

2017年仲裁 ADR ワークショップ問題

1. ネゴランド国は、人口約2億人、国土面積約50万平方kmの立憲君主制国家である。ネゴランド国は熱帯地域にあり、かつては農産物が主要輸出品の新興国であったが、20年ほど前から自動車、機械、素材等の産業を中心に発展してきた。輸出産業を多く抱える同国の経済は、2007年以降、サブプライム・ローン問題に端を発した国際的な金融危機を原因とする世界的な不況や、自国の通貨高に苦しみ成長が停滞していた。しかし、2012年に政権交代が実現し、同年に就任したネゴランド国首相は、自国の持続的な経済成長を達成するために法人実効税率の段階的引き下げや、入国ビザの要件緩和等様々な施策を打ち出してきた。そのうちの1つの大きな目玉として、大胆な金融政策が挙げられ、2012年にネゴランド中央銀行が実施した大規模な金融緩和によって急速な金利低下と自国通貨安が進み、輸出産業を中心に企業活動が活発となった。ネゴランド国の実質GDP成長率は、2008年と2009年にマイナス成長に陥り、その後年率0%台と停滞していたが、2013年からは年率1~2%の緩やかな経済成長を辿っている。
2. アービトリア国は、人口約3億人、面積約1,000万平方kmの共和制国家である。いわゆる先進国に属し、自動車、金融、小売、化学などの産業が中心である。アービトリア国もネゴランド国同様、国際的な金融危機の影響を受けて2008年、2009年にマイナス成長に陥った。しかし、2008年、アービトリア中央銀行は、大規模な金融緩和、ゼロ金利政策の導入に乗り出し、2010年以降は世界経済が低迷する中でも実質GDP成長率年率2%台の安定的な成長を遂げてきた。2008年に一時10%台まで悪化した失業率も、2015年には5%台を安定して推移する水準まで改善した。2015年には、国内の景気の足取りがしっかりしてきたことが確認されたため、アービトリア中央銀行は7年間続けてきた金融緩和を終了し、政策金利の段階的な引き上げに乗り出している。
3. ネゴランド国、アービトリア国とも、米ドルを使用通貨としている。また、ネゴランド国とアービトリア国の時差は14時間（ネゴランド国はGMT+9、アービトリア国はGMT-5）である。いずれの国においても土曜日は平日とみなされている。また、両国ともConvention on International Sale of Goodsの締約国ではない。
4. レッド社は、ネゴランド国の首都ネゴタウンに本社を置く上場会社で、アパレルの製造販売が主要な事業である。レッド社は1966年にマサミ・レッドが大衆向けの衣料品製造・販売業者として設立した。マサミ・レッドは常々、「良質で安価な衣服によって、多くの方を幸せにしたい」と語っており、これが、現在に引き継がれるレッド社の経営理念の一つとなっている。レッド社の創業当時、ネゴランド国では、質の悪い生地を使ったり、縫製が雑だったり、といった粗悪品が出回っていたが、レッド社の製品は、「当社の製品を買って下さるお客様をがっかりさせるような粗悪品は決して作ってはならない」というマサミ・レッドの確固たる信念のもと、信頼できる商品であるとして評判となり、レッド社は着実に事業を発

展させていった。その後、レッド社は 20 代から 40 代をターゲットとした商品の販売で成長し、ネゴランド国内の首都圏や主要都市を中心に店舗を拡大していった。

5. 2000 年にはマサミの息子であるジョージ・レッドが社長を引き継いだ。ジョージは、ネゴランド大学を卒業した後、アーボトリア国の最難関大学であり、経済学や工学分野では国際的にも名高いアーボトリア大学で MBA を取得し、帰国後は、後継社長となることを前提に、レッド社の部長、役員などの要職を経験し、社長に就任した。ジョージは、アパレルに加え、アクセサリーの販売も開始した。これらの新規事業はいずれも順調に発展し、2005 年にはレッド社はネゴランド証券取引所への上場を実現した。レッド社の概要は別添 1 のとおりである。
6. ブルー社は、アーボトリア国の首都アブアブに本社を置く上場会社である。ブルー社は、2000 年、当時、アーボトリア大学の学生であったケイト・ブルーが、学生同士で不要になった衣服などをウェブサイト上で交換するサイトを立ち上げたことが始まりである。ケイトは、幼いころから、コンピュータや機械が好きで、自分でプログラムを設計したり、ロボットを作ったりして遊んでおり、これらについて天才的な才能を発揮していた。大学を卒業後、2002 年、ケイトは、より本格的に、インターネット上で衣料品を販売するビジネスを開始し、「ブルー・ビレッジ」というアパレル専門の通販サイトを立ちあげた。ブルー・ビレッジは学生からシニア層までの幅広い年代をターゲットとし、売上高は順調に伸びていった。ブルー社の事業内容、業績は別添 2 の通りである。2011 年には、ネゴランド国の顧客をターゲットとした、「ブルー・ビレッジ・ネゴランド」を立ち上げた。ブルー社がネゴランド国への進出を決めたのは、アーボトリア国と同じく先進国であり、購買力のある消費者がたくさんおり、また、商品を配達する物流のネットワークも整備されている国でありながら、インターネット・ショッピング事業はアーボトリア国と比べると発達しておらず、その分、ブルー社が「ブルー・ビレッジ」で得たノウハウを使えば成長する余地が大きいと考えたからである。
7. ブルー・ビレッジでは受託サービスと買取サービスの 2 種類のビジネスを行っている。受託サービスとは、国内外のアパレル企業から商品を受託在庫として預かり、ブルー・ビレッジのサイトで販売を行うものである。販売を委託するアパレル企業は、委託販売開始時に初期出店料を支払うとともに、受託手数料として商品売上高に所定の受託手数料率を乗じた金額をブルー社に支払う。消費者との関係で売主となるのはブルー社であるが、商品の販売により生じる収益は全て販売を委託するアパレル企業に帰属する。一方、買取サービスは、ブルー社が国内外のアパレル企業から商品を買取った上で、ブルー・ビレッジのサイトで販売を行うものである。ブルー社は売れ残りのリスクを負うが、商品の売上高がそのままブルー社に帰属する。ブルー・ビレッジのトップ画面は別添 3 のとおりであり、またブルー・ビレッジを通じて商品を購入した顧客からの返品に関する Return Policy は別添 4 のとおりである。なおブルー社は、中長期的には買取サービスの廃止を検討している。

8. また、ブルー社は2013年よりロボット事業に参入した。人の役に立つようなロボットを開発したいというのは、ケイトの夢であった。第1号機として、ブルー社の在庫を管理している倉庫で荷物を運んだり、整理したり、倉庫を清掃したりするロボットを開発し、2013年にそれを商品化した。その後、介護支援用装着型ロボット（介護者が装着して介護をしやすくするもの）、作業支援用装着型ロボットの開発も行い、商品化に成功している。現在の商品ラインアップは、搬送ロボット、清掃ロボット、介護支援用装着型ロボット、作業支援用装着型ロボットの4種類である。ケイトの才能に裏付けられたブルー社のロボットは大変性能が高く、病院、介護施設、メーカーの工場等に導入されている。ロボット事業は、先行投資としての研究開発費の負担が重く、事業立ち上げ以降赤字が続いているが、アービトリア国からロボットの研究開発への助成金も得られ、近年では、アービトリア大学の工学部や医学部との共同研究も行っている。2015年末には、約750台の介護支援用装着型ロボットがアービトリア国内の病院・介護施設で稼働しており、約200台の作業支援用装着型ロボットがアービトリア国内の工場・建設現場で稼働している。

9. レッド社は、ネゴランド国とアービトリア国において、自社店舗により商品の販売を行っていた。店舗は、ネゴランド国内で約600店舗、アービトリア国内で30店舗を展開しており、アービトリア国にはアービトリア国内の30店舗を統括するアービトリア支社を設けている。レッド社がアービトリア国に進出したのは、アービトリア国にはレッド社のような安価で良質の衣料を提供する企業がまだ少なく、レッド社には大いにチャンスがあると考えたためである。2006年にアービトリア国内に1号店を開設し、その後、アービトリア国の主要都市に店舗を開店してきた。なお、レッド社はネゴランド国、アービトリア国以外の国では現在のところ商品の販売を行っていない。

10. また、レッド社は、2011年1月よりアービトリア国内で、ブルー・ビレッジを通じた販売を開始した。アービトリア国では、スマートフォンの普及が世界で最も早く進み、EC（Electronic Commerce）市場の拡大が急速に進んだことから、レッド社では自国内よりも先にアービトリア国でネット販売を始めることにしたのである。
レッド社はアービトリア国でネット販売を始めるにあたり、アービトリア国のネット販売業者を幾つか検討した。レッド社としては、色々な物品を幅広く取り扱っているサイトではなく、アパレル専門のサイトを利用したいと考えた。その結果、ブルー社が運営する「ブルー・ビレッジ」が、幅広い年齢層から支持されているウェブサイトであり、運営もしっかりしていると考えられたことから、「ブルー・ビレッジ」を利用してはどうかということになり、レッド社のアパレル事業部長であるスワンが、ブルー社を訪問し、ブルー社のネット事業部長であるダイヤモンドと面談した。その際、以下のようなやりとりがなされた。
スワン：「当社としては、当社の製造販売する衣料、具体的には、Tシャツ、ポロシャツ、スーツ、スカートなどのネット販売を手掛けたいと考えています。アービトリアは、ネゴランドよりも遥かに大きな市場ですが、当社の店舗数は限られており、また、

当社のポリシー上、他の小売店に卸すことも行っていません。その分をネット販売で補っていきたいと考えています。わが国に比べると、アービトリアではネット・ショッピングはより一層盛んですので、ネット販売がアービトリアでの当社のビジネスの発展に繋がることを期待しています。」

