

はじめての海外展開 ～法務の留意点～

2016年9月16日

弁護士 鈴木由里

(第二東京弁護士会所属)

©2016 Atsumi & Sakai All Rights Reserved

海外展開する上で法務の問題になる場面とは

- **海外の企業と（英語の）契約を締結することになった**
秘密保持契約、売買契約、販売代理店契約、ライセンス契約、
合併契約、製造委託契約等の、契約書・合意書・覚書
- **海外進出することになった**
フィージビリティ・スタディ、現地拠点の設立等の手続、現地
企業の買収、合併、業務提携、現地従業員の雇用・労務問題、
知的財産権の保護、等
- **海外での事業展開に関連して紛争が生じた**
取引の相手方が代金を払わない、
相手方の納入した商品に問題があり損害が生じた、
現地の販売代理店が類似商品を扱い始めた、等



海外ビジネス法務のポイント

1. 国際契約のポイント
2. 英文契約書の一般的な形式
3. 国際契約に共通する主な一般条項
4. 国際秘密保持契約のポイント
5. 国際売買契約のポイント
6. 国際販売代理店契約のポイント
7. 海外進出のためのフィージビリティ・スタディ
8. 進出形態の検討
9. 会社設立・許認可取得の流れ
10. 国際企業買収 (M&A) の流れ
11. 合併事業の流れ
12. 国際合併契約のポイント
13. 海外企業との間の紛争処理
14. 海外拠点の法務リスク
15. 海外拠点の管理
16. コンプライアンス・プログラム

国際契約のポイント

- **契約書が必要な理由**
 - 契約内容が明確になり、当事者間での誤解を防ぐ
 - 訴訟など紛争になった場合の証拠となる
- **契約書を効率的に作成するには**
 - 国際取引のビジネスの内容を明確にすることが先決。契約書作成を弁護士に依頼する場合、契約条件を箇条書きなどにして弁護士に伝える
 - 当該国際取引でリスクと感じている点があればそれも弁護士に伝え、弁護士においてリスクヘッジとなるような条項を契約書に盛り込んでもらう
 - 取引先の現地の法規制のチェックが必要な場合もあるので、その点も弁護士に依頼する

国際契約のポイント

➤ 契約交渉

- 日本側でドラフトを準備すること
相手方が出してくるドラフトは相手方に有利に作られている
- 相手方が大企業で相手方のグローバルの雛型契約書を使用する場合、相手方に有利な内容となっていることが多い。粘り強く交渉することにより変更可能な場合もあるので諦めない
- 電話会議・ビデオ会議による英語での契約交渉の場に弁護士を同席させることも有益

➤ 言語への対応

英語のほか、中国語、韓国語、ベトナム語、インドネシア語、ドイツ語、フランス語、等

英文契約書の一般的な形式

- ① 表題「～Agreement」
- ② 頭書「本契約は○年○月○日付けでXとYとの間で締結された」
- ③ 前文（Whereas clause/Preamble/Recital）
取引に至る経緯、当事者の意図などを記載
- ④ 本文 各契約固有の内容＋一般条項
- ⑤ 署名欄
署名権限を有する者、署名の方法が問題となることもある
- ⑥ 付属書類
Exhibit, Annex, Appendix Schedule, Attachment 等

※法律で契約の成立に一定の形式が要求される場合を除いて、契約書の形式は基本的に自由であり、上記に従わなければならないというわけではない

国際契約に共通する主な一般条項

- ① 完全合意 (Entire agreement)
当事者が締結した契約書は当事者間の最終的かつ完全な合意を表明しており、契約締結以前の口頭や文書による一切のやりとりにとって代わるものであることを意味する規定
- ② 言語 (Language)
複数の言語で契約書を作成する場合、いずれの言語を契約言語とするかを定める必要がある
- ③ 準拠法 (Governing law)
契約がどの国 (法域) の法律に基づいて解釈されるかを定める
- ④ 紛争解決 (Dispute resolution)
裁判管轄 (後述) または仲裁合意

国際秘密保持契約のポイント

取引を行うかどうかを検討するために、本契約に移る前段階で、お互いに秘密情報を開示する場合に締結されることが多い (売買、共同開発、合併、M&A等)

