

第三回インターカレッジ・ネゴシエーション・コンペティション問題

11月8日修正版

1 レッド・インダストリーズ社（以下、「レッド社」）は、ネゴランド国の鉄鋼・自動車等のメーカーである。ネゴランド国はアジアの一國で、人口が6千万人、面積が70万平方キロメートルである。首都はネゴネゴである。ネゴランド国は全体としてはかなり温暖な気候に恵まれている。一人当たり国民総所得は1万5千ドル程度で経済は比較的安定している。ネゴランド国は、比較的鉱物資源に恵まれており、かつてはその輸出を主体としていたが、現在では先端的な産業も発達している。レッド社はそのようなネゴランド国の先端産業を担う主力企業のうちの一社である。

もともとレッド社は、それまで兵器を輸入に頼っていたネゴランド国によって、国策の一環として兵器の国産化を行うための国営企業として、1900年に設立され、戦車や機関銃、砲弾等を製造してきた。その後、1940年のネゴランド国の敗戦を契機に、レッド社は民営化されるとともに、平和産業へと転換し、鉄鋼製品と自動車を二大部門として成長してきた。また、もともと兵器会社として設立された経緯もあり戦車や砲弾等の軍事関連部門も存在する。レッド社の概要は別紙1のとおりである。

2 ブルー・マテリアル社（以下、「ブルー社」）は、アービトリア国の非鉄・機械等製造業者である。アービトリア国はヨーロッパの一國で、人口が5千万人、面積が40万平方キロメートルである。北方に位置しているわりには、暖流の影響もあって気候は比較的温暖である。アービトリア国は、輸出重視型の開放経済を持つ高度に発達した工業国であるが、天然資源にも恵まれている。ヨーロッパの主要な市場に近いということもあって経済は高度に発展しており、一人当たり国民総所得は4万ドル、また、生活水準、平均寿命、国民の健康等でも世界的に高いレベルに位置している。

ブルー社は同国で有名な事業家であるハーロック氏によって1890年に設立された。当初、非鉄金属などの基礎素材が中心であったが、その後アービトリア国経済の発展にも乗じて、金属加工・アルミ缶製造、自動車・オートバイ部品、半導体関連・電子部品へと分野を拡大し、近年ではエネルギー・環境ビジネスなどにも力を入れてきた。特に、最近では燃料電池や水素吸蔵合金の研究開発に力を入れているが、未だ本格的な実用化には至っていない。また、ハーロック氏は有名な自動車好きであり、創業の当初から外国車の輸入販売も行ってきた。ブルー社の輸入車販売部門はハーロック・オートというブルー社の100%子会社であり、主として日本・ヨーロッパの自動車を扱っている。ハーロック・オート社の社長は創業者であるハーロック氏の子供であり、ブルー社の取締役を兼任している。ブルー社の概要は別紙2のとおりである。

3 2003年以降、レッド社は自動車部門の不振を打開するための新型乗用車の開発に注力していた。今回の開発のコンセプトは、操作性、居住性、燃費の全てで従来の基準を大きく上回るファミリーカーであったが、レッド社が構想する新型車の製造には、従来の品質を遥かに上回るエンジン部材やサスペンション部材が必要であった。そこでレッド社が目をつけたのが、主として自動車部品の分野で世界トップクラスの技術力を誇って

いたブルー社であった。2004年の春にはレッド社の社員が何度もブルー社を往訪し、ブルー社に新型車用の高品質エンジン部材、サスペンション部材の供給を依頼した。ブルー社としては、その当時、自動車用部材の主要な輸出先であったN国経済の低迷により自動車部材の売上げが頭打ち傾向にあり、新しい商売を探していたところであったことから、レッド社の申し出を興味深いものとして検討した。確かに、レッド社が企画した車は当時の国際水準と比較しても全ての分野で画期的なものであり、もし、企画通りの車の開発に成功したならば、世界各国のファミリーカー市場で高い競争力を有する可能性を持っていると見込まれた。

また、レッド社の開発スタッフによって、ブルー社が特許権を有する電子制御技術を利用すれば、新型車の燃費をより一層高めることができることが確認された。このため、レッド社は当初の申し出に加えて、当該特許のライセンス供与を依頼した。

4 ブルー社としては、それまでレッド社を含むネゴランド国の企業とは取引を行ったことはなかったが、今回の企画の持つ高い可能性に注目し、この申し出に基本的に応じることとした。しかし、次の2つの条件を求めることとした。第一に、エンジン部材、サスペンション部材については、レッド社のために特別に製造するものであるため、相当の受注を確保する必要があると考えられた。そのため、今後5年間、今回の新型車のエンジン及びサスペンション部材はブルー社のみから購入すること、及び、毎年一定量以上購入することを求めることとした。第二に、ブルー社が最高品質の部材と最新の電子制御技術を提供することによって画期的な性能となる新型車は、恐らくアービトリア国においても競争力を有するものと考えられた。ブルー社は子会社のハーロック・オートで輸入自動車を扱っている。アービトリア国の景気が好調であることもあって、同国での乗用車需要自体は旺盛であるが、ハーロック・オートは主力商品に恵まれず、最近の売上げはいまひとつである。もし、ハーロック・オートの主力商品として今回の新型車を取り扱うことができれば、相当の売上げが期待できることから、ハーロック・オートを新型車のアービトリア国における輸入総代理店とすることを求めることとした。

レッド社がライセンスを求めてきている特許は国際的にも高い評価を得ているものであり、通常は最低でもアップ・フロントで1億円程度、加えて製品売上高の0.5%程度のライセンス料を要求するものである。但し、以上の2つの条件が満たされるならば、今回はエンジン・サスペンション部材を提供することもあり、アップ・フロントで1000万円のみを要求し、売上高に応じたライセンス料は要求しないこととした。2004年7月、ブルー社を往訪したレッド社の幹部に対し、上記の内容が伝えられた。

5 レッド社は上記のようなブルー社の条件を全て受け入れることとした。第一に、現在レッド社が必要とする品質の部材を提供できるのはブルー社以外にはおらず、ブルー社から全ての部材を購入することは何の問題もないと考えられた。また、ブルー社が求める最低購入量もレッド社の製造計画に照らして妥当なものであり、やはりレッド社として受け入れ可能なものであった。第二に、レッド社の乗用車の売上げは、国内が60%、アジアが20%、アメリカ・アフリカ等が15%であり、ヨーロッパはわずか5%程度であ

