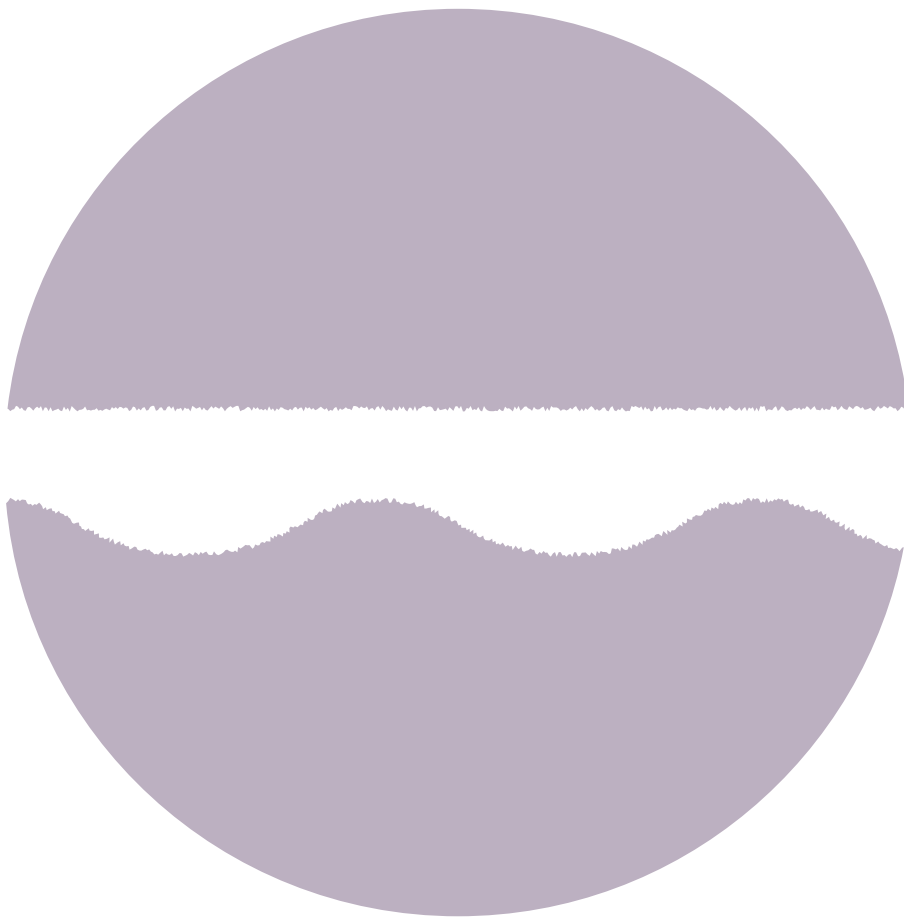


OCAJI

THE OVERSEAS CONSTRUCTION ASSOCIATION OF JAPAN, INC.

一般社団法人 海外建設協会



6&7

Jun. & Jul. 2019

Vol.43 / No.6 & 7

特集 **2018年度(平成30年度)海外建設受注動向の概要**

巻頭言 **海外インフラ整備における支援策の充実と強化に向けて**

OCAJI 6&7 2019

THE OVERSEAS CONSTRUCTION ASSOCIATION OF JAPAN, INC.

特集

2018年度 (平成30年度) 海外建設受注動向の概要

巻頭言 海外インフラ整備における支援策の充実と強化に向けて

運輸 賢治 [海外建設協会] …01

国際建設リーガルコラム

英国法における誠実義務 (Good Faith)

ホーガン・ロヴェルズ法律事務所外国法共同事業 …28

大型建設プロジェクト: 仲裁すべきか、せざるべきか、それが問題である

キング&スポールディング外国法事務弁護士事務所 [クリス・ベイリー エマソン・ホームズ デイビッド・キーファー] …37

主要会議・行事 …45

海外インフラ整備における 支援策の充実と強化に向けて

蓮輪 賢治

一般社団法人 海外建設協会 会長

世界のインフラ需要は、世界レベルの経済成長とグローバル化の進展を背景に、急速な経済発展を続ける新興国を中心に活発化しており、今後もその他の開発途上国を含め、インフラ整備に対する期待と需要は、ますます増大していくと考えられます。

このような状況の中、当協会会員企業の海外受注は、2011年度以降、順調な拡大基調の中で推移し、2018年度の受注実績は、堅調なアジア市場における受注の増加などから、一昨年に引き続き、過去最高の「約1兆9,400億円」となりました。

我が国建設業にとって、海外展開の重要性、企業の活力増進の必要性は、ますます高まっており、海外事業戦略は、さらに拡大化していくと考えられます。しかし、諸外国の建設企業との競争は一段と激化しており、安定した受注と収益の確保のためには、当協会会員企業が抱える「共通課題への対応」と共に、世界各地における「多種多様な課題に対する支援策の充実・強化」が求められています。このような状況の中、これまで海外で積み重ねてきた「経験と実績」、そして世界に誇れる「技術力」や徹底した「品質管理」を基に、「我が国建設業独自のブランド力」にさらに磨きをかけ、国際社会における存在価値を高める必要があります。

当協会といたしましては、このような海外建設事業展開の方向性を基に、当協会会員企業の様々なニーズに即応した協力・支援事業を一層強化するため、「調査研究活動の強化」、「海外要員の確保・育成策の充実」、「国際協力・交流活動の推進」等の活動を重点的に取り組んでまいりたいと考えております。

本年度も、皆様方の一層のご協力、ご支援を賜りますようお願い申し上げます。

(令和元年度定時総会挨拶より)



2018年度(平成30年度)海外建設受注実績の概要

一般社団法人 海外建設協会 調

この受注実績は、2018年度(平成30年度)に海外建設協会会員50社が受注した海外建設工事(1件1,000万円以上)を取りまとめたものである。なお、集計は、会員各社間(海外法人を含む)および自社の本邦法人と現地法人間の契約案件(元請・下請による重複分)は除外し、また、共同企業体(JV)による受注については各社の出資比率分を計上している。

1. 受注全体の動向

2018年度海外建設受注は、2,212件、1兆9,375億円となり、前年度に比し、件数は253件増加、金額も860億円増加した。

本邦法人の受注は、1,083億円減少し、7,050億円に、一方、現地法人の受注は、1,942億円増加し、1兆2,324億円となった。

地域別に見ると、アジアは、1兆1,498億円、中東・北アフリカは、118億円、アフリカは、361億円、北米は、4,733億円、中南米は、265億円、欧州は、252億円、東欧は、832億円および、大洋州は、1,315億円となった。

資金源別に見ると、自己資金案件は、1兆5,320億円、無償資金案件は、670億円および、有償資金案件は、3,217億円となった。なお、ODA全体(無償、有償の合計)は、3,887億円で、前年度(3,373億円)に比し、514億円増加した。また、その他の案件は、世界銀行融資案件の1億円の受注(前年度は受注なし)を含む、167億円の受注があった。

発注者別に見ると、公共機関案件は、6,328億円、民間企業案件は、1兆3,047億円となった。

契約形態別では、施工のみの案件は、1兆3,398億円、設計施工案件は、5,851億円、PM・CM案件は、13億円、その他案件は、113億円となっている。技術指導案件とターンキー案件は、本年度の受注はなかった。

表1 受注全体の対前年度比較

	2017年度		2018年度		対前年比： 増減件数・額	
	件数	金額 (億円) (%)	件数	金額 (億円) (%)	件数	金額 (億円) (%)
本邦法人	478	8,133 (43.9%)	527	7,050 (36.4%)	49	-1,083 (-13.3%)
現地法人	1,481	10,382 (56.1%)	1,685	12,324 (63.6%)	204	1,942 (18.7%)
合計	1,959	18,515 (100.0%)	2,212	19,375 (100.0%)	253 (12.9%)	860 (4.6%)

2. 本邦・現地法人の動向

法人別に見ると、本邦法人の受注は、527件、7,050億円で、前年度に比し、件数は49件増加したが、金額は1,083億円減少した。

本邦法人の受注を地域別に見ると、アジアは、6,099億円、中東・北アフリカは、118億円、アフリカは、361億円、北米は、123億円、中南米は、171億円、欧州は、39億円、大洋州は、138億円、東欧での受注はなかった。

一方、現地法人の受注は、1,685件、1兆2,324億円で、前年度に比し、件数は204件増加し、金額は1,942億円増加した。

現地法人の受注を地域別に見ると、アジアは、5,398億円、北米は、4,610億円、中南米は、95億円、欧州は、213億円、東欧は、832億円および、大洋州は、1,177億円となった。中東・北アフリカおよび、アフリカでの受注は、今年度もなかった。

この結果、本邦法人と現地法人の比率は、36:64で、前年度(44:56)に比し、本邦法人の比率が減少し、現地法人の比率は増加した。

3. 地域別の動向

地域別に見ると、アジア地域における受注は、1,552件、1兆1,498億円で、前年度に比し、件数は134件増加し、金額は430億円増加した。同地域の受注を発注者別に見ると、公共機関は、43億円増加し、5,066億円に、民間は、392億円増加し、6,431億円となった。

中東・北アフリカにおける受注は、39件、118億円で、前年度に比し、件数は22件増加し、金額は46億円増加した。同地域の受注を発注者別に見ると、公共機関は、16億円減少し、42億円に、民間は61億円増加し、77億円となった。

アフリカにおける受注は、20件、361億円で、前年度に比し、件数は4件増加したが、金額は283億円減少した。同地域の受注を発注者別に見ると、公共機関は、283億円減少し、361億円となり、民間は、15億円減少し、0.1億円となった。

北米における受注は、274件、4,733億円で、前年度に比し、件数は78件増加し、金額は1,004億円増加した。同地域の受注を発注者別に見ると、公共機関は、235億円減少し、738億円に、民間は、1,239億円増加し、3,995億円となった。

中南米における受注は、147件、265億円で、前年度に比し、件数は3件減少し、金額は148億円減少した。同地域の受注を発注者別に見ると、公共機関は、36億円減少し、39億円に、民間は、113億円減少し、226億円となった。

欧州における受注は38件、252億円で、前年度に比し、件数は13件増加し、金額は124億円増加した。同地域の受注を発注者別に見ると、公共機関の受注はなく、民間は124億円増加し、252億円となった。

東欧における受注は、70件、832億円で、前年度に比し、件数は18件増加したが、金額は41億円減

少した。同地域の受注を発注者別に見ると、公共機関は、今年度の受注がなく、208億円減少し、民間は、167億円増加し、832億円となった。

大洋州における受注は、72件、1,315億円で、前年度に比し、件数は13件減少し、金額は272億円減少した。同地域の受注を発注者別に見ると、公共機関は、74億円減少し、82億円となり、民間は、198億円減少し、1,233億円となった。

表2 地域別の対前年度比較

地域	2017年度		2018年度		対前年比： 増減額
	件数	金額(億円) 構成比率(%)	件数	金額(億円) 構成比率(%)	金額(億円) (%)
アジア	1,418	11,067 (59.7%)	1,552	11,498 (59.3%)	430 (3.9%)
中東・ 北アフリカ	17	73 (0.4%)	39	118 (0.6%)	46 (62.8%)
アフリカ	16	645 (3.5%)	20	361 (1.9%)	-283 (-44.0%)
北米	196	3,729 (20.1%)	274	4,733 (24.4%)	1,004 (-42.5%)
中南米	150	414 (2.2%)	147	265 (1.4%)	-148 (-35.9%)
欧州	25	127 (0.7%)	38	252 (1.3%)	124 (97.5%)
東欧	52	873 (4.7%)	70	832 (4.3%)	-41 (-4.7%)
大洋州	85	1,588 (8.6%)	72	1,315 (6.8%)	-272 (-17.1%)
計	1,959	18,515 (100.0%)	2,212	19,375 (100.0%)	860 (4.6%)

4. 発注者別の動向

発注者別に見ると、公共機関からの受注は、228件、6,328億円で、前年度に比し、件数は15件増加したが、金額は808億円減少した。また、民間企業からの受注は、1,984件、1兆3,047億円で、前年度に比し、件数は238件増加し、金額は1,667億円増加した。この結果、受注全体に占める公共機関からの受注比率は、38.5%から32.7%に減少し、一方、民間企業からの受注比率は、61.5%から67.3%に増加した。

公共機関からの受注のうち、現地公共機関からの受注は、6,286億円で、地域別では、アジアは、5,027億円、中東・北アフリカは、39億円、アフリカは、361億円、北米は、738億円、中南米は、39億円および大洋州は、82億円だった。欧州と東欧は、受注がなかった。また、日本公共機関からの受注は、42億円で、地域別では、アジアは、39億円、中東・北アフリカは、3億円および、アフリカは、0.1億円だった。北米、中南米、欧州、東欧および大洋州は、受注がなかった。

民間からの受注のうち、現地企業からの受注は、7,735億円で、地域別では、アジアは、2,175億円、中東・北アフリカは、22億円、北米は、3,733億円、中南米は、41億円、欧州は、6億円、東欧は、538億円および大洋州は、1,221億円だった。アフリカは、今年度も受注がなかった。また、日系の現地企業からの受注は、5,192億円で、地域別では、アジアは、4,190億円、中東・北アフリカは、40億円、アフリカは、0.2億円、北米は、262億円、中南米は、183億円、欧州は、210億円、東欧は、295億円および大洋州は、12億円だった。日系の本邦企業からの受注は、119億円で、地域別では、アジアは、67億円、中東・北アフリカは、14億円、中南米は2億円および欧州は、

36億円だった。アフリカ、北米、東欧および大洋州では、受注がなかった。

表3 発注者別の前年度比較

発注者	2017年度		2018年度		対前年比： 増減額
	件数	金額(億円) 構成比率(%)	件数	金額(億円) 構成比率(%)	金額(億円) (%)
公共機関	213	7,136 (38.6%)	228	6,328 (32.7%)	-808 (-11.3%)
現地公共機関	195	7,099 (38.3%)	212	6,286 (32.4%)	-813 (-11.5%)
日本公共機関	18	37 (0.2%)	16	42 (0.2%)	5 (13.5%)
民間企業	1,746	11,379 (61.5%)	1,984	13,047 (67.3%)	1,667 (14.6%)
現地企業	439	6,815 (36.8%)	537	7,735 (39.9%)	920 (13.5%)
日系現地企業	1,280	4,477 (24.2%)	1,410	5,192 (26.8%)	714 (15.9%)
日系本邦企業	27	87 (0.5%)	27	119 (0.6%)	33 (37.9%)
計	1,959	18,515 (100.0%)	2,212	19,375 (100.0%)	860 (4.6%)

5. 資金源別の動向

資金源別に見ると、無償資金案件の受注は、40件、670億円で、前年度に比し、件数は、3件増加し、金額は、208億円増加した。

無償資金案件の受注を地域別に見ると、アジアは、296億円、中東・北アフリカは、38億円、アフリカは、270億円、中南米は、39億円および大洋州は、27億円だった。北米、欧州および東欧は、受注がなかった。

円借款案件(有償資金案件)の受注は、62件、3,217億円で、前年度に比し、件数は20件増加し、金額は、306億円増加した。円借款案件のうち、通常円借款は、件数は29件、金額は1,323億円、STEP案件は、件数は31件、金額は1,720億円、その他円借款は、

件数は2件、金額は173億円だった。無償・円借款案件の合計は、102件、3,887億円で、前年度に比し、件数は23件増加し、金額も514億円増加した。この結果、受注全体に占める比率は、18.2%から20.1%に増加した。

発注者の自己資金案件の受注は、2,098件、1兆5,320億円で、前年度に比し、件数は、222件増加、金額も410億円増加し、自己資金案件の全体に占める比率は、79.1%となった。自己資金案件を発注者別に見ると、公共機関からの受注は、127件、2,364億円で、現地企業からは、533件、7,695億円、日系現地企業からは、1,409件、5,187億円および日系本邦企業からは、29件、75億円だった。

表4 資金源別の前年度比較

資金源	2017年度		2018年度		対前年比： 増減額 金額(億円) (%)
	件数	金額(億円) 構成比率(%)	件数	金額(億円) 構成比率(%)	
自己資金	1,876	14,910 (80.5%)	2,098	15,320 (79.1%)	410 (2.7%)
公共機関	133	3,538 (19.1%)	127	2,364 (12.2%)	-1,175 (-33.2%)
現地企業	438	6,815 (36.8%)	533	7,695 (39.7%)	880 (12.9%)
日系現地企業	1,279	4,471 (24.1%)	1,409	5,187 (26.8%)	716 (16.0%)
日系本邦企業	26	86 (0.5%)	29	75 (0.4%)	-11 (-12.8%)
無償資金	37	462 (2.5%)	40	670 (3.5%)	208 (45.0%)
円借款 (有償資金)	42	2,911 (15.7%)	62	3,217 (16.6%)	306 (10.5%)
国際金融機関 など	4	232 (1.3%)	12	167 (0.9%)	-65 (-28.0%)
計	1,959	18,515 (100.0%)	2,212	19,375 (100.0%)	860 (4.6%)

6. 工事分野別の動向

工事分野別に見ると、土木案件の受注は、250件、5,142億円、建築案件の受注は、1,962件、1兆4,232億円で、この結果、土木と建築の比率は、26:74となった。土木工事の比率は、依然低い状況にある。

分野別では、1位は、工場で4,655億円、2位は、商業ビルで2,901億円、以下、鉄道2,127億円、住宅1,961億円、公益施設1,710億円、道路1,703億円、ホテル851億円、流通施設739億円、観光レクリエーション573億円、港湾/海岸531億円の順となった。

前年度に比し、受注金額が比較的に伸びた分野は、鉄道(1,702億円増)、商業ビル(873億円増)、工場(775億円増)、公益施設(518億円増)、ホテル(506億円増)の順であった。

一方、減少した分野は、港湾/海岸(2,595億円減)、住宅(1,023億円減)、上下水道(880億円減)、リニューアル工事(243億円減)、土地造成(29億円減)の順であった。

表5 工事分野別の対前年比較

工事分野	2017年度		2018年度		対前年比： 増減額 金額(億円) (%)
	件数	金額(億円) 構成比率(%)	件数	金額(億円) 構成比率(%)	
土木	194	6,016 (32.5%)	250	5,142 (26.5%)	-874 (-14.5%)
建築	1,765	12,499 (67.5%)	1,962	14,232 (73.5%)	1,734 (12.2%)
計	1,959	18,515 (100.0%)	2,212	19,375 (100.0%)	860 (4.6%)

7. 契約金額の動向

契約金額を規模で見ると、1件が1億円未満の案件は、件数は1,140件、金額は146億円、1億円以上30億円未満の案件は、件数は914件、金額は5,772億円で、30億円未満の案件は、金額では全体の30.8%となった。