➤ 一方開示型と双方開示型

➤ 主要な条項

- 秘密情報の定義と例外
- 情報受領者による秘密保持義務と例外
- (秘密保持義務の) 期間
- 秘密情報の返却、破棄
- 義務違反の場合の損害賠償



国際売買契約のポイント

- **売買契約 (Sale and Purchase Agreement) の類型**
 - 一定期間継続的に商品を提供する継続的売買契約
 - 取引の都度締結される個別売買契約
- **主要な条項**
 - 対象商品の特定、品質、数量
 - 売買金額、支払い条件
 - 引渡条件 - インコタームズが利用されることが多い
 - 所有権の移転
 - 品質保証
 - 契約解除
- **ウィーン売買条約** ⇒適用を排除する規定を置く場合が多い

国際販売代理店契約のポイント

- メーカーが現地の事業者の販売活動を行わせる場合の契約
- **Distributorship Agreement と Agency Agreementの区別**
 - メーカー →販売店 (Distributor) →消費者
 - メーカー (代理店(Agent)) →消費者
 - **総販売代理店 (ExclusiveかNon-exclusiveか)**
 - **現地の独占禁止法、代理店保護法に注意**
 - **主要な条項**
 - 代理店の選任、販売地域の限定
 - 競争制限、最低購入義務
 - 在庫、広告
 - 契約解除



海外進出のためのフィージビリティ・スタディ

➤ 進出形態

- 駐在員事務所・支店・現地法人
- 資本提携を伴わない方法もある
 - 現地の販売代理店との代理店契約
 - 現地の協力工場との製造委託契約



➤ 外資規制

- 出資比率規制
 - 許認可の要否・条件・手続・管轄当局・所要時間
- 法律上は許可を取得すれば可能な事業であっても、實際上許可が容易にとれるかどうか

➤ 税務上の優遇措置の有無・条件・手続

海外進出のためのフィージビリティ・スタディ

➤ 規制業種

銀行、保険、リース等の金融業、建設業等のライセンスの要否、業規制の内容

➤ 資金調達

資本金か借入金（親子ローンまたは金融機関からの借入れ）

➤ 労務管理

- 就業規則
- 労働組合・労働争議
- 現地の慣行



進出形態の検討

駐在員事務所	支店	現地法人
現地での情報収集、市場調査程度。営業活動はできない	営業活動ができる	営業活動ができる
独立した法人格を持たない →オフィス賃貸料、人件費等の経費は本社負担	独立した法人格を持たない →経費負担のほか、営業活動から生じる責任も本社負担	独立した法人格を有する →経費、営業活動から生じる責任は現地法人が負担
—	—	独資か合弁か
—	—	新規設立か買収か

会社設立・許認可取得の流れ

- ① 設立手続を依頼する法律事務所等の選定
- ② 役員、社名、会社の機関（取締役会・株主総会等）、事業目的等、基本事項の決定
- ③ 定款の作成
- ④ 会社登録申請・許認可申請・税務上の恩典の申請
- ⑤ 銀行口座の開設
- ⑥ 納税者登録
- ⑦ 現地スタッフの採用
- ⑧ 日本人駐在員の就労ビザ申請



国際企業買収 (M&A) の流れ

- ① プロジェクトマネジメント
チーム編成、スケジュール作成、進行管理、予算管理
- ② 買収スキームの検討
M&Aの手法、税務、資金調達、PMI (Post Merger Integration)
- ③ 秘密保持契約、基本合意書の締結
- ④ 対象会社に対するデューデリジェンス (DD)
- ⑤ 法規制の確認
外国投資規制、業法規制、外国為替規制、独占禁止法上の規制 (企業結合審査)
- ⑥ スキームに応じて株式譲渡契約、事業譲渡契約などの締結

国際企業買収 (M&A) の流れ

- ⑦ クロージング
- ⑧ ポストクロージング
- ⑨ PMI (Post Merger Integration)

