

## そのまま使えるモデル英文契約書シリーズ

第二版の発刊に寄せて

JCAA は 2021 年に商事仲裁規則の改正を行いました。この改正では迅速仲裁手続がより利用し易い手続になるように、適用される紛争金額の上限額や手続期間についての定めを改めました。第二版では、この改正に基づき「III. 仲裁条項のドラフティング」の該当箇所の記載を修正しました。

2022 年 10 月

日本商事仲裁協会（JCAA） 仲裁・調停担当執行理事

山本 和彦

## そのまま使えるモデル英文契約書シリーズ

はじめに

人口減少が続く中、これまで国内市場のみを対象としてきた日本の中堅・中小企業であっても、ビジネスの維持・発展のためには、海外の旺盛な需要を取り込む必要がある。しかし、同じ文化に属する国内取引先と違って、海外企業との取引では思わぬトラブルが発生することがある。これは、早くから国際取引に乗り出してきた日本の大企業が経験してきたことであり、不慣れだったでは済まないほどの大きな損失を被った例も少なくない。これに対して、中堅・中小企業が国際取引において損失を被った場合、それを吸収するだけの体力がないおそれもある。

先人が経験した苦い経験を繰り返す必要はない。これから国際取引に乗り出そうとする企業は、過去の経験に学び、国際取引に伴うトラブルに備えた適切な予防措置をとるべきである。すなわち、外国企業から示された英文契約書案にそのままサインするのではなく、日本企業の立場から様々な事態を想定し、相手方に対して逆提案をし、きちんとした交渉を経た上で契約を締結すべきである。とはいえ、国際取引に不慣れな企業にとって、自ら詳細な英文契約書を作成することは困難であり、またその作成を涉外弁護士に依頼した場合には高額な費用が発生する。

そこで、JCAA では、これまで日本企業が当事者となった仲裁事件を処理してきた経験に照らし、国際取引に不慣れな中堅・中小企業が契約書を作成する際に参考にして頂くべく、本シリーズを発刊することとした。本シリーズでは、各条項の解説の随所で、その条項の説明にとどまらず、その条項が扱っている事項はどのような意味があるのかを自覚的に考えることができるように工夫している。なお、異なるモデル契約書に登場する類似の条項例や解説は必ずしも同一ではないが、趣旨は同じである。

また、国内の取引では紛争解決はいずれかの地方裁判所での裁判により最終的には解決される旨を定めるのが当然と考えてきたかもしれないが、国際取引をめぐる紛争については、外国での裁判を飲まざるを得ないとすれば、それは外国語で外国訴訟法に基づく手続の末に外国人の裁判官が外国語で判決を下すことを意味する。他方、日本での裁判は相手方の外国企業が拒否することになる。そのため、国際取引紛争の解決のためには仲裁が用いられることが多い。すなわち、日本人と外国人から構成される仲裁廷により最終的な解決を図るのである。本シリーズでは、JCAA ならでのこととして、仲裁条項のドラフティングについて詳しく説明している。

本シリーズのモデル英文契約書が実際の契約書作成にあたり参考となれば幸いである。最後に、本シリーズの刊行にあたり、丁寧な監修により最新のモデル契約書に刷新して頂いたアンダーソン・毛利・友常法律事務所の仲谷栄一郎弁護士及び中川裕茂弁護士に厚く御礼申し上げたい。

2020年4月

日本商事仲裁協会（JCAA） 仲裁・調停担当執行理事

どうがうち まさと  
道垣内 正人

## 目 次

### I. 販売基本契約の概要

1. 販売基本契約とは	5
2. 本条項例	5
3. 販売基本契約のポイント	5

### II. Basic Sale Agreement (販売基本契約) の条項例 (英語、日本語)・解説

■ Recitals / 前文	6
■ Article 1 Sales and Purchase / 売買	7
■ Article 2 Products / 製品	8
■ Article 3 Price / 価格	9
■ Article 4 Payment / 支払	10
■ Article 5 Forecasts / 購入予測	12
■ Article 6 Individual Agreements / 個別契約	12
■ Article 7 Delivery / 引渡	14
■ Article 8 Title and Risk / 所有権および危険負担	15
■ Article 9 Warranty / 保証	15
■ Article 10 Force Majeure / 不可抗力	17
■ Article 11 Confidentiality / 秘密保持	18
■ Article 12 Assignment / 譲渡	20
■ Article 13 Notice / 通知	20
■ Article 14 Term / 期間	21
■ Article 15 Termination / 解除	22
■ Article 16 Entire Agreement / 完全合意	24
■ Article 17 Amendment / 変更	24
■ Article 18 Privity / 当事者関係	25
■ Article 19 Headings / 表題	25
■ Article 20 Language / 言語	26
■ Article 21 Severability / 分離可能性	26
■ Article 22 Governing Law / 準拠法	27
■ Article 23 Arbitration / 仲裁	28
■ 末尾文言および署名欄	29
■ Article PP Product Liability / 製造物責任	30
■ Article QQ Intellectual Property Rights / 知的財産権	31
■ Article RR Trademarks / 商標	32
■ Article SS Hardship / ハードシップ	33

