

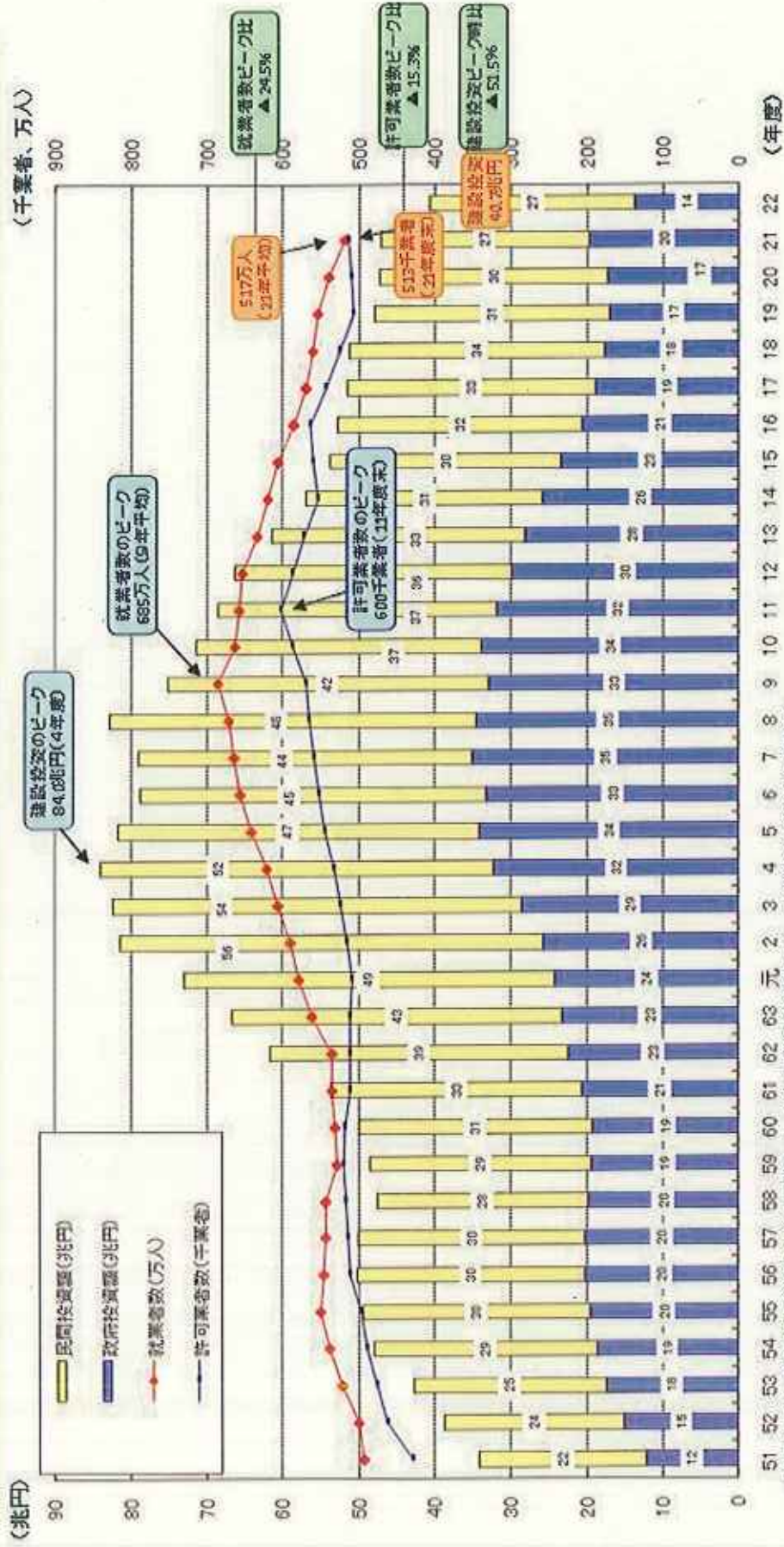
参考資料等

目次

(1) 参考資料.....	1
参考資料1：わが国建設業の国際展開に係る取組みの現状.....	1
参考資料2：海外インフラプロジェクトのリスク一覧（例）.....	4
参考資料3：国際建設プロジェクトのリスクと契約管理.....	5
参考資料4：公共工事標準請負契約約款／建設業法.....	11
参考資料5：アンケート調査結果.....	12
参考資料6：JICAの有償資金協力に係るガイドライン等.....	17
参考資料7：主な仲裁機関・制度の概要.....	18
参考資料8：DABについて.....	19
参考資料9：海外貿易保険機関等へのヒアリング結果.....	21
参考資料10：隣接業種へのヒアリング結果.....	28
参考資料11：建設プロジェクトと民間保険商品.....	31
(2) 委員名簿.....	33
(3) 議事概要.....	34
(4) 貿易保険の活用マニュアル（案）	

建設投資、許可業者数及び就業者数の推移

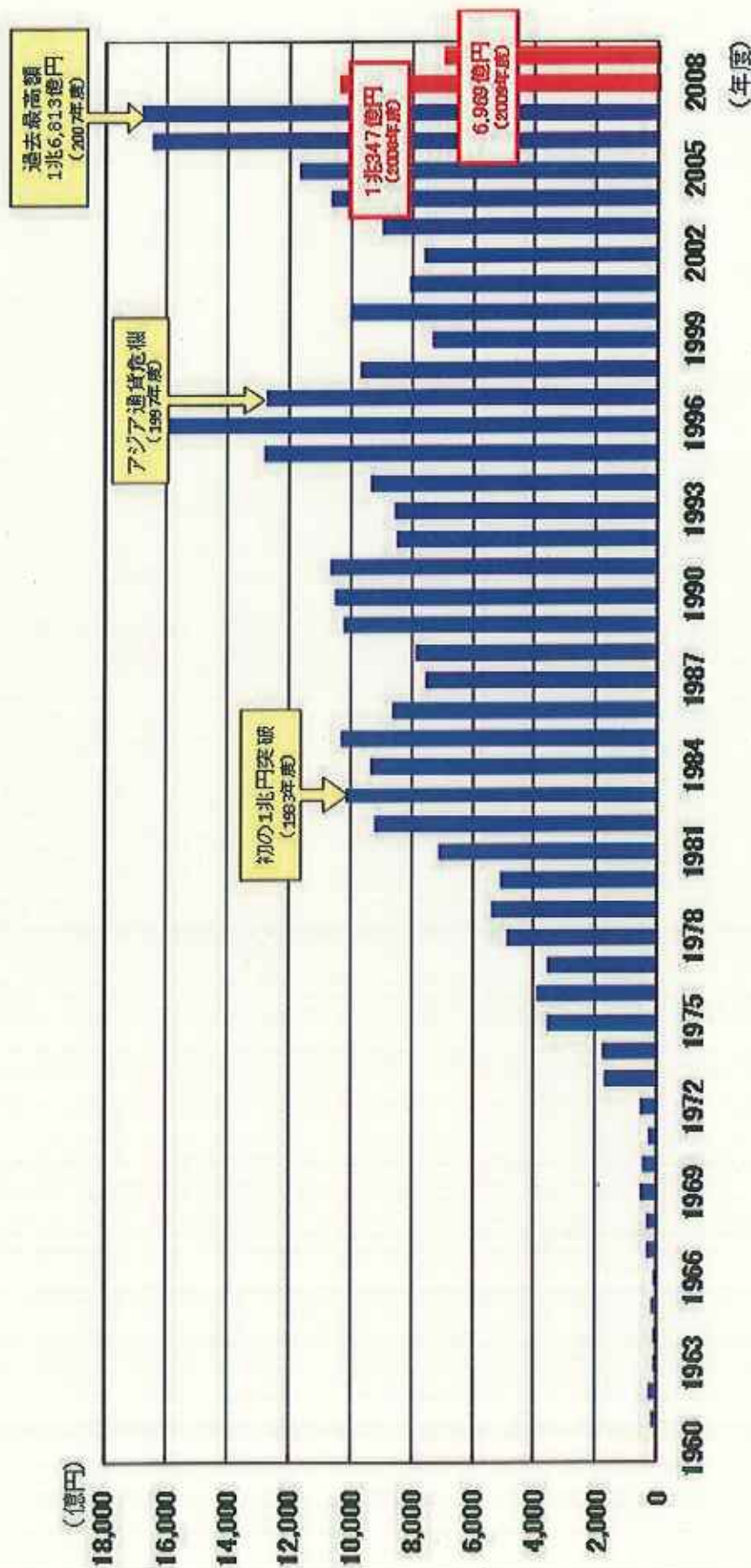
- 建設投資額(平成22年度見通し)は約41兆円で、ピーク時(4年度)から約52%減。
 - 建設業者数(21年度末)は約51万業者で、ピーク時(11年度末)から約15%減。
 - 建設業就業者数(21年平均)は517万人で、ピーク時(9年平均)から約25%減。
- ※22年4月は492万人(前年同月比14万人減)。



出所:国土交通省「建設投資見通し」・「許可業者数調べ」・総務省「労働力調査」
 注1 投資額については平成9年度まで実績、20年度・21年度は見込み、22年度は見通し
 注2 許可業者数は各年度末(翌年3月末)の値
 注3 就業者数は年平均

我が国建設業の海外受注実績の推移

我が国建設業界の海外における受注は、20年以上以上にわたり、1兆円規模で推移してきたが、最近の国際競争力強化の取組みにより、2007年度は過去最高額を更新し、1兆6,813億円（前年度比329億円増）を達成したが、2008年度は、経済情勢の影響もあり6年ぶりに減少し、2009年度も引き続き減少して6,969億円となった。

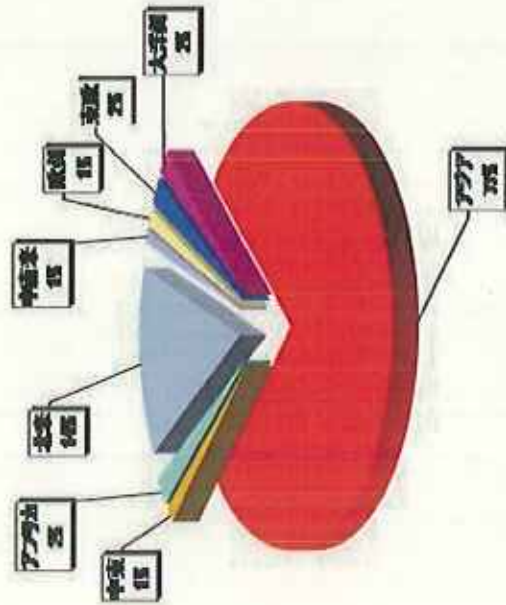


(出典)海外建設協会資料

○我が国建設業の地域別受注実績

我が国建設業の海外における受注実績を地域別に見ると、アジアにおける受注が、全体の約8割を占めている。

2009年度実績(6,969億円)の内訳

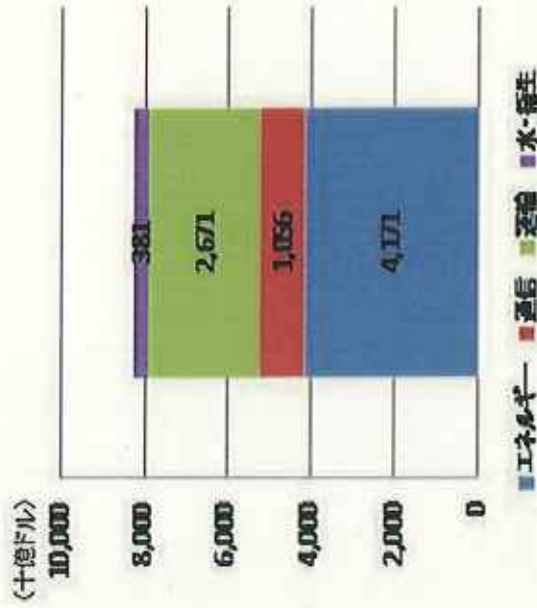


(出典)海外建設協会資料

○アジアにおけるインフラ需要

アジアにおいては、2010～2020年で約8兆ドル超(年間7,500億ドル超)という膨大なインフラ需要が存在している。

アジアのインフラ需要(2010～2020年)



