

企業法務部から見た海外事業展開に係る法律上の問題点

大成建設株式会社 管理本部 法務部
法務部長 南波 裕樹
法務室（国際）小倉 隆

1. はじめに

このたび、ICD NEWS に寄稿する機会をいただき、ありがとうございます。

当社の海外事業は、1960年代初頭、インドネシアにおける戦後賠償のホテル建設工事に端を発しています。その後、東南アジアから、南アジア、中近東、東アフリカに及ぶ地域を中心として、ダム、橋梁、海底トンネル、空港、高速道路、地下鉄、鉄道、発電所、プラントなど、さまざまな基幹インフラの建設にたずさわってきました。また日系企業の海外進出に伴い、工場、集合住宅、オフィスビル、ホテル、マンション、ショッピングモールなどの建設にもたずさわってきました。

その中で、さまざまな失敗や教訓に遭遇し、それこそ多額の「授業料」を支払ってきました。いつまで経っても同じような失敗を繰り返してしまう有様でしたが、現在は、社内審査手を強化し、徒に量は追わず、コントロール可能な範囲かどうかを見極め、慎重にプロジェクトを厳選することを基本姿勢としています。従って、経験のある国であればともかく、未経験の国・地域におけるプロジェクトに臨むにあたっては、特に詳細なリスク検討を行い、リスク対応ができない工事は受注しない方針を徹底しています。また、言語に関しても、英語がある程度通じるか、英語ができるスタッフを雇用できる国を中心に海外事業展開を行っています。

このような当社における海外事業展開の歩みを踏まえて、海外事業展開にあたって、どのような法律上の問題点・留意点が横たわっているのか、建設事業を題材にして、企業法務部の立場から論じてみたいと思います。

なお、本稿の意見にわたる部分は、筆者の属する組織の見解ではなく、あくまでも個人的見解に止まりますので、ご了承ください。

2. 建設会社の海外事業展開における特徴

(1) 建設会社の海外展開は、特定の国をターゲットとして、その国での建設工事の受注・施工を目指して行われることが基本となります。

そのような海外展開における特徴のひとつに、建設会社は、メーカーなどの海外展開が工場を立ち上げてその国に少なからずも定着するような業態であることと異なり、プロジェクト毎のいわゆる「単品生産」を生業としていることが挙げられます。建設事業は、あくまでプロジェクトを受注してから生産を開始するプロジェクト・オリエンテッドの業態なのです¹。

従って、単品を受注し、その都度生産することを業とする建設会社にとって、海外の市場動向等を注視していたとしても、個別・具体の案件が、いつ、どこで出件されるのか、予想することは難しく、必ずしも特定国に定着することができることも限りません。

かつては、「建設を行うのに、日本も海外も違いはない」といったご意見をお持ちの、ものづくりを得意とする先輩方もいましたが、やはり現実には、建設事業そのものが本来的に多くの技術者や関係者の方々の日々のコミュニケーションが大切になる労働集約・重層下請を特徴とする生産構造を有し、また近隣住民とのコミュニティーにも少なからず影響を及ぼしますので、建設事業を展開する現地国毎に、言語から宗教観、文化、法律、商習慣に至るまで、当該国の環境や状況が大きく異なることに十分留意することが求められます。

従って、そのプロジェクト毎に、そのプロジェクト固有のリスクを負うこととなるのですが、インフラ等の建設なので、そのプロジェクト規模は一つひとつが数百億円、数千億円といった請負金額となることも珍しくなく、一企業が負うにはあまりにも大きなリスクを背負い込んでしまうこととなります。

このような大きなリスクをどのようにコントロールするか、という難題は、それぞれの建設会社における海外事業への進出時期や、得意とする土木・建築分野などの進出分野、更に国・地域などの違いはあるものの、皆共通して、海外建設工事のリスク管理で苦勞してきた歴史があります。そして現在も苦勞し続けているのが現実なのですⁱⁱ。

(2) そういう現実と直面しつつも、当該国のインフラ整備にたずさわること自体が、日本としての国際協力のミッションのひとつとされることが多く、これまで、そしてこれからも、避けることはできないものであり、また、日本の建設会社の一員として、そのような国家的ミッションに関わることにより、現地国の発展に貢献できることを誇りとしています。

