

## ブルー・ワン事件

### 第1.請求の趣旨

「ブルー社はレッド社に対して、2,016,000米ドルを支払え。」との仲裁判断を求める。

### 第2.請求の原因

#### 【争点1】

ブルー社はレッド社に対して、ブルー・ワン200ケースを引き渡す法的義務を負っている

なぜなら、両社は、ブルー社の最高級ワインたるブルー・ワンを、毎年200ケース取引する旨の継続的売買契約を締結したからである。具体的には、契約は「申込みに対する承諾」(UPICC2.1.1条前段)により締結されるどころ、2010年10月の面談において、レッド社がブルー社に対して行った、ブルー・ワン200ケースの継続的売買に関する申入れ(¶15、別添3陳述書)が「申込み」にあたり、ブルー社がレッド社に対して行った、2011年より毎年ブルー・ワン200ケースを価格1本あたり100米ドルで継続的に取引する旨記載された別添メモを渡すという行為(別添3陳述書)が「承諾」にあたる。

#### 1. 申込み

契約締結の申入れはそれが十分確定的であり、かつ、承諾があれば拘束されるとの申込者の意思が示されているときに申込みとなる(UPICC2.1.2条)。

##### (1)レッド社の申入れは十分確定的である

申入れが十分確定的であるか否かは、以下2つの事情を考慮して判断される。1つ目の事情は、申込者が申込みをすることによって、また、相手方がそれを承諾することによって、拘束力を有する合意を締結する意思を有しているか否かである。2つ目の事情は、合意の文言をUPICC4.1条以下に従って解釈することによって、申込時に欠けている本質的な条項を決定できるか否かである。

##### ア.申込者が申込みをすることによって、また、相手方がそれを承諾することによって、拘束力を有する合意を締結する意思を有していた

拘束力を有する合意を締結する意思を有しているか否かは、UPICC4.3条各号に定める事情その他一切の事情を考慮し、相手方がその旨の意思を知りまたは知らないことはあり得なかったといえるか否かに従って解釈される(UPICC4.2条1項)。

##### (ア)契約準備段階における当事者間の交渉(UPICC4.3条a号)

契約締結時に、①ブルー社が毎年最大で1,000ケース、少なくとも500ケースはブルー・ワンの名に恥じないワインを造れると思ふとの旨発言したこと、②レッド社は当初ブルー・ワン1本あたり80米ドルを提案したが、ブルー社は最終的に100米ドルとしたことの2点(別添3陳述書)から、両社は拘束力を有する合意を締結する意思を有していたと解釈することができる。①の発言については、ブルー社が、年間最低生産量をアピールすることで、ネゴランド国の料理界において大きな力を持つレッド社と確実に毎年の継続的な売買を取りつきたいとの意図を読み取ることができるからである。②については、決定した価格に長期的に法的に拘束されると考えたがゆえに、価格について真剣に交渉がなされたと考えられるからである。

**(イ)契約締結後の当事者の行為(UPICC4.3条c号)**

契約締結後に、①毎年ブルー・ワン200ケース以上の継続的な取引を行っていること、②2013年、レッド社が100ケースのみの購入を申し込んだ際、ブルー社が両者間の合意をきちんと履行してほしい旨発言したことの2点(別添3陳述書)から、両社は拘束力を有する合意を締結する意思を有していたと解釈できる。①については、両社が200ケースを最低限として取引をするという基本的合意があり、各年に修正されていると考えられるからである。②については、ブルー社が、レッド社は毎年200ケース購入する義務があると主張するものであり、毎年200ケース取引することに合意しているものと考えられるからである。

**イ.申込時において欠けている本質的な条項は存在しない**

申込時たる2010年10月の面談における交渉中、毎年200ケースのブルー・ワンを、価格1本あたり100米ドルで、2011年より継続的に売買することを申し入れた。引き渡されるべき物品、それらに対する対価、履行時期といった本質的な条項(同条注釈1)は、すべて決定しており、欠けている条項はない。

**(2)申入れが、承諾があれば拘束されるとの申込者の意思を示している**

上記1(1)アより、レッド社は承諾があれば契約に拘束される意思があった。

**2. 承諾**

ブルー社が別添メモを渡した行為は承諾にあたる。承諾とは、申込みに対する同意を示す相手方の言明その他の行為を指し(同原則2.1.6条)、同意の表示は相手方の行為から推認することもできる(同条注釈2)。本件においては、ブルー社はレッド社に対して別添メモを渡した行為(別添3陳述書)が承諾にあたる。

以上1～2より、レッド社の申込みとブルー社の承諾があるため、毎年ブルー・ワン200ケース取引する旨の継続的売買契約は締結されており、ブルー社はレッド社に対してブルー・ワン200ケースを引き渡す法的義務を負っている。

