

はじめに

所長弁護士 本杉 明義

平成13年8月に本杉法律事務所を立ち上げて早10年が立ちました。その間、当事務所を巡る環境もグローバル化の波を受けて様変わりいたしました。現在、当事務所で顧問先としてお付き合いいただいている約50社の企業様の殆どが何らかの形で諸外国の企業様とお付き合いされております。特に、中国、香港、台湾を中心としたアジア諸国とのお付き合いは顕著です。そこで、当事務所も、グローバル化に対応できる事務所創りを進めるべく、その第一歩として、この度、中国室を設置する運びとなりました。詳しくは中国室設置のご案内を別途お送り致します。

さて、今回は前記「グローバル化」というキーワードの下、アジアへの海外進出を取り上げました。商慣習等の具体例を交えて法的注意点等もご紹介いたします。ご参考になれば幸いです。



企業法務実践講座 第16回 アジアへの海外進出について



平成25年10月30日、東京ビッグサイトで開催された産業交流展2013に参加しました。これは、中小企業による国内最大級のトレードショーとのことでした。会場内は、たくさんの中小企業、ベンチャー企業のブースで様々な商品、サービスが紹介されており、熱気に満ちていました。日本企業のものづくり、技術をビジネスに活かそうとされ

ているのか、外国人の方の姿も目に入りました。

会場では、「中小企業のための海外販路構築」と題したパネルディスカッションが開催されており、その内容が興味深かったためにご紹介します。今後は、日本では人口減少が見込まれる反面、アジアでは中間層が増大します。そこで、これまでのように、アジアの安い労働力で生産して日本等で売るといった形の海外進出ではなく、アジアの消費者に売るといった形の、アジアを「消費市場」とみた海外進出について、その意義や注意点が議論されていました。アジアには様々な国がありますが、中国だけではなく、最低賃金の上昇によって消費者の購買力が上昇したタイ、そしてベトナム、インドネシア等への進出も増

企業法務実践講座 第16回 アジアへの海外進出について

ているそうです。

さて、そんな中、海外進出時の注意点・苦勞した点として、海外企業との契約の際の、契約書でのトラブルが話題に上がりました。日本人経営者は、日本での取引に慣れているので、「わざわざこんなことまで契約書に書かなくても、普通は常識のある対応をするだろう。」と思いがちで、問題が発生した場合には協議で解決するとの条項を入れてただけで安心してしまっているのですが、海外では、紛争になっている相手と協議で解決できることなどまずありませんので、きちんとした条項を入れておかないと大変苦勞をするということです。これは、外国人が意地悪であるとか、常識がないということではなく、海外と日本の商慣習や常識が違うということです。世界的にみれば、契約書に明記されていない対応を求めてくる日本人のほうが、常識がないと思われているかもしれません。その他にも、契約書でのトラブルの例として、紛争になったので裁判を起そうと思っただが、相手方の国でないと裁判を起こせない条項になっていたのでは裁判を起こせなかった(いわゆる国際裁判管轄で、第15回のニュースレターで紹介したものです。)、とか、納期に間に合わない場合には罰金を設けるなどの条項を入れておかないとすぐに納品が遅れて損害を受けるなどというもので、専

門家が目を通しておけば事前に防ぐことができたものです。

このようなトラブルの話を聞くたびに、社内に大規模な法務部がなく、さらに費用の問題で渉外系の大規模法律事務所へ依頼することができない中小企業の方々のお力になれることができることが多々あるのではないかと思います。当事務所では、海外企業との契約トラブルのご相談が増えているため、今後も、その経験をいかしたアドバイスをおこなっていきたくと考えておりますので、お気軽にご相談ください。

以上

(文責：弁護士 水谷 優士)

お問合せ：本杉法律事務所

〒102-0083 東京都千代田区麹町 2-3-3 FDC 麹町ビル 6階

電話 03-3556-7441 FAX 03-3556-7442 (受付時間：平日 9:30～18:00)

代表弁護士 本杉明義(東京弁護士会所属)