

国際建設契約における日本企業の不利益発生原因の解明

1240600 松比良穂乃香

指導教員 那須清吾

研究背景

国際建設契約において、日本企業が海外企業と契約を交わした場合、紛争発生時に日本企業が不利な立場に立つことが多い。先行研究では、制度の比較分析研究が多く行われていたものの、実際の事例を用いた研究がみられなかった。

研究目的

本研究は、日本企業が不利になる理由として制度・文化・習慣といったものが挙げられると考え、実事例をもとに研究を進めていく。日本企業の不利益発生原因の解明を目的とする。

研究方法

まず日本企業が契約の際に用いる建設契約約款（GCW）と、国際的に用いられる建設契約約款（FIDIC）について先行研究に基づいて比較整理する。契約約款の整理を行った後、米国の紛争実事例について、クレームの争点と決定事項を整理する。そして整理した争点ごとに、日本企業であればどう立ち回ったか、どういった結果になったのかをシミュレーションする討論実験を行う。そして、紛争事例の結論と討論実験の結論を比較し、制度・文化・習慣の要素が関連しているのか、関連しているとすればその違いが不利益発生にどのように繋がるのかを解明していく。

分析結果

米国では、主に制度によって結論が出され解決されていた。日本では、制度が大まかで曖昧であることから、解決の際に習慣が大きく影響するだろうと推測できた。米国では制度（ルール及び手続き）が細かく決められており、請求の際にクレームを提起できる根拠となるものが存在する。対して日本では、契約約款に責任の所在や紛争の処理方法についての記載がないため、請求しようにもその根拠となるものがない。そこで、損失を報告せずに飲み込んでしまう習慣が影響すると言える。

考察・結論

日本企業は、損失が生じたことを証明するための制度も無く、クレームとして報告する際の根拠もないGCWでの契約に慣れている。日本企業に不利益が生じるメカニズムとして、損失を報告しないで飲み込む習慣が大きく影響すると思われる。

制度的に請求する権利があることに気づかないこと、気付いたとしても習慣的に諦めて飲み込みがちであることが、日本企業の不利益発生に繋がると考えられる。

また、信頼関係でできている良い面がある一方で、請負者が弱い立場であることも影響している。業界での今後の立ち位置や、発注者との今後の関係性を重視するために、その場の損失を飲み込んでしまうと考えられる。

今後日本企業が米国を始めとする海外企業と建設契約を結んだ際、契約書に記載のある責任の所在やクレームの処理方法をよく読み、自らの権利を無駄にせず活用すること、報告することが大切となるであろう。また責任の所在が自身にある場合には、普段のように話し合いや恩情で済まされることが無いため、注意深い対応が必要となると言える。