**【争点2】**

**ブルー社は、ブルー・ワン100ケースに関する2020年9月26日付売買契約に関して債務不履行責任を負う**

なぜなら、ブルー社が負っていたブルー・ワン100ケース引渡債務(別添6ブルー・ワン100ケースに関する売買契約(以下、「別添6売買契約」という。)1条)は、ブルー・ワン100ケースが航空機内に積み込まれることによって履行が完了するところ、ブルー社は、落雷が原因でブルー・ワン100ケースが焼失した(¶23、別添8メール)ことにより、ブルー・ワン100ケースを航空機内に積み込むことができなかったからである。

**1. ブルー社は、ブルー・ワン100ケース引渡債務について、不履行に陥った**

**(1)ブルー社の債務が履行されたといえる条件**

**ア. 別添7メールによる変更以前のブルー社の債務が履行されたといえる条件**

別添6契約2条は貿易条件をFOB(INCOTERMS®2020)と定めている。INCOTERMS®2020においてFOBの条項に附されている「EXPLANATORY NOTES FOR USERS」では、売主が運送

人に物品を引き渡す方法は「placing them on board the vessel(本船の船上に置くこと)」であると定められている。したがって、FOBにおいて、売主による物品の引渡しは、売主が物品を本船の船上に置くことと同義である。

よって、ブルー社の債務であるブルー・ワン100ケースの引渡しは、ブルー・ワン100ケースが本船の船上に置かれることで履行されるといえる。

#### イ. 別添7メールによる契約変更後のブルー社の債務が履行されたといえる条件はブルー・ワン100ケースが航空機内に置かれることであるが、ブルー・ワン100ケースは航空機内に置かれなかった

別添7メールによる契約変更後のブルー社の債務は、ブルー・ワン100ケースを航空機内に置くことである。

別添6契約の締結後、レッド社からブルー社に対して、ブルー・ワン100ケースについて、例年に比べて時期が遅れていることから航空便で送って欲しいという旨の連絡があり、ブルー社はこれを了承した(別添7メール)。

別添7メールをもって輸送手段は船便から航空便に変更されたが、航空輸送の際に用いられる貿易条件については新たに合意をしていない。よって、航空輸送についてもFOBに基づいて引き渡しの時点を判断すべきである。そして、FOBの規定を航空輸送の場合に準用すると、売主であるブルー社の債務は、ブルー・ワン100ケースを航空機内に置くことで履行されると解すべきである。

しかし、航空運送人がコンテナを受領してから飛行機に積み込むまでの間に、落雷が原因でこのコンテナは焼失し(¶23)、ブルー・ワン100ケースは航空機内に置かれなかった。

したがって、ブルー社は、別添6売買契約に基づくブルー・ワン100ケースを引き渡す債務を履行していない。

## 2. 不履行の原因は落雷(¶23)であるが、UPICC7.1.2条は適用されない

なぜなら、ブルー社の不履行を生じさせた落雷は、レッド社が「そのリスクを負担すべきその他の出来事」(UPICC7.1.2条)ではないからである。

別添6売買契約2条は貿易条件をFOBと定めている。FOBは、物品滅失のリスクは、物品が本船上に置かれた時点で売主から買主に移転する旨を定めている。これを航空輸送に準用すると、ブルー・ワン100ケースが航空機内に置かれるまでは売主であるブルー社がリスクを負担すべきである。

2020年10月1日、別添7メールで、レッド社からブルー社に対して以下のような提案があり、ブルー社がこれを了承したため、別添6売買契約は変更された。

「……ブルー・ワン100ケースの出荷についてですが、例年に比べて時期が遅れているため、航空便で送っていただけますでしょうか。コストやリスクはすべて当社の方で負担しますので、飛行機は貴社で手配していただけますでしょうか。……」

下線部は、FOBにも拘わらず、レッド社がブルー社に飛行機の手配を依頼しており、それによって生じるコストやリスクは、レッド社が負担するという意味である。

ここで、落雷はレッド社による飛行機の手配に関連して生じたものではない。よって、落雷は、別添7メールによる別添6売買契約の変更後もレッド社がリスク負担すべき出来事とはならず、ブルー社がリスクを負担すべき出来事である。