ダイヤモンド：「ネット販売ということでしたら、当社の「ブルー・ビレッジ」がきっとお役に立てるものと思います。貴社の衣料品については、わが国のファッション雑誌でも度々取り上げられ、話題になっています。ただ、店舗数が少なく、手に入れにくいといった声を聞いていました。ブルー・ビレッジを通じて販売されることで、喜ぶ消費者も多いと思います。具体的には、当社が貴社から商品を受託在庫として預かり、ブルー・ビレッジで販売を行って、売れた分の代金をお支払いするという受託サービス方式で宜しいでしょうか。販売を委託されるアパレル企業様には、委託販売の開始時に初期出店料をお支払い頂くとともに、受託手数料として商品売上高に所定の受託手数料率を乗じた金額を当社に支払って頂いております。」

スワン：「受託手数料は何パーセントですか。」

ダイヤモンド：「25%です。」

スワン：「もう少し安くなりませんか。」

ダイヤモンド：「これが標準的な手数料率であり、初めてのお客様には皆様、この手数料でお願いしています。今後、お取引を継続していく中で、売上高に応じて、改めて御相談することでは如何でしょうか。」

スワン：「分かりました。」

ダイヤモンド：「どのくらいの売上高を見込んでおられますか。」

スワン：「最初は1億米ドル程度ではないかと思いますが、最終的には4億米ドル程度は達成したいと考えています。」

ダイヤモンド：「それはかなり控えめの数字ではないかと思いますが、御社の商品であれば、その程度は簡単に達成できると思いますし、当社としては5億米ドル程度の売上を達成して頂きたいと考えています。」

スワン：「ありがとうございます。ではその程度の数字となるよう頑張りたいと思います。」
以上のやりとりを経て、レッド社はブルー社との間で契約を締結することとし、ブルー社の標準契約書式を用いて、別添5の契約を締結した。別添5の契約の締結にあたり、レッド社からブルー社に対して修正を求めた箇所はなかった。

11. 2011年にスタートしたブルー・ビレッジでのレッド社商品の販売は、予想通りに順調に推移し、いきなり初年度に、当初目標であった1億米ドルの売り上げを実現した。その後も、ブルー・ビレッジでの販売は順調に推移した。
12. 2015年9月、ブルー社は、2016年のニュー・イヤー・セールスの企画についての検討を開始した。ブルー社では、毎年、ニュー・イヤー・セールスの目玉を決め、それを大々的に宣伝している。ブルー・ビレッジのニュー・イヤー・セールスは、ファッション雑誌などでも取り上

げられることが多く、アービトリア国のアパレル業界でも毎年注目されるイベントである。ブルー社の会議で話題に上ったのが、レッド社のニュー・イヤーフ袋であった。福袋とは、ネゴランド国におけるビジネス慣行の一つであり、新年のセールの際に、中身が分からないように袋や箱に様々な商品を詰め、それを、大幅な割引価格で販売するものである。購入する方に見れば、どのような商品が入っているか分からないという難点はあるものの、どの店も、入っている商品の定価の合計の半額以下という大幅なディスカウント価格で販売する。こうしたお得な価格と、新年に福袋を買うのは縁起がいいという人々の感覚もあって、ネゴランド国では福袋を買い求める人が多く、また、デパートや商店、そして、ネット・ショップも、福袋の販売に力を入れている。こうした福袋の中でも、レッド社のニュー・イヤーフ袋は、ネゴランド国のテレビで取り上げられることの多い、人気商品である。福袋に売れ残った商品を入れる店も少なくないところ、レッド社のニュー・イヤーフ袋は、いつも最新のヒット商品ばかりが入っていてハズレがなく、また、価格も定価の7割引程度と、大変お得になっているためである。

13. 2015年10月、ブルー社のネット事業部の主任であるルビーは、レッド社を訪問し、レッド社のアパレル事業部の課長で、福袋の企画担当であるホークと面談した。

ルビー：「2016年のブルー・ビレッジのニュー・イヤーフ袋で、貴社のニュー・イヤーフ袋を目玉商品として販売したいと考えています。御存じかと思いますが、ブルー・ビレッジのニュー・イヤーフ袋は、ファッション雑誌でも取り上げられ、アービトリアのアパレル業界でも毎年注目されています。当社としても力を入れており、毎年、これぞ、という商品を選定しています。去年は、誰もが知っているフランスの有名ブランドであるシャルル・ドミニクのセーターを取り上げ、1時間で完売となりました。」

ホーク：「はい。存じ上げています。当社のニュー・イヤーフ袋も大人気商品で、店舗でもすぐに売り切れてしまいます。そんな状態なので、ネゴランド国内の店舗での販売だけで十分であると考え、今までは、ネゴランド以外で販売したことはありません。」

ルビー：「ぜひ、今回、ブルー・ビレッジ限定でわが国でも福袋の販売にチャレンジして頂きたいと思います。」

ホーク：「アービトリアには福袋といった慣行はないのではないですか。」

ルビー：「確かに、福袋という慣行はありませんが、ニュー・イヤーフ袋はわが国でも大イベントです。また、貴社のニュー・イヤーフ袋がきっかけで、わが国でも福袋ブームが到来する、といったこともあるかもしれません。」

ホーク：「分かりました。上司と相談のうえ、お返事します。」

ルビー：「今年のニュー・イヤーフ袋は、どのようなものを考えているのですか。」

ホーク：「当社オリジナルの人気商品から厳選したシャツ、セーター、スカーフ、ジャケット、パンツなどに、春物のTシャツを組み合わせ、合計で定価1,000米ドル相当のものを、300米ドルで販売しようと考えています。福袋の内容は販売当日までは秘密なので、絶対に口外しないでください。」

ルビー：「分かりました。それにしても、大サービスですね。」

ホーク：「だから、限定 20,000 個を予定しています。」

ルビー：「ブルー・ビレッジでの取り扱いをして頂けるとしたら、どの程度の個数を回して頂けそうでしょうか。」

ホーク：「そうですね。2,000 個ぐらいでは如何でしょうか。」

ルビー：「それでは少なすぎます。10,000 個はお願いしたいと考えています。」

ホーク：「10,000 個も売れるのですか。」

ルビー：「貴社の商品であれば問題ないと思います。」

ホーク：「了解しました。個数の点も含め社内で検討します。ところで、アービトリアでニュー・イヤーフ袋を販売するにあたり、注意しておくべき点はありますか。たとえば、ネゴランドでは、新年の御祝いなので、縁起の悪いもの、例えば、蛇のマークなどは入れない方がよいと考えられています。私達としても現地の支社に聞いてみたいと思いますが、初めてのことなので、ぜひアドバイスを頂きたいと思います。」

ルビー：「わが国でも新年には縁起の悪いものは歓迎されません。以前、新年のセールの際に来店した顧客へのサービス品として、髑髏のマークのタオルを配った店がありましたが、インターネット上で酷く批判されていました。我が国では、蛇は縁起がよいとされており、問題ありません。その他何か気がつけば御連絡いたします。」

ホーク：「分かりました。私の方でも、早速、上司と相談します。結果については、メールでお返事致します。」

14. その後、レッド社のホークとブルー社のルビーとの間で別添 6 のようなメールのやり取りがなされ、レッド社とブルー社との間で、別添 7 の文書が取り交わされた。別添 7 の文書は、ブルー社が作成した契約書案にレッド社が署名したものである。

15. 2015 年 12 月 1 日、ブルー社のルビーはレッド社を訪れた。ルビーはダイヤモンドから、ニュー・イヤールセール目玉商品であるニュー・イヤーフ袋の内容を良く確認してくるよう指示を受けていた。ルビーは、ニュー・イヤーフ袋の見本を見せてもらい、包装や中身をチェックした。見本に入っていた品物は、以下の通りである。

- ・シャツ：定価 150 米ドル
- ・セーター：定価 200 米ドル
- ・マフラー（男性用の場合）/スカーフ（女性用の場合）：定価 200 米ドル
- ・ブルゾン：定価 350 米ドル
- ・Tシャツ：定価 100 米ドル

この見本を見たルビーとホークとの間で、以下のような会話がなされた。

ルビー：「これは豪華ですね。」

ホーク：「シャツ、セーター、マフラー、スカーフ、ブルゾンは、今の人気商品です。T シャツは、最新の春物で、動物をあしらったワンポイントの刺繍が入っているのがポイントです。最高級の素材を利用しており、刺繍もネゴランドで人気のデザイナー

によるもので、定価は 100 米ドルするものです。」

ルビー：「これは、熊ですね。」

ホーク：「はい。動物の刺繍入りの商品はこれまでネゴランドでしか販売していなかったのですが、福袋をきっかけとしてアービトリアでも販売を広げていきたいと考えています。熊の他にも何種類かの動物を用意する予定です。」

ルビー：「どのような動物ですか。」

ホーク：「少し前にデザイナーに聞いたところでは、ウサギや猿などを予定しているとのことでした。」

ルビー：「分かりました。それなら結構です。包装も素敵ですね。」

ホーク：「お客様が買う前に中身を開けてみるできないように、特別なシールが貼ってあります。一度開けるとシールは使えなくなってしまいます。」

ルビー：「サイズはどうなっていますか。」

ホーク：「男性用は M と L と LL、女性用は S と M と L を用意することでよいでしょうか。」

ルビー：「はい。男性用は M と L と LL が 1,000 個ずつ、女性用は S と L が 2,000 個ずつ、M が 3,000 個でお願いします。あと、納品が遅れないように、宜しくお願いします。」

ホーク：「分かりました。」

16. ブルー・ビレッジでは、12月初めから、ニュー・イヤー・セールの前案内が始まり、「今年は凄い！」をキャッチ・フレーズに、レッド社のニュー・イヤー福袋がニュー・イヤー・セールの目玉商品として登場することが大々的に宣伝された。レッド社の福袋について、レッド社のホークからブルー社に送付されてきた説明書は、以下のようなものであった。ブルー社のルビーは、ホークに対して、「良いですね。これで行きましょう。」と返事をし、ブルー・ビレッジに掲載した。