30億円以上50億円未満の案件は、件数は64件、金額は2,478億円、50億円以上100億円未満の案件は、件数は65件、金額は4,473億円となった。

100億円以上の案件は、件数は29件、金額は6,505億円となり、全体に占める比率は、33.6%となった。うち200億円以上の大型案件は、前年度より3件減少し、12件、金額は1,550億円減少し、4,194億円となり、全体に占める比率は21.6%を占めた。50億円以上の案件は、全体の56.7%を占めており、前年度に比べ件数および金額は減少したが、大型案件の受注が高いことがうかがえる。

表6 契約金額別の対前年比較

契約金額	2017年度		2018年度		対前年比： 増減額 金額(億円) (%)
	件数	金額(億円) (%)	件数	金額(億円) (%)	
1億円未満	986	142 (0.8%)	1,140	146 (0.8%)	4 (1.4%)
1億円～ 10億円	644	2,267 (12.2%)	723	2,467 (12.8%)	200 (8.8%)
10億円～ 30億円	221	3,847 (20.8%)	191	3,305 (17.1%)	-541 (-14.1%)
30億円～ 50億円	37	1,413 (7.6%)	64	2,478 (12.8%)	1,065 (75.3%)
50億円～ 100億円	39	2,671 (14.4%)	65	4,473 (23.1%)	1,802 (65.0%)
100億円 以上	32	8,175 (44.2%)	29	6,505 (33.6%)	-1,670 (-20.4%)
計	1,959	18,515 (100.0%)	2,212	19,375 (100.0%)	860 (4.6%)

8. 国別の動向

国別の受注を見ると、1位は、米国の4,516億円、2位は、シンガポールの1,887億円、3位は、フィリピンの1,645億円、4位は、インドネシアの1,241億円、5位は、オーストラリアの1,221億円、次いで、タイの1,080億円、ミャンマーの1,009億円、香港の879億円の順となっており、上位10カ国で全体の78.1%を占めた。

表7 国別の対前年比

	2017年度		2018年度	
	国名	金額(億円)	国名	金額(億円)
1位	米国	3,562	米国	4,516
2位	シンガポール	3,349	シンガポール	1,887
3位	バングラデシュ	1,660	フィリピン	1,645
4位	オーストラリア	1,238	インドネシア	1,241
5位	タイ	1,163	オーストラリア	1,221
6位	ベトナム	780	タイ	1,080
7位	中国	765	ミャンマー	1,009
8位	インドネシア	735	香港	879
9位	インド	636	ベトナム	874
10位	ミャンマー	462	台湾	777
-	その他56カ国	4,165	その他53カ国	4,246
計	66カ国	18,515	63カ国	19,375

9. 契約形態別の動向

受注全体を契約形態別に見ると、施工のみは件数は793件、金額は1兆3,398億円で、前年度に比し、件数は145件増加し、金額も2,907億円増加した。

設計施工は、件数は1,398件、金額は5,851億円で、前年度に比し、件数は、118件増加したが、金額は2,125億円減少した。施工と設計施工の合計は、全体の99.3%を占めた。

PM・CM契約は、件数は8件、金額は13億円で、技術指導およびターンキー契約は、受注がなかった。

その他は、件数は13件、金額は113億円だった。

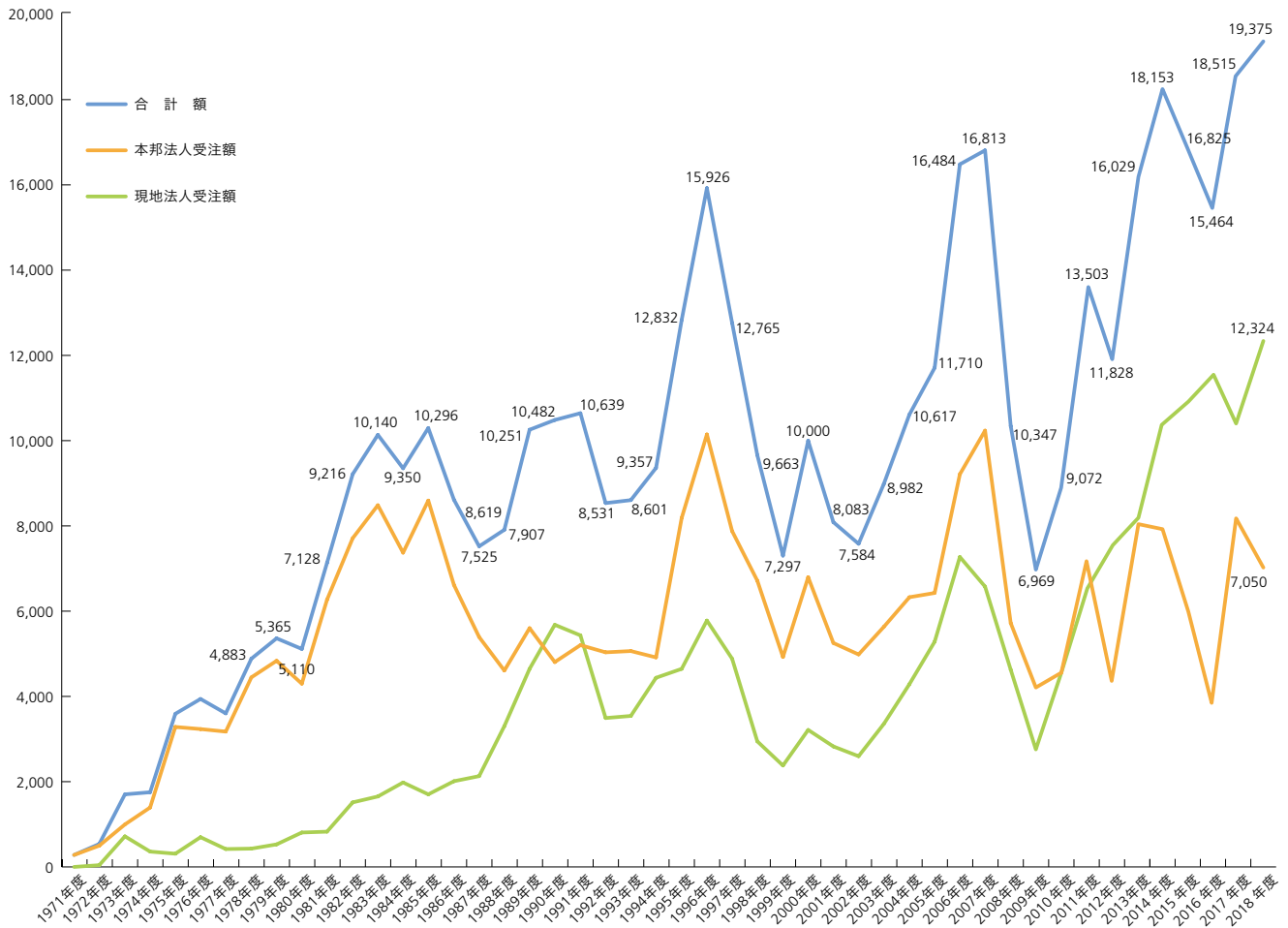
また、契約形態を単独契約とJV契約別に見ると、単独契約は、2,085件、1兆5,992億円、JV契約は、127件、3,383億円で、単独契約とJV契約との比率は、83：17（前年度77：23）となった。

JVの相手先（全127件）は、現地企業（うち43件）が最も多く、次いで、日本企業（うち35件）となった。

※本文中の数値は、四捨五入の都合上、表中の数値と合致しない場合がある。

海外建設受注の推移 (1971~2018年度)

(単位：億円)



2018年度 地域・発注者別〈本邦・現法別〉

〈本邦法人+現地法人〉

(単位:百万円)

地域	公共機関						民間								合計	
	現地公共機関		日本公共機関		小計		民間現地企業		日系現地法人		日系本邦法人		小計			
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
アジア	100	502,672	14	3,932	114	506,604	261	217,491	1,158	418,963	19	6,694	1,438	643,148	1,552	1,149,752
中東・北アフリカ	3	3,879	1	296	4	4,175	8	2,218	14	4,009	13	1,445	35	7,672	39	11,847
アフリカ	18	36,106	1	11	19	36,117			1	18			1	18	20	36,135
北米	61	73,798			61	73,798	180	373,320	33	26,195			213	399,515	274	473,313
中南米	6	3,910			6	3,910	11	4,117	126	18,330	4	161	141	22,608	147	26,518
欧州							4	577	33	20,981	1	3,607	38	25,165	38	25,165
東欧							34	53,759	36	29,461			70	83,220	70	83,220
大洋州	24	8,229			24	8,229	39	122,064	9	1,241			48	123,305	72	131,534
合計	212	628,594	16	4,239	228	632,833	537	773,546	1,410	519,198	37	11,907	1,984	1,304,651	2,212	1,937,484

〈本邦法人〉

地域	公共機関						民間								合計	
	現地公共機関		日本公共機関		小計		民間現地企業		日系現地法人		日系本邦法人		小計			
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
アジア	87	486,898	4	3,288	91	490,186	38	23,001	143	90,979	15	5,767	196	119,747	287	609,933
中東・北アフリカ	3	3,879	1	296	4	4,175	8	2,218	14	4,009	13	1,445	35	7,672	39	11,847
アフリカ	18	36,106	1	11	19	36,117			1	18			1	18	20	36,135
北米	7	5,454			7	5,454	4	1,587	17	5,307			21	6,894	28	12,348
中南米	3	3,851			3	3,851			90	13,040	4	161	94	13,201	97	17,052
欧州							1	147	1	123	1	3,607	3	3,877	3	3,877
東欧																
大洋州	22	3,935			22	3,935	22	8,671	9	1,241			31	9,912	53	13,847
合計	140	540,123	6	3,595	146	543,718	73	35,624	275	114,717	33	10,980	381	161,321	527	705,039

〈現地法人〉

地域	公共機関						民間								合計	
	現地公共機関		日本公共機関		小計		民間現地企業		日系現地法人		日系本邦法人		小計			
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額
アジア	13	15,774	10	644	23	16,418	223	194,490	1,015	327,984	4	927	1,242	523,401	1,265	539,819
中東・北アフリカ																
アフリカ																
北米	54	68,344			54	68,344	176	371,733	16	20,888			192	392,621	246	460,965
中南米	3	59			3	59	11	4,117	36	5,290			47	9,407	50	9,466
欧州							3	430	32	20,858			35	21,288	35	21,288
東欧							34	53,759	36	29,461			70	83,220	70	83,220
大洋州	2	4,294			2	4,294	17	113,393					17	113,393	19	117,687
合計	72	88,471	10	644	82	89,115	464	737,922	1,135	404,481	4	927	1,603	1,143,330	1,685	1,232,445

5カ年の地域別推移〈本邦・現法別〉(2014～2018年度)

(単位：百万円)

年度		2014									
地域		アジア	中東・北アフリカ	アフリカ	北米	中南米	欧州	東欧	大洋州	合計	
本邦法人	当年度	件数	325	12	15	20	138	2	2	43	557
		金額	700,093	8,582	7,754	10,279	32,100	4,524	861	15,686	779,879
		%	89.77	1.10	0.99	1.32	4.12	0.58	0.11	2.01	100.00
	前年度比	件数	-28	-12	-6	6	30	1	1	-2	-10
		金額	31,202	-32,216	-24,952	1,736	-5,171	4,511	9	10,667	-14,214
		%	104.66	21.04	23.71	120.32	86.13	34,800.00	101.06	312.53	98.21
現地法人	当年度	件数	1,150			146	46	35	51	2	1,430
		金額	529,486			439,683	18,643	13,545	34,008	100	1,035,465
		%	51.14			42.46	1.80	1.31	3.28	0.01	100.00
	前年度比	件数	-23	-2		26	-7	-1	5		-2
		金額	68,243	-35,405		170,212	8,285	8,521	7,610	-780	226,686
		%	114.80	0.00		163.17	179.99	269.61	128.83	11.36	128.03
合計	当年度	件数	1,475	12	15	166	184	37	53	45	1,987
		金額	1,229,579	8,582	7,754	449,962	50,743	18,069	34,869	15,786	1,815,344
		%	67.73	0.47	0.43	24.79	2.80	1.00	1.92	0.87	100.00
	前年度比	件数	-51	-14	-6	32	23		6	-2	-12
		金額	99,445	-67,621	-24,952	171,948	3,114	13,032	7,619	9,887	212,472
		%	108.80	11.26	23.71	161.85	106.54	358.73	127.96	267.60	113.26

年度		2015									
地域		アジア	中東・北アフリカ	アフリカ	北米	中南米	欧州	東欧	大洋州	合計	
本邦法人	当年度	件数	282	9	12	18	104	3		36	464
		金額	398,275	66,716	9,721	34,043	50,476	515		40,290	600,036
		%	66.38	11.12	1.62	5.67	8.41	0.09		6.71	100.00
	前年度比	件数	-43	-3	-3	-2	-34	1	-2	-7	-93
		金額	-301,818	58,134	1,967	23,764	18,376	-4,009	-861	24,604	-179,843
		%	56.89	777.39	125.37	331.19	157.25	11.38	0.00	256.85	76.94
現地法人	当年度	件数	993	1		160	29	33	68	16	1,300
		金額	463,078	-207		465,371	14,049	10,520	30,170	99,439	1,082,420
		%	42.78	-0.02		42.99	1.30	0.97	2.79	9.19	100.00
	前年度比	件数	-157	1		14	-17	-2	17	14	-130
		金額	-66,408	-207		25,688	-4,594	-3,025	-3,838	99,339	46,955
		%	87.46	-	-	105.84	75.36	77.67	88.71	99,439.00	104.53
合計	当年度	件数	1,275	10	12	178	133	36	68	52	1,764
		金額	861,353	66,509	9,721	499,414	64,525	11,035	30,170	139,729	1,682,456
		%	51.20	3.95	0.58	29.68	3.84	0.66	1.79	8.31	100.00
	前年度比	件数	-200	-2	-3	12	-51	-1	15	7	-223
		金額	-368,226	57,927	1,967	49,452	13,782	-7,034	-4,699	123,943	-132,888
		%	70.05	774.98	125.37	110.99	127.16	61.07	86.52	885.15	92.68

年度		2016									
地域		アジア	中東・北アフリカ	アフリカ	北米	中南米	欧州	東欧	大洋州	合計	
本邦法人	当年度	件数	223	17	17	23	74	4		47	405
		金額	282,289	13,492	26,216	24,011	24,609	3,405		21,198	395,220
		%	71.43	3.41	6.63	6.08	6.23	0.86		5.36	100.00
	前年度比	件数	-59	8	5	5	-30	1		11	-59
		金額	-115,986	-53,224	16,495	-10,032	-25,867	2,890		-19,092	-204,816
		%	70.88	20.22	269.68	70.53	48.75	661.17		52.61	65.87
現地法人	当年度	件数	985	1		169	42	29	52	11	1,289
		金額	424,113	1,257		624,405	9,257	5,187	39,129	47,836	1,151,184
		%	36.84	0.11		54.24	0.80	0.45	3.40	4.16	100.00
	前年度比	件数	-8			9	13	-4	-16	-5	-11
		金額	-38,965	1,464		159,034	-4,792	-5,333	8,959	-51,603	68,764
		%	91.59	-607.25		134.17	65.89	49.31	129.70	48.11	106.35
合計	当年度	件数	1,208	18	17	192	116	33	52	58	1,694
		金額	706,402	14,749	26,216	648,416	33,866	8,592	39,129	69,034	1,546,404
		%	45.68	0.95	1.70	41.93	2.19	0.56	2.53	4.46	100.00
	前年度比	件数	-67	8	5	14	-17	-3	-16	6	-70
		金額	-154,951	-51,760	16,495	149,002	-30,659	-2,443	8,959	-70,695	-136,052
		%	82.01	22.18	269.68	129.84	52.49	77.86	129.70	49.41	91.91

年度		2017									
地域		アジア	中東・ 北アフリカ	アフリカ	北米	中南米	欧州	東欧	大洋州	合計	
本邦 法人	当年度	件数	274	17	16	25	96	2	2	46	478
		金額	648,177	7,277	64,481	7,737	32,213	1,371	21,189	30,871	813,316
		%	79.70	0.89	7.93	0.95	3.96	0.17	2.61	3.80	100.00
	前年度比	件数	51		-1	2	22	-2	2	-1	73
		金額	365,888	-6,215	38,265	-16,274	7,604	-2,034	21,189	9,673	418,096
		%	229.61	53.94	245.96	32.22	130.90	40.26	-	145.63	205.79
現地 法人	当年度	件数	1,144			171	54	23	50	39	1,481
		金額	458,533			365,161	9,154	11,371	66,115	127,883	1,038,217
		%	44.17			35.17	0.88	1.10	6.37	12.32	100.00
	前年度比	件数	159	-1		2	12	-6	-2	28	192
		金額	34,420	-1,257		-259,244	-103	6,184	26,986	80,047	-112,967
		%	108.12	0.00	-	58.48	98.89	219.22	168.97	267.34	90.19
合計	当年度	件数	1,418	17	16	196	150	25	52	85	1,959
		金額	1,106,710	7,277	64,481	372,898	41,367	12,742	87,304	158,754	1,851,533
		%	59.77	0.39	3.48	20.14	2.23	0.69	4.72	8.57	100.00
	前年度比	件数	210	-1	-1	4	34	-8		27	265
		金額	400,308	-7,472	38,265	-275,518	7,501	4,150	48,175	89,720	305,129
		%	156.67	49.34	245.96	57.51	122.15	148.30	223.12	229.96	119.73

年度		2018									
地域		アジア	中東・ 北アフリカ	アフリカ	北米	中南米	欧州	東欧	大洋州	合計	
本邦 法人	当年度	件数	287	39	20	28	97	3		53	527
		金額	609,933	11,847	36,135	12,348	17,052	3,877		13,847	705,039
		%	86.51	1.68	5.13	1.75	2.42	0.55		1.96	100.00
	前年度比	件数	13	22	4	3	1	1	-2	7	49
		金額	-38,244	4,570	-28,346	4,611	-15,161	2,506	-21,189	-17,024	-108,277
		%	94.10	162.80	56.04	159.60	52.94	282.79	0.00	44.85	86.69
現地 法人	当年度	件数	1,265			246	50	35	70	19	1,685
		金額	539,819			460,965	9,466	21,288	83,220	117,687	1,232,445
		%	43.80			37.40	0.77	1.73	6.75	9.55	100.00
	前年度比	件数	121			75	-4	12	20	-20	204
		金額	81,286			95,804	312	9,917	17,105	-10,196	194,228
		%	117.73	-	-	126.24	103.41	187.21	125.87	92.03	118.71
合計	当年度	件数	1,552	39	20	274	147	38	70	72	2,212
		金額	1,149,752	11,847	36,135	473,313	26,518	25,165	83,220	131,534	1,937,484
		%	59.34	0.61	1.87	24.43	1.37	1.30	4.30	6.79	100.00
	前年度比	件数	134	22	4	78	-3	13	18	-13	253
		金額	43,042	4,570	-28,346	100,415	-14,849	12,423	-4,084	-27,220	85,951
		%	103.89	162.80	56.04	126.93	64.10	197.50	95.32	82.85	104.64