よって、不履行の原因は落雷であるが、UPICC7.1.2条は適用されない。

**3. ブルー社は、自身の不履行が、落雷によるブルー・ワンの焼失という不可抗力によるものであることを理由として、不履行の責任を免れることはできない**

別添6売買契約10条は、合理的に制御できない要因により本契約の義務が履行されない場合、いずれの当事者も責任を負わないとしている。

**(1)ブルー社は債務不履行の抗弁として不可抗力を主張できない**

INCOTERMSのリスク負担の考え方によればブルー社は、不可抗力を主張できない。FOBが適用されてブルー社の債務が航空機内への積込みまでとされると、INCOTERMSのリスク負担の考え方により、ブルー社は航空機への積込みまでのリスクを負担することになる。ここでいうリスク負担の対象は、両当事者のどちらにも責任のない事情によって発生した損害であり、不可抗力も含まれる。したがって、ブルー社は、INCOTERMS上でリスクを負担している以上は不可抗力を抗弁として主張することはできない。

**(2)ブルー社は別添6契約10条の適用をレッド社に通知していない**

本件において、10月7日に航空運送人がコンテナを受領してから飛行機に積み込むまでの間に、落雷が発生し、このコンテナは焼失してしまった(¶23)。このような事態を受け、2020年10月8日に、ブルー社からレッド社に対して上記落雷に関するメールが送信された。当該メールでは、①落雷によってブルー・ワン100ケースが焼失したこと、②ブルー・ワン100ケースを届けることが不可能になったこと、という2点が伝えられた(別添8メール)。しかし、ブルー社は別添6契約10条の発動をレッド社に通知していない。

**(3)仮に、不可抗力を抗弁として主張できるとしても、別添6売買契約10条の要件たる履行を再開するための真摯な努力を満たさないため、その主張は認められない**

落雷により商品が焼失した2日後である10月9日時点では、ブルー社の元にブルー・ワンが200ケース残っていた(別添8メール)。ブルー社は他の買い手よりも履行期が早いレッド社のブルー・ワンが焼失した旨を他の買い手に伝え、レッド社に紹介した5大シャトーのセカンド・ラベルを代替品をすることが出来ないか交渉するなどの余地があったにもかかわらず行わなかった。したがって、ブルー社は履行を再開するための真摯な努力を行っていない。よって、ブルー社は不可抗力を抗弁として主張できるとしても、その主張は認められない。

以上1～3より、ブルー社は、ブルー・ワン100ケースに関する2020年9月26日付売買契約に関して債務不履行責任を負う。

**【争点3】**

**1. ブルー・ワン200ケースについてのブルー社の債務不履行責任が認められる場合、レッド社に対して支払うべき額は、2,016,000米ドルである**

ブルー社がレッド社に支払うべき2,016,000米ドルの内訳は以下の通りである。

- (ア)2020年9月26日付契約に基づき支払済の代金額120,000米ドル
- (イ)ブルー・ワン200ケースの販売に係る逸失利益1,896,000米ドル

**(1)ブルー社は、レッド社に対して、(ア)2020年9月26日付契約に基づき支払済の代金額120,000米ドルを支払うべきである**

ブルー社がブルー・ワン100ケースを引き渡さなかったことは、売買契約のもとで目的物を受領するというレッド社が当然に期待することができたものを実質的に奪う「重大な不履行」(UPICC7.3.1条1項)にあたるため、レッド社は2020年9月26日付契約を解除できる。そして、UPICC7.3.6条1項本文に基づき、レッド社はブルー社に支払済の120,000米ドルの返還を請求できる。

**(2)ブルー社は、レッド社に対して、(イ)ブルー・ワンの販売に係る逸失利益1,896,000米ドルを支払うべきである**

内訳 ①レストラン・ホテル販売分 1,680,000米ドル

②ショップ販売分 216,000米ドル

レッド社はUPICC7.4.1条に基づき、ブルー・ワン200ケース分の逸失利益1,896,000米ドルの損害賠償を請求できる。

UPICC7.4.1条の適用に当たっては、因果関係(UPICC7.4.2条)、確実性(UPICC7.4.3条)、予見可能性(UPICC7.4.4条)の3点が認められることが必要であるが、本件ではすべて認められる。なぜなら、(i)ブルー・ワン200ケースがレッド社に引き渡されていたならば、全量が販売され、①②の利益をレッド社が得たであろうことには争いが無い(別添16注釈)ことから、ブルー社の債務不履行と①②の逸失利益との因果関係(UPICC7.4.2条)が認められ、(ii)①②の逸失利益額に関して両社に争いは無い(別添16注釈)ため損害の確実性(UPICC7.4.3条)があり、(iii)ブルー社が債務を履行しなければ、レッド社が商品を販売ができず①②の逸失利益が発生することは契約締結時に予見可能であった(UPICC7.4.4条)からである。

