

Client Alert

2 November 2017

目次

1. シールド・オファーとは
2. 国際仲裁におけるシールド・オファー利用の利点
3. 国際仲裁においてシールド・オファーを用いる方法
4. 結論

国際仲裁アップデート No. 9

国際仲裁におけるシールド・オファー (Sealed Offer) の利用

近年、国際仲裁の申立てを検討する当事者につき、仲裁費用に関する懸念がますます高まっています。仲裁費用に対する懸念は、主に、仲裁費用が請求額に比して合理的な費用となり得るかという点のみならず、敗訴の場合に勝訴当事者の弁護士費用及び仲裁費用についても負担するリスクにあります。

仲裁費用に関する当事者の意識の高まりに合わせて、仲裁機関及び仲裁廷側も、効率的な手続運営の確保について、自らの役割として意識する傾向が強まっています。

本クライアントアラートでは、イングランド、ウェールズ、その他多数のコモン・ロー法域で頻繁に用いられている和解促進制度である、シールド・オファーの概念について概説するとともに、この手法が紛争の効果的かつ経済的解決のために国際仲裁においてもいかに活用され得るのかについて検討します。

1. シールド・オファーとは

シールド・オファーとは、和解による解決を目的とした、一方当事者から他方当事者に対する和解の申し出の一種であり、歴史的に一部のコモン・ロー法域における訴訟において活用されてきたものです。通常の和解のための申し出とは異なり、責任論や損害額といった本案についての判断が下された後に、弁護士費用及びその他の費用に関する争点の審理が開始される直前まで、裁判官又は仲裁人に対して開示されません。申し出の内容は、弁護士費用及びその他の費用の争点において決着がつかない限り、裁判官又は仲裁人に対して明らかにされることはなく、「コスト以外の点においては、他の権利に影響を与えない」(without prejudice save as to costs) のものです。

勝訴当事者がシールド・オファーを拒絶し、裁判官又は仲裁人による最終判断において当該申し出を超える結果を得られなかった場合、裁判官又は仲裁廷は、この勝訴当事者に対し、「不合理な」拒絶による自己責任として、敗訴当事者の弁護士費用及びその他の費用の相当部分を支払うことを命じることができます。

シールド・オファーの概念は、40年以上前の、イングランド及びウェールズの裁判所における、カルダバンク v. カルダバンク事件 (1975年)

(*Calderbank v. Calderbank* [1975]) の判例法の中で確立されました。そして、その後、英国民事訴訟規則 (the Civil Procedure Rules 1998、以下、「民事訴訟規則」) の第36章において成文化されました。敗訴当事者の弁護士費用及びその他の費用について法的責任を負担する可能性に加え、民事訴訟規則の2015年4月改正では、原告が勝ち取った金額の10%又は原告の主張が金銭的要素を含まない場合には弁護士費用の10%に相当する罰金を追加で支払わせ得る旨、規定されました。これは、不合理な拒絶に対する制裁をさらに重くするものです。

シールド・オファーのねらいは、紛争が、できる限り効率的かつ経済的に解決されるために、積極的な和解を当事者に働き掛ける点にあります。イングランドの裁判所においてこの制度が確立されてから、香港、オーストラリア、



及びカナダを含む、多くのコモン・ロー法域において類似のシステムが採用されています。

通常、シールド・オファーを用いるのは被告ではあるものの、原告もまた申し出をすることが可能です。両当事者が積極的にシールド・オファーを利用し得る状況にあることは、シールド・オファーが自らの主張の弱さを示すものではなく、むしろ、反対当事者に和解させるプレッシャーを与えるために利用されてきた訴訟戦略であると言えます。

具体例として、民事訴訟規則第 36 章は以下の例を挙げています。

- ・ 当事者 A は 2016 年 8 月 1 日に当事者 B に対して 1,000,000 ポンドの請求を主張する訴訟を提起した。
- ・ 当事者 B は、2017 年 1 月 6 日を受諾可能期限として、600,000 ポンドでの和解のシールド・オファーを申し出た。
- ・ 当事者 A は当事者 B の申し出を拒絶した。もっとも、2017 年 12 月 1 日の判決において、当事者 A は 500,000 ポンドしか勝ち取れなかった。

上記の具体例では、裁判官は、当事者 A に対して、当事者 B の申し出が受諾される可能性のあった最も遅い日付（2017 年 1 月 6 日）から事件の終結（2017 年 12 月 1 日）まで、当事者 B が負担してきた弁護士費用及びコストを支払うよう命じることができます。

上記具体例が示すように、このような状況下においては、当事者 B は、500,000 ポンドの損害賠償を支払うよう命じられた点では敗訴している一方で、弁護士費用及びその他の費用については相当な金額の負担を免れ、節約することとなります。反対に、当事者 A は、自らの請求の半分に満たない金額しか勝ち取れていない上に、当事者 B の弁護士費用及びその他の費用の相当部分を支払う義務を負うこととなります。

2. 国際仲裁におけるシールド・オファー利用の利点

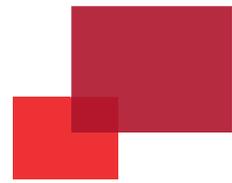
(1) 弁護士費用及びその他の費用に関する保護

多くの仲裁機関における仲裁規則は、仲裁廷に対して、仲裁の終結時において、仲裁費用に関する仲裁判断を下す権限を認めています。また、通常、仲裁規則において、仲裁廷は、両当事者に対して、仲裁廷が適切と考える配分で仲裁費用を分担させる権限を与えられています。もっとも、敗訴当事者が勝訴当事者の弁護士費用及びその他の費用を負担しなければならないと明示的に定める仲裁規則は限られています。