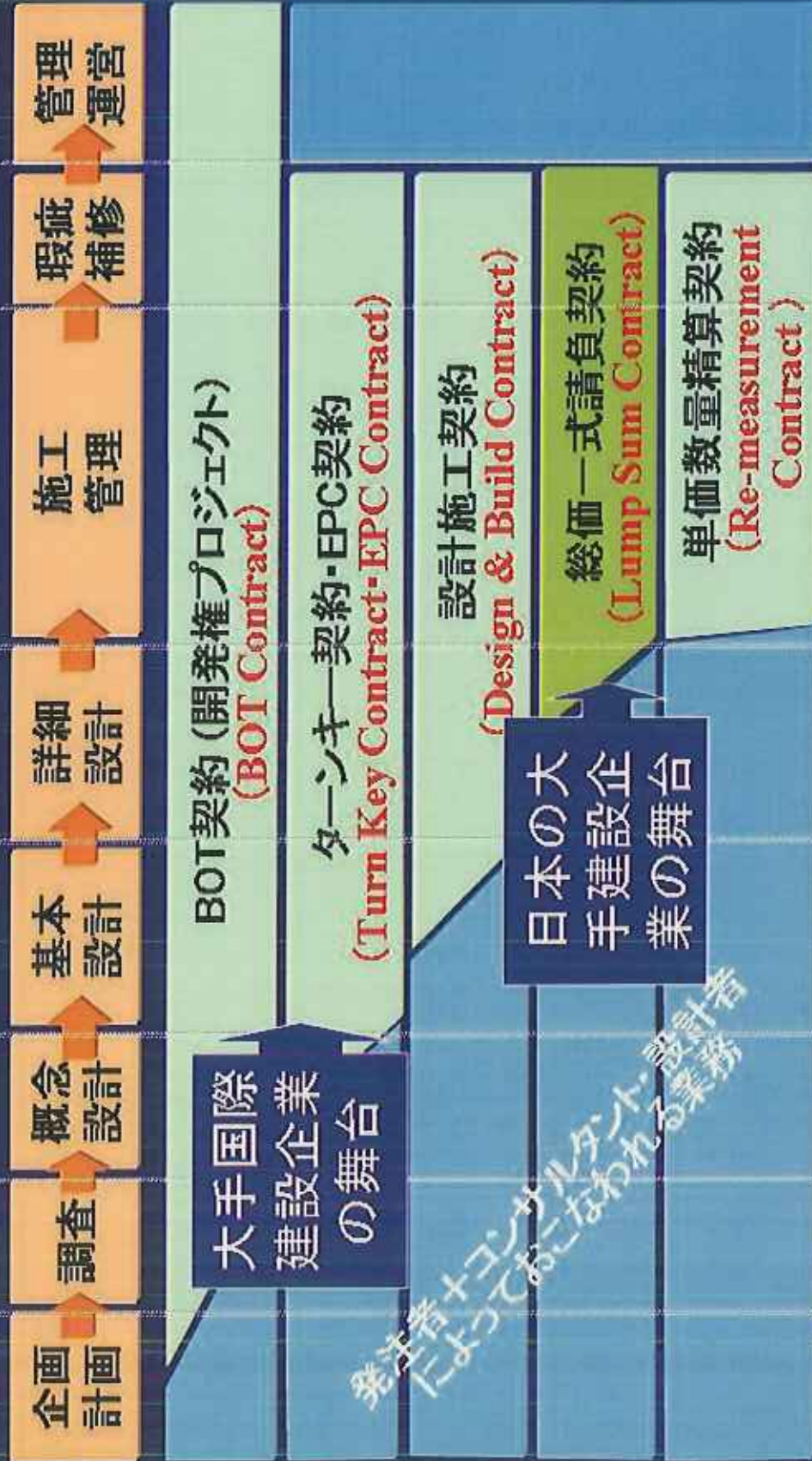
(出典) ADB, ADBI (2009) "Infrastructure for a Seamless Asia" より作成

建設契約の特徴“不完備契約”

- “完成物品”の取引を対象とした契約
 - 各契約条項が取り扱う事象の確定度が高い。
 - 契約条項は発生する問題に対する“解決方法”を規定するものとなる。⇨ 基盤は顕在リスク対応
- “想像物品”の取引を対象とした契約
 - 各契約条項が取り扱う事象の確定度が低い。
 - 契約条項は発生する問題に対する“対応方法”を規定するものとなる。⇨ 潜在リスク対応が基盤

建設契約は“不完備契約”と呼ばれ、体系化された
 専門知識なくして対応できない

建設プロジェクトの執行形態と契約形態



発注者+コンサルタント・設計者
によって行われる業務

国際建設プロジェクトの 中核となるマネジメント技術

1. 施工プロジェクト; Construction Projects
 - 総価一式請負契約 Lump Sum Contract
 - 単価数量精算契約 Re-measurement Contract
2. 設計施工プロジェクト; Design & Build Projects
3. ターンキー・EPCプロジェクト; Turn・EPC Projects
4. PPP/開発権; プロジェクト ; PPI/ Concession Projects

単価数量精算契約プロジェクトの遂行に必要な
マネジメント技術が全プロジェクト執行形態の中核

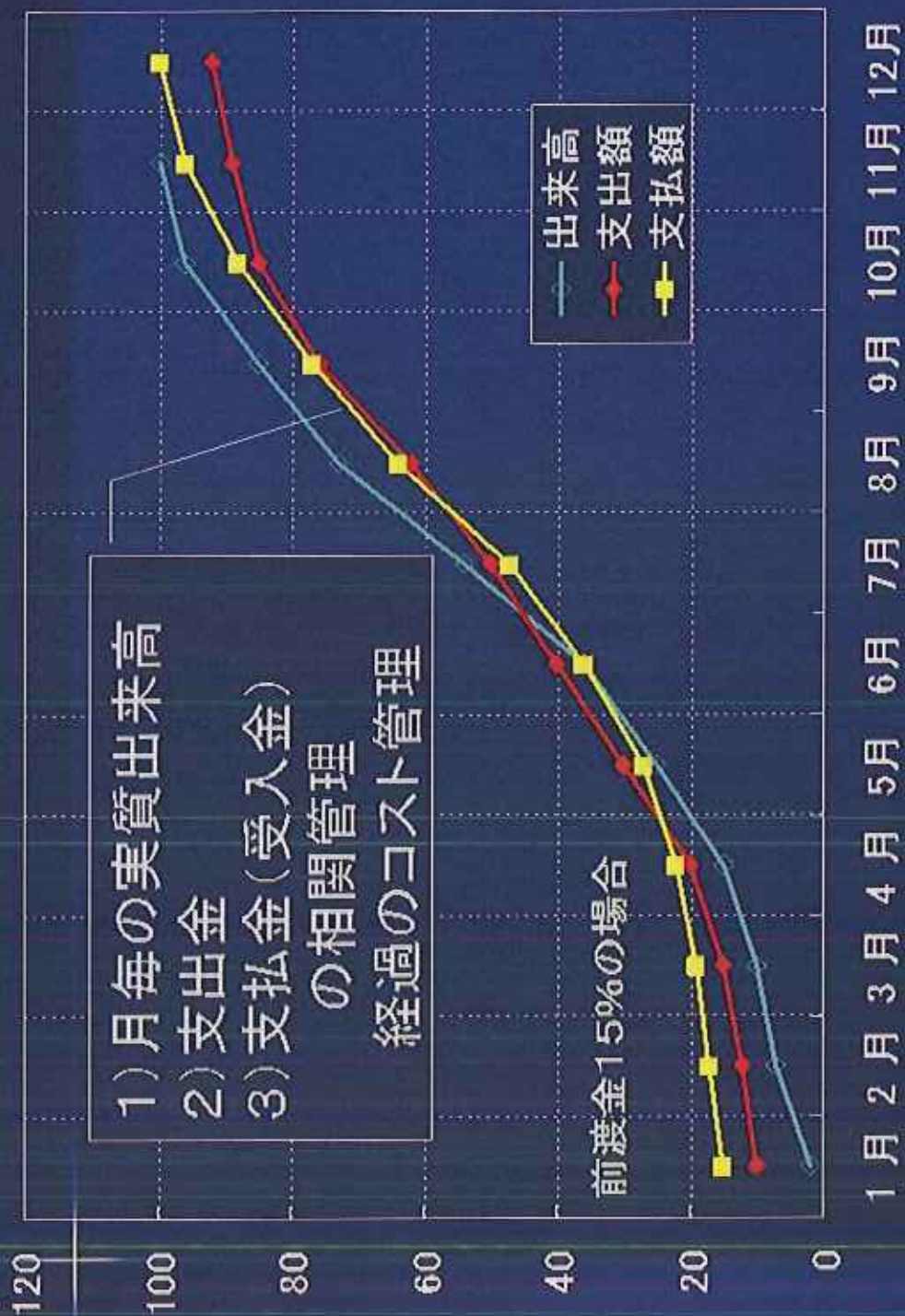
契約管理（権利と義務の特定）の基盤



- 入札時に、施工計画書、スケジュール表、工事内訳書の3つの図書の連携性を確立する。
- 生産性分析を基盤とし、論理性、実証性、透明性の高い追加費用・工期延伸の紛争解決基盤を確立する

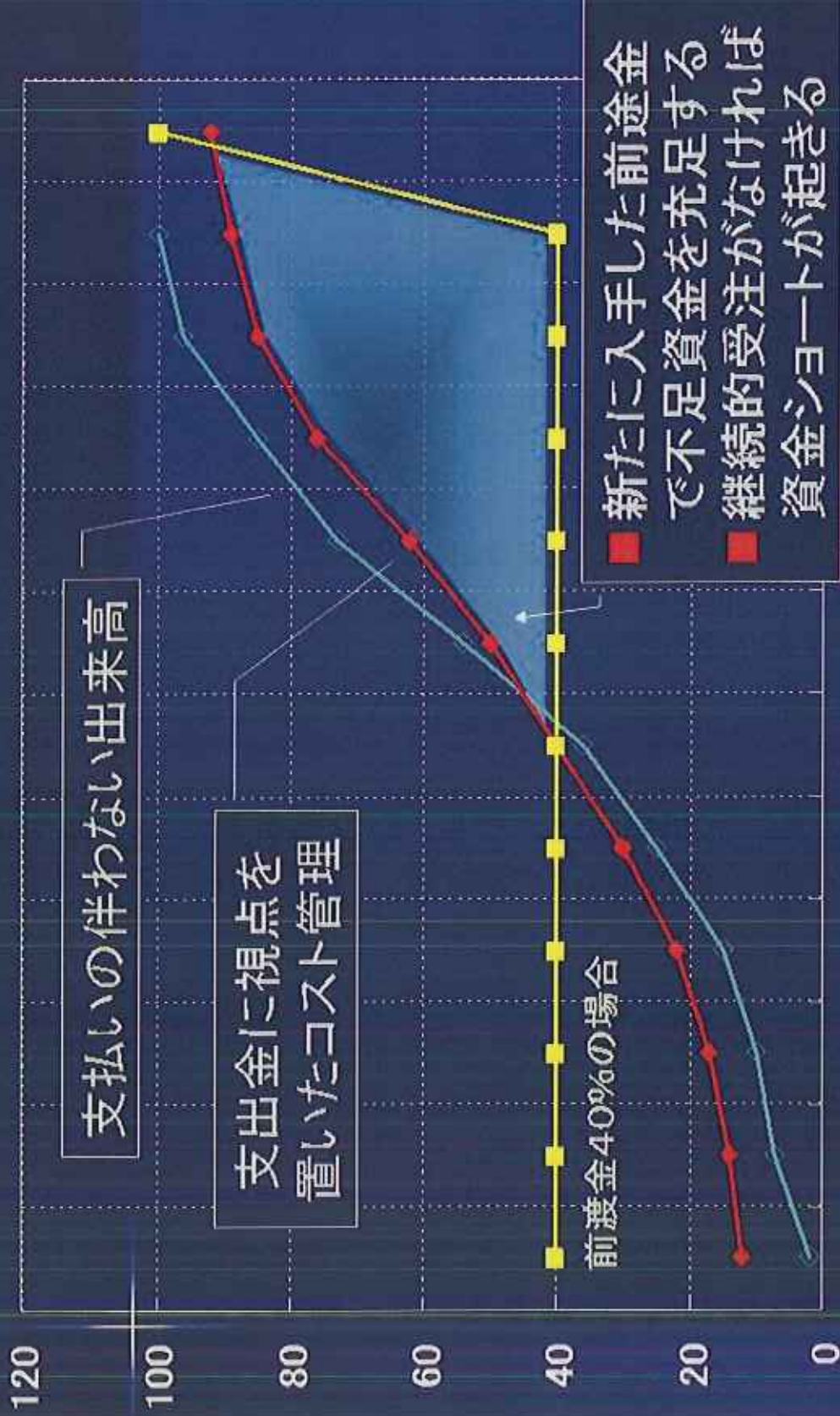
出来高支払のキャッシュフロー(Cash Flow)