った。レッド社としては、いずれはヨーロッパ市場での売り上げを拡大したいと考えていたが、アービトリア国での知名度が高まればヨーロッパ市場全体にとって好影響となると予想された。ハーロック・オートの実力には未知数な部分があったが、この申し出を断った場合には部材の供給やライセンスを含めた全ての申し出が拒否されるのではないかと懸念されたし、また、レッド社として他にアービトリア国の適当な販売業者を知っていたわけでもなかったことから、やはりこの点についてもブルー社の申し出を受けるとした。今回の新型車の製造にあたり、ブルー社の特許を欠くことはできなかった。他方、この特許に高額なライセンス料を支払った場合には、全体としての新型車の価格の上昇につながる。レッド社はそもそも全てのエンジン・サスペンション部材をブルー社から購入するつもりであったから、ライセンス料を低額に抑えてくれるというブルー社の提案は非常に有難いものであった。

6 以上のような両社の意向から、2004年9月、ブルー社とレッド社は別紙3の覚書を締結するとともに、別紙4のライセンス契約書を締結し、新型車の開発、部材の製造を開始した。その3ヵ月後である2004年12月には部材の試作品が完成し、2005年4月には試作車が完成した。ブルー社の部材、電子制御技術とレッド社の乗用車の相性は抜群であり、新型車は予想通りの高性能車となった。この新型車の製品番号はX-1001と決定された。X-1001は各種試験を順調にパスし、発売時期は2007年1月、基準販売価格は180万円と決定された。また、ネゴランド国のみならず、アジア、アメリカ市場やアービトリア国でも同時に発売することが決定された。

2005年6月、レッド社とブルー社は、本格的な製造と販売に向けて、別紙5の販売店契約および別紙6の部品供給契約を締結した。販売店契約の締結交渉の際に、レッド社とブルー社の間で2つの点が問題となった。第一は、レッド社からブルー社に対する要求である。レッド社は、ハーロック・オートのアービトリア国内での販売実績が2年連続して年間最低販売台数を下回る場合には、販売店契約を解除する権利を留保することを強く主張した。レッド社としては、ハーロック・オートを独占的販売店とする以上、ハーロック・オートが期待する働きをしない場合には、別の販売店を選任する余地を確保する必要があるというのがその理由であった。レッド社はこの条項を契約に盛り込むことなしには契約はできないと強行であり、また、ブルー社の法務部もそのような条項が販売店契約に盛り込まれること自体は珍しくないと言ったことから、ブルー社はこの点を受け入れることとした。レッド社から提案された最低販売台数は年間8000台であったが、交渉の結果、年間5000台で決着した。

他方、ブルー社からレッド社に対して一つの要求がなされた。ブルー社が市場を調査したところでは、ファミリーカーに対するアービトリア国内の需要は旺盛であった。但し、国内メーカーと外国メーカーを比較すると、圧倒的に国内メーカーのシェアが勝っていた。その理由は、国内メーカーであるイエロー・モーターズが国際的にも競争力のある優れた乗用車を製造していることが第一であると思われるが、アービトリア国が他の多くの国と異なり左側通行であるため、同国内で通常走っている車は右ハンドルであり、一般の人は左ハンドルである輸入車を敬遠する傾向になることが指摘されていた。そこで、ブルー社

からは、アービトリア市場向けに右ハンドル車を製造するように依頼した。しかし、レッド社は、アービトリア国でどれだけ売れるかわからない状況で、アービトリア国のために右ハンドル車を製造することはレッド社にとって予想外の負担となることが懸念された。また、同じように左側通行である日本の販売店からは、そのようなニーズは聞こえてきていない。さらに、今回の新型車の高性能をもってすれば、宣伝等さえうまくやればハンドルの位置にかかわらず十分な競争力を持つというのがレッド社の見方であった。そこで、契約交渉の席においてレッド社の担当者は、「アービトリア国での売上げの増加のために合理的と考えられるブルー社からの要求には誠実に対応する、旨の契約条項を盛り込むこととしてはどうか。もし、仕様を調整すればアービトリア国での売上げが増加するというのであれば、コスト面で割が合わないということでもない限り、レッド社としても当然そのような仕様調整に対応するつもりである。」と回答し、ブルー社はこれを受け入れた。

7 新型車は、予想を超える売れ行きであった。当初、ネゴランド国内での売上げとしては、月間3000台程度を予想していたが、発売直後から月間5000台のペースを記録していた。アジアやアメリカのマーケットでも、いずれも予想比3～5割増しの注文があって生産が追いつかない状況であった。

アービトリア国でも2007年1月の発売直後は好調であったが、次第に売上げは低下した。発売後の3ヶ月は月間500台を記録したが、その後は月間300台程度であり、このままでは最低販売台数をクリアできない状況である。販売の現場のスタッフによると、高性能を聞きつけてショールームを訪れる人は多いが、右ハンドル仕様があったら買うのに、といて購入を取りやめる人が多いとのことであった。また、自動車専門誌でアービトリアの著名な評論家が、燃費や居住性では申し分ないが、この車の左ハンドルは特にアービトリアの道では運転しづらい気がする、といった記事を書いたこともそうした傾向に拍車をかけているようである。実際、ハーロック・オートの本社には、右ハンドル車販売への要望が寄せられていた。

こうした状況を打開するため、2007年4月、ブルー社はレッド社に対し、右ハンドル車の販売を至急検討するよう要求した。ところがレッド社の回答は、「ネゴランド国内の需要に応えるための増産に対応するのが先決であり、右ハンドル需要に応える余裕はない」というものであった。実際、当時の生産能力は最大で月間6000台程度であったが、アービトリア国以外での注文を合わせただけで月間10,000台に上っており、まさに工場をフル回転している状況であった。ブルー社は、販売店契約締結時の理解に従って、至急アービトリア国仕様車の製造を行うよう重ねて要求した。しかし、レッド社からは、直ちに右ハンドル車の製造を開始することは無理であるとの回答が繰り返されるのに加え、日本では左ハンドルでも相当の売上げを挙げているので、日本の例も参考に販売戦略を見直し、売上げの増加に努力されたいとの返答があった。

8 ハーロック・オートの努力もむなしく、2007年1月から12月の売上げは、4000台に止まった。2007年12月にレッド社の本社で国内外全ての販売店を集めて行われた販売店会議の場で、ハーロック・オートの代表者は重ねて右ハンドル車の製造

を求めたが、レッド社からは、「アービトリア国の事情は分からないでもないが、現在、別の車種のために建設していた工場を新型車用に改装中であり、2008年夏に完成する。そうしたら右ハンドル車を製造する余裕も出るかもしれない。それまでは、我慢して欲しい。それまでの間、左ハンドルのままでも売り上げを伸ばすための営業努力をして欲しい。」との返答であった。アービトリア国以外の販売店に聞いてみると、いずれの販売店も当初設定された最低販売台数の2倍は確実に売れているとのことであった。ハーロック・オートでは、新型車が左ハンドルであることが原因での顧客の抵抗感を減らすため、ショールームに訪れた人に十分な試乗の機会を与えるほか、希望者には左ハンドル運転者向き無料講習会も企画する等の営業努力を行った。しかし、やはり売り上げはぱっとせず、月間の売り上げも200台程度に止まっていた。

