Navigating international-style contracting on domestic Japanese projects: a practical guide for Japanese contractors

Vinson & Elkins LLP

Angus Rankin Partner, London

Jess Webster Senior Associate, Tokyo

Introduction

Increasingly construction, engineering, and energy projects in Japan are being procured and managed under international-style contract forms – documents historically associated with cross-border ventures outside Japan rather than projects undertaken within Japan's borders. These contracts are often governed by Japanese law but drafted in English, incorporating concepts derived from common law jurisdictions and following standard forms such as FIDIC or bespoke project sponsor-led templates influenced by international practice.

While this approach to contracting presents significant opportunities for Japanese contractors, it also introduces a range of legal, operational, and cultural challenges during the tender, contract negotiation and project execution phases. This article examines the drivers behind this trend, the legal and practical risks that arise, and the strategies that Japanese contractors can adopt to manage them effectively.

The trend: why international-style contracting is increasing on domestic Japanese projects

Several converging factors explain the growing prevalence of international-style contracts on Japanese domestic projects.

First, the persistent weakness of the yen has made Japanese assets and projects significantly more attractive to foreign investors and lenders. International developers and funds, finding favourable exchange rates, are deploying capital into Japan, and foreign capital flows into Japan have reached historically high levels: Japan's inward FDI stock rose to a record ¥53.3 trillion at the end of 2024, while greenfield investment reached a record US$31.6 billion.[1] These investors prefer contract frameworks with which they are familiar and that align with their global standards, typically FIDIC-based forms or bespoke English-language contracts employing common law concepts.

Second, Japan is experiencing a substantial increase in energy and infrastructure projects. The expansion of renewable energy (particularly offshore wind and solar), semiconductor

1 JETRO Invest Japan Report 2025 ¦ Reports - Why Invest - Investing in Japan - Japan External Trade Organization - JETRO

fabrication plants and data centres has attracted international players. These participants appear as owners or co-developers (often in consortium arrangements with Japanese companies), as specialist equipment suppliers (for example turbine manufacturers, battery storage providers, and control systems vendors), and as project finance lenders or sponsors.

Third, international lenders and project finance structures increasingly require contract frameworks that are familiar to international counsel and bankable to non-Japanese funders under established financing conventions. A domestic Japanese standard form contract may be entirely adequate from a technical perspective, but if it is unfamiliar to the lender's legal advisers outside Japan, it can create difficulties in the financing process.

Fourth, the Japanese government's active push for inward investment and infrastructure modernisation, including regulatory reforms designed to facilitate foreign participation, has accelerated this trend.

Finally, many Japanese contractors have become familiar with international contracting through their overseas operations, making the domestic adoption of such forms less challenging than it might once have been. Nevertheless, inside the Japanese contractor's organisation there may still be a mistaken belief that 'because this project is inside Japan, commercially it will be handled the Japanese way'. Our clients are learning the hard way that this is not the case, and we are increasingly helping to guide them through this 'international' way of working on 'domestic' projects.

Risks of using English-language international-style contract forms governed by Japanese law

A common scenario on these projects involves an English-language contract, whether based on a standard form such as FIDIC or using bespoke drafting with international-style concepts, that is expressed to be governed by Japanese law. The sponsors/lenders may include international players but because the Owner SPV 'Project Co.' is Japanese and contracting with a Japanese contractor, Japanese law is selected.

While international-style contracts may be commercially desirable on certain projects, their interaction with Japanese law needs careful attention.

International contracts frequently incorporate legal concepts developed in common law jurisdictions, including:

- Fitness for purpose obligations
- Consequential or indirect loss exclusions
- Defect rectification regimes
- Liquidated damages regimes

These concepts may not align directly with Japanese civil law principles. For example, the distinction between direct and consequential loss is not firmly established in Japanese jurisprudence, potentially leading to uncertainty in the interpretation of exclusion clauses. Similarly, "fitness for purpose" obligations may be interpreted through the lens of Japanese contract non-conformity principles, which may not align with the parties' intended risk allocation.