＜レッド社の人気商品 4 点に、新作の T シャツを加えた 5 点セット。人気商品 4 点は、シャツ、セーター、マフラー（男性用の場合）／スカーフ（女性用の場合）、ブルゾンのうち、当社の売上げトップ 10 の商品から厳選したものを組み合わせています。T シャツは、動物のワンポイントの刺繍の入った新作。いずれも当社の自信の製品で、1,000 米ドル相当の品を 300 米ドルでご提供します。先着 10,000 名様限り。何が入っているか、どうぞお楽しみに。＞

17. 2015 年 12 月 10 日、綺麗なボックスに入ったレッド社のニュー・イヤー福袋 10,000 個がブルー社に納品された。このうち、20 個は確認用としてまだシールが貼られていなかった。ルビーは、この 20 個の内容を取り出して、ダイヤモンドをはじめとする社内の関係者に回覧した。全ての関係者が中身に大満足であった。これらの福袋に入っていた T シャツの刺繍は、熊が 7 着、ウサギが 7 着、猿が 6 着であった。ブルー社は代金をレッド社の銀行口座に振り込んだ。

18. 2016年1月1日、ブルー・ビレッジでニュー・イヤールセールが始まった。すると、レッド社のニュー・イヤール福袋はものすごい勢いで売れ、1日だけで10,000個を完売してしまった（この10,000個については、全て送料は顧客負担であった）。ルビーは、ホークに対して、「初日だけで10,000個を完売しました。予想以上の売れ行きでした。」とメールした。ホークからルビーに対しては、「良かったです。色々とお難うございました。」との返信があった。
19. ところが、1月3日頃から、レッド社のニュー・イヤール福袋を購入した消費者からブルー・ビレッジに対して、クレームの電話が入るようになった。その電話の内容は、「竜のマークのついたTシャツが入っていた。新年にこんなに縁起の悪いTシャツを買わせるとはどういうことだ。返品したいので、お金を返してほしい。」といったものであった。また、同様のクレーム文言が、ブルー・ビレッジのホームページのレビュー欄（利用者が自由にコメントを書き込むことができる）に大量に並んだ。1月5日、ルビーは、ホークに電話をした。
- ルビー：「ニュー・イヤール福袋を購入した顧客から、竜のマークのついたTシャツが入っていたとして、クレームが相次いでいます。わが国では、竜は大変縁起が悪いものであると考えられており、竜のマークのついたTシャツを着る人など殆どいません。特に、新年にこんなに縁起の悪いものを買わされたのではたまらないといった消費者の気持ちはもっともです。なぜ、竜のマークのついたTシャツなど入れたのですか。」
- ホーク：「動物のマークのついたTシャツを何種類か用意したと言ったのではないですか。わが国では、竜は縁起がよいと考えられており、竜のマークは最新作です。実際、ネゴランドでは竜のマークのTシャツは大変好評を博しています。」
- ルビー：「竜は動物ではないし、縁起の悪いものを入れないようにするというのは、言うまでもないことではないですか。貴社だって、アービトリアでは竜は縁起が悪いということくらい、知っていたのではないですか。アービトリアで商品を販売するに際して、何も調査しなかったのですか。支社の方にも確認すると言っていたのではないですか。」
- ホーク：「竜が動物かどうかは解釈が分かれると思います。わざわざ当社のアービトリア支社に確認まではしませんでした。いずれにしても、当社には、そのような調査をする義務はありません。しかも、アービトリアでニュー・イヤール福袋を販売するにあたって注意すべき点かについて確認していましたが、貴社はこの点について特に何も言わなかったのではないですか。それを今になって、文句を言われても困ります。」
- ルビー：「10,000個のうち、何個に竜のマークのついたTシャツが入っていたのですか。」
- ホーク：「4,000個です。」
- ルビー：「いずれにしても、当社としては、顧客に対する返品に応じざるを得ません。その分の損害については、後日、請求いたします。」
- ホーク：「返品に応じるのは貴社の勝手ですが、当社が責任を負うことは認められません。」

20. 最終的に、ブルー社に対して、T シャツの返品を求めた購入者は合計で 3,000 人であった。残りの 1,000 人からは連絡がなかった。結局、ブルー社は T シャツの返品を求めた購入者に対して、2016 年の 1 月中には一律 100 米ドルを返金した。ブルー社への送料は購入者の負担とした。また、返品・返金に関する事務に伴い、1 件あたりで合計 5 米ドルの費用がかかった。なお、竜の刺繍が付いていない 6,000 着の T シャツのうち、ウサギの刺繍が付いているのが 3,000 着、熊の刺繍が付いているのが 2,000 着、猿の刺繍が付いているのが 1,000 着であった。
21. その後、レッド社とブルー社との間で、別添 8 から別添 12 の文書がやりとりされた。両者の主張は平行線をたどっている。
この事件を「福袋事件」という。
22. レッド社とブルー社との間のアパレル事業に関する取引については、もう 1 件別のトラブルが発生している。これは、レッド社の超人気商品であるポロシャツ「Alpha Series」の販売を巡るものである。このポロシャツは、デザインが良く、涼しく、着心地がよく、動きやすく、ノーアイロンでしわになりにくく、汗をかいても目立たず、丈夫で、洗濯をしても品質が劣化しないといった特徴を備えるものであり、究極のポロシャツという意味で、「Alpha Series」と名付けられ、2016 年 4 月にレッド社が 1 着 100 米ドルで新発売したものである。左胸には「α」という刺繍が入っている。レッド社は、世界的に有名なテニス選手であるノバク・チャン選手と、ビーナス・ナブラチロワ選手と契約して、両選手にこのポロシャツを提供するとともに、両選手を CM に起用したことにより、発売直後から大変な人気商品となった。
23. ブルー社のネット事業部の主任であったボブ・オレンジは、福袋事件の決着についての協議のためにレッド社を訪問していた際に、Alpha Series の企画責任者であったアパレル事業部次長のイーグルから、この Alpha Series がまもなく発売されることを知った。オレンジは、この商品が大ヒットすることは間違いないと考え、ブルー・ビレッジで販売したいと考えた。そこで、オレンジは、イーグルを再三にわたり接待し、また、贈答品を贈り、Alpha Series をブルー・ビレッジにも供給してくれるように依頼した。Alpha Series の販売戦略を担当していたイーグルは、オレンジからの接待攻勢を受けて、オレンジの要請に応じることとし、ブルー社に対して、発売当初から 1 か月間は Alpha Series をブルー・ビレッジに、受託サービス方式で優先的に供給することを約束した。この約束については、イーグルがオレンジに対して別添 13 のメモを手交している。
24. オレンジから、このメモについて報告を受けたダイヤモンドは、内容を確認するためにスワンに電話をした。ダイヤモンドもスワンも、オレンジがイーグルと仲が良いことは知っていたが、スワンは、イーグルがオレンジから接待を受けてこのメモを出したことは知らなかった。電話では以下のような会話がなされた。

ダイヤモンド：「Alpha Series について、優先的に供給して下さるとのこと、大変有難うございます。」

スワン：「そのようなことは存じ上げませんが。」

ダイヤモンド：「貴社のイーグル氏が当社のオレンジに対してその旨お約束して下さいました。メモも受け取っています。」

スワン：「イーグルに確認をしますので、少しお待ち頂けますか。」

その 30 分後、スワンはダイヤモンドに電話をした。

スワン：「イーグルに確認しました。イーグルがメモを差し上げたのは事実のようですので、Alpha Series はブルー・ビレッジ向けに提供いたします。」

ダイヤモンド：「ありがとうございます。」

スワン：「但し、最大 30,000 着まで、ということで良いでしょうか。」

ダイヤモンド：「結構です。」

本件については、別添 13 のメモと上記の電話に加えて、法務部や弁護士を介して書面による合意が作成されるということにはなかった。別添 13 のメモの存在は、レッド社およびブルー社の関係部署において知られていた。

25. 2016 年 4 月 1 日、Alpha Series が発売された。発売に備え、ブルー社は優先発注分としてレッド社から 10,000 着を仕入れていた。ブルー社は、レッド社がネゴランド国の店舗で販売を開始すると同時にブルー・ビレッジでの販売を開始したいと主張したが、レッド社は、アービトリア国内のレッド社の店舗で販売が開始されるより先にブルー・ビレッジで販売が開始されることは認められないとしたため、ブルー・ビレッジでの販売が開始されたのはアービトリア国時間の 4 月 1 日 10 時であった(ネゴランド国の店舗で販売が開始されたのは、ネゴランド国時間の 4 月 1 日 10 時であった)。Alpha Series は予想通り、ネゴランド国でも、そして、アービトリア国でも大人気となった。ブルー・ビレッジでは、10,000 着を仕入れていたが、最初の 2 週間で売り切れた。そこで、オレンジはイーグルに電話をし、更に 5,000 着を至急送ってくれるように依頼した。イーグルは快諾し、間もなく、5,000 着が納品された。ところが、4 月 20 日には、この 5,000 着も売り切れ間近となってきた。

26. アービトリア国時間の 4 月 20 日 23 時 30 分、オレンジはイーグルに電話した。しかし、イーグルは体調を崩して欠勤しており、連絡が取れなかった。そこで、オレンジと、イーグルの部下であり、アパレル事業部の主任であったピーコックとの間で以下のやりとりがなされた。

