

# 国際商取引における紛争処理コストに関する一考察

中 村 嘉 孝

## 要 旨

国際商取引がビジネスとして成立し継続するためには、固有のリスク要因となる異文化間における法社会制度、各種コミュニケーション、物理的な距離・時間等の効率的リスク管理が重要となる。本稿では企業のリスク管理意識に関する実証調査研究を参照しつつ、その手法として事案内容と紛争金額との根拠の明確性、相手当事者の行動に関する予見性、第三者手続きに付す動機、法的防御手段、各種紛争手段の費用比較、最終的な解決とその費用、の五項目の観点を提示した。近年の各仲裁機関の利便性の飛躍的向上が示す通り、各規則・制度のより実務的な効率的リスク管理が重要になる。

キーワード：国際商取引紛争（Commercial Dispute in International Business）、国際商事仲裁（International Commercial Arbitration）、貿易契約（Contracts in International Trade）、紛争処理（Dispute Resolution）、ソフトロー（Soft Law）

## I はじめに

情報通信技術（ICT）のネットワークが地球規模で普及することにより、商取引がグローバル規模に急拡大している<sup>1)</sup>。商取引は原則、中長期的な費

1) WTO 資料によると、1995年頃より世界 GDP は年率 2-3 % の増加に対し、貿易量は年率 5-7 % と上回り、世界 GDP の世界貿易の占める割合は1995年の20%から2014年の30%まで拡大し、貿易取引量の世界経済に与える影響はより大きくなっている、という。

[https://www.wto.org/english/res\\_e/statis\\_e/its2015\\_e/its15\\_highlights\\_e.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2015_e/its15_highlights_e.pdf)

用対利益の最適化に基づき行われるため、付随コストの革新的な減少がその根本にあると考えられる。また商取引の増加に並行して関連する紛争も増加するため<sup>2)</sup>、グローバル規模の商取引が今後より一層拡大・深化が想定されることから、国際商取引の効率的なリスク管理が重要になる。国際商取引に固有のリスク要因としては、異文化間における法社会制度、言語を含むコミュニケーション、物理的な距離時間等がある。本稿では、国際商取引における紛争処理について効率的な方策について考察する<sup>3)</sup>。言語や文化慣習等による誤解コストは紛争の種となり、それを交渉や和解により、また最終的には国際民事訴訟や国際商事仲裁により処理される<sup>4)</sup>。そのため主として、グローバルな企業活動の観点から、どのような方法が最も効率的に各種紛争に対応できる可能性が高いのか、また企業側のグローバルなリスク管理の意識に関する実証調査研究を参照しながら、現実的な紛争処理の方策について提示していきたい。本稿の結論は簡潔には次の通り。

国際商取引契約においては、実証調査研究の結果から導かれるように、当事者の想定されるリスクへの具体的な認識は低く、またその正確な算定も困難で対応策も限定される。特に貿易取引は中小企業の割合が高いため、潜在的なリスクについて調査しその対応の検討に積極的でない傾向がみられる<sup>5)</sup>。

- 2) Louise Ellen Teitz, *Both Sides of the Coin: A Decade of Parallel Proceedings and Enforcement of Foreign Judgments in Transnational Litigation*, 10 *Roger Williams U. L. Rev.* 1, 3 (2004); Margarita Trevino de Coale, *Stay, Dismiss, Enjoin or Abstain?: A Survey of Foreign Parallel Litigation in the Federal Courts of United States*, 17 *Boston. U. Int'l L. J.*
- 3) 国際商取引契約の締結以前の交渉過程における確認文書である「レター・オブ・インテント」に着目する研究は世界的にも少なく、次の文書が詳しい。則定隆男『契約成立とレター・オブ・インテント—契約成立過程におけるコミュニケーション—』（東京布井出版、1990年）。国際契約交渉におけるコミュニケーション戦略の法的リスクについては、次の文献参照。則定隆男「自己志向的コミュニケーションの戦略とそれへの対抗戦略」『研究年報』第58号56-60頁（日本商業英語学会、1999年）。
- 4) 本稿では、国際商取引紛争につき、問題等の法理論的な解決を目指すもの（紛争解決）ではなく、企業側の効率的な処理（dispute resolution）という観点から当該文言「処理」を使用する。商取引は人間の行為である以上解釈の相違が必ず存在するため、そうした相違を効率的に対応する、という観点に立つ。逆説的には当該相違が企業利益の源泉であり、利益とリスクは比例的である。
- 5) 吉田友之「トレード・タームズ使用時の準拠規則に関する一考察—大阪所在の業者を

商取引の対象が従来は国内向けが主であった中小企業が、グローバル化の深化により世界的に活躍する機会も拡大すると予想される。そのため紛争処理の効率的な方策について提示し、個々の具体的状況に応じて適切に選択できる制度と手段の理解とそれらの比較的考察が重要である。