Where contracts are drafted in English but governed by Japanese law, disputes may ultimately be resolved in Japanese courts or arbitration proceedings involving Japanese legal practitioners. This creates risks relating to translation discrepancies, loss of nuance in technical or legal drafting, or interpretation of key provisions which is inconsistent with the parties' intentions.

To mitigate these risks, contractors should adopt a proactive and structured approach. International templates should be carefully reviewed and adapted to align with Japanese legal concepts. This includes defining key terms (e.g. "consequential loss") with precision in the contract itself, avoiding reliance on undefined common law concepts, and ensuring consistency with Japanese statutory principles.

Contractors should also carefully consider what dispute resolution mechanism to adopt. While Japanese courts offer familiarity, international arbitration (whether under the JCAA or other institutional rules) may provide greater predictability in interpreting international-style provisions and a greater likelihood that the person(s) deciding the dispute are highly experienced in construction disputes. The appropriate dispute resolution approach will depend on the nature of the project and the parties involved.

Finally, the project team negotiating and then executing the contract should receive training to understand the implications of key contract provisions and often-used common law concepts, and the importance of strict procedural compliance with the contract and the risks of non-compliance. We often assist clients in improving the internal 'handover' between the commercial team which negotiated the contract and the project execution team that will deliver the project.

Managing a domestic Japanese supply chain alongside international-style main contracts

A significant practical challenge for Japanese main contractors is the interface between an international-style head contract and a domestic Japanese supply chain i.e. contracts are far from 'back to back'. Japanese subcontractors and suppliers typically operate under contract forms prepared for the domestic market, which emphasise harmony, mutual cooperation and consensus-based dispute resolution. The cultural approach of cooperation and relationship-

based problem solving is deeply embedded in domestic contracting practice.

This creates a significant risk that the main contractor may be caught between conflicting contractual regimes where the main contractor is bound by strict upstream requirements (including strict time-bars for claims and detailed notice obligations) but may be unable to enforce equivalent requirements downstream (whether contractually or in practice). A subcontractor who resolves issues informally or only once the project has concluded, as is more customary in domestic Japanese practice, may unintentionally cause the main contractor to miss a critical notice deadline under the main contract (meaning the subcontractor's claim is time-barred and cannot be 'passed up' to the Owner).

While back-to-back subcontracts are a logical solution, it can be difficult to achieve truly back-to-back terms. There is often a significant difference in contract value between the main contract and individual subcontracts which may make identical terms disproportionate. Notwithstanding any difference in contract package size, domestic subcontractors may resist international-style terms as unfamiliar and commercially unreasonable. Insisting on strict back-to-back terms may damage the long-term relationships upon which the main contractor depends for future projects. Occasionally a sub-contractor may be in a strong bargaining position because its technology or workmanship is market-leading. However, even if a fully back-to-back subcontract is not possible, main contractors should identify the most important and high-risk provisions and seek to incorporate these into its subcontracts to the extent it is able to.

Sitting alongside back-to-back contractual provisions, supply chain education programmes are essential. Subcontractors and key suppliers should receive clear briefings on the international contract requirements that flow down to them, with particular emphasis on the consequences of missed deadlines and the importance of timely written notifications. While some smaller subcontractors may not have the internal expertise or willingness to comply with such international practices, early engagement and clear communication provide the supply chain with the best opportunity for successful collaboration from the outset of the project.

If during project execution the main contractor becomes concerned that it is not receiving notices from its supply chain in relation to potential time and money claims, it could consider adopting a practice of proactively submitting protective notices to the owner to preserve its rights, even where no corresponding notice has been received from the subcontractor. This "precautionary notice" approach ensures that the main contractor's position is safeguarded upstream regardless of downstream communication failures.