よって、レッド社はUPICC7.4.1条に基づき、ブルー・ワン200ケース分の逸失利益1,896,000米ドルの損害賠償を請求できる。

**(3)ブルー社がレッド社に対して支払うべき損害賠償の額は減額されない**

5大シャトーのセカンド・ラベルはブルー・ワンの代替品にはなり得ないため、レッド社が損害を軽減するためにブルー・ワンの代替品として5大シャトーのセカンド・ラベルを購入することは合理的措置ではなく、ブルー社はUPICC7.4.8条1項を根拠に損害賠償額を減額することはできない。

UPICC7.4.8条1項は「債務者は、債権者の被った損害につき、その債権者が合理的な措置を講ずることにより当該損害を軽減し得た限度において、賠償の責任を負わない。」と定めている。2020年9月26日、ブルー社は、ブルー・ワン200ケースのうち100ケースしか用意できず、残りの100ケースに関しては5大シャトーのセカンド・ラベルを代わりに引き渡すことを提案した(別添5メール)。また、2020年10月9日、ブルー・ワン100ケースが焼失した次の日にも同様の提案をした。しかし、両社の取引の背景に鑑みると、5大シャトーのセカンド・ラベルはブルー・ワンの代替品になりえない。

両社がブルー・ワンの売買を始めたきっかけは、ネゴランド国内のアービトリア料理レストランにおいて、料理とワインのマリアージュが今一つであるという声をきき、最も適したワインを探したところ、ブルー・ワンにたどり着いたことである(¶15)。そして、ブルー・ワンの味に感動し、レッド社の提供する料理に合うと感じ、取引を始めた。このような取引背景に鑑みると、5大シャトーのセカンド・ラベルの価値がブルー・ワンと同等かそれ以上だとしても、ブルー・ワン以外のワインは代替品となり得ない。したがって、5大シャトーのセカンド・ラベルを代替品として購入することは合理的措置ではない。

以上(1)～(3)より、ブルー・ワン200ケースについてのブルー社の債務不履行責任が認められる場合、レッド社に対して支払うべき額は2,016,000米ドルである。

**2. ブルー・ワン100ケースについてのブルー社の債務不履行責任が認められる場合、レッド社に対して支払うべき額は、1,320,000米ドルである**

ブルー社がレッド社に支払うべき1,320,000米ドルの内訳は以下の通りである。

(ア)2020年9月26日付契約に基づき支払い済の代金額120,000米ドル

(イ)ブルー・ワン100ケースの販売に係る逸失利益1,200,000米ドル

**(1)ブルー社は、レッド社に対して、(ア)2020年9月26日付契約に基づき支払済の代金額120,000米ドルを支払うべきである**

争点3-1と同様

**(2)ブルー社は、レッド社に対して、(イ)ブルー・ワンの販売に係る逸失利益1,320,000米ドルを支払うべきである**

内訳 ①レストラン・ホテル販売分 1,200,000米ドル

レッド社はUPICC7.4.1条に基づき、ブルー・ワン100ケース分の逸失利益1,200,000米ドルの損害賠償を請求できる。UPICC7.4.1条の適用に当たっては、因果関係(UPICC7.4.2条)、確実性(UPICC7.4.3条)、予見可能性(UPICC7.4.4条)の3点が認められることが必要であるが、本件ではすべて認められる。

因果関係(UPICC7.4.2条)について、ブルー・ワン100ケースがレッド社に引き渡されていたならば、レッド社の意図する全購入予定量200ケースの半分になってしまうために、レッド社は100ケースの全量を利益率の高いレストラン・ホテルにおいて販売していたことが確実である。これにより、①の利益をレッド社が得たであろうことには疑いがなくなるため、ブルー社の債務不履行と①の逸失利益との因果関係が認められる。

次に、損害の確実性(UPICC7.4.3条)について、上述の通り、レッド社はブルー・ワン100ケースについて全量をレストラン・ホテルで販売する予定であったと考えられ、レストラン・ホテルでブルー・ワン100ケースを販売していれば発生していた①の逸失利益の額について争いは無いため、損害の確実性が認められる。

最後に、予見可能性(UPICC7.4.4条)について、ブルー社が債務を履行しなければ、レッド社が商品を販売ができず①の逸失利益が発生することは契約締結時に予見可能であったことから、予見可能性が認められる。

以上より、レッド社はUPICC7.4.1条に基づき、ブルー・ワン100ケース分の逸失利益1,200,000米ドルの損害賠償を請求できる。

**(3)ブルー社がレッド社に対して支払うべき損害賠償の額は減額されない**

争点3-1と同様

以上(1)～(3)より、ブルー・ワン100ケースについてのブルー社の債務不履行責任が認められる場合、レッド社に対して支払うべき額は1,320,000米ドルである。