## II 国際商取引における紛争処理

### 1. 関連コストの検討

国際間にまたがって行われる商取引では、国内のそれと比較し、種々の特有のコストがかかる。取引開始以前の段階において、相手国自体の選定や相手当事者の選定に関する言語や文化等の異文化コミュニケーションに関するものがある。また商取引の前段階においては、商慣習、通貨、外資規制や法制度等の法政治制度に関するものがある。さらに具体的な交渉段階においては、事前調査、取引交渉、契約書の起草・管理に関するものがある。当該取引に影響を与える要因として、情報の非対称性とコスト算定の困難等があるが<sup>6)</sup>、根本的に商取引は人間の行為であるため、その認識には限界があり、商学的には費用対効果の制約を受ける。そのため完璧な契約書というのは現実的ではなく、特に具体的な当事者間交渉においては、その経験や能力の相違から、相手に対し有利に交渉しようとする誘因が機能し<sup>7)</sup>、当事者は有利になるよう合理的に交渉する<sup>8)</sup>。

国際商取引における変動コスト要因としては、信用調査、相手当事者の選

---

対象としたアンケート調査より―』『研究年報』第73号7-15頁（国際ビジネスコミュニケーション学会、2014年9月）；吉田友之『トレード・タームズの使用動向に関する実証研究』（関西大学出版部、2006年）。

- 6) その他取引市場に与える要因としては、外部性 (externality)、合理性 (bounded rationality)、取引倫理 (moral hazard) 等がある (Benjamin Hermalin and others, *The Law and Economics of Contracts: Handbook of Law and Economics*, *Columbia Law and Economics Working Paper* no 296, June 2006, <http://ssrn.com/abstract=907678>> )。
- 7) Avery Katz, Contractual Incompleteness: A Transactional Perspective, 56 *Case Western Reserve Law Review* 169, 174 (2005).
- 8) Larry A Dimatteo and Daniel Ostas, Comparative Efficiency in International Sales Law, 26 *American U. Int'l L. J.* 409 (2011).

定、契約交渉の準備と予測、契約書起草、弁護士選定や不確定リスクの対応策等があり、これら諸要因を反映したものとして契約がある。商取引の成否は、関連する不確定な変動コスト要因の最小限への抑制が大きく影響する。契約法の最大の役割は、契約違反への法的救済制度を提供することにより、比較的安心して商取引を活発にすることにある、という<sup>9)</sup>。商取引の活性化を目的として不確定なリスク要因の解決手段として、法的な救済制度の存在・整備により側面支援している、といえる。そのため商取引における不完全な履行のリスクを考慮しその対策を講じることは重要になるが、当然企業活動においてはコスト制限を受け、特に外国法等の調査は複雑で高い費用が想定される<sup>10)</sup>。

## 2. 企業の立場からの認識

企業の現実的な契約交渉における紛争処理条項の重要性について認識はされているが、現実的にその取扱いの優先度は低い。当事者は売買契約において、主要な取引条件をめぐる切迫した交渉が長時間にわたり行われ、両当事者の疲労が頂点に達する最終段階において、補足的に紛争解決条項が持ち出される傾向にある、という<sup>11)</sup>。交渉の最終段階の真夜中もしくは明け方に話し合われる条項から、いわゆる“midnight clause”といわれ<sup>12)</sup>、当事者の全員が疲労困憊し早期に終結させたいという雰囲気から、綿密に交渉することなく、定型的な条項を採択する傾向がみられる<sup>13)</sup>。当事者の契約成立のため

9) Richard A. Posner, the Law and Economics of Contract Interpretation, (November 2004), *Univ. of Chicago Law and Economics, Olin Working Paper* no. 229. <http://ssrn.com/abstract=610983>.

10) Ingeborg Schwenzer & Pascal Hachem, the CISG: Success and Pitfalls, 57 *American J. of Comparative Law* 465 (Spring 2009).

11) Ali Assareh, Forum Shopping and the Cost of Access to Justice Cost and Certainty in International Commercial Litigation and Arbitration, 31 *J. of Law and Commerce* 1, 6 (2012-2013).

12) 詳細は、次の文献参照。Don Peters, Can We Talk? Overcoming Barriers to Mediating Private Transborder Commercial Disputes in the Americas, 41 *Vanderbilt J. Transnational L.* 1251, 1301 (2008).

13) Ali Assareh, *supra* note 11, at 6.

