

トラブル回避は契約前の交渉から

元 ガードジャパン株式会社 毛利 東洋雄 氏
司会 小川総合法律事務所 弁護士 雨宮 正啓 氏

海運の歴史は、トラブルとその解決の歴史でもある。ヨーロッパ諸国における大航海時代以降、日本は鎖国をしていた。海運諸国がトラブルの歴史の中で、契約というルールを英語という言葉を用いて共通の認識を形成していった時期であるが、日本はその外側にいた。こうして日本の海運業は、日本人だけが理解できる日本語と相互信頼関係である性善説の文化の中で、全く異質なルールを形成していった。

近年になり、海外傭船者とのビジネスやそれに伴うトラブルは、国内傭船者のみならず国内の中小船主にも直接の影響を及ぼし、損害をもたらしつつある。マーケットの悪化で、今後表面化するトラブルの増加が予想されている。どうすれば、トラブルを回避し、また、損害を減らすことができるのか。

第4回の対談では、船舶関連法に精通した雨宮弁護士に進行役をお願いし、この分野の第一人者である元ガードジャパン(株)の毛利東洋雄氏をお迎えして、お話を伺った。

イントロダクション

雨宮◆ 毛利さんは業界の生き字引で、国内外のトラブル事例を熟知されており、頼りにされている方々も多いとお聞きしております。退職を機に、こうした場でお話しただけのことを大変ありがたく思っています。ぜひ、これまでのご経験を踏まえて、私ども現役世代へアドバイスをお願いします。

毛利◆ 私は終戦の昭和20年に生まれ、船乗りに憧れて東京商船大学(現:東京海洋大学)に入りました。卒業後、三光汽船に航海士として雇われ、2年弱の乗船経歴で二等航海士までやったところで、陸上勤務に異動になりました。そこでは仕組船関連、保険、船舶融資関係の仕事、それから便宜置籍船(以下、FOC)関係の仕事に携わりました。特にロンドン駐在の3年半は、主として英国法に基づくチャーターパーティー(傭船契約、以下C/P)やトラブルの発生に関して、トラブルシューター的な仕事に従事しました。そして、ロンドン駐在中に三光汽船が倒産、想像もしていなかった経験することになりました。帰国後、オール商会に移籍、ブローカー業務をしつつ北欧系のP&Iクラブと船体保険の連絡業務を担い、その後、北欧系P&IであるGard P&Iの日本支社オープンを機に1991年に同社へ移籍、約20年の勤務を経て、つい先日、引退した次第です。

雨宮◆ 三光汽船時代から、船舶ファイナンス、

FOCやC/Pに基づく契約書のチェック、そして、契約書から発生するトラブルに関わってこられたわけですね。

毛利◆ ええ。契約に関しては、船の生い立ちから考えられる造船契約、そして最後となる売船契約、その間は傭船契約やローンアグリーメント(融資契約)、貨物に関するトラブル等々の保険を扱っていました。特にGard P&Iでは、通常のケースから大がかりな衝突や座礁に至るケースまで、いろいろ経験してきました。

交渉文化の違い

雨宮◆ 日本の船会社間の紛争や日本企業同士の紛争ではなく、相手側が外国企業だった場合の印象をお聞かせいただけますか。

毛利◆ 日本の海運では、かつては日本人同士の契約がほとんどで、地方の船主が所有する船を、日本の大手や中手のオペレーターが傭船して運航するケースが大多数でした。オペレーターの方々も日本の荷主と契約関係を持つケースが非常に大きな割合を占めていました。ここ15~20年くらいで、日本の大手オペレーターも、日本の荷主のみならず、海外の荷主とカーゴに絡む契約を結ぶようになりました。また、地方の船主も経験を積み、海外オペレーターとも契約している状況です。契約のパートナーを見ても国際的になったといえます。こうした中で、P&Iは実際に起きた事故をどう処理するか、係

争をどう解決するか、まさにプロテクション&インデムニティーならびにディフェンスと呼ばれる分野に従事しています。外国人が契約当事者となるパターンが増えている中、日本人はこの変化に対応できてきたのか、あるいは現在きちんと対応できているのか、疑問に思うところが相当あります。日本の