Finally, establishing a dedicated contract administration team that understands both the

international requirements of the main contract and the domestic expectations of the supply chain is invaluable. This team can serve as a bridge, translating international contract obligations into practical instructions for subcontractors and ensuring that information flows appropriately in both directions. Ongoing training programmes for project staff on claims procedures and contractual compliance help to embed these practices across the project team.

Managing practical hurdles

Beyond the legal challenges, international-style contracting on domestic Japanese projects gives rise to a range of practical and cultural misalignments.

Perhaps most fundamentally, the attitude towards mid-project claims can differ significantly between cultures. In some Japanese domestic contracting, the submission of formal claims during project execution may be perceived as adversarial and damaging to the commercial relationship. Under international-style contracts, by contrast, claims are more generally accepted as a routine part of contract administration. In particular, different expectations around variation and change order processes, particularly if the contractor is more used to treating 'the customer as king' and accommodating owner requests without formal change orders, can also create difficulties under international-style contracts where variations must be formally instructed and priced. Contractors must recognise if a cultural gap exists and develop internal training to overcome any reluctance to submit timely notices and claims.

Different approaches between Owner and Contractor teams from different cultures also need to be navigated. For example, project members may have different approaches to meetings (formal agendas versus open discussion), decision-making processes (hierarchical approval versus delegated authority), and the escalation of issues (preference for informal resolution versus formal written notices). Clear project practices should be established, if not in the contract, then at the outset of project execution.

Finally, owners frequently require certain levels of English language ability within the contractor's project team. For Japanese contractors, this creates immediate recruitment and staffing challenges. Experienced engineers and project managers who possess both technical expertise and fluent English are in short supply, and the cost of providing language training or hiring bilingual staff is considerable. If the contract requires certain key staff to operate in English, one short-term work-around may be to engage bilingual personnel in 'shadow roles' who pair with key team members that have institutional knowledge of the contractor but more limited language skills.

Conclusion: looking ahead

Continued foreign investment, the energy transition and Japan's infrastructure and energy modernisation agenda seem likely to accelerate the trend towards international-style contracting on domestic Japanese projects.

For Japanese contractors, this presents both a challenge and an opportunity. Those who invest in developing international contracting capability, through training, recruitment of bilingual contract professionals, and the establishment of robust contract administration systems, will not only manage domestic risk more effectively but will also be better positioned for overseas work.

Ultimately, Japanese contractors who treat this transition as an opportunity for capacity building, rather than merely a compliance burden, will gain a significant competitive advantage, both domestically and in the international markets where Japanese construction and engineering firms continue to expand their already considerable presence.

国内プロジェクトにおける国際型契約の取り扱い：日本の請負業者向けの実務ガイドライン

ヴィンソン・アンド・エルキンス外国法事務弁護士事務所
アンガス・ランキン パートナー（ロンドン）
ジェス・ウェブスター シニア・アソシエイト（東京）

はじめに

国内の建設、エンジニアリング、エネルギープロジェクトが国際型の契約に基づいて発注・管理されるケースは増加傾向にある。こうした契約は従来、日本国内のプロジェクトより、海外の越境事業に用いられてきたものである。多くの場合、契約自体が日本法に準拠しているものの、英語で作成されている。コモンローに由来する概念が盛り込まれ、国際慣行に影響を受けた発注者主導の専用テンプレートやFIDICなどの標準様式に基づいている。

このアプローチは日本の請負業者に大きな機会を提供する一方、入札、契約交渉、そしてプロジェクト遂行の各段階において、さまざまな法的問題、運用上の問題、文化問題なども起こり得る。本稿では、この傾向の背景にある要因、結果として生じる法的・実務上のリスク、および請負業者がそれらを効果的に管理するために採用できる戦略を紹介する。

