

日本におけるLNG輸入契約に関する 考察及び再交渉

日本の公正取引委員会は、海外から日本へ輸入される液化天然ガス（LNG）の転売制限が不当に競争を阻害しているおそれがあるとして近時調査を開始しました。当該調査は、日本のLNG輸入市場に劇的な変化をもたらす可能性があります。

The review and renegotiation of Japanese LNG import contracts

Japan's Fair Trade Commission (JFTC) is currently conducting an investigation into alleged unfair restrictions on the resale of liquefied natural gas (LNG) imports into Japan from abroad. The investigation could lead to a radical shake-up of the Japanese LNG import market.



日本における展開

日本は世界のLNG産出量のうち3分の1以上を輸入しています。LNGは、日本において発電用燃料及び都市ガスとして利用されていますが、10年から20年の長期に及ぶ契約期間で、いわゆる「仕向地制限条項」を盛り込んだ契約に基づき調達されるのが一般的です。当該条項は、第三者へのLNGの転売を制限することで、市場分割によるLNGの売り手の権益保護を意図したものです。LNGの売り手の多くは、日本（及び他の北方アジアのLNG調達国）に対するLNG販売において当該条項を盛り込むことに成功してきました。

しかしながら、日本における市場環境は急速に変化しています。LNGの買い手である日本企業は、原発の再稼働及び再生可能エネルギーへの依存度増加、並びに日本におけるガス、電気の実自由化等の影響で、LNGの消費量が輸入計画及び約定量を下回ることによる余剰在庫のリスクに直面しており、将来的にはLNGの転売を可能とする契約の柔軟化が必要になると見込まれています。

2016年5月、経済産業省が発表したエネルギー白書によれば、①EUにおける仕向地制限条項緩和・撤廃の経験も参考にした、競争法の観点から見た仕向地制限条項の精査及び②アジアを始めとするLNG輸入国との連携等により、LNGの市場流動性向上に向け取組を続けることが重要とされています。また、仕向地制限条項緩和の必要性は、2016年5月に開催されたG7エネルギー大臣会合においても確認されました。

近時の報道によれば、公正取引委員会は、既存のLNG輸入条件を明確にし、市場の構造や取引慣行などを把握するため、LNG調達契約を収集し、電力、ガス会社等LNGの輸入企業からの聞き取り調査を行っているとのことでした。

Developments in Japan

Japan imports more than one third of global LNG production volumes. LNG is used in Japan as a feedstock for power generation and as city gas, and is typically procured under long-term (10 to 20 year) contracts which often contain so-called "destination restriction" clauses. The aim of these clauses is to prevent LNG resales to third parties and so to protect the segregated market interests of LNG sellers. LNG sellers have generally been very successful in getting these clauses in place in LNG sales into Japan (and also into other North Asian LNG buyer countries).

The commercial landscape in Japan is fast changing however. Japanese LNG buyers are now facing surplus inventory risk, as LNG consumption falls below import projections and commitments (particularly in light of a combination of lifting the suspension of nuclear energy generation, greater reliance on renewable energy sources and the increasing liberalization of Japan's gas and electricity markets), and will need the flexibility to undertake LNG resales in the future.

An Energy White Paper published by the Ministry of Economy, Trade and Industry (METI) in May 2016 said that it was important for Japan to seek to increase LNG market liquidity through efforts such as (i) an investigation into destination restriction clauses from the competition law perspective (based on the experience of the relaxation or abolishment of destination restriction clauses in the European Union), and (ii) collaboration with other LNG importing countries, particularly in Asia. The need to relax destination restriction clauses was also affirmed at the G7 Energy Ministerial Meeting in the same month.

According to recent media reports the JFTC is currently working to clarify existing LNG import conditions and to understand relevant market structures and trading practices by collecting LNG supply contracts and surveying gas and electric companies and other parties related to LNG importing.

