

# ICCLC NEWS

公益財団法人国際民商事法センター

第 63 号 2019 年 11 月

## HEADLINE

本号では、当財団が石川国際民商事法センター、北國新聞社、法務省法務総合研究所国際協力部と共に 2019 年 8 月 2 日（金）に北國新聞交流ホールで開催された国際民商事法金沢セミナー「東南アジア～企業進出の現状から～」を取り上げました。

本セミナーでは、株式会社小松製作所 法務部長 村上敏和氏に「アジアにおける法務上の留意点」、続いて日本貿易振興機構 海外調査部アジア大洋州課長 小島英太郎氏に「ASEAN のビジネス環境と日本企業の進出動向」と題してご講演いただき、続いて、当財団顧問の山下輝年氏をモデレーターとして、小島氏に加え、西村あさひ法律事務所 ハノイ事務所弁護士 廣澤太郎氏と石川県産業政策 課長 中富大輔氏をパネリストとして、パネル討論「北陸の企業進出を支える法制度」を行いました。

### （目次）

開会挨拶	石川国際民商事法センター会長	宮村 慎一郎	2
挨拶	公益財団法人国際民商事法センター監事	本江 威憲	2
講演 1 「アジアにおける法務上の留意点」	NEWS 掲載を割愛します		
株式会社小松製作所 法務部長	村上 敏和		
講演 2 「ASEAN のビジネス環境と日本企業の進出動向」			4
日本貿易振興機構 海外調査部アジア大洋州課長	小島 英太郎		
パネル討論 「北陸の企業進出を支える法制度」			11
モデレーター：公益財団法人国際民商事法センター顧問	山下 輝年		
パネリスト： 西村あさひ法律事務所 ハノイ事務所弁護士	廣澤 太郎		
日本貿易振興機構 海外調査部アジア大洋州課長	小島 英太郎		
石川県商工労働部 産業政策課長	中富 大輔		
司会 法務省法務総合研究所国際協力部教官	小谷 ゆかり		

(司会) 定刻となりましたので、国際民商事法金沢セミナー「東南アジア～企業進出の現状から～」を開催します。私は本日の司会を務めさせていただきます法務省法務総合研究所国際協力部教官の小谷と申します。よろしくお願ひします。

初めに主催者側を代表し、石川国際民商事法センター、宮村慎一郎会長より開会のご挨拶をさせていただきます。

### 開会挨拶

石川国際民商事法センター会長 宮村 慎一郎

本日は大変お忙しい中お集まりいただき、誠にありがとうございます。今年のセミナーは「東南アジア～企業進出の現状から～」というテーマを設定しました。経済発展が著しい東南アジア地域の現状をさまざまな視点から切り取り、多くの県民の皆さんに現地の理解を深めていただきたいという狙いです。

本日は海外と交流のある企業や行政の方々をはじめ、これから将来に向けて勉強している学生の皆さんにもお越しいただいています。本日のセミナーを通じて、からの活動に役立てていただければ幸いです。

石川国際民商事法センターは、平成8年12月に東京の国際民商事法センターと法務省、金沢地方検察庁から提案を受けて設立され、東京の国際民商事法センターの唯一の地方組織として、県内16の企業・団体で運営している組織です。この場をお借りして関係各位のご協力に感謝を申し上げます。

今回の金沢セミナーにご協力いただいた法務省法務総合研究所と公益財団法人国際民商事法センター、石川国際民商事法センターの会員の皆さんに改めて心より御礼を申し上げて、開会の挨拶とさせていただきます。本日はどうもありがとうございます。

(司会) 続いて、公益財団法人国際民商事法センター、本江威憲監事よりご挨拶させていただきます。

### 挨拶

公益財団法人国際民商事法センター監事 本江 威憲

私はこの石川国際民商事法センターの顧問を務めると同時に、東京の公益財団法人国際民商事法センターの監事を務めています。

本日は金沢セミナーを開催しましたところ、大変お忙しい中、また、お暑い中をこのようにたくさんの皆さんにお集まりいただき、本当にありがとうございます。私は元検事で、平成8年に金沢地方検察庁の検事正をしていました。そのときに北國新聞社にお願いし、石川県を代表する企業を糾合して石川国際民商事法センターを設立していただきました。以来2

3年間、毎年このようにシンポジウムを開催していますが、その間、石川国際民商事法センターを中心として会員の皆さま方や石川県民の皆さまには、一生懸命に同セミナーを盛り上げ牽引してきてくださったことに心から敬意と感謝を申し上げます。また、北國新聞社に対しては、その間ずっとこのセンターの事務局を引き受けてくださり、会員の中核メンバーとして、このセンターの発展のために御尽力いただきており、この場をお借りして厚く御礼を申し上げます。

この二つの国際民商事法センターが何をしているのか、簡単にお話します。日本は言うまでもなくG7の一員を担っており、世界の中で有数の先進国のひとつです。社会の隅々まで法律が整備され、あらゆることが法律にのっとって統治されている高度な法治国家です。法の支配が徹底している国です。世界の中にはこのように法律が隅々まで行き渡って整備されている国はそう多くはありません。

平成の初めごろに東西対立が終焉を迎える、旧社会主义国が従前の計画経済から自由主義経済に移っていました。そのときにベトナムをはじめアジアの国々から日本の法務省に対し、近代的な法律を教えてほしいという要望が殺到しました。私たちは検討した結果、われわれ日本が明治時代に近代的な法律を持っていないが故に国際関係で苦しんだという経験を思い出し、国の基本法を整備することは国が発展するために不可欠なことであることに思いを致し、この発展途上国からの要請に応じることを決意し、財団法人国際民商事法センターを立ち上げ、今日に至っています。

これがいわゆる法律整備支援の事業です。この事業にはJICA（国際協力機構）が最初から関与してくださっています。発展途上国に民法、商法、民事訴訟法を作り、法律を整備してもらうことは、それらの国々が近代国家として自立・発展していくために不可欠なことであるとともに、日本の企業にも非常に大切なことです。日本の企業あるいは日本人がこれらの発展途上国に進出していくときに、それらの国に法律が整備されていなければ、仮に契約を結ぶときに、あるいはそこで生活をしていくときに、何に気を付けて、どのようなルールで契約を結び、生活をしていかなければなりません。相手国で企業活動あるいは生活をしていく過程で、仮に損失が発生したとしても、法律がなければ救済してもらう手立てがありません。あるいは法律を作ったとしても、裁判所あるいは裁判官がしっかりとおらず旧態依然の状態であれば、いくら訴えても救済してもらうことができません。相手の国に法律を作り、法整備をしていくということは、その国が発展するだけでなく、日本人や日本企業にとっても大切なことであり、不可欠なことなのです。

私たちは、ベトナムから始めてカンボジア、ラオス、東ティモール、インドネシア、ネパール、カザフスタン、バングラデシュ、ミャンマーまで支援しています。中国と韓国に対しては、研修という形ではなく、相手方の要望により共同研究という形にしていますが、彼らもやはり日本の法律を熱心に学んでいます。