国内プロジェクトにおいて国際型契約が増加している理由

国際型の契約が国内プロジェクトにおいても普及している背景には、いくつかの要因が重なっている。

第一に、円安が長期化していることで、日本の資産やプロジェクトは海外投資家や融資機関にとって格段に魅力的になっている。海外のデベロッパーやファンドは、有利な為替レートを背景に日本へ資本を投入しており、その流入は過去最高水準に達している。2024年末時点で、日本への対内直接投資残高は過去最高の53.3兆円に達し、グリーンフィールド投資も過去最高の316億米ドルを記録した（出典：2025年ジェトロ対日投資報告）。こうした投資家は、グローバル基準に合致する、自らが慣れ親しんでいる契約枠組みを好む。通常、それはコモンローの概念を取り入れたオーダーメイドの英文契約書またはFIDIC系の形式ということになる。

第二に、日本におけるエネルギーおよびインフラ関連プロジェクトは大幅に増加している。再生可能エネルギー（特に洋上風力や太陽光発電）、半導体製造工場、データセンターの拡大は海外企業にとっても魅力的であり、オーナーや共同開発者（日本企業とコンソーシアムを組むケースが多い）、専門機器サプライヤー（例：タービンメーカー、蓄電池プロバイダー、制御システムベンダー）、あるいはプロジェクトファイナンスの融資機関やスポンサーとして参画している。

第三に、海外の融資機関や国際プロジェクトファイナンスの仕組みにおいて、海外の顧問弁護士に

とって馴染みのある、確立された融資慣行の下で国外の資金提供者に対しても実行可能な契約枠組みが求められるようになってきている。国内標準の契約書は、技術的な観点からは全く問題ないかもしれないが、国外の融資機関の法律顧問にとって馴染みのないものである場合には、融資プロセスに支障をきたす可能性がある。

第四に、外国企業の参入を促進する規制改革など、日本政府が外資誘致やインフラ近代化を積極的に推進していることがこの傾向を加速させている。

最後に、日本の多くの建設業者は、海外事業を通じて国際的な契約形態に慣れ親しんできたため、国内でもこうした契約を採用することは、かつてほど敷居の高いものではなくなってきた。とはいえ、組織内では、「日本国内で行われるプロジェクトなので、商業面も日本のやり方で進める」という誤った認識が依然として残っている可能性がある。それが通用しないことを実感されるお客様が増えている中、当事務所では、国内プロジェクトにおいてもこの「国際的な」アプローチを導入できるよう、支援を拡充している。

日本法を準拠法としながら、英文の国際型契約を使用する際のリスク

こうしたプロジェクトで、以下のようなシナリオが展開されることは珍しくない。すなわち、発注者SPVの「Project Co.」が日本企業であり、日本の請負業者と契約を締結する以上、日本法を準拠法とする。その一方で、スポンサーや融資機関に海外企業が含まれるため、FIDICなどの標準的な様式や国際的な概念を取り入れたオーダーメイドの契約書を作成し、日本法に準拠すると明記した英文契約書にする、というケースである。

あるプロジェクトにおいて、国際型の契約が商業的に望ましい場合もあるが、日本法との関係について細心の注意を払う必要がある。

国際型の契約は、コモンロー法域で開発された以下の法的概念が頻繁に取り入れられている。

- 目的適合性の義務
- 付随的損害または間接損害の免責条項
- 瑕疵の是正に関する規定
- LD（約定損害賠償金）に関する規定

これらの概念は、シビルロー（大陸法）系である日本の法原則と必ずしも一致するとは限らない。例えば、直接損害と間接損害の区別は、日本の法理において確立しておらず、免責条項の解釈において不確実性を生じさせる可能性がある。同様に、「目的適合性」の義務は、日本の契約不適合責任という観点から解釈される可能性があり、各当事者の意図したリスク配分と一致しない場合がある。

契約書が英語で作成されているものの、日本法に準拠する場合、紛争は最終的に日本の裁判所または日本の法律実務家が関与する仲裁において解決される可能性がある。その場合、翻訳上の不一致、