しかし、建設事業の海外展開の場合、このような巨額なリスクに直面するにも関わらず、入札手続のスケジュール等の制約があるために、これまでにプロジェクトにたずさわった経験のある国・地域などにおける出件である場合はともかく、全く初めて進出する国・地域において出件されたプロジェクトに対しても、その国や地域の法制度を調査するといった基礎作業を行うことに許された時間は、意外なまでに少ないというのが実情です。

例えば、これまでさまざまなプロジェクトにたずさわってきた蓄積のある東南アジア諸国におけるプロジェクトであれば、最近進出めざましい日系弁護士事務所の知恵・能力・アライアンスなどをお借りするといった対処も可能ですし、これまでの経験値をもってある程度カントリーリスクなどを予見できるかもしれませんが、例えば、突然、しかも英語圏でなく、フランス語圏やスペイン語圏に属するアフリカ大陸の小国におけるインフラプロジェクトとなると、日系弁護士事務所も無く、全くのゼロベースから、その国の政体、歴史、政治動向、地政学的位置づけ等の基本データを調査し、更にその

国の現状の法制度等を調査しなければなりません。このような場合、入札までの短い時間にカントリーリスク対応に確信をもつことは、困難を極めます。

その上で、更に、発注者やサプライ・チェーンなどの、そのプロジェクト固有のリスクも検討しなければなりません。

(3) そのような厳しい状況に置かれることが珍しくないところ、企業法務部としては、その国や地域の法制度や法曹の資質といったリーガルの基礎データの入手にも相当苦労しています。

その点、全く新規に進出する場合であっても、これまで我が国が法制度整備支援を行ってきた実績を有する国や地域であれば、法制度や法曹の資質に関するデータを迅速に集めやすいですし、これまで我が国との間で築いてきたリーガルベースの関係がありますので、初見とはいえ、あらかじめある程度の安心感をもって取り組むことができると実感しています。

法制度整備支援が、国際協力という意義の高い事業であると同時に、海外事業展開にあたっての当該事業会社にとってのリスク分析にも多大な貢献があるということを、感謝の念を込めて、ここに明言させていただきたいと思います。

そこで、以下に、もう少し具体的に、法的インフラと法律問題という二つの視点から、建設事業の海外展開においてどのような法律上の問題点に直面しているのか、その実情を紹介したいと思います。

3. 法的インフラの視点から

(1) 総論

当社は、インドネシアのようにかねてから事業展開をしてきた経験の蓄積を有する国の基本法（例えば民法）であれば、多少のなじみがあり、またその他の法令や法制度に関しても、比較的短期間で調査・検討するためのネットワークやノウハウがあります。しかしながら、全く事業展開を行った経験のない新規に進出する国の法律は、基本法も含めてゼロからの調査となります。

また、過去に事業展開し施工にたずさわった経験値を有する国の場合には、これまで何らかの機会に現地弁護士を起用した経験がある場合もあります。

しかしながら、このような経験値を有しない新規の国への事業展開にあたっては、当該国の現地弁護士を起用したことなどもないことが通常ですので、相応の能力を有する現地弁護士探しが第一の仕事となることもあります。

(2) 裁判官・裁判所

司法制度が国によって千差万別であるのと同様、「裁判官」の質も、国によって千差万別です。国によっては、下級審の裁判官が法律を十分理解していなかったり、そもそも法的素養が十分でなかったりする場合もあります。

また、残念ながら、訴訟当事者から平然と金銭を受領するような裁判官が多いと噂されている国もあります。

そのように裁判所や裁判官に対する与信に不安がある場合には、当該国において事業展開するにあたって、建設請負契約を巡る発注者や現地の建設業者との契約交渉において、国際取引のスタンダードである国際仲裁を最終紛争解決手段とする規定を設けるよう注力し、現地における裁判に引き込まれる事態を極力回避するように努めています。