の取引交渉を開始する立場からすると、具体的な成果として明確な主要取引条件のより有利な内容に関心が高く、トラブルが発生しない限り関係のない紛争解決に関心が低いことは、実際のトラブル発生確率から勘案すると合理的な方策ともいえる。さらにトラブルの不発生を当該取引交渉の一材料として、紛争解決条項の内容を相手に一任することにより、当該取引においてより有利な主要条件を獲得しようと交渉する、という戦略をとることもある<sup>14)</sup>。こうした企業行動の原因について考察すると、トラブル発生のコストが契約時に予測できないという点に尽きると思われる。契約締結時は、当該取引の履行を前提に主要条件をめぐって交渉する。そのため、現実的には当事者もしくは第三者や経済・政治状況の変化により期待通りの履行が困難な状況をほとんど想定していない。

さらに下手にそうした状況について言及すると、本当に契約通りに履行する気があるのかと当該取引に対する誠意や、根本的な企業体質について不信感を抱かれる危険性もあり、タイミングよく切り出さないと結果としてマイナスになる可能性も高い。交渉コストの観点からも発生する確率が低いトラブル・不履行について考察すること自体、非効率になる可能性がある。こうした状況の根本は、当該トラブルや不履行について、その具体的な形態は多種多様であるため、その具体策やコスト算定自体が難しく、契約締結時に対応やその算定が根本的に困難である、という現状がある。

一般に「個人は、発生する費用が不確定な場合、自らの法的権利や利益を保護するよう積極的に行動しない」という<sup>15)</sup>。企業も被る損害や危険性が不明確な状態で、具体的対策を講ずることは困難であり、積極的に関与する動機が生じないであろう。契約上の不履行やトラブル発生に備えて、当該交渉

14) Chris Crowe, As Asia Begins to Dominate the Global Economy, Major Arbitral Venues are Competing for the Increasing Disputes, 64 *Int'l Bus. News* 37, 40 (2010). 企業はより有利な内容の取引条件と引き換えに、積極的に仲裁廷の場所を相手に委ねる戦略をとる場合もあるという。

15) Martin Gramatikov, A Framework for Measuring the Costs of Paths to Justice, 2 *J. of Jurisdiction* 111, 125 (2009).

におけるコストだけでなく、紛争発生時の企業の対応手法やその結果、さらに将来の企業活動へ大きく影響するため、慎重な取り扱いが求められる性質のものである<sup>16)</sup>。

紛争対応コストも、大まかには、固定費用と変動費用に分けることができる。前者としては、どの制度をどこで利用するか、という契約や当事者間の合意によりほぼ定まる。後者としては、トラブルや不履行の程度、金額や事案の複雑性（関連する取引企業等）がある。後者については慎重に発生時に対応するものとし、前者については、仲裁機関や司法制度の基本的コストはほぼ予見・比較できる。国際商取引におけるトラブル・紛争処理の問題は、制度の精緻性や法的論理整合性の完成度の高さや美しさではなく、原則として費用対利益の基準で判断される<sup>17)</sup>。具体的には自国と相手国の弁護人に依頼し、海外出張の時間と費用が掛かり、通訳や対応する時間等の事務処理コストも膨大にかかるため、現実には紛争自体から被るコストを超える費用が掛かる可能性が高くなる。法理論的には意義があるが、商学的には費用対利益がゼロやマイナスになる可能性が高い行為自体、意味がない。

次に訴訟もしくは仲裁制度の利用において、各制度・機関を利用する際のコスト体系について比較検討する。

### 3. 訴訟と仲裁の比較

両者の比較研究は従来から多く行われており、一般に仲裁の方が安価といわれているが、近年の「国際商事仲裁の訴訟手続化」傾向からその費用が高騰し、契約時には判断できず一概に言えないという<sup>18)</sup>。以下、様々な意見を

---

16) Funmi Roberts, Drafting the Dispute Resolution Clause: the Midnight Clause, The Chartered Institute of Arbitrators Nigeria Branch 1, at [http://ciarbnigeria.org/Page\\_Builder\\_images/pages/Drafting\\_Dispute\\_Resolution\\_Clause%5B1%D.pdf](http://ciarbnigeria.org/Page_Builder_images/pages/Drafting_Dispute_Resolution_Clause%5B1%D.pdf).

17) Andrew Sagartz, Note & Comment, Resolution of International Commercial Disputes: Surrounding Barriers of Culture Without Going to Court, 13 *Ohio State J. on Dispute Resolution*, 675, 679-680 (1998).

18) John Fellas, A Fair and Efficient International Arbitration Process, 59 *Dispute Resolution J.* 78, 79 (2004).