5カ年の資金源別推移〈本邦・現法別〉(2014～2018年度)

(単位：百万円)

年度	資金源	本邦法人			現地法人			合計			
		件数	金額	%	件数	金額	%	件数	金額	%	
2014	自己資金	492	663,405	85.07	1,429	1,035,416	100.00	1,921	1,698,821	93.58	
	無償	38	33,668	4.32				38	33,668	1.85	
	円借	通常円借	5	12,380	1.59				5	12,380	0.68
		STEP	15	62,703	8.04				15	62,703	3.45
		その他円借款	3	603	0.08				3	603	0.03
		小計	23	75,686	9.70				23	75,686	4.17
	JBICなど	1	51	0.01				1	51		
	世界銀行	1	70	0.01				1	70		
	アジア開発銀行	1	3,699	0.47				1	3,699	0.20	
	国際金融										
	その他(PPPなど)	1	3,300	0.42	1	49		2	3,349	0.18	
合計		557	779,879	100.00	1,430	1,035,465	100.00	1,987	1,815,344	100.00	
2015	自己資金	412	372,898	62.15	1,299	1,082,366	100.00	1,711	1,455,264	86.50	
	無償	25	23,858	3.98				25	23,858	1.42	
	円借	通常円借	11	105,714	17.62				11	105,714	6.28
		STEP	14	82,437	13.74				14	82,437	4.90
		その他円借款									
		小計	25	188,151	31.36				25	188,151	11.18
	JBICなど	2	15,129	2.52				2	15,129	0.90	
	世界銀行										
	アジア開発銀行										
	国際金融										
	その他(PPPなど)				1	54		1	54		
合計		464	600,036	100.00	1,300	1,082,420	100.00	1,764	1,682,456	100.00	
2016	自己資金	350	293,763	74.33	1,288	1,151,171	100.00	1,638	1,444,934	93.44	
	無償	39	58,105	14.70				39	58,105	3.76	
	円借	通常円借	11	42,424	10.73				11	42,424	2.74
		STEP	5	928	0.23				5	928	0.06
		その他円借款									
		小計	16	43,352	10.97				16	43,352	2.80
	JBICなど										
	世界銀行										
	アジア開発銀行										
	国際金融										
	その他(PPPなど)				1	13		1	13		
合計		405	395,220	100.00	1,289	1,151,184	100.00	1,694	1,546,404	100.00	

年度	資金源	本邦法人			現地法人			合計			
		件数	金額	%	件数	金額	%	件数	金額	%	
2017	自己資金	396	453,453	55.75	1,480	1,037,569	99.94	1,876	1,491,022	80.53	
	無償	37	46,207	5.68				37	46,207	2.50	
	円借	通常円借	26	247,746	30.46				26	247,746	13.38
		STEP	13	42,946	5.28				13	42,946	2.32
		その他円借款	3	440	0.05				3	440	0.02
		小計	42	291,132	35.80				42	291,132	15.72
	JBICなど	1	43	0.01				1	43		
	世界銀行										
	アジア開発銀行										
	国際金融										
	その他 (PPPなど)	2	22,481	2.76	1	648	0.06	3	23,129	1.25	
合計	478	813,316	100.00	1,481	1,038,217	100.00	1,959	1,851,533	100.00		
2018	自己資金	418	308,979	43.82	1,680	1,223,067	99.24	2,098	1,532,046	79.07	
	無償	40	67,018	9.51				40	67,018	3.46	
	円借	通常円借	27	131,773	18.69	2	527	0.04	29	132,300	6.83
		STEP	31	172,043	24.40				31	172,043	8.88
		その他円借款	2	17,346	2.46				2	17,346	0.90
		小計	60	321,162	45.55	2	527	0.04	62	321,689	16.60
	JBICなど										
	世界銀行				1	63	0.01	1	63		
	アジア開発銀行										
	国際金融										
	その他 (PPPなど)	9	7,880	1.12	2	8,788	0.71	11	16,668	0.86	
合計	527	705,039	100.00	1,685	1,232,445	100.00	2,212	1,937,484	100.00		

5力年の単独・JV別推移〈発注者別〉(2014~2018年度)

年度	単独・JV構成		公共機関								
			現地公共機関			日本公共機関			小計		
			件数	金額	%	件数	金額	%	件数	金額	%
2014	単独		86	366,550	61.79	16	9,944	99.49	102	376,494	62.42
	JV	日本	19	42,751	7.21	1	51	0.51	20	42,802	7.10
		地元	25	132,198	22.29				25	132,198	21.92
		日本・地元	3	1,120	0.19				3	1,120	0.19
		日本・第三国									
		日本・地元・第三国	2	687	0.12				2	687	0.11
		第三国	2	44,146	7.44				2	44,146	7.32
		地元・第三国									
		自社の現地法人	15	5,759	0.97				15	5,759	0.95
	小計	66	226,661	38.21	1	51	0.51	67	226,712	37.58	
合計		152	593,211	100.00	17	9,995	100.00	169	603,206	100.00	
2015	単独		100	323,511	61.70	14	1,193	44.92	114	324,704	61.61
	JV	日本	12	123,385	23.53	1	699	26.32	13	124,084	23.54
		地元	27	58,448	11.15	1	764	28.77	28	59,212	11.24
		日本・地元									
		日本・第三国									
		日本・地元・第三国									
		第三国	1	17					1	17	
		地元・第三国									
		自社の現地法人	19	19,004	3.62				19	19,004	3.61
	小計	59	200,854	38.30	2	1,463	55.08	61	202,317	38.39	
合計		159	524,365	100.00	16	2,656	100.00	175	527,021	100.00	
2016	単独		117	215,263	63.04	9	3,034	98.41	126	218,297	63.36
	JV	日本	16	26,534	7.77				16	26,534	7.70
		地元	28	46,721	13.68	1	49	1.59	29	46,770	13.57
		日本・地元	5	1,840	0.54				5	1,840	0.53
		日本・第三国									
		日本・地元・第三国									
		第三国	2	35,474	10.39				2	35,474	10.30
		地元・第三国									
		自社の現地法人	20	15,618	4.57				20	15,618	4.53
	小計	71	126,187	36.96	1	49	1.59	72	126,236	36.64	
合計		188	341,450	100.00	10	3,083	100.00	198	344,533	100.00	
2017	単独		127	365,512	51.49	18	3,720	100.00	145	369,232	51.74
	JV	日本	21	75,760	10.67				21	75,760	10.62
		地元	28	126,930	17.88				28	126,930	17.79
		日本・地元	12	3,652	0.51				12	3,652	0.51
		日本・第三国									
		日本・地元・第三国									
		第三国	4	137,479	19.37				4	137,479	19.27
		地元・第三国									
		自社の現地法人	3	548	0.08				3	548	0.08
	小計	68	344,369	48.51				68	344,369	48.26	
合計		195	709,881	100.00	18	3,720	100.00	213	713,601	100.00	
2018	単独		136	335,445	53.36	14	1,196	28.21	150	336,641	53.20
	JV	日本	31	96,337	15.33	2	3,043	71.79	33	99,380	15.70
		地元	20	28,299	4.50				20	28,299	4.47
		日本・地元	21	118,332	18.82				21	118,332	18.70
		日本・第三国									
		日本・地元・第三国									
		第三国	3	50,074	7.97				3	50,074	7.91
		地元・第三国									
		自社の現地法人	1	107	0.02				1	107	0.02
	小計	76	293,149	46.64	2	3,043	71.79	78	296,192	46.80	
合計		212	628,594	100.00	16	4,239	100.00	228	632,833	100.00	

(単位:百万円)

民間												合計		
民間現地企業			日系現地法人			日系本邦法人			小計					
件数	金額	%	件数	金額	%	件数	金額	%	件数	金額	%	件数	金額	%
325	518,490	79.20	1,433	505,058	99.51	41	49,415	99.02	1,799	1,072,963	88.52	1,901	1,449,457	79.84
2	36,129	5.52							2	36,129	2.98	22	78,931	4.35
11	100,067	15.28	4	2,489	0.49	2	490	0.98	17	103,046	8.50	42	235,244	12.96
												3	1,120	0.06
												2	687	0.04
												2	44,146	2.43
												15	5,759	0.32
13	136,196	20.80	4	2,489	0.49	2	490	0.98	19	139,175	11.48	86	365,887	20.16
338	654,686	100.00	1,437	507,547	100.00	43	49,905	100.00	1,818	1,212,138	100.00	1,987	1,815,344	100.00
295	681,755	98.27	1,258	450,877	99.17	24	6,436	91.58	1,577	1,139,068	98.58	1,691	1,463,772	87.00
			1	3,670	0.81				1	3,670	0.32	14	127,754	7.59
6	12,005	1.73	1	100	0.02	4	592	8.42	11	12,697	1.10	39	71,909	4.27
												1	17	
												19	19,004	1.13
6	12,005	1.73	2	3,770	0.83	4	592	8.42	12	16,367	1.42	73	218,684	13.00
301	693,760	100.00	1,260	454,647	100.00	28	7,028	100.00	1,589	1,155,435	100.00	1,764	1,682,456	100.00
367	791,487	95.62	1,093	355,681	99.83	23	17,826	100.00	1,483	1,164,994	96.93	1,609	1,383,291	89.45
			2	513	0.14				2	513	0.04	18	27,047	1.75
9	35,164	4.25							9	35,164	2.93	38	81,934	5.30
			1	80	0.02				1	80	0.01	6	1,920	0.12
												2	35,474	2.29
1	1,120	0.14							1	1,120	0.09	21	16,738	1.08
10	36,284	4.38	3	593	0.17				13	36,877	3.07	85	163,113	10.55
377	827,771	100.00	1,096	356,274	100.00	23	17,826	100.00	1,496	1,201,871	100.00	1,694	1,546,404	100.00
420	637,955	93.61	1,276	413,827	92.42	19	7,869	90.93	1,715	1,059,651	93.12	1,860	1,428,883	77.17
2	192	0.03	1	246	0.05				3	438	0.04	24	76,198	4.12
13	20,777	3.05	1	5,716	1.28	8	785	9.07	22	27,278	2.40	50	154,208	8.33
2	12,572	1.84	1	4,898	1.09				3	17,470	1.54	15	21,122	1.14
1	9,427	1.38							1	9,427	0.83	5	146,906	7.93
1	606	0.09	1	23,062	5.15				2	23,668	2.08	5	24,216	1.31
19	43,574	6.39	4	33,922	7.58	8	785	9.07	31	78,281	6.88	99	422,650	22.83
439	681,529	100.00	1,280	447,749	100.00	27	8,654	100.00	1,746	1,137,932	100.00	1,959	1,851,533	100.00
503	756,573	97.81	1,403	498,500	96.01	29	7,519	63.15	1,935	1,262,592	96.78	2,085	1,599,233	82.54
			2	517	0.10				2	517	0.04	35	99,897	5.16
19	12,536	1.62	4	18,192	3.50				23	30,728	2.36	43	59,027	3.05
4	456	0.06	1	1,989	0.38	8	4,388	36.85	13	6,833	0.52	34	125,165	6.46
												3	50,074	2.58
11	3,981	0.51							11	3,981	0.31	12	4,088	0.21
34	16,973	2.19	7	20,698	3.99	8	4,388	36.85	49	42,059	3.22	127	338,251	17.46
537	773,546	100.00	1,410	519,198	100.00	37	11,907	100.00	1,984	1,304,651	100.00	2,212	1,937,484	100.00

5力年の発注者別推移〈本邦・現法別〉(2014~2018年度)

年度	発注者		本邦法人							
			当年度			前年度比				
			件数	金額	%	件数	金額	%	件数	金額
2014	公共機関	現地公共機関	116	448,017	57.45	-10	4,014	100.90	36	145,194
		日本公共機関	13	7,822	1.00	2	4,935	270.94	4	2,173
		小計	129	455,839	58.45	-8	8,949	102.00	40	147,367
	民間	民間現地企業	97	175,832	22.55	-30	-66,430	72.58	241	478,854
		日系現地法人	307	102,210	13.11	10	332	100.33	1,130	405,337
		日系本邦法人	24	45,998	5.90	18	42,935	1,501.73	19	3,907
		小計	428	324,040	41.55	-2	-23,163	93.33	1,390	888,098
	合計		557	779,879	100.00	-10	-14,214	98.21	1,430	1,035,465
2015	公共機関	現地公共機関	103	406,036	67.67	-13	-41,981	90.63	56	118,329
		日本公共機関	9	2,130	0.35	-4	-5,692	27.23	7	526
		小計	112	408,166	68.02	-17	-47,673	89.54	63	118,855
	民間	民間現地企業	65	79,457	13.24	-32	-96,375	45.19	236	614,303
		日系現地法人	275	108,962	18.16	-32	6,752	106.61	985	345,685
		日系本邦法人	12	3,451	0.58	-12	-42,547	7.50	16	3,577
		小計	352	191,870	31.98	-76	-132,170	59.21	1,237	963,565
	合計		464	600,036	100.00	-93	-179,843	76.94	1,300	1,082,420
2016	公共機関	現地公共機関	118	217,464	55.02	15	-188,572	53.56	70	123,986
		日本公共機関	6	2,961	0.75	-3	831	139.01	4	122
		小計	124	220,425	55.77	12	-187,741	54.00	74	124,108
	民間	民間現地企業	41	63,777	16.14	-24	-15,680	80.27	336	763,994
		日系現地法人	226	102,807	26.01	-49	-6,155	94.35	870	253,467
		日系本邦法人	14	8,211	2.08	2	4,760	237.93	9	9,615
		小計	281	174,795	44.23	-71	-17,075	91.10	1,215	1,027,076
	合計		405	395,220	100.00	-59	-204,816	65.87	1,289	1,151,184
2017	公共機関	現地公共機関	142	591,384	72.71	24	373,920	271.95	53	118,497
		日本公共機関	7	3,180	0.39	1	219	107.40	11	540
		小計	149	594,564	73.10	25	374,139	269.74	64	119,037
	民間	民間現地企業	52	93,663	11.52	11	29,886	146.86	387	587,866
		日系現地法人	262	123,007	15.12	36	20,200	119.65	1,018	324,742
		日系本邦法人	15	2,082	0.26	1	-6,129	25.36	12	6,572
		小計	329	218,752	26.90	48	43,957	125.15	1,417	919,180
	合計		478	813,316	100.00	73	418,096	205.79	1,481	1,038,217
2018	公共機関	現地公共機関	140	540,123	76.61	-2	-51,261	91.33	72	88,471
		日本公共機関	6	3,595	0.51	-1	415	113.05	10	644
		小計	146	543,718	77.12	-3	-50,846	91.45	82	89,115
	民間	民間現地企業	73	35,624	5.05	21	-58,039	38.03	464	737,922
		日系現地法人	275	114,717	16.27	13	-8,290	93.26	1,135	404,481
		日系本邦法人	33	10,980	1.56	18	8,898	527.38	4	927
		小計	381	161,321	22.88	52	-57,431	73.75	1,603	1,143,330
	合計		527	705,039	100.00	49	-108,277	86.69	1,685	1,232,445

(単位:百万円)

現地法人				合計					
前年度比				当年度			前年度比		
%	件数	金額	%	件数	金額	%	件数	金額	%
14.02	11	22,213	118.06	152	593,211	32.68	1	26,227	104.63
0.21	-2	1,879	739.12	17	9,995	0.55		6,814	314.21
14.23	9	24,092	119.54	169	603,206	33.23	1	33,041	105.79
46.25	81	220,606	185.42	338	654,686	36.06	51	154,176	130.80
39.15	-100	-18,913	95.54	1,437	507,547	27.96	-90	-18,581	96.47
0.38	8	901	129.97	43	49,905	2.75	26	43,836	822.29
85.77	-11	202,594	129.55	1,818	1,212,138	66.77	-13	179,431	117.37
100.00	-2	226,686	128.03	1,987	1,815,344	100.00	-12	212,472	113.26
10.93	20	-26,865	81.50	159	524,365	31.17	7	-68,846	88.39
0.05	3	-1,647	24.21	16	2,656	0.16	-1	-7,339	26.57
10.98	23	-28,512	80.65	175	527,021	31.32	6	-76,185	87.37
56.75	-5	135,449	128.29	301	693,760	41.23	-37	39,074	105.97
31.94	-145	-59,652	85.28	1,260	454,647	27.02	-177	-52,900	89.58
0.33	-3	-330	91.55	28	7,028	0.42	-15	-42,877	14.08
89.02	-153	75,467	108.50	1,589	1,155,435	68.68	-229	-56,703	95.32
100.00	-130	46,955	104.53	1,764	1,682,456	100.00	-223	-132,888	92.68
10.77	14	5,657	104.78	188	341,450	22.08	29	-182,915	65.12
0.01	-3	-404	23.19	10	3,083	0.20	-6	427	116.08
10.78	11	5,253	104.42	198	344,533	22.28	23	-182,488	65.37
66.37	100	149,691	124.37	377	827,771	53.53	76	134,011	119.32
22.02	-115	-92,218	73.32	1,096	356,274	23.04	-164	-98,373	78.36
0.84	-7	6,038	268.80	23	17,826	1.15	-5	10,798	253.64
89.22	-22	63,511	106.59	1,496	1,201,875	77.72	-93	46,440	104.02
100.00	-11	68,764	106.35	1,694	1,546,404	100.00	-70	-136,052	91.91
11.41	-17	-5,489	95.57	195	709,881	38.34	7	368,431	207.90
0.05	7	418	442.62	18	3,720	0.20	8	637	120.66
11.47	-10	-5,071	95.91	213	713,601	38.54	15	369,068	207.12
56.62	51	-176,128	76.95	439	681,529	36.81	62	-146,242	82.33
31.28	148	71,275	128.12	1,280	447,749	24.18	184	91,475	125.68
0.63	3	-3,043	68.35	27	8,654	0.47	4	-9,172	48.55
88.53	202	-107,896	89.49	1,746	1,137,932	61.46	250	-63,943	94.68
100.00	192	-112,967	90.19	1,959	1,851,533	100.00	265	305,129	119.73
7.18	19	-30,026	74.66	212	628,594	32.44	17	-81,287	88.55
0.05	-1	104	119.26	16	4,239	0.22	-2	519	113.95
7.23	18	-29,922	74.86	228	632,833	32.66	15	-80,768	88.68
59.87	77	150,056	125.53	537	773,546	39.93	98	92,017	113.50
32.82	117	79,739	124.55	1,410	519,198	26.80	130	71,449	115.96
0.08	-8	-5,645	14.11	37	11,907	0.61	10	3,253	137.59
92.77	186	224,150	124.39	1,984	1,304,651	67.34	238	166,719	114.65
100.00	204	194,228	118.71	2,212	1,937,484	100.00	253	85,951	104.64

