

海外工事における紛争処理条項の重要性についての一考 “営業中の新幹線直下を掘る事例を通して”

前田建設土木事業本部国際支店台湾出張所 フェロー会員 ○酒井 照夫

1. はじめに

我社は台北地下鉄松山線 A 工区を 2016 年 10 月 18 日に受注した。この工区には台湾新幹線 Box Tn. を約 60° の角度で下交差するトンネルを掘削する計画がある (図-1)。しかしそのための指定仮設設計 (原設計) は、既設連続壁貫通部の施工時のリスクが高い設計だった (赤○)。

ここでは、原設計の不備を是正変更せざるを得ない状況下で増加する工事費の獲得交渉の過程を通して、海外工事の交渉の難しさを説明し、契約にある紛争処理条項の重要性について一考する。今後の海外工事成功戦略の一助になれば有りがたい。

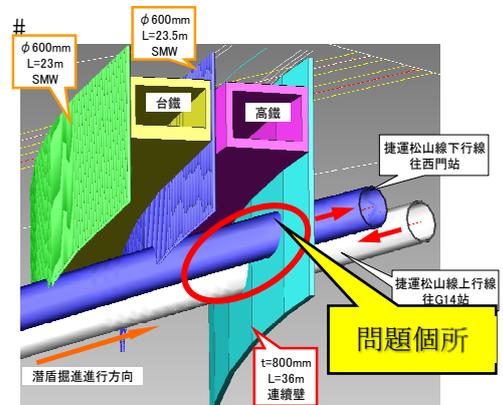
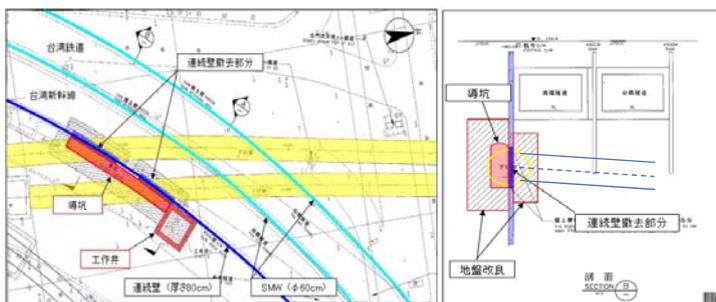


図-1 交差部イメージ図¹⁾

2. 概要と経緯説明

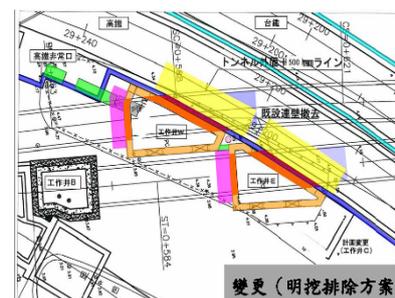
2-1 原設計と変更設計の概要説明

原設計 (C 立坑工法)



1 ヲ所の立坑から横坑構築, 横坑から地盤改良

業者提案設計 (CECW 工法)



立坑 2 か所, 立坑内から地盤改良

2-2 争議に至る経緯 (代表的な文書のやり取り)

2006 年 12 月 13 日・・・新幹線沈下, 傾斜の管理値の変更通知有り。

2007 年 10 月 18 日・・・第 1 回変更提案会議 (業者が提案する義務)。→否定。再提案要求される。

2007 年 11 月 05 日・・・業者は契約変更であると主張。→施主は代替方案と返信。業者は権利保留。

2008 年 01 月 31 日・・・第 2 回変更提案会議→CECW 案は了承。工事費増分は契約に準拠して処理。

2008 年 09 月 01 日・・・施主の指示で CECW 工法の評価を第 3 者機関に依頼。→原設計の問題点を指摘される。

2008 年 12 月 09 日・・・CECW の連続壁の工事開始。

2009 年 04 月 07 日・・・業者は工期, 施工費用を再検討, 変更資料提出。→施主は変更に向けて肯定的。

2009 年 06 月 19 日・・・CECW の連続壁が完成。

2009 年 07 月 16 日・・・施主は代替方案であり工期と金額の増加は認めない通知を提出。

2009 年 07 月 28 日・・・業者は原設計を肯定, 工事予算が 1.4 億に増加した事に対する協議願う。

2012 年 10 月 26 日 V. 紛争処理条項に提出。2016 年 6 月 14 日 1 審敗訴。2018 年 3 月 1 日 2 審勝訴 (設計変更分すべて認められる。45 百万元)。現在 3 審中 (施主が上訴)。