紹介する。

従来型の仲裁を支持するものとして、若干古いが、裁判所は、より迅速・安価で、訴訟の混雑緩和のため、仲裁を勧める傾向がある<sup>19)</sup>。また平均的な訴訟と仲裁の費用を比較すると、仲裁の方が安価である<sup>20)</sup>。一般に国際商取引の当事者は、迅速性、安価、柔軟性、秘匿性等を理由として訴訟よりも仲裁を好むという<sup>21)</sup>。

仲裁の優位性が揺らぎつつあると指摘するものとして、アメリカにおける民事訴訟における電子情報開示制度 (e-discovery) による費用削減効果により、国際商事仲裁の優位性が今後より小さくなるという<sup>22)</sup>。またアメリカ企業は、国内取引であれば仲裁の不確実性から訴訟を好む傾向がある、という<sup>23)</sup>。一般により安価とされる仲裁は、仲裁人報酬、仲裁機関の管理、仲裁地への出張手配等の費用により大きく異なり、訴訟を超える可能性も十分にあり、期間が長引けばより大きくなるという<sup>24)</sup>。また費用面から圧倒的に裁判所が有利な点は、訴訟では裁判官の費用が別途かからない点がある。その理由は単純で、主権国家の司法制度は、政府財政で運営されているため、訴訟当事者が直接負担する必要はなく、そのため当該費用は掛からない<sup>25)</sup>。主権国家における司法制度の運営は、当該国家の納税者の税金で賄われている

19) Anthony De Toro, Waiver of the Right to Compel Arbitration of Investor-Broker Disputes, 21 *Cumberland L. Rev.* 615, 618-619 (1991) University of Cincinnati.

20) F. Chet Taylor, The Arbitrability of Federal Securities Claims: Wilko's Swan Song, 42 *U. Miami L. Rev.* 203, 224 (1987).

21) Joseph Lookofsky & Ketilbjorn Hertz, *Transnational Litigation and Commercial Arbitration* 756 (2d ed. 2003); Marcus Mungoli, The Manifest Disregard of the Law Standard: A Vehicle for Modernizing the Federal Arbitration Act, 31 *St. Mary's L. J.* 1079, 1106 (2000).

22) Benjamin F. Tennille et al., Getting to Yes in Specialized Courts: the Unique Role of ADR in Business Court Cases, 11 *Pepperdine Dispute Resolution L. J.* 35, 105 (2010).

23) Donald. Philbin, Jr., & Audrey Lynn Maness, Still Litigating Arbitration in the Fifth Circuit, But Less Often, 42 *Texas Tech L. Rev.* 551, 553 (2010).

24) Robert M. Weiss & Amir Azaran, Outward Bound: Considering the Business and Legal Implications of International Outsourcing, 38 *Georgetown J. of Int'l L.* 735, 751-752 (2007).

25) Christopher R. Drahozal, Arbitration Costs and Forum Accessibility: Empirical Evidence, 41 *U. Michigan J. L. Reform* 813, 816 (2008); Christopher R. Drahozal, Arbitration Costs and Contingent Fee Contracts, 59 *Vanderbilt L. Rev.* 729, 831 (2006).

現実から、訴訟手続きを簡素化する試みや、デラウェア州の衡平法裁判所 (Delaware Court of Chancery) のように企業活動に積極的に関与し、企業の立場からの法政策を実施しているところもある<sup>26)</sup>。

以上から、国際商取引におけるトラブル・紛争処理制度として、従来は仲裁制度が選好されてきたが、近年 ICT の高度化と普及により、訴訟コストが低下し、仲裁と同等、もしくはより低額になる可能性も高い。そのため今後は紛争発生に備え事前に各制度・手続を比較検討し、より具体的で緻密な精査・算定が重要になると考えられる。この点につき、国際商事仲裁の訴訟に対する圧倒的有利な点は、仲裁裁定の確実性と秘匿性がある。この費用算定は困難な面もあるが、NY 条約に担保された執行の容易性は、訴訟に対し圧倒的に有利である。また国際仲裁はその係争金額が中小規模の事案の場合よりも、大規模で複雑な事案においてコスト面で有利である、とする調査結果もある<sup>27)</sup>。国際商取引では、一般に約90%が仲裁によるとされるが<sup>28)</sup>、その原因は、こうした点にあると思われる。また訴訟では従業員の意識や関連する管理職の時間・能力の散逸といった計測し難いマイナス要因もある<sup>29)</sup>。実際にアメリカの企業人 (特に営業担当者) は、取引関係にある企業とのトラブル・紛争の問題を訴訟にすることに否定・消極的である、という<sup>30)</sup>。この点についてアメリカにおける有名な実証調査研究においても、訴訟提起が

---

26) Jill E. Fisch, the Peculiar Role of the Delaware Courts in the Competition for Corporate Charters, 68 *U. Cincinnati L. Rev.* 1061 (2000). 同州では周知の通り企業優遇の税・法制度をとっており「法を作る (making law)」積極性で他州の裁判所から多く引用される先例を確立している。

27) New Study Reports Multinational Corporations Prefer International Arbitration to Litigation, May-July 2006 *Dispute Resolution J.* 12.