海運に携わる人たちは、時代の潮流に併せて、世界の海運に伍していくための対応策を真剣に考えていかなければならない。これが大きなテーマであると思っています。

雨宮◆ 海外の海運会社と係争が生じた場合、日本の会社の弱点はどんな点にありますか。

毛利◆ 現在の海運の共通語が英語である以上、われわれ日本人は、言語そのもの、

英語という言語を使う交渉文化の違いも含めて本質的に弱いと思います。「日本人は契約をよく守る」と外国人に言われることもあります。しかし、その時に感じたのは、契約をよく守るといのは、相手との細かい交渉で有利な条件を獲得するテクニックや不利な条件を拒否するテクニックがなく、さらに英語を駆使した交渉がうまくできないため、結局は提示された契約内容をそのまま受け入れ(=as per contract)、守る羽目になっているのでは、ということでした。日本人は英語での交渉や契約社会の文化が苦手だと思います。英語を母国語としないギリシャ、北欧、中国、韓国、台湾などの海運国もありますが、こうした国の海運人と比べて日本人の英語力が劣っているとも思えません。日本の弱点は、英語力だけではなく、文化の問題が大きく、「和を以て尊しとなす」の時代から争いごとを避ける文化なのかもしれません。しかし、トラブルになる前に議論を尽くすことができれば、契約書に沿って「本件はこの条項でこう決まっていますので、あなたが負担することになりますね。」「わかりました。」といった具合に解決できるのです。

契約が船主を守る

雨宮◆ 日本国内の契約書、日本語で書かれた日本企業同士の契約書は、海外の契約書に比べて圧倒的に量が少ないのが通常ですね。外国企業同士、もしくは外国と日本の企業間の契約書で、英文で書かれたものは条項やページ数がとても多く、事細かに決めてあります。日本の場合は「疑義ある時は双方信義則にのっとり協議」のように、基本条項は別として大雑把な傾向があります。契約や紛争に対する構え、考え方が、日本と海外では違いますね。

毛利◆ その通りです。かつて外国の銀行とのローンアグリーメントを決めた際に、契約書類は5~6cmの厚みがありました。一方で、日本の銀行からの船舶融資契約書はほんの数ページ。売買契約も傭船契約も同じです。契約に対する根本的な概念や、合意された事項を記述した書簡が違います。日本のオペレーターが用意した傭船契約書に、日本の中小船主が交渉したりコメントを付すのは恐れ多いことなのでしょう。結果的に、船主サイドにも傭船契約を交渉する文化とノウハウが育たず、そこを海外の傭船者につけこまれたのかもしれない。外航海運業を営もうとする日本の船主、海運会社が自覚すべき大事なことは、契約時点で想定される諸問題を見越した上で解決のルールを契約書内で規定しておくヨーロッパ型の考え方と、反対に、傭船者にとって幅広い解釈を可能にしておき、何か起きたら紳士的に解決する日本的な考え方の違いを認識することです。国境を超えてビジネス展開する海運業は、すべてにおいて契約があり、それが重要視されるコンモノ的な考え方に基づいています。そうした背景を踏まえて、新規の取引をする時には自分なりに考えて契約を進め、チェックも怠らないことが必要ではないでしょうか。

雨宮◆ 日本人同士で取引をするならともかく、相手がどこの国の人で、どんなバックグラウンドを持つのか、信用できるのかもわからない相手と商売するにあたって、頼りになるのは契約だけだと思います。この契約書だけが、相手を縛り、船主を守ってくれるのは間違いありません。

毛利◆ 契約調印の直前になって相手の信用力を調査機関で調べると、とんでもない会社だったとか。有利な契約だと思って進め、相手先を調べずに契約内容だけで契約すると、相手先がトラブルメーカー



雨宮 正啓氏

だったケースもあります。日本人同士で名前を知っていたり、仲介人が両者をよく把握しているなど身近なところとの契約と、初めて名前を聞いたような相手先との契約、こうした危険性の差を認識しておく必要があると思います。

雨宮◆ 私も船主と傭船者間の定期傭船契約の紛争に関わったことが多々ありますが、日本の会社同士で、仲裁になるようなケースはまれで、船主と傭船者との間で商売が続いている限りは、そこまではやらない。お互い弁護士を立てて話し合うパターンはありますが、最終的にはっきりしない場合は、半分ずつ泣きましようといった解決が見られます。海外ではそういうわけにはいかないでしょうね。