オレンジ：「Alpha Series は大変好評で追加注文分もまもなく売り切れになりそうです。至急、更に 10,000 着を送ってもらえますか。」

ピーコック：「どうもありがとうございます。ただ、注文は書面により頂くことになっておりますので、書面による注文書を送っていただけますか。」

オレンジ：「前回の注文では、イーグルは電話でも受け付けてくれました。また、他の取引でも、至急の際には対応してくれています。」

ピーコック：「イーグル次長がどうされていたかは私には分かりませんが、契約では書面により注文書を頂くことになっていますので、よろしくをお願いします。」

オレンジ：「分かりました。それでは書面は送ります。」

27. オレンジは、急いで別添 14 の注文書を手書きで作成し、レッド社のアパレル事業部にメールした。このメール・アドレスは、ブルー社がレッド社に対して連絡を取る際に通常利用しているものである。レッド社でこのメールを処理したのは、アパレル事業部の事務担当者であるダックであった。ダックは、別添 14 の注文書を見て、レッド社の注文システムに、「ブルー社、d Series 10,000 着」とインプットした。「d Series」は、2016 年 3 月に新たに販売されたもので、竜をあしらった刺繍がついたジャケットであり、1 着 100 米ドルであった。アパレル事業部では、主任以上の資格を持つ職員が、担当者がシステムにインプットした結果と注文内容を照合したうえで承認することになっている。ブルー社からの注文については、ピーコックが、ダックがインプットした結果と別添 14 を確認した。ピーコックは、ブルー社から Alpha Series ではなく d Series について 10,000 着もの注文があったことを不思議に思い、ネゴランド国時間の 4 月 21 日の 23 時 30 分にオレンジに電話したが、オレンジは外出中であった。そこで、ピーコックは、電話をとったオレンジの部下であるエメラルドに対して、「オレンジから折り返し電話を欲しい」とのメッセージを依頼した。しかし、エメラルドがうっかりしており、この電話のことをオレンジに伝えるのを失念していたため、オレンジからピーコックに対して折り返しの電話がなされることはなかった。ピーコックは、至急の注文であり、22 日のうちに注文を承認しておくことによって、週明けの 25 日にはすぐに発送できるようにすべきであると考え、22 日の退社前に d Series 10,000 着の注文を承認した。

28. 4 月 30 日、d Series がブルー社に届いた。オレンジは、Alpha Series ではなく d Series が届いたことに驚き、アービトリア国時間の 4 月 30 日 21 時、イーグルに連絡した。

オレンジ：「今日、d Series というジャケット 10,000 着が届きました。このようなものは発注しておらず、誤って発送されたのではないかと思います。。」

イーグル：「確認して、すぐ折り返し電話します。」

1 時間後、イーグルからオレンジに電話があった。

イーグル：「確認したが、注文書には d Series と書いてありました。担当したピーコックによると、念のため確認しようとしてあなたに電話しましたが、あなたは不在で、折り返しの電話を依頼したのに連絡がなかったとのことですが。」

オレンジ：「注文書には、α Series と書いてあるではないですか。」

イーグル：「いや、これは d でしょう。」

オレンジ：「そもそも d Series などというものは知らないし、しかもこのジャケットには竜の刺繍がついています。当社が、竜のマークのついた服を注文するはずなどないではないですか。竜の件ではトラブルがあったばかりだし、担当者もそれくらい気が付いて当然です。」

イーグル：「それはそうかもしれませんが。ただ、ピーコックは3月に転勤してきたばかりなので、福袋事件について詳しくなかったのです。」

オレンジ：「ただ、ピーコック氏には、メールを送る前に、わざわざ電話で Alpha Series を送ってほしいと頼みました。ピーコック氏は、おかしいと思って当然ではないですか。」

イーグル：「ピーコックに聞いたら、d Series も人気なので、そういうこともあるかもしれないし、至急の注文だったので急いで処理した、Alpha Series については後でまた別の注文書が送られてくるのだろうと思った、と言っていました。」

オレンジ：「いずれにしても、d Series は不要なので、キャンセルします。代わりに、大至急 Alpha Series を送ってください。」

イーグル：「それでは、d Series は当社に返送してください。こちらでは人気商品なので、こちらで販売すれば問題ありません。運送費用はこちらで負担しますので、できるだけ早い運送を手配して送り返してください。Alpha Series については、既に優先取扱期間が過ぎてしまっています。Alpha Series については、当社の店舗からも注文が相次いでおり、こちらの注文を優先せざるを得ません。残念ながら、注文には応じられません。」

オレンジ：「リリースから1ヶ月以内というのは5月1日まで、ということですし、仮に4月30日までだとしても、わが国ではまだ4月30日であり、優先取扱期間内です。いずれにしても、d Series は返送します。」

29. 結局、レッド社はブルー社への Alpha Series の出荷には応じなかった。5月1日時点でレッド社は Alpha Series の在庫を 30,000 着有していたが、レッド社は Alpha Series についてはネット販売をとりやめ、自社店舗のみで販売するとの方針を固めたため、6月末までにレッド社の自社店舗で販売された。その後、現在に至るまで、ブルー・ビレッジで Alpha Series が販売されることはなかった。そこで、ブルー社はレッド社に対して、別添 15 の文書を送付した。また、ブルー社は d Series を返品するために、アービトリア国の運送会社であるブラック社を手配し、5月20日に d Series をブラック社に引き渡した。ブルー社とブラック社との契約では、ブラック社は d Series をブルー社の本社からアービトリア空港まで陸路で輸送し、アービトリア空港からネゴランド空港まで空輸したうえで、レッド社の倉庫まで陸路で輸送することとなっていた。しかし、ブルー社の本社からアービトリア空港までの輸送中、d Series を積んだトラックが地震に巻き込まれ、d Series はすべて破損してしまった。ブルー社は、別添 16 の文書をレッド社に送付し、この事実を伝えた。これに対して、レッド社はブルー社に対して、別添 17 の文書を送付した。なお、レッド社もブルー社も、今回の運送について貨物保険をかけていなかったが、そのつもりさえあれば、合理的な費用で今回の事故における損失全額をカバーする保険をかけることは可能であった。この件についても、レッド社とブルー社との議論は平行線をたどっている。なお、本件以前に、レッド社がブルー社に引き渡した商品が返品された事例は存在しない。
- この事件を、「アルファ事件」という。

30. レッド社とブルー社との間には、もう一つのトラブルが存在する。それは、ブルー社のロボット事業に関するものである。レッド社は、取り扱っている商品をネゴランド国に有する自社倉庫に保管しており、ネゴランド国内の各店舗の販売状況に合わせて、倉庫から各店舗に商品を発送するというシステムを採用している。レッド社では、売上げの増加に伴い、倉庫における商品の整理や配送業務が増大するようになってきた。これに伴い、倉庫業務を円滑に行うために必要な人員の数が増加したが、適切な人員の確保に苦勞し、また、人件費の向上も問題となってきた。在庫が適切に管理され、円滑に各店舗に効率的かつ円滑に発送されることは、レッド社の業務にとって非常に重要であり、また固定費の削減も重要な課題であった。このため、2016年5月2日に開催された取締役会において、レッド社では、倉庫における在庫管理、運搬、配送業務にロボットを導入することを決定し、管理部が担当となって詳細を検討することとなった。
31. ロボットを導入するに際して、レッド社の管理部が色々と検討したところ、性能が良いということで評判であったブルー社のロボットがレッド社のニーズに合うのではないかとということになった。ブルー社のロボットは、倉庫管理システムを併せて導入することにより、ユーザが予め専用の管理アプリに倉庫の間取りと搬送経路の入力を行うと、その入力された経路に沿って倉庫内での運搬を行うことができる。また、倉庫内のどの棚やどの搬入口に、どの商品をどれくらいの数量運搬するかについても、事前に管理アプリに入力しておけば、指定した棚や搬入口に指定した商品が指定した個数、指定された時間に全自動で運搬することも可能である。各棚にどの程度の数量の在庫を置いておくかも管理でき、指定した数量を下回ると自動的に情報を管理アプリに伝えてくれる。更に、倉庫管理システムと注文管理システムなどを連動させておくことにより、商品のピックアップや発送準備を完全に自動化することも可能である。また、基本的にロボットは管理アプリの指示によって作動するが、ロボットには衝突回避センサが付いており、障害物を察知して、衝突を未然に防ぐ機能も備わっている。さらに、ロボットにはディープ・ラーニング機能が備えられており、ロボット自体が学習して、商品の大きさや重さ、個数等に応じて、最適の搬送経路を自ら考え出すようになっている。
32. 2016年5月16日、レッド社の管理部長であるスパローはブルー社を訪問し、ブルー社のロボット事業部長であるトパーズと面談した。トパーズとスパローの間では以下のようなやりとりがなされた。
- スパロー：「当社としては、できるだけ早い時期に、倉庫における在庫管理や発送業務にロボットを導入したいと考えており、貴社のロボットの導入を検討しています。」
- トパーズ：「当社をご検討いただきありがとうございます。当社のロボットの性能には自信があります。事前に教えて頂いていた貴社の倉庫の状況に基づき、検討してみました。貴社の倉庫の規模ですと、当社の最新型である「X-5」型を10台程度備えることで、24時間、最適な在庫管理と発送業務を行わせることができますと思います。」

もちろん、倉庫管理システム及び 10 台のロボットを総合的に管理する管理アプリも貴社の倉庫の状況に合わせて提供いたします。」

スパロー：「そうですか。それは魅力的です。いつごろ導入できますか。」

トパーズ：「スピード感も当社の売りです。7 月から本格稼働を開始するということでは如何でしょうか。」

スパロー：「それは有難い。費用はどのくらいになるのでしょうか。」

トパーズ：「買い取りとリースとで異なります。当社の顧客はリースを利用されるケースが多いです。リースの場合、1 台あたり年間 12,000 米ドルになります。また、管理アプリについては、今回は貴社用に特別に調整する必要がありますので、導入費用として 20,000 米ドル、及び 1 年あたり 12,000 米ドルのメンテナンス・フィーを頂きたいと思います。」

スパロー：「当社としては、リースにしたいと思います。リース料はもう少し安くなりませんか。10 台となるとかなりの値段になります。」

トパーズ：「3 年間、10 台のリースということで、リース料は 1 年 108,000 米ドルでは如何でしょうか。」

スパロー：「分かりました。それでお願いします。リース契約を提示してもらえますか。」

トパーズ：「分かりました。すぐにお送りします。」

以上のようなやりとりを経て、トパーズはスパローに対して別添 18 のロボット・リース契約を提示した。スパローは内容を確認して問題ないと判断し、契約を締結した（契約締結の権限は与えられていた）。