28) Brandon Hasbrouck, If It Looks Like a Duck: Private International Arbitral Bodies are Adjudicatory Tribunals Under 28 U.S.C. § 1782(a), 67 *Washington & Lee L. Rev.* 1659, 1660-1661 (2010); Christopher R. Drahozal, Commercial Norms, Commercial Codes, and International Commercial Arbitration, 33 *Vanderbilt J. Transnational L.* 79, 94 (2000).

29) Robert W. Hamilton, *Cases and Materials on Corporations including Partnerships & Limited Partnerships* 114 (4<sup>th</sup> ed. 1990).

30) V. Lee Hamilton & Joseph Sanders, Everyday Justice: Responsibility and the Individuals in Japan and the United States 41-42 (1992).



取引関係の終結を意味することが多いという<sup>31)</sup>。

これらから中長期の利益確保を目指す企業の観点からの現実的な方針として、強制執行に問題がなく、小・中規模の商取引で、かつ相手方との取引関係が終結しても問題ない場合には、訴訟が費用的に見て合理的である可能性が高い。

一方、訴訟の判決執行に現実的な懸念があり、今後も継続的な取引を希望する場合などは、仲裁が好ましいといえるだろう。それでは次章において、世界的な裁判所および仲裁機関の費用について比較検討することにより、国際商取引における紛争処理費用について比較考察していきたい。

### Ⅲ 紛争処理の費用比較

#### 1. 初期費用

公式な手続きに着手する場合には初期費用が掛かり、大きく2種類、紛争金額に関係なく一律の場合と、金額に応じて変動する場合がある。英米における訴訟の場合は係争金額に関係なく一定額の場合が多く、また仲裁と比較して安価である。例えば米NY地裁の場合210米ドルであり<sup>32)</sup>、米デラウェア衡平法裁判所も250米ドルから350米ドルである<sup>33)</sup>。イギリスの場合、係争金額に比例した段階的の体系（ほぼ係争額の5%）に基づき、最小25英ポンドから最大1万ポンドとなっている<sup>34)</sup>。ドイツの場合864ユーロとなっている<sup>35)</sup>。

31) Stewart Macaulay, Non-Contractual Relations in Business: A Preliminary Study, 28 *American Sociological Rev.* 55, 65 (1963).

32) New York State Unified Court System, at <https://www.nycourts.gov/forms/filingfees.shtml>

本稿における以下紹介する金額・数字は website 閲覧時（2016年3月）の公表値・金額であり、各種条件や預け金・返金等の制度が多種多様でかつ頻繁に変更されているため、常に最新 website の確認が必要である。

33) Delaware State Courts, The official web site of the Delaware Judiciary, <https://www.nycourts.gov/forms/filingfees.shtml>

34) United Kingdom, Ministry or Justice, <https://www.gov.uk/government/publications/fees-for-civil-and-family-courts/court-fees-for-the-high-court-county-court-and-family-court>

35) European e-Justice Portal, EU 加盟国の司法情報が英語で閲覧可能。

仲裁の場合、その多くは係争金額による変動体系をとっているが、珍しく LCIA は原則一律1,750英ポンドとなっている<sup>36)</sup>。一律金額の優位な点は、損害金額がはっきりしない場合に少額でその説明をしてくれること、経験の少ない当事者が不利にならないよう少額の費用で第三者機関（裁判所・仲裁廷）が関与し客観的な解決交渉が可能であること、が挙げられる<sup>37)</sup>。

次に変動体系となっているものとして、米 California 州裁判所では、事案の性質や国内外の当事者、係争金額等により細かく初期費用や追加費用の区分があり、裁判においても変動的体系を一部取り入れている<sup>38)</sup>。係争金額によっても ICC 仲裁裁判所（ICA）<sup>39)</sup>では最低3,000米ドルから、費用計算機に係争金額を入力することにより当初金額と過去のデータからの最終的な最低・平均・最高費用を即座に見積もってくれる<sup>40)</sup>。またアメリカ仲裁協会（AAA）では<sup>41)</sup>、standard と flexible の2体系があり、最低750米ドルから7,000米ドルまである<sup>42)</sup>。またウィーン国際仲裁センター（VIAC）では<sup>43)</sup>、登録料と管理料の合計3,000ユーロからある。ここでは当事者の人数、仲裁人の人数、係争金額を費用計算機（cost calculator）に入力すれば、登録料、管理料、仲裁人費用（最低と最大）まで即座に算出される<sup>44)</sup>。シンガポール国際仲裁センター（SIAC）では<sup>45)</sup>、着手金（Filing fee）S\$ 2,000 から、ここでも仲裁人の人数と係争金額を入力すると、VIAC とほぼ同様の内容で即座

---

[https://e-justice.europa.eu/content\\_costs\\_of\\_proceedings-37-de-en.do?member=1](https://e-justice.europa.eu/content_costs_of_proceedings-37-de-en.do?member=1)

36) ロンドン国際仲裁裁判所（the London Court of International Arbitration; LCIA）、Schedule of LCIA Arbitration Costs,

[http://www.lcia.org/Dispute\\_Resolution\\_Services/schedule-of-costs-lcia-arbitration.aspx](http://www.lcia.org/Dispute_Resolution_Services/schedule-of-costs-lcia-arbitration.aspx)

37) Ali Assareh, *supra* note 11 at 13-14.