出来高■、支出金■、と受入金(支払額)■の比較



出典 第二回検討会 草柳座長提出資料

完成一括支払のキャッシュフロー(Cash Flow)



1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月

出典 第二回検討会 草柳座長提出資料

【公共工事標準請負契約約款】

第33条A項

受注者は、設計図書に基づいて請負代金内訳書（以下「内訳書」という。）及び工程表を作成し、発注者に提出し、その承認を受けなければならない。

2 内訳書及び工程表は、この約款の他の条項において定める場合を除き、発注者及び受注者を拘束するものではない。

第34条A項

受注者は、公共工事の前払金保証事業に関する法律（昭和二十七年法律第百八十四号）第二条第四項に規定する保証事業会社（以下「保証事業会社」という。）と、契約書記載の工事完成の時期を保証期限とする同条第五項に規定する保証契約（以下「保証契約」という。）を締結し、その保証証書を発注者に寄託して、請負代金額の十分の〇以内の前払金の支払いを発注者に請求することができる。

注 受注者の資金需要に適切に対応する観点から、（A）の使用を推奨する。

〇の部分には、たとえば、四と記入する。

2 発注者は、前項の規定による請求があったときは、請求を受けた日から十四日以内に前払金を支払わなければならない。

3 受注者は、第一項の規定による前払金の支払いを受けた後、保証事業会社と中間前払金に関する保証契約を締結し、その保証証書を発注者に寄託して、請負代金額の十分の〇以内の中間前払金の支払いを発注者に請求することができる。

注 〇の部分には、たとえば、二と記入する。

4 第二項の規定は、前項の場合について準用する。

【建設業法】

第18条

建設工事の請負契約の当事者は、各々の対等な立場における合意に基づいて公正な契約を締結し、信義に従って誠実にこれを履行しなければならない。

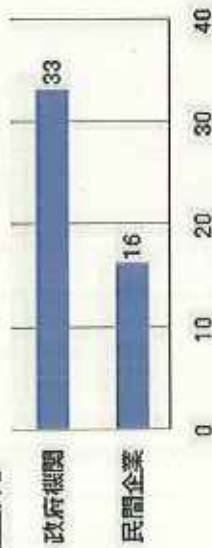
発注者との紛争事例として、27社から49件(90年度～09年度)が挙げられた。

(1-1) 発注者・資金別

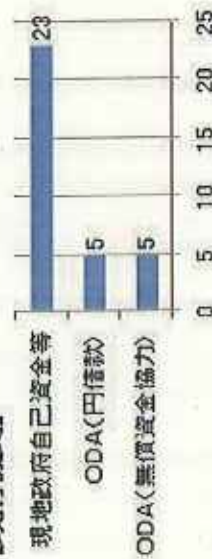
○発注者別では、政府機関のものが多く、また、資金別では、ODA(有償・無償)以外のものが多い。民間企業の発注については、現地企業等の割合が高い。

発注者・資金別

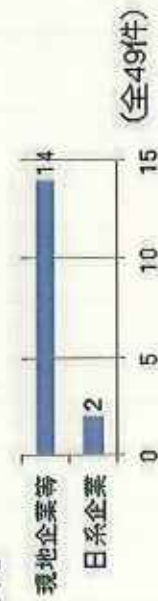
【全体】



【政府機関】



【民間企業】

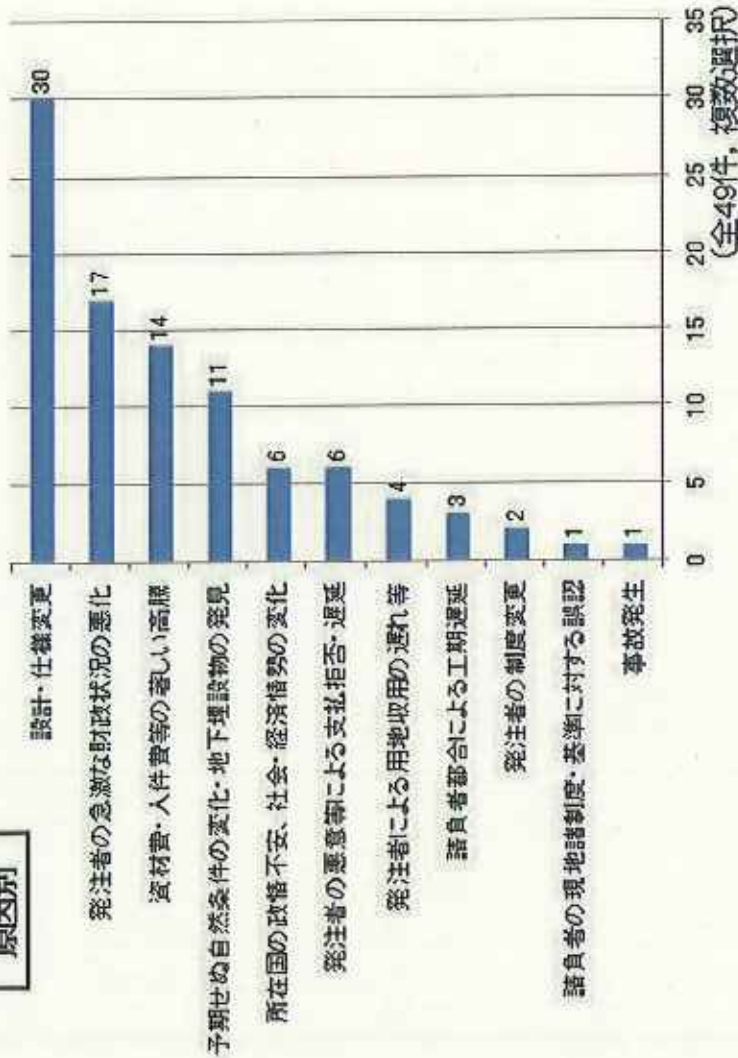


(全49件)

(1-2) 原因別

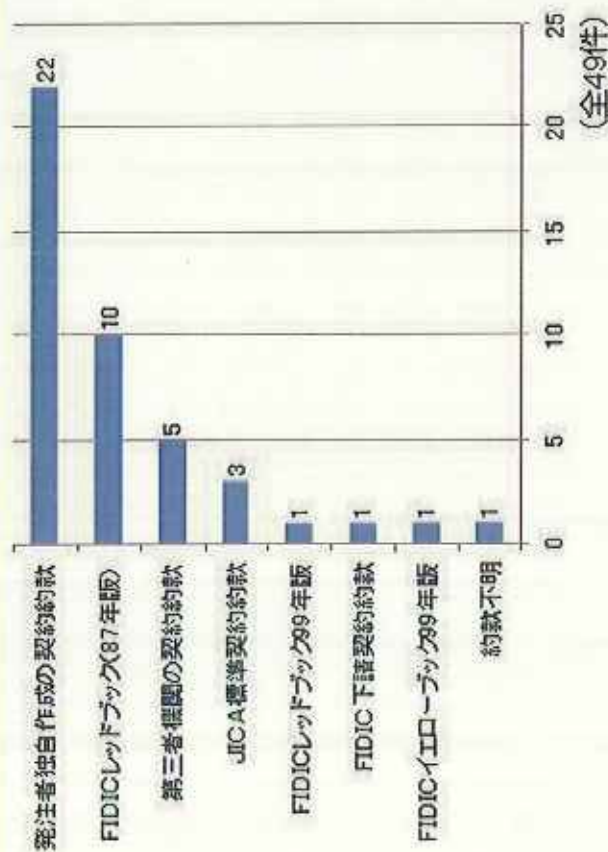
○原因別では、「設計・仕様変更」が最も多く、次いで「発注者の財政状況の悪化」、「資材・人件費等の著しい高騰」の順。また、発注者側の「悪意等による支払拒否・遅延」、「用地収用の遅れ」、「国の制度変更」等も挙げられた。

原因別



(全49件, 複数選択)

(2) 紛争事例において使用された請負契約約款の種類等



○発注者独自に作成した契約約款が最も多い。
 ○次いで、FIDICレッドブック(1987年版)が多いが、発注者からの要請で一部変更を伴うものが大半。請負者に不利な片務的な内容変更の例は以下のとおり。

○紛争解決関連の規定変更の規定

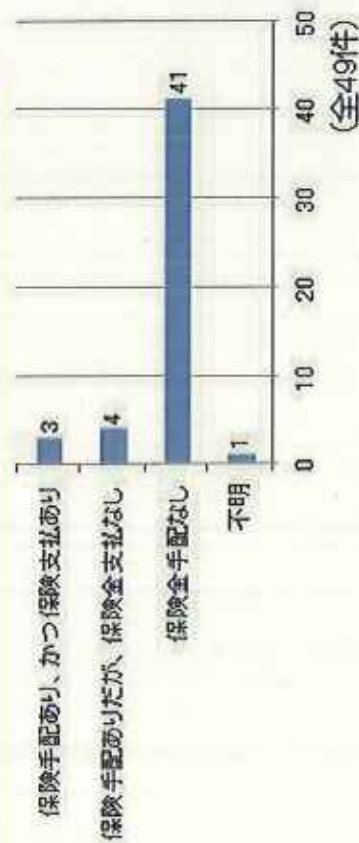
- ・準拠法を発注国の法律に変更
 - ・仲裁地を発注国に変更
- 契約内容に係る規定
- ・物価変動に伴う契約金額の変更を認めない
 - ・法令変更に伴う契約金額の変更を認めない
 - ・工期延長に伴う遅延損害金を設定

○その他

- ・請負代金の支払期限の延長
- ・請負者からのクレーム通知期限の短縮
- ・瑕疵担保期間の延長

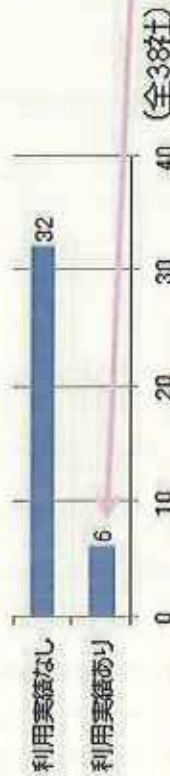
○多くの事例で保険利用はなされていない。
 ○保険利用がなされているものの、「債権が不確定」、「保険対象範囲の解釈の相違」により、保険金が支払われていない例があった。

(3) 紛争事例における保険の利用状況等



貿易保険の利用ニーズについて、38社から回答。

(1) 利用実績



○貿易保険の利用実績のない企業が大半。

○貿易保険の利用実績のある企業の内訳。

- 「包括保険」の利用実績あり : 2社
- 「個別保険」の利用実績あり(1回のみ): 3社
- 「機器輸出」で利用実績あり : 1社

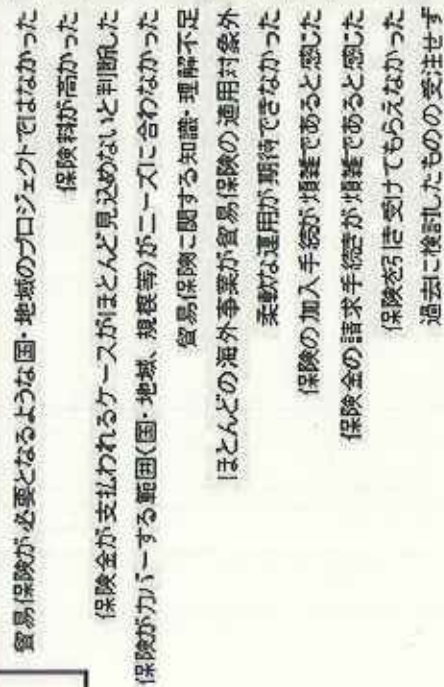
(2) 利用されない理由(利用実績なしの32社からの回答)