33. 2016 年 6 月 15 日、10 台のロボットがレッド社の工場に納品された。その際、Instruction Manual も同時に提供された。その際、ブルー社の技術担当者であるサファイアからレッド社管理部の担当者であるターキーに対して、別添 19 の製品仕様及び別添 20 の説明書が交付された。この説明書は、実際にロボットや管理アプリを利用する担当者向けに、Instruction Manual に記載された内容のうち重要な事項をまとめたものである。

34. 納品の際には、ブルー社から、トパーズのほかサファイアがレッド社の倉庫を訪れ、ターキーに対して、管理アプリの使い方、ロボットの使い方やメンテナンス等について説明した。サファイアは、別添 20 の説明書を交付するに際して、「Instruction Manual は細かくて分かりにくい記載も多いので、この説明書の方をよく読んでおいてください。また、なにか分からないことがあれば遠慮なく質問してください。」と述べた。ターキーは、「分かりました。」と言って製品仕様及び説明書を受領した。ターキーは、後日、説明書を読んだが、その内容についてサファイアに対して質問することはなかった。なお、別添 19 及び別添 20 に記載された内容について、別添 18 の契約締結前にブルー社からレッド社に対して説明がなされたことはなかった。

35. ブルー社によるロボット及びシステムのインストールを経て、6 月 15 日から 6 月 30 日ま

で、ロボットの試運転が行われた。試運転の際にはブルー社の担当者が常駐してロボットや管理アプリの操作方法について説明した。ロボットの動作は全て順調で、特段問題は発見されなかった。なお、試運転中はディープ・ラーニング機能はオフになっていた。そして、2016年7月1日、10台のロボットは本格稼働を開始した。ロボットは順調に稼働し、この結果として、レッド社は倉庫を管理する人員を（従前は10人以上必要だったが）5人に減らすことができ、レッド社の業務効率の改善に大きく貢献した。レッド社はブルー社に対して、Development Feeとして20,000米ドル、初年度分のAnnual RentsとAnnual Maintenance Feeとして、それぞれ108,000米ドル、12,000米ドルを支払った。

36. ところが、8月9日にロボットの1台（「ロボットA」）が、倉庫内で検品作業を行っていたターキーに接触するという事故が発生した。ターキーは、この事故の原因は「ロボットA」の衝突回避センサの不具合かもしれないと考え、同日、サファイアに電話をした。その際に、以下のようなやりとりがなされた。

ターキー：「今日、私が倉庫内で検品作業をしていたところ、「ロボットA」とぶつかるという事故がありました。幸い、この事故により倉庫やロボットが壊れるようなことはなく、私にも怪我はありませんでしたが、ロボットの衝突回避センサに異常があるかも知れません。「ロボットA」はとりあえず稼働を止めましたが、この機会に全てのロボットについて点検してもらえませんかでしょうか。」

サファイア：「とりあえず、怪我がなくて安心しました。ただ、現状ネゴランドに常駐しているメンテナンスの者が多忙のため、倉庫にお伺いできるのは最も早くても8月14日になってしまいます。」

ターキー：「状況は理解しました。ただ、他のロボットも止めなければならないとすると業務への支障が大きいため、できるだけ早く対応してください。」

サファイア：「他のロボットについて何か問題は発生しているのでしょうか。」

ターキー：「『ロボットA』以外は今のところ問題ありません。」

サファイア：「特に問題が生じていないならば、5日くらいなら他のロボットを動かしていても大丈夫ではないでしょうか。」

ターキー：「了解しました。ではそのようにします。」

サファイア：「ところで、ディープ・ラーニング機能は利用されていますか。」

ターキー：「よく分かりませんが、現状特に必要性もないので使っていません。」

サファイア：「ディープ・ラーニング機能を使うと、より適切な搬送経路を自分で学習してくれ、倉庫の効率性が向上します。また、ディープ・ラーニング機能を使っていたくことによりデータが蓄積され、当社における開発にも役立ちますので、積極的に使っていただけませんかでしょうか。」

ターキー：「そうですか。それなら試してみます。」

サファイア：「使った感想をぜひ教えてください。」

ターキー：「分かりました。」

かかるやりとりを経て、レッド社では「ロボットA」以外のロボットの利用を続けた。但し、

サファイアが他のブルー社の担当者に相談していたならば、ネゴランド国以外に常駐している担当者がネゴランド国に出張のうえレッド社を訪問して点検し、ロボットの異常（もしあれば）を発見することは可能であったが、サファイアは特にそのような相談は行わなかった。

37. 2016年8月10日、レッド社では、取扱商品を追加したことに対応するために、倉庫内の在庫商品の配置を変更した。これに伴い、倉庫内の1つの棚の置場を30センチだけ動かすことになった。ターキーは、商品内容の変更や商品の置場の変更については管理アプリを使ってインプットしたものの、棚の置場を30センチ動かしたことの入力を失念してしまった。また、ブルー社のアドバイスに従い、ディープ・ラーニング機能を試してみることにして、ロボットのディープ・ラーニング機能のスイッチをオンにした。
38. そうしたところ、8月12日、ロボットの1台（「ロボットB」）が商品棚の柱に激突してしまい、倒れてきた柱の下敷きとなり、これが起因となって火災が発生した。レッド社の倉庫には標準的な消火設備が備えられており、これが適切に作動したために倉庫自体への影響はほとんどなかったが、商品が水を被ってしまい、商品価値が失われてしまった。このためレッド社が倉庫に保管していた在庫（小売価格ベースで50万米ドル相当）を破棄せざるを得なくなった。なお、レッド社もブルー社も今回の事故をカバーするような保険には入っていなかった。
39. 事故発生後にレッド社が検証したところ、「ロボットB」が激突した商品棚は8月10日に30センチ動かした商品棚であった。また、レッド社がインプットした搬送経路によれば、「ロボットB」がかかる商品棚の前を通過することはなかったが、ディープ・ラーニング機能を発揮し（機能自体には不具合はなかった）、ロボットがより効率的な搬送経路を自分で学習する中で、「ロボットB」が激突した商品棚のある経路を選択していた。但し、「ロボットB」の衝突回避センサが正常に機能していたならば、「ロボットB」は商品棚に激突することはなかった。
40. また、8月12日には、事故の発生する2時間前に、落雷により倉庫が一時停電した。停電自体はおよそ10分で回復し、ロボットの稼働も再開したが、異常電流が流れたために倉庫の冷房機能が故障した。当日は、観測史上まれにみる暑さであったため、倉庫内の気温は激突10分前には摂氏45度を超え、激突時には摂氏50度に上っていた。また、停電に伴い倉庫管理システムと注文管理システムとの接続に不具合が発生し、倉庫を管理しているレッド社の従業員は、かかる不具合への対応に追われており、空調が止まっていたこと（倉庫内の気温が45度を超えていたこと）に気付いたのは、事故の後であった。
41. なお、2016年7月ころから、「ロボットA」や「ロボットB」に搭載されていた衝突回避センサと同型のセンサについて、使用を開始して3~4か月経過すると断線により故障するというケースが幾つかブルー社内でも報告されていた。その原因は判明しなかったが、ブルー社

は、2016年10月ごろから、同型のセンサを搭載したロボットについて自主的にセンサの交換を行った。なお、「ロボット A」に発生した衝突回避センサの異常の症状は上記と同じであることが事故後の検証により判明している。

42. レッド社はブルー社に対して、別添 21 の文書を送付し、ブルー社はレッド社に対して別添 22 の文書を送付している。本件についての両社の議論も平行線をたどっている。この事件を「ロボット事件」という。

43. レッド社とブルー社は、「福袋事件」、「アルファ事件」、「ロボット事件」について仲裁手続で扱うことに同意した。仲裁人からは、2017年3月5日の口頭弁論期日においては、別添 23 に記載された各論点について検討する予定であるので、所定の期日までに準備書面を提出するように指示があった。

レッド社の概要

社名：レッド社

本店所在地：ネゴランド国ネゴタウン

株式：ネゴランド証券取引所上場会社

決算：12月決算、ネゴランド国会計基準を適用（日本の会計基準と同一）

代表者：ジョージ・レッド

連結損益計算書

(単位：百万米ドル)	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
売上高	4,750	5,450	6,200	6,250	6,700
売上原価	2,150	2,500	2,700	2,650	2,700
売上総利益	2,600	2,950	3,500	3,600	4,000
広告宣伝費・販促費	200	100	100	100	100
人件費	800	900	1,000	1,000	1,100
賃借料	600	700	800	900	900
減価償却費	100	100	100	100	100
その他	600	700	700	700	800
販売管理費	2,300	2,500	2,700	2,800	3,000
営業利益	300	450	800	800	1,000
経常利益	200	350	650	650	850
当期純利益	150	300	450	450	600

販売チャンネル別売上高

(単位：百万米ドル)	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
小売売上高	4,600	5,200	5,800	5,800	6,200
ネット通販売上高	150	250	400	450	500
売上高	4,750	5,450	6,200	6,250	6,700

※レッド社の損益計算書上、「ブルー・ビレッジ」での販売に対する委託手数料は販売管理費のその他に計上されている。

品目別売上高

(単位：百万米ドル)	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
Men's	1,500	1,700	2,000	2,000	2,200
Women's	2,800	3,250	3,600	3,650	3,800
アクセサリー	450	500	600	600	700
売上高	4,750	5,450	6,200	6,250	6,700

ブルー社の概要

社名：ブルー社

本店所在地：アービトリア国アブアブ

株式：アービトリア証券取引所上場会社

決算：12月決算、アービトリア国会計基準（日本の会計基準と同一）

代表者：ケイト・ブルー

1. 連結損益計算書

(単位：百万米ドル)	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
アパレル事業	1,720	1,760	1,930	2,060	2,720
ロボット事業	-	-	20	30	60
売上高	1,720	1,760	1,950	2,090	2,780
アパレル事業	380	430	620	760	890
ロボット事業	-	-	-30	-50	-40
経常利益	380	430	590	710	850
当期純利益	230	270	360	400	560