38) Superior Court of California（第一審）<http://www.sfsuperiorcourt.org/>

39) ICC International Court of Arbitration; ICA.

40) <http://www.iccwbo.org/Products-and-Services/Arbitration-and-ADR/Arbitration/Cost-and-payment/Costs-and-payment-of-costs/>

41) American Arbitration Association; AAA.

42) <https://www.adr.org/aaa/ShowPDF?doc=ADRSTAGE2031504>

43) Vienna International Arbitration Chamber; VIAC.

44) <http://www.viac.eu/en/>

45) Singapore International Arbitration Center; SIAC.

に算出される<sup>46)</sup>。また WIPO 調停仲裁センターでは<sup>47)</sup>、登録料と管理料の合計4,000米ドルから、若干の知的所有権に関する入力が必要であるが、VIACと同様の各項目が即座に算出される<sup>48)</sup>。変動金額体系の特徴は、当初費用は一律金額のものよりも高額になる傾向にあるが、有利な点もある。具体的には、過度な要求をする取引相手が反訴、当方を訴える場合、係争金額に抑制機能が働くことが期待される。また両当事者ともに費用の高さを敬遠し、非公式な紛争処理手段を模索するよう導かれる<sup>49)</sup>。

以上をまとめると、当初費用として基本的に一律体系は、英米等の裁判所および LCIA、変動体系は、ほとんどの仲裁機関（AAA、ICA、VIAC、SIAC、WIPO）が該当する。

## 2. 判事・仲裁人の費用

通常、裁判においては判事の費用を直接当事者が負担することはない。これは、主権国家の司法制度は、国民の権利保護を目的とするため税金による運営が大前提となっていることがある<sup>50)</sup>。一方仲裁は、任意の紛争解決手段であるため、原則当事者がその費用を全額負担することになるため、仲裁人への費用を比べると、一般に裁判所の方が安い。これは裁判の圧倒的な優位性で、具体的には係争金額が少額な場合、十分な経験がなく、また相手当事者に対して劣位の立場にいる場合、開始コストは安価なため有利な制度といえるだろう。

次に変動体系をとる仲裁においては、事案ごとに一定の仲裁人費用（ただし係争額により変動）の場合（*Ad Valorem Fora*）と、仲裁人費用が時間単位で掛かる場合（*Ad Diem Fora*）の2種類ある。前者では係争額に応じ必要

46) <http://www.siac.org.sg/component/siaccalculator/?Itemid=448>

47) World Intellectual Property Organization Arbitration and Mediation Center; WIPO.

48) <http://www.wipo.int/amc/en/calculator/adr.jsp>

49) Ali Assareh, *supra* note 11, at 16.

50) Christopher R. Drahozal, *supra* note 25, at 831.

51) <http://www.iccwbo.org/products-and-services/arbitration-and-adr/arbitration/cost-and-payment/cost-calculator/>

な時間等を事前に想定し、一定額を仲裁人費用として算出するもので、この方式を採用する世界的な仲裁機関は多い。例えば ICA では、係争金額 1 万米ドルでは仲裁人一人当たり 3,000 米ドル、10 億米ドルでは 17 万 1867 米ドルである<sup>51)</sup>。VIAC では、係争金額 100 万ユーロで仲裁人一人 3,000 ユーロ、10 億ユーロで仲裁人 17 万 4500 ユーロである<sup>52)</sup>。SIAC では、最低仲裁人費用が S\$ 2,000 から、係争額 S\$ 1 万で仲裁人一人 S\$ 46,875、係争額 S\$ 10 億で S\$ 60 万程度となっている<sup>53)</sup>。

一方、時間単位の仲裁人費用を請求する仲裁機関も多く、LCIA、AAA、WIPO などがある。LCIA の場合、初期の登録費用は一律であるが、一時間当たり Registrar 250 英ポンド、Counsel 225 英ポンド、Case Administrators 175 英ポンドがかかる。上限は一応 450 英ポンドとされるが、複雑な事案で当事者の合意があれば上回ることも可能である<sup>54)</sup>。