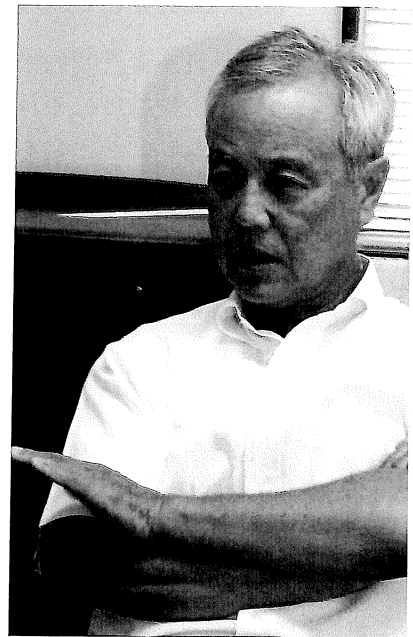
毛利◆ 外国企業間の契約では、性善説の日本人的な考え方を相手に求めても、その善意は戻ってこない。むしろ「なんだか非常に甘い奴だな、こういう相手ならもっと自分に有利な交渉事に持ち込めそうだ。」と利用されかねません。ギブアンドテイクで「今回はわれわれが引きましよう。その代わりそれを覚えておいてください。将来何かあったらお願いします。」といった関係を築き得る海外のパートナーは非常に稀ですね。

トラブルとその対処方法

毛利◆ 海運業では当然船主が存在し、その船を自社運航する場合もあれば、傭船という形で第三者に貸し渡すケースもある。船舶の管理部門、いわば現業部門のマンニング、修繕、保険、交換部品、潤滑油の手配等についても、自分でやる能力がある船主もいれば、国内外の船舶管理者に依頼している船主もいる。立場は違えど、そこには契約というものが存在し、契約そのものに問題があるなら、必ずや将来、係争事として表面化する。契約の作成段階で、自らの立場をわきまえ、経験・知識不足であるなら、専門家にチェックを依頼する必要があると思います。

日本のクライアントが持ち込んだ係争の契約書を、ロンドンのある大手弁護士事務所のシニアパートナーに見てもらった時、彼はよく言っていました。「どうしてこういう契約書になるのか。プリンテッドフォーム（本文）とライダーフォーム（追加部分）のつじつまが合っていない。ここを変えたら、こっちも同時に変えないとおかしい」「この条項は、どこかのサンプルを張り付けただけじゃないか」こ

のように「全体的に整合性が取れていない契約書が多い」と言っていました。全体の把握と、そこから派生する個々の問題との整合性、合理性、そういう見方がされていないわけです。ブローカーが入るケースが多いと思うのですが、ブローカーも自分の意見を出さずに、船主に「これでどうですか。傭船者がこう言っています。」と言って、先方から提示された、先方が理想とする傭船契約にそのままサインしてもらおうとするケースが多いように思います。この種の仕事はブローカーにとって大きな収益を生む部分ではないため、ブローカーによっては経験の浅い新人の仕事の場合もあるようです。船主のレベルにもよりますが、船主にも相談相手が必要



毛利 東洋雄氏

要です。結果として、契約書自体がトラブルの回避どころか、将来的に係争を起こしがちな内容になっているかもしれません。新人ブローカーにとっては、英語で外国人と交渉するよりも、日本人の船主をお願いしてコストを負担してもらう方が容易なことは否めません。ブローカーが「船主さん、オペレーターがこう言ってきました。今後の関係を考慮して、どうぞ受けてください。」と言ってきたケースを聞いたことがあります。日本の船主を守るためには、これは過去の話にしないと。

雨宮◆ 日本の商社が海外の傭船者と日本の船主の双方の代理をしているケースもあるようです。利益が相反する当事者の双方のブローカーとなること自体が、問題を含む契約を避けられない要因になっている可能性はないでしょうか。

毛利◆ 必ずしもそれだけが原因とは言い切れませんが、確かに日本の商社が造船所で船台を押え、仲介者として海外の傭船者に持ち込み、さらに、その船と傭船者をセットにして日本の船主と結び付けようとする取引が多くあったようです。そうすると一人のブローカーが両サイドに立つことになりま