2. アパレル事業

セグメント別連結損益計算書

(単位：百万米ドル)	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
受託サービス	980	1,050	1,270	1,490	1,970
買取サービス	510	410	270	40	30
他社 EC 支援	230	300	390	530	720
売上高計	1,720	1,760	1,930	2,060	2,720
売上原価	380	340	260	120	220
売上総利益	1,340	1,420	1,670	1,940	2,500
販売管理費	830	980	1,050	1,180	1,620
営業利益	510	440	620	760	880
経常利益	380	430	620	760	890
当期純利益	230	270	390	450	600

商品取扱高

(単位：百万米ドル)	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
受託ショップ	3,300	3,500	4,200	5,000	6,600
買取ショップ	510	410	270	40	30
他社 EC 支援	920	1,200	1,560	2,120	2,880
商品取扱高計	4,730	5,110	6,030	7,160	9,510

3. ロボット事業

セグメント別連結損益計算書

(単位：百万米ドル)	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
売上高	-	-	20	30	60
売上原価	-	-	10	20	40
売上総利益	-	-	10	10	20
研究開発費	-	-	40	50	50
その他	-	-	30	50	60
販売管理費	-	-	70	100	110
営業損失	-	-	-60	-90	-90
助成金収入	-	-	30	40	40
その他	-	-	10	10	20
営業外収益	-	-	40	50	60
営業外費用	-	-	10	10	10
経常損失	-	-	-30	-50	-40
当期純損失	-	-	-30	-50	-40

※ロボット事業は、2013年に参入したため、2012年以前の数値はなし

ブルー・ビレッジ（パソコン用）のトップ画面のイメージ

* スマートフォン用のサイトも同じような内容である。



RETURN POLICY

If something isn't right, we are happy to accept a return. Please read below for all of the details you need to know.

HOW TO RETURN AN ONLINE ORDER VIA POST

Head to "<http://returns.blue.village.com>" and fill in your details. Then print out a postage label. Complete the return form that would have come with your order, pack the item(s) for return with the return form in a box or satchel, attach the postage label and head to your local post office. Once we receive the package and confirm that it meets our returns policy, we'll process your refund and send an email to you. The refund will appear in your bank account in about 3-5 days after you hear from us. If there are any issues or your return doesn't meet our policy, we'll contact you and we can send your parcel back to you.

IMPORTANT NOTICE:

We will accept a return under the following conditions:

- Item(s) must be returned within 30 days of purchase, together with proof of purchase.
- Item(s) must be unworn, unwashed, or otherwise unused with all original tags/labels attached.
- If you request a refund, the purchase price (excluding delivery charges for online orders) will be refunded to you using the original payment method, once we have received the returned item back and confirmed that it meets conditions above, so make sure you post it back to us in good time.
- You are responsible for any costs associated with returning the item to us including any currency conversion and/or local or international taxes, but this is quite rare.

Blue Inc.

1-1-1, Abu-Abu, Arbitria

To: Red Corporation

1-1-1, Nego-town, Negoland

VENDOR CONTRACT

This VENDOR CONTRACT (“Agreement”) is to confirm our agreement between Red Corporation, a Negoland corporation (“Vendor”), and Blue Inc., an Arbitria corporation (“Blue”) (collectively hereinafter referred to as the “Parties”).

1. DEFINITIONS

- 1.1 “Buyer” or “Buyers” shall mean the purchaser(s) or potential purchaser(s) of the Products through the Vendor Sales Facility.
- 1.2 “Product” or “Products” shall mean Vendor’s item(s) offered for sale by Blue through the Vendor Sales Facility in accordance with this Agreement.
- 1.3 “Sales Price” shall mean the price for the Product sold to the Buyer.
- 1.4 “Store” shall mean the online sales facility operated by Blue on its website WWW.BLUEVILLAGE. . . .
- 1.5 “Store Information System” shall mean Blue’s system where all the necessary information for purchase and sales of the Products is stored.
- 1.6 “Vendor Sales Facility” shall mean the online sales facility given to Vendor within the Store.

2. RIGHTS AND OBLIGATIONS OF THE VENDOR

2.1 Vendor has the right:

- 2.1.1 To offer the Products to the Buyers through the Vendor Sales Facility pursuant to the terms and conditions provided herein.
- 2.1.2 To change the Products provided that:
 - a) advance warning of five working days is given to Blue, by e-mail or fax;
 - b) all necessary information about substitute products is provided to Blue at the same

time.

- 2.1.3 To provide photographs and descriptive materials of the Products being offered for sale through the Vendor Sales Facility.

2.2 Vendor is obliged:

- 2.2.1 Prior to displaying the Products on the Vendor Sales Facility, to be fully acquainted with all conditions relating to the Vendor Sales Facility, including ordering, payment, shipment, delivery, notifications and returns.
- 2.2.2 To communicate accurate information required by Blue for shipping and delivery to be posted alongside the Products offered through the Vendor Sales Facility.
- 2.2.3 To provide Blue with complete and adequate information for purposes of payment.
- 2.2.4 To provide information regarding any changes in payment information in a timely manner.
- 2.2.5 To provide true information regarding the Products, which is stored in the Store Information System.
- 2.2.6 To ship or deliver the Products ordered once the order has been communicated by Blue, in accordance with shipping and delivery conditions as stipulated in this Agreement.

3. RIGHTS AND OBLIGATIONS OF BLUE

3.1 Blue has the right:

- 3.1.1 To change the conditions governing the operations and use of the Store, including payment conditions, commissions, delivery and shipment requirements, according to the needs of the business.
- 3.1.2 To alter the photographs and/or descriptive text of Products which do not meet the Store standards of clarity and legibility; provided that Vendor is notified of said changes with an explanation of the reasons for the changes.
- 3.1.3 To terminate, permanently or temporarily, Vendor's use of the Store in case it fails to meet any of the conditions of this Agreement or in any other way behaves in a way that is detrimental to the Store.
- 3.1.4 To withhold payment to Vendor in case it fails to meet the obligations under this Agreement.
- 3.1.5 To return the Products to Vendor in case Blue reasonably determines that there is an excess stock, provided that the Products are in good condition and may be commercially sold by Vendor. Blue shall pay necessary cost for such return.

3.2 Blue is obliged:

- 3.2.1 To operate the Vendor Sales Facility according to the terms of this Agreement.

- 3.2.2 To pay Vendor without delay for the Sales Price of the Products once a sale to a Buyer is completed and payment by the Buyer has been received by Blue, and to inform Vendor that payment has been made. Vendor shall receive payment covering both the Products and shipping.
- 3.2.3 To notify Vendor of any problems arising with payment from the Buyer in a timely fashion.
- 3.2.4 To notify Vendor of any problems with shipment or delivery that may originate with Vendor.
- 3.2.5 To keep and maintain the Products delivered by Vendor in good condition.
- 3.2.6 To notify Vendor of any claims or disputes from Buyers concerning the Products in order to resolve said matter.
- 3.2.7 To immediately inform Vendor of any defective Product provided by Vendor to give Vendor the possibility to replace said Product.
- 3.2.8 Not to disclose or to use any confidential information provided by Vendor, except as required by applicable legislation.

3.3 Blue is NOT obliged:

- 3.3.1 To provide any information of the Buyer to Vendor.

4. ORDERING AND SHIPPING

- 4.1 Blue shall manage inventory stock within Vendor Sales Facility, and shall issue a firm written order for the respective Product on or before eight calendar days prior to the date Blue requests it to be delivered.
- 4.2 Vendor shall, upon its receipt of such order, deliver the corresponding Product.

5. PRICES AND COMMISSIONS

- 5.1 Vendor sets the Sales Price of the Products or Services offered for sale through the Store.
- 5.2 As a consideration for the use of Vendor Sales Facility by Vendor, Vendor shall pay Blue the following amounts:
 - Initial fee: US\$10,000,000.00
 - Commission fee: twenty five (25%) of the Sales Price of the Products which have been sold from Blue to Buyers through Vendor Sales Facility.
- 5.3 Payment is to be made monthly by secure web-based payment methods or by bank transfer.

6. LIABILITIES

6.1 In the event a Product provided by Vendor is defective, does not meet the information displayed on Vendor Sales Facility, or does not meet the corresponding purchase order, Blue may cancel such purchase order and return the Product to Vendor.

7. TERM AND TERMINATION

7.1 This Agreement shall come into force as of the date last signed below.

7.2 This Agreement may be terminated if both Parties reach an agreement to do so.

8. OTHER CONDITIONS

8.1 This Agreement shall be governed by and construed in accordance with Japanese laws.

8.2 All disputes arising out of or related to this Agreement shall be settled, if possible, by means of negotiation. All unresolved disputes shall be settled by arbitration in Tokyo, Japan pursuant to the Commercial Arbitration Rules of The Japan Commercial Arbitration Association.

January 15, 2011

Sincerely,

Blue Inc.