時間単位と一件単位の仲裁人費用の体系を比較すると、時間単位が好ましい場合は 2 つある<sup>55)</sup>。一つは、係争額が比較的高く、かつ事実に係争がなく法的解釈も単純な場合がある。これは、仲裁人は新たな事実や争点を模索する必要はなく、争点を評価しその判断を行うことが中心となるため、早期に解決する可能性が高い。もう一つは、当事者間の関係が長期間にわたり、今後も取引が継続される可能性が高い場合。これは両者にとって早期解決が取引再開・継続という両者の利益になり、紛争処理費用の軽減にもなる。

### 3. 前渡し金 (advance for costs)

訴訟や仲裁手続きにおいて費用が掛かるが、その費用をどのタイミングで支払うのか、という現実的な問題がある。一般的に訴訟では、提訴時に出訴費用 (filing fee) のみ支払いが必要とされるが、仲裁の場合は、仲裁付託時に仲裁人費用も含め全額の事前支払いが原則とされる<sup>56)</sup>。アメリカの民事訴

52) <http://www.viac.eu/en/>

53) <http://www.siac.org.sg/estimate-your-fees/siac-schedule-of-fees/>

54) [http://www.lcia.org//Dispute\\_Resolution\\_Services/schedule-of-costs-lcia-arbitration.aspx](http://www.lcia.org//Dispute_Resolution_Services/schedule-of-costs-lcia-arbitration.aspx)

55) Ali Assareh, *supra* note 11, at 25-26.

訟では、当事者各自が負担するが<sup>57)</sup>、例外的にドイツの民事訴訟では、裁判所費用やその弁護士費用も事前支払いが必要とされる場合がある<sup>58)</sup>。

一方仲裁の場合、仲裁機関の管理や仲裁人への費用は前払いが原則とされ、その費用は当事者に均等に割り当てる仲裁機関が多い。ICC ICA<sup>59)</sup>、VIAC<sup>60)</sup>、WIPO<sup>61)</sup>、SIAC<sup>62)</sup>などは、その仲裁規則において事前の均等な割り当てが規定されており、またAAA<sup>63)</sup>やLCIA<sup>64)</sup>などは、状況に応じ適切な配分で当事者に割り当てる仲裁機関もある。さらに条件により別途一定額を必要とする仲裁機関もある<sup>65)</sup>。

当該前払い金については、着手金（registration）を除き詳細は各仲裁機関の規定によるが、その他費用（仲裁機関や仲裁人への報酬等）は紛争解決時に清算され返金される。

---

56) *Id.* at 27.

57) Micha Buhler, Awarding Costs in International Commercial Arbitration: An Overview, 22 *ASA Bulletin*, 249, 250 (Association Suisse de l'Arbitrage, 2004).

58) Tobias Kraetzschmar & Philipp K. Wagner, Responding to Differing Procedural Concepts in U.S.-German Cross-Border Disputes, 23 *International Law Practicum* 34 (Spring 2010, NY State Bar Association).

59) ICC Rules art. 30(3) (The advance on costs fixed by the Court shall be payable in equal shares by the Claimant and the Respondent.)

60) VIAC rules art. 34(2) (The Secretary General shall fix the amount of the deposit against the expected costs of arbitration. The deposit shall be paid in equal shares by the parties.)

61) WIPO Rules art. 70(a) (The Claimant and the Respondent shall each deposit an equal amount as an advance for the costs of arbitration.)

62) SIAC Rules art. 30.2 (The Registrar shall fix the advances on costs of the arbitration. Unless the Registrar directs otherwise, 50% of such advances shall be payable by the Claimant and the remaining 50% of such advances shall be payable by the Respondent.)

63) AAA Rule 52 (The AAA may require the parties to deposit in advance of any hearings such sums of money as it deems necessary to cover the expense of the arbitration, including the arbitrator's fee, if any.)

64) LCIA schedule art. 24.1 (The LCIA court may direct the parties, in such proportions as it thinks appropriate, to make one or several interim or final payments on account of the costs of the arbitration.)

65) Ali Assareh, *supra* note 11, at 29-30.

#### IV おわりに

国際商取引のトラブル・紛争といってもその金額・当事者数・権利関係・前後の関係や取引期間、さらには当事者の希望等まで含めると、その状況は千差万別で一律に規定し難い。以上の通り、商事仲裁は訴訟に対し、費用面でその優位性を失いつつある状況にある面も否めない。また仲裁機関によりその手続きや費用も異なり、個々の状況に応じ、適切な仲裁機関の選択がその費用にも大きく影響することを考慮する必要がある。当事者がトラブル・紛争に直面した場合、もしくは契約書の起草時に考慮すべき項目として、次のものが挙げられる<sup>66)</sup>。