○貿易保険が必要となるような国・地域のプロジェクトではなかったとの回答が最も多かった。(ODAや日系企業の案件で代金支払いに問題を感じなかったり、リスクの高い国・地域は手控えるという企業側の姿勢が伺える。)

○保険料が高い、保険金が支払われるケースが見込めない、保険のカバー範囲が合わない等、貿易保険の商品についての課題も指摘されている。

○貿易保険の制度に対する知識・理解不足との回答も比較的多い。

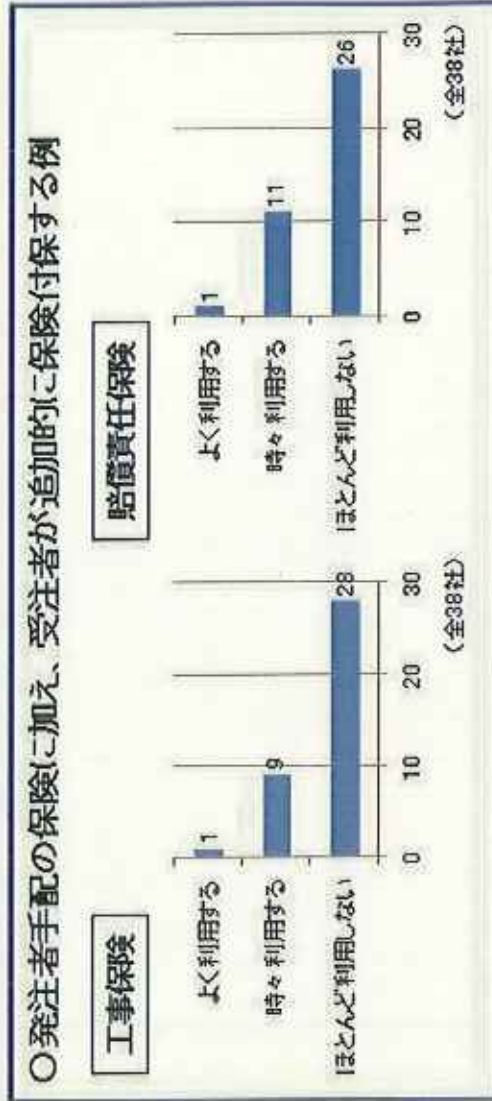
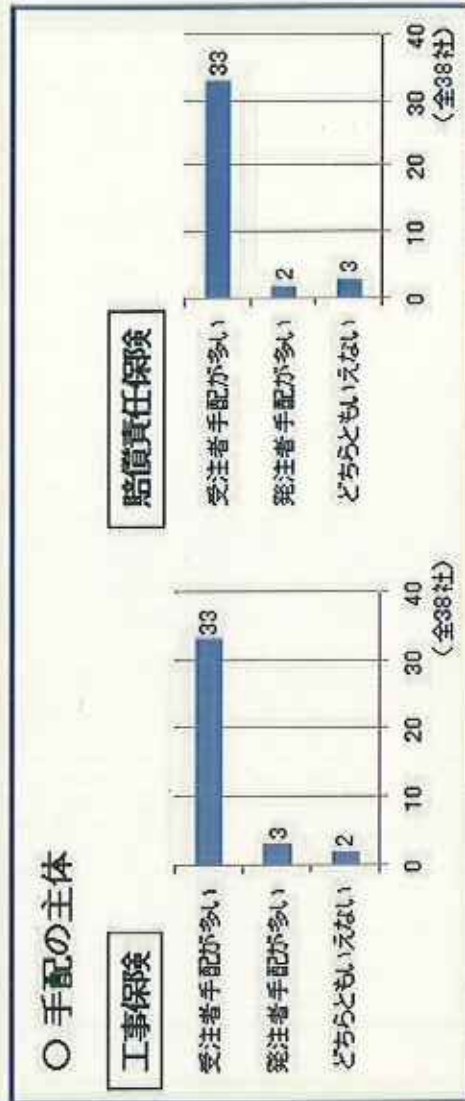
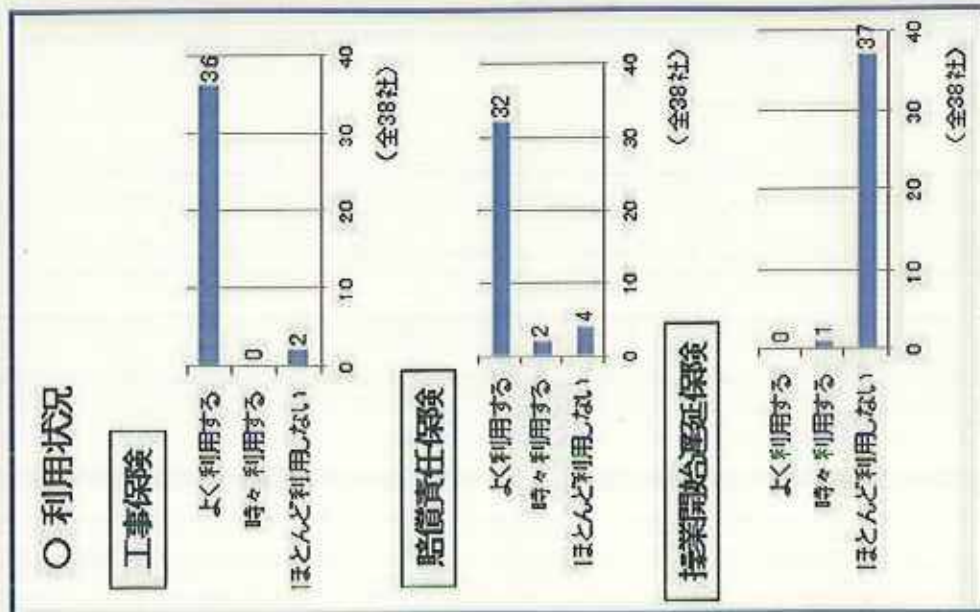
利用されない理由



(全32社、複数選択)

(1) 民間保険の利用ニーズ

○ 工事保険と賠償責任保険は、受注者の手配により、ほぼ全ての企業が利用。一方、操業開始遅延保険の利用はほぼ皆無。発注者の手配による場合、受注者が追加的に保険付保する例も一部あり。

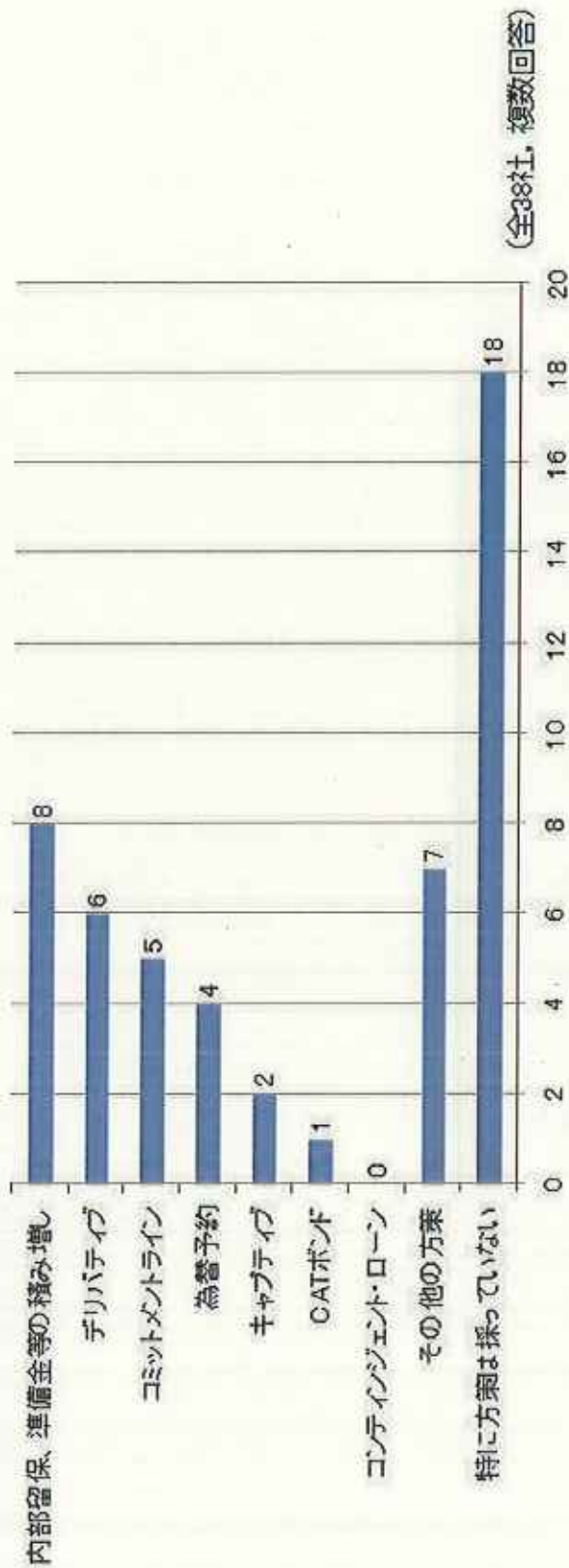


(2) 保険以外のリスクファイナンス

○企業全体の取組として、内部留保や準備金の積み増し、銀行のコミットメントラインの利用との回答が多い。ただし、半数近くの企業は特に方策を取っていない。

○プロジェクトベースでは、デリバティブ、為替予約等の利用が挙げられている。(請負代金、資材調達等の為替変動リスクへの対応と想定。)

保険以外のリスクファイナンス方策



アンケート調査概要 【調査対象】(社)海外建設協会 会員企業 45社
 【有効回収数】38社 (回収率:84%)
 【調査時期】平成22年11月
 【調査方法】メール・郵送によるアンケート調査

(独)国際協力機構(JICA)の有償資金協力に係るガイドライン等

参考資料6

借入国向	借入国向	発注者(借入国)向及び請負業者向	JICA内部及び発注者(借入国向)
ガイドライン、標準約款の名称	田借款調達ガイドライン (1987年より作成・公表。最新版は2008年3月に改定)	標準入札書類(工事) (2009年6月に改定)	片務的契約条件チェックリスト (2006年12月に制定)
概要	<ul style="list-style-type: none"> ○世銀の「調達ガイドライン」に準拠。 ○国際競争入札手続き、公示及び事前資格審査、入札書類、開札・入札評価・落札までの手続を定めたガイドライン。 ○借款契約(L/A)には、ガイドラインの遵守違反があった場合、融資不可の規定。 	<ul style="list-style-type: none"> ○入札書類中の契約条件書は、FIDIC Multilateral Development Bank Harmonized Version (MDB 調和版)に準拠。 ○「標準入札書類(工事)」をベースとして入札書類を作成するよう被援助国に推奨。 	<ul style="list-style-type: none"> ○過去の田借款プロジェクトにおいて見受けられた、請負者の権利の制限、義務の拡大(工事遅延に伴う費用負担、紛争解決条項の変更等)等にかかる「片務的契約条件」の具体例をまとめたもの。 ○本リストを請負業者との契約の際の参考資料として活用することを推奨。 ○被援助国と受注者の契約額が30億円以上の契約については、JICAにおいて本リストを基にチェックを行い、本リストに抵触するものがあれば被援助国に是正を要請。
紛争解決関連の規定	<ul style="list-style-type: none"> ○契約条件の中に「紛争解決規定」を設けることを規定し、国際商業会議所(ICC)によって作成された仲裁規則に基づいていることが望ましいと規定。 	<ul style="list-style-type: none"> ○UNCITRAL(国連国際商取引委員会)が定めた仲裁規則に基づいて、仲裁を行うことを規定。 ○仲裁地は、仲裁裁判所が定めることを規定。準拠法は、当事者間の合意がない場合、仲裁裁判所が適切と認める法規を適用する旨規定。 	<ul style="list-style-type: none"> ○仲裁規則をFIDICが標準とするICCではなく、当該国の規則に変更を行う場合には、ICCと同等とみなせる仲裁規則・機関を指定するよう規定。
DAB	記述なし	契約紛争解決の手段としてDB(Dispute Board: 紛争委員会)の設置を規定。	DAB (Dispute Adjudication Board: 紛争裁定委員会)方式の選択に当たっては、第三国を指名する場合、多額の費用が発生することから、費用分相につき十分に検討すべきと規定。