### III. 仲裁条項のドラフティング

1. 仲裁とは	35
2. 仲裁条項のヒント	36
(1) JCAA の 3 つの仲裁規則に基づく仲裁条項	37
(2) 機関仲裁条項（仲裁機関を指定する仲裁条項）	38
(3) 仲裁規則を規定する仲裁条項	39
(4) 「商事仲裁規則」の迅速仲裁手続によって仲裁を行う場合の仲裁条項	41
(5) 仲裁人の要件や数を規定する仲裁条項	41
(6) 仲裁手続の言語を規定する仲裁条項	43
(7) 仲裁費用の負担を定める仲裁条項	44
(8) 多層的紛争解決条項	45
(9) 交差型仲裁条項（クロス条項）	46
(10) 準拋法条項と仲裁条項	47

CD-ROM : 販売基本契約書【英語、日本語】(MS-Word)

## I. 販売基本契約の概要

### 1. 販売基本契約とは

物品を販売する場合、単発的に契約を結ぶことももちろん可能だが、特定の相手方に対し継続的に販売することもある。そのような場合に、その都度売買契約を結ぶのは煩雑なため、大枠を合意しておき、個々の契約は発注書と受注書のやりとりだけで済ませるという仕組みにすることがある。そのような「大枠」を定めるのが「基本契約」であり、発注・受注の方法、物品の引渡方法、代金の支払方法、物品の保証などが定められる。

### 2. 本条項例

本条項例は、日本の企業が一定の期間にわたり外国企業に対し製品を継続的に販売（輸出）することを想定したものである。

なお、売主の立場からは入れなくてもよい、あるいは入れたくない条項についても、最後にまとめて説明してある。これは、現実問題としてはそのような条項が提示される場合が多々あるからである。

### 3. 販売基本契約のポイント

販売基本契約において注意すべきポイントは次のようなものである。

#### (1) 代金の回収

前払い（または一部前払い）、LC（信用状）の利用など、代金の回収を確実にする方法を定めたいが、あくまでも交渉次第である。

#### (2) 保証の制限

できる限り、保証義務を軽くすることが重要である。期間、地域、損害の範囲、額の制限、請求の手続の厳格化など、さまざまな方法で義務を軽くすることを試みるのがよい。

## II. Basic Sale Agreement (販売基本契約) の条項例 (英語、日本語) ・解説

### ■ Recitals / 前文

#### BASIC SALE AGREEMENT

This Agreement is made and entered into this \_\_\_\_\_ day of \_\_\_\_\_, \_\_\_\_\_, by and between \_\_\_\_\_, a corporation organized and existing under the laws of Japan, having its principal place of business at \_\_\_\_\_ ("Seller"), and \_\_\_\_\_, a corporation organized and existing under the laws of \_\_\_\_\_, having its principal place of business at \_\_\_\_\_ ("Buyer").

#### 販売基本契約

本契約は、日本国法に基づき設立され存続する会社であって、その主たる事務所を \_\_\_\_\_ に有する \_\_\_\_\_ (以下「売主」という) と、\_\_\_\_\_ 法に基づき設立され存続する会社であって、その主たる事務所を \_\_\_\_\_ に有する \_\_\_\_\_ (以下「買主」という) との間に、\_\_\_\_年\_\_月\_\_日に締結された。

#### Recitals:

WHEREAS, Seller has developed and manufactures the Products (hereinafter defined); and WHEREAS, Buyer desires to purchase such Products from Seller, and Seller desires to sell the same to Buyer.