By <Signed>

Agreed and Confirmed on January 25, 2011

Red Corporation

By: <Signed>

From: Jack Ruby
Sent: Friday, October 20, 2015 10:23 AM
To: Bill Hawk
Subject: Re: 福袋の件

ホーク様
了解しました。それでは、250 米ドルでお願いします。
契約書は、当方で作ってお送りします。

ルビー

-----Original Message-----

From: Bill Hawk
Sent: Wednesday, October 19, 2015 5:51 PM
To: Jack Ruby
Subject: Re: 福袋の件

ルビー様
御連絡有難うございました。買取方式として頂けるとのこと、有難うございます。
230 米ドルは余りにも安いので、250 米ドルでは如何でしょうか。250 米ドルであれば、当社
としてお受けできます。
宜しく御検討下さい。

ホーク

-----Original Message-----

From: Jack Ruby
Sent: Friday, October 14, 2015 2:51 PM
To: Bill Hawk
Subject: Re: 福袋の件

ホーク様
ご連絡ありがとうございます。ニュー・イヤー福袋を当社のブルー・ビレッジで販売する件に
ついて、御了解を頂き有難うございます。買取方式は、例外的な方式で、基本的には受託サー
ビス方式としたいと思いますが、今回は、特別に、買取サービスで了解いたしました。但し、
買取価格は 230 米ドルでお願いできませんでしょうか。230 米ドルで良ければ、10,000 個購

入いたします。

ルビー

-----Original Message-----

From: Bill Hawk

Sent: Wednesday, October 12, 2015 9:05 AM

To: Jack Ruby

Subject: 福袋の件

ルビー様

先日は、当社までお越し頂き有難うございました。社内で協議した結果、当社のニュー・イヤ一福袋をブルー・ビレッジで販売する件については、承認されました。但し、当社にとっては、ニュー・イヤ一福袋は目玉商品であり、ネゴランドであれば確実に売れる商品をブルー・ビレッジに提供することにはリスクもありますので、今回は買取サービスでお願いしたいと思ひます。買取サービスで宜しければ、1個 270 米ドルで 10,000 個を御提供したいと思ひます。

ホーク

Agreement

Whereas, Red Corporation (“Seller”) and Blue Inc. (“Buyer”) are the parties to the Vendor Contract dated on January 25, 2008 (“Vendor Contract”);

Whereas, the Buyer wishes to purchase the New Year Lucky Bag produced by the Seller for the New Year of 2016 (“Goods”) from the Seller and sell at Blue Village operated by the Buyer as a core product for the New Year Sale of 2016; and

Whereas, the Seller also wishes the Buyer to resell the Goods in Arbitria through Blue Village,

Now, THEREFORE, on October 27, 2015, the Seller and Buyer agree as follows:

Article 1 GOODS

1. The Seller shall sell and deliver to the Buyer, and the Buyer shall purchase from the Seller, 10,000 sets of the Goods.
2. The Seller shall give the Buyer an opportunity to check the sample of the Goods when the Buyer requests.

Article 2 PAYMENT

The Buyer shall pay to the Seller US\$2,500,000 for the Goods upon the completion of the delivery, by wire transfer to the Seller’s bank account.

Article 3 TRADE TERMS AND SHIPPING

Shipping shall be made by the Seller by December 10, 2015, at Nego Airport.

Article 4 THE PARTIES’ OBLIGATIONS

1. The Seller shall send the descriptive text for the Goods and provide the Buyer with necessary information as required in accordance with the Vendor Contract.
2. The Buyer shall not resell the Goods to the territories other than Arbitria.

Article 5 FORCE MAJEURE

Neither party shall be liable for failure to perform or delay in performing any obligation hereunder

to the extent that such failure or delay is attributable to force majeure. The term force majeure shall mean such acts, happenings, causes or circumstances as, including, but not limited to, war, civil disturbance, labor difficulties or direction of a governmental authority, which are beyond the reasonable control of the party affected.

Article 6 GOVERNING LAW

This contract shall be construed in accordance with and governed by Japanese laws.

Article 7 ARBITRATION

Any dispute arising out of or under this contract shall be settled by arbitration in accordance with the UNCITRAL Arbitration Rules, in Tokyo, Japan.

Red Corporation

By _____ <Signed>

Blue Inc.

By _____ <Signed>

2016 年 2 月 10 日

レッド社
アパレル事業部長
スワン様

ブルー社 ネット事業部長
ダイヤモンド

かねてから御連絡している T シャツの件については、合計で 3,000 人の方から返品の依頼を受けました。当社で慎重に検討した結果、T シャツの返品を希望されるお客様については、お一人あたり 100 米ドルをお返しすることで対応することにしました。100 米ドルという価格は、福袋の価格が 300 米ドルであったことや、不快な気持ちにさせてしまったことへのお詫びも考えると、適当な額であると考えています。但し、お客様には T シャツの送料を御負担頂くこととしました。また、返品・返金に伴い、1 件あたり 5 米ドルの手数料がかかりました。

以上のような処理により、当社は総額で 315,000 米ドルの損害を被りました。この損害は、貴社が、契約に違反し、竜のマークのついた T シャツを福袋に入れたことにより生じたものです。ついては、貴社に対して、当社に 315,000 米ドルを速やかにお支払いいただきますよう、請求致します。

別添 9

2016 年 2 月 15 日

ブルー社
ネット事業部長
ダイヤモンド様

レッド社 アパレル事業部長
スワン

御連絡有難うございました。

当社は、貴社との契約で合意されたニュー・イヤーフ袋を契約に従って納品しており、当社には何らの契約違反もありません。従って、貴社の損害賠償の請求に応じることはできません。なお、当該 T シャツについては、貴社において不要でしたら、当社に御返送ください。T シャツを御返送頂いたならば、貴社に 1 着あたり、60 米ドルをお支払いします。当社への送料は当社が負担します。

2016 年 2 月 20 日

レッド社
アパレル事業部長
スワン様

ブルー社 ネット事業部長
ダイヤモンド

御連絡有難うございました。

当社としては、貴社の御主張には全く同意できません。損害賠償として 315,000 米ドルをお支払いください。なお、返品された T シャツは、アービトリア国では売り物にならないと考え、発展途上国に衣服を寄付するというアービトリア国外務省が運営している支援プログラムに全て寄付しました。外務省からは感謝状を頂きました。

注：当該寄付による税務上の問題は考慮する必要はない。

別添 11

2016 年 2 月 24 日

ブルー社 ネット事業部長
ダイヤモンド様

レッド社
アパレル事業部長
スワン

貴社が T シャツを当社に返却してくれていれば、当社はこの T シャツをネゴランド国で定価である 100 米ドルで販売できたことは確実です。先日のメールでもお伝えしましたように、貴社が当社に T シャツを引渡して下さっていたならば、当社から貴社に 1 着あたり 60 米ドルをお支払いすることができました。それにより、貴社は返品による損害を軽減することができました。貴社はそうした機会を自ら放棄したのですから、万一、当社が貴社に対して何らかの理由により損害賠償義務を負うとしても、1 着について 100 米ドルの損害が発生したなどという主張は到底受け入れられません。

注：ブルー社がレッド社に T シャツを引渡していたら、ブルー社は 1 着あたり 60 米ドルをレッド社から受け取ることができた点について争いはない。

別添 12

2016 年 2 月 28 日

レッド社 アパレル事業部長
スワン様

ブルー社
ネット事業部長
ダイヤモンド

当社はこの T シャツを 2 月 8 日に寄付しました。当社としては、この T シャツを寄付することで、社会貢献に有効に活用したと考えています。竜の T シャツの事件は新聞やテレビでも批判的に取り上げられた結果、1 月のブルー・ビレッジの売上げは例年に比べて大きく減少し、営業利益にして前年比 5% 減となってしまいました。この寄付が好感をもって受け止められた結果、2 月になって例年並みの売上げ・利益となっています。

注：T シャツの事件がなければ 1 月の利益の減少がなかったであろうことに争いはない。

Red Corporation
Negoland

To: Mr. Orange
Blue Inc.

Memo

Red shall give Blue the right to order and be supplied the Alpha Series in precedence to other prospective purchasers during the first one month period from the release of the Alpha Series.

March 15, 2016
Eagle
Red Corporation

From: Bob Orange
Sent: Thursday, April 21, 2016 0:51 AM
To: Apparel Business Department, Red Corporation
RE: Urgent Order
[Message]
Please see attached.

Bob Orange, Blue, Inc.

[Attachment]

April 21, 2016

To Red Corporation

Order Form

Products: *d Series*

Unit Price: *US\$ 100.⁰⁰*

Quantity: *10,000.-*

Total Amount: *US\$ 1,000,000.-*

Contract:

Blue Inc.
Bob Orange

注：Contract 欄には注文書に関する契約書を記載することになっているが、記載されていない。メールの発信時間はアービトリア時間である。

別添 15

2016 年 5 月 16 日

レッド社御中

ブルー社

当社は、2016 年 4 月 21 日又は 30 日に Alpha Series 10,000 着を注文致しましたが、結局、貴社からは納品していただけませんでした。もし、契約通り Alpha Series を納品していただいていたならば、10,000 着が完売したことは確実です。納品していただけなかった結果、当社は 250,000 米ドル（100 米ドル×25%×10,000 着）の損失を被りました。

については、250,000 米ドルをお支払いただきますよう請求致します。

注：もし、Alpha Series が納品されていたならば完売したことについては争いがない。

注：損失額を考えるにあたり、ブルー社が販売に要したであろう費用等を考慮する必要はない。

別添 16

2016 年 5 月 22 日

レッド社御中

ブルー社

当社は、貴社とのお打合せに基づき、d Series 10,000 着を返送すべく運送を手配しました。しかし、運送会社が輸送中、5 月 20 日にアービトリア国で地震に巻き込まれ、d Series がすべて破損してしまいました。もはや売り物にならない状態であり、処分されました。

運送会社との契約上、地震による物品の損傷については、運送会社が免責されることになっています。また、当社が加入している保険で、今回の運送について適用される保険はありません。当社としては、如何ともしがたい事態ではありますが、地震という不可抗力によるものであり、悪しからずご了承ください。

2016年6月1日

ブルー社御中

レッド社

5月16日付及び5月22日付の貴信を拝見しました。

まず、Alpha Series についてですが、4月21日にAlpha Series の注文がなされたという事実はありません。また、優先供給期間は4月30日までであり、4月30日までには貴社からのご注文はなされませんでした。従って、当社に契約違反の事実はありません。

次に、d Series についてですが、当社に返送するまでが貴社の責任であり、返送途中で発生した事故については、貴社が負担すべきものですし、貴社が保険をかける等によってリスクに備えておくべきものでした。また、もっと早く返送してくれていれば、地震に合うこともなかったでしょう。d Series が返送されていたならば、1着あたり100米ドルで販売できました。従って、d Series が返送されなかったことにより当社が被った損害として、1,000,000米ドルの賠償を請求致します。

注：d Series が返送されていたならば、レッド社は1着あたり100米ドルで販売でき、完売していたであろうことについては争いがない。なお、1着あたりの原価は70米ドルである。

Equipment Lease Agreement

This Equipment Lease Agreement (this “Agreement”), made and entered into as of May 27, 2016, by and between Red Corporation (“Red”), a corporation organized and existing under and by virtue of the laws of Negoland, and Blue, Inc. (“Blue”), a corporation organized and existing under and by virtue of the laws of Arbitria (Red and Blue are collectively, the “Parties,” and respectively, a “Party”).