## カンパイ事件

**第1. 請求の趣旨に対する答弁**

ブルー社の請求「レッド社とブルー社との間で締結されたクレナイの専属的販売店契約及びカンパイの専属的販売店契約が存続していることの確認を求める。」及び、ブルー社の暫定的措置を求めるとの申立て「レッド社がグリーン社に対してクレナイ、カンパイを販売することの停止、及び、クレナイ、カンパイを専属的販売店契約に基づき引き続きブルー社に販売することを求める。」を棄却するとの仲裁判断を求める。

**第2. 請求の原因****【争点1】**

レッド社は、ブルー社との間のクレナイの専属的販売店契約及びカンパイの専属的販売店契約を有効に解除することができる

**1. レッド社は、ブルー社との間のクレナイの専属的販売店契約を有効に解除できる**

なぜなら、ブルー社は、レッド社との間で、クレナイの専属的販売店たるブルー社が2年連続で最低販売量10,000ケースを販売できなかった場合にはレッド社が解除権を持つ旨合意していた(別添9クレナイ専属的販売店契約(以下、「別添9クレナイ契約」という。))16条4号)にもかかわらず、2019年、2020年と2年連続でブルー社は最低販売量を下回ったため、レッド社はクレナイの専属的販売店契約を解除することができる。

**(1)別添9クレナイ契約16条4号に基づく契約解除**

別添9クレナイ契約16条は、同条1号から5号のいずれかに該当する場合、売主(レッド社)は、いつでも本契約を解除することができる旨定めている。このうち、同条4号が定める契約解除の条件は、販売人(ブルー社)が2年連続で同契約9条の規定する最低販売量を満たせなかったことである。同契約9条は、本契約の期間中、販売人は各年歴において最低10,000ケースを顧客に販売しなければならないと定めている。

実際のブルー社のクレナイ販売量は、2019年は9,000ケース、2020年は7,000ケースである(別添10)。したがって、ブルー社は、別添9クレナイ契約9条で定められた最低販売量10,000ケースを2年連続で満たしていない。よって、レッド社は別添9クレナイ契約16条4項の契約解除条項に基づき、別添9クレナイ契約を解除することができる。

**(2)債権者による妨害について(UPICC7.1.2条)・その1**

ブルーの不履行は、債権者であるレッドによる妨害(UPICC7.1.2条)に起因するものではない。確かに、レッド社はブルー社に対し、2019年末まではクレナイよりもカンパイの営業に注力するよう伝えた。しかし、その発言はクレナイをおろそかにしていいという意図ではなく、クレナイと同様にカンパイにも注力してほしいという意図である(別添13メール)。したがって、レッド社が別添9クレナイ契約の解除を求めることは、UPICC7.1.2条に基づく債権者による妨害によって妨げられない。

**(3)債権者による妨害について(UPICC7.1.2条)・その2**

レッド社がクレナイの個人向け販売開始を拒絶したこと(別添14メール)は、「不作為」(UPICC7.1.2条)にあたらぬ。なぜなら、別添9クレナイ契約8条は、クレナイについて個人向け販売を行わない旨規定しているため、レッド社は個人向けの販売開始を認める義務を負わないからである。

**(4)ブルー社は別添9クレナイ契約18条 不可抗力に基づき、契約解除を妨げることはできない**

第一に、2020年にクレナイの最低販売量を満たせなかった原因は、新型コロナウイルスのパンデミックという不可抗力ではなく、ブルー社の企業努力不足である。パンデミック以前の2019年、クレナイの販売量は前年に比べ5,000ケース減少し、ブルー社は年間最低購入量を満たせなかった(別添10)。この減少の原因は、ブルー社がクレナイの営業をおろそかにしたことである。他方、パンデミックの影響があったと思われる2020年の販売量の減少は、わずか2,000ケースである(別添10)。ブルー社の企業努力不足による5,000ケースの減少がなければ、パンデミックがあったとしても12,000ケースは販売できたはずで、2020年にブルー社が最低販売量を達成できなかった要因はパンデミックではなく、ブルー社の企業努力不足であると考えられる。

第二に、仮に同契約18条に基づく不可抗力による免責が成立するとしても、レッド社による別添9クレナイ契約の解除が妨げられることはない。なぜなら、UPICC7.1.7条4項は、不可抗力の規定は、当事者が、契約の解除権を行使することを妨げるものではない旨規定しており、別添9クレナイ契約18条の不可抗力規定も上記UPICC規定に倣うと解釈することが相当であるからである。