しかしながら、建設工事は建設地の近隣住民のコミュニティーに少なからず影響を及ぼすことなども不可避なプロジェクトであることが一般的ですので、建設工事の遂行に伴い被害を蒙ったなどとして、建設請負契約上の契約関係のない第三者から、当該国の裁判所に訴えられることも少なくありません。

従って、当該国の裁判制度、裁判所、裁判官の与信、資質、能力などについて、あらかじめきちんと調査しなければなりません。中でも、とりわけ当該国の裁判官の腐敗度調査は必須の調査項目といえましょう。

(3) 弁護士

裁判官のみならず、弁護士の質も、国によって千差万別です。

欧米諸国やオーストラリア、シンガポール、香港などでは、建設紛争の経験が豊富な弁護士（いわゆる **Construction Lawyers**）のプロフェッションが確立しています。そのような信頼のおける弁護士社会を有する国において建設紛争に遭遇した場合には、スムーズに弁護士戦略を組み立てることができます。

しかしながら、そもそも弁護士資格自体が曖昧というか、我が国の弁護士に寄せる期待や常識からすると、よくわからないといった国も少なからずあります。

また、ある程度弁護士資格制度が確立しているといっても、建設紛争に関わることを得意とする **Construction Lawyers** といった専門弁護士が育っていないことのほうが多いのが現実です。

そこで、新規プロジェクトが出件となり、その受注を目指す場合には、当該国における弁護士制度自体の調査から始め、弁護士の質を見極めるとともに、その国において高い評価を得ている弁護士事務所の情報などを入手するように努めています。

このような調査を行うにあたっては、一から独力で調査することは稀で、多くの場合は、現地周辺地域に進出している日系の法律事務所や、東京に事務所を有する英米系の大手国際法律事務所が頼りになります。彼らは、当該国の有力な法律事務所とさまざまなコネクションを有していることもあります。

そして、実際に建設紛争に直面した場合には、そのような日系や英米系の法律事務所と、当該国におけるローカルの法律事務所とを併用して対応する場合も少なくありません。当該国におけるローカルの法律事務所の与信が十分でないことや、そもそも当該国の法制度や言語などによっては、そのようなローカルの法律事務所との直接のコミュニケーション自体に苦勞することが少なくないからです。

もつとも、現実には、このようなあらかじめの調査と法律専門家チームの編成ができる場合ばかりではありません。建設紛争が生じてから、慌てて弁護士探しをしたようなことも珍しいことではありません。

4. 法律問題の視点から

(1) 総論

ご承知のとおり、企業が海外事業を展開するにあたり直面する法律問題は、多岐にわたります。

建設事業の場合も例外ではなく、海外事業展開の現場では、その事業特性から、それぞれ多種多様な法律問題を克服していくことが必要となります。

そこで、海外事業展開の一分野における事例に止まりますが、建設事業の海外展開において直面する法律問題の主なものを挙げて、その問題点を概観し、参考に供したいと思えます。

(2) 民商法

建設事業の遂行における基本法は、他のビジネス同様、民商法になります。

しかしながら、英米法（コモンロー）系の国においては、そもそも民商法典自体が無い国も少なくありません。ご承知のとおり、そのようなコモンロー系の国では、いわゆる裁判例の積み重ねによって基本的な法理論が発展・整備されていくのが常ですが、実際には、裁判例の蓄積が少ない、あるいは裁判例の蓄積も公開も不十分な国もあり、契約法といった基本的な法理論でさえ容易に確認できない場合もあります。

その結果、民商法の全体像や個々の規定内容を把握し理解すること自体、大変な苦勞を伴います。

また、各論になりますが、建設事業の場合、建設工事の品質確保が重要な契約要素となるところ、この建設工事の品質確保に関しては、建設請負契約で合意した瑕疵担保責任の規定に加えて、当該国の法令において、いわゆる瑕疵担保責任についての規定がなされている場合があります、十分に各法令をリサーチしてチェックすることが必要となります。

特にフランス法の影響によって、中東諸国では、強行法規として瑕疵担保責任について法令上に規定している場合が多く、例えば、UAEでは、構造物・建物の躯体について、請負者に10年間の品質責任を負わせています。