2008年7月に新工場が完成したが、やはり右ハンドル車の製造は開始されなかった。この時点での生産状況は、月間の注文が12000台であるのに対し、生産能力が13000台といったところであった。従って、1000台分を右ハンドル車に割り当てることも可能であったが、そのためにはラインの改造のためのコストがかかるし、また、年末にかけて2000台程度月間の注文が増加することが予想されたことが理由である。ブルー社がレッド社に問い合わせると、「新工場は完成したが、依然として各国からの注文に応じるのが精一杯の状況である。また、右ハンドル車製造のためのラインを設けると相当のコストがかかり、右ハンドル車の価格は220万円程度に跳ね上がってしまう。こうした事情からすると、右ハンドル車の製造の余裕はない。」とのことであった。

ハーロック・オートでは2008年7月から9月にかけてショールームに来た顧客にアンケートを実施し、2008年10月にその結果について別添7のレターをレッド社に送付した。レッド社からは、レターを受領したことの確認と、対応について検討する旨の返答があったが、その後このレターについてレッド社から更なる返答がなされることはなかった。

9 2008年12月頃、レッド社とブルー社の関係に影響を与える出来事が生じた。新型車の売れ行きは依然として好調であり、ここ数年は堅調であると見込まれていた。そうした新型車の好調さに狙いをつけて、新進工業国のC国の自動車部品メーカーであるブラウン社から、新型車のエンジン、サスペンション部品の供給をしたいとの申し出があった。ブラウン社の提案は、ブルー社と異なる技術を用いているが、品質や機能としてはブルー社の部材と同程度のものを3割程度安い価格で供給するというものであった。レッド社の社員がブラウン社の工場を訪れる等して品質を確認したが、確かに品質はブルー社のものと同様であった。レッド社がブルー社との間で締結した部品供給契約において5年間は他社から購入しない旨の規定が含まれているため、ブラウン社との交渉にあたっていた経営企画部長は法務部に相談した。そうしたところ、法務部が外部の弁護士にも確認のうえ回答してきたところによれば、「3年以上の長期間にわたり、他の業者から製品を購入することを禁止する契約は、実際に競争制限的効果が生じているかどうかにかかわらず、当然に独占禁止法に違反し、無効である。同一業者からの最低購入量を定める契約も、結果的に他の業者から製品を購入することを妨げることとなるので、同様である。」との最高裁判

決が丁度一年前に出ているとのことであり、この判例の基準によれば、部品供給契約の第3条はネゴランド国内では独占禁止法違反で無効となることは明らかであるとのことである。同社の法務部では、最近類似の購入契約を扱う機会がなかったこともあり、そのような判例の存在には気が付いていなかった。

今のところ、独占禁止法を所管する当局に伝わっている恐れはないものの、ブラウン社が騒いだ場合には当局から競争制限的な取り決めをやめるよう勧告を受ける可能性がある（とはいえ、ネゴランド国の独占禁止法の執行状況から判断すると、本件のような事例であれば、勧告に従わなかったとしてもレッド社の役職員が刑罰に処せられるということはなく、レッド社が5百万円程度の罰金を課される程度であると考えられる）。また、そもそも、ブラウン社の方が値段が安いことから、レッド社はできることならばブラウン社から購入したいと考えようになった。しかし、ブルー社から部品を購入するのをやめるのはよいが、ブルー社の電子制御装置の特許は新型車にとって必須の要素であり、このライセンスは受け続ける必要があった。レッド社の研究所によれば、あと2年後にはブルー社の特許に依存しない代替技術の開発が可能であるが、それまでの間はブルー社の特許を使い続けざるを得ないとのことである。この点について、レッド社の法務部で検討したところ、ライセンス契約ではその期限は2010年9月であり、契約終了事由は期限の満了かレッド社の倒産等に限定されているので、ブルー社から部品を購入するのをやめたとしても現在の条件でライセンスを受け続けることが可能であるとの結論であった。

また、販売店契約については、ブルー社の子会社であるハーロック・オートは右ハンドル車を作れと煩い要求をしてくる割りに売り上げが伸びておらず、2年連続で最低販売台数を下回することは確実であった。折しも、アービトリア国の別の輸入車販売業者からアプローチもあることから、2年連続で最低販売台数を下回ったことを理由として、販売店契約を解除してはどうか、という強硬論も社内には存在した。

10 2008年12月の販売店会議の席上、レッド社の担当役員がハーロック・オート社について「新型車の優れた性能等を顧客に理解してもらう努力が足りず、2年連続して最低販売台数に満たない会社がある」と暗に同社を批判する発言をした。これに対してハーロック・オートの社長は発言を求め、次のようにレッド社の対応を非難した。「残念なことに、わが社の売り上げは目標を下回っている。しかし、これはレッド社が当初の約束を反故にし、アービトリア市場の実情を理解しようとせず、極めて不誠実かつ怠慢な対応をとっていることに起因している。わが社は繰り返しレッド社に対し、アービトリア市場における右ハンドル車へのニーズを力説し、右ハンドル車を導入すれば目標を大きく上回る実績を挙げるのが可能であると説明してきた。アービトリア市場で右ハンドル車へのニーズが予想されることは、既に販売店契約締結の時点でわが社からレッド社に対して説明していたことであり、レッド社の担当者もコスト面で割が合わないということがない限り仕様調整に対応するとの説明であった。契約でもその旨が規定されている。だからこそ、わが社は安心して販売店契約を締結したのであり、言を左右にしていっこうに約束を守ろうとしないレッド社は嘘つきである。レッド社がこのような態度をとっている以上、わが社としても他社の車の販売に乗り換える等の対応を考えざるを得ない。」この発言に会場は

騒然となり、レッド社の幹部は激高した。その後、レッド社とハーロック・オートは関係を修復する機会のないまま、2009年を迎えた。結局、ハーロック・オートの2008年1月から12月までの販売台数は3500台であり、2年連続して最低販売台数を大きく下回ることとなった。

11 2009年1月15日、レッド社は、ブルー社及びハーロック・オート社に対して、ハーロック・オート社との販売店契約を2年間連続して最低販売台数を下回ったことを理由として解除すると通知した。また、ブルー社に対し、今後は部品はブラウン社から購入することとした旨を通知した。その際、部品供給契約の第3条については、ネゴランド国の独占禁止法に違反しており無効であると説明した。

