

## MHM Asian Legal Insights

Special Edition: Vol. 5 (April 2019)

**Multi-tier Dispute Resolution Clause – benefits, catches and safeguards****MTDR 紛争解決条項—メリット、落とし穴、予防策**

1. Introduction
2. Benefits of MTDR clause
3. Potential catches and safeguards
4. Arb-Med-Arb
5. Conclusion

1. はじめに
2. MTDR 条項の利点
3. 考えられる落とし穴及び予防策
4. Arb-Med-Arb
5. まとめ

**1. Introduction**

- When conflict arises and dispute is imminent, Japanese corporations are often seen as reluctant litigants. Generally speaking, Japanese parties prefer to maintain a harmonious (“和”/“wa”) relationship with its counterparties and more often than not, they prefer to settle any conflict as amicably as possible by way of gentlemanly discussions and negotiations instead of resorting to formal legal proceedings.
- Such an approach typically works well where the parties in dispute are both Japanese and are aiming towards an amicable resolution. However, as Japanese corporations enter the global market and deal with foreign parties, such approaches may be less effective, or may even be counter-productive, resulting in prolonged disputes, stalemates, interference and/or delays to their business operations, and escalating costs.
- This article advocates for the adoption of a more proactive and structured approach to

**1.はじめに**

- 日本企業は、紛争が発生し、又は差し迫っている場面において、訴訟に消極的であると言われることがある。一般に、日本企業は相手方との間で調和的な関係（「和」の関係）を維持することを望み、法的手続きではなく協議や交渉を通じて可能な限り友好的に紛争を解決しようとする傾向にある。
- このようなアプローチは、紛争の両当事者が日本企業であり、友好的な紛争解決を目指している場合には機能する。しかし、日本企業がグローバル市場に参入し、外国企業と関わる場面が増えるにつれて、そのようなアプローチは効果的でないどころか、逆効果となる場合が増えるといえる。例えば、かえって紛争が長期化又は膠着化したり、業務の低下や遅滞を招いたり、コストが増えたりする場合がある。
- 本稿では、クロスボーダービジネスや紛争という文脈において、争いや潜在的紛争に

## MHM Asian Legal Insights

deal with conflict and potential disputes especially in the context of cross-border business and disputes.

- This approach focuses on the dispute resolution clause that is often neglected by parties during the drafting and negotiating stage of contracts, when parties are understandably in a cordial relationship and are optimistic about the new business venture.
- One such dispute resolution clause, known as the multi-tiered dispute resolution ("MTDR") clause, provides for a contractual mandated negotiation and/or mediation period before parties are able to commence a litigation or arbitration proceeding against each other. The MTDR clause can be used to replace the conventional dispute resolution clause whereby disputes are settled solely by either court or arbitration. An example of such an MTDR clause is as follows:

*Any dispute arising out of or in connection with this contract which cannot be resolved by negotiation between the parties within [7] days of either party giving notice to the other party that a dispute has arisen shall be referred to mediation in [Singapore] in accordance with the Mediation Rule of the [Singapore International Mediation Centre] and failing settlement of that dispute by mediation within [30] days thereafter, the dispute shall be submitted by any party for final*

対するより積極的かつ構造的なアプローチを紹介する。

- このアプローチでは、当事者が友好的関係にあり、新規事業に対して前向きである契約のドラフト・交渉段階では注目されることの少ない紛争解決条項に注目する。
- 紛争解決条項の一種であるマルチ・ティア紛争解決条項（「MTDR 条項」）は、当事者が訴訟又は仲裁手続を開始する前に、一定期間、協議や調停を行うことを契約上の義務として定める条項である。MTDR 条項は、訴訟又は仲裁によってのみ紛争解決を図る従来の紛争解決条項に代わるものであり、その一例は、次のとおりである：