WITNESSETH:

WHEREAS, Blue has designed, developed and owns certain robot products; and

WHEREAS, Red desires to lease from Blue such products pursuant to the terms and conditions herein and Blue desires to accept such lease.

NOW, THEREFORE, in consideration of the mutual premises and covenants hereinafter set forth, the Parties agree as follows:

1. LEASE OF EQUIPMENT

1.1 Blue agrees to lease to Red, and Red agrees to lease from Blue, the equipment described below (“Equipment”) under the terms and conditions set forth herein.

Description	Quantity
Handling robot “X-5”	10
Management application software for X-5 (with customization for Red)	1
Instruction manual for X-5	1

1.2 Blue shall, at its cost and expense, deliver the Equipment to Red’s warehouse (“Warehouse”) separately designated by Red, by June 15, 2016.

1.3 Red may use the Equipment solely for the purpose of its internal inventory control and shipping preparation operation at the Warehouse.

1.4 Red acknowledges and agrees that Red uses the Equipment in a careful and proper manner.

1.5 Red shall maintain the Equipment in the same condition that such Equipment is received from Blue, and subject to reasonable wear and tear, return the Equipment to Blue in the same condition as in which the Equipment was received.

1.6 Red shall follow any and all instructions from Blue related to maintenance, usage or place of use of the Equipment.

1.7 Red shall not make any copies, reproductions, alterations, additions or modifications to Equipment in any manner without Blue's prior written consent.

2. RENTS AND FEES

2.1 In consideration of the lease of the Equipment hereunder, Red shall pay the following rents and fees pursuant to the manner separately agreed between the Parties:

- (i) Annual rents: One Hundred Eight Thousand United States dollars (US\$ 108,000)
- (ii) Annual maintenance fees: Twelve Thousand United States dollars (US\$12,000)
- (iii) One-time development fees: Twenty Thousand United States dollars (US\$ 20,000)

2.2 Notwithstanding the foregoing, Red may use the Equipment during the period of trial operation until June 30, 2016 without incurring fees.

3. OWNERSHIP

3.1 Parties acknowledge and agree that Blue shall retain any and all right, title, ownership and interest in and to the Equipment, and Red shall not create any lien or encumbrance on the Equipment.

4. WARRANTY AND INDEMNIFICATION

4.1 Blue hereby warrants to Red that the Equipment conforms to the specification as specified and provided by Blue. Blue further warrants to Red that the Equipment contains no error, flaw or deficiency which would materially interrupt or disable Red's use of the Equipment.

4.2 In case any errors, flaws or deficiencies are found in the Equipment during the period of one year from the delivery of the Equipment, Blue shall cure such errors, flaws and/or deficiencies for free as soon as practicable upon Red's request to Blue.

4.3 The warranties above does not apply where the Equipment has been subjected to abuse, misuse, neglect, negligence, improper handling, abnormal physical stress, abnormal environmental conditions, or use contrary to any instructions issued by Blue.

4.4 OTHER THAN AS SET FORTH ABOVE, BLUE MAKES NO WARRANTY WHATSOEVER, INCLUDING ANY (a) WARRANTY OF MERCHANTABILITY OR (b) WARRANTY OF FITNESS FOR A PARTICULAR PURPOSE.

4.5 Each Party shall defend, indemnify and hold the other Party harmless from and against any and all losses, costs, damages, expenses or liabilities (including attorney's and similar fees and expenses) arising from its breach of any of the terms and conditions set forth in this Agreement.

5. TERM AND TERMINATION

5.1 This Agreement shall become effective as of the Effective Date, and unless sooner terminated in accordance with Section 5.2, shall continue in full force and effect until June 30, 2019.

5.2 This Agreement may also be terminated by Blue immediately by sending a written notice to Red should:

(i) Red materially breach any provision of this Agreement and should Blue notify Red in writing, stating in such notice the obligations which Red has failed to perform, and should Red within fourteen (14) days after Blue's giving such notice, fail to remedy such breach;

.....; or

(iv) the Equipment be lost or damaged to the extent it cannot be restored to a state equivalent to when it was delivered to Red.

5.3 Upon any expiration or termination of this Agreement, Red shall promptly return any and all portions of the Equipment, pursuant to any and all instructions given by Blue.

5.4 The provisions set forth in Sections 3, 4, 5.3, 5.4 and 6 shall survive the termination or expiration of this Agreement.

6. MISCELLANEOUS

(Omitted)

6.5 This Agreement and any disputes related to or arising out of this Agreement shall be governed in all respects by Japanese law.

6.6 Any controversy or claim arising out of or relating to this Agreement shall be settled by arbitration in Tokyo, Japan. Such arbitration shall be conducted in accordance with JCAA Arbitration Rules.

6.7 This Agreement constitutes the entire agreement between the Parties with respect to the subject matter of this Agreement, and supersedes and replaces all prior or contemporaneous communications, discussions, understandings or agreements, written or oral, regarding the subject matter hereof. No amendment or supplement to or modification of this Agreement shall be binding unless made in writing and signed by a duly authorized representative of each of the Parties.

IN WITNESS WHEREOF, the Parties by their duly authorized representatives have executed this Agreement upon the date first set forth above.

Red Corporation

Blue, Inc.

By _____<Signed>_____

By _____<Signed>_____

製品仕様

(略)

- ・ ロボットは、倉庫の形状にあわせ、管理アプリに入力された搬送経路に従い作動します。
- ・ ディープ・ラーニング機能がオンの場合、ロボットが学習・選択した最適な搬送経路を走行します。このため、管理アプリに入力された搬送経路とは違うルートを通ることがあります。

(略)

- ・ 衝突回避センサは前方 50cm 以内にある障害物を認識してロボットを停止させます。

(略)

- ・ ロボットは摂氏-10 度から 45 度の間で作動することが想定されています。これ以外の温度の環境下では誤作動を引き起こす可能性があります。このため、使用は推奨しません。

説明書

本説明書に記載された注意書きを必ずお読みください。

(以下はその抜粋)

- ・ お使いになる前に、倉庫の形状について、管理アプリを使って正確に入力してください。
- ・ 倉庫の形状、商品の種類、商品の保管場所、棚、デフォルトの搬送経路が変更になる場合には、その都度、管理アプリを使って入力してください。
- ・ ディープ・ラーニング機能がオンの場合、最適な搬送経路を学習する過程においてさまざまな経路を実際に探索しながら走行することがあります。それを希望しない場合には、ディープ・ラーニング機能をオフにしてください。
- ・ ディープ・ラーニング機能により選択された搬送経路がユーザのニーズに合致したものであるかは、ユーザの責任でご確認ください。

別添 21

2016 年 8 月 25 日

ブルー社御中

レッド社

2016 年 8 月 12 日、貴社のロボットが商品棚に激突したことが原因で、当社の倉庫内で発火事故が発生しました。幸いなことに、倉庫自体に対する損害はありませんでしたが、在庫 50 万米ドル相当が商品としての価値が失われ、破棄されました。

今回、貴社のロボットが商品棚に激突したのは、貴社のロボットが正常に機能しなかったためであり、貴社のロボットが正常に機能していたならば、今回の事故は発生しませんでした。貴社は、リース契約において、ロボットが正常に機能することを保証しています。

については、上記 50 万米ドルについて損害賠償を請求致します。また、リース契約を今月末で解約し、未経過分のリース料として 9 万米ドルの返還を請求致します。

別添 22

2016年8月27日

レッド社御中

ブルー社

8月25日付けの貴信を拝見しました。

今回の事故の原因は、貴社が商品棚の位置変更をインプットし忘れたこと、および倉庫内の温度が50度近くになっていたことにあり、当社のロボットの機能不良によるものではありません。従って、当社が損害賠償責任を負うことはありません。

また、リース契約上貴社による解約権は認められておりません。したがって、いずれの支払の要求についても応じることはできません。

<福袋事件>

ブルー社の請求

レッド社はブルー社に対して、315,000 米ドルを支払え。

争点

- ① レッド社にはニュー・イヤー福袋のブルー社への提供に関して、債務不履行があったか。
- ② レッド社に①の債務不履行があったとした場合、レッド社がブルー社に対して支払うべき損害賠償額は 315,000 米ドルか。

<アルファ事件>

ブルー社の請求

レッド社はブルー社に対して、250,000 米ドルを支払え。

レッド社の反対請求

ブルー社はレッド社に対して、1,000,000 米ドルを支払え。

争点

- ① レッド社は、Alpha Series10,000 着をブルー社に提供する法的義務に基づく債務不履行責任として、250,000 米ドルを支払う義務を負うか。
- ② ブルー社は、d Series のレッド社への引渡しに関する債務不履行責任として 1,000,000 米ドルを支払う義務を負うか。

<ロボット事件>

レッド社の請求

ブルー社はレッド社に対して、590,000 米ドルを支払え。

争点

- ① ブルー社には別添 18 の契約に関して、債務不履行があったか。
- ② ブルー社に①の債務不履行があったとした場合、ブルー社がレッド社に対して支払うべき損害賠償額は 500,000 米ドルか。
- ③ レッド社は別添 18 の契約を解約することができるか。その場合、残期間のリース料の返還を受けることができるか。