経済産業省が近時公表した資料によれば、供給事業者と日本及び韓国の主要な需要家が締結したLNG長期調達契約のうち、約8割に仕向地制限条項が盛り込まれていると試算されています。当該条項は、買い手の事業活動に対する不当な制約を禁止する私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（「独占禁止法」）に違反する可能性が高いと考えられています。LNG輸入契約に関して禁止される行為の例としては、直接的な転売制限とは別に、転売に関する利益分配の計算において、追加費用の控除を認めない条項、転売先及び転売価格に関する秘密情報の開示を要求する条項、分配利益の速やかな計算が確保できない条項が挙げられます。

独占禁止法は海外における事業活動にも適用されることから、公正取引委員会が違反の認定をした場合、LNG取引に係る取決めも変更する必要に迫られます。現時点では公正取引委員会は公式な見解を公表していませんが、年内には独占禁止法違反のおそれがある旨の見解が公表されるとの報道がなされています。

According to a document recently published by METI, it is estimated that destination restriction clauses are included in approximately 80% of long-term LNG procurement contracts made between suppliers and major users in Japan (and Korea). Some of these clauses are very likely to be subject to Japan's Act on Prohibition of Private Monopolization and Maintenance of Fair Trade (the **Antimonopoly Act**), which prohibits unfair restrictions on the business activities of trading partners. Examples of prohibited behaviours in the context of LNG import contracts, apart from direct resale restrictions, could include clauses that do not provide for the deduction of additional costs in the calculation of distributed profits with respect to resales, clauses that demand the disclosure of confidential information regarding resale buyers and resale prices and clauses that do not ensure the prompt calculation of distributed profits.

As the Antimonopoly Act applies also to business practices abroad, LNG sale and purchase arrangements will have to be revised if the JFTC decides that they are in violation. Although the JFTC has not issued any formal opinions to date, media reports suggest that the JFTC could make a statement on potential Antimonopoly Act infringements before the end of the year.

ヨーロッパの経験から学べること

ヨーロッパは、過去に、ガス及びLNGの売買契約に関して同様の見直しを迫られた経験があるため、日本向けLNG売買契約の再交渉にあたっては、ヨーロッパでの経験を活かすことが可能です。

2002年から2007年にかけて、ECにおいて、複数のガス及びLNGの供給会社に関わる案件について、いくつも重要な決定がなされました（それらは、まとめてアルジェリアケース（又はソナトラックケース）などと呼ばれます）。これらの決定の内容を総合すると、ECは、買い手が商品の輸送について責任を負う取引（パイプラインを利用したガスの生産現場（プロダクション・ポイント）取引及び本船甲板渡し条件（FOB）に基づくLNG取引）において、仕向地の変更を制限する条項、仕向地を固定する条項、及び転売を制限する条項はいずれも法的拘束力がなく、関連契約から削除されるべきと判断したといえます。逆に、ECの判断として、取引条件が本船着岸渡し条件（DES）であって、かつ（買い手だけにその分配利益から仕向地の変更に伴う増加コストを負担させるという方式ではなく）売り手・買い手間の利益分配前にかかる増加コストを両者に均等に負担させる方式の利益折半（プロフィット・シェアリング）のメカニズムが盛り込まれている場合には、それらの条項はFOBの場合ほど大きな問題とはいえないかもしれないとのことです。

Lessons to be learned from Europe

The historical re-regulation of gas and LNG sales in Europe could provide invaluable insights for persons responsible for managing the renegotiation of previously agreed contractual provisions for the sale and supply of LNG into Japan.

