

財団法人  
国際民商事法センター

*I C C L C*

特 集

シンポジウム「アジア市場の形成に向けた日本の役割」

第38号

2012年11月



## 目次

第 38 号 2012 年 11 月

冒頭挨拶 財団法人国際民商事法センター理事長 原田 明夫

### <シンポジウム「アジア市場の形成に向けた日本の役割」>

開会挨拶 財団法人国際民商事法センター理事・  
日本ローエイシア友好協会副会長 小杉 丈夫・・・・・・・・・・ 1

#### 第一部 基調講演

講演 1 「日本発—アジアから世界へ・・・・・・・・・・・・・・・・ 4  
～新たなグローバル社会におけるルール作り～

立命館大学教授・外務省顧問 薮中三十二

講演 2 「成長するアジアと日本企業」・・・・・・・・・・・・ 5  
三菱商事株式会社取締役会長 小島 順彦

講演 3 「アジアの発展、日本の立ち位置」・・・・・・・・・・ 6  
東京大学教授 伊藤 元重

#### 第二部 パネルディスカッション・・・・・・・・・・・・・・ 7

アジア市場における制度的環境の整備 ～契約ルールの整備を中心に～

<司会>

中央大学法科大学院フェロー 柏木 昇

<パネリスト>

東京大学教授 伊藤 元重

法務省参与 内田 貴

長島・大野・常松法律事務所 太田 穰

日本商工会議所専務理事 中村 利雄

立命館大学教授・外務省顧問 薮中三十二

閉会挨拶 公益社団法人商事法務研究会代表理事副会長 本林 徹・・・・・・・・ 45

(資料) パネルディスカッション スライド資料・・・・・・・・・・・・ 47

## 冒頭挨拶

財団法人国際民商事法センター理事長  
原田 明夫

機関紙第 38 号をお届けします。

本号は、2012 年 6 月 14 日に公益社団法人商事法務研究会、財団法人日本法律家協会、日本ローエイシア友好協会及び当財団が主催し、法務省、独立行政法人日本貿易振興機構および日本経済新聞社の後援により、日経ホールにて開催されたシンポジウム「アジア市場の形成に向けた日本の役割」を特集しております。

経済活動がグローバル化していく中で、アジアの成長力をどのようにして取り込んでいくかということが、わが国の喫緊の課題になっていると指摘されていますが、そのためにはどのような施策が必要であり、また日本がどのような役割を果たしていくべきなのかということについて、多様な観点から光を当てるとともに、この問題を特に現在進行している契約法（債権法）の改正を素材に議論することを目的として開催されたものです。平日の日中の開催であったにもかかわらず、会場には立ち見が出るほどの多くの聴衆が集まり、この問題に対する関心の高さが窺われました。

シンポジウムでは、小杉丈夫氏（財団法人国際民商事法センター理事・日本ローエイシア友好協会副会長）の開会挨拶の後、第一部として藪中三十二氏（立命館大学教授・外務省顧問）、小島順彦氏（三菱商事会長）および伊藤元重氏（東京大学教授）による基調講演が行われました。続いて、第二部として、伊藤元重氏、内田貴氏（法務省参与）、太田穰氏（弁護士／長島・大野・常松法律事務所）、中村利雄氏（日本商工会議所専務理事）、藪中三十二氏をパネリストとして、柏木昇氏（中央大学法科大学院フェロー・東京大学名誉教授）の司会によるパネルディスカッションが行われました。そして、本林徹氏（公益社団法人商事法務研究会代表理事副会長）の開会挨拶により、盛況のうちにシンポジウムは幕を閉じることができました。

本号では、第一部の基調講演の要約と第二部のパネルディスカッションの全内容を掲載しております。

<シンポジウム「アジア市場の形成に向けた日本の役割」>

2012年6月14日（木）

於：日経ホール

主催：公益社団法人商事法務研究会 財団法人日本法律家協会

日本ローエイシア友好協会 財団法人国際民商事法センター

後援：法務省 独立行政法人日本貿易振興機構 日本経済新聞社



## ＜開会の挨拶＞

財団法人国際民商事法センター理事・  
日本ローエイシア友好協会副会長

小杉 丈夫



小杉でございます。このたびは、アジアとの関係のシンポジウムを企画しましたところ、思いもかけない大きな反響をいただいて、むしろびっくりしているところでございます。もともとアジアと日本の法律を中心としたようなシンポジウムを企画していたわけですが、その過程で、今のアジアの新興国の市場の拡大と日本の企業とのかかわりを考えたときには、法律を外れて、もう少し広い経済とかビジネスとか政治、外交からも論ずる必要があるのではないかということで、今のような形になりました。各界の著名なスピーカーをそろえることができて、私自身もきょうのシンポジウムを大変楽しみにしております。皆様と一緒に勉強させていただきたいと思っております。

私自身は、アジアとの関係を振り返ってみると、40年ぐらい関与をしてまいりました。一番最初にアジアに対する目を開かれたというか、関心を持ったのは、1971年に私が若い裁判官としてハーバード・ロースクールに入学したときのことでございます。そのときにハーバード・ロースクールのジェローム・コーエン教授と非常に親しくなって、彼が主宰をしている東アジア法研究所（イースト・エイジアン・リーガル・スタディーズ）の中を大変詳しく見せてもらって、その活動を見るという機会がありました。1971年ですから、ベトナム戦争の真っ最中でありましたし、ニクソン大統領の電撃的な訪中のあった年でしたが、アメリカのロースクールでのアジアの研究、あるいは学生のアジアに対する関心の高さ、また、いろいろなアジアの国から研究者、留学生を呼んで、その国を調べるというような全体的な戦略を目の当たりにして、やはりアメリカはすごいなということを感じたのが最初でございました。

その後、今の私の肩書にありますローエイシアという活動に関与するようになったのが1977年からで、ローエイシアという団体はアジアの法律家の任意団体で、アジアに法の支配を確立しよう、アジアの法律家の交流を図ろうということで始まった団体でありましたが、当時の状況では、日本の弁護士会、日弁連は全く興味を示さなかったのですが、日本の中でアジアの法の重要性を非常に強く意識されて、それを推進されたのが、東京大学の商法教授の鈴木竹雄先生であります。鈴木先生が、もう1つの日本の団体である日本法律家協会に働きかけて、日本の中でアジアとの関係を今からやらなければいけないということをずっと推進されたわけであります。

アジアは、ご承知のように、もともとイギリスが進出をして、インド、パキス

タン、マレーシアは英法が入り、インドネシアはオランダ法、インドシナはフランスというものがあり、また日本を基点として、韓国、台湾、中国にはドイツ法を中心とした大陸法が入っていくというような、ある意味ではモザイク的な状況を呈している。民族も違う。宗教もイスラムまである。このようなところであるわけです。その中で、アジア全体の発展を考えるとときには、法の支配（ルール・オブ・ロー）を発展させるのは非常に有用なことで、大事であるというのがアジアの中でも非常に認識をされて、それで今のローエイシアのような法律家の団体が幾つかできて、活動をしているわけであります。

日本は、アジアの中では非常にユニークな立場で、明治時代にいち早く大陸法を受け入れて、商法、民法などの基本法を整備したというところがあります。そういう点では、アジアのほかの国とかなり違っているわけであります。そのような状況の中で、日本に対するアジア諸国からの法の整備に関する期待は非常に高いものがあり、いろいろな形で法の整備の支援をするということが日本でも 1990 年代から始まります。ベトナム、カンボジア、ラオス、中国にも日本からいろいろ法の支援をするという形ができました。日本の特徴は、その国の法律がうまくワークするようにすることを念頭に置いてやったということで、その点のアジアでの評価は今でも非常に高いものと思われ、こういう形がぜひ進められなければならないと思っている次第であります。

アジアでの成長を日本に取り込むためには、日本にとってもさらなる国際化が要求されていると思っています。現代はグローバリゼーションの時代であるという認識が非常に必要だと思っています。日本もアジアの中に入って、人、物、金が自由に動く市場をつくるということが大切でありまして、日本が積極的にそういう方向にかじを切っていく、そういうバックグラウンドをつくっていくことが、今、大いに要求されているということであろうと思います。現在進行中の民法改正の論議についても、そのような観点を逃すことはできないし、むしろそれが今一番求められているということではないかと思っています。

最近日本の法律事務所がアジア、中国とかベトナム、シンガポール、インドなどに店をつくるということも増えてまいりました。そういうことも私は非常に望ましい方向に動いていると思いますけれども、外に出て行くだけでなく、日本の市場、門戸をもっと開放して、日本の法律制度を外国人にもわかりやすくする努力がもっと必要ではないかと思っています。日本人は日本の民商法を、自分らがわかっている、不便はないと考えているところがありますけれども、私ども国際取引の仕事をしている者から見ますと、それは大きな錯覚ではないかと思っています。実際、日本の法律を英語にして外国人に説明しようとするときには、ちょっと説明できないことが多々あるわけでありまして、内なる国際化が日本のアジア進出のためにも 1 つの大きなキイであると考えております。



アジアの中で日本がリーダーシップをとっていこうと考えたときに、この視点は非常に大事だろうと思っております。共同市場が発展すれば、共通のルールをつくるという方向に時代は流れると思います。債権譲渡の例を1つとっても、各国の要件が違うということは大変不便なことであります。先ほどお話をした私のアメリカの経験から見ても、そういうところでは日本はまだまだ遅れているということを、今のようなアジア重視の時代に強く感ずるわけでございます。

こういうことを考えたときに、今、我々としてどういうことをすべきかをもう1度考えてみる必要があると思っております。時間もありませんので、まとめて申しますと、今のグローバリゼーションの本質をよく見て行動する必要があると思います。法の支配がアジアの発展にとって非常に大事で、そこに日本人が貢献するという視点が欠かせないと思います。アジアの国の人たちとともに働いて、その国、ひいてはアジア全体の利益に資するということを日本人として考えて行動することが大変大事だと思います。日本はアジア市場の外にいて、アジア市場に進出してお金を稼ぐという考え方は捨てる必要があると思います。アジアの一員として、人、物、金が自由に移動し、入ってくるという社会をつくるために、日本も努力する、協力するということが大事だと思います。

そのためには、日本の法制度も思い切って変えていかなければいけないと思います。日本の民法は、明治時代に西欧から取り入れて、それをうまく運用するところでは、日本は非常に力を発揮してきたと思いますけれども、今の時代は、それだけでは足りないところに来ていると思います。国内の改革とアジアでの進出が同じ根っこにある問題、アジアと日本で共有する問題なのだというをしつかりと頭に置いて、アジアの一員として、日本がリーダーシップをとれるような形をつくっていくことが大事だと思っております。どうもありがとうございました。

## <基調講演 1>

「日本発—アジアから世界へ  
～新たなグローバル社会におけるルール作り～」

立命館大学教授・外務省顧問

薮中三十二



薮中教授は、外務省勤務時代に、ウルグアイラウンド交渉やインドネシア等の ASEAN 諸国との経済連携協定の交渉を首席交渉官として担当するなど、経済分野に関する外交問題に深く関与してきた経歴を持つ。薮中教授の基調講演では、その経験談を交えながら、少子高齢化によって内需の先細りが想定され、グローバル化と向き合わなければならない日本が、今後どのようにアジアとかかわっていくべきかという問題がテーマとして取り上げられた。

基調講演の中では、これまでの G7 を中心とする欧米諸国が世界のガバナンスを担ってきた枠組みが終焉を迎えたことにより、アジアを中心とする新興国家が世界のガバナンスに関与する時代が到来しており、これは日本にとってのチャンスであると指摘された。すなわち、単にモノを作ればよいという従来の産業構造が変化しつつあり、これに伴い、これからは規格・システムなどの世界のルール作りが重要になってきているとする。そして、日本が主導権をとって、新興国家と一緒にルールを策定し、これをグローバルなルールとしていくことができれば、日本の成長につながるが、アジア諸国の日本に対する信頼が高いことなどを踏まえると、日本と新興国家による世界のルール作りは可能であると主張する。その上で、薮中教授は、このような状況の下で、パネルディスカッションで民法改正がテーマとして取り上げられるのは時宜にかなったことであり、取引ルールについても、誰もがわかりやすいと感じるルールを作り、これを世界のルールとすべく、アジアの新興国家と一緒に世界に立ち向かっていくべきであるという提言をもって、基調講演は締めくくられた。



## <基調講演 2>

「成長するアジアと日本企業」  
三菱商事株式会社取締役会長  
小島 順彦



小島順彦三菱商事会長の基調講演では、主に民間企業の視点から、成長するアジア市場と日本企業の現状と将来の展望などについての報告がされた。

まず、アジアの成長の内容には、内需の拡大とインフラ需要の拡大の二つがあることが指摘された。アジアでは、中間所得者層が劇的に増えることに伴う内需の拡大が見込まれており、日本企業はこの内需の拡大を取り込むべく、アジア諸国への進出を積極的に進めているという。また、アジア諸国では、爆発的な人口の増加に対応するための水事業、鉄道、電力などのインフラの整備が各国政府の喫緊の課題となっており、これにも日本企業が積極的に関与しているという紹介があった。

次に、アジアが今後さらに成長するための課題として、アジアにとって持続可能な経済成長の重要性、アジアが一体となった成長の追求やリスク対応の仕組作りの大切さ、国際情勢が大きく変化している中でのアジアからの情報発信の重要性という三つが挙げられた。その中で、日本・日本企業は、強みである R&D 機能の活用、経済成長の基盤として不可欠なインフラの整備、アジアの雇用創出や社会保障制度の充実という点において、積極的に貢献することが可能であるとの主張が展開された。

日本企業の技術・信用力などに対するアジア各国の期待は高く、アジアの成長は結果として日本の成長につながるものであるから、日本企業はその期待に応えなければならないということが強調され、基調講演は締めくくられた。

### ＜基調講演 3＞

#### 「アジアの発展、日本の立ち位置」

東京大学教授 伊藤 元重



伊藤教授から、このテーマにおける重要なポイントとして、スピードの速さと、10 年先、20 年先を見据えて考えることの 2 点が挙げられた。まず、スピードの速さについては、例としては、数年前まで緊張関係にあった中国と台湾が、この数年で急速に経済的な接近をしていることや、20 年前に中国の GDP は日本の 8 分の 1 であったにもかかわらず、すでに中国は日本を超え、あと 10 年程度で日本の 2 倍から 3 倍の規模になると予想されていることが挙げられた上で、数年前には考えられなかったことが起き得る変化のスピードに留意しなければならないとした上で、日本はそのスピード感から少し遅れているとの懸念が示された。また、10 年先、20 年先の日本とアジアについては、日本に比べてアジアの規模が大きくなることと、日本において少子高齢化が進むことの 2 点が明らかであり、これらのことを前提として、今後の日本のあるべき姿を考えることが重要であるという。

そして、伊藤教授は、グローバル化といっても、距離が非常に重要であり、距離が近い地域単位で、単なる貿易の自由化にとどまらず、さまざまな基準や法制度の統一、金融制度の調整などを図っていく deeper integration が進むと指摘した上で、日本はアジアを舞台として、このことを考えなければならないとする。

日本とアジアとの関係については、これまではアジアの経済規模が日本に比べて小さかったために、アジアとの貿易額は必ずしも大きくなかったが、今後はこれが拡大していくはずであり、かつ、日本にはアメリカや EU と比べてアジア諸国に距離が近いというメリットがあるのだから、アジアの発展を取り込むチャンスがあると伊藤教授は主張された。そして、今後は、日本で作った家電や自動車などを海外に輸出するという従来のビジネスモデルから、アジアでの分業に日本が組み込まれるという新たなビジネスモデルに変わっていくことになる予想されるので、そのためにも地域における基準や法制度の統一を考えていくことが重要であるとの指摘によって、基調講演は締めくくられた。

## ＜パネルディスカッション＞

### アジア市場における制度的環境の整備

—契約ルールを整備を中心に—

#### ＜司会＞

中央大学法科大学院フェロー 柏木 昇

#### ＜パネリスト＞

東京大学教授 伊藤 元重

法務省参与 内田 貴

長島・大野・常松法律事務所 太田 穰

日本商工会議所専務理事 中村 利雄

立命館大学教授・外務省顧問 薮中三十二







○司会 それでは、シンポジウム第2部を開催させていただきます。

第2部といたしましてパネルディスカッションをさせていただきます。第1部の基調講演では、藪中様、小島様、伊藤様から、アジア市場の形成に向けた日本の役割について、さまざまな観点からお話をいただきました。ところで、国境を越えたアジア市場で、人、物、お金の動きが活発化いたしますと、そのインフラの整備が不可欠になってくると思いますが、そのインフラ整備の1つとして、アジア市場での契約法の相違というハードルを解消することも重要な問題となってくると思われます。

そこで、第2部では、アジア市場の形成を見据えて、我が国、そしてアジアにおける契約ルールのあり方についてどのように考えるべきかという観点から、多様なバックグラウンドをお持ちの方々にご参加いただきまして、「アジア市場における制度的環境の整備～契約ルールの整備を中心に～」というテーマで、契約法の整備についてパネルディスカッションを行いたいと思います。皆様もご案内と思いますけれども、ちょうど今、日本では法制審議会で、契約にかかわる領域の大規模な民法改正の審議が佳境に入っているところでございます。その改正の意義を考える上でも、まさに本日のテーマは時宜を得たテーマではないかと思っております。

本日、パネルディスカッションに参加してくださるパネリストの方ですけれども、東京大学の伊藤元重様、法務省参与の内田貴様、弁護士の太田穠様、日本商工会議所専務理事の中村利雄様、立命館大学教授・外務省顧問の数中三十二様です。また、パネルディスカッションの司会は、中央大学法科大学院フェロー・東京大学名誉教授の柏木昇先生にお務めいただきます。各分野の第一人者の先生方のパネルディスカッションですので、どこへ向かうかわかりませんが、非常におもしろいパネルディスカッションが期待されて、私も楽しみにしております。

それでは、これからの司会は柏木先生にお願いしたいと思います。よろしくお願いいたします。

○柏木 それでは、「アジア市場の形成に向けた日本の役割」の第2部、「アジア市場における制度的環境の整備」を始めたいと思います。私は本日司会を務めます柏木です。よろしくお願いいたします。

第1部では、アジア市場の形成に向けて日本はどのような役割を果たすか、あるいはアジア市場がこれからどうなるかということについて、大変興味深い話を聞かせていただきました。第2部では、このような拡大するアジア市場との関係で、現在各国で取り組まれている契約ルールの整備の問題を取り上げて、日本の果たしていくべき役割について議論をしたいと思います。

まず、ディスカッションに入る前に、各パネリストの方々から自己紹介をお願いしたいと思います。その際に、第1部の基調講演について一言ずつコメントをいただけますと幸いであります。また、第1部に続いてパネルディスカッションに参加してくださる藪中顧問と伊藤教授におかれましては、他の方の基調講演に対するコメントをいただけたらと思