5カ年の年度別推移〈本邦・現法別〉(2014～2018年度)

(単位:百万円)

年度		2014	2015	2016	2017	2018	
本邦法人	当年度	件数	557	464	405	478	527
		金額	779,879	600,036	395,220	813,316	705,039
		%	42.96	35.66	25.56	43.93	36.39
	前年度比	件数	-10	-93	-59	73	49
		金額	-14,214	-179,843	-204,816	418,096	-108,277
		%	98.21	76.94	65.87	205.79	86.69
現地法人	当年度	件数	1,430	1,300	1,289	1,481	1,685
		金額	1,035,465	1,082,420	1,151,184	1,038,217	1,232,445
		%	57.04	64.34	74.44	56.07	63.61
	前年度比	件数	-2	-130	-11	192	204
		金額	226,686	46,955	68,764	-112,967	194,228
		%	128.03	104.53	106.35	90.19	118.71
合計	当年度	件数	1,987	1,764	1,694	1,959	2,212
		金額	1,815,344	1,682,456	1,546,404	1,851,533	1,937,484
	前年度比	件数	-12	-223	-70	265	253
		金額	212,472	-132,888	-136,052	305,129	85,951
		%	113.26	92.68	91.91	119.73	104.64

5カ年の本邦・現法別上位10カ国推移(2014～2018年度)

〈本邦法人+現地法人〉

(単位:百万円)

年度 順位	2014		2015		2016		2017		2018	
	国名	金額	国名	金額	国名	金額	国名	金額	国名	金額
1	シンガポール	499,629	米国	489,562	米国	619,821	米国	356,210	米国	451,567
2	米国	427,906	シンガポール	151,556	タイ	131,531	シンガポール	334,895	シンガポール	188,705
3	タイ	139,461	タイ	144,903	香港	110,513	バングラデシュ	165,952	フィリピン	164,473
4	マレーシア	105,350	ベトナム	111,101	ベトナム	79,425	オーストラリア	123,781	インドネシア	124,074
5	ベトナム	98,620	オーストラリア	99,370	シンガポール	71,311	タイ	116,302	オーストラリア	122,131
6	インドネシア	94,312	インドネシア	88,746	台湾	55,323	ベトナム	78,016	タイ	108,020
7	香港	71,675	バングラデシュ	79,089	オーストラリア	49,289	中国	76,547	ミャンマー	100,891
8	中国	61,977	カタール	62,372	中国	48,570	インドネシア	73,548	香港	87,870
9	台湾	47,253	メキシコ	56,635	マレーシア	37,714	インド	63,573	ベトナム	87,378
10	メキシコ	37,063	香港	52,386	インドネシア	37,217	ミャンマー	46,161	台湾	77,733
11以下	53カ国	232,098	45カ国	346,736	56カ国	305,690	56カ国	416,548	53カ国	424,642
計	63カ国	1,815,344	55カ国	1,682,456	66カ国	1,546,404	66カ国	1,851,533	63カ国	1,937,484

〈本邦法人〉

年度 順位	2014		2015		2016		2017		2018	
	国名	金額	国名	金額	国名	金額	国名	金額	国名	金額
1	シンガポール	390,658	シンガポール	97,582	香港	110,513	シンガポール	251,678	フィリピン	135,251
2	香港	71,675	バングラデシュ	79,089	ベトナム	30,470	バングラデシュ	165,952	ミャンマー	98,971
3	ベトナム	71,288	ベトナム	75,509	メキシコ	24,609	ミャンマー	45,277	インドネシア	92,409
4	マレーシア	66,303	カタール	62,579	シンガポール	24,130	インドネシア	32,232	香港	87,870
5	メキシコ	29,285	香港	52,386	米国	22,187	ベトナム	29,521	シンガポール	62,314
6	台湾	19,317	メキシコ	47,778	バングラデシュ	18,765	メキシコ	25,696	カンボジア	30,859
7	インドネシア	15,896	米国	34,043	ミャンマー	17,412	モザンビーク	25,610	バングラデシュ	28,704
8	スリランカ	11,051	ミャンマー	20,426	台湾	16,662	インド	24,406	ベトナム	26,408
9	カンボジア	10,856	パキスタン	14,279	カンボジア	14,294	スリランカ	23,013	台湾	16,336
10	フィリピン	10,757	グアム	13,798	スリランカ	10,998	ルーマニア	20,758	メキシコ	13,201
11以下	41カ国	82,793	32カ国	102,567	44カ国	105,180	44カ国	169,173	41カ国	112,716
計	51カ国	779,879	42カ国	600,036	54カ国	395,220	54カ国	813,316	51カ国	705,039

〈現地法人〉

年度 順位	2014		2015		2016		2017		2018	
	国名	金額	国名	金額	国名	金額	国名	金額	国名	金額
1	米国	417,627	米国	455,519	米国	597,634	米国	349,119	米国	439,359
2	タイ	135,040	タイ	138,415	タイ	127,214	タイ	112,931	シンガポール	126,391
3	シンガポール	108,971	オーストラリア	99,370	ベトナム	48,955	オーストラリア	111,163	オーストラリア	117,687
4	インドネシア	78,416	インドネシア	80,352	中国	48,570	シンガポール	83,217	タイ	104,254
5	中国	61,977	シンガポール	53,974	オーストラリア	47,836	中国	76,547	中国	61,902
6	マレーシア	39,047	中国	44,598	シンガポール	47,181	ベトナム	48,495	台湾	61,397
7	台湾	27,936	ベトナム	35,592	台湾	38,661	インドネシア	41,316	ベトナム	60,970
8	ベトナム	27,332	インド	34,288	マレーシア	34,585	インド	39,167	ポーランド	48,900
9	インド	24,031	フィリピン	28,308	インドネシア	28,796	ポーランド	29,251	インド	34,192
10	フィリピン	22,300	台湾	21,648	カナダ	26,771	スロバキア	19,893	インドネシア	31,665
11以下	17カ国	92,788	21カ国	90,356	21カ国	104,981	22カ国	127,118	20カ国	145,728
計	27カ国	1,035,465	31カ国	1,082,420	31カ国	1,151,184	32カ国	1,038,217	30カ国	1,232,445

5カ年のプロジェクト別推移(2014~2018年度)

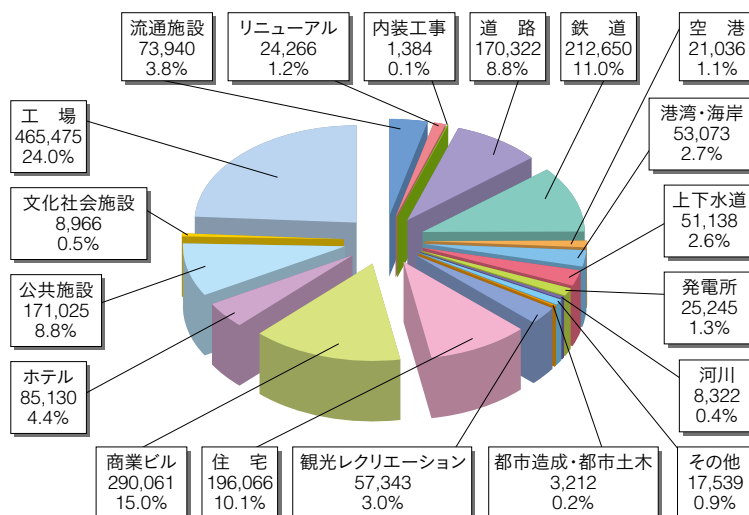
(単位:百万円)

プロジェクト		2014		2015		2016		2017		2018		
		件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	
道路	一般道路	18	14,702	44	124,569	36	54,682	40	122,646	73	105,864	
	高速道路	19	12,447	12	34,792	5	2,255	6	2,722	7	61,401	
	その他道路	4	1,036	4	612	5	7,774	27	29,020	12	3,057	
	小計	41	28,185	60	159,973	46	64,711	73	154,388	92	170,322	
鉄道	一般鉄道	15	49,191	16	28,840	21	41,201	7	10,108	26	183,630	
	新幹線鉄道							2	82			
	地下鉄道	15	73,411	10	8,096	11	39,047	13	31,100	30	6,204	
	ライトレール					3	-710			4	9,641	
	その他鉄道	5	2,114	9	72,073	8	4,789	5	1,181	24	13,175	
	小計	35	124,716	35	109,009	43	84,327	27	42,471	84	212,650	
空港	滑走路	3	6,071			1	24,444					
	タクシーウェイ・駐機場	2	1,143			2	4,353	1	2,572			
	ターミナルビル	7	25,861	7	20,020	3	82	7	4,992	13	14,742	
	管制塔			1	11	1	2,141					
	その他施設	11	119,603	5	40,996	9	25,620	16	5,010	14	6,294	
	小計	23	152,678	13	61,027	16	56,640	24	12,574	27	21,036	
	岸壁・埠頭	6	6,547	4	23,494	6	4,712	7	28,158	6	35,291	
	浚渫・埋立	1	21,900	4	42,078			4	255,210	2	2,103	
港湾／海岸	ドック・船台	3	676									
	栈橋	3	37,179	2	5,780	3	10,055	3	1,950	1	17	
	係留施設									3	323	
	シーバース	1	3,595					2	77			
	コンテナバース	4	28,765			2	149	2	13,744	5	2,911	
	漁港					1	1,160					
	防波堤・防潮堤	2	14,062	1	54			2	3,187	1	8,219	
	海岸構造物	1	13			2	134	1	1,833	1	1,890	
	その他港湾施設	2	51	3	5,624	1	151	4	8,437	3	2,319	
	小計	23	112,788	14	77,030	15	16,361	25	312,596	22	53,073	
	上水道	浄水場	4	3,070	3	4,425	2	1,990	3	11,546	3	3,872
		上水道管渠	3	4,131	1	2,355	4	14,933	6	10,569	3	5,454
		配水池・貯水池	5	1,593	6	1,507	10	22,448	4	183	3	406
		上水道ポンプ場	2	399	4	145	1	88	1	123		
その他上水道関係施設		5	2,125	1	75	3	3,453	3	2,518	4	7,619	
小計		19	11,318	15	8,507	20	42,912	17	24,939	13	17,351	
下水道	下水処理場	5	1,904	9	22,904	5	3,584	18	54,684	10	17,547	
	下水道管渠			1	1,548	6	13,342	7	55,528	7	4,656	
	下水道ポンプ場	5	15,507	2	326	1	550	1	2,270	2	6,312	
	その他下水道関係施設	1	70	2	8,084	1	2,137	1	1,723	5	5,272	
	小計	11	17,481	14	32,862	13	19,613	27	114,205	24	33,787	
発電所	火力発電所	1	22,723			3	3,350	10	4,430	15	6,976	
	水力発電所	1	3,300	2	343	2	4,891	2	-469	1	16,079	
	その他発電所	3	606	11	1,529	9	7,623	4	2,328	4	2,190	
	小計	5	26,629	13	1,872	14	15,864	16	6,289	20	25,245	
河川	堤防・護岸・河川改修	2	3,268	2	415	2	2,980	3	2,489	1	5,912	
	遊水池・調整池					1	974					
	洪水用調節ダム					1	23	3	218	6	2,148	
	河川浚渫	1	6,049									
	その他河川工事	1	185			1	1,561			3	262	
	小計	4	9,502	2	415	5	5,538	6	2,707	10	8,322	
農業土木	灌漑用ダム									1	1,522	
	その他農業土木	1	1,227	3	1,418	1	1,483	2	2,967	1	12	
	小計	1	1,227	3	1,418	1	1,483	2	2,967	2	1,534	
鉱工業土木	製鉄所									2	2	
	製油所	2	1,238	1	112							
	石油化学工場	4	9,488			1	120	2	1,057	3	-134	
	鉱山	2	153	5	326	1	2,585	5	574	25	16,160	
	その他	2	73	3	258	1	79			2	-23	
小計	10	10,952	9	696	3	2,784	7	1,631	32	16,005		
観光レクリエーション	ゴルフ場	3	1,340							9	1,606	
	水族館									1	256	
	公園									2	1,822	
	野球場・サッカー場など					1	84					
	その他	3	907	2	2,754	2	217	11	11,115	4	53,659	
小計	6	2,247	2	2,754	3	301	11	11,115	16	57,343		

プロジェクト	2014		2015		2016		2017		2018		
	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	件数	金額	
パイプライン	海底パイプライン		1	704	4	162	2	587			
	小計		1	704	4	162	2	587			
廃棄物処理	清掃工場						1	84			
	廃棄物処理場	2	1,194						1	1,088	
	その他処分場								1	203	
	小計	2	1,194				1	84	2	1,291	
都市土木	地下街				1	11					
	共同構						1	18			
	その他都市土木			1	16	1	12		4	761	
	小計			1	16	2	23	1	18	4	761
土地造成	宅地造成	1	323						1	86	
	工業団地造成	4	686	5	8,394	2	34	2	971	4	1,034
	その他造成	6	2,293	4	2,473	2	1,259	5	4,427	6	1,331
	小計	11	3,302	9	10,867	4	1,293	7	5,398	11	2,451
住宅	集合住宅・マンション	47	161,420	51	218,710	41	149,717	43	140,775	61	149,534
	コンドミニアム	7	29,466	10	44,099	15	180,931	24	109,554	14	6,811
	その他住宅	4	1,173	7	18,082	4	3,025	24	48,026	15	39,721
	小計	58	192,059	68	280,891	60	333,673	91	298,355	90	196,066
商業ビル	事務所・業務用ビル	48	61,499	50	116,877	44	59,806	59	104,960	90	181,989
	ショッピングモール	17	43,995	21	62,217	10	20,258	16	54,695	10	15,455
	店舗・スーパーマーケット	7	2,766	3	402	8	16,071	9	10,674	9	1,543
	その他商業ビル	25	29,499	25	24,649	17	13,869	28	32,473	48	91,074
	小計	97	137,759	99	204,145	79	110,004	112	202,802	157	290,061
ホテル	ホテル	33	16,767	24	20,309	40	44,398	28	28,261	49	84,451
	その他宿泊施設	4	36,873	3	325	3	5,800	5	6,288	2	679
	小計	37	53,640	27	20,634	43	50,198	33	34,549	51	85,130
公益施設	官公庁舎・大使館など	10	7,318	8	1,128	6	2,830	6	2,913	12	28,419
	学校・教育施設	14	36,489	24	33,725	33	172,606	32	18,818	29	35,146
	病院・医療施設	20	206,351	18	76,852	27	88,211	29	77,568	19	49,889
	国際会議場	4	70,906							1	1,787
	その他公益施設	11	17,317	10	19,275	29	30,207	19	19,929	29	55,784
	小計	59	338,381	60	130,980	95	293,854	86	119,228	90	171,025
文化社会	劇場	1	13	1	199						
	文化会館					1	316	1	1,596		
	コンサートホール			1	16						
	美術館	1	700								
	その他文化社会施設	3	1,833	3	2,350	3	6,137	2	5,852	7	8,966
小計	5	2,546	5	2,565	4	6,453	3	7,448	7	8,966	
工場	工場新設	422	262,619	331	243,356	299	201,848	285	227,815	320	258,877
	工場、増築・改築	529	117,863	441	145,539	483	96,807	606	131,907	705	165,664
	煙突・サイロ			1	579	2	73	21	1,357		
	その他工場施設	301	26,579	276	40,608	220	27,862	271	26,847	254	40,934
	小計	1,252	407,061	1,049	430,082	1,004	326,590	1,183	387,926	1,279	465,475
流通施設	倉庫	81	40,950	70	48,148	65	59,253	72	53,262	69	45,518
	集配所	3	11,170			3	776	1	5,030	8	28,422
	その他	4	511	4	3,062	6	4,187				
	小計	88	52,631	74	51,210	74	64,216	73	58,292	77	73,940
リニューアル	事務所・商業ビル	37	30,319	35	51,181	17	6,547	21	8,141	10	950
	ホテル	5	8,776	5	2,066	2	2,658	3	6,017	2	346
	工場	64	9,873	51	11,543	49	4,631	37	12,521	27	6,682
	学校	2	181			4	9,373	2	70	4	1,434
	病院	1	11	5	619	1	1,122	6	4,085	2	985
	文化施設	2	2,401							1	185
	集合住宅・マンション									2	1,017
	官公庁舎・大使館など			1	16	1	253	4	210	1	59
	その他リニューアル	46	40,217	53	18,156	25	10,293	37	17,394	42	12,608
	小計	157	91,778	150	83,581	99	34,877	110	48,438	91	24,266
内装工事	事務所	27	12,288	29	9,183	26	11,914	11	1,077	9	1,183
	ホテル	1	4,141	4	535			1	321	1	51
	官公庁舎・大使館など			1	299	1	16	3	495		
	その他	15	20,841	7	1,201	20	2,597	7	633	1	150
	小計	43	37,270	41	11,218	47	14,527	22	2,526	11	1,384
合計	1,987	1,815,344	1,764	1,682,456	1,694	1,546,404	1,959	1,851,533	2,212	1,937,484	

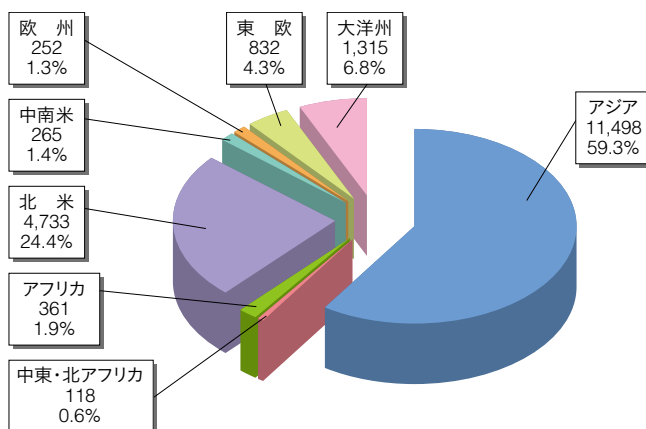
2018年度 工種別 (受注金額比率)

(単位: 百万円)