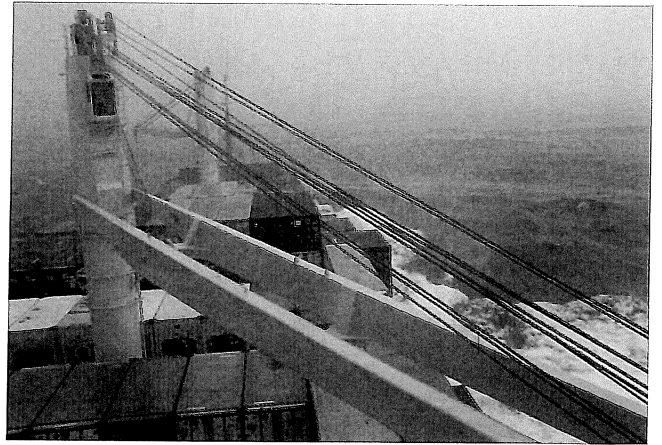
す。そのブローカーは、大きな力を持つ海外傭船者の言い分に対して、船主を守るためにコメントできるのか。そのまま、日本の船主にパスするだけの存在なのか、という問題はあります。日本のブローカーも傭船者から要求されたことを、きちんと確認するスタンスが必要だと思います。

記録を残すことの重要性

毛利◆ それから、契約書そのものは書き物として残りますが、契約時のやりとりの記録を残すことも重要です。傭船契約の案を提示された時に、分らないままにしたり、恥ずかしいから聞かないのではなく「この条項の意味はこの解釈で合っているか。」「あなたはなぜそう主張するのか。この場合、こうした問題が懸念されないか。」と問いただし、相手はしかるべく回答する。これを記録しておけばよいのです。記録がない表面だけの書面変更であると、事件が起きてから「なぜこんな契約になったのか?」と弁護士に聞かれてもわからなくなる。そうすると、本件の事項にもっとも近い条項を持ち出してきて、過去の事例等々から一つの結論を導くしかない。この点は、海外で日ごろから交渉を重ねてきている人たちの方が一步も二歩も長けていて、しかも、言葉の面で有利なわけですから、契約した段階で既に優位な立場に立たれてしまいます。

雨宮◆ 実際にMOA（合意覚書）や傭船契約のチェックをすることもあります。世界中で毎日のように取り交わされる多くの契約のうち、弁護士やその他の専門家が内容を見ているのは、ごくわずかで、たいていブローカーが用意してきた契約書に、深く考えずにサインするケースが多いと思います。外航船主の中には、専門家を呼んで定期的に定期傭船契約の勉強会を開き、細かい条項まで勉強したり、最近では海外のオペレーターにも意見を聞いたたりしている人たちもいます。若い世代がシンガポールや香港に出向いて勉強したり、大手のオペレーターで研修したり、変わってきているようにも見受けられます。しかしながら、契約の際に弁護士に相談しているケースは、まだ多くはないですね。

毛利◆ まだ少ないですね。私がP&Iの仕事を担当していた間で、契約の前段階、サインをする前に相談されたのは、複数船を長期にチャーターするような比較的大きい契約くらいでした。ほとんどのケースは、事件後に相談されるケースでした。



荒天の中を突き進むコンテナ船

事前に対応する方法としては、加入を約束しているP&Iクラブに、事前チェックを頼むやり方が一つ、それから、弁護士などの専門家に頼むやり方もあります。その場合も、丸投げして頼むのではダメです。弁護士に全部お願いするのではなく、船主が自分なりに疑問点を把握し理解を深めた上で関係書類を持参して相談すると、弁護士費用にも差が出てくるわけです。そこから得た結果は、次回以降の学習能力に必ず繋がるので、社外のアドバイザーをうまく使って、事前の契約段階において問題点をなくしていくと良いと思います。

ほとんどのP&Iがそうだと思いますが、Gard P&Iでは、ほぼ世界中の主要海運国の海事弁護士をインハウスロイヤー（社内弁護士）として雇い、社内に勤務させているという利点があります。また、必ずしも弁護士でなくても、私もそうだったのですが、傭船契約のチェックを依頼されれば見ていました。ある程度そういう業務をこなしてきた人であれば、ポイントがわかるはず。P&I Clubの強みはそのような経験から海外傭船者の標準的な傭船契約のスタンダードを常に見てきたことと、それに絡んだトラブルを数多く経験してきていることです。

コメントすることすらできない締結済みの傭船契約の相談を受けたことがあります。Cargo Exclusionで、通常は避ける発火や爆発リスクのあるCargoを積めるようになっていたり、Trading Limitでも通常避けるべき地域を断れないようになっていたような事例です。そういう契約書にサインさせられてしまっている船主もいます。今のようになっていると、傭船収支が赤字になってくると、傭船者も背に腹は代えられず、これまで避けてきたCargoや行き先に行くケースも出て