これらの国では、既に随分法整備が進んできました。その過程で日本は大きく貢献してきました。それにより日本と相手国が大変親しくなり、大いに日本の国が信頼されるようになりましたし、またそのことが世界平和に大きな貢献をするものと考えています。さらに、このように法律によって世の中を律していくという法治国家の思想を広めることは、自由と

民主主義、人権をしっかりと確保するという、われわれの基本的な価値概念に合致することです。

このように貴重で崇高な活動に、石川県民の皆さまや石川県の企業の皆さまは貢献してくださっています。法務省としても、あるいは東京の財團法人国際民商事法センターとしても、何か石川県の皆さまに法律上のことでお役に立てる方法はないかということで、それを実現するためにここ20年近く毎年金沢セミナーを開催しています。

本日は講演を二つしていただき、その後、パネルディスカッションをしていただきます。講演1は、地元石川県の代表的な企業であるコマツ製作所の法務部長を務めておられる村上敏和様から、小松製作所が諸外国に進出していく際に遭遇した困難や、問題を一つ一つ解決していく過程で経験されたことをお話しただけると思います。講演2は、日本貿易振興機構（JETRO）の海外調査部アジア大洋州課長であられる小島英太郎様から、アジアの現状と、日本企業がアジアに進出している状況、その過程で生じている問題点についてお話しただけると思います。その後のパネルディスカッションでは、ベトナムのハノイで中心的に活躍されている日本の弁護士の廣澤太郎様、地元石川県の県庁で産業政策課長を務めておられる中富大輔様にパネラーとして加わっていただき、ディスカッションをしていただきます。

最後まで御清聴いただければ幸いです。よろしくお願ひします。

#### **講演1 「アジアにおける法務上の留意点」 NEWS掲載を割愛します**

（司会） 続きまして、日本貿易振興機構海外調査部アジア大洋州課長の小島英太郎様より、「ASEANのビジネス環境と日本企業の進出動向」と題してご講演を頂きます。小島様は1997年にJETROに入構されました。2007年から4年弱、ヤンゴン事務所長を務められ、2014年から4年間はシンガポール事務所次長を務めるなどして、昨年8月から現職でご活躍されています。それでは、小島課長、よろしくお願ひします。

#### **講演2 「ASEANのビジネス環境と日本企業の進出動向」**

日本貿易振興機構 海外調査部アジア大洋州課長 小島 英太郎

私は現在、東京の海外調査部アジア大洋州課で、海外事務所と一緒に海外の情報を集めて日本の皆さまにお届けする仕事をしています。日頃、「ビジネス短信」というニュースを出したり、講演で話をしたりしています。駐在地はミャンマーとシンガポールを経験しました。両国ともにASEANの国々ですが、ビジネス環境が全く違う所にいましたので、その経験を含めて今日はお話ししたいと思います。

## 1. ASEAN各国概況

まず、ASEANの各国概況についてお話しします。ASEAN10カ国の大陸部分ではタイとベトナムがメジャーだと思いますが、ミャンマーやラオス、カンボジアを含めた地域をメコンと呼んだり、陸のASEANと呼んだりします。そして、シンガポールやインドネシア、マレーシア、ブルネイ、フィリピンを海のASEANと呼びます。また、10カ国を束ねて東南アジア諸国連合（ASEAN）という地域機構になっています。

10カ国をASEANと一口で呼んでいますが、それぞれは全く違います。人口や経済発展、民族、宗教でみてもかなりの差があります。この多様性が一つのキーワードになっています。多様だからよいということもあります、それぞれの国に対応していかなければならぬということが大前提としてあります。

まず人口規模は、インドネシアが2015年に約2億6000万人で、2030年には3億人に迫ると予測されています。このような巨大な国がある一方で、ブルネイは40万人と極端に少なく、シンガポールも600万人程度です。フィリピンとベトナムが1億人前後で、市場という意味でも注目されている国ではないかと思います。参考までに、日本は減っていきますが、タイも遠からず減少すると予想されています。とはいえ、ASEAN全体では2050年に8億人に迫る大きな市場になるということで、魅力を感じる企業も多いのではないかと思います。

宗教は、主要なもので仏教、キリスト教、イスラム教があります。それぞれの国の商習慣にも影響を与えるところです。特にイスラム教は、イスラムに関連する決まりを踏まえねばならないこともありますので、宗教も意識して経営していく必要があります。あるいは、現地での生活や行動にも気を付ける必要があります。一国の中でも仏教、キリスト教、イスラム教などが混在していることがあるので、そこも注意深く配慮して経営する必要があります。

経済面ではどうでしょうか。経済規模の名目GDPを見ると、中国が相当大きい規模ですが、ASEANの10カ国がまとまることで中国と比較可能になります。ASEANを国別に見ると、インドネシアが相当大きく存在感があり、次にタイ、フィリピンが続きます。1人当たりGDPで所得水準を見ると、シンガポールは6万5000ドルで日本をはるかに追い抜いているレベルです。シンガポールは高度に発展しており、2024年には8万ドルという高所得国になると予想されています。一方で、ミャンマーの1人当たりGDPは1239ドルで、大きな開きがあることが分かります。しかし、経済発展のスピードはどうでしょうか。まだ規模は小さいですし、所得水準も低いですが、経済発展のスピードが一層速くなっている国々がミャンマーであり、フィリピン、ラオス、ベトナム、カンボジアなどです。これらの国々は急速に社会が変わっていくと思います。ASEAN全体のGDPは、2000年と比べると2019年には約5倍の規模になっており、今後も拡大が見込まれます。

ASEANの国々を改めて分類してみると、シンガポールは高所得国、マレーシアとタイは中所得国です。その下にインドネシアやフィリピン、ベトナムが続き、それらをさらに追い掛けているのがカンボジアやラオス、ミャンマーです。それぞれの国に進出する企業は、発展度合いや国の政策を見つつ、進出を検討したり、現地で活動したりしていると思います。

## 2. 日本企業のASEAN展開

2008年のリーマンショック、その後の世界金融危機以降、アジアの市場が注目されるようになりました、ASEANにも2010年ごろから一斉に進出が始まりました。製造拠点としてだけではなく、市場としても注目されるようなASEANになっていきました。まずは製造業が海外展開を進めていったのがアジアの歴史だと思います。ここ最近は、非製造業・サービス業の進出も目立つようになってきました。

毎年の日本から各国への投資を累計で見ると、2010年ごろから中国とASEANの差が開いていきました。2018年末には、中国への投資の倍近い投資がASEANに集まっていきました。これは中国から引いてASEANに行ったという事例もあると思いますが、ASEANにも、より多くの投資をするようになったと見た方がいいでしょう。その中でも上位の国はシンガポールとタイで、その次がインドネシアです。驚くのは、ベトナムがマレーシアとフィリピンを上回り、上から4番目になったことです。ここ最近のベトナムへの投資の勢いはすごいですね。