本契約に起因又は関連して発生し、いずれかの当事者が他方当事者に対して紛争が発生した旨の通知を送付してから [7] 日以内に両当事者間の協議により解決できない紛争は、[シンガポール国際調停センター] の調停規則に基づき [シンガポール] で調停に付託され、その後 [30] 日以内に調停によりかかる紛争を解決できない場合、いずれかの当事者は、[3] 人の仲裁人による [英語] での [シンガポール] にて行われる仲裁による終局的解決のために、[シンガポール国際仲裁センター] の仲裁規則に基づき、当該紛争を仲裁に付託する。

## MHM Asian Legal Insights

*resolution by arbitration by [3] arbitrator(s) conducted in [Singapore] in the [English] language and in accordance with the Rules of Arbitration of the [Singapore International Arbitration Centre].*

- By making use of the MTDR clause, parties may aim for an amicable dispute resolution by way of constructive negotiation and other alternative means, but at the same time ensure that resolution is ultimately reached.  
What is an MTDR clause – a combination of alternative forms of dispute resolution and litigation/arbitration as part of the dispute resolution process
- The MTDR clause sets out a structured process in aid of dispute resolution, which typically starts with one or a few alternative forms of dispute resolution (“ADR”) processes and as a final step, if the dispute is still unresolved within a certain period, to refer the dispute to arbitration or the court for final adjudication and determination.
- There are various forms of ADR processes available which include negotiation, mediation, determination by a third party and adjudication by an expert. Parties are at liberty to choose one or more forms of ADR processes to facilitate resolution of their dispute, and to provide that the parties will be able to resolve their dispute in court or arbitration only if such attempts are unsuccessful.
- MTDR 条項を活用することにより、当事者は、建設的な協議その他の手段により、友好的な紛争解決を目指すと同時に、終局的な紛争解決を確実にすることができる。MTDR 条項とは、ADR と訴訟／仲裁を組み合わせた紛争解決プロセスである。
- MTDR 条項は、紛争解決を段階的手続を踏んで行うよう定めた条項であり、典型的には、1 つ又は複数の ADR（代替的紛争解決手続）のプロセスを経た後に、一定期間内に紛争解決が得られていない場合は、最終段階として、終局的判断のために、紛争を仲裁又は裁判所に付託することを内容とする。
- ADR は、協議、調停、第三者による決定、又は専門家による裁定等様々な形が存在する。当事者は、1 つ又は複数の ADR を自由に選択し、かかる方法により紛争を解決できなかった場合にのみ、裁判所又は仲裁により紛争を解決することができる旨定めることができる。

## MHM Asian Legal Insights

- Although such multi-tiered process is commonly used in practice, it is less common for it to be incorporated as a contractual term between parties.
- このような段階的手続は、実務においては多用されているものの、当事者間の契約条項として採用されることは比較的少ない。

### 2. Benefits of MTDR clause

- Preservation of relationship. An essential feature of the MTDR clause is the combination of one or more ADR processes into the dispute resolution process.

- The ADR process is an opportunity for the parties to settle their dispute by themselves in an amicable atmosphere, which is invaluable if parties anticipate a long-term business relationship continuing into the future. This aspect of the MTDR clause might be especially appealing to Japanese corporations which are prepared to use arbitration as the dispute resolution method but still value the traditional, harmonious way of resolving conflict.

- **Flexibility.** Another important feature of the MTDR clause is that parties can craft the resolution process to suit their needs and circumstances.

- For example, parties may agree to a structured negotiation process, whereby parties will first try to negotiate at the operational level, and if this fails to resolve the dispute within a specific timeframe, the parties will escalate the dispute to the second stage involving the management or executives. Parties may also agree to resolve their dispute through mediation,

### 2. MTDR 条項の利点

- 友好的関係の維持：MTDR 条項の本質は、1 つ又は複数の ADR プロセスを紛争解決プロセスに組み込む点にある。

- ADR プロセスは、当事者が友好的に紛争を解決するための機会であり、当事者間で将来にわたっての長期的取引関係が見込まれる場合には特に重要となる。この MTDR 条項の特徴は、仲裁を紛争解決手段として採用することを目指しつつ、伝統的に平和的な紛争解決手段を重んじる日本企業にとって特に魅力的であるといえる。