フランス法の影響という視点以外でも、例えば、台湾では、住宅の躯体について、請負者に15年間の品質責任を負わせる法令があります。

このように、瑕疵担保責任法制や品質に関わる法令の調査には特段の留意が必要となります。

(3) 行政法（許認可等）

そもそも、当該国の建設事業に日本の建設会社が参入できるのかが問題になる場合があ

ります。

かつて、韓国では、永く日本の建設会社の建設事業への参入が全面的に禁止されていました。現在はそのような規制はなくなりましたが、現地法人を設立しなければ建設事業に参入することができない国や、日系企業が現地法人のマジョリティーを持つことが許されておらず、現地の個人や法人が過半数の株主でなければならないとする法制の国もあります。また、現地の建設業者とのジョイント・ベンチャーを組成することが参入の条件とされている国もあります。

このような参入規制に対して的確に対応するためには、どうしても現地の優秀な弁護士やコンサルタントの支援が必要となります。

また、日本では、建設事業を行う場合には、建設業法により、国土交通大臣または都道府県知事の営業許可を得ることが必要となりますが、国によっては、そもそもそのような許認可を必要としない場合や、ビジネスの事務所登録だけを行えばいい場合もあります。

更に、案件によっては、建設会社において、設計業務と施工業務を一貫して受注する場合がありますが、その場合、設計業務の業務範囲には、当該国の当局から着工許可を取得することが含まれるため、当該国の設計ライセンスを取得していることが必要な場合がありますし、設計や施工における技術水準や品質基準、更に設備内容などを定める、日本で言うところの建築基準法といった類の法令は、間違いなく各国各様、さまざまな規制内容となっています。

これらのように、当該国において建設事業を展開しようとする場合、そもそも備えていなければならないライセンスや許認可、諸基準などが多数に互ります。これらの法規制を全て問題なくクリアすることは、信頼できる現地コンサルタントの協力・助言を得ることが必須となりますし、大変な調査と準備を要します。

(4) 労働法・安全衛生法

建設事業は、機械化・自動化が進んできてはいますが、未だに労働集約型・重層下請型の生産システムであり、多くの技能労働者を確保することが重要となります。

ところが、当該国において多くの技能労働者を確保しようとする、たちまち、さまざまな法規制と直面することとなります。

そもそも、労働者の取り扱い自体、当該国の基本政策に大きく左右されます。例えば社会主義国においては、現地労働者保護の政策的プライオリティーが高いことが通常で、技能労働者に対して日本的なマネジメントを実施することが困難な傾向にあります。

また、自国労働者保護の政策の下、外国人労働者の導入を制限し、許可制などとしている場合があります。そのため、当該国の技能労働者だけでは、そのプロジェクトに必要な技能労働者の人数を確保できる見通しが立たない場合に、日本や周辺国から多数の技能労働者を起用したいと計画しても、計画どおりタイムリーに、当該国に技能労働者を入国させることができないことがあります。

これらの事前調査が不十分だったりすると、受注するにあたり計画していた技能労働者

をタイムリーに確保できない結果、建設工事をスケジュール通りに進めることができなくなり、結果的に工事完成が遅延し、多額の契約上のペナルティを科せられるといったリスクが現実化することとなってしまいます。

このような事態に陥らないためには、当該国の労働法規制について十分知悉し、また監督官庁との折衝も含めて適切に対応することができるよう、信頼できる現地弁護士やコンサルタントを確保し、タイムリーに助言・協力を得ることができる関係を備えることが不可欠となります。

(5) 通貨法・為替管理法

海外において建設事業を行う場合、その工事を請け負った建設会社は、当該国の発注者から現地通貨で請負代金を受領し、その一方で、下請業者や材料納入業者などに現地通貨で対価を支払うことが多くを占めますので、現地通貨の価値変動リスク（為替リスク）は極めて大きいものがあります。

この為替リスクは単なる法的問題を越えた、根源的なカントリーリスクのひとつです。

海外事業展開を行うにあたり、このような為替リスクを回避するためには、極力、受取通貨と支払通貨を一致させることが基本となります。

例えば、当該国以外から材料を当該国に輸入することにより調達する場合、国際通貨である米ドルが契約通貨として用いられることが多いのですが、そこで、当該国の発注者との工事請負契約における請負代金の支払についても、その輸入材の調達に相当する部分の決済通貨を現地通貨以外の米ドル建てにすることができれば、その部分については為替リスクを回避することができることとなります。