います。

○伊藤 私は最初にたくさん話しましたので、ごく簡単に。東京大学の伊藤でございます。きょう、これから契約法についての日本のこれからの取り組みについていろいろお話を伺うというので大変楽しみにしております。よく我々が使う言葉ですけれども、悪魔は細部に宿ると言います。つまり、総論でいろんなことをやっても、結局、最後の詰めを欠くとなかなかうまくいかない。そういう意味では、日本のアジアとの関係強化についても、個々の分野についてきちんと議論しておく必要があると思います。特に法制度は重要な分野だと思いますので、いろんな議論ができることを楽しみにしております。

○内田 ご紹介いただきました内田と申します。5年前まで東京大学の法学部で民法を教えておりましたけれども、その後、法務省に移りまして、現在は契約法を中心とした民法の抜本改正の作業に関与いたしております。民法といいますと、普通国内法の改正という視点からばかり議論される傾向があるのですが、実際には、これから日本の市場がアジアに向かって拡大していくときの、マーケットにおける基本的な取引ルールをどうするかという国際的な視点が背景として非常に重要であると考えております。そういう点で、本日の3つの基調講演を大変興味深く聞かせていただきました。また、このパネルディスカッションでも、さまざまな分野の専門的な知見を持っていらっしゃるパネリストの皆様から、日本の民法改正についても有益なご意見をいただけるのではないかと楽しみにしているところでございます。どうぞよろしくお願いいたします。

○太田 太田でございます。私が今回のパネリストとして参加させていただきましたのは、現場で弁護士として20年ぐらい企業法務をやってきた意見をここで反映させるということが期待されているのだと思います。企業法務の中でも国際取引と言われているものに比較的多く関与してまいりまして、現在でも海外での訴訟とか仲裁を含めると10件近く持っているのではないかと思います。その中で、日本の特に民法を海外の裁判官や仲裁人に理解させることの苦勞をいつも感じておりまして、最近もそれに非常に苦しんでおります。その意味でも民法改正については関心がございます。

それから、先ほどの基調講演でございますけれども、私も、小さいころから日本は貿易立国ということで、日本の海外に向かっての進出ということで考えてまいりましたが、今や経済収支も黒でないと、日本の取引のルールは、単に海外に向かって発信することだけではないのではないかという問題意識を持つに至りました。この点については、後でまた意見として述べさせていただきますと思います。

○中村 日本商工会議所と東京商工会議所の専務理事をしています中村でございます。先ほど3人の方から基調講演がございましたけれども、アジアの成長、アジアにおけるいろんな統合のスピードに対する日本の企業、特に中小企業ですら大変な期待、それから取り込まなければ生きていけないという危機感が高まっているということでございます。実は私どもはTPPも積極参加という立場で活動しておりまして、最初のころ、なぜ商工会議所は、中小企業が中心なのにTPPに参加を期待しているのかという話がございましたけ

れども、先ほどのようなアジアの成長を取り込んでいくという中で、T P Pが例えば中小企業の海外での事業活動の円滑化に資するためにどういうことをすればいいとか、あるいは中小企業といえども知財であるとか、そのような問題について大変な関心があるということで、メリットは大きいのではないかと50回各地を回ってご説明して、コンセンサスになりまして、そのような意見を表明してきております。

それで、私も3月にアメリカへ行きまして、私どものカウンターパートである全米商工会議所から、日本の人たちが積極的であるということは意思表示したほうがいいですよと言われました。また、U S T Rのカトラーさんとか、国務省の方とかにお会いしまして、「アメリカは日本と一緒に新しいルールをつくるということに大変期待をしている。今まで来る方々はほとんど質問をたくさんしてお帰りになるが、きょうは参加したいということで来られたのは大変うれしい。」と言われましたけれども、そういう観点から新興国への進出ということについて大変関心を持っています。

そのときアジアでも、ソフトインフラである制度とか、人材とか、制度の中には貿易手続だけではなくて法律も入ると思いますけれども、そうしたことに関連して民法改正が議論されているということで、商工会議所も法制審に代表を出してしまして、いろいろ調べたり、中でディスカッションをしたりして意見を述べさせていただいています。そういう中での問題等をきょうご説明して、ご参考にしていただければと思います。

○数中 小島さん、伊藤さんのお話も伺いながら、まさにすさまじいスピードの変化の中にあり、そして、アジアが中心だという思いを共通の思いとしてお伺いしたのですが、私は、その中で、日本外交の姿勢としては、これからA S E A Nをもっと重視すべきだということ、当たり前のように聞こえますけれども、もっと本格的に重視すべきではないかと思っています。そういう中で、とりわけインドネシア、ベトナム、ミャンマー、この辺の国を、規模であり、かつ日本との関係、中国との立ち位置なんかを考えると、さらに重視していくべきではないかと思っています。ちょうどA S E A Nの中では2015年に共同体がきちんとでき上がります。日本も、いろんな形で交流はやっておりますけれども、人の交流はほとんどやっていません。特に単純労働者は入れないという政策でいいのかどうかということも含めて、日本は本格的に真剣に考えるときが来ているのではないかと思います。

## ○ ヨーロッパにおける契約ルールの統一の動きとその背景

○柏木 どうもありがとうございました。それでは、パネルディスカッションを始めます。

まず、今までアジアの市場についていろいろご報告をいただき、ご議論いただいたのですが、その前に、既に市場統合の取り組みが進められておりますヨーロッパの状況について確認しておきたいと思います。なぜかという、ヨーロッパでは非常に精力的に契約ルールの統合に向けた努力がされているからであります。この状況につきまして、内田参与からご説明をお願いいたします。

○内田 ただいま柏木先生がおっしゃったとおり、アジアでの市場のこれからの拡大ということを考える上で、先行して市場統合を実現したヨーロッパの状況は非常に参考になると思います。では、スライドでご説明させていただきたいと思います（スライド3参照）。

ヨーロッパでは市場統合を実現して、人、商品、サービスの移動の自由が達成されたわけですが、それに引き続いて今問題になっているのが、EUの市場の中の取引ルールの一貫という問題です。まず契約の領域、取引の領域では、EUから次々と指令（ディレクティブ）が出されまして、各国の契約ルールの標準化が目指されました。その結果、ヨーロッパは各国それぞれ非常に特色のある取引ルールを伝統的に持っているわけですが、この伝統をそのまま維持することが困難になってきてまして、世界の民法に影響を与えたドイツで、伝統あるドイツ法学の成果とも言える1900年施行のドイツ民法典の中核部分である債務法、これは日本的に言うところの債権法に当たりますが、この債務法領域について、2001年に抜本改正をいたしました。その目的は、指令を一貫性のある形でわかりやすく国内法化するために、民法の中に入れて、民法の根幹部分を変えたということです。同時に、1980年に国連で採択されたウィーン売買条約の内容も反映させるという改正をしております。この改正に対しては、伝統のあるドイツ法学の伝統的な理論を変えるという部分がありましたので、学界から猛反対が出たのですが、強い政治的なリーダーシップでこれが実現されました。

これに大変刺激を受けたのが、ヨーロッパの取引法の老舗ブランドの1つであるフランスでありまして、このままでは改正されたドイツ民法の方向でヨーロッパの契約法の統一が進まねないということで、1804年にナポレオンがつくった、フランスにとっては偉大な文化遺産とも言えるフランス民法典の全面改正に乗り出しました。このスライドにありますように、担保法、時効法と個別領域を改正いたしまして、現在、不法行為法や、契約に関する債務法の抜本改正の作業が進行中です。結局、明治時代、日本が民法を導入する際にモデルにした母国であるドイツ、フランスが、いずれももう既に現代化を始めているというのが実情です。

他方で欧州委員会では、指令（ディレクティブ）を出して、各国の国内法を標準化していくことではなかなか統一が進まないということで、もっとラディカルなEUの契約法の統一に向けた動きが始まっています。その背景には、市場統合を実現したにもかかわらず、各国の契約法がばらばらであるために、EUの域内の取引の大きな障害になっていることがあります。EUの本部で行いました調査によりますと、事業者がEUの域内で取引をする際に、事業者が消費者と取引をする消費者契約における最も大きな障害は何かということを探ねましたところ、その第1位として、他国の契約法を全部調査しなければいけないという負担を挙げました。また、事業者間の契約につきましては、この障害として、他国の契約法を調査しなければいけないということが第3位として挙げられています。

ところで、ヨーロッパでは、1990年代から学者グループを中心として、ヨーロッパの契約法はいずれ統一しなければいけないので、まずは、そのためのモデル法をつくらうでは



ないかという作業が進められておりました。スライドにありますP E C Lというのは、Principles of European Contract Law（ヨーロッパ契約法原則）と呼ばれるものですが、学者グループがこれをつくりまして、これは大変成功をおさめましたので、EU本部で、それをベースとして、もっと拡大した統一契約法、あるいは統一民法のモデル法をつくらうということで委託をいたしまして、つくられたのがD C F R（共通参照枠草案）と呼ばれています。Draft Common Frame of Referenceというものです。こういった先行的な試みを受けて、欧州委員会では、今度は指令、ディレクティブではなくて、規則（レギュレーション）として、昨年、共通欧州売買法、Common European Sales Law（C E S L）の草案を公表いたしました。これは売買と、それに関連するサービス契約を対象とする、186条に及ぶ非常に体系的な1つの一貫した法律です。

規則としてこれが制定されようとしている意味は何かといいますと、各国の国内契約法と競合関係に立たせようということです。つまり、EU域内で国境を越える取引をしようとする当事者は、各国の契約法を準拠法として指定して、それに基づいて取引することはできるのですが、それとあわせて、このC E S Lを準拠法として指定することができるようになります。そうなりますと、どこの国と取引をするのも全部同じルールが適用されるということですから、みんなが便利だというので使うのではないかと。そうやって使われる頻度が高まると先例が重なって、予測可能性が高まりますので、ますます便利だということで、みんながこれを使うようになる。そして国境を越える取引について、みんながこれを使うということになると、国内法とこれがそごしているのは変だということになって、結局、国内法がこれに影響を受けて変わっていくであろう。いわば市場の選択を通してヨーロッパの契約法の統一を図ろうということが行われようとしているわけです。

この共通欧州売買法は、欧州連合条約、いわゆるマーストリヒト条約の20周年に当たる今年中の採択を目指しているとも言われますけれども、最近の情報によると、各国からいろいろ異論も出ておまして、本当に実現するかどうかはまだ不透明なところがあります。もっとも、少なくとも欧州委員会は、非常に強力な政治的リーダーシップでヨーロッパの契約法の統一を達成しようとしていることは事実で、その背景には、これまでの歴史を見ても、1つの市場には、必ず取引法は1つに統一されてきたという事実があるのだらうと思います。以上がヨーロッパの状況です。

○柏木 ありがとうございます。今ご説明がありましたように、EUでは活発に契約法の統一化の動き、研究が進められております。それからドイツ法、フランス法に見るように、古くなった民法を新しくしようという動きが見られます。このようなヨーロッパ全体での法の統一化、近代化に関しまして、伊藤先生と藪中顧問からそれぞれコメントをいただきたいと思います。まず、伊藤先生、お願いいたします。

○伊藤 私は法律の専門家ではないのですが、実は私が理事長を務めている総合研究開発機構（N I R A）で、スタンダーダイゼーション、つまりいろんな標準化についての調査をしたときに、非常にショッキングな数字を見てびっくりしたのですが、欧州は、

これを進めるための人材がものすごくたくさんいるのです。それは単に欧州の中でのスタンダード化だけではなくて、それをむしろアジアのようなところで進めて、欧州型のやり方を広めていこうというものです。こういうことを言うと失礼ですが、日本にはそういう人材はほとんどいないとか、非常に限られているのが現状です。今、内田さんからお話を伺った欧州での売買法の動きがアジアにすぐ来るということではないのかもしれませんが、法律を超えて一般的な制度とか標準化とか、あるいはルールみたいなものについて、欧州の人たちが、自分たちのルールを外へ広げていこうという意図が非常に強いということは受け止めておく必要があるのかなと思いました。

○柏木 ありがとうございます。それでは、藪中顧問、お願いします。

○藪中 先ほどの内田先生のお話を伺っていて、確かにEUの中で、こういう難しい取引法、契約法の分野でも1つの共通のものをつくり出そうという努力がされているのだと改めて実感いたしましたけれども、私自身がEUと交渉していて、あるいは国際的ないろんなマルチの場でのEUの姿を見ていますと、彼らは本当に準備がよくできているのです。EUとほかの国々との交渉をするときには、既にEUの中で大変なやりとりを経ているのです。20数カ国の中での調整という大変な作業をしてきている。すべての文章について何カ国語にも翻訳をして、徹底して彼らの中で議論が行われてきている。対外的に出てくるときには、彼らは準備が十分できているものですから、ある意味、非常に有利な状況にある。結果として今まで、経済の実態もあつたのですが、EU主導で、標準化や、いろんなルールができてきているということとして、今まさに契約法についても、EUが一本化しようとしているということだと思います。我々があまり理解できていないのは、EUの中での官僚組織とか、欧州官僚が、様々な制度などについて本格的に一本化をしようとしてきている。それをアジアでどうしたらいいのかということが、これからの大きな課題だと思います。

## ○ アジア市場の拡大の現状と契約ルールのあり方

○柏木 ありがとうございます。EUの動きをにらみながら、アジアでどうしていくかが課題であるということでもありますけれども、ここで目を本来のサブジェクトでありますアジアに向けてみたいと思います。小島会長の基調講演にもありましたように、これからアジア市場はドラスティックに発展、拡大しそうです。こうした市場の拡大が取引ルールに与えるインパクトについてディスカッションしてみたいと思います。

まず、アジア市場の拡大の現状ですけれども、とりわけ中小企業にとって、これからアジア市場はますます重要になるというか、もう既にそういう兆しは始まって、中小企業がどんどんアジア諸国に進出している状況だと思いますが、日本商工会議所の中村専務から、中小企業のアジア展開の現状についてお話をいただきたいと思います。

○中村 冒頭にも申し上げましたけれども、中小企業のアジアへの展開というのは、超円

高とか、あるいは電力不足ということで、大変な勢いで加速されていると思います。また、韓国や台湾など、様々な国から、ぜひ日本の企業に来てほしいという強いお誘い、いろんなインセンティブを伴ったお誘いが強力に行われているということです。

今、資料を出しますが、海外現地法人数の推移というのはこのように増加をしてくれているのですが、この数字は2010年です（スライド5参照）。私どもは、震災の後、先ほど申し上げたような話を各地で聞きまして、私どものL O B O調査というのは3000ぐらいの調査対象ですが、これに附帯調査で海外展開の状況を調べているのが今の表でございます（スライド6参照）。これを最初に行ったのが去年の8月でして、そのときに10.8%の企業が海外展開しています。それが5カ月後に13.8%になっており、今6月を調査中でございますけれども、さらに加速しているのではないかと考えてございます。これは、驚異的な勢いではないかと思っています。

これを業種別で見ましても、製造業が一番多いわけですが、卸売、小売、サービスと、あらゆる分野にわたって今進出が行われている状況にあるということでございます。

当然海外で取引をするには、大変なコストとリスクを負担するというところでございまして、法律、労務のほか、知財などの問題への対応が課題になっているということでございますけれども、何が一番困っているか、どういうトラブルが起きたかと聞きますと、やはり債権回収に関するトラブルが最も多い（スライド7参照）。要するに、販売先から支払いを受ける段階で相手にクレームをつけられて、支払いを先延ばしにされるというケースとか、きちんと契約書を交わして支払条件について定めていても、争いが起こった場合の解決手段まで契約書に記載していないということもあります。また、契約違反だからといって海外で仲裁や裁判を行うのは、中小企業にとっては知識やコストの面でハードルが高いので、あきらめざるを得ないということでもあります。

現実には、海外に行って何年かのうちに撤退した中小企業は4割を超えるということでして、我々にとっては、海外の需要をとることによって日本国内でマーケティングとか研究開発とか商品開発の雇用が増えるという事例も非常に多いという意味で、積極的な海外展開を支援しなければいけないと思っています。そのためにも、先ほど述べたようなトラブルをどのように解決するかが最も大きな問題になっているということでございます。

そういう意味で、いろんなニーズがあるわけですが、その中で、先ほど来出ている法律などの変更への対応が、要望としては3番目に出ておりまして、日本の法制との整合性とか、あるいは現地の法律についてサポートする人たちがいるということの必要性は非常に高まっていると考えております（スライド8参照）。

最近の震災の後のサプライチェーンの崩壊を見ていまして、中小企業は非常に重要な要素技術を持っていて、非常にニッチな市場ではあっても世界の市場シェアをかなり持っているということがあります。先日もASEANの10カ国の経済大臣が日本で中小企業を視察しましたが、自分たちにはないのはそうした中小企業群であり、これをぜひとも獲得したいということで、強い期待を表明されております。こうしたいろんな問題に

については、我々は現地の日本人商工会議所と連携しまして、各国政府にいろんな改善要望もしていますけれども、ASEANには事務局がありますので、そこでも一緒にいろんな議論をしています。つまり、各国に直接言うだけではなくて、ASEANの事務局にまた各国が出てくるという形で、おたくの国はことここが違うことによって我々は不便をこうむっているという議論をすることを3年ぐらい前から始めていまして、去年その会議に初めてASEAN10カ国の大臣が参加しました。今年はASEANから日本に来たということで、ASEANサイドも日本に対する期待が非常に高まっているということと言えます。

○柏木 ありがとうございます。中村専務から現在の中小企業のアジア戦略、アジア進出にとっての問題点のご説明がありました。中小企業としましては、どんどんアジアに進出し始めてきており、これからもその勢いはますます加速するのだと思うのです。先ほどヨーロッパの状況について内田参与からご説明がありましたけれども、ヨーロッパでは、中小企業やコンシューマーが海外の企業と取引するときに、法の相違について非常に悩んでいるという指摘がありました。日本の中小企業は、債権回収については悩んでいるけれども、契約準拠法の問題についてはまだそれほど悩みは大きくないような気がしております。

これはなぜなのかという問題があると思いますけれども、ヨーロッパは大体どの国も法律先進国であります。そこに比べますと、アジアでは日本が飛び抜けて法律先進国であり、東南アジアの国によっては、まだ契約法が全く未整備な国もあるという状況が影響しているのかなという感じがいたします。契約ルールが各国ごとに異なるのが現状です。アジアでは、契約ルールが各国ごとに異なる以上に、むしろ契約ルールがほとんどわからない国すらあるわけです。こういう状況で、契約ルールを共通化する方法としては、例えば契約先進国の契約法をデファクトスタンダードにすることで共通化するという方法があるかと思いますが、具体的にどのようなことが考えられるのか、まず内田参与から補足説明をお願いいたします。

○内田 アジアの中での契約ルールがどうあるべきなのか。先ほど準拠法の問題も出ましたが、その議論をする前に、そもそもアジアにおける契約ルールはどのようにして形成されたのかという歴史のことを少し補充しておきたいと思います（スライド10参照）。