これに対し、ブルー社は、レッド社による販売店契約の解除が無効であり、レッド社による販売店契約上の義務の不履行によりブルー社およびその子会社であるハーロック・オート社が被った損害を賠償せよ、ブラウン社から部品を購入することは部品供給契約に違反し、2010年5月末までは契約に従いブルー社以外から部品を購入してはならない。レッド社はブルー社より部品販売契約に従い最低購入量を購入せよ。もしこれらの契約上の義務の履行が命じられないのならば、レッド社は損害賠償を支払え、仮に、販売店契約の解除が有効であり、かつ、部品販売契約の第3条が無効なのであれば、レッド社はブルー社に対して相当のライセンス料を支払え、と主張して、仲裁を申し立てた。

の点についてブルー社は、最低販売台数を実現できなかったのは、レッド社が不当に右ハンドル車の供給を拒否し続けたためであり、それを原因に契約を解除することは許されない等と主張している。の点については、アービトリア国法によれば部品供給契約の第3条は合法であり、一方的にネゴランド国法に違反することを理由として債務を免れることは許されない等と主張している。の点については、ライセンス料は部品供給契約・販売店契約と一体としてライセンス契約が締結されていることを前提としたものであるから、販売店契約が解除され、部品の継続的購入の約束も無効となるのであれば、ライセンス料も契約当初に遡って調整される必要があり、レッド社は他のライセンス先と同水準のライセンス料、すなわち、アップ・フロント分の1億円および契約締結時からこれまでのX-1001の全売上高に0.5%を乗じた額を支払う必要があると主張している。

これに対してレッド社は、の点について解除はあくまでも契約に従った有効なものであると主張し、の点についてもネゴランド国独占禁止法はUNIDROIT原則第1.4条の注釈3にいう「準拠法如何を問わずに適用される強行法規」として本件に適用されるべきであるから部品供給契約第3条は無効であるし、仮にネゴランド国独占禁止法が適用されず、ブラウン社から部品を購入することが部品供給契約違反になるとしても、仲裁廷はブラウン社からの部品の購入を禁じたりブルー社からの部品購入を強制すべきではない等、と主張している。の点については、ライセンス契約にライセンス料の見直しについて何らの規定もないことから、ライセンス料の見直しも不要であると主張している。

<ラウンドA（仲裁）>

本件仲裁は、UNCITRAL 仲裁規則に従って行われる。審理の実施に先立ち仲裁人からは、

以下の3つの論点について、別途指定された日までに主張と理由を述べた準備書面を提出するようにとの指示があった。

1. レッド社による販売店契約の解除は有効か？
2. ネゴランド国独占禁止法は、UNIDROIT原則第 1.4 条の注釈 3 にいう「準拠法如何を問わずに適用される強行法規」として本件に適用され、その結果、部品供給契約第 3 条は無効となるか。ネゴランド国独占禁止法が本件に適用されないとすると、仲裁廷はレッド社に対し、ブルー社以外から部品を購入しないこと、及び、ブルーとの契約の定めに従い最低購入量を購入すべきことを命じるべきか。ネゴランド国独占禁止法が本件に適用されず、かつ、ブルー社からの部品の購入等を仲裁廷が命じない場合、ブルー社はどのような種類の損害について損害賠償を認められるべきか(損害の種類を論じれば足り、具体的金額を計算する必要はない)。
3. レッド社に対し、アップ・フロント分の 1 億円、および契約締結時からこれまでの X-1001 の全売上高に 0.5% を乗じた額を支払うことを命じるべきか。

11月20日の審理日では、まず、ブルー社側、次にレッド社側から、各15分ずつの冒頭陳述を行ったうえで、上記の点について審理を行うこととされている。なお、審理日には、各当事者は準備書面上で言及していない主張であっても行なうことができる。

なお、本来、ブルー社とハーロック・オート社は法人格を異にするが、ハーロック・オート社はブルー社の100%子会社であることから、本仲裁手続ではハーロック・オート社が当事者となっている販売店契約に関する紛争とブルー社が当事者となっている部品供給契約、ライセンス契約に関する紛争を併合して取り扱うことで当事者・仲裁人の合意が整っている。

<ラウンド B（交渉）>

時は遡り、2004年。ラウンド A における色々な出来事（3以降）はなかったこととして、新しいストーリーが始まる。

1 レッド社は自動車部門の不振を打開する手段として、現在世界的に注目を集めている環境にやさしい自動車の開発に注力することとした。具体的には、水素を燃料とする燃料電池車の開発を考えている。

レッド社の自動車部門では継続的に環境対策のための研究に相当の予算を投入してきた。特に、2000年代初頭までは、燃料電池車の研究では日本やアメリカのメーカーと並んで、最先端の研究を行っており、2001年には試作車を作ったこともあった。そのときは、燃料電池の小型化、軽量化や価格といった問題があり、実用化には遠く及ばなかった。その後、自動車部門の不振から研究予算が削減されたこともあり、目だった成果は挙げられていないが、研究は継続している。

こうした土壌に加え、最近のネゴランド国における環境に関する関心の高まりは著しいことが、レッド社が燃料電池車の開発に注力することとした理由である。もし、環境にやさしい自動車の開発に成功すれば、現在5%程度に低迷しているシェアを20%近くにまで引き上げることも夢ではない。

2 ブルー社は近年、環境ビジネスに力を入れてきた。具体的には、環境改善セラミックスの開発・製造、リサイクル・プラントのためのコンサルティング、土壌汚染実態調査および浄化の受託、燃料電池の開発等である。最近では、アービトリア国で2002年に日本で施行されたのとほぼ同内容の土壌汚染対策法が成立し、有害物質の製造、使用又は処理をする施設の使用が廃止された際に、その施設または敷地であった土地の所有者等は、当該土地の土壌汚染の状況について、政府が指定する調査機関に汚染の有無を調査させることが義務付けられ、汚染がある場合には除去する義務を負うこととされたが、ブルー社はその指定調査機関となっている。また、燃料電池の開発でも成果を挙げており、アービトリア国の大手自動車メーカーであるブラック社と組んで燃料電池車の開発に携わってきた。ブルー社の燃料電池は2003年にブラック社が発表した燃料電池車にも取り入れられていたが、2003年末に、ブルー社の燃料電池が爆発してブラック社の従業員50名余りが負傷するという事故が発生し、その責任の分担を巡って両社の間でトラブルとなり、燃料電池車開発に関するブラック社との提携関係は終了した。但し、自動車部品の供給等の他の事業分野では、ブルー社とブラック社の取引は従前どおり継続している。

3 レッド社は、丁度ブルー社がブラック社との提携を終了したタイミングで、ブルー社に燃料電池車開発のための提携を持ちかけた。レッド社の提案は具体的であった。レッド社によると、ネゴランド国のバス会社各社では環境対策の一環として同国の路線バスを燃料電池車に切り替えることを計画しているらしい。ネゴランド国の他の自動車メーカーは乗用車は製造しているが、大型バスを製造しているのはレッド社のほかにもう一社あ