ところが、近年、「契約通貨は自国通貨に限る」という法制変更を行った国があります。国際通貨建ての契約ができないとなると、通貨バランスによって為替リスクをヘッジすることができないこととなります。

また、現地通貨で利益をあげた場合に、その利益相当額の海外送金に許可を要するという法制の国もあります。

このように、通貨法や為替管理法は、国によって制度が異なりますので、当該国における信頼できる現地コンサルタント等の助言を得ながら、十分なりサーチと対策を尽くさないと、思いもよらない多額の為替損失を蒙ってしまいます。

(6) 査証・輸出入・通関に関する法

上記(4)とも関連しますが、外国人の入国に際して査証（ビザ）を必要とする国が多く、技能労働者を確実にタイムリーに確保することが重要となる建設事業の遂行において、日本や周辺国から多数の技能労働者を参入させようとする方策を実施する際などには、タイムリーかつ確実に、査証（ビザ）を確保することが重要となります。

また、技能労働者だけでなく、資材や機材についても、一定の品質と量を当該国における現地調達により確保することが困難な場合には、日本や周辺国から当該国に輸入するこ

とにより、当該プロジェクト遂行に必要な資機材を確保することを計画することがあります。

このような輸入資機材は、原則として輸入関税の対象となりますが、ODA（政府開発援助）のように政府間で資金援助が行われる場合、建設される構造物そのものに生成される資機材であれば、輸入関税が免税とされている場合があります。この免税措置を得るために、国によっては「マスターリスト」といった書類に該当の資機材を記載して申請することが必要となります。

また、建設される構造物そのものにはなりません、その建設にあたり用いられる仮設資機材についても、再輸出を前提に免税になるか、または、納めた輸入関税が還付される国もあります。

これらの免税・還付手続は、関税当局の実務に左右される部分が多いことから、工事費積算の段階から、現地コンサルタントによる助言が不可欠となります。

いずれにしても調達コストに直結しますので、このような措置の存在を看過せずに、きちんと免税・還付に係る申請手続を行うことが、実務上重要となります。

（7）税法

上記（4）（5）（6）の他、法人税、VAT（付加価値税）、売上税、地方税等に関わる税法が重要となります。

しかし、税法・税制は、国により大きく異なりますので、現地の税務専門家などの助力を得ながら、慎重に税法・税制の調査を尽くすことが不可欠となります。

VATについては、上記（6）の輸入関税同様、政府開発援助工事の場合には、日本と被援助国との交換公文において「免税」とされていることがあります。

ところが、当該国の税務当局が、当該国の税法に免税手続に関する規定が無いなどの手続上の理由から、交換公文を度外視して、課税の扱いを強要してくる場合があります。

また、当該国の税務当局から、VATの免税手続に関する規定は無いものの、還付手続に関する規定がある旨の説明を受けて、還付手続に期待して仮払にてVATを支払い続けていたところ、実際には、将来的に別工事で発生するVATとの相殺は認めるものの、単純な還付を認めないといったことがありました。当該国において継続的に工事を受注し、事業を継続しない限り、一旦支払ったVATを回収できない仕組みとなっていた訳です。

多くの国の税務当局にあっては、当該国において大型の建設工事を遂行する日本の建設会社への対応が厳しいのが一般的です。当該国の税務当局が大きな裁量を有していたり、税務に係る地方事務所や担当者によって、対応が全く異なったりもするので、当該国の税法および税務に関する法制度の理解はもとより、当該国の税務当局・税務組織との対応についても、相当に苦勞することが少なくありません。