今日のアジアの契約ルールがどのようにして形成されたか振り返りますと、17世紀の初頭にイギリスとかオランダの東インド会社が出てきて、ヨーロッパ列強のアジアへの進出が始まるわけですが、そのころからヨーロッパの諸国が、いわゆる侵略という形でどんどんアジアに出てまいります。その過程で植民地化が行われていったわけですが、インドとか当時のビルマがイギリスの植民地となり、インドネシアはオランダの、ベトナム、ラオス、カンボジアはフランスの植民地になっていきました。ヨーロッパの契約法は、こういった軍事的な侵略に伴ってアジアに入ってきたというのが最初の形だろうと思

ます。その後、19世紀になってヨーロッパで近代的な契約ルールができますと、今のよう  
なルートでアジアへと近代的なヨーロッパの契約ルールが入ってきたということです。

この動きの中で、あくまで国家の独立を維持しようというスタンスをとったのが日本で  
すけれども、その日本に対しては、独立国としての対応をするのであれば、ヨーロッパ式  
の法を整備し、ヨーロッパ式の司法制度を整備すべきであるということが要件として課さ  
れたわけです。日本がいわゆる不平等条約の改正という目標を掲げて、猛スピードで社会  
のヨーロッパ化を進め、法典を整備し、司法制度を整備したというのは、その背景にこ  
のような国際政治的な事情があるのだと思います。

その後、20世紀の末になりますと、世界の経済がどんどん発展し、国境を越えて市場が  
広がってきます。そうなりますと、先ほどもご紹介しましたように、世界の契約法のルー  
ツであるヨーロッパで市場統合がされて、そこで共通の契約法をつくろうという動きが出  
てきます。

また、アメリカはもともと50の州で形成される1つの市場であったわけですが、このア  
メリカ市場を構成する50の州の契約ルールを統一するために、UCC（Uniform  
Commercial Code＝統一商事法典）がつくられます。これはアメリカ市場だけではなく、  
今や世界ブランドとして、国際取引の準拠法となる標準的なルールとしての地位を確立し  
ています。

また、1980年に国連で採択されましたウィーン売買条約は、売買には限られていますけ  
れども、世界初の統一契約ルールで、これが欧米のみならず世界中に今大きな影響を及ぼ  
しているということが言えます。日本でも、かなり遅れましたけれども、2009年にウィ  
ーン条約が発効しています。ウィーン条約は売買契約に限られた統一法ですけれども、それ  
が売買に限られているという限界を克服しようということで、ローマに本部のあるユニド  
ロワという民間組織で、世界の契約法学者を集めて、売買に限られない契約全体について  
の世界の統一法のあるべき姿を探るという研究が行われ、ユニドロワ国際商事契約原則が  
つくられました。これは世界の国際取引に適用される契約法の統一モデル法というもので  
あり、ソフトローとしての統一モデル法がつくられたわけです。

これは、最初は1994年ですけれども、その後、版を重ねて、現在、最新版は2010年版が  
できて、大変大きな成功をおさめています。旧社会主義国が資本主義経済を導入し、市場  
経済を導入する際に、相次いで民法をつくったわけですが、その際にも大きな影響を与え  
ております。

アジア市場の契約ルールのあり方を考える場合には、こういった世界の動きから切り離  
して考えることはできないと思います。つまり、19世紀にヨーロッパの近代的な契約ルー  
ルがアジアにもたらされたときもそうですし、また、経済のグローバル化とともに、契約  
法の国際的な共通化が進行しつつある21世紀の現在も含めて、アジアの契約ルールは常  
に国際関係の中に置かれていたということが言えると思います。

そのような中で、中国は社会主義市場経済の導入を決めてから、直ちに民法典の編さん



に取りかかりました。しかし、民法典は非常に大きいものですから、一気に全部をつくることはできないということで、民法の内容を構成する個別領域ごとに単行法を制定するという方法で進められています。契約法につきましては1999年に制定されましたけれども、先ほど申しましたユニドロワの国際商事契約原則やウィーン売買条約などの契約法に関する世界の動きの影響を受けてつくられたものです。また、韓国は、2009年から契約ルールを含む財産法領域の全面改正作業を4年計画で進めております。家族法の部分は既に現代化されていますので、それ以外の部分の全面改正が今韓国で進行中である。4年計画ですので、かなりのスピード感を持って行われております。それから東南アジアでは、現在、各国で現代的な法整備が進められているわけですが、日本は積極的にこれに対して法整備支援という形で支援を行っています。ベトナムとかカンボジアなどへの支援がよく知られておりますけれども、特に昨年施行されましたカンボジア民法は、完全に日本人の民法学者のグループが起草したものです。こういった新しい契約法は、世界の新しい共通化に向けての契約法の流れを受けてつくられているということです。

他方で、アジアの中でいち早く自力で民法を導入し、それを自力で1世紀以上にわたって運用してきたのが日本です。一番実績を持つ日本は、裁判実務を通してたくさんの現代的ルールを形成しているわけですが、これがすべて解釈論という理論の中にあります。つまり条文には全く反映していないということです。これを外国から見ますと、19世紀の末にドイツ、フランスをモデルにつくった古色蒼然たる19世紀的な民法があるだけで、その後の法の発展が条文上は全く見えないということで、外からは独自の発展が見られない国に見えているというのが現状だろうと思います。

企業法務の専門家の方々も含めて、日本の法律家は、日本法が外からどう見えるかということあまり意識しないのですが、既に申し上げましたように、契約法は常に国際関係の中にありました。とりわけ現在はグローバルスタンダードを目指す、いわば標準化をめぐる国際競争のさなかにあるということが言えます。その中で、我々が意識している以上に、日本法がどのように変わるかということは、アジアの諸国から非常に注目をされていると感じます。自国のルールと国外の市場でのルールができるだけ近いものになるということは、企業活動にとって非常にプラスの要因になります。だからこそ国際標準をめぐる国際競争が今行われているわけですが、これに対して日本が自国法をどのように改正し、どのような形で発信していくのか、そのスタンスが問われていると言えるのではないかと思います。

○柏木 ありがとうございます。先ほどヨーロッパについての指摘がありましたけれども、ヨーロッパでは契約ルールが各国ごとに異なっていることが取引コストを非常に増大させて、それが中小企業や消費者の不満の種になっているというお話がありましたが、国際市場における取引のリーガルコストにつきまして太田先生からご意見を願います。

○太田 私は現場にいる実務家として、例を挙げて説明したほうがいいと思います。パワ

ーポイントをご覧いただきたいのですけれども、これは、実は昨年、私が日経新聞の「経済教室」で引用させていただいた少し前の事例です（スライド13参照）。

これは日本とフィリピンとの間の企業の取引であったのですけれども、ある機械の納入に関するものです。それについてトラブルが発生しまして、フィリピンの企業が損害賠償請求しました。契約を結ぶときには、もちろん日本の企業は日本法で契約を締結したいと言いますし、フィリピンの企業は自分たちの国の法律がよいということを言っていたのですけれども、フィリピンは結構米国法の影響が強いものですから、真ん中をとってカリフォルニア州法でやりましょうということになったのです。しかし、実際問題が発生しますと、詳細についてここで申し上げることはできないのですけれども、カリフォルニア州法では契約書に書かれている免責条項が無効であるということが判明しました。その結果、カリフォルニア州の弁護士に対して、現在の価格に換算すると500万円程度のリーガルコストを払って契約条項の有効性について調査し、かつ交渉した。交渉した結果、免責条項が適用されないので、負けてしまって、損害賠償責任を負担したということがありました。

どこの国の法律を準拠法とするかということについては、それほど問題は起こってこないのではないかとされている方も多いのかもしれませんが、実際にトラブルが発生し、準拠法は一体どこの国のものだったのかということが問題となって初めて、自分たちの置かれている状況の深刻さに気づくということが多いのではないかと思います。

中小企業の場合には、どこの国の法律にするかということについての問題意識がないというお話が先ほどあったと思います。これまでは、日本の中小企業が海外進出するに当たってどういうことをやってきたかという、基本的には物を売っていただけなのです。ですから、買い手から注文書が来たら、日本で言えば請書を出して、あとは、インコタームズのルールを使って売って、それでおしまいと。回収できなかったら、そこで泣き寝入りという感じだったと思います。

しかし、今、日本の中小企業といっても、これは上場企業の小さいところも含むわけですから、単に物を売っているだけではなくて、サービスを伴うとか、技術を支援していくとかという形がとられており、日本の海外に対する財やサービスの移転の方法がだんだん異なってきていると思います。先ほど伊藤先生から日本企業が海外に進出する場合の財の内容が違ってきているというお話がありましたけれども、それは中小企業についても同じでありまして、よりきめ細やかな対応が求められています。

そうなりますと、単に売買契約で物を売っておしまい、何か問題があればアフターサービスで対応する、というわけにはいなくなってきておりまして、現に私が仕事をさせていただいている中小企業などでも、特に売買に絡むところのサービスであるとか、あるいは技術支援であるとか、そのようなところでのトラブルが頻発しております。そのときに、外国の法律が準拠法になっていることも結構あるのですけれども、そのとき自分たちは一体どこまで責任をとったらいいのか、どこまで人を出していいのか、人を出そうにも自分たちはお金がないのだけど、どうしたらいいのだろうということで困っていることが結構

多い。しかも、中小企業の場合、それを訴えていくだけの余裕がないのが実態です。ですから、それが表に出てきていないのではないかと私は思います。

それでは、どここの国の法律を準拠法として使うかが問題になるのかということですが、先ほど、例えば中国に物を輸出して、中国法を準拠法として中国で仲裁をやったら、中国まで出かけて行って仲裁金を負担するようなことはできないから、中小企業としては泣き寝入りせざるを得ないということを申し上げました。それはどういうことを意味しているかというと、逆に言えば、日本の企業がもし日本で仲裁をした場合に、相手方がコストを負担して日本に来るのかといたら来ないということです。そういう意味では、日本の法律を準拠法にして、例えば東京を仲裁地にするということは、それだけでも戦略的に有利な立場に立てるということです。ですから、どここの法律を準拠法として選択するのは、そういうことで意味を持ってくると思います。これがまず私が申し上げたいことです。

それから、先ほど基調講演を聞いていてつくづく思いましたことを併せて申し上げておきたいと思います。ここにいらっしゃる方の中には、商社の方とか、大企業の法務で活躍されている方も少なくないだろうと思います。そういう方は、国際取引で日本の民法が使われるかどうかは関係ない、英国法であれば自分たちは十分に熟知しているし、英国の弁護士を使えばそれで済むから、何もそんなところで日本の民法にこだわる必要は全くないと思っている方も多いのではないかと思います。今、私が中小企業で話していることをお聞きになって、それはそうかもしれないけれども、自分たちはそうでもないと思っているかもしれません。

しかし、日本の今の経常収支を見たらどういうことになっているのかということ踏まえて考えなければならないと思います。これまでは、アジアに対して物を売ってサービスを提供することで、日本の企業が海外に進出していく際に、どのルールが適用されるのかということばかり考えていたのではないかと思います。

ところが、日本で実務をよく考えてみると、これからはアジアの企業が日本のマーケットにどんどん入ってくると思うのです。そうすると、彼らは、日本の中で自分たちの会社をつくるでしょうし、日本の企業と日本で取引をしなければいけない。そうすると、いや応なく日本の取引ルールに従っていかなければいけないのです。そのときに、日本の取引ルールが彼らにとって全くわからないものであったとすれば、日本の国内で、日本の企業と取引することのリスクを非常に強く感ずるはずで

その結果として何が起こるのかといたら、まず1つは、日本の国内にいるにもかかわらず、日本の取引ルールに従わない形にできないかと考えるのではないかと思います。現にアメリカの企業は、日本の国内で取引をするときに、ニューヨーク州法を使いたいということをよく言ってきます。

もう1つは、そのような使いにくいマーケットであればコストもかかる。わからない国の法律の調査をするというのは、それだけのリーガルコストがかかるわけです。そのときに日本の弁護士を使って、少なくとも費用を払って調査をするというコストを払うような

ことであれば、日本のマーケットをむしろ回避したほうがいいのではないかとということが生じ、経済的にもマイナスになる可能性が出てくるのではないかと私は思います。

先ほどから、欧州における契約法の統一化であるとか、中国における契約法の改正というお話を聞いていて思ったのは、彼らは、海外に進出するときに自分たちの法律を使ってもらおうということもあるかもしれないけれども、自分たちのマーケットに他国の投資家や企業が入ってくるときに、非常に透明性のあるルールをつくって、投資しやすいような環境をつくっているということだということです。それを今、日本がなぜやらないのか。今、日本は単に輸出するだけではなくて、どんどん外から物が入ってくる。物が入ってきて、我々はそれに付加価値をつけたものを外に出していかなければならないという状況の中で、日本の取引ルールが相変わらず不透明でいいということは、我々の国の将来を経済的に非常に暗くさせるものだと思います。まずそこを考えなければいけないと私は先ほどの基調講演を通じて感じたところです。

つまり、リーガルコストという観点からは、外に向かっていくときには先ほどの事例で申し上げたような問題がありますけれども、それだけでなく、外から入ってくるときの取引のためにもルールの明確化が必要になってくるということを考えているということです。

○柏木 ありがとうございます。ちょっとご質問ですけれども、フィリピンと日本企業の例で、カリフォルニア州法を選んだということですが、これはカリフォルニアの弁護士から事前にオピニオンはとらなかったのでしょうか。

○太田 全然とっていません。この会場にいる日本企業にお勤めの方もご経験があると思いますけれども、弁護士に相談しないで、お互いに真ん中の国の法律をとろうかということは結構あるのではないかと思います。だから、今の事例も、カリフォルニアだったらそれなりに先進国の州の法律であるから、それに従っておけばそれほど問題はないのではないかとことだったのだと思います。英国法がよく選ばれるのはそういうことで、そのときに英国法の弁護士に相談して、英国法を準拠法にして取引をするということもあまりないのではないかと私は思います。

○柏木 私が昔、会社で実務をやっていたときには、こういう状況だと必ずカリフォルニアの弁護士に最終的な契約書を渡して、この契約書は契約条項に従ってエンフォースできるかということを確認していたのですが、それをしないとすると、そこから発生するリスクを当事者がとったということですよ。

○太田 柏木先生がいらっしゃったような会社であれば、それだけのリーガルコストが負担できると思うのです。要するに、私は、大手商社の方に物を申し上げてもしょうがないと思っているのです。

○柏木 いやいや、そういう意味ではなくて、こういう状況で、契約書を弁護士に見せないということは、この企業は賭けに負けたわけですね。事故が起きてしまったわけだから。それで多額のお金を払ったわけですね。これもリーガルコストなのですね。むしろカリフ

オルニアの弁護士に頼んでおけばリーガルコストが下がったのに、それをやらなかったがために多額のリーガルコストを払う羽目になったという解釈でよろしいですか。

○太田 事前に弁護士に相談すれば、そのほうが後で発生するリーガルコストを抑えることができたという意味においては、おっしゃるとおりだと思います。本来はここで日本法にすべきだったのだらうとは思いますが。

○柏木 日本法にできれば一番よかったのでしょうね。日本企業にとってはリーガルコストがほとんどゼロに近くなる。

○太田 はい、そういう意味では先生のおっしゃるとおりですね。

○柏木 また、もしそういうことならば、アジアの法制度が均質化する、つまり非常に似たようなものになれば大体予測がついてくるわけですから、リーガルコストがその分だけ少なくなることも考えられるのではないかという気がいたしますけれども、藪中顧問、どうでしょうか。

○藪中 今、太田さんの熱弁を伺って感じていたのですが、日本という国は、外から入ってくることをもともと想定していないような制度がいろいろとあって、法体系もそういうことではないかと思えます。日本政府が、さあ、これから観光客を倍増するぞとか言って一生懸命やっていますけれども、あれもいい例です。この間、奈良へ行ったのですが、京都から西大寺まで特急に乗って行って、西大寺の駅で、さあ、薬師寺に行こうと思ったら、どこを見ても、何番線から乗れば到達するかが日本人でも全くわからない。駅員に聞きますと、小さな時刻表がプラットホームの上にありまして、小さい字で西に丸が書いてあるのです。これが西ノ京行きなのです。こんなのをどうやって外国人が分かるというのか。しかも、西ノ京には天下に誇る薬師寺と唐招提寺があるわけです。観光客に世界から来てほしいと思うなら、その辺はもうちょっと何とかしたほうがいいのではないかと考えていたところで、今のお話も伺っていたのですが、もともと外国から日本へ来るという想定をしていないいろんなシステムがあるのではないかなと思います。

もう1つ、今伺って思ったのですが、中小企業が外国、アジアへ出ていくというのはそのとおりだと思います。先週、ホーチミンに行っていましたら、ベトナムの若者が日本語を一生懸命勉強しているのです。自分は技能研修生として3年間、日本へ働きに行くのです。その先輩がいたのですが、日本の綱か何かの小企業に來られた。そうしたら、後継者がいない。結局、その研修に来ていた人と一緒にホーチミンに工場をつくって、彼に託してしまう。つまり、現実の問題として、外国に出ていっているケースには、単に中小企業の人々が物を売るだけではなくて、いろいろな場合がある。

そこで問題なのは、さっきの中村さんのお話で、結局、4割の人が撤退を余儀なくされているということです。今まで中小企業の方が外国へ出ていくのに投資という格好をとるときには、契約をどのようにするか、契約書の問題等々いろんな法的なことについては、相手に言われるがままに、恐らくほとんど知識がないままに、出ていっているのだと思います。そういう意味で、法的な整備は別の世界で実際の取引が成り立っているのかもしれ

ず、アジア全体が遅れているということかもしれないと思います。しかし、よくよく考えると、土地をどうやって購入するか、税制はどのようになっているのか、雇用関係はどのようになっているのか、いろんな形で契約、そして法律が必要な世界になるわけです。それにお互いにほとんど無関心で行って、苦い目を見て、4割の人が撤退していつているのではないかと思います。

今まではコネの社会とかいうことで、どういう相手を見つけられようまくいくのか、その辺のところを重視しがちですけれども、これから本格的にアジアが一体化していく中では、アジアの中でのルールをもう少しきちんと整備しなければいけないのではないかと思います。それをまさに日本がリードしていかなければいけないのではないのでしょうか。恐らくシンガポールはそこを一番よくわかっていて、相当整備していると思います。

これからはASEAN+3なのか、あるいはASEAN+6ということで、豪州、ニュージーランド、インドを入れたほうがやりやすいのか、あるいはやりにくいのか、どちらにしる、最低限ASEAN+3で日本がシンガポールなんかと手を組み合せて、きちんと日本自身のルールと整合性がある共通のルールをつくっていくべきだと思います。そのためには、まず、日本自身のルールが非常に明快で、透明性があって、だれが見てもわかりやすいようなものにしておくことが必要な時代が本当に来ているのだらうと思います。