るだけである。そこで、レッド社がブルー社とネゴランド国内に燃料電池車開発専門の合併会社を設立し、同国の路線バス用の燃料電池車を製造してはどうか、というのが提案である。レッド社は技術的に最高水準にあるブルー社の燃料電池を自社のバスに組み込めな
いかと考えたのであった。路線バスの場合、比較的大型の水素タンクを搭載できることに
加え、走行路線が決まっていることから、燃料電池車の最大のネックである水素補給のた
めのスタンドを整備しやすい。レッド社の技術者とブルー社の技術者が議論したところ、
1年後には十分に実用可能なバスと関連設備を開発できると見込まれるとのことだったこ
とから、合併企業設立に向けた具体的な話し合いが始まった。

4 2004年10月に第一回の全体会議が行われ、幅広い議論が行われた。そこでは、2005年4月をめぐりにネゴランド国に50%ずつの出資で合併企業を設立し、燃料電池バスの製造にあたるべく細部を詰めることが合意され、詳細については11月の第二回会議で議論を継続することとされた。特に、第二回会議では特に以下の事項について結論を出し、letter of intentを作成することが予定されている。また、第二回会議には双方の社長も出席することから、合併企業の設立以外であっても両社間で協力できることであれば、幅広く議論しようということになっている。なお、ネゴランド国の会社法は日本の会社法と基本的に同じである。

合併会社の形態

社名

主要役員

合併会社の意思決定ルール

合併会社の事業内容

技術情報の交換の方法

5 そうした中、11月10日のネゴランド国の新聞に、ブラック社がレッド社の燃料電池車技術に着目しており、業務提携を申し入れることを検討しているとの報道がなされた。記事に拠れば、ブラック社はブルー社との提携終了後、燃料電池本体について新たにオレンジ社との提携を進めてきたが、電池車本体の技術でより優れたレッド社の技術を取り込むことによって、実用化燃料電池車の開発を加速するとともに、ネゴランド国での路線バス事業も手中に収めたいと考えているとのことであった。

（別紙1）

[レッド社の概要](2004年11月現在)

- ・社名 レッド・インダストリーズ社(Red Industries, Ltd.)
- ・設立 1900年11月3日
- ・本店 ネゴランド国ネゴネゴ
- ・工場、支店 ネゴランド国内に4ヶ所の工場、5ヶ所の支店・営業所を有するほか、ニューヨークとシンガポールにそれぞれ米州、アジア向け販売のための子会社を有している。
- ・従業員 約20,000名

・業績（百万円）

	売上	経常利益	税前利益
2000年	800,000	16,000	4,000
2001年	1,000,000	24,000	6,000
2002年	750,000	20,000	5,000
2003年	650,000	28,000	6,000

・分野別売上高（百万円）

	鉄鋼製品	自動車	軍事
2000年	350,000	350,000	100,000
2001年	450,000	450,000	100,000
2002年	350,000	300,000	100,000
2003年	350,000	200,000	100,000

（注）2001年から2002年にかけて、同社の乗用車に相次いで欠陥が見つかり、リコールが頻発した。この事件がネゴランド国内で大きく報道されたこともあり、2002年以降の乗用車部門の売上減につながった。2002年、2003年の減収は、自動車部門の売上減に加え、リコール関係の費用負担によるもの。2004年には、リコール負担は一段落したものの、依然として自動車部門の売り上げは回復していない。鉄鋼製品部門、軍事部門は堅調であるが、自動車部門の不調が影響し、収益予測もようやく黒字回復が見込めそうといった状況である。

（別紙2）

[ブルー社の概要]（2004年11月現在）

- ・社名 ブルー・マテリアルズ社（Blue Materials, Inc.）
- ・設立 1890年5月3日
- ・本店 アービトリア国アブアブ
- ・工場、支店 アービトリア国内に10ヶ所の工場、3ヶ所の支店を持つ。また、海外にも自社製品の販売子会社、製造拠点等8ヶ所を有する。
- ・従業員 10,000名

・業績（百万円）

	売上	経常利益	税前利益
2000年	900,000	20,000	25,000
2001年	1,000,000	40,000	10,000
2002年	1,100,000	50,000	20,000
2003年	1,000,000	40,000	15,000

・分野別売上高（百万円）

	非鉄	半導体・電子部品	自動車部品	その他
2000年	300,000	300,000	250,000	50,000
2001年	400,000	300,000	200,000	100,000
2002年	450,000	300,000	200,000	150,000
2003年	400,000	250,000	180,000	170,000

（注）2000年には海外投資の失敗で税前利益で損失を計上したが、その後はアルミ関連製品の需要増に押され、業績は堅調に推移している。自動車部品部門は主要納入先であるN国の景気低迷もあって不調であるが、環境ビジネスを主体とするその他部門で安定した伸びを見せている。

(別紙 3)

MEMORANDUM OF UNDERSTANDING

This Memorandum expresses our mutual intent of Red Industries, Ltd. ("Red") and Blue Materials, Inc. ("Blue) to cooperate Red's project ("Project") to produce the new car (the "Car") which Red has been developing.

Red requested Blue to provide the parts of engine and suspension of the Car with the quality specified by Red and to grant the licenses of the patents for the control mechanism held by Blue. Blue accepted Red's request and both parties intend to negotiate and conclude final binding contracts (the "Definitive Agreements") with respect to the matters set forth below.

1. Blue will provide the parts of engine and suspension of the Car as requested by Red. Red will promise to purchase more than the minimum amount of the parts which is mutually agreed by the parties and will not purchase the parts from other companies than Blue at least for five years from the first purchase of the parts.
2. Blue will grant Red with the licenses of the patents of the control mechanism. Red shall pay ¥10,000,000 for up-front royalty at signing and no running royalty is required.
3. Red will appoint Herlock Auto, Inc., the subsidiary of Blue as the sole distributor of the Car in Arbitria.
4. Red and Blue will keep each other's confidential information strictly secret and will not reveal the existence of this memorandum to any third party without the other party's approval in advance.
5. This memorandum represents the good faith intentions of the parties to proceed with the Project but is not legally binding and creates no legal obligations on either party. Its sole purpose is to set out the principles on which the parties intend in good faith to negotiate the Definitive Agreements.

Dated: September 24, 2004

Red Industries, Ltd.

Blue Materials, Inc.

(別紙 4)

PATENT LICENSE AGREEMENT

THIS AGREEMENT is made and entered into by and between Red Industries, Ltd., a corporation of Negoland ("Red"), and Blue Corporation, a corporation of Arbitria ("Blue"), as of the 27th September, 2004

WITNESSETH

WHEREAS, Blue owns patents in certain countries of the world with respect to Licensed Technology (defined below); and

WHEREAS, Red desires to acquire license under such Blue's patent; and

WHEREAS, as a part of the mutual cooperation to manufacture the new car mentioned in the Memorandum of Understanding between Red and Blue dated _____, Blue is willing to grant such license to Red.