- ① 事案内容と紛争金額との根拠の明確性
- ② 相手当事者の行動（反論等）に関する予見性
- ③ 正式な（第三者の）手続きに付す動機
- ④ 法的防御手段の比較検討
- ⑤ 各種紛争手段の費用に関する比較試算
- ⑥ 最終的な解決とその費用

これら項目を中心に、当該取引における各項目の重要度を把握し、さらに各項目に優先順位を付与することが重要である。両社の関係、今後の取引継続希望の程度、業界や景気動向などを含め、同種・同類の取引でも取り巻く環境が大きく変わり、当該取引の中長期における相対的価値の軽重が刻々と変化する。ICTを契機とする商取引のグローバル化傾向も、今後より拡大深化すると予想される。今回、世界的な仲裁機関のウェブサイトを開覧する機会が多々あり、その利便性の飛躍的向上を実感した。具体的には、欧州でもアジアでも、言語は英語表記され、従来はその歴史や意義、各規則の羅列等が中心であった印象があるが、現在では合理的な構造になっており、各種手続き案内は明確で、特に費用計算（cost calculator）が表題かそれに近い段

66) *Id.* at 37. を参考に作成。

階で、主として係争金額と仲裁人数の2点入力すれば、過去の経験からの概算額（最少や最大等）とその内訳が即座に算出される。商取引では“Time is money”であるから、費用対効果を検証できる利便性の高いWebsiteは必須であろう。訴訟も米 Delaware 州や訴訟手続きにおいて電子開示制度（e-discovery）等、「仲裁の訴訟手続化」と対照的に「民事訴訟のビジネス（効率）化」の傾向が実感される。商取引の当事者の観点からは、当該取引のトラブル・紛争の処理対応において、中長期的な費用対効果が最大になれば、どの手続きでもよい。動向として、ICTによる訴訟制度の運営が効率化され、結果として仲裁とのコスト差異が縮小・逆転する傾向にある。それを受けて各仲裁機関はその危機感から、ICTの積極的活用を含む効率的な運営体系へ移行する、という好循環がみられる。

法廷地と準拠法の選択に関する実証調査研究によると、現実的な決定プロセスは、それぞれの法制度等を比較検討し合理的に交渉され決定されているわけではなく、ほとんどの事例では、親近性（familiarity）や経験等という主観的感覚により判断されている、という<sup>67)</sup>。現実の生活では感覚的な勘により日々判断しており、企業活動においても検討するコストを勘案すると、経験的な感覚や、究極には好き嫌いという主観的な嗜好により判断されている<sup>68)</sup>。商取引におけるトラブル・紛争の処理については、訴訟や仲裁という公式な手段よりも、非公式な手段による方が安価に、またビジネス関係を損なうことが少ない、という<sup>69)</sup>。ここでの非公式な手段とは、最終的な法的強制力を持たない手段をいい、当事者がある程度納得の上で自発的に行うよう

67) Ingeborg Schwenzer and Christopher Kee, *International Sales Law: The Actual Practice*, 29 *Pennsylvania State Int'l L. Rev.* 425 (2011).

68) Matthew I. Fraidin, *Decision-Making in Dependency Court: Heuristics, Cognitive Biases, and Accountability*, 60 *Cleveland State L. Rev.* 919 (2013).

69) Hector Fix-Fierro, *Courts, Justice & Efficiency: A Socio-Legal Study of Economic Rationality in Adjudication* 132 (2003); Kevin J. Fandl, *The Role of Informal Legal Institutions in Economic Development*, 32 *Fordham Int'l L. J.* 1, 20 (2008); Jennie Kihnley, *Unraveling the Ivory Fabric: Institutional Obstacles to the Handling of Sexual Harassment Complaints*, 25 *Law & Sociology Inquiry* 69, 71 (2000).

な制度が、中長期的に効率的になると考えられる。

本来商取引は当事者の Win-Win 関係に基づく自発的な私的行為であり、その範囲内でのトラブル紛争も、本来当事者間での解決、もしくは業界団体の範囲内で私的に解決できることが望ましい。商取引は、利益を確保できるよう費用を勘案し、中長期にわたる費用対効果が最大限確保できるよう日々判断し活動している。これらは将来の費用と利益の予測に基づく判断による結果であり、将来予測の確実性が高まるとリスクは低減するが利益も低減する。不確実性 $\asymp$ 利益 $\asymp$ リスクといえる。それらをどう主観的に予測し管理するかが重要となる。

トラブルや紛争は、単一の事実を巡る当事者の主観的な解釈の相違が発端であるから、解釈の相違が接近するようなコミュニケーションが重要である。今後は非公式な紛争処理制度のコミュニケーション戦略について、交渉手法に関する客観的な研究を新たな課題とし、本特別記念号への寄稿としたい。

(筆者は神戸市外国語大学外国語学部教授)