出典: JICAホームページより事務局作成

主な仲裁機関・制度の概要

参考資料7

地域・種別	名称	所在地	特徴
国際	ICC (International Chamber of Commerce)	パリ	ICC裁判所は、仲裁廷の争点整理手続きに関与することがあるなど、仲裁廷への関与の度合いが大きい。
シンガポール	SIAC (Singapore International Arbitration Centre)	シンガポール	アジアで最も信頼される仲裁機関。他の仲裁機関に比べ、費用は廉価。仲裁手続きは簡素化され、仲裁廷が判断を下すべき期限を設けている。
ドバイ	DIFC- LCIA (Dubai International Financial Centre-London Court of International Arbitration)	ドバイ	DIFC(ドバイ国際金融センター)とLCIAの共同事業。規則はLCIA規則に似ている。ドバイ政府を相手取った訴訟を提起するには、ドバイ首長の事前承認が必要。
アメリカ	AAA(American Arbitration Association)	ニューヨーク	AAAの規則によって仲裁が行われ、当事者が仲裁地についてあらかじめ契約において指定していない、または書面によるその合意ができない場合は、AAAとJCAAの合同仲裁委員会が、仲裁地を決定することも可能。
欧州	LCIA (London Court of International Arbitration)	ロンドン	仲裁廷へのLCIA裁判所の直接的な介入の度合いは低く、仲裁費用は廉価。
アドホック (ad hoc : 常設仲裁機関を用いない仲裁)	UNCITRAL(United Nations Commission on International Trade Law) 仲裁規則	-	国連国際商取引法委員会が定めた。アドホック仲裁で用いられる仲裁規則として最も利用される。適用法は、当事者間に合意がない場合、仲裁廷が適当と認める抵触法(いずれの国家又は地域の法を適用するかを決定する法規のこと。ex:「法の適用に関する通則法」)の規定によって決定される。

出典: 中村達也「国際商事入門」などから事務局作成

1. 紛争処理委員会(DB; Dispute Board)

- 個別プロジェクトにおいて、紛争の予防と効率的解決を目的とし、契約上の取り決めとして設置される。
- DBには、DAB(Dispute Adjudication Board)とDRB (Dispute Review Board)の2種類がある。任命されたメンバーは、中立的な立場から、助言・非公式見解を出すほか、紛争の裁定や勧告を提示する。

2. DABの概要

- DABは、委員会(Board)が契約的効力を有する「裁定(Decision)」を下すことができる点特徴。
※DRBの判断は「勧告」であり、当事者の一方が拒否すれば契約的な拘束力を持たない。
- DABは通常、中立・独立である3人の技術者ないし法律家によって構成され、プロジェクトの着工時から竣工後の瑕疵担保期間を終えるまで存続する。
- FIDICレッドブック(1999年版)やFIDIC MDB版等において「仲裁の前にDABに付託することが必要」という規定が導入されている。

3. DABの機能

- DABは契約等に基づき、定期的に現場視察を行い、中立的な立場から助言や非公式見解の提供を行う。定期的な訪問により、自らの目で工事の進捗状況や契約の問題点などを把握することが可能であるため、裁定を求められた際に短期間で合理的な判断を下すことができる。
- 契約当事者間が発生した場合には、DABは両当事者からの付託を受けて裁定を出す。

4. DAB裁定の効力

- DABの「裁定」結果は、仲裁判断や裁判所判決のような法的手続きによって覆されることのない限り、契約上の拘束力を有するため、当事者は裁定に示された内容を履行しなければならない。
- 契約上定められた期間に異議を申し立てれば、当事者は仲裁や裁判に訴えることができるが、その期間内に異議が申し立てられなければ、裁定の契約上の拘束力は終局的に確定する
- DABの裁定は、仲裁判断や裁判の判決のような法的執行力は伴っていないが、FIDIC MDB版（副条項20.7）や国際商事仲裁（ICC）のDABルールにおいては、仲裁ではDAB裁定の内容自体を再度調べ直す必要はなく、不実行自体を申し立てることが可能であると規定しているほか、DAB裁定は仲裁の証拠として用いることができるとしている。

(参考)

FIDIC MDB版では、以下のとおり規定。

○DABは付託から84日または当事者が別途承認した日以内に、裁定を出さなければならない（副条項20.4条）。

○裁定受領から28日以内に、不服である理由を記載し、仲裁へ申し立てる意思のあることを示した不服申し立てを相手方に送らない限り、その裁定は最終的であり、当事者を拘束する（副条項20.4条）。

○不服申立がなされた場合には、両当事者は仲裁を始める前に再交渉による和解を試みなければならないが、裁定受領後56日が経過すれば仲裁を開始できる（副条項20.5条）。

5. DAB裁定の課題

- DAB裁定は契約上の拘束力を有するにもかかわらず、一部の開発途上国では、裁定結果を遵守せず仲裁も行わずに問題を放置するような発注者が存在する。
- 発注者にDABを導入するメリットについて理解させることが困難という指摘もある。

論点	内容
①建設プロジェクトの他業種と異なる取扱	<ul style="list-style-type: none"> ○建設プロジェクトでは、他案件に比して保険料が30%程度割高。 ○2008年以前は建設プロジェクトにのみ引受上限額が設定されていたが、2008年以降、他分野のプロジェクトにも引受上限額が適用されることとなった。 ○原則、非常リスクのみを保証し、信用リスクは保証しない。 ○プロジェクトのキャッシュフロー計画書のデータを毎月毎に提出する必要あり。(他業種は保険付保時のみ)
②保険のてん補対象	<ul style="list-style-type: none"> ○非常リスクのみカバーすることを基本としており、発注者の財務状況が非常によりと判断される場合に限って信用リスクもカバーする。 ○民間企業が発注者である場合、建設期間中の信用リスクをカバーすることは難しい。
③工期の一部分のみの保険付保	<ul style="list-style-type: none"> ○工期の全期間に対して保険付保することが必要。
④SPCに対する保険付保	<ul style="list-style-type: none"> ○SPCに付保することは可能である。ただし、SPCは付保履歴が確認できないことが多いため、建設期間中の信用リスクはカバーしない。
⑤仲裁裁定前の保険金支払い	<ul style="list-style-type: none"> ○保険金支払いの可否はCofaceがリコースできるかどうかが重要な判断基準となるため、紛争中で、仲裁裁定前の場合は保険金支払いは行わない。
⑥DABの裁定による保険金支払い	<ul style="list-style-type: none"> ○契約書にDABの手続が明記されていれば、DABの裁定が出た場合に保険金が支払われる。
⑦工事中断が保険金請求の要件となるか	<ul style="list-style-type: none"> ○問題の要因、事業実施国、工事の実施状況・継続の容易性、発注者の財務状況、プロジェクトの支出状況等を考慮してケース・バイ・ケースで判断。
⑧被保険者の契約に関するアドバイス	<ul style="list-style-type: none"> ○被保険者・発注者間契約書の事前チェックは行わない。
⑨側面支援	<ul style="list-style-type: none"> ○一般的に調停や仲裁の場合にCofaceが直接介入することはないが、紛争発生後速やかに被保険者と綿密な打合せを持ち、対応について被保険者にアドバイスをすることもある。発注者との間で紛争が発生している場合で、Cofaceが工事継続を容認する場合には、フランス大使館の支援を受けられるよう依頼するケースもあり。

沿革

- 1946年、輸出促進法に基づき、貿易信用保険業務を専門とする公社として設立。
- 1980年代末から戦略を転換し、国外向けサービスの提供、買収等による業務の多角化・国際化を指向。
- 1994年に、政府出資分を放出し、民営化。
- 2008年における世界での信用保険市場のシェアは20%。

政府との関係

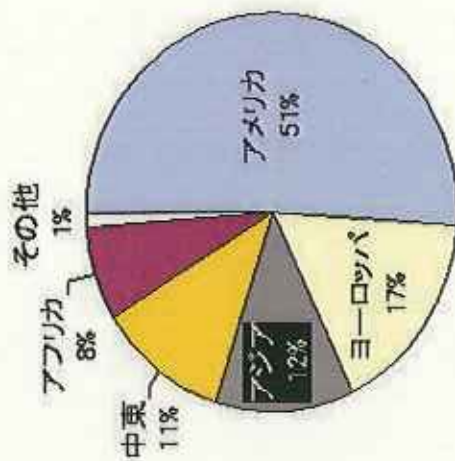
- 経済財政産業省の対外経済関係局が中長期の貿易保険業務を管理し、民間会社Cofaceに業務運営を委託。
- 保険引受に際しては、Cofaceが申込を受付けた後、政府内の貿易保険信用委員会(CGCE)が審査を行う。
金額の大きい案件については最終的判斷を経済財政産業省・経済政策総局(DGIPE)が下す。

表1：過去2年間における保険（輸出信保のみ）の引受状況

	2008	2009	単位	
			上	下
保険申込み額	30.4 (48,944)	25.0 (31,250)	€ bn.	億円
保険引受額	7.4 (11,914)	20.1 (25,125)		

レート
€1 = ¥161 (2008年下期)
€1 = ¥125 (2009年下期)

表2：2009年における保険引受地域



主な取扱保険商品の概要

商品名	概要
海外投資保険	<ul style="list-style-type: none"> ○ 将来及び申込24ヶ月前に行われた海外投資(株式投資や海外支店への資金投入等)が対象。 ○ 投資額にかかわらず、3年～20年間にわたる非常リスク(外国当局による義務の不履行、発注国による妨害、送金停止等)による損害をカバーする。 ○ 建設企業がよく利用する。
輸出信用保険	<ul style="list-style-type: none"> ○ 2年以上の大規模プロジェクトが対象。 ○ 非常リスク(戦争、発注国による妨害、自然災害、送金停止)、及び信用リスク(債務不履行)をカバーする。
為替変動保険	<ul style="list-style-type: none"> ○ 海外事業者と外国通貨で取引を行う企業を対象。(1,500万ユーロ(約17億1千万円相当、レート€1=¥114 (2010年12月))までのプロジェクトが対象) ○ 契約交渉時点の為替レートからの一定率以上の為替変動によって被りうる損失をカバーする。 ○ 主要国以外の通貨についてはケースバイケースで引き受けを判断する。
海外市場調査保険	<ul style="list-style-type: none"> ○ 売上高5億ユーロまでのフランス企業が対象。(商社を除く) ○ 海外での市場調査費用の回収が不能となった場合に、当該企業が負担した見本市等への参加費用、調査運営費用、場所・事務所費用、要員の交通費・賃金等をカバーする。
輸出保証保険	<ul style="list-style-type: none"> ○ 輸出事業における履行保証(ボンド発行等)を行う金融機関が対象。 ○ 債務不履行によりボンド発行者が被る履行保証・違約金支払等をカバーする。

仏公共土木連合会 (Fédération Nationale des Travaux Publics ; FNTP) からのヒアリング概要

参考資料9-4

(組織概要) フランス全土の20の地域組織等からなる建設企業の業界団体。(加入企業数800社超)

建設プロジェクトの実施状況

- 主要な市場であるヨーロッパにおける売上高の割合は2009年の49%から2010年には51%に増加している一方、アフリカにおける売上高の割合は2009年の17%から2010年には11%に減少。
- 会員企業中、海外に進出する企業は25年程前には30社程度であったが、現在は6社程度。そのうち3社が輸出の3/4を占めている。

リスク管理対策について

○ 1980年代半ばから企業の合併・大企業化が進み、株主構成が国際化するに伴い、リスク管理を常に意識する文化が醸成。
 ○ 大規模プロジェクトの実施にあたり、各企業はリスク管理委員会を設置する場合がある。その中で、「地政学リスク(プロジェクト所在国の政治・経済・社会的条件に関するリスク)」、「技術リスク(技術的難易度・地質的リスク、技術・設備の掌握能力に関するリスク)」、「ファイナンスリスク」、「契約リスク」に分けて検討を行う。