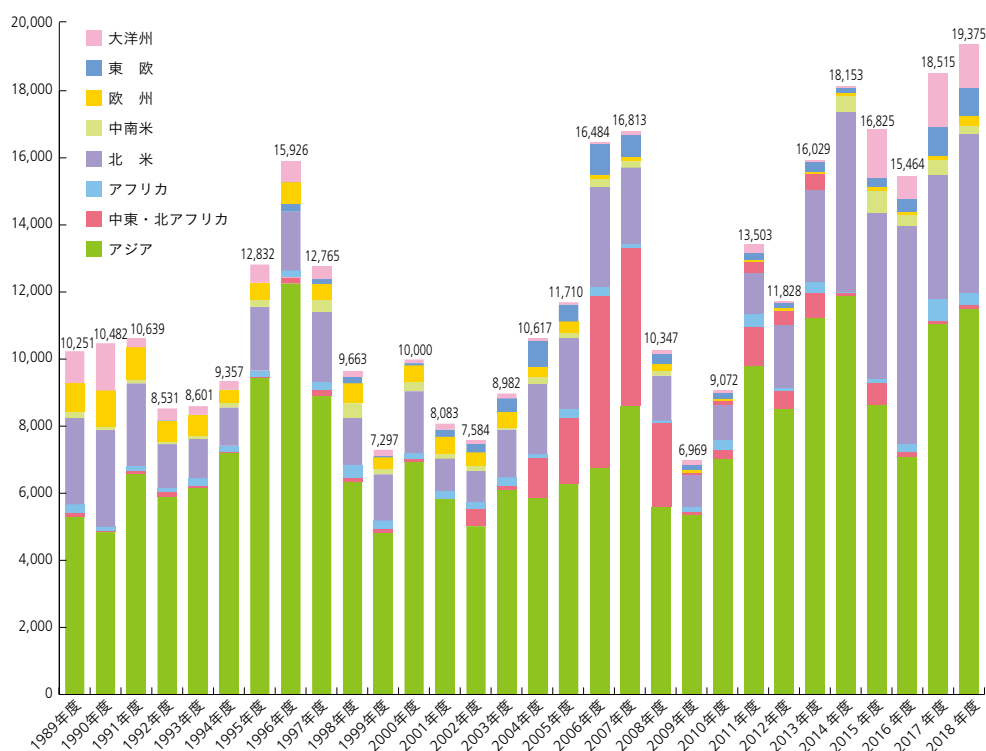
2018年度 地域別 (受注金額比率)

(単位: 億円)



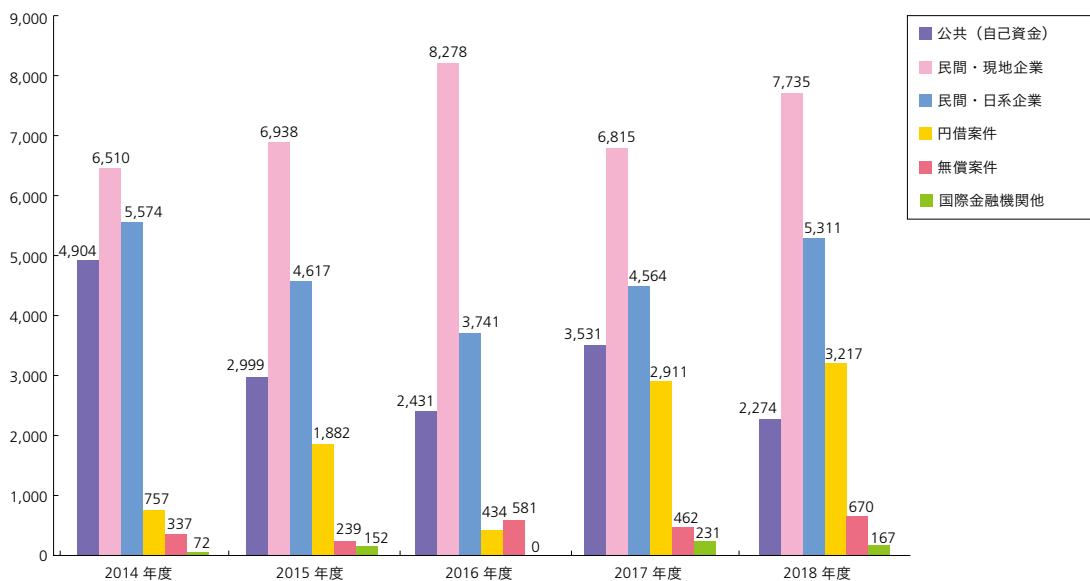
30カ年の地域別推移 (1989~2018年度)

(単位: 億円)

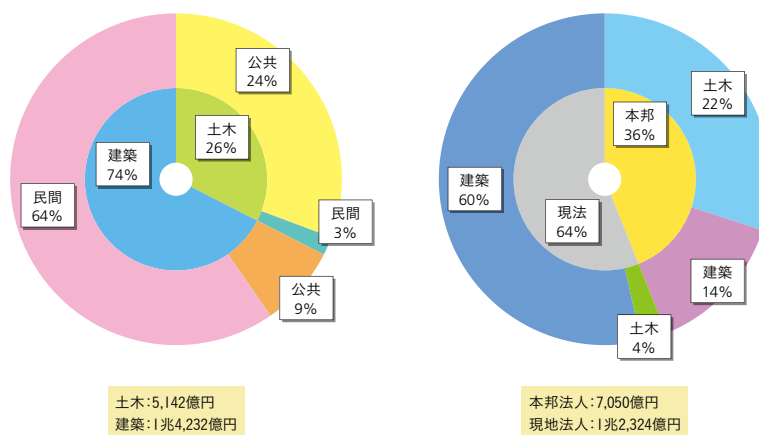


5カ年の発注者別推移 (2014~2018年度)

(単位: 億円)



2018年度 土木・建築 (本邦・現法別受注金額比較)



5カ年の土木・建築別推移 (2014~2018年度)

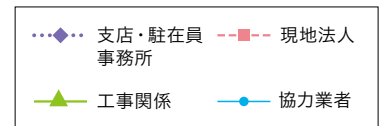
年度	分野	本邦法人						現地法人						総計								
		公 共		民 間		小 計		公 共		民 間		小 計		公 共		民 間		合 計				
		件数	金額 (百万円)	件数	金額 (百万円)	件数	金額 (百万円)	件数	金額 (百万円)	件数	金額 (百万円)	件数	金額 (百万円)	件数	金額 (百万円)	前年比	件数	金額 (百万円)	前年比	件数	金額 (百万円)	前年比
2014	土木	87	259,401	37	146,616	124	406,017	16	12,702	24	19,876	40	32,578	103	272,103	70.34%	61	166,492	198.42%	164	438,595	93.17%
	建築	42	196,438	391	177,424	433	373,862	24	134,665	1,366	868,222	1,390	1,002,887	66	331,103	180.59%	1,757	1,045,646	110.21%	1,823	1,376,749	121.61%
	合計	129	455,839	428	324,040	557	779,879	40	147,367	1,390	888,098	1,430	1,035,465	169	603,206	105.79%	1,818	1,212,138	117.37%	1,987	1,815,344	113.26%
2015	土木	67	244,489	19	7,528	86	252,017	30	36,617	43	18,073	73	54,690	97	281,106	103.31%	62	25,601	15.38%	159	306,707	69.93%
	建築	45	163,677	333	184,342	378	348,019	33	82,238	1,194	945,492	1,227	1,027,730	78	245,915	74.27%	1,527	1,129,834	108.05%	1,605	1,375,749	99.93%
	合計	112	408,166	352	191,870	464	600,036	63	118,855	1,237	963,565	1,300	1,082,420	175	527,021	87.37%	1,589	1,155,435	95.32%	1,764	1,682,456	92.68%
2016	土木	80	157,226	21	63,224	101	220,450	39	56,844	22	5,264	61	62,108	119	214,070	76.15%	43	68,488	267.52%	162	282,558	92.13%
	建築	44	63,199	260	111,571	304	174,770	35	67,264	1,193	1,021,812	1,228	1,089,076	79	130,463	53.05%	1,453	1,133,383	100.31%	1,532	1,263,846	91.87%
	合計	124	220,425	281	174,795	405	395,220	74	124,108	1,215	1,027,076	1,289	1,151,184	198	344,533	65.37%	1,496	1,201,871	104.02%	1,694	1,546,404	91.91%
2017	土木	104	538,019	24	16,888	128	554,907	36	30,041	30	16,700	66	46,741	140	568,060	265.36%	54	33,588	49.04%	194	601,648	212.93%
	建築	45	56,545	305	201,864	350	258,409	28	88,996	1,387	902,480	1,415	991,476	73	145,541	111.56%	1,692	1,104,344	97.44%	1,765	1,249,885	98.90%
	合計	149	594,564	329	218,752	478	813,316	64	119,037	1,417	919,180	1,481	1,038,217	213	713,601	207.12%	1,746	1,137,932	94.68%	1,959	1,851,533	119.73%
2018	土木	100	416,214	43	21,377	143	437,591	45	37,990	62	38,666	107	76,656	145	454,204	79.96%	105	60,043	178.76%	250	514,247	85.47%
	建築	46	127,504	338	139,944	384	267,448	37	51,125	1,541	1,104,664	1,578	1,155,789	83	178,629	122.73%	1,879	1,244,608	112.70%	1,962	1,423,237	113.87%
	合計	146	543,718	381	161,321	527	705,039	82	89,115	1,603	1,143,330	1,685	1,232,445	228	632,833	88.68%	1,984	1,304,651	114.65%	2,212	1,937,484	104.64%

地 域	国 名	日 本 人					合 計
		自 社 職 員				協力業者	
		支店・駐在員・営業所・事務所	現地法人	工事関係	計		
ア ジ ア	韓 国	7	3	0	10	0	10
	モンゴル	0	0	3	3	0	3
	中 国	3	190	0	193	10	203
	香 港	23	3	10	36	3	39
	東ティモール	1	0	5	6	0	6
	台 湾	46	66	40	152	9	161
	フィリピン	31	62	23	116	16	132
	ベトナム	76	183	75	334	21	355
	ラオス	0	1	25	26	0	26
	カンボジア	8	4	32	44	13	57
	タイ	28	259	15	302	18	320
	マレーシア	30	82	22	134	1	135
	シンガポール	217	87	118	422	60	482
	ブルネイ	2	0	1	3	0	3
	インドネシア	119	154	74	347	61	408
	ミャンマー	76	43	74	193	12	205
	ブータン	0	0	5	5	7	12
	バングラデシュ	13	0	57	70	10	80
	ネパール	1	0	9	10	0	10
	インド	5	98	29	132	29	161
	スリランカ	8	0	40	48	1	49
	パキスタン	6	0	18	24	5	29
	ウズベキスタン	0	0	0	0	2	2
	キルギス	0	0	6	6	1	7
小 計 (24カ国)		700	1,235	681	2,616	279	2,895
中 東	アフガニスタン	0	0	1	1	0	1
	クウェート	3	0	4	7	0	7
	カタール	15	2	0	17	0	17
	アラブ首長国連邦	11	0	0	11	0	11
	トルコ	3	2	19	24	0	24
	ヨルダン	0	0	7	7	7	14
	エジプト	2	0	0	2	0	2
	スーダン	0	0	3	3	0	3
	モロッコ	0	0	1	1	0	1
	パレスチナ	0	0	6	6	0	6
	南スーダン	0	0	3	3	1	4
小 計 (11カ国)		34	4	44	82	8	90
アフリカ	ケニア	5	0	14	19	2	21
	ウガンダ	1	0	11	12	17	29
	ルワンダ	0	0	3	3	0	3
	タンザニア	0	0	6	6	1	7
	モザンビーク	1	0	11	12	0	12
	アンゴラ	0	0	1	1	0	1
	ザンビア	0	0	5	5	0	5
	ジンバブエ	0	0	5	5	0	5
	南アフリカ	1	0	0	1	0	1
	コンゴ(民主共和国)	0	0	4	4	5	9
	ベナン	0	0	2	2	1	3
	ブルキナファソ	0	0	3	3	0	3
	トーゴ	0	0	7	7	0	7
	ガーナ	0	0	5	5	15	20
	セネガル	1	0	3	4	0	4
	ギニア	0	0	1	1	0	1
	コートジボワール	0	0	7	7	2	9
	リベリア	1	0	6	7	4	11
	マダガスカル	1	0	7	8	7	15
小 計 (19カ国)		11	0	101	112	54	166

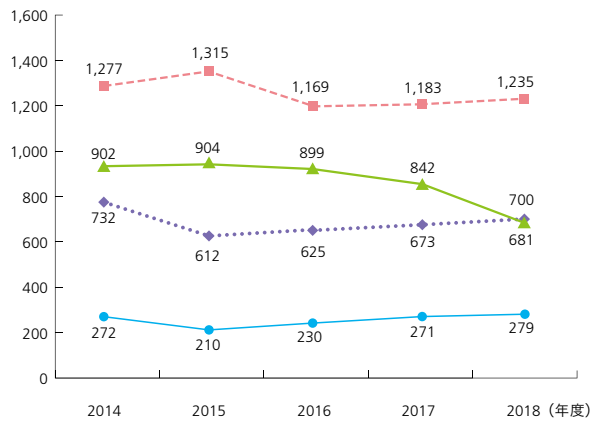
地 域	国 名	日 本 人				協 力 業 者	合 計
		自 社 職 員			計		
		支店・駐在員・営業所・事務所	現地法人	工事関係			
北 米	米 国	24	135	24	183	4	187
	ハワイ	0	2	0	2	0	2
	カナダ	0	2	2	4	0	4
	小 計 (3カ国)	24	139	26	189	4	193
中 南 米	メキシコ	78	10	14	102	1	103
	ホンジュラス	0	0	2	2	0	2
	ニカラグア	0	0	4	4	0	4
	パナマ	1	0	0	1	0	1
	ハイチ	0	0	6	6	5	11
	ペルー	5	0	0	5	0	5
	ブラジル	1	8	0	9	0	9
	小 計 (7カ国)	85	18	26	129	6	135
欧 州	イギリス	3	19	0	22	9	31
	オランダ	0	9	7	16	6	22
	ドイツ	0	35	0	35	0	35
	フランス	0	1	0	1	0	1
	スイス	0	1	0	1	0	1
	イタリア	2	0	0	2	0	2
	小 計 (6カ国)	5	65	7	77	15	92
東 欧	ポーランド	1	14	0	15	0	15
	チェコ	2	14	0	16	1	17
	ハンガリー	0	12	0	12	0	12
	ルーマニア	0	1	19	20	0	20
	ロシア	5	0	0	5	0	5
	スロバキア	0	1	0	1	0	1
	小 計 (6カ国)	8	42	19	69	1	70
大 洋 州	オーストラリア	3	12	3	18	0	18
	バブアニューギニア	0	0	6	6	2	8
	グアム	9	0	10	19	2	21
	パラオ	0	0	3	3	0	3
	キリバス	0	0	2	2	0	2
	ソロモン	0	1	0	1	0	1
	トンガ	0	0	1	1	0	1
	サモア	0	0	5	5	0	5
	小 計 (8カ国)	12	13	30	55	4	59
	合 計 (84カ国)	879	1,516	934	3,329	371	3,700

5カ年の海外派遣人員地域別動向(2014~2018年度(2019年3月末時点))

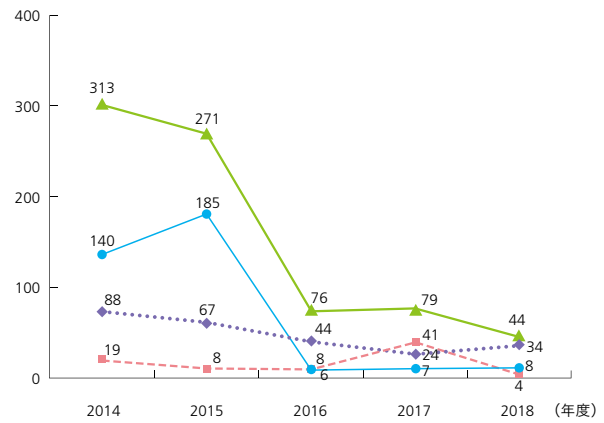
(単位:人)