くるのではないのでしょうか。しかし、それはそろそろ終わりにしなければなりません。ブローカーにとっては、新造船の注文をくれる傭船者の方が力のあるクライアントだったりすることも否めません。しかし、このままでは日本の船主を海外の傭船者に安売りしていることになってしまいます。マーケットが悪くなれば、海外の危険な国ばかりに回される船になりかねない。日本の傭船者なら契約交渉を厳しくしなくても、そこまで酷いことはなかったという安心感があったのでしょうか、海外の傭船者にそんなことは期待できません。

また、日本のオペレーターが海外の傭船者に再傭船に出す場合には、おそらく日本の船主と締結した傭船契約と同じものが締結されることになると思いますが、これは日本のオペレーターが日本の船主を守ってくれているのだと思います。

プロのノウハウ乱用も

雨宮◆ 傭船契約のチェックを依頼されれば、全面的に依頼者の立場を守るために契約書を確認します。法的な面から最善策をアドバイスできても、最終的にはビジネス上の交渉があるので、船主さんが、妥協し、ある程度譲歩する形になるかもしれません。ビジネス上の交渉はマーケットの状況による力関係もありますし、弁護士がアドバイスできることではありません。しかし「この契約のままではリスクがありますので、修正を交渉した方が良いのではないですか」というアドバイスは行っています。

毛利◆ 実際に理解した上で契約していればいいわけです。例えば、Dirty CargoとClean Cargoの切り替えの問題や、傭船者から提示されたプロフォーマがそうになっているからというのではなく、このスケジュールで本船で実際にできるのか、と疑問を持つ。乗組員の就業時間の規制も厳しい中で、実際にはできないこともあり得るでしょう。そういう意味で、契約の段階から負けてはいけないと思います。みんなが断るリスクのある国に行けるようにすれば、オペレーターは高い傭船料をエンジョイできます。危険は船主、メリットは傭船者といった格好です。この点を理解して受け入れるなら良いですが、理解しないままやっていると危険です。事件の発生後には、その対応が適当でないがゆえに責任を負わされたり、損害を大きくしてしまうケースもあるかと思いますが、本来、当然損害賠償を請求して良い

にも関わらず、その理解がなかったために請求しないで損害になってしまったケースや、証拠保全をしなかったために相手側に有利な立場を与えてしまったケースなど、残念ながら事故が起きた後の対応でも、そういう経験をしたことが何度もあります。契約書を見せてもらう前の段階から相談ごとはあるわけですが「私の考えていること、手がけていることは正しいですね？ 毛利さん、サポートして下さいよ。」といった具合に相談してくる方が多いのです。こちらとしては、数少ない情報の中で結論を出すわけにはいきません。友好的な解決を希望するにしても、裁判や仲裁に持ち込んだ場合、本件はどう判断されるだろうかということベースに持っていないと、われわれとしても意見を出せない。難しい事件であれば、外部の専門家にコメントを求めたり、弁護士に意見を聞かなければ危険だと判断します。裁判や仲裁に持ち込まれる事態を想定した上で初期的な考察をします。一方で船主側は、裁判や仲裁に持ち込む気はさらさらなく、そこまで大げさにせず収束させたいという希望を出されますが、やはり契約の世界は違います。

相談に来られる時には、事件直後にやりとりが相当なされている段階になっていることが多いのですが、契約内容を確認せず、あるいは、自分に都合の良い詰めの良いアドバイスをもとに相手に回答してしまっている。また、相手の主張を見てみると、以前にも同じようなケースがあったにも関わらず、それを認める際に「本件を前例としない」と書いていないため、既成事実化してしまっている。これは船主自身がまだ、このような契約を巡る争いごとに慣れていないこと、そして、記録を残す習慣、論理的に考えるスキルが身につけていないことが主因だと思います。

やはり、何か問題が起きた場合には、まずはその問題がどういうものであるかにつき、契約から考察する。それでも手に負えないと判断すれば、その段階で専門家に持ち込む。生兵法の形で物事を進めない。進める場合にしても、その段階から始まるやり取りは、言葉一つの使い方で、後日、裁判や仲裁などで不利な状況を招くことになる。自分で手に負えないと思ったら、社外の支援者に相談すべきでしょう。自分にとってネガティブになることを隠し、ネガティブでないところをだけを持ちこむのではなく、全てを持ち込む。相手の主張なども全部持ち込