◆ 「地政学リスク」については、各企業の地域責任者が情報収集する他、外務省やCoface、JAN先の公的保険機関、リスク情報に特化したシンクタンク等から情報収集を行っている。ポリティカルリスクを軽減するため、政治的影響力を持つ国際開発機関(世銀、ADB、アフリカ開発銀行等)から融資を受けることもある。

◆ 「技術リスク」については、技術リスクの研究に特化した企業に依頼し、検討を行っている。

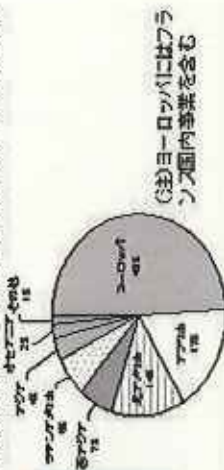
◆ 「ファイナンスリスク」については、発注者が支払い能力や、プロジェクトのキャッシュフローが常にプラスであるように配慮している。

◆ 「契約リスク」については、発注者が支払い能力・権限を有しているか、契約書において当事者の権利・義務関係が明確化されているかを確認する他、紛争解決条項、現地法の規定も厳密にチェックする。紛争解決条項に関しては、ICC等の国際仲裁の利用を推奨する(ほか、仲裁裁定後の履行が確実になされるかにも配慮している)。

貿易保険の利用状況

- 貿易保険はあくまでリスク管理の補助と考え、自社の子会社が提供する保険商品でカバーできない場合、かつ、自社でリスクを取ることが難しい地域において、直面しているリスクをCofaceの貿易保険がカバーできる場合は利用する。
- イランにおけるプロジェクトで、革命に伴う軍の出動等で工事を継続出来なくなる損害が生じた案件において、革命前に正当性のあった現地裁判所の裁定を受けることができなかったが、Cofaceは戦争等の非常リスクをカバーし、保険金が支払われた事例あり。
- 仏建設企業が展開する海外事業の80%は、海外現地の子会社により実施されており、仏建設企業自身が輸出企業とは異なるため、Cofaceの提供する輸出信用保険はあまり利用されていない。むしろ、CofaceやMIGA(Multilateral Investment Guarantee Agency: 世銀グループ、多数国間投資保証機関)の投資保険を利用している。

【フランス企業の建設プロジェクト地域別売上高(2009)】



論点	内容
①建設プロジェクトの他業種と異なる取扱	<p>○建設業向けに保険商品「建設プロジェクト保険」を提供するが、保険料の体系や支払い条件等については他業種と同様。</p> <p>○ローカルコスト（現地調達分の物価変動リスク）を保険の対象外にした場合、保険料が割引引かれ</p>
②保険のてん補対象	<p>○非常リスクかつ信用リスクをセットとして保険付保することを推奨。</p> <p>○非常リスクのみ、信用リスクのみでん補を選択することも可能であるが、発注者が政府機関の場合、リスクの切り分けが難しいため、非常リスク・信用リスク両方をカバーするケースが大半。</p>
③工期の一部分のみの保険付保	<p>○請負契約全期間に対する付保が原則。ただし、下請けとしてプロジェクト全体のうちの一部を請負うケースにおいては、下請け工期部分のみの保険付保が可能。</p>
④SPCに対する保険付保	<p>○SPCの財務状況や資金調達状況、出資企業の財務状況、プロジェクトのキャッシュフロー、銀行保証の有無、プロジェクト実施国等を考慮して決定する。新規設立されたSPCについては慎重に判断する。</p>
⑤仲裁裁定前の保険金支払い	<p>○原則として行わない。ただし、年間1件程度、「法的手続きに入っていること」及び「発注者の主張が明らかに不当であり、その時点で知らる全ての情報に基づいて債権者（発注者）からの債権回収が可能であると判断する場合」、仲裁裁定前の保険金支払いを認めるケースあり。</p> <p>○仲裁裁定前における保険金支払いの可否は、契約書情報、被保険者・発注者からの情報提供の他、外部弁護士を雇用して調査した上で判断する。発注者と直接交渉するケースもあり。</p>
⑥DABの裁定による保険金支払い	<p>○契約書にDABの手続きが明記されていれば、DABの裁定が出た場合に保険金が支払われる。</p>
⑦工事中断が保険金請求の要件となるか	<p>○プロジェクト支出状況や工事代金受領状況等を踏まえて、ケース・バイ・ケースで対応。特に工事が最終段階にきている場合は、工事を継続した方がよいと判断するケースが多い。</p>
⑧被保険者の契約に関するアドバイス	<p>○被保険者・発注者間の契約の事前チェックは行わない。ただし、保険契約申請の際、被保険者への質問事項として、仲裁地、仲裁規定の記載等を問う場合もある。</p>
⑨側面支援	<p>○被保険者からアドバイスを求められた場合、対応する。紛争時には発注者と直接コンタクトをとることもある。</p>

Atradius Dutch State Business 概要

沿革

- 1925年に、NCM信用保険会社(Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij)として設立。1932年よりオランダ政府との委任契約により貿易保険業務を実施。
- 2004年のグループ名変更に伴い、政府勘定部門を取り扱う会社として、Atradius Dutch State Businessを設立。政府からの委託による中長期貿易保険業務を取り扱う。
- 2008年における世界での信用保険市場のシェアは31%。

政府との関係

- 監督官庁は財務省であるが、業務実施にあたっては、経済・農業・イノベーション省とも密に連携。
- 保険業務の主体はAtradius DSBであるが、保険債権に係るキャッシュフロー(保険料、回収金、保険金等)は全てAtradius DSBから政府勘定に移転。従前はAtradiusが保険者、政府が再保険者であったが、2010年より政府が保険者であることが明確にされた。

表3: 過去2年間ににおける保険の引受状況

	単位 上 €bn 下 (億円)	
	2008	2009
保険申込み額	3.3 (5,313)	4.3 (5,375)
保険引受額	3.0 (4,830)	2.4 (3,000)

レート
€1=¥161(2008年下期)
€1=¥125(2009年下期)

表4: 2010年中における建設事業に係る保険引受額

国名	保険引受額	単位 €ml. (億円)
UAE	790.5	(901)
カタール	556.3	(634)
ロシア連邦	120.2	(137)
サウジアラビア	102.2	(117)
ブラジル	26.5	(30)
中国	46.5	(53)
オマーン	44.3	(51)

レート
€1=¥114 (2010年12月)

主な取扱保険商品の概要

商品名	概要
建設プロジェクト保険	○事業者の責に帰すことのできない事由による完工不能が発生し、一部の対価確定がなされば、及び対価が確定しているにもかかわらず支払いが滞る場合の損害をカバー。
ボンド保険	○プロジェクト前に発注者に差し入れた保証(前払保証、履行保証、瑕疵担保保証、入札保証)の発注者による不当な没収をカバー。 ○建設プロジェクト保険と併せて用いられるケースもある。
プロジェクトファイナンス 保険	○プロジェクトファイナンス案件への出資金回収にかかる損害をカバー。 ○6か月毎にプロジェクトのキャッシュフローについての調査がなされ、保険契約継続の可否につき判断。

A社からのヒアリング概要

(企業概要)

- 道路・橋梁建設・海洋土木プロジェクトを手がけるオランダの建設企業。特に、浅瀬等の海洋土木プロジェクトを得意とする。
- 2008年度売上高は\$10,000mil(9500億円相当)以上、そのうち海外売上高の割合は50%を超える。(レート: \$1=¥95)

建設プロジェクトの実施状況

- 主に欧州(特に英国・ドイツ)を主なターゲット市場とする。
- アフリカ大陸(タンザニア、ガーナ、カメルーン、リビア、セネガル、チュニジア等)でも事業を展開。

リスク管理対策について

【全社的なリスク管理】

- 経営層とは独立した諮問機関であるスーパードバイザーボードを設け(様々な企業から経験豊かな人材が参画)、会社全体のリスク管理を行う。
- 【各プロジェクトにおけるリスク管理体制】
- 各プロジェクトには、プロジェクトマネージャーに加味、プロジェクトにつき一名ずつQS(Quantity Surveyor)を配置。
- (注) QSは、技術的かつ法律的訓練を受けた専門職であり、発注者が契約事項を遵守しているか、発注者の要望がプロジェクトに対してどのようなインパクトをもたらすか等を判断し、発注者と交渉する。
- 各プロジェクト毎にリスクマトリクスを作成し、各リスクに対する軽減策を講じている。
- 大規模案件の場合は、リスク低減策について、社内・他業務への影響度も勘案して検討している。
- オランダの建設企業の特徴として、問題が発生した場合、速やかに上司に報告するという文化が育っているため、リスク管理には適している。

契約管理について

- 特に発注者が政府機関の場合、発注者からの仕様変更要求に対して対等に交渉できずリスク管理が十分でなかった時期もあるが、現在は徹底してリスク管理を行っている。(例: 追加工事依頼の際は、FIDIC約款に基づき、発注者から支払能力証明の提示を求めている)
- できる限り、社内の法務部門において契約リスクをチェックすることがベストだと認識。ただ、ケースによっては現地法に詳しい外部専門家のアドバイスを求めることもある。

貿易保険の利用状況

- プロジェクトファイナンス案件では件数ベースで90%、金額ベースで50%の案件にAtradiusの提供する貿易保険(「建設プロジェクト保険」や「ボンド保険」)を付保。貿易保険を付保した案件で問題が発生した際は、Atradiusやプロジェクト所在国の大使館からの側面支援も要請する。
- 仲裁中の案件で、Atradiusより保険金前払いを受けた事例あり。

(※) 日本機械輸出組合は、機械関連メーカー・商社・エンジニアリング会社等機械類の輸取出引を行う輸出業者約270社より構成されるが、貿易一般保険包括保険(機械設備)の付保を希望する組合員企業に対して、日本貿易保険(NEXI)と特約を締結し、付保申請業務を行っている。

プラント・エンジニアリング企業による貿易保険の活用状況

- プラント・エンジニアリング企業では、海外案件の殆どについて、組合包括保険を含む何らかの貿易保険を付保している(貿易保険を付保しなければプロジェクトに「Goサイン」が出ないという社内ルールが定着している企業が多い)。
- OECD諸国の企業も基本的に貿易保険を利用しており、入札価格に保険料を組み込んでいる。ただし、OECDに未加盟の中国企業等は、貿易保険を利用しない場合も多いので、単純にコスト面だけを考えると入札の際不利となる面もある。
- プラント・エンジニアリング企業の間では、貿易保険制度への信頼は高く、保険料もある程度理解できる水準であるという意見が多い。

プラント・エンジニアリング企業の貿易保険に関する要望等

- 制度改善にかかる要望は以下のとおり。日本機械輸出組合にて取りまとめ、NEXIに伝えている。
 - ・国際競争の激化等を踏まえ、リスクに見合った保険の検討(例:エクスポートベースの保険設計等)
 - ・プロジェクトファイナンス案件等で、SPCが保険契約者(被保険者)となる場合のより柔軟な保険引受。

大規模案件(建設企業が下請企業となる場合)について

- 同じプロジェクトであっても、機器輸出契約と建設工事契約は別々になされることが多いため、プラント・エンジニアリング企業が手配する貿易保険にゼネコンが関与することはあまりない。

(協会概要)

エンジニアリング専業、造船重機、総合建設、産業機械、総合商社など約180社を賛助会員にもつ業界団体。会員企業の業務分野は多岐にわたり、化学、電力、環境関連等の各種プラントの建設、橋梁、高速道路等の建設工事などのプロジェクトを遂行している。

プラントエンジニアリング企業のリスク管理の取り組み

- 一般的な対策として、①契約前の徹底した条件交渉、②コスト&ファイ契約の導入、③貿易保険の付保(ほぼ必ず付保している)、④大規模プロジェクトの場合はコンソーシアム等の組成によるリスク分散を実施。