NOW THEREFORE, in consideration of the terms and conditions set forth herein, the parties hereby agree as follows:

#### 前文

売主は以下に定義される対象製品を開発し製造している。

買主は対象製品を売主より購入することを希望しており、売主は対象製品を買主に販売することを希望している。

よって、本契約に定める条件を約因とし、両当事者は以下のとおり合意する。

#### 解説

##### 冒頭文

当事者の名称、設立準拠法および住所、ならびに契約締結年月日を記載する。

##### <当事者の特定>

当事者の名称と住所は、正式なものを記載すべきである。記載が不正確だと、後に仲裁や訴訟

などの手続をとろうとする場合に、相手方が不明で手続が進められないなどの事態に陥るおそれがある。

相手方が多国籍企業で子会社や関連会社などが錯綜している場合、どの会社を当事者として締結するのかを明確にし、その会社の名称や住所を記載する必要がある。親会社との間で「本契約は子会社にも適用される」というような契約を締結することは原則として避けるべきである。

#### <契約締結年月日>

契約締結年月日は、他に規定がなければ契約の効力発生日になると一応は考えられるが、実際にサインした日付と異なっていると、遡って効力を有することになるかどうか争いになるおそれがある。契約の効力発生日が重要な意味を有するのであれば、「効力発生日」というような条項を入れて、明確に定めておくのがよい（本条項例では第 14 条第 1 項に規定）。

#### 前文

契約締結に至った経緯、契約の目的などを簡単に記載する部分である。契約に至る経緯などが重要な場合（たとえば、紛争があったのでそれを解決する和解として契約を結ぶとか、長期にわたり複数の契約が結ばれていたためそれらの関係を整理するなど）には、記載しておいたほうがよいかもしいない。なお、最近の契約では前文を記載せずに直接本文が始まるという形式のものもある。

#### <前文の法的効力>

前文は法的効力を持たないとされているが、契約条項の解釈に疑義が生じた場合に解釈の指針となる可能性があるため、誤った事項や意図していない事項が記載されていないよう注意する必要がある。たとえば、契約の本文中では相手方に与えている権利が独占的であると明記されていない場合、通常であれば相手方の権利は非独占的と考えられるが、前文に「独占的な権利を与えることを意図し」などと書いてあると、独占的な権利を与えたと解釈される危険がある。

#### < consideration >

前文の末尾に、当事者が契約を締結する旨を確認する決まり文句が記載されている。文中の“consideration”（約因）とは英米の契約法上の概念で、おおむね「対価」というような意味であり、“consideration” が存在しない契約は効力を有しないとされる。日本法が準拠法になる場合にはそのような原則はないため、“consideration” に言及する必要はないが、慣例として入れられている場合がほとんどである。

## ■ Sales and Purchase / 売買

### Article 1 Sales and Purchase

Seller agrees to sell to Buyer, and

### 第 1 条 【売買】

本契約に定める条件に従い、売主は対象

Buyer agrees to purchase from Seller, the Products in accordance with and subject to the terms and conditions set forth herein.

製品を買主に売り渡すことに合意し、買主は対象製品を売主から買い受けることに合意する。

#### 解説

#### 第 1 条 〔売買〕

この条項は、本契約が売買契約であり、売主と買主との間で本契約の条件に従い対象製品を売買することを規定している。そして、第 6 条（個別契約）からわかるように、本契約は継続的に複数回実行される売買に横断的に適用されるいわゆる「基本契約」である。

すなわち、個々の売買契約は対象製品と納期などのみを記載した発注書と受注書のやりとりで成立する（第 6 条（個別契約）参照）が、その基本的な条件（支払い、引き渡し、保証など）はこの基本契約によるという仕組みになっている。このような基本契約にいったん合意すると、長期にわたって拘束されるため、単発の契約に比べ、より慎重さが必要である。

### ■ Products / 製品

#### Article 2 Products

- (1) The Products means those listed in Appendix 1. The parties may revise Appendix 1 by agreement in writing, as necessity arises.
- (2) Seller shall manufacture the Products in compliance with the specifications described in Appendix 2 (the "Specifications").

#### 第 2 条 〔製品〕

- (1) 対象製品とは別紙 1 に列挙されたものを意味する。両当事者は、必要に応じ、書面による合意により別紙 1 を改訂できる。
- (2) 売主は、別紙 2 の仕様（以下「本仕様」という）に従い、対象製品を製造しなければならない。

#### 解説

#### 第 2 条 〔対象製品〕

この条項は本契約において売買される製品を特定する。

第 1 項は、対象製品を別紙 1 で定義するものと定め、その範囲を合意により随時変更できるものとしている。

第 2 項は、「本仕様」を別紙 2 で定義し、売主は本仕様に従い対象製品を製造しなければならないと定めている。売主としては、責任を負う範囲を狭く明確に限定するためには、「本仕様に従って製造する」とのみ定めるのが賢明である（第 9 条（保証）参照）。