- **柔軟性**：MTDR 条項のもう一つの重要な特徴は、当事者がそれぞれのニーズや状況に応じて紛争解決手続きを自由に組み合わせることができる点である。

- 例えば、当事者は、まずは現場レベルでの協議を試みた後、一定期間内に紛争解決に至らない場合、次の段階として経営陣や役員を含めた交渉プロセスを定めることができる。また当事者は、規定された交渉プロセスである調停により紛争を解決する旨合意をし、調停により和解や解決に至らない場合のみ、仲裁を利用することができる旨合意することもできる。

## MHM Asian Legal Insights

which is a regulated negotiation process, and to resort to arbitration only if mediation fails to produce any settlement or resolution.

- **Cost-savings.** The purpose of the MTDR clause is to facilitate settlement at the earliest stage possible. If parties manage to settle their dispute at the early ADR stages without going to arbitration or litigation, they will enjoy the benefits of cost-savings and avoid wasting valuable resources and time in arbitration/court proceedings.

### 3. Potential catches and safeguards

- Whilst parties have the flexibility to draft the MTDR clause in the manner which suits their needs, a major catch is that the MTDR clause may be unenforceable, especially when the language of the MTDR clause is not sufficiently definite or certain.
- The following are some guidelines for drafting an MTDR clause:
  - (a) The clause should specify the timeline for commencing each step, and the duration of each step. This is to minimize the risk of the counterparty using the preceding ADR process (for example negotiation and mediation) as delay tactics.
  - (b) If negotiation is involved, the clause should clearly state which participants will be involved in the

- **経済的合理性** : MTDR 条項は、可能な限り早期に紛争を解決することを目的としている。当事者が仲裁や訴訟に進まずに早期に紛争を解決することができれば、費用を節減し、仲裁・訴訟による貴重なリソースと時間の浪費を回避することができる。

### 3. 考えられる落とし穴及び予防策

- 当事者は、MTDR 条項をニーズに応じて柔軟にドラフトできるが、MTDR 条項の文言が十分に確定的又は明確でない場合、執行できない可能性があるという点に留意が必要である。
- MTDR 条項をドラフトする際の注意点としては、以下が存在する：
  - (a) 各手続を開始するためのタイムライン及び各手続に要する期間を特定する必要がある。これは、相手方が（交渉、調停等の）ADR プロセスを引き延ばし作戦として悪用するリスクを最小限に抑えるためである。
  - (b) 交渉を利用する場合、交渉の参加者及び合意された期間内に交渉が行われなかつ

## MHM Asian Legal Insights

negotiation and what will be the consequence if negotiation does not take place within the agreed timeline.

- (c) If mediation is involved, state how or under which rules the mediation should be carried out.
- (d) The ADR process should be drafted in a language that makes it clear that the process is mandatory, so that parties have the obligation (not discretion) to go through each of the ADR processes before finally initiating arbitration or litigation.
- (e) It is recommended to check with a legal counsel that the MTDR clause will be binding and enforceable in the jurisdiction of both parties.

#### 4. Arb-Med-Arb

- Parties that are keen to consider mediation before arbitration may want to adopt the Arb-Med-Arb Protocol administered by the Singapore International Arbitration Centre and the Singapore International Mediation Centre ("SIMC").
- The main advantages of the Arb-Med-Arb Protocol are as follows:
  - (a) Parties will be able to mediate their dispute following a structured process under the SIMC Mediation Rules with the assistance of a neutral third-party mediator.
  - (b) If a settlement is reached through the mediation process, the settlement agreement may be

た場合の結果を明記する必要がある。

- (c) 調停を利用する場合は、調停の方法やどの規則に基づき行うかにつき記載すべきである。
- (d) 仲裁又は訴訟を開始する前に各 ADR プロセスを経ることは、当事者の（裁量に基づく権利ではなく）義務であることが明確となる表現でドラフトすべきである。
- (e) MTDR 条項が両当事者の管轄国において拘束力を有し、執行可能であることを弁護士に確認することが推奨される。