NOW, THEREFORE, in consideration of the mutual covenants and premises contained herein, the parties hereto agree as follows:

Section 1. DEFINITIONS

1.1 "Licensed Technology" shall mean the control mechanism as specified in the Attachment 1.

1.2 "Licensed Patent" shall mean all the patents issued under the following patent applications and their divisions, continuations and continuation-in-parts, and all reissues of any of the foregoing patents.

1.3 "Licensed Territory" shall mean the countries in which Licensed Patents are in existence.

1.4 "Car" shall mean the car which will be produced by Red and specified with the products No. X-1001.

Section 2. GRANTS OF LICENSES

2.1 Blue hereby grants for the term of this Agreement to Red, subject to the conditions under this Agreement, a non-exclusive and non-transferable license, without the right to sublicense, under Licensed Patents to use Licensed Technology in the Licensed

Territory.

2.2 Red is allowed to use the Licensed Technology only for the purpose of its production of the Car, and is prohibited to use the Licensed Technology for any other purpose.

Section 3. LICENSES FEE

3.1 In consideration of the license set forth in Section 2 above, Red shall pay ¥10,000,000 for the upfront royalty within 30 days after the date of this Agreement.

3.2 No running royalty shall be charged.

Section 4. TERM AND TERMINATION

4.1 This Agreement shall become effective on the date of this Agreement and shall, unless earlier terminated pursuant to Sections 4.2 or 4.3 below, continue until the sixth anniversary of the date of this Agreement.

4.2 In the event of a breach of this Agreement by one party hereto, and if such breach is not corrected within ninety (90) days after written notice complaining thereof is received by such party, the other party may terminate this Agreement forthwith by written notice to that effect to such party.

4.3 Blue shall also have the right to terminate this Agreement forthwith by giving written notice of termination to Red at any time, upon or after:

- (a) the filing by Red of a petition in bankruptcy or insolvency; or
- (b) any adjudication that Red is bankrupt or insolvent; or
- (c) the filing by Red of any legal action or document seeking reorganization, readjustment or arrangement of Red's business under any law relating to bankruptcy or insolvency; or
- (d) the appointment of receiver for all or substantially all of the property of Red; or
- (e) the institution of any proceedings for the liquidation or winding up of Red's business or for the termination of its corporate charter; or
- (f) the assignment to third party of all or substantially all of the assets of Red; or
- (g) important change in controlling ownership of Red; or
- (h) any activity or assistance by Red of challenging the validity of any Licensed Patents or restricting the scope thereof.

4.4 In the event of termination of this Agreement by Blue pursuant to Sections 4.2 or 4.3 above, the licenses granted hereunder to Red shall automatically terminate when Red has received or is deemed to have received such termination notice hereunder.

Section 5. NEW PATENTS

A new patent derived from any improvement over inventions covered by the Licensed Patents:

(i) is owned by Blue and the non-exclusive license shall be granted to Red at a reasonable royalty, if invention is made solely by Blue. Detailed terms and conditions for such license shall be separately agreed upon between the parties.

(ii) is owned by Red and the non-exclusive license shall be granted to Blue at a reasonable royalty, if invention is made solely by Red. Detailed terms and conditions for such license shall be separately agreed upon between the parties. However, the non-exclusive license for a patent for which the invention is made within five years after the date of this Agreement shall be royalty free.

(iii) is owned jointly by Red and Blue, if invention is made by Red and Blue. Each party shall be free to practice and use such jointly owned patent on a world-wide, non-exclusive basis without accounting to and royalty-free to the other party. Each party shall be free to license jointly owned patent to their subsidiaries but licenses to third parties may be granted only upon the other party's prior consent, which may not be unreasonably withheld.

Section 6. MISCELLANEOUS

6.1 The parties hereto shall keep the terms and conditions of this Agreement (except the existence of this Agreement) confidential and shall not divulge the same or any part thereof to any third party except:

(i) with the prior written consent of the other party; or

(ii) to any governmental body having jurisdiction to request and to read the same; or

(iii) as otherwise may be required by law or legal process; or

(iv) to legal counsel representing either party; or

(v) as required for review by the competent authorities of the Negoland or the Arbitria Government.

6.2 The construction and performance of this Agreement shall be governed by and shall be subject to UNIDROIT principles of International Commercial Contracts.

6.3 The parties hereto shall use their best efforts to resolve by mutual agreement any

disputes, controversies or differences which may arise from, under, out of or in connection with this Agreement. If any such disputes, controversies or differences cannot be settled between the parties hereto, they shall be finally settled by arbitration in Tokyo, Japan under the UNCITRAL Arbitration Rules and by two (2) arbitrators appointed in accordance with the said Rules. The award rendered by the arbitrators shall be final and binding upon the parties hereto. Judgment upon the award may be entered into any court having jurisdiction thereof.

6.4 Any failure of either party to enforce, at any time or for any period of time, any of the provisions of this Agreement shall not be construed as a waiver of such provisions or of the right of such party thereafter to enforce such provisions.

6.5 If any term, clause or provision of this Agreement shall be judged by the competent authority to be invalid, the validity of any other term, clause or provision shall not be affected; and such invalid term, clause or provision shall be deemed deleted from this Agreement.

6.6 All notices required or permitted to be given hereunder shall be sent in writing by certified or registered airmail, or facsimile (with a confirmation letter thereof) to the address specified in the attachment or to such changed address as may have been previously specified in writing by the addressed party. Unless otherwise proven, each such notice given by either party hereto shall be deemed to have been received by the other party on the fourteenth (14th) day following the mailing date or on the second (2nd) day following the facsimile date.

IN WITNESS WHEREOF, the parties hereto have caused this Agreement to be duly executed in duplicate on the date first above written.

Red Industries, Ltd.

Blue Materials, Inc.

(別紙 5)

AGREEMENT

This AGREEMENT is made as of this 1st day of June, 2005 by and between Red Industries, Ltd, a corporation organized and existing under the laws of Negoland (hereinafter called "RED") and Hurlock Auto, Inc., a corporation organized and existing under the laws of Arbitria (hereinafter called "DISTRIBUTOR")

WITNESSETH:

1. Appointment

RED hereby appoints DISTRIBUTOR as its exclusive distributor for the sale of the Car No. X-1001 (hereinafter called "PRODUCTS") in Arbitria (hereinafter called "TERRITORY"), and DISTRIBUTOR hereby accepts such appointment.