日本の投資を受け入れている国々の累計額を業種別に分けると、製造業はタイが圧倒的です。製造業の集積拠点は言うまでもなくタイだということです。自動車系を中心とした輸送機械器具については、タイの集積がもちろん大きいですが、インドネシアの集積も高まっています。特に2013～2016年ごろにインドネシアへの自動車関連の投資が相次ぎ、それに関連してサプライヤーの投資も進みました。タイについては自動車に限らず、電気機械器具や、それらに連なるさまざまな投資が含まれているので、製造全体で集積が集積を呼んでいるということがあります。電気機械器具の域内集積では、やはりタイが大きいですが、フィリピンも意外と大きいです。事務系の機器を作っているセイコーエプソンなどがフィリピンへ進出しており、大きな拠点になっています。非製造業では、シンガポールが圧倒的に大きな拠点です。金融・保険業に限らず卸売・小売業も大きいです。

シンガポールの場合は、シンガポールに投資しているように見えますが、シンガポール経由で別の国に投資しているケースが非常に増えてきたというのが、ここ5、6年の話ではないかと思います。地域統括拠点の設置が急激に進んだのが2011～2014年ごろです。先ほど申し上げた、アジアがより注目され始めたころからシンガポールに統括拠点ができ、同国経由で例えばミャンマーなどへ投資する企業が出てくるようになりました。ミャンマーなどへの投資は、日本から直接、投資することに加え、こうした第三国経由の投資も増えています。

実質どのくらいの企業が進出しているか。2016年の数字なので少し古いですが、帝国データバンクが日本の親会社にどこに拠点を持っているか聞いた結果、タイには約5000社、シンガポールには約3000社の日本企業の拠点があるということです。製造系はタイに約2500社進出しています。先ほどの金額の裏付けになっていると思います。シンガポールはサービス業の進出が多いです。規制の関係もあって進出しやすいというのが理由の一つです。

直近の企業の進出動向を見るには、商工会議所の会員数が参考になります。必ずしも現地で商工会議所に入らなければいけないわけではないので、全ての企業の動きを知ることはできませんが、およそその傾向は掴めます。例えばベトナムは他の国に比べると加入数の増加率がかなり高く、去年から80社程度増えています。それだけ集積され始めているということで、勢いを感じます。

ベトナムはホーチミン、ハノイ、ダナンという3都市にある商工会議所の合計ですので、バンコクにある商工会議所1カ所のタイの数字と比べるにはハンディがあるかもしれません。1拠点としてみるとタイは最も大きな規模です。加えて、タイはいろいろな日本語の情報がそろっており、ビジネス環境上の課題もベトナムなどと比べると少ないので、あえて商工会議所に入らなくてもいいという企業が多いという実感があります。

シンガポールやインドネシアの会員は減り気味です。ミャンマーやカンボジア、ラオスは未だ小さな規模ですが、少しづつ伸びています。ミャンマーは、私がいたころの2011年は約50社しかありませんでしたが、今は400社近くですから相当伸びたという実感があります。ただ、他の先進ASEANに比べると依然、小さな規模です。

ASEANにどのような目的で進出するかは、当然、国によって、あるいは各企業のビジネスによって違うと思いますが、すごく単純に分けると、一つは、競争力のある輸出拠点を設立したい、あるいは既にある拠点を再編したいという製造業視点の進出の仕方があると思います。一方で、アジア・ASEANの内需を目指した進出もあると思います。前者はどちらかというと日本の市場を持って帰るとか、他のASEAN諸国へ輸出するなど、他の国に販売していくことを想定していますが、後者は、製造業に限らずサービス業、金融業、不動産などの企業が、ASEANの市場へ参入しようとしているということです。さらに、そういった進出日系企業をサポートしようという法律事務所や会計事務所などの方々も進出してきています。

国ごとにどういったタイプの企業が多く進出しているのか、毎年、ジェトロが各国に進出している日系企業の皆さんに聞いているアンケート結果があります。例えば、売上高に占める輸出比率は、パキスタンやインド、ミャンマーはすごく低いです。これは現地の拠点がどれだけ輸出しているかという聞き方をしていますが、平均で十数パーセントしか輸出していません。言葉なれば、国内市場をターゲットとして進出した企業が多い国々ということです。逆にラオスやフィリピンは輸出比率が高く、輸出をメインとしている企業が多い国々ということです。中国は3割ぐらいですので、中国の内需を狙う企業が多いといえます。また、ASEANで輸出している企業の輸出先は日本が多く、その次がASEANや中国です。香港、台湾、韓国という東アジアの国々は、中国の市場を見ている企業も多いです。

新たな輸出競争力のある生産拠点を探していくと、人件費の問題が出てきます。ジェトロのアンケートによると、例えば中国は基本給の水準が493ドルですが、ミャンマーは162ドル、ラオスは180ドルという水準なので、中国よりさらに安い所に出なければいけない産業は、こういう所に出ています。

ベトナムは227ドルです。もっと上がりそうな気がしますが、ベトナムは9000万人を超える人口があるので、より田舎の方に進出が増えたりすることで上昇のスピードが少し遅くなります。作業員ではなく、エンジニアやマネジャーになると、人がいないので高くなることもあります。これは実際に現地で人を確保する際には気を付けなければいけない点です。

日本や中国からの移管先はベトナムが最多です。過去2~3年に移管を実施済み、あるいは移管する予定となっている日本企業の方々に、どこからどこへの移管かを聞いたアンケートがあります。その結果、日本からASEANへ移管すると答えた方々については、特にベトナ

ムやタイが多かったです。中国からASEANへ移管する場合も、やはりベトナムが多く、続いてタイが多い結果となりました。

ASEAN国内の市場の話に入りたいと思います。先ほど輸出比率の話をしましたが、あれは2018年だけの数字です。その数字を過去10年ほど並べてみると、輸出比率が右下がりになっています。つまり、進出日系企業はASEAN国内の市場にビジネスをシフトさせてきたということです（ASEAN国内の市場をターゲットとする企業が相対的に多くなってきたことを意味しています）。タイは先ほど3割弱と言いましたが、2008年は4割弱でした。国内市場といった場合に、タイやベトナムなどの人々に売るためだけではなく、2010年ごろから日本企業の進出が増えたので、進出日系企業へのサービスも増えました。そういうことも、輸出比率が右下がりになった要因だと思います。必ずしもASEANの地場のマーケットのためだけではありませんが、いずれにしても、より現地で仕事をする企業が増えたということは言えると思います。

日本企業向けという話を置いておくと、ASEANの内需はやはり大きくなっています。規模はまだ小さいかもしれませんのが成長しています。どこで成長しているかというと、都市です。市場を見るとときは、都市を見なければいけません。国全体を見るとまだまだ小さいかもしれませんし、本当に何もないような所もありますが、都市に注目するとそれなりに所得水準の高い都市が出てきているので、ここは分けて考えなければいけないと思います。例えばバンコクです。タイ全体では所得水準は約7600ドル（2019年）ですが、バンコクに限ると2015年に約1万2000ドル、2025年には2万ドル近くとかなり高所得の都市になるといわれています。