（8）仲裁法

i) ご承知のとおり、国際取引における最終紛争解決手段は、当該国の裁判とするのでは

なく、仲裁とすることがスタンダードとなっています。

建設事業に係る海外事業展開においても、多くの工事請負契約に国際仲裁を最終紛争解決手段とする旨の条項が規定されています。

裁判ではなく仲裁であれば、外国仲裁判断の承認および執行に関する条約（ニューヨーク条約）により仲裁判断の執行のためのメカニズムが担保されていますので、発注者の所在国（多くの場合、工事施工国と同一ですが）が同条約の加盟国であれば、紛争解決手段として仲裁条項が規定されていることで一定の安心感が得られます。

ii) このように国際仲裁を最終的な紛争解決手段とする場合に、まず注意すべき点は、「仲裁地」の規定をどうするか、という点です。

仲裁地について、当該国以外の第三国（例えばシンガポール）とすることが規定されていれば一応フェアであるとは言えますが、例えば入札要綱などにおいて、発注者の所在する当該国が仲裁地とすることが、あらかじめ応札条件とされている場合もあります。

このような場合は、仮に、当該国の仲裁において、日本の建設会社が有利な仲裁判断を勝ち取ったとしても、発注者は、当該国の裁判所に「仲裁判断の取消訴訟」を提起することにより、争いを継続することができます。

このような取消訴訟については、ニューヨーク条約の下では極めて限定された事由の下でしか取消が認められていませんので、当該国がニューヨーク条約の加盟国か否かは仲裁地を選択する上で大きな要因となります。

国際仲裁をシステムとして尊重する先進国の常識では、ニューヨーク条約が予定しているとおりに、極めて例外的な場合（例えば仲裁合意が無効、仲裁手続が不公正、仲裁判断が公序良俗に反する等）に限って、取消が認容されると考えられています。

しかしながら、仮に仲裁地がニューヨーク条約加盟国であった場合であっても、国によっては、ニューヨーク条約の規定を過剰に拡大解釈して、国際仲裁制度を信頼する我々の常識からかけ離れた仲裁法やプラクティスとなっている国もあります。

例えば、ある国で仲裁判断の取消訴訟が認容されたケースにおいて、裁判所の判決理由では「仲裁判断が公序良俗に反する」とされているのですが、その理由中に述べられていることは、実質的には「国策に反する」という理由に他ならないといったこともあります。

iii) また、当該国の仲裁ではなく、シンガポール等の第三国にて仲裁が行われることに漕ぎ着けて、その仲裁の結果、有利な仲裁判断を勝ち取ったとしても、当該国の発注者が、なお当該国の裁判所に「仲裁判断の取消訴訟」を提起する場合があります。

国際仲裁の常識では、「仲裁判断の取消訴訟は仲裁地の裁判所のみ管轄がある」という理解なのですが、当該国の裁判所が、そのようは常識や理解を物ともせず、取消訴訟を受理してしまう場合があり、更に当該国にて法廷での紛争が継続し、しかも日本の建

設会社にとって100%アウェーでの戦いを強いられることになってしまいます。

iv) 更に問題が大きいのは、仲裁判断の執行の局面です。

日本の建設会社が有利な仲裁判断を勝ち取り、取消訴訟も提起されることなく、その仲裁判断が確定したとしても、発注者が、その仲裁判断の内容（例えば一定額の請負代金の支払）を履行しない場合、日本の建設会社は、相手方が第三国に相当の資産を有しているような場合でなければ、発注者の所在する当該国の裁判所に仲裁判断の執行を申し立てざるを得ないこととなります。

そうすると、また延々と当該国でのアウェーでの裁判が継続することとなってしまい、いつまで経っても未収入金の回収の実現といった解決に至らないといった事態に陥ってしまいます。

ニューヨーク条約では、外国仲裁判断は当該国の執行手続規則に従って執行されるべきこと、その執行にあたり内国仲裁判断よりも厳しい条件等が課されてはならないことは規定されていますが、具体的な各国の執行手続自体の適正性や実効性といった問題となると、ニューヨーク条約の枠組みを超えた、各国の国内法の整備や執行手続の実効性の問題となります。