2. Relationship between RED and DISTRIBUTOR

The relationship between RED and DISTRIBUTOR shall not be that of a principal and an agent but shall be solely that of a seller and a buyer, and DISTRIBUTOR shall not conclude any contract or agreement or make any commitment, representation or warranty which binds RED or otherwise act in the name of or on behalf of RED, nor hold itself out as entitled so to do.

3. Terms of Sales

RED shall sell to DISTRIBUTOR and DISTRIBUTOR shall purchase from RED PRODUCTS subject to the terms and conditions to be mutually agreed upon by entering into a " CONTRACT OF SALE" in the form of RED attached hereto as Exhibit, as may be amended by RED.

Unless otherwise specifically agreed, the provisions contained in this Agreement shall govern and supersede any conflicting printed provisions contained in said form.

In case of any conflict between the provisions contained herein and any handwritten or typed terms and conditions contained in said form, the latter shall prevail.

4. Minimum Sales

DISTRIBUTOR shall sell at least 5,000 PRODUCTS to its customer in the TERRITORY for each Contract Year

The term "Contract Year" means the one (1) year period beginning on the date which the parties will mutually agree as the date to commence the sale of PRODUCTS in the TERRITORY and each one (1) year period beginning on the anniversary thereof, during the term of this Agreement.

5. Information

DISTRIBUTOR shall furnish RED, periodically and from time to time as requested by RED, with written reports with respect to the following –

- (a) Monthly volume of sales of PRODUCTS in TERRITORY;
- (b) Monthly inventory of PRODUCTS;
- (c) Semi-annual financial statements of DISTRIBUTOR certified by a certified public accountant;
- (d) Sales promotion activities for PRODUCTS in TERRITORY;
- (e) Customer complaints and other claims including, without limitation, product liability claims;
- (f) Changes in local laws affecting PRODUCTS, their importation, distribution or insurance; and
- (g) Market information affecting sales of PRODUCTS.

6. Duties of Distributor

DISTRIBUTOR agrees to actively and diligently promote the sale of the PRODUCTS in the TERRITORY.

DISTRIBUTOR agrees to promote in the TERRITORY the names RED and the PRODUCTS.

7. Exclusive Distributorship

During the term of this Agreement or any renewal, and for so long as Distributor shall not be in default hereunder or under any CONTRACT OF SALE for PRODUCTS referred to in Clause 3 above, RED shall not sell PRODUCTS to any person or entity in TERRITORY other than DISTRIBUTOR and shall refer to DISTRIBUTOR any inquiry for PRODUCTS which RED may receive from any person or entity in TERRITORY.

8. Duties of Red

RED agrees to furnish DISTRIBUTOR with reasonable quantities of catalogs, manuals, advertising literature and other sales aids that may be available by RED.

RED further agrees to provide Distributor with reasonable support and technical assistance upon terms and conditions to be agreed upon from time to time.

RED agrees to use its best efforts to meet the proposals and/or request by DISTRIBUTOR to increase the sale of the PRODUCTS in the TERRITORY in such manner as Red thinks appropriate as far as RED considers that such proposals/requests are commercially reasonable and shall not cause substantial cost on RED.

9. Sales in TERRITORY only

DISTRIBUTOR shall sell PRODUCTS only in TERRITORY and shall not sell or export PRODUCTS to any person or entity outside TERRITORY or to any person or entity within or without TERRITORY which DISTRIBUTOR knows or has reason to know intends to sell or export such PRODUCTS outside TERRITORY.

10. Prohibition of Assignment

Neither this Agreement nor any right or obligation hereunder shall be assigned or delegated by DISTRIBUTOR without the prior written consent of RED which may be withheld in its sole discretion.

11. Waiver

The failure of either party to enforce at any time or for any period of time any of the provisions of this Agreement shall not be construed as a waiver of such provision or the right of the party thereafter to enforce each and every such provision.

12. Effective Period

This Agreement shall be effective for a period of five (5) years commencing on the date hereof and shall thereafter be automatically extended for successive two (2) year renewal terms, unless either party gives the other a notice of termination in writing at least three (3) months prior to the expiration of the original term or any such renewal term of this Agreement. If the minimum purchase quantity for any renewal term is not agreed upon between the parties, the minimum quantity which DISTRIBUTOR shall purchase for such two (2) year period shall be the same with the minimum quantity applicable to the previous Contract Year.

13. Termination

Notwithstanding anything to the contrary contained herein, including Article 12 above, RED may terminate this Agreement at any time, without prejudice to any other rights RED may have hereunder or by law, if –

- (1) DISTRIBUTOR fails to pay any money due hereunder or under any sales contract for PRODUCTS;
- (2) DISTRIBUTOR fails to perform any other obligations hereunder or under any sales contract for PRODUCTS and does not cure such failure within fourteen(14) days of a notice by RED stating such failure;
- (3) proceedings in insolvency or bankruptcy or winding up or any other similar proceedings are instituted by or against DISTRIBUTOR or a receiver for DISTRIBUTOR is appointed; or
- (4) DISTRIBUTOR fails to meet the minimum sales as specified in section 4 of this Agreement for the consecutive two years; or
- (5) there is a change in the control or management of DISTRIBUTOR which is not acceptable to RED.

Upon any such termination of this Agreement, RED may cancel any or all undelivered sales contract(s) for PRODUCTS concluded between RED and DISTRIBUTOR hereunder. DISTRIBUTOR waives any claim for compensation or damages in connection with such cancellation of undelivered sales contract(s) for PRODUCTS.

14. No Compensation for Termination

RED shall not be liable to DISTRIBUTOR under any circumstances, because of the termination of or refusal to renew this Agreement, for any compensation, reimbursement or damages including, without limitation, those on the account of the loss of prospective profit on anticipated sales or on account of expenditures, investments, leases or any type of commitments made in connection with the business of DISTRIBUTOR in any manner whatsoever. DISTRIBUTOR hereby expressly waives, to the full extent permitted by applicable law, the right to recover, and agrees not to seek to recover, any damages on account of incidental, consequential or special losses and damages.

15. Settlement of Dispute

Any dispute, controversy or difference arising out of or in relation to or in connection with this Agreement or for the breach thereof, shall be settled by arbitration in Tokyo, Japan, pursuant to the UNCITRAL Arbitration Rules and by two (2) arbitrators. The arbitration award shall be final and binding on both parties.

16. Notice

Any notice required hereunder shall be delivered in person, by registered air mail with postage fully prepaid in an envelope properly addressed or by telex, cable or fax followed by a confirmation letter by such registered air mail, to the respective party at the address as set forth in the attachment or at such different address as may be given by either party to the other by such written notice. Any such notice shall be considered to have been given when delivered in person or when dispatched by such telex, cable or fax or at the expiration of seven (7) days after the date on which a notice by such registered airmail has been posted, respectively. All notices shall be in the English language.