ASEAN域内のマーケットのビジネス環境が少しずつ変わってきています。特に陸のASEANのメコン部分は、道路などのハードインフラがそろい、関税撤廃などのソフト面と一体化が進んできています。インドなどASEAN周辺の国・地域との経済連携が進んできているということです。2015年末にはAEC（ASEAN経済共同体）ができ、その中で、少なくとも関税はほぼゼロになっているため、モノが動かしやすい状態になっています。もちろん関税以外の非関税障壁がまだあるという議論はありますが、少なくとも関税がない状態でモノが動かせるような状況になってきています。その周辺で、今年妥結するかは分かりませんが、目指しているのがRCEP（東アジア地域包括的経済連携）です。ASEANを中心としつつ、さらに日本、中国、韓国、インド、豪州、ニュージーランドを加えた16カ国のRCEPが年内に妥結するかもしれません。さらに、その一部の国でベトナムを含めてTPP11が去年発効しました。このようないろいろなソフト面を支える制度的な枠組みができてきていることが、ASEAN域内の変化の背景にあるのではないかと思います。

こういった中で、ASEAN域内で展開されている事例を幾つか紹介したいと思います。まずは自動車です。タイをベースにインドネシアにも大きな拠点ができてきています。年間の生産台数のキャパシティは、タイとインドネシアを核に、マレーシア、フィリピン、最近はベトナムが少しずつ伸びてきています。ミャンマーにも車の工場ができてきました。5月末にトヨタも進出すると発表しました。ミャンマーの新車市場はまだ2万台ぐらいですが、少しずつ増えている状況です。

他にも製造業の皆さんのが進出がありますが、最近は小売系の進出もシンガポール、タイを中心に一気に増えてきています。ドンキホーテはシンガポールへ2017年末に進出しましたが、既に5店舗も置いており、タイへも広げました。タイも相当活況のようです。ドラッグストアのウエルシアも2017年末ごろ、シンガポールへ進出し、4店舗展開しています。高島屋は昔からシンガポールにありますが、ベトナムにも進出、去年はタイにも進出しました。イオンは、最近では特にメコンを中心に展開していて、2014年以降、カンボジアに大きなモールを2つオープンし、3号店も予定されています。ベトナムやミャンマー、インドネシアにも日系小売店が増えてきています。

また、コンビニの店舗も広がっています。セブン-イレブンの場合は日本からダイレクトではなく、アメリカ経由や香港経由もあると思いますが、いずれにしても日系小売の代表格として、ここ数年はコンビニの店舗も広がってきています。

ASEANへの展開を考えるときに、われわれは基本的に、会社や工場を一から建てたり、レンタル工場に入ったりする方々を支援するところから始まることが多いのですが、最近はアジアでもM&Aで進出したという話をよく聞くようになりました。元々は欧米を中心にM&Aのマーケットが存在していたと思いますが、アジアにもこの波が来ています。マーケットにより早く入る、より早くネットワークを築くという意味でもすごく大事なツールになっていると思います。もちろん、買えばうまくいくということではありません。買った後の運営が非常に難しい作業なのではないかと思いますが、いずれにしても、そういう手法を使った進出がASEANでも増えてきています。

ASEANの特にどこの国でM&Aが行われているのかというと、やはりシンガポールが多いです。制度整備がされていて、会社を買いやすい、制度が分かりやすいということが大きいです。それから、シンガポールで買うと、その下に子会社が複数あるケースが結構あります。1社買うと複数の拠点も同時に買ってしまうような投資が実際にあります。そのようにして、シンガポールでは小さい国ながらM&Aが行われています。それにインドネシアやタイが続いているいます。

最近はスタートアップ関連の投資も注目されています。日本のスタートアップが現地進出する話や、現地のスタートアップと協業を目指す話もあります。また、現地スタートアップに投資をする日系VCも増えています。よく中国系の投資がニュースに出ますが、日系VCも投資しています。最近は大手企業もスタートアップに投資するということで、去年はトヨタ自動車が（シンガポールに本社を置く）Grabという配車アプリの新興企業に1000億円を投資したことが話題になりました。

その他、日系企業の主な動向としては、インフラ・エネルギー関連、不動産、ヘルスケア、サービスの域内展開の話があります。不動産関連では東急がベトナム・ホーチミン近郊で都市開発をしたり、ヘルスケア関連では三井物産がマレーシアの病院に投資したり、サービス関連ではユニクロがシンガポールに旗艦店をつくり ASEANで横展開を考えているなどの話があります。

### 3. ASEANの投資環境面のメリットと課題

ASEAN各国の投資環境面のメリットについて、毎年、進出日系企業に対して行っているジェトロのアンケートの中で尋ねています。ここでは、2016年と2018年のアンケート結果を国ごとに並べています。例えばシンガポールでは2016年は309社が回答し、2018年は418社が回答しました。2018年のシンガポールの回答社のうち83%が、安定した政治・社会情勢にメリットがあると答えています。このパーセントをポイントで換算して足し上げると、シンガポールの場合、2018年は486ポイントということになり、このメリット・ポイントが域内で最も高いです。

私が駐在したシンガポールとミャンマーは、真逆のような結果になりました。シンガポールは、安定した政治・社会情勢だけでなく、コミュニケーションの問題や駐在員の生活環境など、いろいろなところでメリット・ポイントを稼いでいます。ミャンマーで唯一、ポイントが多い項目は、市場の規模や成長性です。その1点のために、いろいろな苦労を覚悟して企業が進出しているということかと思います。法制度に関わる項目で唯一ポイントが高いのは、やはりシンガポールです。

投資環境上の課題(リスク)についても同じようにアンケートを取っています。その結果、最も課題ポイントが高かった国がミャンマーで、逆に最も課題ポイントが低い国がシンガポールでした。ミャンマーはいろいろな課題が山積しているということがここから読み取れると思います。

2016年から2018年の2年間で、ポイントの総数のとしては、ミャンマーは100ポイント程度減っているので、少しずつ改善されていることは間違いないと思います。インフラの未発達という項目も12ポイント減っています。それでも78ポイントと高いですが、ミャンマーなりに少しずつ良くなっていることが見て取れます。

法制度の未整備という項目は、ベトナムの2016年と2018年は48で変わっていませんが、ぜひパネルディスカッションでこの辺りを議論してみたいところです。他の国々も税法を含め法制度が未整備で、政策運営、例えば外資規制や外国投資法に絡むような政策が課題になっています。

インフラの未整備とは具体的に何なのかということですが、例えばこの項目で一番課題が多いとされたミャンマーでは、特に電力が問題となっています。フィリピンとインドネシアは道路です。実際に投資する際は、そういったところを注意しながら見ていくことになると思います。驚くのはベトナムです。道路、電力、通信、工業用水、ガスなど、全ての項目について有効回答数の3割以下ということで、ビジネスは昔に比べてかなりやりやすくなっていることが感じられます。