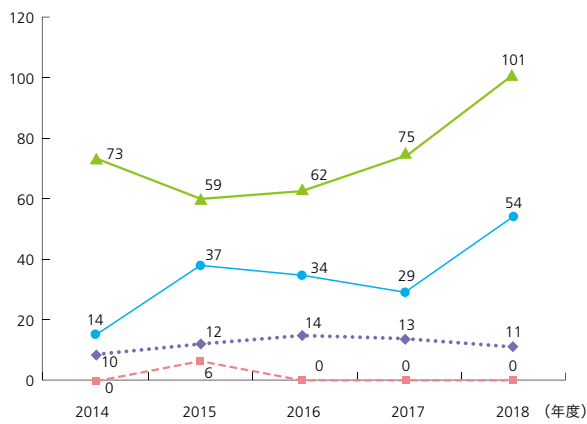
アジア



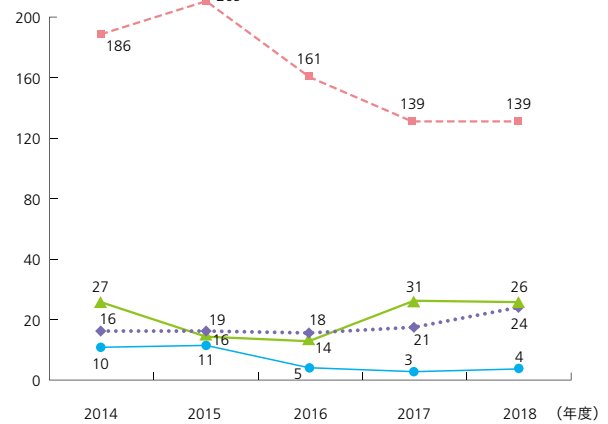
中 東

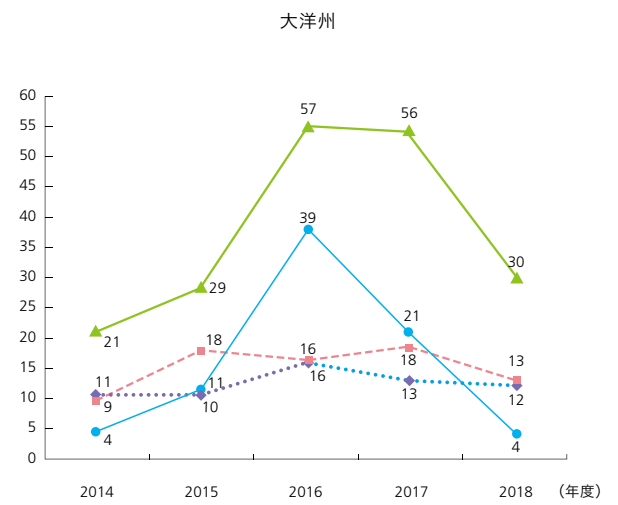
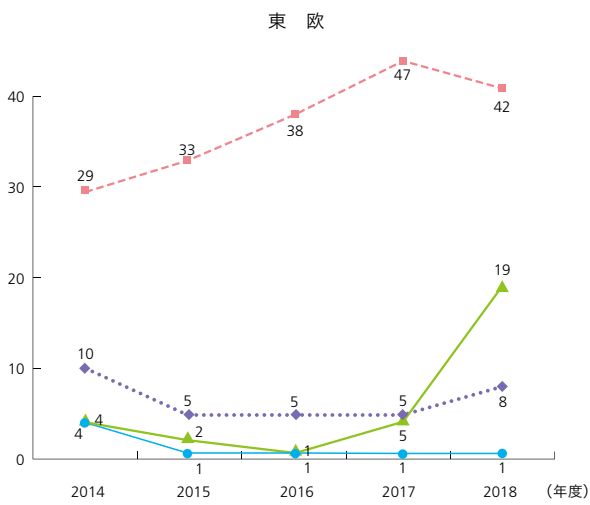
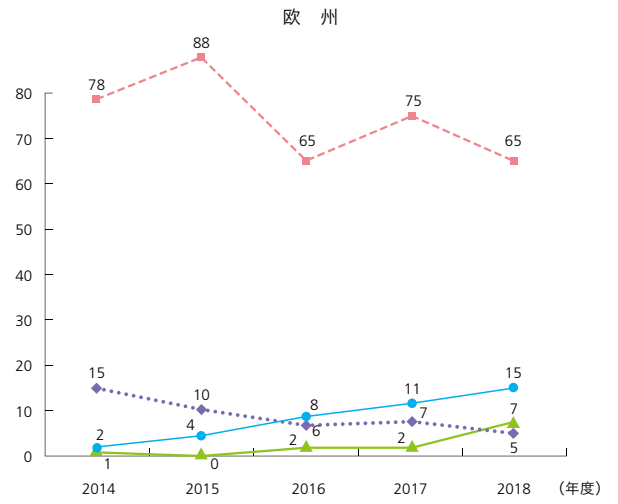
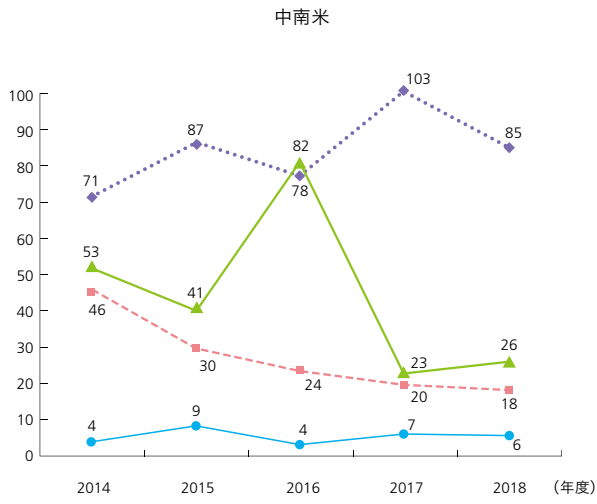
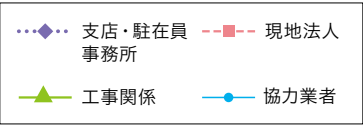


アフリカ



北 米





英国法における誠実義務 (Good Faith)

ホーガン・ロヴェルズ法律事務所外国法共同事業

建設／エンジニアリング契約では、「誠実に (in good faith)」という語や、それに相当する語が頻繁に用いられている。たとえば、「当事者らは誠実に交渉する」、「施主のエンジニアはコントラクターの請求事項について誠実に決定する」、「当事者は、他方当事者の支払受領権について誠実に争われている場合を除いて、支払いを保留しない」などである。一部の標準契約約款には、good faithに相当する語が含まれており、NEC (New Engineering Contract) 契約書式では、20年以上にわたり「相互的な信頼および協力の精神に基づいて行動する」ことが当事者に課せられている。一方、FIDIC (Fédération Internationale des Ingénieurs-Conseils : 国際コンサルティング・エンジニア連盟) や ENAA (Engineering Advancement Association of Japan : 一般社団法人エンジニアリング協会) の契約約款には、誠実に相当する語は含まれていない。では、このような誠実義務は英国法において何らかの効力を有するのか？

英国法の下では、誠実義務について広く受け入れられている統一的な定義はない。ある判例では、公正な取り引きに係わる合理的な商業的基準を遵守する義務とされ^{*1}、他の判例では、当事者らの正当な期待に沿って行動する義務とされている^{*2}。また、裁判官らの見解では、契約の精神に則って行動する義務ともされている^{*3}。

そもそも、英国法では、契約自由の原則や、契約当事者が自己利益のために自由に行動する権利が広く尊重されている。そのため、誠実義務の概念は、英国法の下では慣習的に認識されておらず、(最近まで) そのような義務を契約において黙示的に課すことは好まれていなかった。また、契約書で明示的に合意されている場合でも、英国の裁判所は、「誠実義務」の条項は不確定な義務を生じさせるため執

行不可能である、とみなしてきた。さらに言うと、①英国法では協力義務の存在が黙示的に認められており^{*4}、②一般的に、契約違反当事者は自己の違反行為から利益を得ることはできず^{*5}、また、③公平性や合理性が契約の解釈において関連事項として検討され得る^{*6}という理由から、誠実義務は必要ないとされてきた。その例として、「Interfoto事件」においてピンガム裁判官は、「英国法は、その性質上、そのような[誠実義務のような]優越的原則を保証してきたことはなく、実証される不正な問題に対する断片的な解決方法を築きあげてきた」と述べている。

しかし近年では、国際的な建設プロジェクト契約において、英国法が準拠法として広く選択されていることから(特に自国の法律において誠実義務がより広く認識されている国の当事者によって)、英国の裁判所は、誠実義務に関する検討を強えられる機会が増えてきた。その結果、当事者らが法律アドバイスを受けた上で意図的かつ明示的に誠実義務の原則に合意している場合には、裁判所は徐々にそのような原則を受け入れ始めている^{*7}。

さらには、一部の限定的な状況下では、契約における黙示的な誠実義務の存在を積極的に認める姿勢も示している。

最近の「Yam Seng事件」^{*8}においてレガット裁判官は、「文言の黙示的解釈において英国法に基づいてこれまで確立されてきた方法を踏襲し、推測される契約当事者の意図に基づいていかなる通常の商事契約にも[誠実義務が]黙示的に含まれると認めることは…難しいことではないと思われる」と述べた。この発言については、学者や法律家の中で支持派^{*9}と不支持派に分かれたため、英国控訴院(「Yam Seng事件」を審理した裁判所ではない)は、「Mid Essex Hospital事件」^{*10}において、「当事者はその[誠実]義務を課したいのであれば、明示的に規定しなければなら

ない」と述べた。

そして、さらに最近の見解として挙げられるのが、「*Sheikh Tahnoon* 事件」*¹¹でレガット裁判官が述べた、「誠実義務は、他方当事者が真摯に協力精神をもって行動するという信念に基づいて、契約当事者らが通常、長期にわたり相互協力を約束する『関係的』契約のみに適用される」というものである。他の事件でも、関係的契約の文脈においては誠実義務が黙示的に課せられることがある、という点が認められている*¹²。

その一方、一番最近に決定が下された英国高等裁判所で「*Bates v Post Office*」事件*¹³では、関係的契約においては誠実義務が黙示的に課せられるという点のみならず、さらに踏み込んで、その語が黙示的に含まれるという解釈は自動的に発生するものであると、と判断された。

この事件は、Post Office と標準契約を締結している550名の郵便副局長（各支店の監督者であるが従業員ではない）により提起された訴訟で、2000年に副局長ら向けのコンピュータ会計管理システムが導入されたが、大量のエラーが発生するために経理上の数字に相違が発生するという苦情が副局長らからなされた。

Post Office 側は、副局長らは経理上の不足分が自身の過失ではないことを証明せねばならず、証明できなかった場合には個人的にその金額を Post Office に対して補填せねばならない、と主張した。実際、Post Office は不足分を副局長らから徴収し、それにより破産に陥った者や、資金流用や不正会計で禁固刑を受けた者も出た。

高等裁判所のフレイザー裁判官は、二者間で「関係的契約」が存在する場合、誠実義務は自動的にその契約の中に黙示的に含まれることになる、とした。

裁判官は、契約が関係的なものか否かの判断は、契約の文言に加え、その関係を取り巻く状況により大きく左右されるとし、以下の特徴は、全網羅的ではないが、契約が関係的なものか判断するための基準となつた：

- (a) 契約の中に、誠実義務が黙示的に課せられることを阻止する特定の明示的な文言が含まれていない。
- (b) 契約期間が、双方の意図に基づいて長期的な関係となるように設定されている（何をもって「長期」とするか提示されていないが、過去の判例では、相反する基準が用いられており、5年間の契約で「関係的」契約とみなされたものもあれば*¹⁴、10年間の契約でも「関係的」ではないとされたものもある*¹⁵）。
- (c) 当事者らは、高潔性や信義に基づいて各自の役割を果

たす意図を有している。

- (d) 一方当事者は、当該契約の履行において他方当事者と協力することに努力を投じる。
- (e) 当事者らの事業に対する意気込みや目的は、契約書の中で余すところなく明記できない可能性がある。
- (f) 当事者らは互いに信用や信頼を置くが、それは（依頼主と代理人や、弁護士とクライアントとの関係のような）信託関係（fiduciary relationship）における信用や信頼とは異なる類のものである。
- (g) 当該契約には、高度なコミュニケーション、協力、相互的な信用や信頼に基づいて予測される義務の遂行、忠誠心に対する期待が含まれる。
- (h) 当該事業に対して一方当事者（または双方当事者）により相当な投資がなされる可能性がある。かかる投資は、厳密に言うと相当な金銭的投資である場合もある。
- (i) 関係の排他性も存在し得る。

同裁判官は、上記のどの要素も1番目に挙げた要素を除外して決定することはできない、すなわち、黙示的な誠実義務を排除する明示的な文言が決定要素となり、商業上の交渉力に不均衡が存在しても、それは契約が関係的な性質のものか否かの決定には何らの影響も及ぼさない、とした。

そして、当該契約が関係的な性質であると決定されたことで、誠実義務が黙示的に含まれ、さらには、以下をはじめとする17項目の派生的文言が当該契約に含まれるとした。

- 副局長の契約を、①恣意的に、不合理に、意表を突いて
- ②合理的かつ適切な理由がないまま、または、③Post Office がかかる契約を取り消しできる権利を生じさせたのみならず事象について自らが重大な違反を犯している場合において、もしくは上記のすべての状況で、取り消すまたは終了することはできない。
- 当事者間の信用および信頼関係を損なう措置を取ることができない。
- 契約上のまたはその他の権限をその付与目的において正直にかつ誠実に行使する。
- 恣意的に、気まぐれで、もしくは不合理に裁量権を行使することはできない。
- 誠実義務、公正取引、透明性、協力、信用および信頼に基づいて裁量権を行使する。

契約が関係的な性質であると認定された（そして、その

結果誠実義務が黙示的に認められた) 場合、当事者が自由に行動する能力は限定されるが、同裁判官は、黙示的な誠実義務はすべての商事契約に自動的にかつ広範囲に適用されるわけではないという点を明確に示した。これは、第一審の決定であり控訴はなされていない。したがって、英国の裁判所は、同裁判官の決定に従う必要はなく、将来的に、上級の裁判所はこれを覆す(またはこれに従わない) 可能性もある。

しかし、英国法は、少なくとも特定の契約については、これまでの断片的な適用を継続するのではなく、総じて誠実義務の原則を容認する方向へ向かっていると思われる。このような動きは、ほとんどのシビルロー採用国や、米国、カナダ、オーストラリアなど黙示的誠実義務を認める他のコモンロー採用国の対応に沿ったものである。誠実義務の内容はそれぞれ異なるが、一部の国(通常、コモンロー採用国)では、悪意に基づく行為を控えるという義務だけが課せられることもあれば、その他の国、たとえば中近東諸国の(フランスのシビルローに派生しつつもシャリア法により強化されている) 法律制度では、さらに踏み込んで、協力や援助に係わる積極的な義務が契約履行時のみならず、契約の交渉、作成、契約終了後の行為についてまで課せられ、それらは契約上、排除できないものとされている。

一部のコメンテーターは、コモンローとシビルローは、経路こそ異なるものの最終的には同じ結果に達することから、これらふたつの法体系の集約に向けた傾向が見られている、と述べている^{*16}。誠実義務が、英国法に基づく契約、英国の裁判所での訴訟の争点となることも増えているのは確かな事実である。

結果、標準的な設計/建設またはEPC契約が「関係的契約」とみなされるか否かは明確ではないが、弊所では、上記の基準に鑑みて、みなされない可能性が高いと考える。しかし、契約期間の長い合併契約については、誠実義務が黙示的に認められる可能性が生じ得ると思われる。

実際、当事者らは、不確実性を回避するため、英国法を準拠法とする契約において誠実義務を明示的に排除することがある。しかし、誠実義務の規定は当事者にとって不利にも有利にもなり得るので、この点については慎重な検討が必要である。また、事業上の交渉においては、誠実に行動する義務への異議を正当化するのは困難となり得る(もしくは少なくともプロジェクトの初期では相手により印象を与えない)。

黙示的な条項の排除が可能な場合は(たとえば英国法を

準拠法とする契約では可能であるが、アラブ首長国連邦の法律を準拠法とする契約などでは不可能)、意図されない誠実義務の概念を明示的に排除することがますます重要となっており、そうなった場合には、裁判所が黙示的な誠実義務を認め、契約当事者はその義務に違反したと即座に認定されてしまうリスクが存在する。

英国やシンガポールなどのコモンロー法域とは対照的に、シビルローを採用している大半の国では、契約自由の概念は、適用民法の根底にある排除不可能な特定の強制的契約条項に服するものとされている。

たとえば、アラブ首長国連邦を例に挙げると、同国の民法第246条(1)項では、「契約は、その内容に基づいてかつ誠実義務の要件に従って履行されねばならない」と規定されており、同条(2)項では、「契約とは、契約書で規定されている当事者の義務に限定されるものではなく、法律、慣習、取引の性質に基づいてその契約に付随するものも含む」と定められており、法律のあらゆる原則が契約に適用され、それらは排除不可能であることが示唆されている。

また、ドバイ最高裁判所の判決では、英国法とは異なり、アラブ首長国連邦の法律においては、誠実義務は支配的なものであることが確認されている。同国の裁判所は、ある行為が悪意に相当するか否かの決定においては、その行為が以下に該当する場合は当事者が権利の行使を禁じる(権利の濫用に相当する)と定めた民法第106条を適用する:

- その行為が他方当事者の権利を侵害する目的で行われた
- その結果がシャリア法、法律、公序もしくは道徳に反するものである
- 望まれる利益が他方当事者が被る害と比べて不釣り合いである、または
- 慣習もしくは慣行の限度を超えている

実際、このような条項は、消滅時効条項の適用への対抗手段として発動されることが多い。

結論として、英国では、関係的契約については、限定的な状況下で誠実義務が黙示的に認められることが判例で示されているが、弊所としては、上記の「*Bates v Post Office*」訴訟の判決は、たとえば長期合併契約や当事者らが長期の取引関係を約束するフレームワーク契約のようなもの以外の、英国法に服する典型的な「単発プロジェクト」の建設/エンジニアリング契約には重大な影響を及ぼすことはなく、基本的に、英国法を準拠法とする建設契約は、当事者による明示的な規定がない限り、誠実義務には服さ

ない、と考えている。

- * 1 *Interfoto Picture Library Ltd v Stiletto Visual Programmes Ltd* [1989] QB 433
- * 2 *Berkeley Community Villages Ltd v F Pullen* [2007] EWHC 1330 (Ch)
- * 3 *Gold Group Properties Limited v BDW Trading Limited (formerly known as Barratt Homes Limited)* [2010] EWHC 1632 (TCC)
- * 4 *Mackay v Dick* (1881) 6 App Cas 651; *Swallowfalls Limited v Monaco Yachting & Technologies S.A.M. & Anr* [2014] EWCA Civ 186
- * 5 *Alghussein Establishment v Eton College* [1988] 1 W.L.R. 587
- * 6 Chitty on Contracts, 33rd Ed., Section 3, 1-056
- * 7 *Interfoto Picture Library Ltd v Stiletto Visual Programmes Ltd* [1989] QB 433
- * 8 *Yam Seng Pte Ltd v International Trade Corporation Ltd* [2013] EWHC 111 (QB)
- * 9 E.g. Jan van Dunné, 'On a clear day you can see the Continent – the shrouded acceptance of good faith as a general rule of contract law on the British Isles', 31 *Construction Law Journal* (2015) 3-25; Trakman & Sharma, 'The binding force of agreements to negotiate in good faith', 73 *Cambridge Law Journal* (2014) 598-62
- * 10 *Mid Essex Hospital Services NHS Trust v Compass Group UK and Ireland Ltd* [2013] EWCA Civ 200
- * 11 *Sheikh Tahnoon Bin Saeed Bin Shakhboot Al Nehayan v Ioannis Kent* [2018] EWHC 333 (Comm)
- * 12 E.g. *Globe Motors Inc v TRW LucasVarity Electric Steering Ltd* [2016] EWCA Civ 396, [67]-[69] (Beatson LJ) ; *National Private Air Transport Services Company (National Air Services) Ltd v Creditrade LLP and anor* [2016] EWHC 2144 (Comm) , [132]-[136] (Blair J) ; *Property Alliance Group Ltd v The Royal Bank of Scotland plc* [2016] EWHC 3342 (Ch) , [275]-[276] (Asplin J) ; *Portsmouth City Council v Ensign Highways Ltd* [2015] EWHC 1969 (TCC) , [81] (Edwards-Stuart J)
- * 13 *Bates v Post Office Ltd* (No. 3) [2019] EWHC 606 (QB)
- * 14 *D&G Cars Limited v Essex Police Authority* [2015] EWHC 226 (QB)
- * 15 *Globe Motors Inc v TRW LucasVarity Electric Steering Ltd* [2016] EWCA Civ 396
- * 16 Severine Saintier, 'The elusive notion of good faith in the performance of a contract, why still a bete noir for the civil and the common law?' *Journal of Business Law* (2017)

Good Faith in English Law

Hogan Lovells

Parties to construction and engineering contracts will often use the words "good faith", or similar wording, in their agreements. For example: agreeing that the parties will negotiate something in good faith, or that the Owner's Engineer will act in good faith when deciding a Contractor claim, or that a party will not withhold payment except where - in good faith - it disputes the other party's entitlement to that payment. Some standard form engineering contracts include wording similar to good faith. The NEC forms of contract have, for over 20 years, required the parties to 'act in a spirit of mutual trust and co-operation'. As yet, FIDIC and ENAA forms do not contain wording about good faith. Does an obligation to act in good faith have any effect in English law?