以上(1)～(4)より、レッド社は、別添9クレナイ契約16条4項に基づき、ブルー社との間のクレナイの専属的販売店契約を有効に解除することができる。

**2. レッド社は、ブルー社との間のカンパイの専属的販売店契約を有効に解除できる**

ブルー社はネゴランド国の飲料メーカーであるイエロー社との間で、イエロー社が製造するカンパイというビールの販売をブルー社が専属的に行う旨の契約(別添11カンパイ専属的販売店契約(以下、「別添11カンパイ契約」という。))を締結していた。2018年、レッド社は、イエロー社からカンパイの製造・販売権を譲り受けた。それに伴い、別添11カンパイ契約上の地位をレッド社に移転させることを定める別添12譲渡契約が締結され、ブルー社もこれを認め(¶31、別添13メール)、レッド社は、別添11カンパイ契約におけるイエロー社の地位を承継した。レッド社とブルー社を拘束する別添11カンパイ契約は、9条において、ブルー社が毎年最低限購入する量(以下、「最低購入量」という。)を定め、以下で述べる通り、同契約10条b項iii号において、ブルー社が最低購入量を2年連続で満たせなかった場合にはレッド社は契約を解除することができる旨定めている。それにもかかわらず、ブルー社は2019年と2020年に最低購入量を2年連続で下回り、レッド社の期待は裏切られて大損害を被っている。したがって、レッド社による別添11カンパイ契約の解除は認められるべきである。

**(1)別添11カンパイ契約10条b項iii号に基づく契約解除**

**ア. 別添11カンパイ契約10条b項iii号の契約解除条項**

別添11カンパイ契約10条b項は、いずれの当事者も、相手方による重大な違反の場合、契約を終了する旨を暦日10日前に書面で相手方に対して通知することで契約を終了させることができる旨規定している。同項iii号により、重大な違反には、合意された最低購入量を2年連続で販売人が満たさなかった場合が含まれている。最低購入量については、同契約9条a項が以下のように規定している。

販売人は、下記で示す最低購入量以上の製品を供給者から毎年購入しなければならない。ただし、ある年の購入量が下記で示す最低購入量を超えた場合、次年度における最低購入量に組み込まれる。



イ. ブルー社は2年連続で最低購入量を満たすことができなかった

次年度への組込みを考慮した場合の最低購入量及び実際の購入量は以下の表の通りである。実際の購入量(B)から、最低購入量(A)と前年度からの組込量(D)の差を引いて+であれば履行である。

【表】カンパいの最低購入量(別添11契約9条a項)と各年の購入量(別添10),組込みの関係

年	A.最低購入量	B.実際の購入量	C.差引量	D.前年度からの組込量	履行の有無 B-(A-D)
2017	5,000	8,000	+3,000		+
2018	12,000	10,000	-2,000	3,000	+
2019	15,000	14,000	-1,000		-
2020	16,000	11,000	-5,000		-

以上の解釈に基づき、実際の購入量が最低購入量を上回った2017年の超過分3,000ケースは、2018年のみに組み込まれる。したがって、2018年は最低購入量が9,000ケースとなり、実際に10,000ケース購入しているため、最低購入量の債務は履行している。しかし、2018年以降は組込量が発生せず最低購入量が増加することはなかったため、ブルー社は2019年、2020年の2年連続で最低購入量を満たせなかった。

ウ. レッド社は契約解除の通知要件を満たした

2021年1月10日、レッド社はブルー社に対して、カンパイについての専属的販売店契約を解除する旨の通知を電子メールにて行った。その後、レッド社は3月末をもって別添11カンパイ契約を解除した(別添15メール)。したがって、レッド社はブルー社に対し、暦日10日以上前に通知をしたため、契約解除の通知要件を満たしている。

エ. 結論

レッド社は、別添11カンパイ契約10条b項iii号に基づき、ブルー社との間のカンパイの専属的販売店契約を有効に解除することができる。

(2)債権者による妨害(UPICC7.1.2条)について

レッド社がCM作成費用の負担を拒否したこと(別添13メール)は、債権者妨害を構成しない。なぜなら、レッド社はCM作成費用を負担する義務を負わず、上記行為は「不作為」(UPICC7.1.2条)にあたらないからである。

(3)不可抗力(別添11カンパイ契約17条)について

ブルー社がカンパいの最低購入量を達成できなかったのは、新型コロナウイルスのパンデミック(別添15メール)ではなく、ブルー社がクリア・ブルーを販売したことが原因であるため、不可抗力免責は成立しない。

ブルー社が2019年に発売した発泡酒「クリア・ブルー」は、ビールであるカンパイと競合する商品であり、2018年末におけるアービトリア国の発泡酒ブームに乗じて、ブルー社も当商品を発売し

たところ、爆発的なヒットとなった。その結果、2019年のカンパイの売上は伸びなかった(¶32)。したがって、発泡酒である「クリア・ブルー」とカンパイは競合商品であるといえる。