法制度整備の話をすると、特に最近はサービス関連で進出する企業が増えていると言いましたが、外資規制で制限される国が多いです。全ての国で歓迎される投資になっているわけではないので、その点は注意が必要です。単独で進出できない場合は、フランチャイズで進出する場合の規制も大事になりますし、現地でビジネスをするための営業許可や出店規制、就業者の資格所持、外国人雇用規制といった制限が掛かってくるので注意が必要です。

#### 4. まとめ

多種多様なASEANの中で投資をし、ビジネスをしていくときに、国・都市の違いをきちんと理解した上で進出していく必要があることは言うまでもありません。そういった中で、2010年以降は投資する企業が多く、製造だけではなくサービス系もASEANに進出してきています。

ビジネス環境は年々、着実に良くなっていると思いますが、法制度については注意しながらビジネスをする必要性があります。実際に進出する場合は、ご自身のビジネス形態等もあるので、現地視察をしっかり行い、ジェトロの海外事務所や法律・会計事務所などに相談するのがよいのではないかと思います。

最後にご紹介です。ジェトロのアジア大洋州課で、無料のメールマガジン「ASIA TREND Plus」の発信を始めました。アジアの情報を追い掛けたい方はぜひ登録していただければと思います。

(司会) 小島課長、ありがとうございました。

それでは、これより休憩とさせていただきます。10分後にパネルディスカッションを始めたいと思います。

### パネル討論 「北陸の企業進出を支える法制度」

モデレーター：公益財団法人国際民商事法センター顧問 山下 輝年

パネリスト： 西村あさひ法律事務所 ハノイ事務所弁護士 廣澤 太郎

日本貿易振興機構 海外調査部アジア大洋州課長 小島 英太郎

石川県商工労働部 産業政策課長 中富 大輔

(司会) これより「北陸の企業進出を支える法制度」をテーマとしてパネル討論を始めたいと思います。最初にパネリストの皆さまをご紹介します。まずは西村あさひ法律事務所ハノイ事務所から、弁護士の廣澤太郎様です。廣澤様は2005年に弁護士登録をして、今年で14年目の先生となります。商社勤務の経験もあり、アメリカ留学などを経て、2013年からベトナムに駐在して法的なアドバイスを提供されています。日本企業のベトナム進出や、進出後の事業運営など企業法務全般にとどまらず、現地での不祥事対応に至るまで幅広く法的アドバイスを提供されています。

そして、先ほどご講演いただいたJETROの小島課長です。

最後に、石川県商工労働部産業政策課長の中富大輔様です。中富様は2007年に経済産業省に入省され、以後、資源エネルギー庁や中小企業庁などの勤務を経て2017年6月まで経済産業省でご活躍されていましたが、出向で2017年7月より現職を務めておられます。

そしてモデレーターは、公益財団法人国際民商事法センターの山下輝年顧問です。山下顧問は元検事で、法務省の法務総合研究所国際協力部長を務めておられました。現在は東京都渋谷区の公証人をされています。それでは、山下顧問、よろしくお願ひします。

(山下) ご紹介にありましたように、私は元検事で、32年務めていました。そのうちの約11年間、刑事、民事、商事でアジアの国際協力に携わってきました。

最近、日韓の問題がかなり話題になっています。元々、国際関係は相互不信から始まっています。その中でどう折り合いをつけていくかが永遠の課題です。日韓では歴史認識が異なります。日本の中にいて、それだけで考えていると、実は全然違うことが外国で起こっているということがあります。そういう意味でも、まず相手を知ることが今回のセミナーの大目標です。考え方や発想が違うことを知り、その違いを超えてどうするかを少しでも考えるきっかけになればと思います。

例えば、配付資料のアジア地域の地図を見るとき、は普通に北を上にして見ると、日本から行くときは南下するだけなので簡単なように思えますが、引っ繰り返すだけで、上に向かうように見え、インド洋に出ていくことがかなり難しい感じがして、シーレーンがいかに難しいかがよく分かります。そういう発想の転換をしていきたいと思います。

まず、先ほど発表していない方に10分ほど発表していただき、相互に質問したり、フロアの皆さまからも質問を受けて進めていきたいと思います。

最初に、廣澤弁護士、よろしくお願ひします。

(廣澤) 西村あさひ法律事務所ハノイオフィスに勤めている弁護士の廣澤と申します。私は2013年からベトナムのハノイに駐在していて、今年で7年目になります。現在はハノイオフィスの代表を務めていますが、日本とベトナムを行き来しながら勤務しています。というのも、お客様がベトナム現地にいるケースもあれば、日本にいるケースもあるので、お客様により近いところでサポートする観点で日本とベトナムを行き来しています。今はちょうど半々くらいの生活をしています。

当事務所は東京に本部があります。国内は東京、大阪、名古屋、福岡の4拠点で、海外は13拠点あります。東南アジアでいうと、まず私がいるベトナムに関してはハノイとホーチミンにあります。あとはシンガポール、バンコク、ヤンゴン、ジャカルタ、香港です。フィリピン、インド、マレーシアも大事な国ですが、現地の規制で、法律事務所が自前で拠点を出すことができません。これは地場の法律事務所を守るという政府の方針です。ですからその3カ国には事務所は出しませんが、出せる国には全て出して、日本企業の皆さまのサポートに努めています。

当事務所のベトナム拠点について紹介します。ハノイとホーチミンを合わせると、駐在の日本人弁護士は私を含めて7名います。現地のベトナム法の資格を持っているベトナム人弁護士が合計で約30名いて、日系の事務所としては最大規模です。

業務内容ですが、日本にいるお客様とベトナムにいるお客様は半々ぐらいで、業務比率も半々です。日本にいるお客様のサポートとしては、ベトナムへの進出活動のお手伝いをしており、典型的には会社の設立です。それも、独資100%で出る場合もあれば、現地のパートナーと合弁で出るケースもありますし、拠点をつくる前段階でベトナムの会社と代理店契約を結んだり、知財のライセンス契約を結んだり、フランチャイズ契約を結ぶといった相談もあります。最近増えているのがM&Aです。日本企業がベトナムの会社を買収する、

あるいは出資する相談も非常に増えてきています。

ベトナムに進出済みの現地の日系企業の皆さまへのサポートとしては、さまざまな内容がありますが、代表的なものでいうと現地の労務関係の相談や、ベトナムで非常に重要になるのがコンプライアンス関係の相談です。いろいろな規程類の整備もありますし、内部通報窓口も設置しています。当事務所では、不正があったときの内部通報をベトナム人の弁護士がベトナム語で受け付けています。あとは、ベトナム現地企業との契約や、紛争関係、不祥事対応など、現地の皆さまの顧問業務的なことをしています。

私は今年で駐在7年目になりますが、その経験を踏まえて、日本企業の皆さまがベトナムで事業展開・ビジネスをしていく上で直面する問題点について、大きく二つの観点からお話しします。一つ目は、ベトナム現地を取り巻く法環境に起因する問題点です。もう一つは、法律というよりも、ベトナム人の国民性やメンタリティから生じるエピソードを紹介したいと思います。