プラントエンジニアリング企業における契約交渉、契約管理

- 契約交渉の際に文言を契約実務面、法律面から確認、入念に検討する。
- 発注者の標準契約約款が提示される場合、プロジェクトの実態を踏まえた契約交渉が力ギになる。
 - ・プラント・エンジニアリング業界ではFIDIC契約約款はあくまでOne of them.
 - ・エンジニアリング振興協会でも標準契約約款のモデルフォームを作成しており、世銀の標準入札書類に添付する標準契約約款にも取り入れられている。
- 追加工事の発生時に、しっかり交渉し、工事費用、工期、またはそれらを決定する手続きについて、妥当な条件で合意しておく。

プラントエンジニアリング企業における紛争解決の取り組み

- 仲裁には進まずできる限り示談の方向に努力していることが多い。(仲裁案件を抱えていると新たな入札に参加できないとしている入札案件も多い)
- 示談や出来高(対価)の確定については、発注者側と請負者側のQS(Quantity Surveyor)が折り合うポイントを見出し出している。

プラントエンジニアリング企業の貿易保険に関する要望等

- エンジニアリング振興協会財務部会のファイナンス分科会では、毎年NEXI等に要望を提出している。

例えば、

 - ①貿易保険料を受注者が立替えることにより、入札金額に含めず発注者から直接徴収して欲しい。
 - ②SPC案件について、設立する国のリスクではなく、SPCに出資している企業の財務体質をみて保険料率を設定してもらいたい、など。

B社からのヒアリング概要

(企業概要)

設立以来約80年、アジア、中東、アフリカ、南米など世界各地で石油精製分野等の国家プロジェクトに参画し、世界70カ国、2万件以上にも及ぶプロジェクト経験を有する。2010年度売上高は、約4千億円、そのうち、9割近くが海外から。

海外プロジェクトに係る取り組み状況、方針

- 既存の進出地域は、東南アジア、中東(湾岸諸国)、北アフリカ(アルジェリアなど)、南米(ベネズエラなど)
- 今後、特に進出を拡大したい地域は、オーストラリア、中央アジア、南米、ロシア
- 分野としては、主力の石油・ガス精製、LNGなどから、マネジメント・設計能力が使える原発や水、太陽光などへの転換を始めている。
- 価格競争力をつけるため、日本ホーシオンは最小化し、下請として韓国、インド、中東、現地の建設企業を利用している。
- 今後は、IPPなどSPC事業への投資等、ファイナンスを絡めて、発注者と一体となったEPCビジネスの展開を広げる方針。

リスク管理体制について

- プロジェクトの大型化により、価格変動・熟練工不足等のリスクを従来型のランサム契約(固定価格方式)ではリスクFeeが膨大になり発注者との合意が困難になるため、コストの透明性を高める工夫として(コスト)ラインバース(実費償還契約)やオープンブック方式(発注者との共同見積り作業方式:後日ランサム契約へ移行)を提案している。
- 現場では発注者、サブコンとのシタでのやりとりが現場Managementの重要な役割だが、語学力以上に論理力が重要。
- 「契約書は受注者にとって有利ではない」という前提で、応札段階で契約条項のコメントについては細部には拘らず、後で柔軟に運営上解決できるような事項についてはあえて深い議論を避けるのも必要。それでも、後日発注者と争う可能性があるため、運営段階ではター、覚書など常に文書の記録などを残しておくことが非常に重要。(特に納期延長クレームは必須の課題)
- 将来の紛争を円滑に解決するためにも、早期からトップ同士でOpenで友好的な関係を築きTopが最終交渉をリードできるよう、プロジェクト部隊、部門、経営それぞれレベルでプロジェクトを理解し支援する社内態勢が重要。
- 海外顧客との紛争には日本にいる外国人弁護士に相談しているが、基本は自力でBusiness Likeに解決するのが現実的。

貿易保険について

- 貿易保険は重要な制度として認識している。貿易保険でカバーする非常・信用リスクは民間では負えないもので保険料 0.3~0.4%程度の保険料水準は安価だと理解している。
- NEXへの要望は、顧客がSPCの場合(プラント案件は多いケース)、新会社であるとの理由で、LCが無いと信用リスクが免責となってしまう点、出来高払いのプラント輸出のリスクに見合った保険設計などの改善等。

民間保険商品の概要

	商品名	内容	契約者	被保険者
①	工事保険 CAR: Contractors' All Risks Insurance EAR: Erection All Risks Insurance	工事現場に資材が搬入された時より、工事完成引き渡しまでの間の工事の目的物の物的損害をカバーする保険。	発注者、請負者等の工事関係者(発注者付保が増加しつつある)	発注者、請負者等の工事関係者
②	動産総合保険 Movable Comprehensive Insurance	クレーン等の建設用機械、通貨、債権、小切手等、事業者の所有する動産に生じた損害をカバーする保険。	請負者等の工事関係者	請負者等の工事関係者
③	賠償責任保険 General Liability Insurance	工事の遂行に起因して第三者の身体に障害を与え、または財物を損壊したため、法律上の損害賠償責任を負うことによって被る損害をカバーする。	発注者、請負者等の工事関係者	発注者、請負者等の工事関係者
④	使用者賠償責任保険 E.L: Employers' Liability Insurance	労災事故により従業員が死傷し、使用者が法律上の損害賠償責任を負ったときの損害賠償責任をカバーする。	請負者等の工事関係者	請負者等の工事関係者
⑤	操業開始遅延保険 ALOP: Advance Loss of Profit Insurance	工事保険でカバーされる事故により、予定していた営業運転(操業)が遅延し、発注者の予定利益の喪失をカバーする。	発注者	発注者(融資機関が含まれることがある)
⑥	専門職業人賠償責任保険 Pl: Professional Liability Insurance / Professional indemnity Insurance	建設工事の設計・施工にあたり「専門的サービス(professional services)」の過失または怠慢があり、発注者もしくは第三者に損害・損失を与え法律上の賠償責任を負担することによって被る損害をカバーする。	設計者	設計者

「海外建設プロジェクトにおけるリスク管理方策に関する検討会」名簿

- ◎草柳 俊二 高知工科大学工学部社会システム工学科教授
- 手塚 裕之 西村あさひ法律事務所弁護士
- 堀田 一吉 慶応義塾大学商学部教授
- 吉田 幹洋 (株) 日本政策投資銀行都市開発部課長
- 鈴木 一 (社) 海外建設協会専務理事
- 清水 経義 鹿島建設(株) 海外支店営業部営業部長
- 中幡 哲明 (株) 竹中工務店国際支店営業部部長
- 濱島 明道 (株) 大林組海外支店土木第一部部長
- 藤田 顕 大成建設(株) 国際支店プロジェクト管理部部長
- 星野 浩 清水建設(株) 国際支店法務部長

(国土交通省出席者)

河田 浩樹 国土交通省大臣官房参事官

(敬称略、◎は本検討会の座長)

(事務局)

国土交通省国際建設市場室
東京海上日動リスクコンサルティング(株)

第1回 海外建設プロジェクトにおけるリスク管理方策に関する検討会
議事概要

日時：平成22年10月22日（金）13：30～15：50

場所：国土交通省 国際会議室（合同庁舎3号館 8階）

出席者：有識者、民間企業、関係機関等の委員及び代理、（独）日本貿易保険

議事：（1）趣旨及び進め方

（2）海外建設プロジェクトにおけるリスク管理面の課題

（3）海外建設プロジェクトで用いられる公的・民間保険の概要説明

（4）建設企業等へのアンケート・ヒアリング調査の検討

○座長挨拶

草柳座長より、①海外建設プロジェクトにおいては、カントリーリスクをはじめとして国内工事と異なる様々なリスクがあることから、我が国建設企業が国際展開をしていくには、適切なリスク管理のあり方について検討する必要があること、②本検討会では海外建設プロジェクトにおける契約をめぐるリスク管理に関する課題整理を行い、契約等でコントロールすることが難しいリスクに関して保険制度その他の活用策について検討を行っていきたいこと等の挨拶があった。

○国土交通省による説明

国際建設市場室河田参事官より、①アジアにおけるインフラ需要の増加が見込まれる中、政府や国土交通省の成長戦略では建設産業の国際展開支援の観点から、保険制度を含む金融メカニズムの整備等を検討していくこと、②本検討会においては海外建設プロジェクトにおける様々なリスクについて整理した上で保険制度その他のリスク管理方策のあり方について議論をお願いしたい等の説明があった。

○検討会の趣旨及び進め方について

座長及び事務局より、検討会の趣旨及び調査・検討事項について説明があり、今後、建設企業等へのアンケート・ヒアリング調査や諸外国の貿易保険制度等に関する調査をもとに検討を実施した上で、海外建設プロジェクトにおけるリスク管理方策に関し中間とりまとめを行うことについて確認された。

○海外建設プロジェクトにおけるリスク管理面の課題と公的・民間保険商品について

事務局より、海外建設プロジェクトにおけるリスク管理面の課題及び民間保険の概要について説明があった。また、（独）日本貿易保険より、貿易保険の概要について説明があった。

○委員等のご発言

委員等から海外建設プロジェクトにおける保険利用の実態、貿易保険制度、契約約款における仲裁条項、リスク管理等について以下のような発言があった。

- ・ 海外プロジェクトに注力していくにあたり、社内でもリスクマネジメントについての関心が高いことから、本検討会を通じて、契約管理や保険制度をはじめとするリスクマネジメント方策に関して知見を深めたい。なお、海外建設プロジェクトにおいては、保険はあまり活用されていない。
- ・ 貿易保険の利用者に対しては、まず契約締結の段階で、自らの権利を十分に確保するよう求めている。建設業界も商社等の他業種における取組みも参考として、契約面のリスク管理を適切に行っていくことが重要である。
- ・ 海外建設プロジェクトに係る保険付与や融資の際に、契約約款における仲裁条項を適切に規定するよう指導することも有益。
- ・ 保険付与や融資の条件として、仲裁条項の規定を求めることで、リスク管理の適正化を図るという方策も一案。
- ・ 契約において仲裁条項は規定しているものの、仲裁地・準拠法がプロジェクト所在国・現地法となっているケースにおいて、仲裁条項が適切に機能していない例もある。これらの場合において、政府間で仲裁条項が適切に機能するよう協議してもらえれば幸い。
- ・ 国内の公共工事で用いられる約款は、海外建設プロジェクトの契約約款と大きく異なっている。我が国建設企業の海外プロジェクトにおける契約管理能力を向上させるには、FIDIC 約款等を国内工事で取り入れていくことも一案。
- ・ 我が国建設企業が行う建設プロジェクトにおいては、発注者側に債務不履行があった場合においても、工事を継続するケースが多い。他方、海外プロジェクトにおいて業績を伸ばしている韓国や欧州の大手建設会社は、発注者との交渉をうまく運んでいると思われることから、これらの企業のリスクマネジメント方策等について、調査を行うことが有益。

○今後の調査

事務局より、今後予定している建設企業へのアンケート調査に関する説明があり、内容について後ほど委員よりご意見をいただくこととなった。

以上

第2回 海外建設プロジェクトにおけるリスク管理方策に関する検討会 議事概要

日 時：平成22年12月7日（火）15：00～17：10

場 所：国土交通省 国際会議室（合同庁舎3号館 8階）

出席者：有識者、民間企業、関係機関等の委員及び代理、（独）日本貿易保険

議 事：（1）海外建設プロジェクトにおけるリスクと契約管理

（2）海外建設プロジェクトと国際仲裁

（3）建設企業等へのアンケート・ヒアリング調査結果報告

○大森建設流通政策審議官挨拶

大森建設流通政策審議官より、①国内建設市場が縮小しており積極的な海外進出が求められているが、建設企業は海外でいくつかのトラブルに巻き込まれている現状であること、②契約管理をしっかりと行う等建設業界の意識改革も必要であるが、海外で苦戦している建設企業の実情も踏まえ、海外建設プロジェクトのリスク管理に係るツールを整備する必要があること、③各省一体となって予算・税制等を含めた全体の制度を整備し、建設企業の海外展開が前進するような環境を整えていきたいこと等の挨拶があった。

1. 海外建設プロジェクトにおけるリスクと契約管理について

○草柳座長の発表

草柳座長より、国際建設プロジェクトにおけるリスクと契約管理について、建設契約の特徴、我が国における契約管理の問題点と国際契約の違い、国際建設プロジェクトにおけるリスク管理と契約管理の重要性、国際的な発注・契約方式活用の必要性等について説明があった。