In English law, good faith does not have a single, widely accepted definition. Some cases have described the duty to act in good faith as an obligation to observe reasonable commercial standards of fair dealing^{*1}, other cases have suggested good faith means acting in accordance with the justified expectations of the parties^{*2}. Judges have also referred to acting within the spirit of the contract^{*3}.

English law highly values the principles of freedom of contract and a party's right to act freely in its own interests. Therefore, English law traditionally did not recognise the concept of good faith, and has not (until recently) been willing to imply an obligation to act in good faith into contracts. In addition, where

the parties had expressly agreed to act in good faith, the English courts considered that a 'good faith' provision created uncertain obligations and was therefore unenforceable. Further, it was considered that good faith was not necessary, since: English law already implies a duty to co-operate^{*4}; in general, a party in default under a contract cannot take advantage of his own wrong^{*5}; and considerations of fairness and reasonableness can be relevant to contractual interpretation^{*6}. For example, in *Interfoto*, Lord Justice Bingham stated that "English law has, characteristically, committed itself to no such overriding principle [as good faith] but has developed piecemeal solutions in response to demonstrated problems of unfairness."

However, in more recent years, and particularly as English law is widely chosen in international project contracts (often by parties whose own civil law systems more readily recognise 'good faith'), the English courts have been forced to consider good faith more regularly by parties disputing the meaning of a contract. This has resulted in the courts gradually accepting the principle of good faith where the parties have deliberately and expressly agreed to it after receiving legal advice^{*7}.

The English courts have since gone even further, showing a willingness to imply a duty of good faith in some limited circumstances.

In the recent case of *Yam Seng*^{*8}, Mr Justice Leggatt argued that "there seems ... to be no

difficulty, following the established methodology of English law for the implication of terms in fact, in implying [a duty of good faith] in any ordinary commercial contract based on the presumed intentions of the parties.” This had a mixed reception amongst scholars and practitioners, with some support^{*9} and some criticism, and the Court of Appeal held in *Mid Essex Hospital*^{*10} (which did not consider *Yam Seng*) that “if the parties want to impose a duty [of good faith] they must do so expressly”.

A more recent position was stated in *Sheikh Tahnoon*^{*11}, where Lord Justice Leggatt said that a good faith obligation applies only to 'relational contracts', which is where the parties are committed to collaborating with each other, typically on a long term basis, based on trust that the other party will act with integrity and in a spirit of co-operation. Other cases have also accepted that in the context of relational contracts, an obligation to act in good faith may be implied^{*12}.

However, in the most recent decision to come before the English courts, *Bates v Post Office*^{*13}, the High Court not only upheld the view that in relational contracts there is an implied obligation on the parties to act in good faith, but seemed to go further in saying that the implication of this term is automatic.

In this case, 550 sub-postmasters (who were responsible for managing English Post Office branches, but were not employees) had standard form contracts with the Post Office. In 2000, the Post Office introduced a new computerised accounting system, which the sub-postmasters were required to use. The sub-postmasters claimed that this new system contained a large number of errors, resulting in the system being responsible for a discrepancy in the accounts.

The Post Office maintained that it was for individual sub-postmasters to prove that the shortfalls were not their own individual responsibility. If an individual sub-postmaster could not prove that, then the sub-postmaster would have

to pay the relevant sum to the Post Office. The Post Office later claimed these sums from the sub-postmasters, causing the bankruptcy of some sub-postmasters. Further, allegations of fraud and false accounting from the Post Office led to the criminal conviction and imprisonment of some sub-postmasters.

In the English High Court, Mr Justice Fraser held that where there is a 'relational contract' between two parties, an obligation to act in good faith is automatically implied into the contract.

The judge stated that whether a contract is relational is heavily dependent on the context and circumstances of the relationship as well as the contract terms. The judge considered that the following non-exhaustive characteristics are relevant as to whether a contract is 'relational' or not:

- (a) There must be no specific express terms in the contract that prevents a duty of good faith being implied.
- (b) The length of the contract, with the mutual intention of the parties being that there will be a long-term relationship (although no indication was given on what would be a "long-term" contract, previous case law is conflicting, with some cases with a contract for 5 years being described as "relational"^{*14}, whereas other cases with contracts for 10 years not being described as "relational"^{*15}).
- (c) The parties intend that their respective roles be performed with integrity, and with fidelity to their bargain.
- (d) The parties will be committed to collaborating with one another in the performance of the contract.
- (e) The spirit and objectives of their venture may not be capable of being expressed exhaustively in a written contract.
- (f) They will each repose trust and confidence in one another, but of a different kind to that involved in fiduciary relationships (such as principal/agent or lawyer/client relationships).
- (g) The contracts in question will involve a high

degree of communication, co-operation and predictable performance based on mutual trust and confidence, and expectations of loyalty.

(h) There may be a significant investment by one party (or both) in the venture. This significant investment may be, in some cases, more accurately described as substantial financial commitment.

(i) Exclusivity of the relationship may also be present.

The judge noted that no single factor in the above list is determinative, with the exception of the first one; any express term excluding an implied duty of good faith will be decisive. Imbalance of commercial negotiating power does not have any effect upon whether a contract is relational.

Upon finding that the contract was a relational one, and a duty of faith was therefore implied, the judge went on to imply a further 17 consequential terms into the contracts, including requiring the Post Office:

- Not to suspend or terminate the sub-postmasters' contracts: (i) arbitrarily, irrationally or capriciously; (ii) without reasonable and proper cause; and/or (iii) in circumstances where the Post Office was itself in material breach of duty in respect of the matters which the Post Office considered gave it the right to suspend;
- Not to take steps which would undermine the relationship of trust and confidence between the parties;
- To exercise any contractual or other power honestly and in good faith for the purpose for which it was conferred;
- Not to exercise any discretion arbitrarily, capriciously or unreasonably; and
- To exercise any such discretion in accordance with the obligations of good faith, fair dealing, transparency, co-operation, and trust and confidence.

Although it is clear that a party's ability to act freely will be limited if a contract is found to be relational (and therefore a duty of good faith is

automatically implied), the judge made it clear that there will not be an automatic and widespread application of an implied duty of good faith to all commercial relationships. This was only a first instance decision, and has not been appealed. Therefore, English courts do not have to follow the judge's reasoning, and it may be that this decision is overruled by a higher court (or at least not followed) in a future case.

However, it seems that English law is moving towards recognising a general principle of good faith, at least for a certain subset of contracts, rather than continuing its piecemeal approach. This move would bring English law in line with most civil law jurisdictions as well as common law jurisdictions such as the United States, Canada and Australia which all imply a general duty of acting in good faith. These duties vary in content, with some (typically the common law jurisdictions) only requiring the parties to refrain from acting in bad faith and others, such as that found in the legal systems of the Middle East (derived from the French civil code and underpinned by principles of Sharia law), including a positive obligation of co-operation and assistance, not only in the performance of the contract, but also in the negotiation, formation and post-contractual conduct of the contract, which it is not possible to exclude by agreement.

Some commentators have noted that there is a trend towards convergence of the common law and the civil law, with both systems tending to reach the same results albeit through different routes.^{*16} It is certainly true that a duty of good faith is increasingly being included in English law contracts and litigated in English courts.

On balance, it is unclear whether a standard form design-build or EPC Contract would be construed as a 'relational contract' but we do not think that it is likely on the basis of the criteria above. However, longer term joint-venture agreements may be more exposed to a good faith obligation being implied.

In practice, to avoid uncertainty parties may seek

to expressly exclude good faith obligations in contracts governed by English law. However, caution is advisable, as good faith clauses can work both for and against parties. Furthermore, in commercial negotiations it may be difficult (or at least unattractive at the outset of the project) to justify objections to acting in good faith.

If it is possible to exclude implied terms (such as in English law contracts, but not in, for example, UAE law contracts), it is increasingly important to exclude expressly any concept of good faith if it is not intended, otherwise there is the risk that a court might imply a duty of good faith and immediately find the party in breach of it.

By contrast, in most civil law jurisdictions (as opposed to common law jurisdictions such as England and Singapore), the concept of freedom of contract is subject to certain mandatory provisions which cannot be excluded and are embedded in the applicable civil code.

Taking, for example, the United Arab Emirates, Article 246(1) of its Civil Code provides that “a contract must be performed in accordance with its contents, and in a manner consistent with the requirements of good faith”. Further, Article 246(2) states that “the contract shall not be restricted to an obligation upon the contracting party to do that which is contained in it, but shall also embrace that which is appurtenant to it by virtue of the law, custom and the nature of the transaction”, suggesting all principles of law apply to contracts and cannot be excluded.

Decisions of the Dubai Court of Cassation have confirmed that in UAE law the duty of good faith is overarching, unlike at English law. In deciding whether an act constitutes bad faith the court may also look at Article 106 of the UAE Civil Code, which provides that a party is prohibited from exercising its rights (and constitute an abuse of its rights) if:

- it is intended to infringe the rights of another party;
- the outcome is contrary to the rules of Islamic

Sharia, the law, public order, or morals;

- the desired gain is disproportionate to the harm that will be suffered by the other party; or
- it exceeds the bounds of custom or practice.

As a practical example, such provisions are commonly invoked as a defence to the application of time bar provisions.

In conclusion, although recent English case law appears to imply a duty of good faith in limited circumstances where there is a relational contract, we do not think that *Bates v Post Office* will materially affect a typical 'single project' construction/engineering contract that are subject to English law. The position may be different in other contracts – for example a longer-term joint-venture or a framework agreement in which the parties are entering into a long term business relationship. In particular, we do not think that construction contracts governed by English law will be subject to a duty of good faith unless the parties expressly state that in the contract.

*1 *Interfoto Picture Library Ltd v Stiletto Visual Programmes Ltd* [1989] QB 433

*2 *Berkeley Community Villages Ltd v F Pullen* [2007] EWHC 1330 (Ch)

*3 *Gold Group Properties Limited v BDW Trading Limited (formerly known as Barratt Homes Limited)* [2010] EWHC 1632 (TCC)

*4 *Mackay v Dick* (1881) 6 App Cas 651; *Swallowfalls Limited v Monaco Yachting & Technologies S.A.M. & Anr* [2014] EWCA Civ 186

*5 *Alghussein Establishment v Eton College* [1988] 1 W.L.R. 587

*6 Chitty on Contracts, 33rd Ed., Section 3, 1-056

*7 *Interfoto Picture Library Ltd v Stiletto Visual Programmes Ltd* [1989] QB 433

*8 *Yam Seng Pte Ltd v International Trade Corporation Ltd* [2013] EWHC 111 (QB)

*9 E.g. Jan van Dunné, 'On a clear day you can see the Continent – the shrouded acceptance of good faith as a general rule of contract law on the British Isles', 31 *Construction Law Journal* (2015) 3-25; Trakman & Sharma, 'The binding force of agreements to negotiate in good faith', 73 *Cambridge Law Journal* (2014) 598-62

- *10 *Mid Essex Hospital Services NHS Trust v Compass Group UK and Ireland Ltd* [2013] EWCA Civ 200
- *11 *Sheikh Tahnoon Bin Saeed Bin Shakhboot Al Nehayan v Ioannis Kent* [2018] EWHC 333 (Comm)
- *12 E.g. *Globe Motors Inc v TRW LucasVarity Electric Steering Ltd* [2016] EWCA Civ 396, [67]-[69] (Beatson LJ); *National Private Air Transport Services Company (National Air Services) Ltd v Creditrade LLP and anor* [2016] EWHC 2144 (Comm), [132]-[136] (Blair J); *Property Alliance Group Ltd v The Royal Bank of Scotland plc* [2016] EWHC 3342 (Ch), [275]-[276] (Asplin J); *Portsmouth City Council v Ensign Highways Ltd* [2015] EWHC 1969 (TCC), [81] (Edwards-Stuart J)
- *13 *Bates v Post Office Ltd (No. 3)* [2019] EWHC 606 (QB)
- *14 *D&G Cars Limited v Essex Police Authority* [2015] EWHC 226 (QB)
- *15 *Globe Motors Inc v TRW LucasVarity Electric Steering Ltd* [2016] EWCA Civ 396
- *16 Severine Saintier, 'The elusive notion of good faith in the performance of a contract, why still a bete noir for the civil and the common law?' *Journal of Business Law* (2017)

大型建設プロジェクト: 仲裁すべきか、せざるべきか、それが問題である

キング & スポールディング外国法事務弁護士事務所

クリス・ベイリー (東京オフィス パートナー)

エマソン・ホームズ (シンガポールオフィス パートナー)

デイビッド・キーファー (ニューヨークオフィス パートナー)

はじめに

エネルギーおよび製造の大型プロジェクトに関わる施主と請負業者は、プロジェクトを実現させる上で独特の課題に直面する。課題のひとつが、プロジェクト中に問題が発生した場合に両当事者を公平な立場に置く契約の交渉と起草である。大型プロジェクトの建設契約において、知的財産、発注変更の権利、責任限定、約定損害賠償および保険など、複数の分野がきわめて重要となり得る。しかしながら、いささか見落とされがちであるのが、紛争解決条項である。

紛争解決条項により、両当事者は、紛争をどのように扱うかについて事前に決定する。通常、施主がこの協議を主導し、プロジェクトに関わるさまざまな当事者（請負業者、サプライヤーおよびエンジニア）、それらの者が通常要求し、期待するもの、ならびに施主自らのニーズを慎重に考慮して、契約交渉の初期に紛争解決戦略を打ち立てる。紛争解決条項の策定における最も基本的な問題は、当該紛争について、仲裁人または裁判官のいずれに判断してもらうか（また、後者の場合において、陪審員に決定プロセスにおける役割を担わせることを認めるか否か）という点である。仲裁も訴訟も、状況次第で長所と短所がある。

この点について方針を決めると、次の問題は、条項のドラフトとなる。紛争解決条項が適切に起草され、カスタマイズされていれば、プロセスは円滑に進み、リスクに対する防御となつて、計り知れない時間と金銭が節約される可能性がある。

1. 仲裁すべきか...

外国の判決の執行

熟練した当事者の多くが、契約において仲裁を希望する。

その大きな理由のひとつは、外国の当事者に対して執行を行う際には、裁判における判決より仲裁判断の方が、はるかに容易となり得るということである。これは、「ニューヨーク条約」としても知られている「外国仲裁判断の承認及び執行に関する条約 (the Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards)」によるものである。米国の裁判所の判決は海外において執行可能だが、ハーグ条約が絡んだ困難で長期のプロセスとなることもしばしばである。そしてもちろん、判決を執行するプロセスが長引けば長引くほど、費用はかさみ、潜在的な資産に対する機会が徐々に失われる可能性が高くなる。

一方、ある外国が、ニューヨーク条約の加盟国である場合（150カ国超が加盟国となっている）、仲裁判断は、いくつかの限られた例外の場合を除き、かかる国において直接執行することができる。よって、外国の請負業者もしくはサプライヤー、または外国の所有権を扱う請負業者を用いることを想定している大型建設プロジェクトの施主は、ほぼ例外なく、裁判所による判決の執行よりも仲裁判断を執行する方が、外国において容易であると考えられる。

秘密保持

もうひとつの仲裁の利点となる可能性があるのが、仲裁プロセスの秘密保持性である。公開であることが前提の訴訟と異なり、仲裁手続きは非公開である。このことは、主張が何であれ、それについて報道で目にする可能性が低いことを意味する。これは、さまざまな安全・環境に関する違反について責任を問われる可能性のある施主にとって、特に都合のよいことである。一方、将来の顧客が、過去のプロジェクトにおいて提起された請求の件数について把握することを懸念

する請負業者にとっても都合のよいものである。訴訟がどれほど根拠のないものであっても、裁判所において提起された場合には、公開されることになり、新たに提起された訴訟をフォローする数多くの法律関連のウェブサイトにとっては、恰好のネタとなる。仲裁であれば、非公開である。

証拠

建設訴訟は、尋常でない数の文書が関与することで知られている。証拠文書に関する裁判所の規則は厳格であり、各文書は、本物であることが証明され、伝聞に対する規則の例外であることを裏付ける十分な根拠がなければならない。これらの要件は、両サイドにとって大きな負担となる。たとえば、写真が撮影された日に関して証言する証人が存在しない場合、裁判所は、証明の欠如により証拠として除外される可能性がある。一方、仲裁人の場合には、かかる証拠を考慮するであろうし、それをどの程度重視するかについても独自に判断するだろう。よって、当事者は、自らの証拠を考慮してもらうにあたって、裁判所に比べ仲裁の方が、手続き上の審査が緩くなる。

経験豊富な仲裁人

仲裁のもうひとつの「プラス」となる点は、仲裁人自体の経験である。仲裁は、契約の産物であり、仲裁は両当事者が仲裁することを合意した場合にのみ実行される。よって、両当事者は、一定の要件に合意することができる。たとえば、契約において、3名の仲裁人が事件を審理し、各当事者が、仲裁人のうち1名を選出でき（そのように選出された2名が仲裁廷の3番目の仲裁人を選出できる）旨を定めることができる。これにより、係争の仲裁人を調整する柔軟性が生じるのである。請求に知的財産が係わる場合、IP専門の弁護士を指定することができる。意見の対立が仕様または範囲を対象とする場合、建設専門の弁護士や、技師や建築家を指定することさえできる。主な請求が遅延に係わる場合には、スケジュールリングの専門家を指定することもできる。特定の専門家が仲裁廷に加わるよう確保することができれば、きわめて有利である。

法の選択および管轄地の選択の執行性

最後に、仲裁の最後の利点は、管轄地の選択および法の選択に係わる規定が支持される可能性が高いことである。たとえば、米国では、連邦仲裁法が、管轄地および法の選択に関する制限について、州法に優先されることを示す十