一つ目の、ベトナムの法制度に起因する問題点ですが、ベトナムは法制度が未発達で、日本企業がビジネスを展開していく上でのトラブルの要因になっています。具体的にどういう法制度が未整備かという点ですが、法律自体はあります。一読すると立派な法律に見えるのですが、実際に企業の皆さまが新しいことを始めたいときにどうすればいいかということを当てはめるには、明確性を欠いています。

より具体的な例を申しますと、日本には独禁法という法律があります。ベトナムにも競争法という法律があります。これが今年7月に改正法が施行され、近年でも大きな改正だったので話題になっています。その中で一つ、コンセプト大きく転換された点があります。例えば代理店で物を販売する際に、A代理店は北部のハノイ担当、B代理店は南部のホーチミン担当、C代理店は中部のダナン地域担当というふうに、代理店ごとに地域を割り当てるテリトリ一制を採用したいときに、競争法・独禁法上の問題点が出てきます。地域を割り当てるに、地域における競争がなくなり、ある販売代理店が販売を独占して価格がつり上がり、消費者や需要者にしづ寄せが来ます。従って、日本ではある場面においてはテリトリ一制が規制されています。ベトナムでは、以前の競争法ではシェアが30%を超えるかどうかで判断していましたが、新しい競争法ではもっと実質的に判断しようということで、市場に悪影響を及ぼす場合は駄目というふうに変わりました。

そのコンセプト自体は特に問題ありませんが、どういう場合に市場に悪影響を与えるかに関しては、ガイドラインで定めると書いてあります。そのガイドラインは、法律が施行された7月1日現在でもまだ出ていません。実際、日本の企業の皆さまが、これをやっていいのか悪いのかというときに、それが市場に悪影響を与えるかどうかの判断ができません。さらに、競争法を担当している政府の競争当局に聞いてもよく分かりません。そのようなところで予測可能性を欠く結果が生まれてしまっています。

それから、例えば現地に合弁企業を設立したり、現地の会社を買収するときに、何パーセントまでなら投資していいかという外資規制が問題になります。ある法律を読むと日本企業が過半数の支配権を取ってもいいと書いてあるけれども、ある法律を読むとそれは駄目だと書いてあり、法律同士で矛盾が生じることも珍しくありません。それも役所に聞いても、人

によって言ふことがあります。実際に現地で日々ビジネスをしている人にとってみれば、どうすればいいのかということが起きてしまっています。

関連して言うと、もし現地企業との間で紛争が起きたとき、日本であれば、みんな迷わず裁判所に行くと思います。日本の場合は裁判所に対する社会の信頼が非常に高く、裁判官が出す判決も非常に信頼されています。その判決を基に、相手が任意に支払ってくれない場合は相手の財産に強制執行を掛けるところまで手続が整備されています。

一方、ベトナムの場合は、裁判所に紛争を持っていっても、なかなか解決に至らないのが実態です。その背景の一つに、ベトナムという国の国家権力の仕組みがあると思います。日本の場合は三権分立で司法権が独立しているので、裁判所は政治の影響を受けないことが建前になっていますし、制度上もそうなっています。ベトナムの場合は、裁判所が国家機関の中のどこに位置付けられているかというと、国会の下です。国会を支配するのは共産党です。これが何を意味しているかというと、司法権の独立がない。すなわち裁判が政治的な影響を受けやすいということです。もちろん全てのケースで政治的な判断がされるという趣旨ではありませんが、例えば紛争の相手が国営企業であると、国寄りの判決が出てしまうケースがあります。裁判所に持つていけば公正な判決が期待できるということはなかなか難しいと思います。

それから、これはベトナムに限らず東南アジアの新興国にはみんな言えることですが、裁判所の裁判官の汚職問題があります。日本企業対ベトナム企業となると、ベトナム企業が手段を選ばずに勝とうとして、裁判官に賄賂を払い、それが判決に影響することも否定できません。仮に日本企業の勝訴判決が出たとしても、執行でお金が取れないと意味はありませんが、勝訴判決を得た後、例えば相手が別の銀行に預金を移して資産隠しをしたときの執行当局の調査能力の問題がありますし、ここでも執行担当者に対してベトナム側が賄賂を払って担当者が動かないということもあると聞いています。残念ながら、裁判所に持つていけば何とかなるという状況ではないのが実態です。

二つ目のベトナム人の国民性という観点ですが、一言で言ふと、ベトナム人は非常にタフネゴシエーターで、なかなか手強い相手です。お金に対して非常にシビアだと思います。先ほどコマツの村上様から、代理店を終了するときが一番問題になるという話がありましたが、ベトナムも同様です。ベトナムの代理店を切ろうとした場合、切る・切らないでもめることは理解できるとしても、代理店契約が終わった後、これまで費やしたお金を全額補償しろ、これだけ人とお金を投下してきたのだからその分を補償してくれというめちゃくちゃな主張がされることがあります。理論的に全く筋が通っていないので受けて立つてもいいのですが、受けて立つには時間もコストもかかりますし、精神的にも疲弊します。それで日本企業側も音を上げて、他のところで譲歩してしまうケースがあります。

M&Aの案件でも、いったんまとまった条件を日本企業側の取締役会の直前になって覆ってきて、揺さぶりをかけて、少しでも有利な価格を引き出そうとすることがあります。それで日本企業側も息切れして、譲歩してしまい、結局ベトナム側がおいしいところを持つていくということに直面するので、なかなか手強いと思います。

こういった中で、われわれは法律事務所として日本企業のサポートをしています。私自身

の駐在経験やベトナム人弁護士の経験を踏まえ、ベトナム人相手に交渉するときにどういうことがあるかということや、ベトナムの法制度などについてかみ砕いて説明することで、日本企業の皆さんにできるだけ予測可能性を持っていただき、ベトナムでのビジネス展開にお役に立てるよう日々仕事をしています。

(山下) ありがとうございました。続いて、中富様、お願ひします。

(中富) 石川県商工労働部産業政策課長の中富と申します。私からは、石川県が県内の産業界の皆さんへの海外進出をどのように支援しているかということについて、説明したいと思います。

まず石川県のスタンスですが、国内の市場がこれから先細っていくことは目に見えているので、そういう中で少しでも石川県に富を環流していただきたいということで、海外進出や輸出、投資を全面的に応援したいと考えています。

JETRO 金沢のご協力を頂き、石川県としていろいろな調査をしていますが、石川県内の産業界のアジアへの進出の状況は、中国を除くと 12 カ国 123 拠点です。これはあくまでも拠点数です。石川県内の 123 企業ということではなく、同じ企業が幾つかの拠点を出していることもあります。

進出をさらに促進しようということで、国際展開支援として、シンガポールと上海に駐在員を配置しています。シンガポールの方は、JETRO シンガポールにご協力を仰ぎ、われわれは間借りして現地事務所を構えています。上海の方は日中經濟協会にご協力を頂き、現地でさまざまなサポートをしています。情報収集・提供もさることながら、現地で販路開拓をするときには実際に駐在員が同行するなどの支援をしています。それから、国際ビジネスサポートデスクでは、西村あさひ法律事務所にご協力を頂きながら、海外進出に関する法律相談や専門家派遣などの支援をしています。