※アジアでの注意事項

- ✓信用情報がとりにくい
- ✓株価の算定が難しい
- ✓組織実態がつかみにくい



合併事業の流れ

- **秘密保持契約**
- **基本事項の決定**
 - ・ 経営権、出資比率、役員構成
 - ・ 新設会社または既存会社への出資
- **既存の会社へ出資する場合**
 - ・ デューデリジェンス（DD）が必要となる
 - ・ 第三者割当増資または株式譲渡
- **契約書の作成**
 - ・ 基本合意書（MOU、LOI）
 - ・ 合併契約書（Joint Venture Agreement / Shareholders Agreement）
 - ・ 当局への届出等



国際合併契約のポイント

- **資本提携・業務提携の内容など個別案件の要素が強い**
- **主要な条項**
 - ・ **運営管理の方式**
 - 例) 取締役会の決議内容と要件について定める
 - 重要事項は全員一致の承認を必要とする、等
 - ・ **譲渡制限**
 - 例) 意見が一致せず事業運営に支障が生じる場合など、株式を売却して共同事業から離脱しようとする場合、他の株主に対して優先買取権を付与する
 - ・ **撤退（解散・清算）**
 - 例) 一定の目的を達成したら解散する
 - 累積損失が一定の金額に達したら解散する
 - 撤退の場合に、一方当事者が株式を譲り受けて事業を継続する

海外企業との間の紛争処理

➤ 裁判所での訴訟

- どこの裁判所で紛争を解決することができるのか（国際裁判管轄の問題）
- 勝訴判決を相手の国で強制執行することができるのか（外国判決の承認・執行の問題）
- 相手国の裁判所に公正な判断を期待することができるか
- 国によっては裁判官の汚職の問題もある

➤ 国際仲裁

当事者が、紛争の解決を第三者（仲裁人）の判断に委ね、その判断（仲裁判断）に従うという合意（仲裁合意）に基づき紛争を解決する手続

➤ 国際調停

第三者（調停人）が、紛争の友好的解決のために当事者の交渉に助力する手続

海外企業との間の紛争処理

協議
担当者同士 or
代理人弁護士

仲裁
Arbitration

調停 Mediation

訴訟
Litigation

- 事案分析
- 法的問題点の整理
- 紛争解決手段の検討



海外拠点の法務リスク

- **新興国におけるリーガル・リスク**
 - 法制度が未整備で、法令間で矛盾がみられる
 - 裁判制度が信頼に足るものではない
 - 勝訴しても相手方企業が行方不明になるなど、實際上執行が難しいケースもある
 - 汚職・贈収賄
- **事業内容とライセンスの範囲、業法**
- **人事・労務**
 - 現地スタッフの人員整理・解雇
 - 労働争議、過重労働、ハラスメント
- **知的財産権の管理**
- **環境規制、独占禁止法、製造物責任、個人情報保護、etc.**

©2016 Atsumi & Sakai All Rights Reserved

21

海外拠点の管理

～海外拠点をブラックボックス化させないためには～

- **本社と海外拠点とのコミュニケーション ←最重要**
 - 株主総会、役員会への出席
 - 担当者レベルでの交流
- **海外拠点の情報の共有**
 - 現地法人の定款等の基本的な書類
 - 現地法人の株主総会、役員会等の議事録
 - 現地法人からの報告
 - 現地の監査報告書
 - 顧問弁護士事務所からの最新法令アップデート情報

©2016 Atsumi & Sakai All Rights Reserved

22

コンプライアンス・プログラム

➤ コンプライアンス・プログラムの導入

- 現状のコンプライアンス態勢の把握～コンプライアンス・リスクの評価
- コンプライアンスポリシー、行動規範、ガイドライン、マニュアル等の作成
- コンプライアンス担当者の配置等の組織体制の整備
- イン트라ネット、メール等による周知
- レポーティングラインの整備、内部通報制度
- 役職員（必要に応じて委託先等も）に対する教育研修

➤ モニタリング

- 事業部門によるモニタリング
- コンプライアンス部門によるモニタリング
- 内部監査部門によるモニタリング

国内で相談できる弁護士を見つけるには ～弁護士の活用法～

1. 弁護士に関する基礎知識
2. 国内の渉外弁護士に依頼できること
3. 現地の弁護士へ直接依頼する場合の注意事項
4. 日本の弁護士と現地の弁護士との連携
5. 弁護士費用について