技術的・法的な文言におけるニュアンスの喪失、あるいは当事者の意図と矛盾する重要条項の解釈といったリスクが生じる。

こうしたリスクを軽減するために、請負業者は、先を見据えた体系的なアプローチを採用すべきである。国際型テンプレートは慎重に精査し、「間接損害」などの主要な用語を契約書の中で正確に定義し、定義されていないコモンロー上の概念への依存を避け、日本の法理との整合性を確保するなど、日本法の概念に合致するように修正する必要がある。

また、請負業者は、どのような紛争解決メカニズムを採用すべきかについても慎重に検討する必要がある。日本の裁判所は馴染み深いのかもしれないが、JCAA（日本商事仲裁協会）などの機関規則に基づく国際仲裁の方が、国際型条項の解釈において高い予測可能性を提供し、裁定を行う者が建設紛争において豊富な経験を有している可能性が高くなる。どの紛争解決アプローチが適切なのかは、プロジェクトの性質や関係者によって異なる。

最後に、プロジェクト契約の交渉・締結を担当するチームは、契約の主要な条項およびよく用いられるコモンロー概念の影響、ならびに形式要件の厳守の重要性および不遵守によるリスクについて充分に理解する必要があるため、研修を受けるべきである。当事務所では、契約を交渉した営業部門からプロジェクトを実際に動かす工事遂行部門への「社内引き継ぎ」を改善するサポートを多くのお客様に提供している。

国際型の元請契約と国内サプライチェーンの並行管理

国際型の元請契約と国内サプライチェーンとの接点が日本の元請業者にとって大きな実務課題となる。それは、契約が「バック・トゥ・バック」とは程遠いものだからである。日本の下請業者やサプライヤーは、国内市場向けに作成され、調和、相互協力、そして協議に基づく紛争解決を重視する契約に基づいて事業を行うことが常である。協調と信頼関係による問題解決といった文化背景が国内の契約慣行に深く根付いている。

そうすると、元請業者が相反する契約体制の板挟みになるという重大なリスクが生じる。つまり、元請は上流の厳しい要件（請求に関する厳格な期限や詳細な通知義務など）に拘束される一方、下流に対しては（契約上あるいは実務上）同等の要件を執行できない可能性がある。問題を非公式に解決したり、プロジェクト完了後に解決したりすることが国内の慣行では一般的となっているが、下請業者がそのように行動した場合、意図せずとも元請業者が主契約における重要な通知期限を逃してしまう原因となる場合がある。その結果、下請業者からの請求は期限切れ扱いとなり、元請業者はこれを発注者へ転嫁できなくなるおそれがある。

バック・トゥ・バック方式の下請契約は理にかなった解決策ではあるが、完全なバック・トゥ・バック関係を実現するのは難しい場合がある。主契約と個々の下請契約の間には契約金額に大きな差があり、同一の条件を設定すれば実態にそぐわないことが多い。また契約規模の差と関係なく、国内

の下請業者は国際型の契約条件に馴染みがないため、商業的に不合理であると受け止めて、拒否する可能性もある。元請業者がバック・トゥ・バック条項にこだわると、将来のプロジェクトにおいて頼りにしている長期関係に悪影響を及ぼす恐れさえある。あるいは、下請業者が市場をリードする技術やスキルを有しているため、交渉上の優位な立場にある場合もある。しかし、完全なバック・トゥ・バック契約が不可能であっても、元請業者は最も重要かつリスクの高い条項を特定し、可能な限り下請契約に反映させるべきである。

バック・トゥ・バック条件に加えて、サプライチェーンに対する教育も不可欠である。下流の下請業者や主要サプライヤーにも適用される国際型契約上の要件について、明確な説明を行い、とりわけ納期遅延による影響や適時な書面通知の重要性を強調する必要がある。小規模な下請業者の中には、こうした国際的な慣行に準拠するための社内ノウハウや意欲を持たない場合もあるかもしれないが、早い段階から積極的な関与と明確なコミュニケーションを確立することができれば、プロジェクト当初からサプライチェーン全体で円滑な協業を実現する可能性が高くなる。