石川県としては、食品産業や伝統産業、さまざまな県産品の輸出を促進するため、シンガポールでは今年の 10 月以降、香港では 11 月以降に、高島屋とそごうのスペースを一部お借りして試行的にアンテナショップを開催しようとを考えています。実際に物を売るという取り組みを通じて現地の方に石川県産品を気に入っていただき、これをきっかけに広がりを求めていきたいと考えています。

それに先駆けて、昨年度から石川県ではサポートアーズショップを展開してきました。最初はシンガポールと中国・上海、アメリカ・ニューヨーク、ドイツ・フランクフルトの 4 カ所で、基本的には物を売らずに PR をしていましたが、今年の秋以降はイギリス・ondon にも場所を広げて、5 カ国 8 店舗で展開していく予定です。石川を知っていただき、石川ファンをつくっていくための取り組みです。

さらに、今年の 8 月 6 日に香港ビジネス商談会、10 月 9 日にシンガポールビジネス商談会を、県内企業に参加していただいて開催する予定です。シンガポールビジネス商談会は、私が 2 年前に赴任したときより前からの取り組みで、今年で 4 回目となります。

このような取り組みを通じて、まずは石川の名前を知っていただき、そして石川がどう

いうものを作っているかを知っていただく機会を設けながら、海外への輸出の機会を増やすことに取り組んでいます。

(山下) ありがとうございました。それでは、パネリストの3名の方々で、お互いの発表を聞いて、確かめたいことや質問したいことがあればお願ひしたいと思います。

(小島) 先ほど申し上げなかったことを補足すると、2016年と2018年を比較して、リスクがより高まったと思われる国がフィリピンとマレーシアです。フィリピンが40ポイントぐらい上がり、マレーシアは20ポイントぐらい上がっています。特にマレーシアはマハティール政権が久しぶりに誕生したこと、少し環境が変わったことが背景にあるのではないかとみられます。物品サービス税（GST）から売上税・サービス税（SST）へ税制が変わったことが影響を与えたように思います。フィリピンもドゥテルテ政権が立ち上がり、外資誘致の優遇税制を見直す方針など、現地でも動搖があるようです。そこが恐らく不透明な政策の項目で、10～15ポイントぐらい上がっていることに影響しているのではないかと思います。税制・税務手続きの煩雑さという項目の数字が少し増えていますが、政権がどう動くかが随分影響を与えると思っています。その他の国々は、わずかながらでも改善する方向にあります。

ベトナムは基本的に政権が安定していて、安定した政治・社会情勢という項目の数字がシンガポールに次いで高いです。社会主義国ですが、安定しているという意味で良い点として見られていると考えられます。政権交代で混乱せず、安定して仕事ができることは、ビジネス環境としては良い点です。一方で、法制度関連の数字は変わっていません。インフラの未整備については44ポイントから34ポイントになっているので、じわじわ改善してきていると思いますが、法制度整備・不透明な運用については48ポイントと変わっておらず、税制・税務手続きの煩雑さは少し上がり、行政手続の煩雑さはほとんど変わっていません。結構良くなっている部分もあるのではないかと思う一方で、変わっていないという評価を現地進出日系企業はしているので、このあたりをどう読むか、廣澤先生に聞いてみたいと思います。

(廣澤) 現地で仕事をしている肌感覚としては、例えばJICAの法整備支援プロジェクトで、皆さまのご尽力もあり法律の整備は進んできていますし、きちんとした法律ができる実感があります。ただ、法律自体で細かいことまで決めていないことがあります。実際にビジネスをやっていく皆さまからすると、法律で書かれていらないところや、細かく決められていないところで判断を迫られることがあります。細かいガイドラインがあってしかるべきところでガイドラインがなかつたりします。日本であればさまざまな所轄官庁がQAを出したり、過去の裁判例があったり、学者が書いた文献があつたりしますが、ベトナムの場合はいずれもありません。整備自体は進んでいますが、現場の運用、実際の当てはめのところで、まだまだ不透明な部分が残っています。

不透明な部分があるということは、逆に言うと、行政側の裁量が大きければ、役所の担当者が右にも行けるし左にも行ける状況になるということです。ベトナムに限った話ではなく、行政側の裁量が大きいと、どうしても汚職の温床になってしまい部分があります。もちろん全ての事例がそうだと申し上げるつもりはありませんが、日本の社会ではそういう

う違法なことはできないので、日本企業側としてはどうすればいいのか分からぬといふことで、法制度関連の数字が改善されないのでないかと思います。

(中富) お二人に質問です。石川県から海外進出している企業の方から話を聞くと、特に今、東南アジアでは賃金の上昇に伴って労働関係のトラブルが起きつつあり、これが結構な悩みになっているそうです。恐らく、政府や裁判所との関係の前に、まずは労働組合との関係や従業員との関係になってくると思いますが、こうした問題に対して、現地の状況をよくご存じのお立場からアドバイスを頂ければと思います。

それから、これまで海外への進出や輸出を経験してきた企業ほど、過去の為替相場変動に伴う苦勞や、労働争議に関する苦勞も経験し、リスクを抑えるためには過度な海外進出や輸出は控えるべきとの感覚を持っているように感じます。ただその反面、国内市場が先細る中では、海外進出や輸出を頑張って頂きたいという思いがあります。そこで、例えば、様々なトラブルなどに巻き込まれそうなときに円滑に撤退することができる環境が整備されていると、ある程度安心して進出しやすくなると思うのですが、撤退しやすくなるためのアドバイスなどを教えていただきたいと思います。

(小島) 一つ目ですが、労働関係のトラブルは日常的に起こることだと思うので、注意しておく必要があります。労働争議まで発展するかどうかは別として、その人の採用や解雇に基づくトラブルは恐らくありますし、労働法もよく変わるので、それに合わせて自社の雇用契約や就業規則を見直すことは必要だと思います。未然にトラブルを防ぐ取り組みはきちんとしておく必要があります。

労働争議に関しては、ASEAN各国の投資環境面での課題ポイント比較の表に労働争議・訴訟という項目があります。現時点ですごく揉めている国があるかと言われると、この表でも見られる通り、そうではないようです。2013~2014年ごろはインフレがすごく激しかった国もあり、特にベトナムやインドネシアなどは相当荒れていたと思いますが、今では全体的に落ち着いています。それでも、インドネシアやフィリピンは少しポイントが高いです。外部の労働組合の力が強いことが共通項だと思います。従業員と良好な関係を築いていたとしても、外部から過激な労働組合が入ってきて中を混乱させるようなケースがなくはありません。インドネシアやフィリピンについては、そういうことが起こり得る国のようです。これらの国については、そういうことに対して注意しつつ、他の国も特に総務担当はきちんとした人を雇い、労働組合と良好な関係を築くことなどが必要なのではないかと思います。