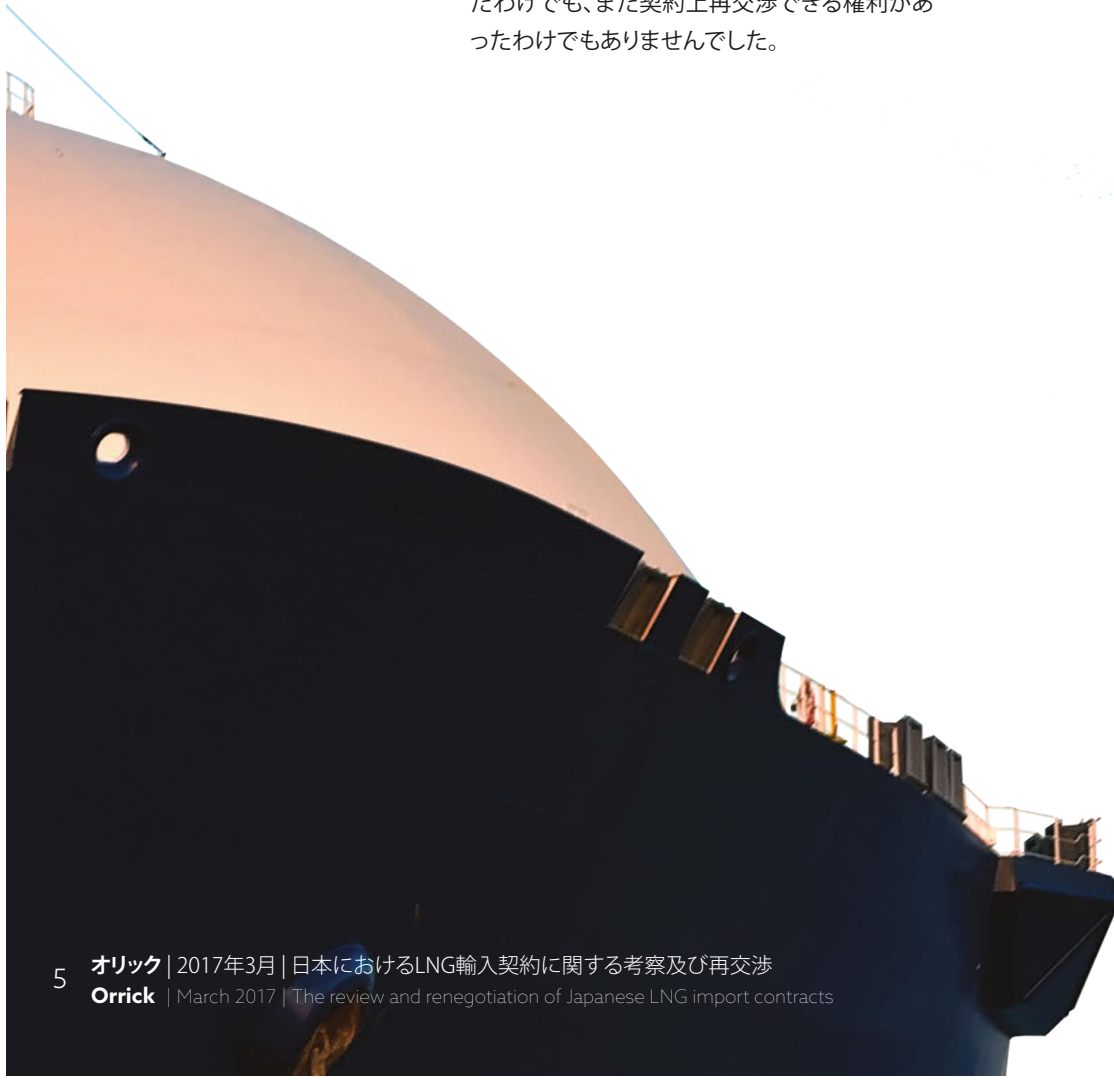
A number of decisions of the European Commission (**EC**) were made in a series of cases between 2002 and 2007 involving several gas and LNG production and sales companies, which are together popularly often described as *the Algeria case* or simply as *Sonatrach*. The collective outcome of these decisions was a determination by the EC that destination diversion control, territorial demarcation and resale restriction clauses in sales where the buyer has assumed responsibility for transporting the commodity (production point sales for pipeline gas and free on board (**FOB**) sales for LNG) would be unenforceable and would have to be severed from the relevant contracts. Such clauses could, said the EC, perhaps be viewed more favourably in delivered ex ship (**DES**) sales contracts but only where there was a related profit sharing mechanism where the additional costs associated with the diversion were borne equally between the seller and the buyer before the profits were then divided between them (rather than one where the buyer alone had to bear those costs from its share of the profits).

日本のLNG調達事業者の多くは、これまで主にDESの条件でLNGを購入してきた経緯があることから、仕向地を完全にコントロールされていた過去の契約から、仕向地の変更が許容される代わりに売主・買主双方にメリットがあるように利益とコスト折半するという新方式に移行するにあたっては、その方法につき十分に注意する必要があります。

日本のLNG調達事業者にとっては、こうしたLNG売買契約の条件の変更について、規制当局に強制される前にコマーシャルに売主と合意することができないか、そのために何か有用な先例がないかという点も重要な関心事であろうと思われますところ、繰り返しになりますが、ここでも（少し前のこととはいえ）ヨーロッパの経験が役に立つと思われます。英国では、1980年代の後半にガス自由化が行われると、独占的なガス購入者であったブリティッシュ・ガスは、自社のガスの調達先であるすべての売り手との間で、それまで高価格かつ長期のコミットメントが求められていた契約の見直しに着手しました。これらの契約の再交渉は1990年代初めまで続けられました。これらの交渉がうまくいったことが、ブリティッシュ・ガスが現在も優良企業として存続している理由の一つとなっているわけですが、そのときの契約再交渉は法的にその必要があったわけでも、また契約上再交渉できる権利があったわけでもありませんでした。

For Japanese LNG buyers, most of whom have been buying LNG on a DES basis, there might therefore need to be a carefully managed transition away from absolute destination restriction controls to a new world of permissible diversions and mutually beneficial cost and profit sharing arrangements.