2020年にブルー社がカンパイの最低購入量を達成できなかったのは、ブルー社がクリア・ブルーの販売を継続したからであるため、ブルー社は不可抗力による免責を主張できない。

以上1～2より、レッド社は、ブルー社との間のクレナイの専属的販売店契約及びカンパイの専属的販売店契約を有効に解除することができる。

## 【争点2】

### ブルー社が求めた暫定的措置は認められるべきではない

ブルー社が求めた暫定的措置は、UNCITRAL仲裁規則26条2項a号が定める“Maintain or restore the status quo pending determination of the dispute(仲裁判断が下るまでの間、原状を維持・回復すること)”にあたり、以下の通り同条3項各号の要件を満たさないことから、認められるべきではない。

#### 1. 損害賠償によっては適切に回復できない損害が生ずるおそれがない(仲裁規則26条3項a号前段)

本件措置が認められなければブルー社に生ずるおそれがある損害は、仲裁判断が下るまでの間に本件商品を販売することによって得られるはずであった売上げを得られなくなるという経済的な損害のみであり、その他の損害は生じるおそれがあるとはいえない。したがって、ブルー社に生ずるおそれがある損害は、“Harm not adequately repairable by an award of damages is likely to result if the measure is not ordered(措置が講じられなければ、損害賠償によっては適切に回復できない損害が生ずるおそれがあること)”(UNCITRAL仲裁規則26条3項a号前段)を満たさない。

#### 2. 仮に経済上の損害以外の損害が生じるとしても、措置が講じられない場合にブルー社に生ずるおそれがある損害が、措置が講じられた場合にレッド社に生ずるおそれがある損害を実質的に超えない(同項a号後段)

仮に、同号前段を満たすとしても、“such harm substantially outweighs the harm that is likely to result to the party against whom the measure is directed if the measure is granted (措置が講じられない場合に申立人に生ずるおそれがある損害が、措置が講じられた場合に被申立人に生ずるおそれがある損害を実質的に超えていること)”(同項a号後段)を満たさない。

#### (1)本件措置が講じられない場合にブルー社に生ずるおそれがある損害は大きくない

##### ア.ブルー社には取引先との信頼関係を失うことによる損害が生じる可能性があるが、その損害は大きくない

ブルー社は創業120年を超える老舗企業であり、アービトリア国の飲料業界を牽引する大手企業である(¶12)。また、ブルー社と取引先の間には長年にわたって築き上げた信頼関係があるため、クレナイ、カンパイ(以下、「本件商品」という。)の販売できなくなることによって一時的に影響が出るにしても、その信頼関係は簡単に崩れるものではないから、ブルー社への損害は大きいとは言えない。

##### イ.ブルー社には、グリーン社との販売方針の差異による損害が生じる可能性があるが、その損害は大きくない

価格設定といったグリーン社の販売方針はレッド社が示す方針に基づいており、ブルー社の販売方針と類似することから、販売方法の差異が生じる可能性が低いと見られるため、ブルー社への損害は大きくない。本件措置が講じられなければ、レッド社はグリーン社に対して本件商品の提供を続けることになる。そして、本件商品の提供を受けたグリーン社は、アービトリア国内の仲介業者や小売店等との間で本件商品の取引を行うと考えられる。つまり、ブルー社の意向に沿わない販売方針に基づき、グリーン社が本件商品を販売すると考えられる。これにより、本件措置が解除され、ブルー社が再度本件商品を販売する際に、グリーン社の販売活動による影響を受け、不利益を被る可能性がある。

しかし、これによりブルー社に生じる損害は大きくない。なぜなら、ブルー社が専属的販売店として、販売活動を行っていた時と同様、グリーン社に本件商品を販売するのはレッド社であり、レッド社が提示する基本方針に沿って販売活動を行うからである。よって、販売活動に大きな差が生じるとは考えにくいと見られるため、ブルー社に生じる損害も大きくない。

**ウ. ブルー社には、本件商品を扱える唯一の会社でなくなったことで損害が生じる可能性があるが、その損害は大きくない**

本件商品を唯一扱う会社であることは消費者がブルー社に抱く印象へ与える影響は低いと見られるため、ブルー社が本件商品を扱う会社でなくなることによって生じる損害は大きくない。

そもそも本件商品の販売元がどの会社であるかについて認識している消費者は多くはない。つまり、ブルー社が本件商品を売る唯一の会社であったか否かは消費者から見たブルー社の印象に大きく関係しない事実である。したがって、本件商品の専属的販売店がグリーン社になったとしても、ブルー社に対して消費者が抱く企業イメージが低下するという損害は大きくない。