もう一つの質問については、あまり明確なお答えはできませんが、進出するときは、これから一気に事業を進めていくという気持ちなので、撤退まで織り込んで進出する企業は少ないと思いますが、織り込んだ方がいいと思います。撤退するコストは高くなる場合がありますし、必ずしもうまくいかない可能性もあるので、撤退時の手続きがどうなっているのか、コストがどれくらいかかりそうなのか、撤退しやすい国なのかということは、国ごとにしっかり調べてから進出した方がいいと思います。

(廣澤) 労務トラブルについてですが、ベトナムに関しては、ベトナム人のメンタリティとして、会社を第2の家族と思っている傾向が非常に強いです。もちろん賃金や労働契約・就業規則をきちんとすることはおっしゃるとおりですが、それに加えて福利厚生面が非常に重要だと感じます。例えば製造業であれば、食堂のメニューを充実させるとか、毎年きちんと社員旅行に行くなどです。日本人からするとそうでもないことを、ベトナム人は非常に重視します。私自身も、1年に1回、社員旅行をやらないと、ベトナム人の弁護士やスタッフにすごく文句を言われます。ですから、福利厚生面は大事だと思います。

(山下) 先ほど、ベトナムの法制度のところで2016年と2018年で数値のポイントが変わっていないという話がありましたが、法律関係は2年ぐらいで比べられて困るというのがわれわれ法律家の思いです。日本は法改正に慎重ですが、彼らはいいと思えばすぐ改正してしまいます。しかし、その運用が行き届くのには、かなりの時間がかかります。ですから、10年、20年単位で見る必要があります。日本人は省令から規則まで全部準備して法律を施行しますが、彼らはそんなことをしないので法律が変わっても運用が変わらないようなことが生じているというのが私の経験則です。

撤退の話は、似たようなことがJICAの法整備支援でも起きています。今まで散々援助しております、来年でプロジェクトが終わりますと言うと、抜けていくのが大変なのです。

日本人だから大変だということもあります。彼らは、相手が容姿が全く違う西洋人であれば、冷たく去っていかれても、全く文化が違うし彼らの流儀だからといって割り切ってくれます。しかし、同じ姿形をしているため同じ文化や発想をするだろうという期待あるいは錯覚があるのか、アジア人である日本人が西洋人と同じことをやると、2倍、3倍と憎悪が重なります。ですから、撤退が見えてきたときには、その後にソフトランディングできるようなものを用意しておかないと駄目だと思います。具体的には言えませんが、そういうことが課題としてあります。

会場の皆さんからも、質問やコメントがあればお願いしたいと思います。

(Q1) 法務総合研究所で教官をしている前田と申します。本日は貴重な話を聞かせていただき、どうもありがとうございました。

廣澤先生の話の中で、現地の法環境の未発達さがトラブルの要因になり、予測可能性も低下させてしまうということや、いろいろ調べるに当たってのリソース不足という指摘があったと思います。そういう中で、実際に企業から相談を受けて、どんな法律があるかを技術的にどうやって調べているのか、可能な範囲で教えていただければと思います。

もう1点は、リソースとして、法令のデータベースや六法全書、解説の文献やガイドラインなどが考えられると思いますが、現地にはそういうしっかりしたものがあまりないということが前提だと思います。仕事をされている中で、これがあつたらいいなと思うのはどういうものか、参考までにお聞かせいただければと思います。

(廣澤) 1点目の、どうやって法律を調べているかですが、私は日本人で、日本の資格

しかないので、ベトナム法に関してはベトナム人弁護士がリサーチを担当しています。ベトナム人弁護士がどうやって法律を調べているかというと、公式ではないのですが、一応、日本でいう六法全書のような法律のデータベースがウェブ上にあるようです。彼らはそれをしらみつぶしに見ています。そのような法律や下位規範を調べるウェブ上のツールは一応あります。

2点目ですが、法律を読んでもよく分からぬときに、われわれはお客さまによく分からぬと回答するわけにはいかないので、どうするかというと、役所に照会をかけます。それしかありません。お客さまの名前を出す場合もあれば、出さない場合もあります。

電話に出た人に聞くだけでは足りません。その人が法令解釈権限を持っているポジションの人かどうかが分からぬからです。そういうときは、われわれの事務所が提携しているベトナムのローカル事務所の弁護士を使って、法令解釈権限を持っているポジションの人にたどり着き、その人のコメントを受けてお客さまにアドバイスをしています。ですから、あつたらいいなと思うのは、当局側のQ&Aです。日本でも新しい法律が出たら、立法担当者が本を書いていると思います。もちろん書籍でなくてもいいのですが、ああいうものがウェブで公開されると、実際の運用に当たって解釈の指針になるので非常にありがたいと思います。

(山下) それでは、まとめに入りたいと思います。まず、法律家が「こんなに大変ですよ」ということばかり言うと、皆さん、進出の意欲がなくなるかもしれません。確かに法制度上の問題はありますが、アジアは結構共通点があるので、いったん仲間になってしまえば、非常に良くしてくれます。信頼関係が構築されると、それほど紛争は起きません。先ほど福利厚生が大事だと言いましたが、一度サッカーの試合をするだけで非常に関係が良くなったりします。法制度面で言えば、最終的に裁判所で解決するとなると大変ですが、日本もそこに行くまでには和解や合意で解決していくわけですから、そのように考えると、相手を知つてうまくやっていくことが重要だと思います。

それから、裁判官の信頼の話が出ましたが、実は日本ほど裁判官が信用されている国はありません。欧米の人たちも東南アジアの裁判官を信用していません。信用していないからこそ仲裁が発達します。裁判官ではない弁護士や専門家がパネリストになって入ってきます。シンガポールは英語が公用語ですし、信頼もかなり高いので、仲裁機能がかなり発達しています。仲裁というと話し合いによる解決のように聞こえますが、要するに裁判官以外の第三者に判断を任せることなので、そこは誤解がないようお願いしたいと思います。

日本の発想でやっていくと障害物がたくさんあります。私が以前、ミャンマーの支援をしようとしたときに、「日本経済新聞」に出ていた記事で、ミャンマーの人たちが日本のことを「あそこはNATOだから」と言っていました。No action, talk onlyの省略です。つまり、議論ばかりして計画が一向に進まない。すぐ上司や本部や本社にお伺いを立てて、いつまでも進まない。中国や韓国の方がいいということを言っていました。そういう中で、相手の基準に従つてどうやって折り合いをつけていくかが現地の日本人にとっては一番大変だと理解して、日本にいて指示する人も振る舞っていただければありがたいと思います。

(司会) それでは、パネリストの皆さま、どうもありがとうございました。

#### 閉会

(司会) 以上をもちまして、本日の国際民商事法金沢セミナーを閉会します。本日は猛暑の中、たくさんの方にご参加いただき、誠にありがとうございました。

公益財団法人国際民商事法センター

〒107-0052 東京都港区赤坂 1-3-5 赤坂アビタシオンビル

TEL:(03) 3505-0525 FAX:(03) 3505-0833

E-mail: icclc-sa@js5.so-net.ne.jp

担当: 青木