プロジェクトの遂行中に、今後予想される工期延長・追加費用請求に関する通知がサプライチェーンの下請業者から届いていないと懸念される場合、元請業者は通知を受けていなくても、自らの権利を保全するために、発注者に対して予防的な通知を提出することを標準的なプロセスにすることも考えられる。このような「予防的通知」を活用すると、下流での連絡不備があっても、上流における元請業者の立場が守られることになる。

最後に、主契約における国際的な要件と、サプライチェーンにおける国内の期待の両方を理解している専任の契約管理チームを設置することは、極めて重要である。当チームは、国際型の契約における義務を下請業者向けの具体的な指示へと変換するとともに、情報が適切に双方向で共有されるようにする架け橋としての役割を果たすことできる。また、クレーム手続きや契約遵守に関する研修プログラムを継続的にプロジェクトスタッフ向けに実施すれば、こうした慣行をチーム全体に定着させることができる。

実務上の課題への対応

国内プロジェクトにおいて国際型の契約方式を採用すると、法的課題のほかにも、実務面や文化面においてさまざまなミスマッチが生じ得る。

まず、プロジェクトの途中におけるクレームに対する姿勢は、文化によって根本的に異なる場合がある。国内の請負契約では、完了前に正式なクレームを提出することは非協力的と見なされ、ビジネス関係が悪くなる可能性もある。逆に国際型の契約だと、クレームは契約管理の一環として、ごく普通に受け入れられる。特に変更命令に対する考えに乖離があると、トラブルを招く場合がある。「お客様第一主義」の商習慣に慣れており、正式な変更命令がなくても発注者の要望を受け入れるような請負業者にとって、どの設計変更も正式な価格設定と指示が必要な国際型契約では困難が生じること

がある。文化的な隔たりがあり、適時に通知やクレームを提出することへの抵抗があると認めた場合には、請負業者はそれを克服する社内研修を実施する必要がある。

さらに、発注者側と請負業者側の各チーム間に異文化によるアプローチの違いがあると、適切に対処する必要が出てくる。例えば、それぞれのプロジェクトメンバーは、会議の進め方(正式な議題設定か、自由な議論か)、意思決定プロセス(階層的な承認か、権限委譲か)、問題のエスカレーション方法(非公式な解決か、正式な書面通知か)などについて、異なる考え方を持っているかもしれない。明確な指針を契約書に明記するか、そうでない場合は、プロジェクト開始時に確立しておく必要がある。

最後に、発注者は請負業者のプロジェクトチームの中に一定の英語力があることを期待する傾向がある。日本の請負業者にとって、これは即座に人材上の課題になる。技術的な専門知識と流暢な英語の両方を兼ね備えた経験豊富なエンジニアやプロジェクトマネージャーは不足しており、語学研修を実施したりバイリンガルスタッフを採用したりすると、かなりのコストを要する。契約上、特定の主要スタッフが英語で業務を行うことが求められている場合、短期的な対応策として、語学力が限られているが請負業者の内情を熟知した各々の主要メンバーに、その方をサポートするバイリンガル人材を付けたペア体制を作ることも考えられる。

結論：今後の展望

継続的な対日投資、エネルギー転換、国のインフラ・エネルギー近代化施策などにより、国内プロジェクトにおける契約形態が国際型へ移行することは、今後加速する可能性が高い。

日本の請負業者にとって、これは課題であると同時に機会でもある。研修の実施、バイリンガル人材の採用、そして堅牢な契約管理システムの構築を通じて、国際的な契約能力の開発に投資する企業は、国内プロジェクトのリスクをより効果的に管理できるようになるだけでなく、海外事業においてもより有利な立場に立つことができるだろう。

結局、この移行をコンプライアンス上の負担ではなく能力拡張の機会と捉える業者は、国内市場だけでなく、日本の建設・エンジニアリング企業がすでに大きな存在感を示し拡大し続けている国際市場においても、大きな競争優位性を獲得することになるに違いない。