分な判例が存在する。連邦仲裁法に基づき、両当事者は、係争が処理される場所および両当事者の契約に適用される法律を自由に決定できるとされている。

II. ...仲裁せざるべきか...

中立性

仲裁に多くの利点がある一方、訴訟にも利点がある。そのような利点のひとつが、裁判官の中立性である。経験豊かな仲裁人が、複雑な係争については有利となり得る一方で、経験は、偏見や先入観を伴うことにも留意しなければならない。紙の上では素晴らしいと思われる経験豊かな仲裁人が、施主または請負業者を生涯にわたって守り続けてきたことにより、一方の当事者に対して、敵意を抱いている場合がある。あるいは、自らが賛同できないような条項を執行不能とする可能性がある。建設関係の係争の仲裁人は、現職または前職が建設紛争専門の訴訟弁護士である場合が大半であり、自らのキャリアを通じてどちらか一方の側の当事者の代理を主として務めている。その一方、裁判官は、そのキャリアにおいて、数多くの建設関連訴訟を担当した可能性が低く、情報を待つ白紙の状態にある。熟練の弁護士は、このことを自らにとって有利となるよう利用することができる。

最終判断を求める申立て

訴訟のもうひとつの利点は、裁判所における厳格な法の支配、特に最終判断を求める申立てである。最終判断を求める申立て（通常、サマリー ジャッジメントの申立て）とは、証言や審理を必要とせず、書面による申立てのみに基づいて事件の一部または全部の決定を求める申立てのことである。よく練られ、カスタマイズされた契約は、契約要件が明確かつ明瞭であれば、このような場合に非常に有利である。サマリー ジャッジメントの申立ては、仲裁よりも訴訟において認められる可能性ははるかに高いものである。そのひとつの理由は、前記のとおり、裁判官が真に中立であるということである。裁判官は、事件自体を気にかけておらず、サマリー ジャッジメントにより事件の一部または全部を却下できるのであれば、喜んで担当事件の数を減らす。反対に、仲裁人は、最終判断を求める申立てを認めることには、そうする意欲をそぐ金銭的な要因がある。仲裁人は、時間給や日当で報酬を受け取るため、事件の一部を除外する申立てにより、仕事が縮小されることになる。仲裁人は、この要因には左右されないと言うだろうし、大半の仲裁人は実際に左右されない。しかしながら、少なくとも意欲をそぐ

要因が実際に存在していることに変わらないのである。

もうひとつの理由は、仲裁プロセスが一般的に非公式であることである。仲裁人は、裁判よりも形式張らない審理を望み、通常、当事者に対してあらゆる関連する証拠の提示を認める。そして、仲裁人は、当該証拠の重みを自ら決定する。一方、裁判所は、厳格に法の規定に従う。契約が明確かつ明瞭である場合、裁判所は、審理や裁判を必要とせず、裁判所の判断だけで決定を下すことができる。よって、仲裁人が証拠について審理を認め、その後、かかる証拠が結果に影響を及ぼすか否かを判断する可能性が高い一方、裁判官は、できる限り係争をそぎ落とす。この場合、案件に合った明確な契約が有利となる。

ディスカバリー

建設プロジェクトは、おそらくその他のいかなる種類の事件よりも、数多くの文書が関与する。仲裁によっては、いずれか一方の側が、求める情報をすべて入手するのを困難にするため、ディスカバリーが規則によって制限される場合がある。たとえば、国際仲裁は、通常、IBA 証拠調べ規則 (the IBA Rules on the Taking of Evidence) に依拠し、審理前デポジション (供述録取) を認めない。裁判所は、広範なディスカバリーを認める可能性がかなり高くなる。

さらに、いずれの係争においても、第三者、つまり係争に直接関与していないものの、おそらく鍵を握る重要な情報を有する者が関与する可能性が高くなる。第三者からの情報は、仲裁よりも裁判においての方がはるかに容易に入手できる。裁判においては、その手続きは比較的にある。裁判所が (または弁護士自らでさえ) 召喚状を発行すると、第三者は、文書を提出する法的義務を負う。この手続きは、外国の当事者の場合は少し複雑になるが、依然として単純な手続きである。反対に、仲裁における第三者ディスカバリーは、単純とはほど遠いものである。仲裁においてディスカバリーを実施するには、契約自体においてディスカバリーが許可されていること、およびデポジションを実施できることを明確に定める必要がある。

仲裁のディスカバリー規則が、契約に明記されていない場合には、審理前の第三者ディスカバリー自体が許可されているか否かを見極めなければならない。例として、米国では、現時点において、どの時点で第三者ディスカバリー

が認められるかについては、巡回区によって裁判所間で意見が分かれている。米国連邦仲裁法は、仲裁人が、仲裁人の面前に出頭し、文書を提出するよう第三者を召喚できると定めている。これを、審理の日において一定のディスカバリーが許可されるのみと解釈している裁判所もあれば、連邦裁判所によっては、ディスカバリーを許可する裁判所もある。裁判では、これらの規則があらかじめ定められている。

上訴権

最後に、裁判所の決定に対して控訴する自動的な権利は、仲裁ではなく訴訟を選択した場合の利点となる。米国では、裁判所の判決に満足できない場合、州または連邦の控訴裁判所に控訴する権利があり、場合によっては、最高裁判所の審理を受けるべく試みることをさえる。反対に、仲裁判断に控訴できるのは、数少ない限られた状況にのみである。米国仲裁協会は、実際に控訴手続きを認めているが、それをオプションとしている。したがって、契約書の起草者は、控訴手続きのオプションのあることが望ましい場合には、契約書に控訴手続きについて定めることを覚えておく必要がある。知らなかったために、定めていない場合には、その手段を用いることはできない。

何を参照すべきか

仲裁の決定が下された場合、次の問題は、契約自体において、まさにどのような文言にすべきかを分かっていることである。仲裁条項は、特に大型の複雑なプロジェクトにおいて、きわめて詳細に記載される可能性がある。仲裁人の数 (請求の規模次第で変わる場合がある)、仲裁人の経験、仲裁人が選出される手続き、および準拠法などに関する規定が定められなければならない。適用される仲裁法を定めることは特に重要である。

III. ...それが問題である。

訴訟よりも仲裁を選択する理由は数多くあるが、まったく反対の選択をする理由も多くある。大型の建設プロジェクトの施主と請負業者は、各プロジェクトの詳細を考慮し、弁護士の助言を得て、各案件にとって何が最適であるかを判断しなければならない。契約によっては、仲裁と訴訟の両方を用い、一定の金額を下回る請求にのみ一方の方法を用い、その他一切の請求について、他方の方法を用いと定める場合もある。また、両当事者が仲裁に合意する場合には、適正な仲裁法に効力を生じさせるためには契約は書面によるものでなければならない。

支払条件や業務範囲の交渉のように華やかなものではないが、プロジェクト中に問題が発生するような場合には、紛争解決条項にかかる時間も無駄にはならない。そのため、各開発プロジェクトにとって何が適切であるかを判断し、

それに応じて各契約を作成することが肝要である。

本稿は、「キング&スポールディング 東京オフィス 紛争解決・危機管理ニュースレター(7月号)」に掲載された記事です。

[https://kslawemail.com/93/5508/uploads/\(j\)-july-2019.pdf](https://kslawemail.com/93/5508/uploads/(j)-july-2019.pdf)

Large-Scale Construction Projects: To Arbitrate, or not to Arbitrate – That is the Question

King & Spalding

Chris Bailey (Partner, Tokyo)

Emerson Holmes (Partner, Singapore)

David Kiefer (Partner, New York)

Introduction

Owners and contractors involved in large-scale energy and manufacturing projects face unique challenges in bringing projects to fruition. One challenge is negotiating and drafting a contract that places the parties in a fair position if problems arise during the project. In construction contracts for large-scale projects, multiple areas can be vitally important, such as intellectual property, change order rights, limitations of liability, liquidated damages and insurance. Somewhat overlooked, however, is the dispute resolution clause.

Through a dispute resolution clause, the parties decide in advance how disputes will be handled. The owner usually leads this discussion and develops a dispute resolution strategy early in contract negotiations, carefully considering the various parties (contractors, suppliers, and engineers) involved in the project, their typical requirements and expectations, and its own needs. The most basic question in developing a dispute resolution clause is whether arbitrators or a judge should decide the outcome of the case (and in the latter case, whether or not to permit a jury to have a role in the decision process). Both arbitration and litigation have advantages and disadvantages based on the circumstances.

Once that decision is made, the next issue is

drafting the provision. A well-drafted, customized dispute resolution clause will help ensure that the process goes smoothly, protecting against risk and potentially saving untold amounts of time and money.

I. To Arbitrate ...

Enforcing a Foreign Judgment

Many sophisticated parties prefer arbitration in their agreements. One significant reason is that it can be much easier to enforce an arbitration award against a foreign party than a court judgment. This is due to the Convention on the Recognition and Enforcement of Foreign Arbitral Awards, also known as the “New York Convention”. Judgments from U.S. courts can be enforced overseas, but it is often a difficult and drawn-out process involving the Hague Convention. And of course, the longer the process to enforce the judgment, the more expensive it can be and the greater the opportunity for potential assets to slip away.

On the other hand, if a foreign country is a signatory to the New York Convention (and over 150 countries are), that arbitration judgment is directly enforceable in that country, barring a few narrow exceptions. Thus, owners of large-scale construction projects who envision using foreign contractors or suppliers, or contractors dealing with foreign ownership, will almost always find it easier in a foreign country to

enforce an arbitration award than a court judgment.

Confidentiality

Another potential advantage to arbitration is the confidentiality of the arbitration process. Unlike litigation, which is presumptively public, arbitration proceedings are confidential. This means that whatever the allegations, you are unlikely to read about them in the press. This could be especially useful to owners who may be accused of various safety and environmental violations. However, it is also useful to contractors who are concerned about future clients learning about the number of claims they have made in past projects. However frivolous the lawsuit, if it is in court, it is public, and ripe fodder for the many legal websites following newly-filed litigation. If it is in arbitration, it is private.

Evidence

Construction cases are notorious for involving an extraordinary number of documents. Courts have strict evidentiary rules regarding documents – each one must be authenticated, and each one must have an adequate foundation to meet an exception to the rule against hearsay. These requirements can be a large burden for both sides. For example, if there is no witness to testify as to the date a photograph was taken, a court may exclude that evidence due to lack of authentication. Arbitrators, on the other hand, are likely to consider such evidence and determine on their own how much weight to give it. Thus, parties will face less procedural scrutiny to getting their evidence considered in arbitration than they would in a court.

Experienced Arbitrators

Another arbitration “plus” is the experience of the arbitrators themselves. Arbitrations are products of contract – the arbitration only exists because the parties agreed to arbitrate. Thus, the parties can agree to certain requirements. For example, the contract can state that three arbitrators shall hear

the case, and that each party may choose one of the arbitrators (with those two choosing the third member of the panel). This gives flexibility to tailor the arbitrator to the dispute. If the claim involves intellectual property, an IP lawyer can be designated. If the disagreement covers specifications or scope, it could be a construction lawyer, or even an engineer or architect. If the main claim concerns delay, it could be a scheduling expert. Ensuring that certain expertise is on the panel can be extremely beneficial.

Enforceability of Choice of Law and Choice of Venue

Finally, one last arbitration advantage is the likelihood that choice of venue and choice of law provisions are upheld. For example, in the U.S., there is ample precedent indicating that the U.S. Federal Arbitration Act preempts state laws with respect to venue and choice of law restrictions. Under the Federal Arbitration Act the parties are free to determine the location of where the disputes will be handled and the law governing the parties’ agreement.

II. ...or Not to Arbitrate...

Neutrality

While there are many advantages to arbitration, litigation also has its benefits. One advantage is the neutrality of the judges. While using experienced arbitrators can be an advantage for complex disputes, one must keep in mind that along with experience comes biases and pre-conceived notions. That experienced arbitrator who looks wonderful on paper may harbor a hidden animosity against one party due to a lifetime defending owners or contractors. Or, he may deem unenforceable any clause that he would not have agreed to himself. Most construction dispute arbitrators will be current or former construction litigators who have, throughout their career, primarily represented one type of party. A judge, on the other hand, is unlikely to have presided over many construction cases in his career. He or she is a blank

slate, waiting to be informed. Savvy lawyers can use this to their advantage.

Dispositive Motions

Another benefit to litigation is the strict rule of law found in courtrooms, particularly regarding dispositive motions. A dispositive motion (typically a summary judgment motion) is a motion that decides part or all of a case just on the written motion – no testimony or hearings needed. Those with well-written, customized contracts hold a huge advantage here if the contract requirements are clear and unambiguous. These summary judgment motions are much more likely to be granted in litigation than in arbitration. One reason, as stated above, is that a judge is truly neutral – he or she typically does not care about the case itself, and is happy to make the docket lighter if part or all of a case can be dismissed on summary judgment. Conversely, an arbitrator has a financial disincentive to grant a dispositive motion. Arbitrators get paid by the hour and by the day, and any motion that removes part of a case cuts down on that work. Arbitrators will say that this disincentive does not come into play, and for most arbitrators it does not. At the least, however, that disincentivizing undercurrent exists.

Another reason is the general informality of the arbitration process. Arbitrators prefer a less formal hearing than a trial, and generally allow the parties to put on all relevant evidence. Then, the arbitrators decide for themselves what weight to give that evidence. Courts, on the other hand, strictly follow the rule of law. If the contract is clear and unambiguous, the court can decide a dispute for itself – no hearing or trial needed. Thus, while an arbitrator is more likely to allow the evidence to be heard and then decide whether it affects the outcome, a judge will pare down the dispute as he or she can. Here, customized and clear contracts hold the advantage.

Discovery

Construction projects, perhaps more than any other type of case, involve a huge number of documents. Depending on the arbitration, the rules may restrict discovery so that it is difficult for either side to get all the information it wants. For example, international arbitrations typically rely on the IBA Rules on the Taking of Evidence and do not allow for pre-trial depositions. A court is much more likely to allow for broad discovery.

Further, any dispute will likely involve a third-party – someone not directly involved in the dispute, but someone who has important, perhaps even dispositive, information. Information from a third-party is much easier to obtain in court than in arbitration. In court, the process is relatively easy. The court (or even just the lawyers themselves) issues a subpoena, and the third-party is obligated under law to produce documents. The process may be a bit more complex for foreign parties, but it is still a straightforward process. Third-party discovery in an arbitration, conversely, is anything but straightforward. To obtain discovery in arbitration, you would need to specify that discovery is permitted in the contract itself, and that depositions may be held.

If the discovery rules for the arbitration are not clearly set out in the contract, you have to figure out whether third-party discovery before the hearing is even permitted. By way of example, in the U.S., there is currently a circuit split in the courts as to when third-party discovery is allowed. The U.S. Federal Arbitration Act states that arbitrators can summon any third-party to come before the arbitrators and bring any documents. Some courts interpret this as only allowing certain discovery on the day of the hearing (trial), while others allow discovery in line with the federal courts. In court, those rules are already set.

Right to Appeal

Finally, the automatic right to appeal a court's decision is a benefit to choosing litigation over arbitration. In the U.S., if you are dissatisfied with the U.S. court's judgment, you have the right to appeal that decision to the U.S. state or federal Court of Appeals, and you can even try to have the case heard by the applicable U.S. Supreme Court. Conversely, you can only appeal an arbitration decision in a very few, narrow circumstances. The American Arbitration Association does allow for an appeal process, but it is optional. Therefore, contract drafters need to remember to put the appeal process in the contract if that option is desired. If it is not there, even if you did not know about it, you cannot use it.

What to cite

Once the decision to arbitrate is made, the next issue is knowing exactly what to say in the contract itself. Arbitration clauses, especially for large, complex projects, can be extremely detailed. Provisions regarding the number of arbitrators (which may change depending on the size of the claim), the arbitrators' experience, the process through which the arbitrators are chosen, and the

governing law, among other things, must be set out.

III. ...that is the Question.

There are numerous reasons to choose arbitration over litigation, and many reasons to do the opposite. Project owners and contractors in large-scale construction projects should consider the specifics of each project, and, with the advice of counsel, determine what best fits each endeavor. Some agreements may even use both arbitration and litigation, stating that only claims under a certain amount use one method, while all other claims use the other. Further, if the parties do agree to arbitrate, the agreement must be written so that the right arbitration act controls.

Though not as flashy as a negotiation over payment terms and scope of work, the time used on the dispute resolution clause will be well-spent if issues arise during the project. Thus, it is important to determine what is right for each development project, and to write each contract accordingly.

This article was originally published in "King & Spalding – Tokyo Dispute Resolution & Crisis Management Newsletter (July 2019 Edition)".
[https://kslawemail.com/93/5508/uploads/\(e\)-july-2019.pdf](https://kslawemail.com/93/5508/uploads/(e)-july-2019.pdf)

主要会議・行事

とき	ところ	主要会議・行事
4月10日	ジャカルタ	第1回国際建設リーガルセミナー
4月12日～15日	ワシントンDC	CICAワシントンミッション
4月17日	OCAJI	第1回無償研究会
4月19日	OCAJI	第1回有償研究会
4月22日	OCAJI	第1回契約管理研究会
5月7日	OCAJI	第1回広報委員会
5月9日	OCAJI	第1回調査研究委員会
5月10日	OCAJI	第1回国際協力委員会
5月13日	OCAJI	第1回研修委員会
5月14日	東日本建設業保証	建設業保証会社委託調査完了報告会
5月15日	OCAJI	第1回運営部会
5月16日	損保ジャパン日本橋	弁護士事務所共催講座
5月17日	OCAJI	第1回総務委員会
5月19日～21日	ソウル	CICA総会
5月21日	OCAJI	第1回海建塾「一般編」
5月21日	OCAJI	第1回海建塾「会計編」
5月22日	OCAJI	第2回契約管理研究会
5月24日	OCAJI	第1回理事会
5月28日	OCAJI	第3回海建塾 現場管理編 建築・土木
5月29日	機械振興会館	OCAJI・JICA共催セミナー 円借款入門講座(第1回)
5月30日～31日	マカオ	第10回国際建設インフラ投資・建設フォーラム/CHINCA
6月4日	東京建設会館	第1回海外要員養成講座「基礎編」
6月5日	機械振興会館	OCAJI・JICA共催セミナー 円借款入門講座(第2回)
6月12日	パレスホテル	定時総会
6月18日	OCAJI	第3回契約管理研究会
6月20日	OCAJI	OCAJI調査研究セミナー
6月24日	OCAJI	第2回無償研究会
6月25日	OCAJI	第4回海建塾 会計編&第5回海建塾 一般編
6月26日	OCAJI	第2回有償研究会
6月28日	東京建設会館	第1回海外要員養成講座「実務編」

OCAJI®

©一般社団法人 海外建設協会
Printed in Japan

一般社団法人 海外建設協会

〒104-0032 東京都中央区八丁堀 2-24-2 八丁堀第一生命ビル 7F

Tel. 03-3553-1631 (代表) Fax. 03-3551-0148

E-mail : info@ocaji.or.jp HP : <https://www.ocaji.or.jp>