弁護士に関する基礎知識

➤ 日本の法律事務所と外資系法律事務所

- 外資系法律事務所は本国の事務所の名前がつけられていることが多い。
- 日本の法律事務所も海外オフィスを有する

➤ 弁護士と外国法事務弁護士

➤ 渉外弁護士

- 「国際弁護士」という資格があるわけではない
- 海外経験（留学・研修・勤務・駐在）を有する弁護士
- 複数の国の弁護士資格を併せ持つ弁護士



国内の渉外弁護士に依頼できること

- ✓ 外国企業との契約書の作成・チェック
- ✓ 外国法の調査（日本語でわかりやすくまとめた資料の作成）
- ✓ 紛争解決（債権回収、国際仲裁・訴訟対応）
- ✓ 英語による会議、交渉、現地でのアテンド
- ✓ プロジェクト・マネジメント
- ✓ 翻訳（日⇔英、日⇔中、etc.）
- ✓ 現地弁護士との連携
- ✓ さまざまなネットワーク
 - 会計監査、税務につき会計事務所との連携
 - 取引先の調査につき現地調査会社の紹介



・・・その他いろいろあります！

現地の弁護士へ直接依頼する場合の注意事項

➤ 3つのハードル

①法律専門用語 ②外国語 ③文化・商慣習

日本の弁護士がリエゾンに入ることにより、コミュニケーション障害による時間・費用のロスをなくす

➤ 弁護士のことは弁護士が一番よく知っている

法域・専門分野に応じた弁護士を探すには弁護士に紹介してもらうのが近道

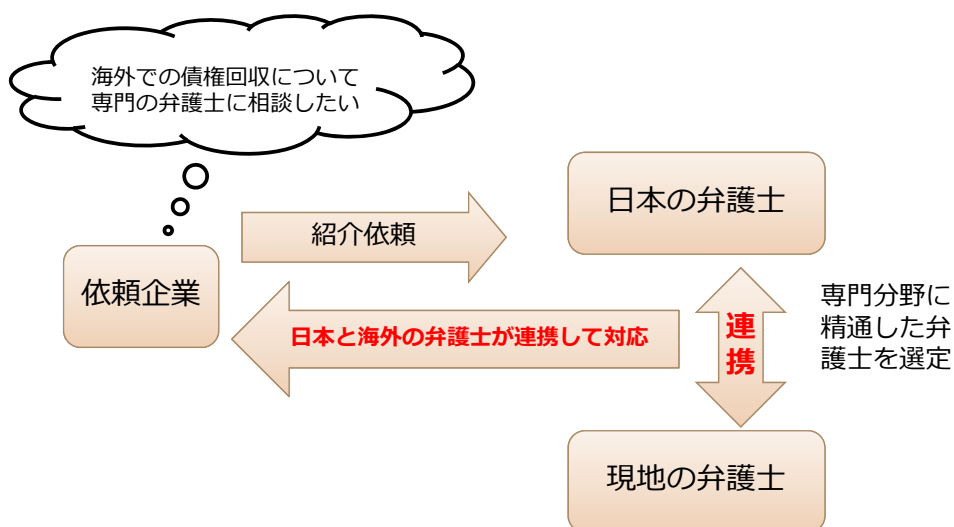
➤ 海外の弁護士事情

- ・ ローカルの法律事務所と外資系法律事務所
- ・ ブティック型とフル・サービスの法律事務所
- ・ 日本企業に知られていない優良な法律事務所も沢山ある
- ・ ローカルの弁護士も渉外業務に慣れた弁護士を選ぶ

©2016 Atsumi & Sakai All Rights Reserved

27

日本の弁護士と現地の弁護士との連携



©2016 Atsumi & Sakai All Rights Reserved

28

弁護士費用について

➤ 一般的な弁護士費用の種類

「法律相談料」「顧問料」「着手金」「報酬金」「日当」「実費」など。消費税は別途かかります

➤ 渉外業務では時間報酬制（タイムチャージ）が多い

- 1時間あたりの弁護士のレート×実働時間
- 一般に、英米系の大手法律事務所の時間単価は高額

➤ 報酬総額の予測が困難という問題への対処法

- 請求書を月ごとに発行してもらう
- 報酬金額に上限を設ける（capped fee）
- 固定報酬、成功報酬方式とする場合もある