このように、最終的な紛争解決手段として、当該国の裁判よりは、国際仲裁が望ましく、そのように契約に規定されることが国際取引のスタンダードであるとはいえ、なかなか真の最終解決に至ることができず、結局、当該国での長期の裁判を強いられることが少なくありません。

v) これは当該国の裁判制度や裁判所の問題に限られません。国によっては、行政が、仲裁判断を認めず、介入してくる場合もあります。

例えば、当該国の政府の一機関である発注者と日本の建設会社との間で、工事請負契約に定められた仲裁条項により追加費用請求紛争を解決したところ、その後、同じく当該国の政府の一機関である会計検査院に相当する組織が、そのような紛争解決の内容や結果の妥当性について、蒸し返すかのように異議を唱えるといったことがありました。

vi) 従って、日本の建設会社が海外事業展開を行うにあたっては、最終的な紛争解決手段が第三国における国際仲裁であることで安心することはできず、出件となった案件の当該国における仲裁法がどのようなものか、当該国の裁判所が仲裁判断取消訴訟においてどのような判断を下すのか、仲裁判断の執行申立がどのように扱われるのか、行政は介入してこないのか、などの情報を的確に得ることが、その案件に取り組むかどうかの判断にあたり必須となるといえましょう。

vii) 国際仲裁には、上記の商事仲裁の他、投資協定仲裁というカテゴリーがあります。

これは、外国に投資を行った企業が、当該企業の所在国とその投資を受け入れた国と

の間の投資協定や経済連携協定に、その投資受入国が違反したことによって、当該企業の投資が毀損するなどの損害を被ったとして、投資受入国を相手取り、損害賠償を求めて投資協定等に基づく仲裁を提起するものです。

過去には、南アメリカ諸国や中央アジア諸国などに進出した企業が、投資受入国を相手取って投資協定仲裁を申し立てるケースが数々ありましたが、最近、日本のエンジニアリング会社が、投資の毀損を理由にスペイン政府を訴えた事案が発生しています。

投資協定や経済連携協定上、「建設事業の遂行」も「投資」にあたるとされることが多いので、理論的には、建設会社も利用できる手段です。

しかし、全ての投資協定や経済連携協定に仲裁による紛争解決が規定されているわけではなく、また、建設事業を遂行した当該国を相手取って仲裁判断を求める、すなわち、「国」を訴えるという最終手段となりますので、十分に情報収集した上で、慎重に判断することが必要となります。

5. 近時の動向

近年、日系法律事務所が合併により規模を拡大するとともに、アジアを中心に、海外事務所の開設やローカルの法律事務所とのアライアンスの構築などにより、海外展開を進展させてきました。シンガポール等、東南アジアの各都市においては、日系法律事務所が、日本国弁護士の駐在競争をしているような観があります。

しかし、基本的な社会インフラの建設・整備を使命として海外事業展開を行う日本の建設会社は、そのような日系法律事務所の進出が及んでいない国においても、事業遂行にたずさわらなければならないことがあります。

例えば、現時の日本国政府は、成長戦略の一環としてアフリカに注目し、日系企業がアフリカにおいて未整備の社会インフラの建設・整備にたずさわるよう、後押しする施策を展開していますが、アフリカでは日系法律事務所のネットワークはほとんど整備されていない状況であり、日本国弁護士が駐在している国もほとんどないようです。

また、「法的問題点」以前の話ですが、言葉の問題も重要です。アフリカに限ったことではありませんが、英語圏であればともかく、フランス語圏となると、日本の建設会社における現有のリーガルスタッフでは対応が難しく、ましてやスペイン語圏、ポルトガル語圏となると更にハードルが高くなります。

モンゴルや旧ソ連に属する中央アジア諸国も、今後の社会インフラ整備に係る国際協力のポテンシャルが高いと思われませんが、ロシア語圏ということもあり、リーガルに関する情報を得る手掛かりすらおぼつかない場合もあります。

これらの法制度や法的問題の解決策といった視点からは、「未開の地」とでも評することが相当な国や地域においても、社会インフラの整備・建設に取り組まなくてはならない日本の建設会社は、相当のリスクテイクの覚悟が必要となります。しかし、そのような困難を背負う日本の建設会社における企業法務部としては、眼前にリーガルに係る課題が横たわっている以上、それでも何とかしなければならない役割を担っているわけで、一体、ど

