

日弁連における中小企業海外展開支援に関する取組例



ケース1 初めての海外輸出、相手から提示された売買契約書のレビュー事案・・・

概要

国内製造メーカーが、見本市で引き合いを受けた海外企業に製品を輸出することになったが、契約直前になって英文契約書にサインを求められた。

支援弁護士に相談!



対応

サインを止めて、その取引の内容と一般的なリスク要因を踏まえ、契約書に修正を加えた。翌日には対案ドラフトを完成! 相手もこれに応じて無事取引実行に。

* ケース1のポイント *

海外取引で契約書を作成する場合、意味がよくわからないまま、相手方が提示したドラフトを鵜呑みにしたり、その取引にふさわしくない雛形をそのまま使ってしまうことがあり、不利な条件または実効性のない内容となるリスクがある。製品の輸出という典型的な取引であったため、海外取引に精通する弁護士が、短時間のうちに状況をヒアリングし、適切な契約書を作成したうえ、相手方との折衝の仕方まで助言をした。

* 本制度利用のメリット（費用対効果） *

シンプルな契約書であったことから（全体で2～3枚程度）、これを精査して、数か所の修正を入れ、変更理由と交渉ポイントを助言し、所要時間は数時間程度（支援制度の範囲内で完了）、報酬額は支援制度の範囲内（20万円以下+消費税）で納まった。もとの契約案には相手方のテンプレートで、「検品パスをしなければ無条件で代替品を無償提供する」との一方的な規定が入っており、そのままサインしていれば、先に納品した品にクレームをつけられて後の納品分の代金（数十万円から数百万円程度）を払ってもらえなくなるリスクがあった。

* 所要時間には初回相談の無料30分部分は含んでおりません。

**報酬額は、支援制度の範囲内（10時間まで）は所要時間30分ごとに1万円+消費税、支援制度の範囲を超える部分は、担当弁護士との委任契約の内容に従うこととなります。

ケース2 海外拠点の日本人現地社員の不正横領行為

概要

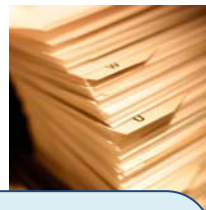
海外拠点の駐在員が、現地取引先からリベートを受け、架空取引名目で不正支出と着服横領をしたことが判明。被害回復と責任追及できないか。



支援弁護士に相談!

対応

帰国した元駐在員を日本の警察へ告訴。刑事責任の明確化と、示談を促すことによる民事上の被害回復を目指す。国外犯であっても場合によっては日本国内での責任追及が可能。



* ケース2のポイント *

海外の社内不正事件について、現地で法的救済を求めるのは、手続・費用などの面から容易ではないが、事案によっては日本法の適用を受けることがあり、日本で責任追及や被害回復できる場合がある。現地語資料の翻訳などの経費面がネックとなりがちなので、そうした作業を効率的にできるかどうかが重要。



* 本制度利用のメリット（費用対効果） *

関係者からのヒアリング、関係文書の精査、警察との事前相談、告訴状の作成など、所要時間は約十数時間（支援制度の範囲を数時間超過）、報酬額は20万円（支援制度適用分）に加えて十数万円（支援制度超過分）程度となった。海外の社内不正案件としては効率的かつ低廉に済んだ。刑事上の責任を問うことは、被害回復が困難な場合の最後の手段だが、同種事犯の抑制と職場モラルの改善などの意義が期待できる。

* 所要時間には初回相談の無料30分部分は含んでおりません。

**報酬額は、支援制度の範囲内（10時間まで）は所要時間30分ごとに1万円+消費税、支援制度の範囲を超える部分は、担当弁護士との委任契約の内容に従うこととなります。

ケース3 アドバイザーからもらった契約案に対する相手方の修正へのレビュー

概要

海外進出を計画し、提携候補先と契約交渉の末、アドバイザーに作ってもらった契約案を示したところ、いくつかの条項の修正案が示されたが、応諾してよいかどうか判断できない。



支援弁護士に相談!



対応

予定されている事業の詳細を聞き取り、修正された条項ごとに法的意味、メリット・デメリット、代替案を提案。依頼者からは「頭の整理ができた。自信をもって交渉を進められる」とコメント。

* ケース3のポイント *

契約案を提示した後、海外の相手方から修正案を提案されると、その真意を測りかねて戸惑うことがある。できれば原案段階から専門家の手を入れるのが望ましいが、たとえ交渉途中でも、修正案の意味、インパクト、代替案をピンポイントで相談し、その後の折衝に活かすことで、より安全性・適格性の高い契約条件にできる。



* 本制度利用のメリット（費用対効果） *

事情の聞き取り、契約案への相手方の修正部分のチェック、回答案の作成、依頼者への交渉指導で合計10時間程度（支援制度の範囲内で完了）、報酬額は支援制度の範囲内（20万円以下＋消費税）で納まった。非独占での限定的な取引が想定されていたにもかかわらず、相手方修正案には、販売テリトリーの無断拡大、対象製品の一方的拡大、独占的販売権を許す規定が潜り込んでおり、そのままでは商機を失いかねないところだった。

* 所要時間には初回相談の無料30分部分は含んでおりません。

**報酬額は、支援制度の範囲内（10時間まで）は所要時間30分ごとに1万円＋消費税、支援制度の範囲を超える部分は、担当弁護士との委任契約の内容に従うこととなります。

ケース4 海外子会社設立にあたり現地利益の回収方法を検討

支援弁護士に相談！

概要

海外子会社を設立し、現地生産・販売を始めることに。収益を日本の親会社に還元させたいが、どのような方法が可能か、どの方法がベストなのか・・・

対応

アドバイザーと弁護士がタッグを組み、会社利益配当、技術供与ロイヤリティ、商標ライセンスフィー、経営指導料などの選択肢を提示。技術供与や海外送金に関する現地規制にも言及。



*** ケース4のポイント ***

法的ストラクチャーや現地法規制に関する知識を蓄積し、海外に駐在して現地の日本企業進出を支援する弁護士が増えており、本支援制度にも「国別アドバイザー」として参加している。彼らは現地弁護士や各種アドバイザーと人脈があり、協働経験も豊富なので、タッグを組んで多角的見地からのサポートが可能。

*** 本制度利用のメリット（費用対効果） ***

現地駐在経験のある弁護士が、コンサルタント作成のいくつかの案を検証し、現地法で問題のある案を削除したうえで、現地弁護士に詳細確認を依頼した。また、親子会社間の契約書についても、依頼者の意向を直に聞いたうえで文案を作成し、これを現地弁護士にチェックしてもらうことで、費用節減と作業効率を実現。約二十数時間（支援制度の範囲を十数時間超過）の作業時間で合計約数十万円の報酬となり、若干の現地弁護士費用を加えても、子会社の想定年商に対して1%程度のコストで、法的不安のない確実な利益の還元方法を実現できた。

* 所要時間には初回相談の無料30分部分は含んでおりません。

**報酬額は、支援制度の範囲内（10時間まで）は所要時間30分ごとに1万円+消費税、支援制度の範囲を超える部分は、担当弁護士との委任契約の内容に従うこととなります。