

国際調停と当事者交渉シリーズ 「当事者交渉②」

GBC (ジービック) 大貫研究所 代表
公益社団法人日本仲裁人協会 理事
京都国際調停センター 運営委員・調停人



大貫 雅晴

本シリーズ当事者交渉(1)で国境を越える紛争(cross-border dispute)解決交渉の技法を紹介した。今回は利益満足型交渉(negotiation on merit)の技法による解決方法を事例挙げて紹介する。

1. 事例から学ぶ交渉術

利益満足型交渉は、双方の立場、主張を巡って争うことを避けて双方の利害(interest)を見出して、双方が利益となる利点(merit)に焦点を当てて解決する方法である。

以下に事例をしめす。

事例：日本の輸入業者A社は、線香の材料となるサンダルダストをCIF条件で輸入契約をインドのB社と締結。貨物は輸出港(Cochin)の蔵置場に搬入されたが、船積前にモンスーンに遭遇して、蔵置がずさんであったこともあり、かなりの異物が混入してしまった。貨物は、その状態で日本向けに出港した。日本に到着した貨物をA社が検査したところ、釘、石等の不純物が混入していたため、直ちにインドのB社に通知を行った。A社は、そのままの状態では商品価値がなく、線香の原料として国内メーカーに搬入ができないことを伝えた。本件の解決にあたり、A社は国内メーカーも含めた三者が共に満足する解決方法、交渉方法の検討を行った。尚、本件の契約書には準拠法条項規定があり、日本法が準拠法である。

2. 交渉の事前準備事項

1) 自社の主張、ポジションの整理

トラブル、紛争が発生した場合、請求者、被請求者のそれぞれの立場から、取引契約、履行、トラブル、紛争発生に関係する事実経過を要約して、自社の主張、ポジションを整理しておくことは、交渉を進めるうえで非常に大切である。

例えば、以下の事項の整理、検討が求められる。

- ①関係取引契約の交渉、及び契約成立の経緯の確認
- ②契約書の取引契約の条件(契約上の権利、義務)の確認
- ③契約の履行段階での経緯の確認
- ④トラブルが発生してからの経緯、各段階の事実関係の確認
- ⑤契約書の準拠法条項、紛争解決条項の確認
- ⑥自己の主張の整理と法的根拠の検討

2) 重要文書資料(証拠)の整理

自己の主張を根拠づける証拠、資料を整理して交渉に臨むことは、交渉を効果的に進めるうえで大切である。例えば、商品売上の品質上の瑕疵、商品の納期遅延、商品代金の未払いなどのトラブルなどの場合、例えば、以下に示す事実関係を証明する重要文書資料、証拠等が挙げられる。

- ①契約書、
- ②契約関係資料、交換文書(レター、E-mailほかの通信記録)、
- ③契約履行に関連する証拠、他(例：B/L, Invoice, Insurance Policy, L/C, 他)

3. 自社の主張の整理と法的根拠の検討－事例から－

自己の主張と法的根拠を検討して自社のポジションを整理することは交渉を効率的に運ぶ上で大切である。

事例から買主A社の主張の法的根拠を整理すると以下の通りである。

1) 貿易条件と準拠法の確認

貿易条件：事例の貿易条件はCIF条件である。INCOTERMS規則によれば、貨物の引渡しは輸出港本船上であり、その時点で貨物の滅失、損傷の危険は売主から買主に移転する。当該貨物は船積前の蔵置場において異物が混入しており、危険及び費用は売主の負担である。

準拠法：インドはウィーン売買条約の未加盟国であるが、契約書の準拠法が日本法であり、ウィーン売買条約第1条b)に基づき、締約国である日本法が準拠法となり、国際物品売買契約はウィーン売買条約が適用されるので、本件はウィーン売買条約が適用されることになる。