**(2)本件措置が講じられた場合にレッド社に生ずるおそれがある損害は大きい**

**ア. レッド社には、グリーン社とブルー社の販売力の差に起因する経済的な損害が生じる可能性があり、その損害は大きい**

本件措置が講じられた場合、レッド社は専属的販売店をグリーン社からブルー社に変更しなければならない。これによりレッド社に生じる損害は、グリーン社に専属的に販売したときに得られる利益からブルー社に専属的に販売したときに得られる利益を差し引いたものである。ここで、グリーン社は、全社をあげてクレナイを販売する意向である(¶28)一方、ブルー社は2年連続で最低購入量未達だったことから、ブルー社の販売力はグリーン社よりも格段に劣るため、レッド社に生じる損害は大きい。

**イ. レッド社にはグリーン社からの信頼を失うという損害が生じる可能性があり、その損害は大きい**

グリーン社は2014年からレッド社との取引を望んでいたが、当時はブルー社を専属的販売店として選任することとなった(¶28)。つまり今回の専属的販売店任命は7年越しにグリーン社の思いを叶えたものであるということである。そうだとすれば、レッド社が本件措置によって、長期間にわたってレッド社との取引を望んでいたグリーン社との取引を中止し、再度ブルー社と取引をすることは、グリーン社にとって耐え難く、信頼関係が損ねることは会社全体に大きな損害を与える可能性が大きい。よって、グリーン社からの信頼を失うという損害は大きいといえる。

したがって、本件措置が講じられない場合にブルー社に生ずるおそれがある損害は、措置が講じられた場合にレッド社に生ずるおそれがある損害を実質的に超えていない。

### 3. 同項b号について

争点1より、ブルー社の請求は認容される相当の可能性を有していないから、“There is a reasonable possibility that the requesting party will succeed on the merits of the claim(申立人が本案について成功裏に終わる相当の可能性を有していること)”(同項b号)を満たさない。

以上より、ブルー社が求めた暫定的措置は認められるべきではない。

### 【争点3】

#### カンパイの専属的販売店契約に関する紛争について、仲裁廷は権限を有しない

ある紛争について仲裁廷が権限を有するには、当該紛争の当事者間に、当該紛争を仲裁によって解決する旨の仲裁合意が必要であるところ、レッド社-ブルー社間には、カンパイの専属的販売店契約たる別添11カンパイ契約に関する紛争を仲裁によって解決する旨の仲裁合意が存在しない。

イエロー社とブルー社は、別添11カンパイ契約を締結する際、同契約に関する紛争は当事者間のGeneral Business Agreementの紛争解決条項(以下、「GBA紛争解決条項」という。)に基づき解決される旨合意した(同契約15条b項)が、この仲裁合意上の地位は、レッド社には移転していない。

#### 1. GBA紛争解決条項上の地位は自動的に移転しない

そもそも、GBA紛争解決条項は、別添11カンパイ契約に関する紛争についてのみの仲裁合意ではなく、イエロー社-ブルー社間の様々な商取引契約に関するあらゆる紛争を仲裁によって解決する旨定めているものである。

そうだとすれば、別添11カンパイ契約上の地位の移転に伴って、実体契約と性格の異なるGBA紛争解決条項も自動的に移転すると解するのは妥当でない。

#### 2. GBA紛争解決条項上の地位を移転させる旨の当事者の合意はない

GBA紛争解決条項のような条項を実体契約と併せて移転させるためには、その旨の譲渡契約当事者の合意がなければならない。加えて、契約上の地位の移転には、相手方の同意が必要とされている(UPICC9.3.3条)ことからすれば、相手方にはGBA紛争解決条項のような条項を移転させることの可否についての意思を表示する機会が与えられていたといえるから、相手方は移転を望む場合にはその旨の意思表示を行わなければならない。これを本件についてみるに、イエロー社-レッド社間には、別添11カンパイ契約上の地位の移転と併せて、GBA紛争解決条項上の地位も移転させる旨の合意は認められない。さらに、ブルー社も、GBA紛争解決条項を移転させる旨の意思表示を行っていない。

したがって、別添11カンパイ契約上の地位の移転と併せて、GBA紛争解決条項上の地位も移転させる旨のイエロー社、レッド社、ブルー社の意思は認められない。

よって、イエロー社-ブルー社間に存在したGBA紛争解決条項上の地位は、レッド社には移転していないため、レッド社-ブルー社間には、別添11カンパイ契約に関する紛争を仲裁によって解決する旨の仲裁合意が存在しない。

以上1～2より、カンパイの専属的販売店契約に関する紛争について、仲裁廷は権限を有しない。

以上