シールド・オファーでは、当事者が不合理に相手方の申し出を拒絶した場合、拒絶した当事者の一定の訴訟費用負担について担保することが可能となります。そのため、オファーをした当事者は、弁護士費用及びその他の費用に関して相当程度の保護を受けることができます。

(2) 申し出をすることによって、当事者は不利益を被らない

和解の申し出により、裁判所や仲裁廷に対し、請求が根拠薄弱であることを自認しているとの不当な偏見を抱かせることにならないか、との懸念は多いかもしれません。しかし、シールド・オファーの内容は、弁護士費用及びその他の費用の争点を審議するまで、かつ、審議しない限り、開示されません。そのため、当事者が申し出を躊躇する必要はありません。



(3) 適切な事例分析

シールド・オファーの最も重要な機能の一つに、申し出をし又は申し出を受ける双方当事者に、自らの請求又は防御根拠について慎重に検討する機会を与える点があります。また、必然的に、両当事者は、いかなる結論が現実的に妥当するのか分析する機会を与えられることになります。

(4) 紛争の争点の制限

仲裁における争点は、仲裁手続の過程で広がりを見せる可能性があります。そこで、当初議論のない事実や法律論について後に争わないものとするシールド・オファーを提示することにより、これを相手方が承諾すれば、双方当事者が特定された争点に集中して攻撃防御することが可能となります。

(5) 弁護士費用及びコストの節約

シールド・オファーによる効率的な紛争解決によって、当事者自身の紛争への関与時間、弁護士費用及びその他の費用を節約する効果を期待することができます。

3. 国際仲裁においてシールド・オファーを用いる方法

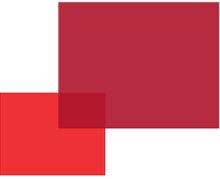
イングランド、ウェールズ、その他のコモン・ロー法域における制度とは異なり、仲裁においては、仲裁規則等で正式に認められたシールド・オファーの手続は存在しません。しかし、仲裁においても、シールド・オファーを利用する方法はあります。

一つの方法として、シールド・オファーの利用を、ICC 仲裁における付託事項書又はその他の仲裁機関における同様の手続において、仲裁廷と当事者間において合意することが考えられます。

また、万一そのような対応が取れなかったとしても、仲裁の過程でシールド・オファーの利用を当事者間で合意し、又は、単純に当事者が一方的にシールド・オファーをすることも可能です。しかし、このような場合、仲裁廷が仲裁においてシールド・オファーの利用を認めるか否かは、仲裁廷自身の見解に依拠することとなります。さらに言えば、シールド・オファーが頻繁に用いられる法域出身の仲裁人が含まれる仲裁廷の方が、シールド・オファーの利用を許容する可能性が高いため、仲裁廷を構成する仲裁人のバックグラウンドが重要となります。

「without prejudice」（権利を損なうことのない）コミュニケーションという概念が存在しない国においては、当事者が「without prejudice」コミュニケーションを開示しないことを明確に合意する個別の契約を締結する必要があります。さもなければ、シールド・オファーをしようとする当事者は、仲裁の終結よりも前に仲裁廷に対しそのオファーを開示されてしまうリスクを負うことになります。

仲裁廷によっては、実体的判断と同時に、弁護士費用の分配についても議論する可能性があるため、申し出が仲裁廷に対して明かされるべきタイミングもまた重要です。従って、申し出は、「コスト以外の点において、他の権利に影響を与えない（without prejudice save as to costs）— 仲裁廷が実体的判断を下した後であって、コストについて決定する直前に、仲裁廷のみが開封することができる」と明記した上で、封筒に入れて封をし、最終審理の終わりに仲裁廷に提出することが望ましいと言えます。シールド・オファーの具体的内容及びそこに含まれるべき条件については、弁護士にご相談されることをお勧めします。



本クライアントアラートに
関するお問い合わせ先

4. 結論

仲裁に関連する弁護士費用及びその他の費用は、当事者間の紛争における係争金額と同程度に重要になりつつあります。シールド・オファーは、仲裁においても、弁護士費用及びその他の費用の大幅な節約を図るとともに、当事者にとって満足できる和解解決を図るための有効なツールとなり得ると言えます。



武藤 佳昭
パートナー
03 6271 9451
yoshiaki.muto@bakermckenzie.com



ジョエル・グリアー
パートナー
03 6271 9728
joel.greer@bakermckenzie.com



ドミニク・シャーマン
アソシエイト
03 6271 9496
dominic.sharman@bakermckenzie.com



吉田 武史
シニア・アソシエイト
03 6271 9723
takeshi.yoshida@bakermckenzie.com



大森 裕一郎
アソシエイト
03 6271 9542
yuichiro.omori@bakermckenzie.com

www.bakermckenzie.co.jp

ベーカー&マッケンジー法律事務所
(外国法共同事業)

〒106-0032
東京都港区六本木 1-9-10
アークヒルズ仙石山森タワー28F
Tel 03 6271 9900
Fax 03 5549 7720

©2017 Baker & McKenzie. ベーカー&マッケンジー法律事務所 (外国法共同事業) はスイス法上の組織体であるベーカー&マッケンジーインターナショナルのメンバーファームです。ベーカー&マッケンジー法律事務所 (外国法共同事業) 及びベーカー&マッケンジーインターナショナルの他のメンバーファームは、日本においては弁護士法人ベーカー&マッケンジー法律事務所を通じて業務を提供します。専門的知識に基づくサービスを提供する組織体において共通して使用されている用語例に従い、「パートナー」とは、法律事務所におけるパートナーである者またはこれと同等の者を指します。同じく、「オフィス」とは、かかるいずれかの法律事務所のオフィスを指します。