17. Governing Law

All questions arising out of or under this Agreement shall be governed by and construed in accordance with UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts.

18. Entire Agreement

This Agreement is intended by the parties as the final expression and the complete and exclusive statement of the terms of the agreement between the parties with respect to the distribution of PRODUCTS and supersedes any other prior or contemporaneous written or oral agreement or understanding that the parties may have had.

19. Modification of Agreement

No modification of this Agreement shall be binding on RED or DISTRIBUTOR unless made in writing and signed on behalf of the party against which the enforcement of such modification is sought.

IN WITNESS WHEREOF, the parties have executed this Agreement as of the date and year first above written.

Hurlock Auto, Inc.
By:

RED Industries, LTD.
By:

(別紙 6)

SUPPLY AGREEMENT

SUPPLY AGREEMENT, dated as of June 1, 2005, between Red Industries, Ltd. ("Red") and Blue Materials, Inc. ("Blue").

WHEREAS, as a part of the mutual cooperation to manufacture the new car mentioned in the Memorandum of Understanding between Red and Blue dated _____, the parties desire that Red shall from time to time order Products (as defined below) and Blue shall deliver the Products on the terms and conditions set forth herein.

NOW, THEREFORE, in consideration of the mutual promises and agreements herein contained and for other good and valuable consideration, the receipt and sufficiency of which is hereby acknowledged, the parties hereto hereby agree as follows:

1. ORDERS

- (1) During the term of this Agreement, Red from time to time place orders for Products with Blue (each an "Order"). "Products" shall mean the engine and suspension parts for the newly developed car by Red as specified in the attachment in more details.
- (2) Once an Order is placed by the Red, Blue shall use its commercially reasonable efforts to fill such Order as promptly as practical in accordance with the terms of such Order.
- (3) Price of the Products shall be as specified in the attachment.

2. DELIVERY

- (1) Blue shall deliver the Products ordered by Red on the basis of CIF, NegoNego port. The trade term, CIF as used herein shall be interpreted in accordance with INCOTERMS 2000.
- (2) As a condition precedent to recovery for any claim for shortages or errors in filling an order or for the damaged or defective Products, Red must inspect the Products and make claim, if any, within fifteen (15) days after receipt of such Products.
- (3) In the event Red defaults in any payment to Blue or otherwise defaults in the performance of this Agreement, Blue shall have the right, in addition to any other right or remedy, to suspend delivery of the Products ordered by Red but not yet shipped or to freely dispose of the same at Blue's discretion.

3. MINIMUM PURCHASE

(1) Red shall purchase the minimum quantity of the Products as specified in the attachment. If Red fails to purchase the minimum amount of the Product, Red shall pay to Blue the difference between the minimum quantity and the quantity actually purchased.

(2) Unless otherwise agreed by Blue in writing, Red shall purchase all engine and suspension parts which are necessary for the production of X-1001 from Blue as far as Blue can meet specification and quality requested by Red without raising the price for five years from the date of this Agreement.

4. REPRESENTATION

The parties represent and warrant each other that

(1) it has a power to enter into this Agreement and to exercise its right and perform its obligations hereunder;

(2) the obligations expressed to be assumed by it in this Agreement are legal and valid obligations binding on it in accordance with the terms hereof;

(3) it has obtained any necessary governmental permission, licenses, authorization or clearances, if any, to execute this Agreement.

5. TERM

(1) Unless sooner terminated pursuant to other provisions of this Agreement, the term of this Agreement shall be five (5) years period commencing on the date hereof. This Agreement shall be subject to automatic extension for additional two (2) years periods unless either party, with or without cause, shall give written notice of termination to the other not less than ninety (90) days prior to the end of the initial term of this Agreement or any extension thereof.

(2) If Red is in default on any payments due for a period of thirty (30) days after written notice thereof; or if Red defaults in performing any other terms or conditions of this Agreement or any individual sales contract and remains in default for a period of thirty (30) days after written notice thereof; or if Red is adjudicated a bankrupt, goes into liquidation, receivership, or trusteeship, makes a composition with its creditors or enters into any similar proceeding of that nature; or if a majority of Red's equitable ownership is transferred; or if a major change in the business operation of Red occurs, Blue will have the right to terminate this Agreement immediately upon giving written notice to Red.

6. MISCELLANEOUS

(1) This Agreement shall be governed by UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts.

(2) Neither party shall be liable to fulfill its obligations hereunder, or for delays in performance, due to causes beyond its reasonable control, including, but not limited to, acts of God, acts or omissions of civil or military authority, fires, strikes, floods, epidemics, riots or acts of war.

(3) This Agreement sets forth the entire agreement between the parties hereto with respect to the subject matter hereof and is intended to supersede all prior negotiations, understandings and agreements. No provision of this Agreement may be waived or amended, except by a writing signed by the parties hereto.

(4) This Agreement may be executed in one or more counterparts, each of which shall be deemed an original and together which shall constitute one and the same instrument.

(5) The failure of either party to exercise any right or remedy provided for herein shall not be deemed a waiver of any right or remedy hereunder.

(6) Any dispute, controversy or difference arising out of or in relation to or in connection with this Agreement or for the breach thereof, shall be settled by arbitration in Tokyo, Japan, pursuant to the UNCITRAL Arbitration Rules and by two (2) arbitrators. The arbitration award shall be final and binding on both parties.

IN WITNESS WHEREOF, the parties hereto have executed this Agreement on the date first set forth above.

Red Industries, Ltd.

Blue Materials, Inc.

(別紙 7)

Hurlock Auto, Inc

Mr./Mrs. _____
President
Red Industries, Ltd.

Dear Mr./Mrs. _____,

It was nice to see you at the Distributors Conference in the last December. It is regrettable, however, that the situation between us has not been improved since then.

We made a customer survey at our showrooms from July to September. We had about 20,000 customers visited our showrooms to see X-1001, but only 500 customers actually bought. We asked the reason why other customer didn't choose X-1001. 5,000 customers kindly cooperated with the survey.

Left-hand-drive	70%	
Price	20%	
Design	20%	
Performance	3%	(Multiple Answer)

We also asked to the customers who bought other family cars if they would have bought X-1001 assuming that Right-hand-drive model of X-1001 had existed and the price is less than 2,200,000 yen.

Definitely	20%
Probably	30%
If cheaper than 2,000,000yen	20%
No	30%

I believe above result of the survey clearly shows that if you could provide Right-hand-drive model, we could easily achieve our target and drastically improve the current situation. It is also clear that customers have a room to accept small increase of price reflecting high quality of X-1001.

I strongly recommend you that you accept the above facts and take necessary steps. We should not disregard the voice from customers who have been waiting X-1001 Right-hand-drive model.

I look forward to hearing from you.

Best regards,

President