のように対処すれば企業法務部としての任務を全うすることができるものか、日々の悩みは尽きません。

6. 結び

企業にとって、スムーズに海外事業展開を行えるのが理想です。そして、かかる事業展開に際して、なるべく法的紛争を回避したいことは言うまでもありません。

しかしながら、海外において、殊、建設事業を展開しようとする場合、言葉から宗教、文化、法律、商習慣に至るまでの環境が全く異なる中で、対発注者、対現地業者、そして近隣住民や通行人などの第三者も含めれば、事業遂行にあたって接触することになる組織や人が極めて広範囲で多数に互り、紛争の種は広範囲にかつ日常的に存在しているといっても過言ではありません。

また、一度法的な紛争になった場合であっても、なるべく早期にコストをかけずに終結したいのですが、これも決して簡単なことではありません。

長期に互る取引関係にある本邦の企業同士であれば、情報交換のヒアリングはできるものの、その情報交換が、競争関係にある同業他社を相手方とすることとなると、談合・カルテルの疑義を招かないよう、コンプライアンスにも十分配慮しなければなりません。

その点、日本国の政府機関やJICAに相談する場合は、他に換えがたい安心感があります。

そこで、大変僭越ではございますが、悩み深き日本の建設会社における企業法務部の一員として、我が国の法整備支援について、今後期待したい諸点を、勝手乍ら、述べさせていただきます、本稿の結びとしたいと思います。

- ① 法制度整備だけではなく、それを実際に運用する裁判官・行政担当者等の質的向上を促すような継続的支援
- ② 特に規制法規に関しては、法と、その実施するための規則が矛盾していたり、規則間相互にて矛盾していたりすることが珍しくなく、また法はあるものの、その実施に係る規則が整えられていないために、実際の適用・運用がなされていないケースも散見される
ところ、法と実施に係る規則の体系整備についての構築支援
- ③ 現地の法曹関係者や法曹を目指す学生に対して、日本法教育を行うなど、法整備支援によって制定された基本法等の運用において日本法的な解釈・考え方が広まるような、ある意味、コモンロー諸国における英国法のような位置づけに、将来、日本法が位置づけられることになるような支援施策
- ④ 一民間企業では調査が難しい、各国の法制度や法曹に係るリーガル基礎データに係る公開データベースの構築

(例)

- ・ 仲裁判断, および, 仲裁判断取消訴訟に関する情報
- ・ 国際仲裁人の氏名・経歴等の情報
- ・ 裁判制度, 裁判官, 弁護士数
- ・ 英語で相談できる代表的事務所の情報
- ・ 会社設立, 支店登録, 納税 (法人税, 個人所得税他) に関する情報

長年取り組まれてまいりました東南アジアをはじめとする各国に対する法制度整備支援の諸施策は, 当該国における法制度という社会の基本的なインフラを整備するという意味において多大な意義を有する国際貢献事業と存じます。

一方, 私ども日本の建設会社は, 当該国の社会的基盤をなす交通・衛生・資源などに係る諸々のインフラ施設建築物の整備・建設にたずさわることにより, 国際貢献の一翼を担う使命を負っています。

法制度というソフト面, そしてインフラ施設建築物というハード面といった違いはありますが, いずれも社会インフラの整備を通じて国際貢献を担っているという意義の点において, 共通項が認められることと存じます。

本稿では, そのうち, 私ども日本の建設会社が担うハード面での社会インフラ整備支援のステージにおいて, その日本の建設会社の一社である当社における企業法務部にて直面してきた法的諸問題を, 諸々雑駁に, ご紹介させていただきました。

筆者の力量の無さから, はなはだ拙い内容に留まってしまっておりますが, 一方のソフト面でのインフラ整備である法制度整備支援事業の今後の展開にあたり, 幾許ながらもご参考にしていただけましたら幸いに存じます。

今後共, 倍旧のご支援をお願い申し上げます。

ⁱ もっとも, 建設会社もメーカーと同様, 国毎に現地法人を設立することによって, 継続的に建設事業を行う形態が, 特に建築工事について増えてきています。

ⁱⁱ 海外建設協会「海外建設プロジェクトのリスク管理」(2015年4月)