む。それらを踏まえて、専門家は「本件は本船のみならず他の船にも影響が出る事案で取扱注意」といった判断や、同様の事例からの対策をアドバイスしてくれるはずですが、例えば傭船料の未払いが続いた場合、個別の条件は違うが、何回も遅延を認容してきて、だんだん回数が増えて我慢がならず、金利条項もないのに金利をつけて全部とれるという主張を急に始める。こうしたケースでは、契約がそもそもどうなっているか、契約書には明記されていなくともそれまでの対応で既成事実化したことが、どんな効果や不利益をもたらすか、そういう問題に対する理解がないと困った事態になります。もし、理解できないのであれば、直ちに社外のしかるべきプロに相談して、問題解決すべきだと思います。

今後のために

雨宮◆ 今後は、日本の船主も国内企業間のみならず、取引を拡大していく時代になると思います。私も、ある船が日本にいる間に起こした事故で、相談が遅かったために船が日本を離れてしまい証拠保全手続きができなかった経験があり、大変悔しい思いをしました。そのとき証拠保全ができていれば、こちらに大変有利な証拠が押さえられたかもしれない。こうした係争事の証拠の確保や、事故発生時の初期動作について、日本人は慣れていないようです。

こうした例を踏まえて、日本企業が海外企業と伍して、紛争に負けずに対処していく方法があればご教示いただきたいのですが。

毛利◆ 日本人は喧嘩の仕方を知らないことが多いですね。ビジネス上で仲良くすると、係争がらみでは、話が違いますからね。同じ相手と仕事をしながら係争もする。

雨宮◆ 確かに、そういう文化は日本人には無いかもしれないですね。担当したC/Pの仲裁案件で、オーナーとオペレーターが完全に喧嘩別れしているケースがありました。今後も商売を継続する場合には、商売の関係上、話し合い止まりですね。証拠をつきあわせて仲裁までやるのは稀です。日本はそういう文化ではない。海外が相手だとしても、慣れていないためできない場合が少なくありません。英語の書類を読み込んで対応できるスタッフにも限界がありますし、弁護士費用とその効果についての理解も浅いように思います。

毛利◆ 私の経験で感じたことは、船主から始ま

り、それからいろんな契約があり、いろんな役割をする人がいて、最終的に船が港に到着し、貨物が届く。船舶管理会社という存在があって、そこ船舶管理契約を結んでいる。船主自身は自社管理の余力が不足しているがゆえにこの契約を結ぶわけですが、結果的には、船舶管理会社にほとんどのことを依存してしまう。傭船契約は、自分なりに国内外のオペレーターとやっていますが、船舶管理に関しては全面的に任せてしまう。ところが船舶管理業と運送業は、当然オーバーラップしているわけです。船舶管理会社の担当は、最終的には何か起きても自分の責任を回避するような対応をとるのです。一方、船主は、管理契約上、問題があるなどと追及したりするわけです。例えば本船上では、いろいろな傭船者とのやりとりを船長が全部行っています。船長のタイプもいろいろで、その評価もさまざまです。本当の意味で海運業、貨物運送業の実態を把握している船長はそれほど多くはありません。AポートからBポートまで船を動かすことには慣れているかもしれませんが、契約実務や商業行為である貨物運送業には慣れていない船長が多いように思います。そうした船長にオペレーターとの通信や、何か問題があった際の返事を任せてしまっている。乗組員にしてみれば保身的な気持ちもあって全てをストレートに言うわけではないし、船主の意向を汲まずに平気でオペレーター側に通知書を出してしまう場合もあります。こうしたことが傭船者側に利益をもたらす証拠となったケースも少なくありません。日本の海運業、船主のあり方として何が問題になるのかを理解した上で対応すればいいのですが、管理者責任を忘れて「船長がこう言っています。船長の報告がすべてです。」といったように、非常に不利な状況を招いているケースもあります。係争や事故を起こさないのが一番ですが、そのためには、契約内容を問題ないように履行する。そうすれば、相手からとやかく言われることはないわけです。また、相手がいい加減であるなら、契約書を交わす段階から十分な対策を取ることができる。このように、契約の理解と実際のパフォーマンス、この2つのバランスが非常に重要です。

英語の問題や、契約に対する理解、実際に起きた時の対応の事例など、全部を手に入れておけば、日本の船主も海外の船主と互角に競争できるようになりますし、あるいは相手も競争者として認めるよう