○柏木 ありがとうございます。伊藤先生、いかがでしょう。

○伊藤 今の皆さんの話を伺っていて、法律の世界と全然違う話を思い出したのですけれども、医療の世界で、国際医療評価、病院の医療の基準が国際的な基準に合っているかどうかという機関があるのです。これは今、世界で非常に注目されていて、韓国は20幾つの病院が既に合格しています。日本では今、亀田という千葉の病院が合格して、最近、NTT東日本関東病院が合格したのですが、聖路加病院は落ちてしまったのです。聖路加病院は日本では大変重要な病院で、これは日本の医療がおかしいというのではないのです。日本の医療は、もちろんそれなりにずっと努力して頑張ってきたのだけれど、ひとりよがりなところがあるのです。そういう意味で、海外から1週間ぐらい専門家が来てずっと見てみると、明らかにおかしいことをやっている。しかし、日本はそれで暮らしている。日本の医療をこれからグローバル化していくとき、こんなことで本当にいいかという問題もあるのですけれども、それ以前の問題があります。医療機器でも、治療方法でも、患者との関係でもそうですが、グローバルにいろんなものは常に進化、変化しています。しかし、日本だけ変わらずカメのスピードで、日本のやり方でやっていくと、5年後、10年後どうになってしまうのかといったときに、グローバルな流れに乗ることによって日本の医療をもっとよくするというメカニズムを削ってしまうのです。

法律がどうかよく存じ上げませんが、先ほどの内田さんの話では、日本は100年以上、カメの進歩の中で今までずっとやってきたかもしれません。しかし、外は非常に大きく変化している。ITが出てきたし、いろんな制度がグローバル化していることにより、今までなかったようなビジネス環境が出てきたときに、法律が対応できるかという問題に



なります。これはあした、あさって、来年の利害得失ということにはならないかもしれませんが、10年後、20年後、30年後の日本の中における契約法のあり方を考えていくと、グローバルとの接点をきちんと押さえておくということが必要なのかなと感じました。

もう1つ、これは細かい話ですけれども、先ほど外へ出ていくケースと中に入ってくるケースという議論があって、これは非常に重要です。個別のミクロで見ていると非常にわかりにくいのですが、マクロの経済で見ると非常に明らかなことがあるのです。それは何かというと、輸出が増えれば輸入は増えるということです。輸出が伸びなければ輸入は伸びない。あるいは多くのケースでは、直接投資が海外へ出ていく場合には輸出は増えているのですが、直接投資が海外に出れば出るほど中に入ってくるのが増えるわけです。これを我々はクロスフォーリングというのです。ですから、日本の国内の仕組みが外から入りにくい制度になっていけばなっているほど、マクロ的な現象で見ると、外にも出ていきにくくなるということです。経済は常に連関していることを意識しながら、グローバルな制度を整備していくというのは、そういう意味があるということをしつこく申し上げておきたいと思います。

#### ○ 日本の債権法改正の現状と課題

○柏木 ありがとうございます。日本から外へのアウトバウンドがあれば、必ずアウトバウンドからインバウンドの取引も出てくるというお話でありましたけれども、債権法改正のいろんな議論状況を見てみますと、どうも国内ばかりに議論の視点が向きがちなように思います。きょうのこれまでの議論を踏まえまして、もう少し広い視点から国内の民法改正、債権法改正を議論してみたいと思います。債権法改正の現状につきまして内田参与からご説明をお願いいたします。

○内田 それでは、またスライドを使ってご説明したいと思います（スライド15参照）。改正作業は、公式には2009年10月に、当時の千葉景子法務大臣から法制審議会に諮問がなされまして、これで審議が始まりました。もっとも、この諮問が出た背景としては、学界では1990年代から債権法、契約法の改正が必要であるということで、シンポジウムをやって草案を発表するとかいったことが行われており、そういった必要性が主張されていたということがあると思います。また同時に、この改正の約3年前に、法務省の内部で改正に向けての検討に着手をしたわけですが、このとき検討に着手することを指示した当時の民事局長は、オランダのハーグの一等書記官の経験もある国際派の方で、国際的な動向も踏まえての判断であったと思います。

さて、この諮問では、そこに出ておりますように、改正の目的として2つのことが特に指摘されております。まず、これは2行目のアンダーラインを引いているところですが、民法は既に制定後115年以上たっておりますので、制定後の社会・経済の変化への対応を図ることが第1の目的です。第2に、国民一般にわかりやすい民法にするといい

うことが書かれています。このわかりやすい民法にするということは、民法の表現とか内容をわかりやすいものにするというのももちろんあるわけですが、やはり中心は、何といても条文の外に裁判実務によって大量にルールが形成されていますので、この条文からは見えない、しかし、裁判所では機能しているルールをきちんと条文に書いて、日本の実務が蓄積したルールを外から見えるようにするというのが中心となるのだと思います。

立法に向けてのプロセスですが、これは下から上に向かって時系列で書いております（スライド16参照）。まず、2009年11月に法制審議会に民法（債権関係）部会が設置されました。審議が始まりました。当初は、特に実務界から——これは法律の実務界、経済界を含めてですけれども——何で改正するのだ、改正の必要性がどこにあるのだという疑問が非常に強く提示されておりましたので、まず改正の必要性があるかどうかということについて意見を交わしました。そして、とりあえず改正についての議論をするに値する論点がどれだけあるかを整理しようということになりまして、約1年半をかけて論点整理を行いました。その結果、かなり多くの論点について、真剣に改正の要否を検討する必要があるという共通の理解が確認されましたので、その結果を中間的な論点整理という形で2011年5月に公表いたしまして、パブコメの手続をとりました。以上を第1ステージと呼んでおります。

続いて、昨年の7月の終わりから、いわゆる第2ステージの審議が行われておりまして、来年の2月に中間試案を取りまとめるということを目指して、現在精力的な審議が続けられております。中間試案は、対立のある論点については甲案、乙案という対立が残りますが、ある程度コンセンサスができると、改正の方向性、こういう内容の改正にしてはどうかといった形で問いかけるということで、改正の大きな流れ、方向が出てくるものですけれども、来年2月にこの中間試案が取りまとめられますと、改めてパブコメの手続がとられるということになると思います。

その後は、それを踏まえて改正要綱案の取りまとめに向けた第3ステージの審議が行われることになります。この第3ステージの審議がまとまると、それを受けて法制審議会の総会で改正要綱がまとめられて、大臣に答申され、法案が作成されるということになります。

これをいつまでに終わるかですが、大改正でもあり、実務界から慎重に進めるべきであるという声が非常に強くありましたので、部会では期限を切らない。とにかく慎重な審議を尽くすというスタンスをとっております。先ほどの基調講演の中で、伊藤先生から変化のスピードに注目すべきであるというご指摘がありましたけれども、この債権法改正、民法改正については、とにかく急ぐなという声が非常に強くありましたので、期限は切らずにじっくりと審議をするというスタンスで審議が行われているということです。

この部会には経済界から経団連、日商、全銀協などの代表にいただきました。大変有益なご意見を出していただいております。ただ、部会メンバーは、法律の専門家以外の

方も入っているのですけれども、経済界を含め、弁護士会も裁判所もそうですが、やはり法律の専門家が多い。特に国内法務の専門家が多いということは言えると思います。民法は国内法ですので、国内法務の専門家が当然多くなるわけです。

そうなりますと、国内法務の専門家から、この種の改正に対してしばしば提示される疑問がここでも提示されています。ここに消極意見の例を挙げましたが、何もそういう消極意見をやり玉に上げて、ここで不満をぶちまけようという趣旨ではありませんで、代表的な消極意見は、実は民法改正だけではなくて、ほかのいろんな法改正とか制度改革に常に出てくるもののように思います（スライド17参照）。

まず第1に、一番上にありますように、現状で実務上何も困っていない。それなのに、コストをかけてまでこんな大改正をする必要はないのではないか、立法事実はないのではないかという疑問が投げかけられています。この疑問は、ある種こういった改正には常につきまとうものだと思います。なぜかといいますと、日本のように実務の水準が非常に高い国の場合には、よほどひどい法律でない限り、どんな法律でも、とにかくそれを現実に対応させるために実務は非常に工夫をいたしますので、結果だけ見ると、改正しなければにっちもさっちも動かないような困った事態が起きているということはないように見えるわけです。だから、実務から見ると改正の必要はないのではないかという意見が出てくるわけです。

2番目に、明文の規定を置く、新たに条文を書くということになると、当然新たな表現が出てきたり、新たな概念が出てきたりしますから、それをめぐって解釈論争が起きます。そうすると、せっかく安定している今の実務に悪影響が生ずるのではないかという意見ですが、これもいろんな改正についてよく言われることです。

第3に、ルールの明文化をする、ルールをつくって、きちんと要件などを書くということになりますと、現在行われている柔軟な判断——これは今、一応判例ルールはあるにしても、条文には何も書いていないので、非常に柔軟にできている——その柔軟な判断ができなくなって、妥当な解決が阻害されるのではないかといったことが言われます。これはルールに細かいことを書き込もうとするときに、やはり常に出てくる批判であるように思います。

4番目に書きましたのは民法に特有の批判です。民法は抽象的な原則だけを定めた法典であり、そこに細かな規定を置くというのは、そもそも適当ではないのではないか。具体的に細かなルールをつくる必要があるのであれば、その分野ごとに特別法をつくっていけばいいのではないかという意見が出されています。これは意見としてはあり得ると思うのですが、民法は、もともと対等人を対象とした、シンプルに原則だけを定めた法典であるという事実認識の部分が、事実認識として端的に誤りです。たまたま19世紀の末に日本がつくった民法がそうであったというだけで、世界の民法は必ずしもそうではないということです。

上の3つの批判は、法律の改正とか制度改革についてよく挙げられる批判で、法律家と

いうのはもともと保守的な思考をするものですし、私も法律家の端くれとして、ここに挙げられているような批判がなぜ出てくるか、それは非常によく理解できます。私も何かの制度改革について同じようなことを言った経験があるような気もいたします。ですから、ここに書かれていることがおかしいということはない。こういう批判を重視すべき改正も確かにあると思います。

問題は、先ほど来話題になっておりますように、現在の世界の契約法の動きを考えたときに、この内向きの保守的な視点だけで議論していいのだろうかということです。例えば、国際的に見て、規定を置く、ルールをつくるのが標準的になっているような論点はたくさんあるわけですが、そういった問題についても、日本では、そんなことを一々定める必要はない、解釈にゆだねておけばいいという議論がよくあるのです。しかし、日本がそういう選択をするということは、結局は日本のルールが外から見えないということになります。それは外から見ると、日本はその問題についてルールがないと思われてしまうか、あるいはルールはあるのだけれど、実は外から見えないブラックボックスに見えるということになると思います。

そこで、例えば日本の民法を、国際的視点ということで、仮に外国企業の立場に立って見たらどうだろうかと考えてみますと、日本人は裁判に対する信頼がありますので、解釈にゆだねておけばいいという議論は、日本の法律家としては何となくわかるのですが、外国から見ると裁判はルールを適用したものですので、裁判の予測可能性を高めるためには、どういう判断がされるのか、その判断基準をきちんと詳しく明晰に書いてほしいということになるだろうと思います。これは外国企業にとっては、日本の法を知るための法務コストを下げることになるわけです。今、法務コストが非常に高いですが、明晰なルールがきちんと書かれれば法務コストが下がるということになります。

実は、この法務コストは外国企業だけの話ではなくて、日本の企業の多くは中小企業であり、しかも法務部を持たない企業がたくさんあるわけです。そういう法務部を持たない日本の中小企業からすると、法律を知るコストが低くなるということは、まさにメリットだろうと思います。外の視点から日本法を見ることによって、そういうメリットがより顕在化する、より一層よく見えるようになるということとは言えるのではないかと思います。

ただ、こういう国際的視点、外の目で日本法を見るという視点は、現在の改正作業の中ではやや乏しいような気がいたします。むしろ迂闊に世界の動きについて論じてしましますと、グローバリズムに影響された改正であるという無用な批判を招いてしまって、なかなか議論が進まなくなるというのも残念ながら実情です。

○柏木 ありがとうございます。次に、法制審議会に代表を出しております日本商工会議所の中村専務からも、改正の現状についてご報告をお願いいたします。日本商工会議所は、主に中小企業の立場から民法改正にかかわられておられます。それでは、中村専務、よろしくお願いします。

○中村 日本には420万社ぐらいございますが、先ほど海外が非常に多くなってきたといっ

ても、まだ数千とか、万という単位であります。そういう意味においては、先ほどの準拠法の話でも、もちろん日本法になれば大変ありがたいという気持ちは当然あるわけですが、リーガルコストを十分負担できない、あるいは先ほどの内田先生のお話のように、日本の法律に対する理解が進んでいないということで、後でリーガルコストを別の形で払っているということなのだろうと思っています。しかし、何と云っても、420万社のうちの大半を占めている国内でビジネスを行っている中小企業がどのようにこの問題に対応するかということが、最も大きな問題だと思っています。

スライドを見ていただきたいと思います（スライド19参照）。契約実務の実態ということですが、先生からお話もありましたように、専任の法務担当者がいなくて、総務の人がやっている企業が現実によく多く、十分な対応がとれないということと、継続的な取引関係にあるものが今まで多かったということで、契約書をきちんと結ぶのではなくて、受発注で対応しているということです。また、大企業と取引している場合には、基本契約書に異議を唱えずにサインをする。これは力関係もあって、やむを得ないところがあると思いますけれども、そのような実態があるわけです。何かトラブルがあっても、話し合いで解決することに慣れ親しんできたということもあって、先ほどのような実務上困っていないとか、そんなに悪影響は生じないのではないかという意見を述べる人たちが非常に多いということでもあります。

それから、そもそも民法改正の議論が行われていることを知らない人も相当数に上っているということではございますけれども、いろいろ議論していますと、先ほどの改正の諸問にありますように、国民にわかりやすい民法にするという観点、つまり、既に確立した判例法理を明文化し、中小企業にもわかりやすい法律にするということについては、大半の人が賛同している。わかりやすいというのは文章だけではなくて、既に確立した判例法理をきちんと条文化することによって予見可能性が高まってくるということについては非常にメリットがあるということです。さらには、例えば大企業との交渉の中で、交渉力の関係で今まで負けてしまっていたのが、ルールとして明文化されることによって対等な立場に立つことも当然あり得るということで、そうしたメリットがあると考えます。

もう1つ、社会変化への対応という点では、いろんな大きな変化が中小企業にももたらされている。よく中小企業の典型として下請企業が挙げられますけれども、下請企業の比率は、製造業では劇的に下がっています。10数年前は5割くらいあったのが、今20数%ということになってしまっていて、特に強い中小企業は、東北のサプライチェーンのように、複数の自動車メーカーと契約していたところもいっぱいあるわけで、非常に多数の企業群と契約をして供給するという形になってきています。そういう意味においては、従来の継続的な取引関係でない取引関係に入っていかなければいけないということになります。したがって、きちんとした契約を締結していくことが今まで以上に求められる。また、インターネットでの販売とか仕入れが非常に多くなってきているということもあります。総務省がいろいろ調べていますけれども、例えば旅行チケットは、昔は駅へ行ったり、JTBで

買ったりしていましたが、今ではそういう人は半分以下になっています。旅行の手続、本の購入、いろんな取引の形態が変わってきている。

非常に有名な話ですけれども、徳島県にいろどりという会社がありまして、刺身のつまみたいなものを、例えば京都の料理屋に納めています。非常に多数の料理屋さんから直接受注をしますが、一方において多数の農家に発注するのをパソコンを通じてやっているというように、中小企業といえども、必ずしも相手が大企業ではないわけですが、そのような多様な形態が出てきているということです。契約関係についてのルールがわかりやすくなっていくのが望ましいこととともに、契約の方式が変わってきていることについての配慮という観点からの社会的な対応が必要になってきているということがありまして、今回の民法改正に基本的には非常に賛成をしているということでございます。

ただ、ルールが明確化される、例えば確立した判例法理が明文化される中で、それが訴訟を誘発するのではないかと懸念があります。先ほどの目覚めのような話ですが、今まで裁判にならなかったのが、ひょっとしたらこれは勝てるのではないかと懸念を持って訴訟が頻発するのではないかと懸念を持つ人がいます。したがって、確立した判例法理を明文化する場合に、それが普遍的なものとして許容されるようなものかどうか配慮をさせていただきたいです。とりわけ中小企業の場合は情報量の格差とか、交渉力の格差があるわけですから、そうした格差をどのように条文化していくかということも、ぜひご配慮いただきたい点です。

そういう意味で、条文が出てきたときに、私どももまた意見を申し述べたいと思うのですが、例えば先ほどの交渉力の格差という点で、約款を拡大するという話があります。例えばひな型で契約を締結する場合、どういう要件で契約に組み入れられるかという問題があるわけですが、そのような問題について、中小企業から見てやや内容が不当な場合に、BtoBだから当然読んでいたのだから組み入れられるでしょうということではなくて、そういう中で交渉力の弱い者がどのように救済されていくかということも非常に重要なことだと思います。あるいは例えば損害賠償の予見可能性については、契約の交渉にたけているほうがうまく契約条項に潜り込ませていって、何かでトラブルが発生したときには、それは予見の範囲内ですねという形で全部損害賠償を背負わされてしまうとか、そういうことにならないような何らかの対応をとらないと、大多数の中小企業にとって懸念あるいは不安を惹起するということになるのではないのでしょうか。

もう1つは、中小企業が債権を回収する場合に、簡易に回収するために、例えば債権者代位を使う場合もあるわけですが、その簡易性を損なわないようにしつつ、一方においてきちんとしたルール、各国との整合性がとれるようなルールにしていくことについてご配慮をいただく必要があるのではないかと。以上のように、私どもとしても、債権法の改正については多大な関心を持って見ているということでございます。

いずれにしても、わかりやすくというのは文章だけではなくて、予見可能性を高めていく、あるいは問題解決が迅速に行われるようになるという改正が必要です。また、先

ほど準拠法の話がありましたように、各国から見ても、日本法は自分たちにとっても受容可能だと思われるような法律になっていくということは、海外に出ていく、あるいは海外と取引する中小企業にとっても非常にメリットがあると認識しております。個々のルールを改正していく、あるいは新たなルールを導入する場合について、今のような問題に十分な配慮が必要だと思っています。

○柏木 どうもありがとうございました。基本的には、中小企業にとっても今回の民法改正が透明化を促進し、わかりやすいものとなるのであれば、プラスになるのではないかと思います。ただ、幾つかの問題点のご指摘がありました。例えば訴訟を誘発するのではないかとということがありましたけれども、内田先生、いかがでしょう。