Japanese LNG buyers might also wish to reflect upon whether there is any useful precedent for forcing the commercial changes which they might need even without the insistence of a market regulator as the agent for change. Once again, although even further back in time, there is a useful European precedent to consider. Following the liberalisation of the United Kingdom gas market in the late 1980s the monopsony gas buyer British Gas embarked on an ambitious programme of renegotiating significant volumes of high priced and long term take or pay commitments with all of the gas producers from whom it bought all of its gas requirements. These renegotiations took place through the early 1990s. They were successful and they ensured the continuing survival of British Gas – and this all happened despite the absence of any statutory imperative or contractual right for such renegotiations to take place.



最後に

経済産業省及び公正取引委員会は、日本にとって最善の制度を構築するにあたり、EUにおける天然ガス及びLNGに対する規制の経緯を考慮する可能性が非常に高いため、EU市場における規制緩和から得られる教訓は日本及び他の北方アジア諸国の市場関係者にとって極めて有益なものです。日本のLNG輸入に係る今後の方向性は、公正取引委員会の判断次第ではあるものの、EUの天然ガス輸入市場における先例にならうものと考えられます。

日本における変化はやがて韓国及び他の北方アジア諸国におけるLNG輸入市場にも波及するでしょう。仕向地制限条項を修正する場合、LNGの買い手は、従前に比べより有利な条件を売り手から引き出すことが可能であり、ひいては世界のLNG需給に影響を与えるほどの日本を中心とする新たなLNG市場が到来するでしょう。

もっとも、日本及び北方アジア諸国におけるLNG契約の（既存契約、近い将来における更新契約及び新規契約での）新方式への移行にあたっては、契約上の商業バランスがそのまま保持されるよう、また価格見直し条項、ハードシップ条項又は不可抗力条項に意図せず抵触することのないよう注意する必要があります。

Conclusion

METI and the JFTC are very likely to be considering the historical regulation of gas and LNG sales in Europe as part of their thinking about what could be best for Japan, and the lessons learned from the re-regulation of the European market could be invaluable for all Japanese and other North Asian industry players. The future direction for Japanese LNG imports will certainly depend upon where the JFTC's deliberations come out but this is a future which has been experienced already in the European gas import markets.

Changes in Japan could also be reflected in Korean and other North Asian LNG import markets. If contractual resale restrictions are modified then LNG buyers could secure favourable revised conditions from sellers which could herald the introduction of a new Japan-centered LNG market with the ability to influence worldwide LNG supply and demand conditions.

However, care will also be needed in the transition to a new world of LNG contracting in Japan and North Asia (in existing contracts, impending renewals and new contracts), to ensure that the economic balance of the contract remains intact and that price reopener, hardship and force majeure provisions are not inadvertently triggered.

詳細はチームメンバーにお問い合わせください。

Please contact our team members for further details and information.



ピーター・ロバーツ
パートナー
ロンドン

電話: +44 20 7862 4684
proberts@orrick.com

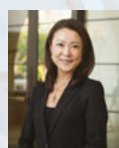
Peter Roberts
Partner
London

Tel: +44 20 7862 4684
proberts@orrick.com



片山 洋一
パートナー
東京
(第二東京弁護士会所属)
電話: +81 3 3224 2921
ykatayama@orrick.com

Yoichi Katayama
Partner
Tokyo
Daini Tokyo Bar Association
Tel: +81 3 3224 2921
ykatayama@orrick.com



若林 美奈子
パートナー
東京
(東京弁護士会所属)
電話: +81 3 3224 2926
mwakabayashi@orrick.com

Minako Wakabayashi
Partner
Tokyo
Tokyo Bar Association
Tel: +81 3 3224 2926
mwakabayashi@orrick.com