な海運業者になれると思います。しかしながら、知識の問題、経験は一朝一夕にできるものではありません。できないところは社外のプロの力を頼りながら、しかし頼るだけでなく、自らも実態をしっかり把握し、アシストしてくれる人のネットワークを作って、自分の理想とする事業形態に持って行って欲しいと願っています。

雨宮◆ 海運対談の第一回目で、ギリシャの船会社は前回の相場上昇局面で一斉にニューヨークで上場して現金を手に入れたわけですし、世界の海運業界をみれば、ニューヨークで100億円相当の社債を発行してチャプター・イレブン（米連邦破産法第11章。日本の会社更生法に該当）をやって3割で買い戻したり、少しの金を貸して、具合が悪くなるとその会社を乗っ取ったり、少し古いたとえですが、そこには「ナニワ金融道」のような世界があるわけです。そのような海千山千のプレーヤーの中で性善説のままで、まじめな日本人は生き残ることができるのか。このような世界を認識できれば、自分を守るためには契約しかないと思感すると思うのです。ある船主で、船を大手の海外傭船者の海外子会社に傭船に出したのですが、その際に親会社の資産や名前を信用し、親会社保証を取っていなかったのです。実際の契約当事者は、資産も何もない子会社でハイヤーを払ってこなくなりました。結局、親会社からは「この会社は別法人です。」と言われ何も取れませんでした。そういう意味では、騙されたといった感がある。親会社から保証を取っておきさえすれば、と思うようなことがありました。

毛利◆ 契約相手が誰かというのも重要なポイントです。時代が大きく動く時にはいろんな人が出てきます。中には魅力的な条件を出してくる人もいます。長期の契約で、エスカレーションで、将来は非常に良い傭船料、ただし今は、将来の高いのを約束するから安くしてくれ、という条件で取引を始めるわけです。しかし実際には、安い時代が終わったら、相手は会社そのものを倒産させて、その先は何もない。相手はほぼ計画的にやっているだろうなど。こういうケースに漫然と巻き込まれていることがある。後になって「何で」と思うような話が多いですが。

雨宮◆ 一度こういう経験をした会社は、二度とそういうことはないかも知れませんが、勉強して、頼れるアドバイザーを持てば、そんな高い授業料を払

わなくても、事前に予測できるわけですね。

次世代の担い手へ

毛利◆ 保険が絡む案件は保険会社が担当しますのでその分野は、日本人ないし日本の大きなウィークポイントではないと思います。しかし、トラブルになりそうな前段階で予見できていない、あるいは、その準備ができていない点が致命的なウィークポイントではないでしょうか。

雨宮◆ 傭船契約や売船契約では、契約に絡む問題がオーナーさんには一番問題になるでしょうね。

毛利◆ 契約の前段階で細心の注意を払い、最初の内容を固めておくことで後のトラブルが避けられるケースは相当あります。ですから、相談相手を作っておくことが重要です。

国際海運では、困ったときにはアライアンスを組んだりしますが、普段はお互いに協力しあうような体制は全くありません。海千山千のプレーヤーが、何かあったら儲けてやろうとうごめいている、それが国際海運の社会です。ですから、次世代の人には、その点をきちんと教えてあげるべきです。そうでないと、海運業は日本から消えてしまいます。船も海外で造る時代になりました。乗組員は減少の一途です。船主自身も海外に住んで、外国人と同条件で競争することになるかもしれません。今、日本にそれができる人はどれだけいるでしょう。船乗りがいなくなった次は、船主がいなくなるのかもしれない。そういう意味では、船主が生き残るためには、ギリシャなどの海外の船主と同レベルの知識、交渉力を持っていないとなりません。そういう危機感をもって、みなさんに勉強していただきたいと思っています。

毛利 東洋雄(もうり とよお)

東京商船大学航海科卒。三光汽船に入社、二等航海士、陸上勤務を経てロンドン駐在。ブローカー会社の株式会社オール商会を経て、ガードジャパン株式会社(2010年7月退職)。

雨宮 正啓(あめみや まさひろ)

早稲田大学法学部卒業後、株式会社日通総合研究所入社。その後、早稲田大学大学院法学研究課修士課程を修了、司法試験合格。平成11年より小川総合法律事務所。弁護士(第一東京弁護士会)、海事補佐人、海法研究所(早稲田大学総合研究機構)研究員。