○内田 それは定め方の問題なのだろうと思いますけれども、ルールが明確になることによって訴訟を誘発するということが——誘発という言葉がいいかどうか分かりませんが——仮にあるとすれば、では、今まで何だったのだということになります。ルールがわからないから救済を受けられなかったということでもあるわけです。ですから、無駄な訴訟はもちろん必要ありませんけれども、ルールを明確化することによって自分の権利義務が明確になる。それによってきちんと権利の主張ができるようになるということは、それ自体、別に悪いことではないのだろうと思います。

○柏木 私も同様に思うのですけれども、例えば継続的取引の解約について、今まで裁判例でずっと積み重なっていました。裁判例のほとんどが継続的取引の解約にはやむを得ざる事由か、十分な予告期間が必要であるという判決を下しているのですが、東京地裁、東京高裁が明らかにこんなものは要らない、契約条件どおりだと言っていますね。そうすると、例えば長期契約を解約した。たまたま東京地裁に行って、厳しい裁判官に当たった人は、損害賠償を払わなくてよろしいということになります。たまたま別の裁判官に当たると、合理的理由がないから損害賠償を払いなさいと言われる。これは非常に不公平ですよ。民法に継続的取引関係を解約する場合には合理的理由か、あるいは十分な予告が必要であると書いたほうが、むしろ明確性が出て訴訟がなくなる。あるいは訴訟が起きるとすれば、それは権利があるとわかっていた人が起こすわけですから、かえっていいことになるのではないかと気がしている。訴訟が起こることは、必ずしも悪くはないのではないかと気がするわけです。

とにかく日本の民法は、さっきちょっと内田先生からお話がありましたように、何せ1世紀以上前につくられた法律で、表面上は大変古くさくなっております。こういうところの問題点について、太田先生、何かご意見はございますか。

○太田 皆さんがお読みになると、条文自体も読みにくい言葉で書かれてあるので、ルールが古いことに加えて、そのルールを読んでもわからないという問題があると思うのです。つまり、新しくルールをつくるということは、そういう不透明さや不明確さをできるだけ解消していくということです。裁判が起これば、そこで弁護士がいろいろな解釈論を展開していく裁量をできるだけ消していくということなので、それ自体がコスト低下に結びつ



く。

また海外の話をしてしまい恐縮ですけれども、海外に向かって例えば日本の民法を英訳しても、損害賠償の規定でもそうですし、ほかの規定でもそうですけれども、まずわからないことがほとんどです。それを説明しなければいけない。その説明をするのは、結局、私であって、その根拠を説明するのも私なので、私はもちろんうれしいですよ。ですから、自分が実務をやっている間は民法改正がないほうがいいかなと思ったりしないわけではないです。しかし、それはどういうことを意味するかというと、ルールが不明確だから、それだけリーガルコストがかかっているということだと思います。

もちろん新しいルールができれば、新しいルールの形成において、またそれなりのトラブルが発生すると思います。例えば、ウィーン売買条約は、瑕疵担保責任に関する事項を始めとして売買契約において問題が発生した場合のルールも細かく決めてあります。日本の民法に比べると、はるかによく書いてあります。でも、実際に今私が扱っているケースでは、まさに瑕疵担保責任のウィーン売買条約の解釈について割れて、仲裁になっているケースがあるわけで、新しいルールになっても、必ず新しいルールの中での解釈上の問題が出て、裁判になるケースはないとは言えません。しかし、そこで見て感ずるのは、瑕疵担保責任の非常に単純な規定ですけれども、日本のその規定で争われていた場合と比較してどうだろうかということ、多分そこで争われている問題の範囲はずっと絞り込まれているという感じはしております。したがって、解決も早いということになります。

今、瑕疵担保の問題に触れましたけれども、日本の場合、まず契約違反の根拠とか、あるいは損害賠償の範囲とかといった一番大切なところが、極めて単純な規定でつくり込まれているので、日本法で取引をした場合に、自分たちが将来契約で何か問題が起こったときに、どれだけの損害賠償責任なりのリスクを負担するのかということがはっきりしてこないところが1つ大きな問題としてあります。そういうところは大変重要なので、時間をかけて明確なルールづくりをしていくことが大事だと思います。

それから中小企業について、先ほど中村専務からお話がありました。この点について私が思っているのは、中小企業の場合には、契約書を詳細なところまでつくり込んでいくという作業は、だんだん増えてきてはいるものの、これから先もやっぱりないと思うのです。でも、その取引ルールがあるために、何も細かい契約書をつくらなくても、その取引ルールにみんなが従っていけば、おのずと問題が解決するとは言いませんけれども、問題が起こらないようになる。

そうすると、初めに、例えば法務の方はいなくても、総務の方がいる中小企業で、総務の方がご覧になったときに、条文を読むと大体こんな感じだとわかるぐらいのルールはつくってもらいたいと思います。典型的な例でいくと、税法は非常に細かく規定がつくってあって、ある意味でわかりにくいのですけれども、細かくつくられているので、読んでいけば、それが実際に税務上どういう扱いになるのかということがある程度わかるのです。日本の民法もそのぐらいのわかりやすさになっていけば、中小企業もコストを余計にかけ

ずに取引をしていくことができるのではないかという気がしています。

もう1つ申しますと、海外の企業との取引において、中小企業だけでなく、大企業もそうですけれども、日本の取引ルールを明文化して、そのルールが統一的なルールとして採用されていくということが、日本の民法が国際的に準拠法として取り上げられるべきことの意義だと私は考えているわけですが、日本の民法がそこで統一化されるのだったら、欧州の民法だっていいだろう、欧州の契約法が日本に入ってきたって何も問題ないだろうと皆さんおっしゃるかもしれません。しかし、日本の民法は我々の取引の世界の根本的なルールで、これが知的財産権の取引のベースにもなっていますし、労働契約のベースにもなっています。あるいは税法上の解釈のベースにもなっているのです。それから裁判上、争うときの証拠としてどのように扱うかというところのベースになっています。ということは、我々のルールをもしそのまま統一ルールの中に取り込めば、ほかの制度を変更することなく、我々の法律全体の制度を維持することができるという意味においては、全体のコストを軽減化することができるのではないかと。逆に、ほかのルールがたくさん入れば入るほど、今の既にでき上がっているほかの制度まで全部変更していかなければいけないという意味では、これは国家全体として大きなコスト負担になるのではないかと私は思っているわけです。

○柏木 ありがとうございます。現在、経済学のほうでは契約ルールについての分析がかなり進んでいると理解しております。合理的で透明性の高い契約ルールが望ましいということが先ほど来議論されておりますけれども、合理的で透明性の高い契約ルールが持つ経済学的な意味、それから日本企業は今まであまり契約を重視してこなかったということが言われておりますけれども、その間の事情などにつきまして伊藤先生からご説明をお願いします。

○伊藤 突然超難易度な質問が来たので、今のご質問に一部答えながら、今までの議論を伺っていて3つくらいお話をさせていただきたいなと思います。1つはルールの役割ですが、皆様方がおっしゃったとおりです。ただ、ひょっとしたら関連があるかもしれませんが、違う観点からルールについてお話しすると、日本銀行の金融政策というのがあります。これは、まさにプロの日本銀行の人たちが、物価だとか経済を見ながらやっているわけです。そのためにいろんな状況を見ながら動かししているのですが、プロから見れば、ある種のルールがあるのです。それは日銀法にも書いていないし、あるいはインフレーションターゲットでも何でもない。これは、世界の動きを見ていると、それではだめなのではないですかということです。つまり、ルールの1つの重要な役割は、当事者だけではなくて、みんなが見て、将来予見性があるということが重要だということです。別にここでインフレーションターゲットをやるべきだという議論をしているわけではないのですけれども、日本銀行の政策でさえも、ある種のルールみたいなものを打ち出すことによって、やっていることは同じでも周りの見え方が違うと思います。

経済で非常に重要なのは、インサイダーとプロとアマチュアがいることです。民法の世

界で言うと、インサイダーは多分日本でやっている法律の専門家だとか弁護士さんで、プロはさっき言った大企業でしょうね。それで、アマチュアと言っていていいかどうかわかりませんが、中小企業がいて、さらにその外に外国の人とか、あるいは我々のような一般国民がいる。日銀のルールと民法のルールを一緒にしてはいけないのかもしれませんが、似たようなところがあって、社会が複雑になって、多くの人がいろんなことにかかわってきて、将来が不確定になればなるほどルールをより明確にする必要が出てきます。これが1つ目のコメントです。

2つ目のコメントは、当たり前のお話ですけれども、今から100年以上前に民法ができて、その後、いろんな努力が重ねられて、運用とか判例でやってきたわけですが、もし今ゼロからスタートして日本の民法をつくるとしたら明治時代の民法と同じものをつくりませんか。多分つくらないでしょうね。今ゼロからつくるとしたら、今の状況から始めなければいけない。

先ほど、だれかが現状でも何も困っていないと言ったという紹介があって、これが変化しないということなのですけれども、これは非常に危険なこととして、経済学の世界で非常に有名なQWERTYという議論があります。これは皆さん後でごらんになったらわかるのですけれども、パソコンのキーボードを左から右に見ると、QWERTYとなっているのです。なぜあんなになっているか知っていますか。あれは最もキーボードが打ちにくい順番なのです。昔、早く打つタイピストが英文タイプを打つと絡まってしまうという問題があって、レミントンという会社が100何年前に、当時の手動のタイプライターが絡まらないようにするためには、英語でタイプライターを打つとき、一番指が動きにくいものをつくって、それが標準化してしまったのです。今では幾ら早くたってパソコンだから全然問題ないのだけど、変えるのが大変なのでQWERTYを使っているのです。このために世界中の何人のタイピストが腱鞘炎になっているか。だから、今ゼロからやるのだと絶対QWERTYにならないのです。だから、歴史的な変化の中で、過去からずっと続いてきた今ある制度、仕組みが本当にいいのかどうかということを考えて、常にそれをチェックする必要がある。

3つ目に、なぜそれが国際化と関係があるのかということ、結局、中からはそういう問題が見えにくいのです。外から見てみると初めて、何であの人たちはまだQWERTYでやっているのかということが見えてくるようなところがある。もちろん、きょうの議論はそういうことではなくて、グローバル化が進んでくれば、やっぱり日本の制度をもうちょっと明文化したほうがやりやすくなりますよという話を中心だと思うのですけれども、外からいろんなことを見ることによって、日本の制度をもう1回見直すという姿勢は非常に重要なのかなと思います。皆さんのお話を伺って、そんなことを感想として持ちました。

○ 国際的な視点を踏まえた民法改正とは

○ 柏木 ありがとうございます。確かに言われてみれば、民法の中にはQWERTYが非

常に多いような気がします。スクラッチからつくるとすれば、多分今のような民法にはならないでしょう。100年前は100年前の事情があったのだと思いますけれども、それにしても、伊藤先生が今、外から見てみるとQWERTがよくわかるとおっしゃいましたが、今の民法、債権法改正の視点では外からの視点が少な過ぎて、きょうはたくさんの方にお集まりいただいて、そのところをご説明できたような気がするわけですが、国内法の視点からの議論が多過ぎるということの問題点について内田参与からお願いいたします。

○内田 国際的な視点が重要であるということをさっきから申しましたけれども、そう単純な話ではなくて、国際的視点と国内的視点の相克といいますか、衝突はなかなか厄介な問題だなということをお話したいと思います。

ある地方の弁護士会で改正についての話をさせていただいたときですけれども、国際的な視点からの改正が重要ですよという話をしましたときに、ある弁護士さんが立ち上がって、こんなことを言われたのです。自分は地方の弁護士です、小さなまちで国内案件だけをずっと扱ってきた、国際的に評価されるような改正をして、日本の民法が国際的な評価を得る、日本の国際的プレゼンスが高まる改正をするということは、私のような実務家にとってどんな意味があるのでしょうかと言われたわけです。これは大変切実な言葉だと思います。その弁護士さんにとっては、既存の知識を活用して今までどおり日々の仕事ができるというのが一番ありがたいわけです。多分これはその地方の弁護士さんだけではなくて、大企業の法務部の中にもそういう方がおられるかもしれません。

もちろん今議論しているのは、日本の実務をグローバルスタンダードに合わせましょうというむちゃなことではなくて、日本の実務が蓄積し、つくり上げてきたものを外から見えるように明文化しようということであるわけですが、それにしても、今まで書かれていないことが書かれ、新しい言葉や、新しい概念が条文に入れば、当然それに伴っていろんなトラブルも起きてくるでしょうし、まず何よりもそれを学ばなければいけないというコストがあります。ですから、現行法を変える、しかも民法のようなすべての取引にかかわってくる基本的なルールを変えるということになると、幾ら合理的だと言われても、やっぱり実務家にとっては、現状ではコスト要因と意識されるのではないかと思います。

世界の契約ルールが変化しつつあるときに、国内の視点だけに立って、今、変化を先送りする、改正はやめようというふうにしたらどうなるか、現在のコストを払うのはやめようという選択をしたらどうなるかという、結局、その変化のコストは次の世代に先送りされることになるのだと思います。今もし日本が改正しないという選択をとったらどうなるかという、恐らく国外で世界モデルとなるようなグローバルスタンダードが形成されるだろう。たとえば、EUで統一の契約ルールができますと、多分EUの人たちは、これはEUスタンダードだとは言わないと思います。契約ルールはすべてヨーロッパから発祥していますので、当然グローバルスタンダードであるということ言うだろう。EUの統一ルールを形成するときには、常にアメリカとの意思疎通はありますので、欧米のスタンダ

ードができ上がるということになると思います。

そうなる、それが日本に押し寄せてくると、意に沿わぬ国内法の改正、グローバルスタンダードへの変更を強いられるということになると思います。そのことは大変なコストなのだとすることを先ほど太田先生も言われたわけです。国際会計基準ではありませんが、それをコンバージョンと呼ぼうが、コンバージェンスと呼ぼうが、世界的なルール形成への参画の失敗なのだと思います。そのコストを払うのは次の世代の日本人ということになるのだと思います。グローバルスタンダードというのは来年、再来年できるものではありませんので、次の世代の日本人が払う。そうなりますと、結局、短期的で国内的な視点でコストを考えるとということと、長期的で国際的な視点でコストを考えるとということの間に衝突がありまして、これは、こういう大きな基本的なルールを変更するときに非常に難しい問題だなと実感しています。

○柏木 ありがとうございます。私も昔、実務をやっていた中で、日本の民法が古いので困ったことが幾つかありました。例えば、国際契約で融資契約を結びますと、当然諾成契約になるわけです。契約を締結して、それから前提条件をまとめ上げて、クロージングで融資金を交付する。それと引き換えに担保契約とか取締役会議事録などをレンダーに渡すという取引がスタンダードになっているわけです。ところが、日本では、今は大分変わりましたけれども、私が実務をやっていたころは、銀行はお金を貸す日まで契約書にサインしてくれませんでした。つまり、いつお金を貸してくれるのか確信が持てないわけです。そうしますと、大きなプロジェクトはできなくなります。資金が確実に出るということがわかって、工場建設請負契約も締結できるし、土地の手当てでもできるということになるわけです。プロジェクトファイナンスは、日本法を準拠法にして、厳格に要物契約を守るのであれば、到底できないことになるわけです。

一度日本の輸銀からお金を借りて、それを海外の銅山開発の会社に貸すという契約の交渉をやったことがありましたけれども、輸銀はいつ貸すということコミットしてくれるのだと言われて、それはドローダウンの日、つまりお金を貸す日です、お金を現実に貸す前には輸銀はコミットしてくれませんかと言ったら、向こうがあきれ果てておりました。そのような問題を起こしていました。最近はずすがにそんなばかなことを言うことは少なくなったようであります。

それからわかりにくい例としては、典型的には瑕疵担保責任の「瑕疵」という言葉があります。貿易売買では品質不良か納期遅延が非常に多いわけですが、品質不良が起こりますと瑕疵担保というのは何だということになります。しかも、これは民法570条を見ると、今度は566条を見ると書いてあります。よく国語辞典で意味を調べると、あっちを見ろということがありますけれども、それと同じようなことになって、恐らく素人には非常にわかりづらい。英語だと非常にわかりやすいディフェクツ (defects) とか、あるいはノンパフォーマンス (non-performance)、つまり、契約不適合という言葉になっております。

今、日本の法律の英訳を担当していますけれども、何で法律は易しい単語を難しい単語

に置き直しているのかなと思われることが非常にあります。債権法改正がこれから具体的な条文になっていくわけですが、英語の法律ですとブレーンイングリッシュ、なるべく法律用語は使わないという動きがあるのですが、日本ではそういうことがないので、ぜひブレーンジャパニーズ運動をやっていただきたいと考えております。内田先生、何かコメントはございますか。

○内田 今挙げられたお金の貸し借りの契約は、お金が実際に動くときでなければ成立しない、これを要物契約といいますけれども、これ自体は別に日本法独自ではなくて、古代ローマ法がそうであったのです。古代ローマ法は、無償の利息をとらないお金の貸し借りを前提にして、お金が移ったときに初めて契約が成立するということを言っていた。しかし、現実の今の取引はそれでは動きませんので、実際にお金を貸しますという合意をした段階で、その合意は有効であるということが、現在、判例実務でも学界でも認められています。ですから、そのように書こうという提案があるのですが、ただ、そういう提案をすると、今度は途端に反対が出てきて、そんなものを有効にして現行法を変えると、お金を貸す義務が出てしまう。そうすると、融資合意はしたけれども、相手の信用状態が悪化したから融資を実行しなかったという、貸す義務違反で責任を問われるのではないかと、あるいは逆に借りる義務が生じてしまって、ローンの約束をしたけれども、結局、借りなかったときに、消費者が損害賠償請求されてトラブルが起きるのではないかと、いえることが言われます。ただ、これは現在でもある問題ですので、契約の趣旨の解釈によって対応できる問題だろうと思います。しかし、現行法を変えたとすると、そういう批判が出てきます。

それから、「瑕疵」という言葉は非常に難しい漢字を書きまして、私も授業では、まず瑕疵担保の「瑕疵」という漢字を黒板に書いてみせて、どんなものだとして学生に自慢するところから始めるのですが、非常に難しい言葉であり、意味がよくわからない。国際的には、柏木先生がおっしゃったように、契約への適合性と表現することが多いので、学者グループが契約への適合性という言葉に変えてはどうかという提案をしたのですが、そうしますと、また途端にたくさん批判が出まして、瑕疵は非常にわかりやすい、実務に極めてなじんでいる、よくわかる言葉で、これに対して契約への適合性なんて何を言っているかわからないという意見が出てきました。変えたとすると、なかなか大変だなということを実感しています。

○柏木 融資契約を結ぶと貸さなければいけない義務が出るというのは、そもそも義務を発生させるために契約をつくるのだから、どうも回答になっていないという気がいたします。むしろ国際ファイナンスの実務では、いつ貸す義務が発生するのか、どういう前提条件が満足されたときに貸す義務が発生するのかということを書き込んで、貸す側もプロテクトするし、借りる側もどういうときに借りることができるのかをはっきり規定することによって安心感を得られるということになるのだらうと思います。中村専務、中小企業から見て今の点はいかがでしょう。