2) 貨物受領の検査と瑕疵の通知義務

A社は貨物の受領後直ちに検査をして、瑕疵の通知をB社に行っている。

同法に従えば、買主は、貨物が到着したら、出来る限り短い期間に、当該物品を適宜に検査しなければならない(同38条1、2項)。物品の不適合(瑕疵)を発見した場合は、合理的な期間内に不適合を特定した通知を売主に行わなければならない。通知を行わない場合はその権利を失う(同第39条1項)。

3) 売主の契約違反についての買主の救済

ウィーン売買条約では、同第三節、売主の契約違反についての救済(45条~52条)規定が定められている。買主は次のような法的救済を受けることができる。

- ①代替品の引渡し請求、
- ②瑕疵の修補請求、
- ③契約解除による受領拒絶、及びその後の代替取引による差損の請求、
- ④代金減額、
- ⑤損害賠償。

以上に挙げた救済のなかで、例えば、代替品の引渡し請求、契約解除は、契約違反が重大な契約違反に限られる。

4. 交渉方法の検討

自己の主張、立場(position)だけでなく利害(interest)に焦点をあてると、当事者双方のinterest(利害)を調整した利益満足型の交渉方法がある。

1) 利益満足型交渉

国際物品売買契約における契約不適合(瑕疵)が問題となっている場合、ビジネスにおいては、法的救済手段を根拠にすることは大切であるが、問題解決のために、双方の利害を調整して、ビジネスライクな現実的処理もトラブルを円満解決に導く利益満足型交渉が効果的である。

円満解決を図るうえで、双方の利害を共有して損失をできるだけ少なくする工夫、また、その時々に応じたビジネスライクで、双方が満足のいく合理的な解決方法を検討することが求められる。

本件事例では：

- ①海外から送られてきた商品に異物が混入、その状態では商品価値がないので、契約解除、商品拒絶、代替品の請求が考えられる(買主の基本的Position)
- ②買主の顧客であるメーカーへの早期の納品が求められており、また、代替品の履行請求では、時間のロス、運送費などの経費がロスとなる、また、相手国の貿易管理法に基づく煩雑な手続きは避けたい。(買主、売主双方のInterest)
- ③長年の取引関係を考慮すると、商品を受領して、商品に混じった異物を排除すれば商品価値のある商品として販売できるので、返品による代替品の請求は時間のロスとなり、これを避けて、買主側で、異物の排除による修補作業を行い、それに伴う費用、損失については売主に請求するという解決する選択肢(options)があり、合理的な円満解決方法であると考えられる。

2) 円満解決案提示の英文レター

相手方への解決案の提示の参考英文レターを次ページに示す。

Dear Sirs,

Contract No.100 for Sandal Wood Dust

We would draw your attention to our complaints of defective quality of the goods delivered to us under Contract No.100. The whole lot delivered to us were rejected by our customer because of the goods containing a lots of impurities and foreign materials, such as nails, graves, stones, vinyl ,wooden chips, etc. The whole lot were contaminated and totally unmerchantable.

In the circumstances, we reserve the right to reject the whole lot for replacement and claim the loss and damages. However, considering the cost and time loss for replacement and long good relationship with you, we , without prejudice to our every rights, would like to suggest and propose you the way of an amicable settlement on mutually profitable basis.

We accept the goods subject to the following conditions:

- 1) We remove the foreign materials from the goods at our site on your behalf. The cost and expenses for such removal are burden by your side.
- 2) Shortage of the lot as a result of the above removal of foreign materials shall be covered and burden by your side.
- 3) The bill for such cost for removal and the reduction of price for the relative shortage will be sent to you, which shall be paid by you.
- 4) you shall remit by TT such billed amount to our bank account to be designated by us.

We think that the above proposal is reasonable way and business- like manner for mutual merits on settling the unhappy matters.

The above proposal is made for the settlement purpose only, and you are requested to give us your favorable reply at the latest by (date).

We sincerely hope that you will agree to our proposal for settlement, and look forward to receiving your favorable reply.

Sincerely yours,