キーワード 海外工事, 代替方案, 擬制変更, 紛争処理,

連絡先 前田建設台湾出張所 台北市大同区長安西路 205 号 2F tel. 02-2558-5980 ex. 302

3. 争点と判決の考察

3-1 争点① 代替方案か

施主の主張：工事の安全や進め易さを考慮して、業者が変更したもの。業者は原設計を肯定している。原設計でも十分施工は可能だった。したがって、代替方案である。

業者の主張：代替方案とは工事入札時点で、関係詳細条件が示されなければならず。基本的に工期と工事費の追加変更はないものである。費用の追加も認識されたので代替方案ではない。

3-2 争点② 施主の指示は有ったか

施主の主張：施主は一切の変更指示命令はしていない。業者の施工上の都合で変更したもので、往来文書のやり取りを見ればわかる。

業者の主張：第2回目の提案会議に提案した CECW 工法について、施主はこの方法で進める事に同意した、追加工事費も契約に従い検討すると議事録に記載がある。この議事録の内容は明らかな指示である。

3-3 争点③ 原設計はリスクが高いのか

施主の主張：原設計はコンサル、学者が検討して計画したもので、不備はない。

業者の主張：施主の指示により CECW 工法の確実性評価を第3者機関にて実施してもらった時、同時に原設計について、施工中の沈下量や管理値についての疑問・検討不足がコメントされている。

3-4 判決の考察

・ **一審**：第2回提案会議の議事録が施主からの設計変更指示である事をベースに、代替方案ではない事を主張し、損害賠償として実質損害金額（1.12 億円）を請求した。しかし請求棄却判決となった。弁護士の理解も十分に得られないまま技術論にこだわった事、代替法案（？）の理屈を崩せなかった事が原因である。しかし弁護士意見では、業者が原設計を肯定した事が最大の敗因であるとされた²⁾。

・ **二審**：代理人を技術士資格を持つ弁護士に変更して控訴した。一審と同じ理屈で同じ訴額で臨んだが、彼は争点を施主の指示が有ったか否かという争いに絞った。そして施主の発言に着目して第2回提案会議以前の往来文書と、本社を交え現場で行った大量の技術検討資料の再調査を始めた。往来文書の再調査により“施主の指示により業者は原設計を変更していたというロジック”をしっかりと構築出来た。施主は第1回提案会議で業者の提案を否定した、しかし原設計に立ち戻らず、施主はさらなる検討を要求した。これは施主が原設計には不備があると知っていた証拠であると主張した。第1回提案会議の議事録には“実績のあるより先進的な工法を提案すべき”と記載してあり、これは追加要求で“指示”であるとの主張も加えた。社内の膨大な検討資料も追加要求指示を満たすための証拠であると説明できた。原設計を肯定したのは、施主との融和関係の中から信頼関係を構築し、追加工事代金の補填をお願いする交渉形式に変更したためのものであり、積極的に認めたものではないと説明した。施主の工事出来高保留等の横暴の事実説明には、非常に沢山の時間を費やした。

4. まとめ

上述の様に、追加工事代金の獲得は極めて難しい。施主の組織的な擬制変更の前にたじたじだ。日本には施主への恭順から契約に記載されている紛争処理条項³⁾の適用を嫌う文化がある。そして主従関係には付度があり、さらに技術の優位性を誇るあまり、自分から提案することを良しとする傾向がある。しかし海外工事契約における交渉では、これらの文化はすべて不利になる事が多い。安易な信頼関係という虚構の構築は命取りになる。施主が作り出す関係悪化は施主の交渉術の一部に過ぎないので、出来高の保留等は契約違反であると明確に反論すればいいのである。契約上の紛争処理条項の有効活用は極めて重要である。グローバルな人材とは正に海外で交渉が出来る人物の事であろう。

参考文献

1) 小田切等「台北捷運・・・施工監測・・・事例」, 2) Sophia 意見書, 3) 590A 工事契約書一般条項 V.