○中村 先ほどの瑕疵担保みたいなのはわかりにくいということがありますので、契約に適合する何とかと書き直す。それはそれで、またいろんな議論があるところでしょう。私どもは、ルールを変更すること自身は是としているわけです。それは国際的整合性と予見可能性を高める。それから、最終的にはそれによってリーガルコストを削減できれば大変望ましいということで、今回の民法改正については、基本的には我々としては賛成するということですけれども、その書き方のところで、私どもは専門ではないのでよくわかりませんが、どこまで実態に即しているとか、あるいはどこまでわかりやすく——わかりやすくというのは、より予見可能性が高まっているかということでしょうけれども、そのような書き方については十分な検討が必要だと思います。

とりわけ、先ほどアマチュアとプロとセミプロという世界についての話が出ましたが、そういうものを例えばヨーロッパの契約ルールは何か表現しているのか。アマチュアとプロの問題だったら、これは消費者契約法みたいな形で処理するものであって、ここはプロとセミプロまでの話だということなら、そういうものとして理解するということになるわけです。民法にアマチュア、セミプロ、プロをどう取り込むのかについては、1つはアマチュアを救済する規定を入れるということと、1つはその辺を考慮した書き方が重要になるのではないかと思います。

○柏木 ありがとうございます。ちょっと話題が変わりますけれども、最近の契約実務で私が感じますことは、私がまだ商社にいましたころは、英米の契約技術とか契約の書き方と日本はかなり違うなと思っていたのですが、特にM&A契約とかファイナンス契約、あるいはプラント輸出契約などで、日本の契約も非常に詳しくなったというか、英米流に近づいてきましたね。例えばM&A契約なんて見ると、これはイギリス、アメリカのM&A契約とほとんど同じような細かな規定が含まれております。特に表明保証条項などという20年前までは見なかったような条項が入っています。英語ではリプレゼンテーションズ・アンド・ワランティーズ (representations and warranties) です。私が実務をやっていたころは、これの翻訳をどうするのかなんていうことが問題になったぐらい日本ではなかった。それが日本のM&A契約、ファイナンス契約、あるいは大型の不動産取引などにもどんどん入るようになってきております。こういう面で日本の契約実務がどんどん国際化しているということは、民法より先に日本の契約実務のほうが国際化、均質化、ダイバージェンスを起こしているのではないかと。むしろ民法改正が実務の動きを追いかけているという面もなきにしもあらずではないかという気がするのですけれども、太田先生、いかがでしょうか。

○太田 先ほどからお聞きして思うところは2つあるのです。1つは瑕疵とか、そういうわかりにくい表現をわかりやすい表現にしなければいけないという問題です。もう1つは今、柏木先生がおっしゃっている日本で行われている、特に大企業を中心とした契約実務と、日本の民法典の規定との間に乖離が発生しているのではないかという問題ですが、これは実際にあると思います。今、柏木先生が表明保証とおっしゃっていましたが、



日本の民法典の中で表明保証について扱っている規定はどこにもないわけです。表明保証、例えば私はほかに自分の持っているものについて担保を負担していませんとか、そのようなことを言って、それに違反したら一体どういう責任をとるのですかということは、日本の民法の規定からは当然出てこない部分もあります。

先ほど損害賠償の話とか、あるいは契約がどういう場合に成立するのかという話もありましたけれども、それ以外にも、日本の民法の中には、いわゆる典型契約といって、贈与、売買、賃貸借、委任、請負、組合等あるわけです。例えば先ほどの貸す義務については、お金を貸すまでは契約が成立しないという契約は、日本の消費貸借という典型契約の1つのカテゴリーの中に入っているわけですが、もし当事者が合意しなければデファクトスタンダードになるルールが、実は全然実態と合致していない、合致していないがゆえに、みんな勝手にそれとは違うところでルールをつくる形で契約をしているというのが最近の傾向としてあらわれていることだと思います。

ただ、日本人は契約書をつくるのは、割と几帳面なので、一たんつくり始めると英米の契約書よりもより精緻にできています。例えばさっきのファイナンスの契約についていえば、プロジェクトのシンジケートローン契約の契約書—シンジケートローンというのは金融機関が幾つか集まってお金を貸す契約ですけれども—は、英米で使われているシンジケートローンの契約書よりもはるかによくできています。ですから、あるプロジェクトファイナンスで、初めニューヨーク州法に基づく契約書で交渉していたのですが、そこに参加している金融機関が日本の契約書を見て、日本の契約書を使いたくなってしまった。それで、途中からニューヨーク州法をやめて日本法に変えて、それで行きましょうということ、関係契約が全部日本法に切り替わってしまったこともありまして、契約書が日本法をリードするという部分もあります。だから、民法は国際化できないのではないかということもあるかもしれませんが、日本人のそういう契約書に対する几帳面さが、逆に日本の民法が国際的に使いやすくなるということの契機になるかもしれないと感ずるときもございます。

○柏木 ありがとうございます。大分時間がなくなってまいりましたので、重要な問題に絞って議論したいと思います。先ほど来、日本の債権法、民法が透明化され、使いやすく、内容が合理的なものになると、国際取引でも準拠法として使われるのではないかということが示唆されてきました。この点について、中村専務、どうお考えでしょうか。

○中村 基本的には、もちろん使われやすくなると思いますけれども、民法が国際的なルールに整合性を持つというだけではなかなか進まないのではないかと思います。1つは、企業間の取引ですから、当然力関係がございます。自分の使いやすいものを使うということです。それから、そうしたものを使いこなす人材が育ってくるとか、それをまた支援する体制が整ってくるとかいうことも必要です。私は国際商工会議所の日本委員会の副会長をやっていますが、このICCというのは仲裁のかなり主要な機関で、つい最近も香港に事務所を設けました。それ以来すごい勢いで、インドであるとか、いろんな国でセミナー

を毎月どころか月2回ぐらいやって広げております。日本の利用はまだ少ないということですが、例えば仲裁だったら、ICCはほとんど入るということになっています。日本が仲裁の仲裁地になることを含めて、いろんな総合的な取り組みもしなければいけないのではないかと思います。

もう1つは、韓国は韓国の企業が海外で活動する場合のリーガルな支援を行ってまして、輸出インキュベーターをつくりまして、法律についての無料相談もやっているわけです（スライド22、23参照）。特に法律的な問題が非常に多いので、日本も、今まではトップ層が中心だったのが中堅層まで行くようになってくれば、本格的なリーガルに関する支援もする必要が出てくる中で、準拠法については必ず主張しなさいとかというようなことまで指導しないとできないのではないかと思います。そういう意味で、やりやすくなることは事実だと思いますが、それだけではなく、総合的な対策を推し進めていかなければいけない。

よく日本の企業が海外へ行くときに、外国に対してはワンストップサービスにしてくれと言うのです。つまり、労働者の問題から、投資の問題から、いろんな許認可の問題から、全部ワンストップでできるようにしてくれと。できれば日本語でやってくれるようにしてほしいという要求をしているのですけれども、向こうから言うと、各省に分かれていて、日本が一番ばらばらですよという話もあるわけで、やはりこちらサイドの体制も整えないと、これは進まないと思います。

○柏木 総合的な対策が必要である、準拠法だけの問題ではないというご意見ですが、太田先生、実務家としてはいかがでしょうか。

○太田 今、仲裁のお話が出ました。中小企業が中国法で中国で仲裁となると、問題が起こると泣き寝入りになってしまうということは、逆に言えば、日本法で東京を仲裁にすれば向こうの企業が泣き寝入りになるわけで、戦略的にはそのほうがいいということです。そうすると、日本法で東京を仲裁にするという戦略にどうやって国として、あるいは産業界として取り組むかということが必要になってくると思うのです。そのためには、まずは、何とんでも日本の民法が取引のルールとして明確になっていることが必要です。みんなが使いやすいと感じ、日本のルールに従ってやれば、問題が起こっても解決するだろうという予測可能性が高まるということが大きいと思います。

あと、シンガポールでも恐らくそれをねらっていると思いますけれども、例えば英国で仲裁をやる場合には、仲裁人がだれになっても、基本的に英国法については専門家をつけないで、当然みんな英国法を知っている前提でやっていることが多いのです。ということは、日本法をより国際的なルールとして明確化することによって、東京で日本法で仲裁を起こす場合には、日本法について一々どういう法律であるかということを仲裁人に対して立証しなくても、日本で当然仲裁の裁判を受けることができるというメリットがあります。つまり、ひょっとしたら日本法の専門家でないかもしれないけれども、仲裁人がだれであっても、東京でやるのだったら、当然のことながら日本のルールは知っていることが前提

で仲裁になりますよということになれば、日本法に関するコストのかけ方は相対的に低くなるわけです。それはシンガポールや香港で仲裁をやるより、東京でやったほうがはるかに安くなるということです。そういう意味で、いかにして仲裁を日本に持ってこられるかということも戦略的に考えなければいけないのかなと思っています。

1つの例として挙げれば、香港は昔よく仲裁に使われたのですが、返還後は中国の中に取り込まれたということで、中立性の観点から避けられる傾向があったのですが、最近は自分たちの仲裁センターとしての重要性を、中立性、公正性を打ち出して、頑張っているという事情もあります。韓国も同様です。ですから、日本もそういう形で、自分たちの国の取引ルールなり、あるいは解決地のロケーションとしてのメリットをもっと強調していく形で進めていく必要があると思っています。

## ○ 最後に

○柏木 ありがとうございます。日本の法律が海外でもプレゼンスを高め、日本の企業がそれを国外でも利用できる。中には日本の法律なんか準拠法になり得ないという考え方を表明する方もいらっしゃいますけれども、私の実務経験でもそんなことはないのも、これはバーゲニングパワーと当事者の意欲による。日本の企業の方は、準拠法なんて最初からあきらめるといった傾向が昔は少なくとも強かった。こういう傾向を改めれば、どんどん日本の法律が使われる。なおかつ、今太田先生の話にありましたように、それが仲裁とか紛争解決と結びつけば、もっと効果を発揮する。

ただ、そのためには、例えば裁判官が今やっっている世界に出ていくような人材育成もパッケージングとして要るのではないかと思います。特にロイヤーの立場から見ますと、日本の法科大学院教育は、今、崩壊に瀕しておりまして、特に「国際」というと全然だめなのです。英語を勉強していたのでは司法試験に受からないということが定評みたいになってしまいまして、国際法務教育は本当に衰退しております。ただ、本日議論があったように、民法の見直し、人材教育、仲裁機関の充実というパッケージで進めていく必要があるのではないかと考えます。

もう時間がないのですけれども、日本の民法改正と国際、特に前半はアジアというリージョナルなエマージングマーケットの説明があったわけですが、そことの関連で、日本の法律がもっともっと特にアジア地域で利用される、日本の弁護士、法律関係者がアジアで活躍する、あるいは逆にインバウンドで日本をどんどん利用してもらうということが必要になってくるのではないかと思います。最後に、きょうの議論を振り返って、伊藤先生、一言お願いします。

○伊藤 大変勉強になりました。きょうは民法をどうするかという話だったのですけれども、法律を含めて、日本がこれからどのようにグローバルな中で対処していくかということについては、今いみじくも柏木さんがおっしゃったように、例えばロースクールをどう

するかとか、いろんな問題がかかわってくると思うのです。1つ、私の個人的な経験で、日本はもっとこういうことをやったらいいなと思うことがありますので、紹介いたします。中国が2001年か2002年にWTOに加盟したのですけれども、その数年前にオーストラリアの大学へ行きましたら、オーストラリアの政府が大きなお金を出して、オーストラリアの大学で、大学の先生だけではなくて法律の専門家が、中国の中堅のこれからWTOの仕事をする人を何十人と招待して、3カ月の集中コースで教えているわけです。もちろん1つのねらいは、そういうことをやって、オーストラリアが中国と関係を結びたいという思いはあったのでしょうけれども、そういう経験を持ったオーストラリア側の例えば大学とか法律の実務家は、非常に大きな意味があったのだらうと思うんです。

もう1つ、これも私はすごく印象があったのですが、アジア通貨危機の後、インドネシアで随分金融改革の議論があったときに、ハーバードのロースクールがすごいミッションを送り込みました。それはアメリカ流の金融の仕組みをインドネシアに押しつけたという思いはあったのかもしれませんが、そういうことではなくて、実際には、人材育成とかいう形を通じて、結果としてそういう仕組みができる。

だから、そういう意味では、日本の中で特に法律実務、あるいは実践を行っている方々が、いろんな形でアジアの専門家、実務家、あるいはその卵と接する機会を持つというのは、もちろん目先の商売とか、そういうこととは関係ないのですけれども、日本の法律のいろんなものを国際化する上で非常に重要なのかなど。これは、ひょっとしたら外務省にもっと頑張ってもらいたいということなのかもしれないし、あるいは法曹界・学界でやってほしいということかもしれませんが、とにかくそういうことを感じました。

○柏木 ありがとうございます。藪中顧問、お願いいたします。

○藪中 きょうは非常に勉強になりました。日本自身がグローバルな社会の中で生きていかざるを得ないことは経済活動からいっても、はっきりしてきているのだと思います。ですから、好むと好まざるとにかかわらず、日本だけで通用するようなロジックとか、日本だけで通用するような慣行ということではうまくいかないのだらうと思います。ある意味、幾つかのコストを払わざるを得ない。

最近、外交の分野では子の親権の問題があったのです。あれは欧米社会では大政治問題です。ですから、首脳会談で必ず向こうが出すイシューです。これは離婚した家族の中で、大抵の場合は父親が欧米人で、母親が日本人で、子どもと一緒に帰ってくるということで、ご承知のとおり、これは向こうでは大問題、犯罪になるわけです。あのひどい父親が、暴力を振るったのだらうから、それから隔離するのが子どものためになるのではないかという日本では極めてよくわかる議論が世界では通用しなくなっているというのがあると思います。

いずれにせよ、そういう中で、とりわけアジアを中心にこれから日本がやっていかざるを得ない。それがまさに日本に必要なことでしょうし、その際にはお互いに利益になるような社会をつくっていくことが大事です。そのために一番いいのは、先ほどから出ていま

すように、日本に有利な仕組みをつくっていくということを考えるのが大事なことだと思うんです。そして、そのためには、日本の制度が使い勝手がいいという状況をつくっておく必要があると私も思います。

きょうのお話を聞いて改めて感じたのは、日本のグローバル化を妨げているものが2つあるなということです。1つは、私はずっと思っていたのですけれども、日本の中で英語の先生がいるもので、日本人が幾らお金を使い、時間を使っても英語がうまくならない。文法ばかり教えられて嫌になって、世界で通用しない。きょう伺ったのは、もう1つは、本日のお話を聞いていて感じたことです。つまり、民法もそうだと思いますが、もっとわかりやすい、使い勝手のいいものにしようと言っても、いろいろ消極的意見が出てくる。これもグローバル化に大きなハードルだなと思います。しかし、もっとわかりやすく使いやすいものにして、それが自分にとっても、あるいは世界へ出ていくときにも通用するようなものになっていくということは本当に必要なことだなと感じました。

○柏木 ありがとうございます。司会の不手際で、お三方からも一言ずついただきたかったのですけれども、時間がもうなくなりました。きょうのシンポジウムは、恐らく初めて民法改正がグローバルな視点からディスカッションされたということだろうと思います。今まで国内に目が向き過ぎていたように感ずるのですけれども、これからは日本の民法改正を国際的な関係から検討することも必要ではないかと思えます。

長時間おつき合いいただきまして、どうもありがとうございました。これで第2部を終わります。(拍手)

○司会 パネリストの先生方、司会の柏木先生、どうもありがとうございました。私は弁護士でございますけれども、弁護士は、基本的にはある種、受け身の仕事でございます、ご依頼者の案件を受けて、ご依頼者のニーズに応じてやるものです。ひとりよがりだめだということで、幾ら理想論を振りかざしても、依頼者のニーズがまず何かを考えなければいけないと、いつも痛感させられているのですけれども、他方で、もう1つ、とても大事なことは、依頼者にとってベストなことは何かを考え、ベストを尽くす、よりよいところを目指すということもありまして、大企業だけではなくて中小企業にとっても、今後ルールが明確化されるということはよりよいことに決まっていますので、私も現状、居心地のいいこの地に安住したいという魅力はとても抗しがたいものはありますけれども、もし今後ルールが明確化されていったら、お客様とともに、今はつらいけれども、今コストはかかるけれども、近い将来よりよい未来を目指してお互い頑張りましょうということで、よりよい契約法というか、実務を頑張ってお客様と一緒につくっていけたらと、きょう伺っていて思いました。パネリストの先生方、大変ありがとうございました。(拍手)

さて、本来ですと、長時間皆様にご聴講いただきまして、ここで皆様のご質問とかご意見をお受けしたいところですが、あいにく時間が押し迫ってまいりました。申しわけございませんが、そのお時間はなくなってしまいまして、何とぞご了承いただければと思います。

それでは最後に、主催者であります公益社団法人商事法務研究会代表理事・副会長の本林徹から閉会のご挨拶を申し上げます。

○本林 本林でございます。きょうは、このように大変多数の方にご参加をいただきまして本当にありがとうございました。きょうのシンポジウムは、アジア市場拡大の中で、日本が果たすべき役割という現代的な課題に幅広い視点から示唆に富んだお話をいただきまして、それを踏まえ、改正作業が佳境を迎えております民法改正について、国際的な視点を含めて議論をいただきました。

基調講演では、外務省顧問の藪中さん、三菱商事会長の小島さん、東大教授の伊藤さんという得られる最高レベルのスピーカーお三方から、成長が見込まれるアジアに対して、日本及び日本企業がどのような姿勢で臨むべきかということについて、大変有益なご講演をいただきました。日本がアジアにおいてますます存在感を増している。そして、日本にアジア地域における経済発展のリーダーとしての役割が求められていて、その役割をしっかりと自信を持って果たすということが、日本とアジア諸国との経済的な結びつきをより強め、彼らの成長力を日本の成長エンジンとすることにつながるというお話だったと思います。

パネルディスカッションでは、アジア市場の形成に向け日本に期待される役割の具体例として、契約ルールの整備について議論をしていただきました。現在、世界各国で契約ルールの見直しが進められていること、その背景には、経済活動のグローバル化に伴い、市場から契約ルールの国際的なハーモナイゼーションが求められているということが指摘されました。要するに、自国以外の人たちにとっても使いやすく受け入れられるルールであるということが求められて、国際的な通用性ありという評価を獲得したルールのみがグローバル市場で生き残る時代となったという感を深くしたところであります。契約ルールは経済活動の基礎となるルールであり、アジアで経済成長をいち早くなし遂げた日本こそがルールを提案していくことが期待されている、まさにベストポジションにあるということだと思います。そして、日本がそのような役割を果たすことができれば、アジア展開をする日本企業に取引コスト、そしてリスクの削減効果をもたらし、アジア市場での活動を後押しすることにつながるという指摘は、なるほどと思った次第であります。