○質疑応答における委員等の主な発言

- ・ プロジェクト管理、契約管理及びリスク管理においては、専門性と経験が求められるが、海外企業はどのように社内で人材育成を行っているのか。
- ・ 諸外国では、特に大学院において、建設マネジメントという分野で建設契約に関する講義を実施している。
- ・ 海外では、エンジニアリングのバックグラウンドを持った建設分野専門の弁護士が大勢いるが、建設分野専門の弁護士を、業界を挙げて育成して頂くことは可能か。

- ・ 残念ながら、日本の弁護士で建設契約に詳しい人はほとんどいない。是非ロースクールの中で建設契約をしっかりと取り上げて頂きたいし、弁護士の方にどんどん動いていただきたいと考えている。
- ・ 大きなプロジェクトになるほど、リスク管理に係る責任分担や情報交換体制の構築が難しく、チームワークが求められると思われるが、どのような体制でこれに対応しているのか。
- ・ 欧米の企業では、刑法や民法に関わるような大きな問題は法務部門で扱っている一方、個々のプロジェクトに関する問題は契約管理部が取り扱っている。現場においては、工事的な事務やスケジュール管理・コスト管理を行う工務部門があり、相当な人員を擁している。

2. 海外建設プロジェクトと国際仲裁について

○手塚委員の発表

手塚委員より、海外建設プロジェクトにおける国際仲裁のメリットとデメリットについて、速さ、費用、中立性、秘密保持、仲裁人の専門性、執行容易性の観点から発表があった。具体的には、建設関連の仲裁は長引く傾向があること、国際建設紛争で複雑な技術・法律論争となる場合は数億円のコストが必要であること、仲裁地の選定は最も留意すべき事項であること、定評のある仲裁機関・仲裁規則を選定することの大切さ等につき説明があった。

また、建設分野の特色としては、精緻なM&A契約等の作成能力のある日本の大企業でも契約管理が不十分である事例が見受けられるとの指摘があり、外国人弁護士の活用や契約リスク管理の要点等につき、説明があった。

○質疑応答における委員等の主な発言

- ・ 技術系の仲裁人として活躍されている日本の先生も、少数ではあるがいます。個人的には、技術的な専門性のある方は、専門家証人等の形で意見を仲裁廷に出すというやりの方が望ましいのではないかと考える。
- ・ 様々な日本企業の外国弁護士への依頼の仕方をみている日本の弁護士は、依頼者が外国弁護士にどこまで何をしてもらいたいかの相場感が分かる。日本の弁護士の役割は、海外の準拠法に関連する案件については、適正な限度で的確な人に担当してもらえようお手伝いすることではないかと考える。

3. 建設企業等へのアンケート・ヒアリング調査結果について

○建設企業へのアンケート・ヒアリング結果の説明

事務局より、建設企業を対象に実施した「海外建設プロジェクトのリスクと保険の利用に関するアンケート・ヒアリング調査」の結果として、海外プロジェクトにおける紛争事例の特色、貿易保険・民間保険の利用状況及びニーズ、海外プロジェクトにおける契約管理及びリスク管理方策の課題等について説明があった。

○質疑応答における委員等の主な発言

- ・ 建設企業が疑問に感じていることに関し、NEXIからも説明する必要があると考えるが、貿易保険の制度を詳細に理解していただければ、誤解が解けるかと思う。
- ・ 貿易保険の保険料は今の為替相場の変動を考えると、国際競争力を落とす程高いとはいえないと思うので、安心という観点からも、是非貿易保険を使って頂ければ幸い。
- ・ アンケート・ヒアリング調査の結果、建設企業とNEXIの意思疎通が必要ということが明らかになった。本委員会の趣旨は、現行の制度を活用すること、及び誤解があるなら誤解を解いて現行制度をより使いやすいものにしていくということであるので、この議論は改めて行いたい。
- ・ DABの裁定結果に基づいて保険金支払いが行われるようにすることは、1つのエポック的な問題ではないかと考えるので、次回の検討会では保険の付保やリスク管理方策について議論したい。

以上

第3回 海外建設プロジェクトにおけるリスク管理方策に関する検討会
議事概要

日時：平成23年2月10日（木）13:30～15:30

場所：国土交通省 国際会議室（合同庁舎3号館 8階）

出席者：有識者、民間企業、関係機関等の委員及び代理、（独）日本貿易保険

議事：（1）DBと契約リスク管理（京都大学 大本教授・大西助教）

（2）海外の貿易保険機関等へのヒアリング報告

（3）報告書（とりまとめ）の骨子（案）及び建設企業向け貿易保険の活用マニュアル（たたき台）

1. DBと契約リスク管理について

○京都大学 大西助教の発表

京都大学 大西助教より、DBと契約リスク管理について、発注者・請負者間の「認識のずれ」が紛争につながることで、DBには紛争処理機能のみならず未然の紛争防止機能があること、DABの判断は契約上の拘束力を有するが、DAB裁定を強制的に執行させるためには法的拘束力を持つ仲裁や裁判に持ち込む必要があること等について説明があった。

○質疑応答における委員等の主な発言

- ・ 異議申し立て期間に契約当事者から異議申し立てがない場合には、両者が納得したということだが、それにもかかわらず発注者が支払わない場合、DABの裁定は法的拘束力を持つのか。発注者にしてみれば、契約上は義務違反になるのではないか。
- ・ 契約上の合意であるので、支払拒否は契約違反である。ただし、DABの裁定をもって仲裁判断のように即、強制執行することは出来ない。
- ・ DBという仕組みは何件程度採用されているのか。将来的に全てのプロジェクトにDBを取り入れることは現実的か。DBメンバー資格を有する人の数に限界もあるのではないか。
- ・ アメリカでは、現在、1500以上のプロジェクトでDBを採用している。発注者側が導入しており、例えばDOT（Department of Transportation：アメリカ運輸省）が実施するプロジェクトでもほとんど導入されている。95年に世銀が出したガイ

ドラインでは、50 百万ドル以上のプロジェクトでは 3 人構成の DB を作るべきと規定している。また、50 百万ドル以下では 1 人の DB メンバーの設置でもよいこととしているほか、発注者側のスタッフを「ジ・エンジニア」に任命する場合は、必ず DB を設置することを規定している。

- ・ 旧東欧では、ヨーロッパ開発銀行が出融資する建設工事では DB は多く導入されるようになっている。
- ・ JICA では一昨年の 6 月から、DB を導入した FIDIC MDB 版を用いることとなった。アジア地域では JICA の融資案件が多いため、DB の採用は今後アジアで増加するものと思われる。
- ・ DB にかかる費用は契約当事者間で折半することになるが、DB メンバーの人数や質によって変わってくると思われる。入札時にどのように見積もるべきか。
- ・ FIDIC のプレジデントリストに掲載された DB メンバーの単価は FIDIC のウェブサイトで公開されている。
- ・ DB にかかる費用は、紛争を未然に防ぐため、また紛争が合意に至らないときに裁定を得るために必要な費用であり、DB を設置していない場合にかかるクレームの費用や、その先の仲裁にかかる費用に比べれば、コスト増としてみるべき費用とは思わない。
- ・ 弊社では DAB がうまく機能している事例もあり、20 件程度のうち 8 割程度は請負者側の主張が認められているなど、公正な判断をしてもらえていると感じる。発注者側もメリットを認めつつあるが、DAB 設置に至るまでに時間がかかる。発注者側に DAB を導入することのメリットを理解してもらえるにはどうしたらよいか。
- ・ JICA で DB に関するセミナーやワークショップを、発注者と JICA のローカルスタッフを対象に実施している。これまでに 7 カ国で実施しているが、今後とも繰り返して実施する予定である。海建協などでも、発注者側に働きかけるのが重要と考える。

2. 海外の貿易保険機関等へのヒアリング報告について

○海外の貿易保険機関等へのヒアリング報告の説明

事務局より、フランス・オランダの貿易保険機関や建設業界団体、建設企業等を対象に実施したヒアリング調査の内容について、報告を行った。両国の貿易保険制度では、貿易保険金の支払要件としてDABの裁定も考慮されること、オランダでは仲裁裁定前の保険金支払いを認めるケースもあること等の説明があった。

○エンジニアリング関係企業等からのヒアリング報告の説明

事務局より、隣接業種であるプラント・エンジニアリング業界の業界団体及びプラント企業を対象に実施したヒアリング調査の内容について、報告を行った。リスク管理方策として、ほぼ全てのプロジェクトで貿易保険を利用していること、契約交渉段階で紛争発生時に対等に争うことが出来るようにしておくこと等の説明があった。

○質疑応答における委員等の主な発言

- ・ ヨーロッパでは、DABのステイタスが認められ、貿易保険機関ではDAB裁定結果を基本的に考慮するという事になっている。本委員会のアウトプットとして、貿易保険の支払い条件としてDABの裁定を考慮することにつき前向きに取り組んでいければよいと考える。
- ・ 海建協では、DABが規定されているFIDIC MDB版の導入を推奨しているので、DABの裁定で貿易保険の支払が得られるのであれば歓迎したい。ただし、現実的にはDABを実施しても発注者が応じないという問題があり、課題である。
- ・ DABを設置することで、発注者と請負者の間に協議の場が出来るのは賛成である。また、DAB裁定に基づき貿易保険が支払われるようになることは望ましく、是非進めてもらいたいと考える。
- ・ DABは法的拘束力がなく強制執行力がないので、DAB裁定に基づいて保険金を支払った後に、仲裁や訴訟に進んで裁定内容が逆転してしまうことが懸念される。
- ・ DABに仲裁判断と同等の法的効果をもたらすような仕組み、例えば発注者側がDABの裁定に従うことが担保され、NEXIがリコースできる状況が確保されることが重要である。
- ・ 当然、契約の中でDABの判断には従わなければならない事になっている。D

ABには、裁判判決・仲裁裁定のような強制執行力はないが、契約的拘束力はある。

- ・ DABの裁定の後、両当事者が一定期間に異議を唱えないと契約上拘束されることとなるが、DAB裁定によりNEXIの保険金支払い要件である「対価確定」として認められるのか、また保険金を支払った場合にリコースすることが可能であるのか、今後精査していきたい。
- ・ 各企業もDABの裁定が保険金支払い要件となることは望ましいと考えているという合意ができた。本委員会として、積極的に国交省を中心に検討を進めてもらうこととしたい。

3. 報告書（とりまとめ）の骨子（案）及び建設企業向け貿易保険の活用マニュアル（たたき台）について

○報告書（とりまとめ）の骨子の説明

事務局より、本検討会の報告書（とりまとめ）の骨子について、建設企業のリスク管理・契約管理、建設企業による貿易保険の利用、その他のリスク管理方策の活用、今後の対応等について説明があった。

○建設企業向け貿易保険の活用マニュアル（たたき台）の説明

事務局より、本検討会の成果物の一つとして、建設企業向け貿易保険の活用マニュアル（たたき台）の内容等について紹介があり、今後、建設企業の貿易保険活用に役立つため、国土交通省が経済産業省及び日本貿易保険（NEXI）と連携して研修会・説明会を行う等の説明があった。

○質疑応答における委員等の主な発言

- ・ 報告書には、建設企業が自社ら実施すべきリスク管理や契約管理の重要性と、保険の活用等について記載した。リスクとしっかりと対峙していく姿勢が必要であり、この点が骨子の最も重要な部分である。
- ・ DABや貿易保険について議論してきたが、基本的に、日々の契約管理が適切になされていないと動かない。これはマニュアル等にも取り入れていくことになると思う。
- ・ DBを積極的に活用しようとしても、受け入れる体制ができていないと動かなく

なってしまうので、メンバーの育成も含めて検討していくべきではないか。

- ・ FIDIC のプレジデントリストには 50 人程度が掲載されているが、不足している。FIDIC では、各国のメンバーアソシエーション、日本ではコンサルティングエンジニア協会にナショナルリストの作成を要請しており、同協会でもこの要請に従って動き始めている。また、JICA もアジア諸国における DB の人材育成を行っている。

以上