#### 4. Arb-Med-Arb

- 仲裁に先立って調停を行うことに関心のある当事者は、SIAC 及びシンガポール国際調停センター（「SIMC」）による“Arb-Med-Arb プロトコル”（仲裁・調停・仲裁プロトコル）を活用することも考えられる。
- Arb-Med-Arb プロトコルの主な利点は以下のとおりである。
  - (a) 当事者は、SIMC 調停規則に基づき、中立的第三者である調停人の支援を得て、段階的プロセスに則って紛争を調停に付すことができる。
  - (b) 調停手続を経て和解が成立したときは、かかる和解は同意による仲裁判断に転換することができる。このような仲裁判断



## MHM Asian Legal Insights

converted into a consent award and accepted as an arbitral award. Such an arbitral award is generally enforceable in countries under the New York Convention.

(c) It is cheaper than arbitration if parties manage to reach a settlement at the mediation stage

- A sample model clause for the Arb-Med-Arb process is provided on SIMC's website

<http://simc.com.sg/dispute-resolution/arb-med-arb/>

### 5. Conclusion

- The dispute resolution clause is often neglected during the drafting and negotiation stages as parties are understandably optimistic when entering into a new business venture or relationship.
- However, the importance of a suitable and well thought-out dispute resolution clause cannot be overemphasized. The dispute resolution clause, if well drafted, can be a helpful mechanism to help parties resolve potential disputes at the earliest possible stage and in the most efficient and cost-effective manner. On the other hand, if neglected, parties may find themselves having to drag their dispute to court or the arbitral tribunal and suffer a prolonged, expensive adjudication process.

は、ニューヨーク条約締約国においては、一般的に執行可能である。

(c) 当事者が調停段階で和解を得られる場合、仲裁による場合と比べて安価である。

- Arb-Med-Arb プロトコルのモデル条項は、SIMC のホームページに掲載されている。

<http://simc.com.sg/dispute-resolution/arb-med-arb/>

### 5. まとめ

- 紛争解決条項は、当事者が友好的関係にあり、新たなビジネス上の関係構築に対して前向きである契約のドラフト・交渉段階では注目されることが少ない。
- しかし、適切かつ十分に吟味された紛争解決条項を定めることは極めて重要である。紛争解決条項は、適切にドラフトすれば、可能な限り早い段階で、もっとも効率的かつ経済的方法で潜在的紛争を解決することを手助けする仕組みとなる。他方、軽視すれば、当事者は、争いを裁判所又は仲裁廷に引きずり込まなければならず、長く高価な訴訟手続を強いられることとなる。

## MHM Asian Legal Insights



**Editorial Team 編集責任者**

**MHM Singapore**

Kana Manabe 眞鍋 佳奈

Partner パートナー

Tel: +65-6593-9762 (Singapore)

[kana.manabe@mhmjapan.com](mailto:kana.manabe@mhmjapan.com)



Chong Chia Chi チョン・チア・チー

Of Counsel オブ・カウンセル

Tel: +65-6593-9759 (Singapore)

[chiachi.chong@mhmjapan.com](mailto:chiachi.chong@mhmjapan.com)



Yotaro Tsubota 坪田 陽太郎

Associate アソシエイト

Tel: +65-6593-9465 (Singapore)

[daisuke.hanamura@mhmjapan.com](mailto:daisuke.hanamura@mhmjapan.com)



Yuriko Yamazaki 山崎 友莉子

Associate アソシエイト

Tel: +81-3-5223-7793

[yuriko.yamazaki@mhmjapan.com](mailto:yuriko.yamazaki@mhmjapan.com)

(Contacts)

Public Relations

[mhm\\_info@mhmjapan.com](mailto:mhm_info@mhmjapan.com)

+81-3-6212-8330

[www.mhmjapan.com](http://www.mhmjapan.com)