そして、契約ルールの取り組みの例として民法改正問題が取り上げられました。明治29年に制定された日本の民法は、これまでの運用の中でたくさんの判例や解釈によって補われてきました。これを外国人にも見えるように条文化していくこと、いわゆる見える化を図っていくことが必要であるというご指摘は、大変説得力のあるものであります。

私たち日本の法律家にとっては、現在の条文に十分に慣れ親しんでいるために、現在の条文で特に不自由をしていないという考え方もあるかと思います。民法改正の議論が始まった当初は、法律家や企業法務部の方々から、果たして民法を改正する必要があるのかという強い疑問が投げかけられたということも、そのあらわれだと思います。しかし、きょうの議論を伺って、今まさに問われているのは、日本の民法が広くグローバル市場に評価

されるルールになり得ているかということであると痛感した次第であります。日本がアジア市場においても受け入れられるルールを積極的に打ち出していくのか、それとも、日本国内でうまくいけばそれでよしとする内向きの姿勢をとるのか、まさに日本の基本姿勢が問われていると思われます。そして、この姿勢のあり方が日本とアジア市場の今後の関係に大きくかかわっているということが、本日の議論を通じて皆さんの共通認識になったのではないかと思います。

民法の契約法の改正は、来年2月の中間試案を控えて、今が正念場の時期を迎えているという内田先生のお話がありました。法律家はもちろんですが、ぜひ経済界の方々についても強い関心を持っていただいて、法制審議会の議論にグローバルな視点を盛り込むべく積極的な関与をしていただくということを最後をお願い申し上げまして、私のご挨拶とさせていただきます。本日は長時間どうもありがとうございました。(拍手)

○司会 それでは、皆様、長時間にわたりご熱心にご聴講くださりまして大変ありがとうございました。これを持ちまして本日のシンポジウム「アジア市場の形成に向けた日本の役割」を閉会いたします。ありがとうございました。

## ＜閉会挨拶＞

公益社団法人商事法務研究会代表理事・副会長

本林 徹



本林でございます。きょうは、このように大変多数の方にご参加をいただきまして本当にありがとうございました。きょうのシンポジウムは、アジア市場拡大の中で、日本が果たすべき役割という現代的な課題に幅広い視点から示唆に富んだお話をいただきまして、それを踏まえ、改正作業が佳境を迎えております民法改正について、国際的な視点を含めて議論をいただきました。

基調講演では、外務省顧問の藪中さん、三菱商事会長の小島さん、東大教授の伊藤さんという得られる最高レベルのスピーカーお三方から、成長が見込まれるアジアに対して、日本及び日本企業がどのような姿勢で臨むべきかということについて、大変有益な講演をいただきました。日本がアジアにおいてますます存在感を増している。そして、日本にアジア地域における経済発展のリーダーとしての役割が求められていて、その役割をしっかりと自信を持って果たすということが、日本とアジア諸国との経済的な結びつきをより強め、彼らの成長力を日本の成長エンジンとすることにつながるというお話だったと思います。

パネルディスカッションでは、アジア市場の形成に向け日本に期待される役割の具体例として、契約ルールの整備について議論をしていただきました。現在、世界各国で契約ルールの見直しが進められていること、その背景には、経済活動のグローバル化に伴い、市場から契約ルールの国際的なハーモナイゼーションが求められているということが指摘されました。要するに、自国以外の人たちにとっても使いやすく受け入れられるルールであるということが求められて、国際的な通用性ありという評価を獲得したルールのみがグローバル市場で生き残る時代となったという感を深くしたところであります。契約ルールは経済活動の基礎となるルールであり、アジアで経済成長をいち早くなし遂げた日本こそがルールを提案していくことが期待されている、まさにベストポジションにあるということだと思います。そして、日本がそのような役割を果たすことができれば、アジア展開をする日本企業に取引コスト、そしてリスクの削減効果をもたらし、アジア市場での活動を後押しすることにつながるという指摘は、なるほどと思った次第であります。

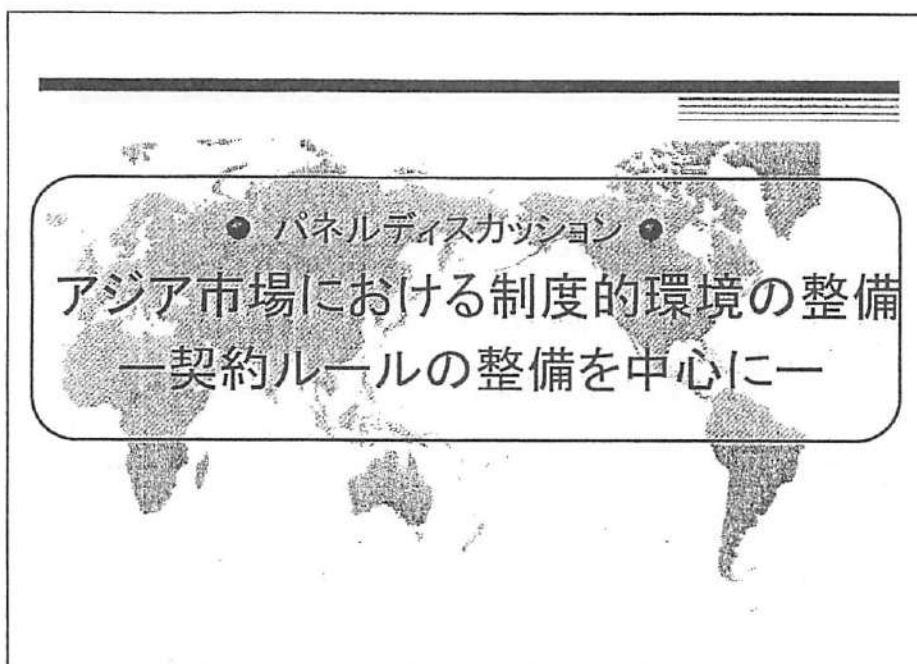
そして、契約ルールの取り組みの例として民法改正問題が取り上げられました。明治29年に制定された日本の民法は、これまでの運用の中でたくさんの判例や解釈によって補われてきました。これを外国人にも見えるように条文化していくこと、いわゆる見える化を図っていくことが必要であるというご指摘は、大変説得力のあるものであります。

私たち日本の法律家にとっては、現在の条文に十分に慣れ親しんでいるために、現在の条文で特に不自由をしていないという考え方もあるかと思います。民法改正の議論が始ま



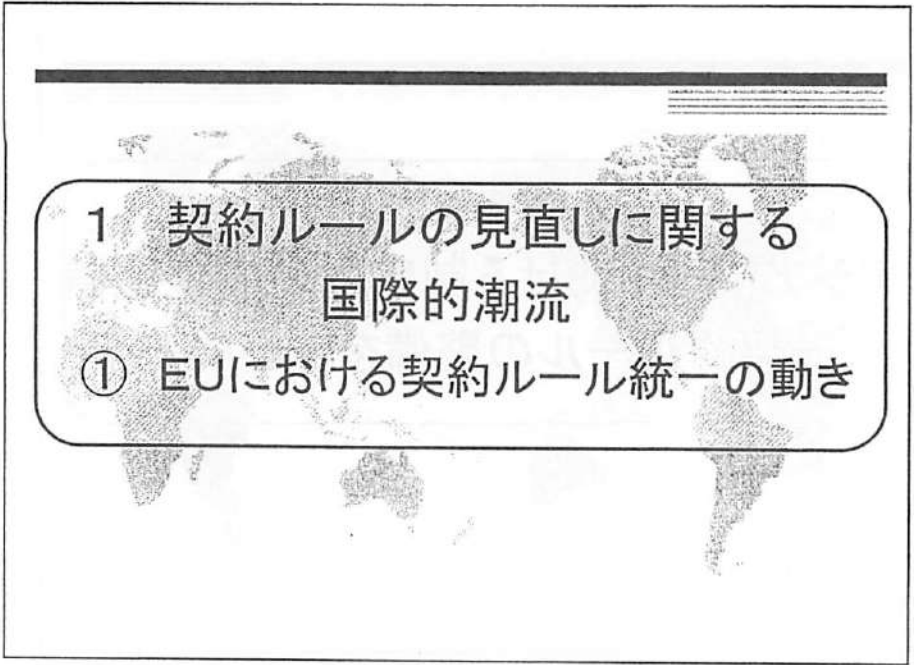
った当初は、法律家や企業法務部の方々から、果たして民法を改正する必要があるのかという強い疑問が投げかけられたということも、そのあらわれだと思います。しかし、きょうの議論を伺って、今まさに問われているのは、日本の民法が広くグローバル市場に評価されるルールになり得ているかということであると痛感した次第であります。日本がアジア市場においても受け入れられるルールを積極的に打ち出していくのか、それとも、日本国内でうまくいけばそれでよしとする内向きの姿勢をとるのか、まさに日本の基本姿勢が問われていると思われます。そして、この姿勢のあり方が日本とアジア市場の今後の関係に大きくかかわっているということが、本日の議論を通じて皆さんの共通認識になったのではないかと思います。

民法の契約法の改正は、来年2月の中間試案を控えて、今が正念場の時期を迎えているという内田先生のお話がありました。法律家はもちろんですが、ぜひ経済界の方々についても強い関心を持っていただいて、法制審議会の議論にグローバルな視点を盛り込むべく積極的な関与をしていただくということを最後をお願い申し上げまして、私のご挨拶とさせていただきます。本日は長時間どうもありがとうございました。



1





# 1 契約ルールの見直しに関する 国際的潮流

## ① EUにおける契約ルール統一の動き

2

### EUにおける契約ルール統一の動き

- 市場統合を背景に、ヨーロッパでは  
契約ルールの現代化・統一化が進む

ヨーロッパ

ドイツ 民法(債務法)改正(2001)

フランス

担保法(2006)  
時効法(2008)  
不法行為法(進行中)  
債務法(進行中)

EU

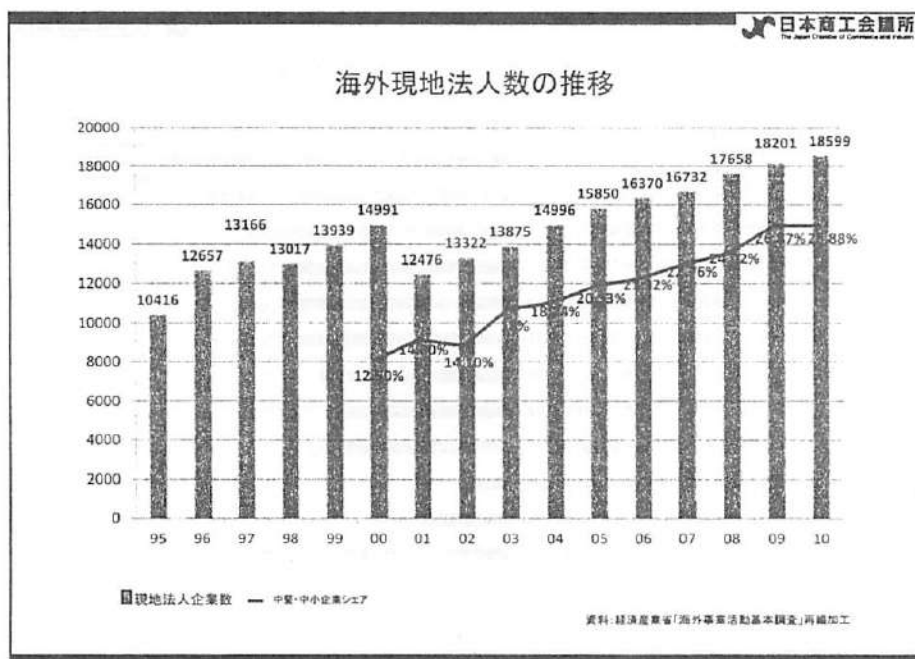
PECL(1995, 1999)  
DCFR(2009)  
CESL(制定作業中)

3

# 1 契約ルールの見直しに関する 国際的潮流

## ② アジア市場の場合

4

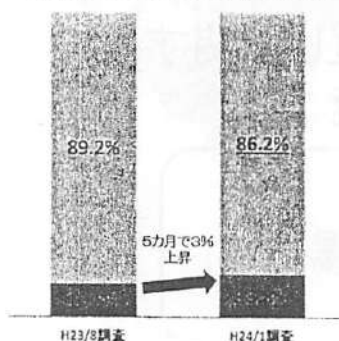


5

## 中小企業の海外展開状況

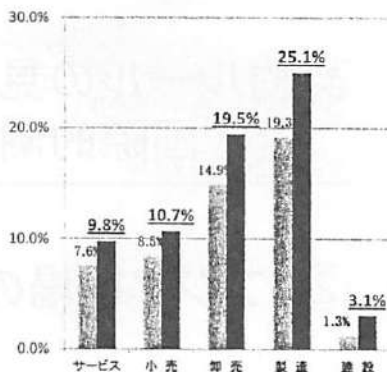
◆海外展開実施の有無(全産業)

■ 海外展開を実施している  
■ 海外展開を実施していない(実施したいができないを含む)



◆海外展開実施割合の推移(業種別)

■ 2011年8月調査 ■ 2012年1月調査

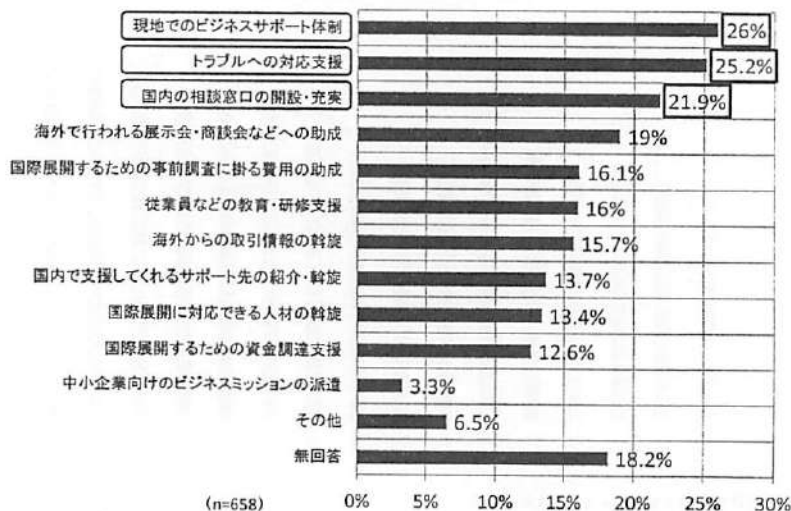


○調査期間 平成24年1月18日～24日  
○調査対象 全国415商工会議所が2796企業にヒアリング  
(内訳)建設業:414 製造業:663 卸売業:295 小売業:726 サービス業:698

出典: 商工会議所LOGO調査(2012年1月付寄調査)  
<http://www.jcci.or.jp/logo/logo.html>

6

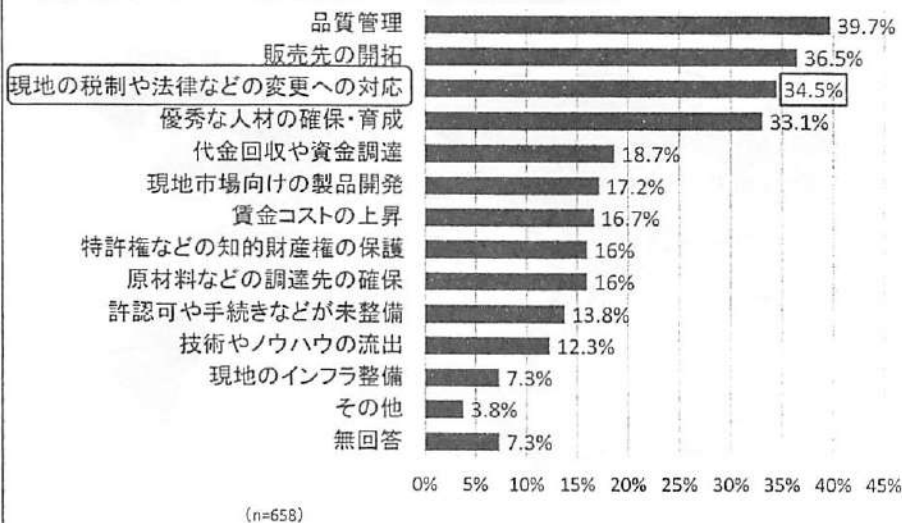
## 国際展開に際して充実して欲しい公的支援(複数回答可)



出典: 東京商工会議所中小企業の国際展開に関するアンケート調査(2012/3)

7

# 国際展開の今後の課題(複数回答可)

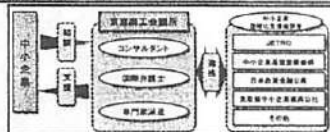


出典:東京商工会議所中小企業の国際展開に関するアンケート調査(2012/3)

## 商工会議所の海外展開支援～東京商工会議所の例

### 1. 相談・情報提供(無料)

#### ①海外ビジネス相談窓口



・4名のコーディネーターを配置  
・全員、総合商社OB・海外駐在経験者で中小企業診断士

#### ②海外ビジネスセミナー

#### ③窓口相談(国際弁護士・貿易コンサルタント)



←2011年9月に「海外ビジネスハンドブック」を作成  
はじめて海外取引を行う企業向けの手引き  
内容:心構え、組織人事、海外戦略のヒント、事例  
支援機関紹介、貿易実務、フォーマット集  
チェックシート

### 2. 海外ビジネス支援

#### ①海外現地事情視察会(有料)

#### ②中小企業国際展開アドバイザー(有料)

・海外進出のための準備、市場開拓、海外拠点設立の業務、  
現地でのトラブル対応等を支援できる企業をリスト化  
・海外進出アドバイザーと中小企業のマッチングによる支援  
(コンサルティング費用は各企業が負担)

・日弁連との協力による弁護士紹介サービスを開始(5/16～)

### 3. 海外取引サポート

#### ①海外企業信用調査

・世界の企業信用情報と会員向け割引料金で提供

#### ②貿易関係証明

・原産地証明、インボイス証明、サイン証明等

#### ③中小企業海外PL保険

#### ④海外取引情報サービス

### 4. 海外ビジネス情報提供

#### ①海外投資セミナー、商談会、交流会

・在日外国公館、外国商工会議所と連携

#### ②ビジネス研究会(大メコン圏、中国)

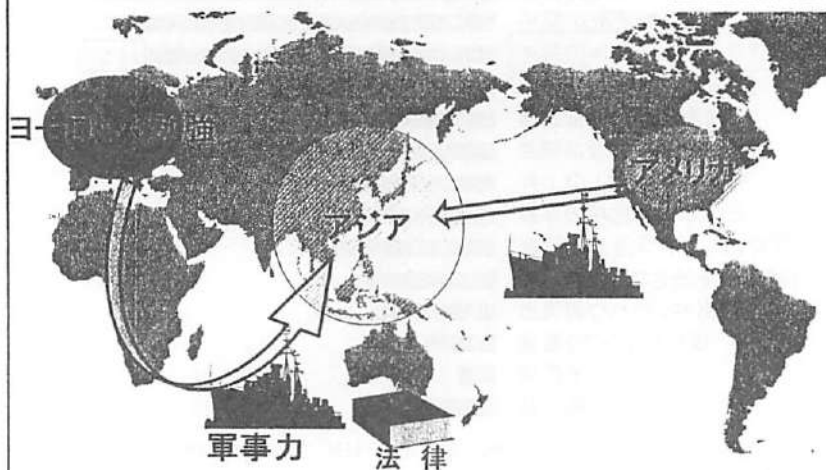
### 5. 人材育成

#### ①国際ビジネス講座/貿易実務講座等の研修

#### ②日商ビジネス英語検定/BATIC等の検定

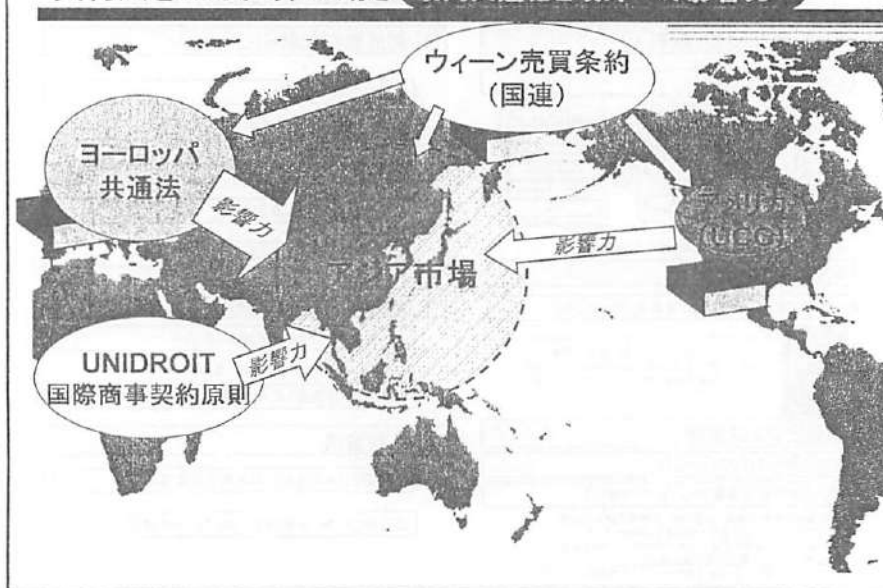
## アジアの契約法の由来

ヨーロッパ・アメリカから伝播



10

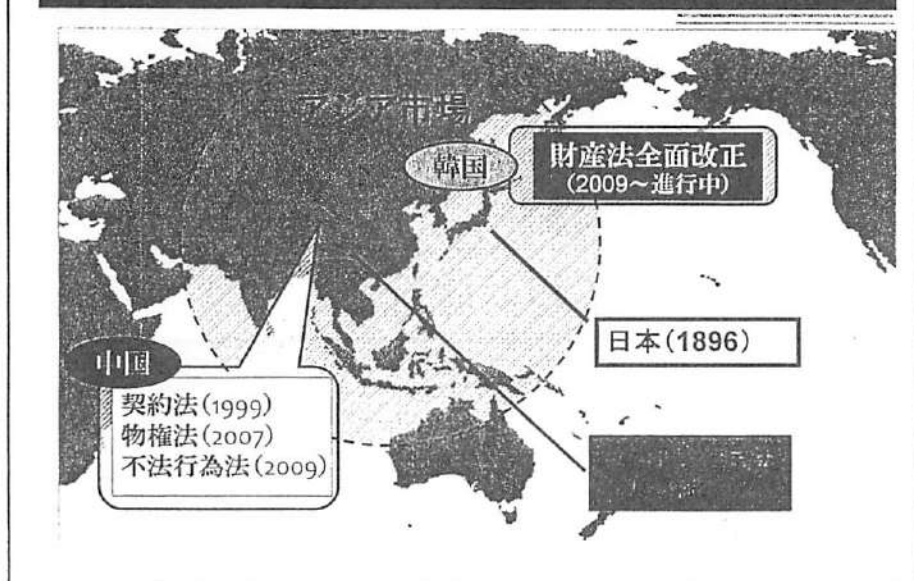
## 契約法を巡る世界の動き 域内共通化と域外への影響力



11

## 契約法を巡る世界の動き

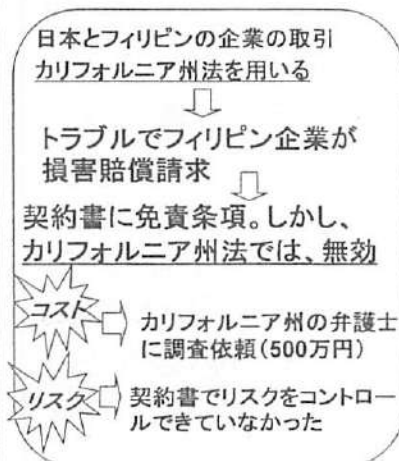
## アジアでの契約法整備



12

## 外国法を用いた不利益の事例

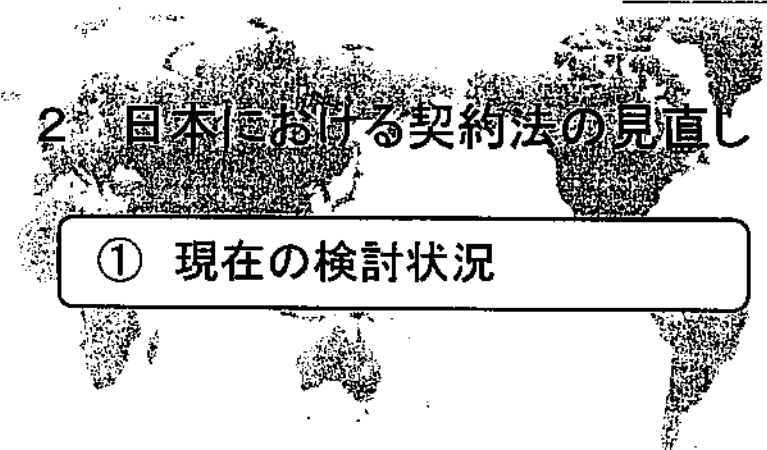
## ある中小企業の例



どこの国の法律を使うのが重要

13





## 2 日本における契約法の見直し

### ① 現在の検討状況

14

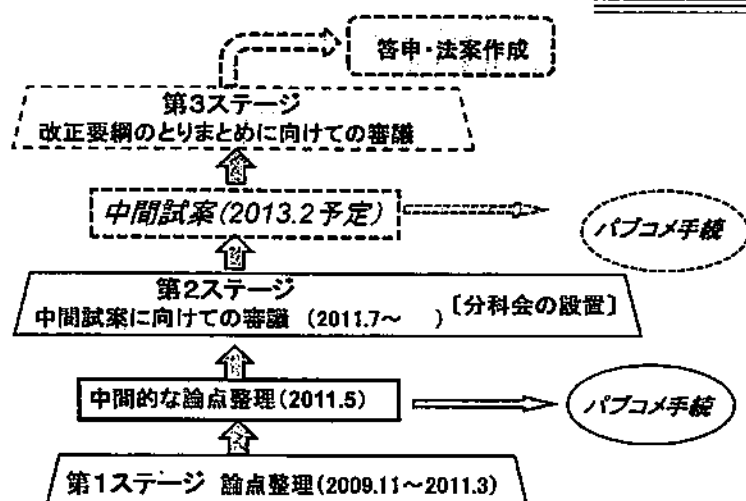
## 法制審議会への諮問

諮問第88号(2009年10月28日総会)

民事基本法典である民法のうち債権関係の規定について、同法制定以来の社会・経済の変化への対応を図り、国民一般に分かりやすいものとする等の観点から、国民の日常生活や経済活動にかかわりの深い契約に関する規定を中心に見直しを行う必要があると思われるので、その要綱を示されたい。

15

## 法制審議会での審議プロセス

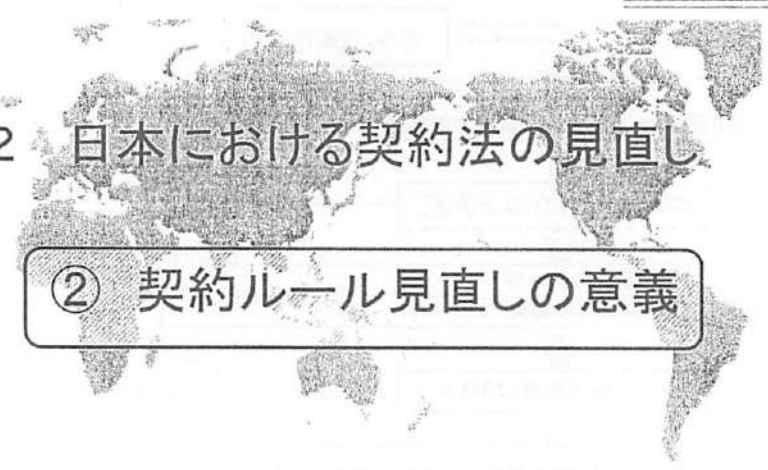


16

## 改正に対する消極的意見の例

- 現状で実務上困っていない＝改正の立法事実はない
- 安定した実務に悪影響が生じる
- ルールの明文化は柔軟な適用を阻害
- 民法は対等な「人」を対象に原則だけを定めた法典  
＝詳細なルールはわかりにくさを生む  
(詳細は特別法に置くべきだ)

17



## 2 日本における契約法の見直し

### ② 契約ルール見直しの意義

18

#### 中小企業の契約実務の実態

- ① 専任の法務担当者がいない企業が多い
- ② 基本契約書を作成せずに、仕事の受発注を行うことが多い
- ③ 大企業が作成した基本契約書に異議を唱えずにサインすることが多い
- ④ 法的なサービスを利用して紛争を解決することは少ない(話し合いでの解決)

19

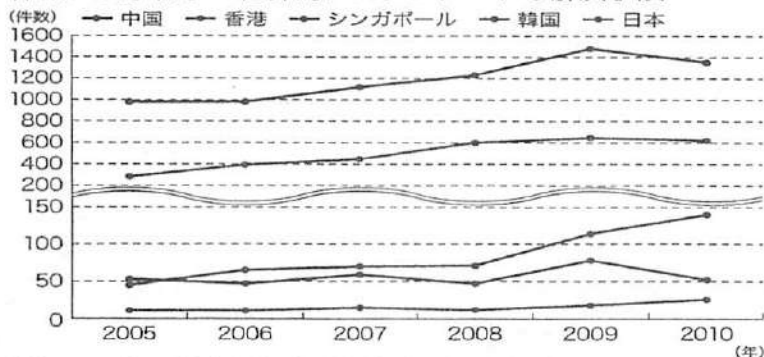
## 2 日本における契約法の見直し

### ③ 国際的視点

20

## アジア各国の仲裁件数の比較

仲裁は民事紛争で世界的にスタンダードな解決手段



(注) それぞれ、中国国際経済貿易仲裁委員会、香港国際仲裁センター、シンガポール国際仲裁センター、大韓商事仲裁院、日本商事仲裁協会。中国は国内事件を含む。

(出所) 香港国際仲裁センター HP等よりウェッジ作成

21

#### 4. 輸出中小企業のグローバルブランド育成

価格及び品質面から見るが、ブランド認知度が低い輸出中小企業  
 製品を多く、低価格に買収する。

**<支援内容>**  
 前年度輸出額が300万ドルあるいは売上で200億円以上の中小  
 企業を対象に、海外で売れる固有ブランドを開発し、開発されたブランド  
 の海外マーケティングを支援。

**<支援金額>**  
 参加形態によって6千円～1億円を限度で20%・50%を支援。

## 5. 輸出有望中小企業の選定

成長可能性の高い中小企業を発見し中小企業振興会、JITTAなどから助成金・助成金の贈付支援期間の経過支援を通じて、輸出が可能な企業を育成する。②目的

＜支援内容＞

輸出金融、保証支援、海外マーケティング支援事業参加への優待

## 6. 輸出中小企業5年プログラム

「**2007年度**」の有力な高い輸出初期段階の中小企業に対する重点支援策として、2007年度に輸出500万ドル以上の企業に重点支援を

＜支援内容＞  
輸出企業別の担当メンターを指定し、除開割のパッケージ方式の輸出支援を行う。

第1段階：輸出企業力、海外マーケット調査、海外建設経費等を支援し、最大3年度で償還実施。輸出金額が100万ドル未満時に1年度。

第2段階：海外販路を、輸出企業力、輸出グローバルブランド化を支援し、最大3年度で償還実施。輸出金額が500万ドル未満時に2年度。

出品：綏遠唐唐書 中企企商及軍軍商商企企力力強強化化經經商商信信合合通 配配發發通通制 司司理理田田工

1) 支援内容(2010 年 67 億円)  
 ① 現地輸出拠点として活用可能な事業空間、共同会議室、事務相談、電話、インターネット等事務関連の提供  
 ② 海外マーケティング、決算および金計開示サービスの支援  
 ③ 中小企業の信用担保制度のビジネス推進支援の提供

#### 4) 漏電状況:

| 国       | 都市      | 人口 |
|---------|---------|----|
| アメリカ    | シカゴ     | 16 |
| イギリス    | ロンドン    | 23 |
| フランス    | パリ      | 13 |
| ドイツ     | フランクフルト | 15 |
| 日本      | 東京      | 21 |
| 中国      | 上海      | 20 |
| ベトナム    | ホーチミン   | 12 |
| インド     | ニューデリー  | 16 |
| ロシア     | モスクワ    | 10 |
| 台湾      | 台北      | 18 |
| オーストラリア | メルボルン   | 17 |

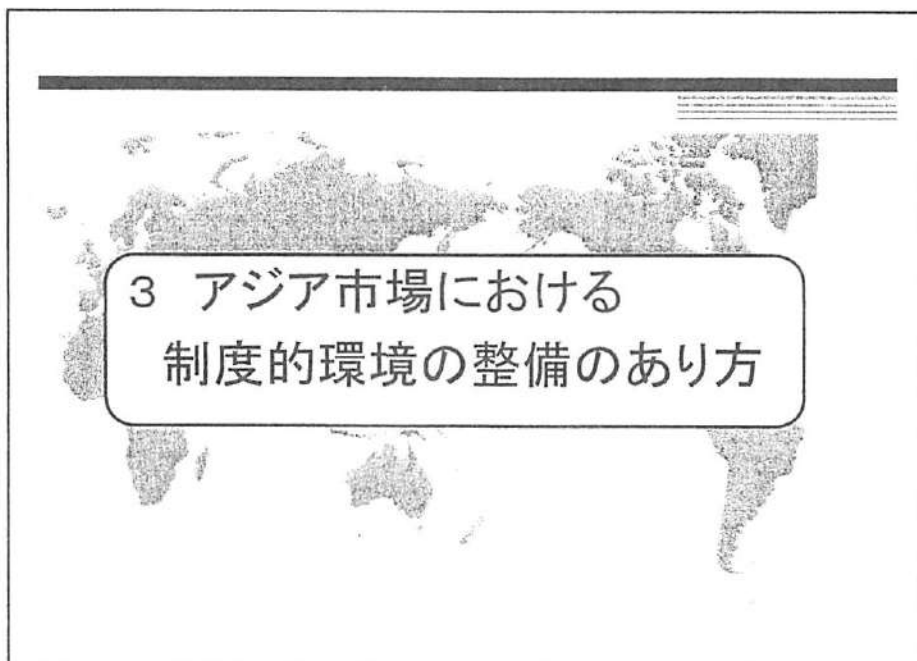
### 5.1 前編の比較、入居後の状況

| 区分       | 人数    | 人数    | 対地比率   |
|----------|-------|-------|--------|
| 専攻校上層    | 8,357 | 1,047 | 49.7%  |
| 「国大」     |       |       |        |
| 年齢の平均年齢  | 52    | 60    | 84.2%  |
| 男性比率(%)  |       |       |        |
| 出生地比率(%) | 75    | 53    | 81.5%  |
| 母国に      | 10    | 15    | 49.0%  |
| 出生地比率(%) |       |       |        |
| 出生地比率(%) | 17    | 20    | 111.8% |
| 出生地比率(%) | 8     | 4     | 2.6%   |
| 出生地比率(%) | 6     | 14    | 192.9% |

| 区分                        | 個々の<br>総額    | インキュベーター<br>の費用                       |
|---------------------------|--------------|---------------------------------------|
| おからの使用                    | 20万円         | 約1000円                                |
| 飼料スラップの人件費                | 約10万円        | 1人                                    |
| マーケティング                   | 20,000円      | 無し                                    |
| クラウドファンディングの<br>手数料(成功報酬) | 7万5千円        | 無し                                    |
| 販売のための<br>配達費、送料          | 約10万円        | 無しの可能性があるが、<br>万一に備えて10万円の<br>予算確保が必要 |
| 販売場所と<br>販路拡大費            | (仮)200<br>万円 | 月の固定経費                                |

世界の映画(入部)年間の買収額?  
入部メーカー別の映画買収額に応じて買付映画  
1部15万ドル、平均、シネマ、テレビ、ビデオ、ニュー  
1部10万ドル、テレビ、ビデオ、ニュー、シネマ、テレビ、ビデオ、ニュー  
2部10万ドル、テレビ、ビデオ、ニュー、シネマ、テレビ、ビデオ、ニュー  
3部10万ドル、テレビ、ビデオ、ニュー、シネマ、テレビ、ビデオ、ニュー  
4部10万ドル、テレビ、ビデオ、ニュー、シネマ、テレビ、ビデオ、ニュー  
5部10万ドル、テレビ、ビデオ、ニュー、シネマ、テレビ、ビデオ、ニュー  
6部10万ドル、テレビ、ビデオ、ニュー、シネマ、テレビ、ビデオ、ニュー  
7部10万ドル、テレビ、ビデオ、ニュー、シネマ、テレビ、ビデオ、ニュー  
8部10万ドル、テレビ、ビデオ、ニュー、シネマ、テレビ、ビデオ、ニュー  
9部10万ドル、テレビ、ビデオ、ニュー、シネマ、テレビ、ビデオ、ニュー  
10部10万ドル、テレビ、ビデオ、ニュー、シネマ、テレビ、ビデオ、ニュー

[illegible]



24



25

発行日：平成24年11月 1日  
発行者：財団法人国際民商事法センター  
事務局長 北野 貴晶

〒107-0052 東京都港区赤坂1丁目6番7号 第九興和ビル別館  
TEL 03 (3505) 0525 FAX 03 (3505) 0833  
ホームページアドレス <http://www.icclc.or.jp>

印刷製本：株式会社進和堂印刷所  
代表取締役 鈴木 隆

〒104-0043 東京都中央区湊2丁目16番26号  
TEL 03 (3551) 2489 (代)