

ICCLC NEWS

公益財団法人国際民商事法センター
第 79 号 2021 年 6 月

HEADLINE

本号では、当財団が法務省法務総合研究所と共に主催して、2021年3月4日に開催した第10回国際民商事法シンポジウム「東南アジア4か国のジョイントベンチャー法制と実務対応～インドネシア・マレーシア・タイ・ベトナム～」を取り上げました。同シンポジウムは、共催者として大阪商工会議所、また後援者として国際協力機構（JICA）、日本貿易振興機構（ジェトロ）大阪本部、大阪弁護士会及び公益社団法人関西経済連合会にご協力いただき、初めてオンラインにて実施されました。その内容は、2018年度からの3ヶ年計画として、企業にとっても関心の高いジョイント・ベンチャー契約に焦点を当てた「会社法実務（ジョイント・ベンチャー契約）研究会」を立ち上げ、インドネシア・マレーシア・タイ・ベトナムの4か国を対象国として選定し、各対象国の会社法実務に関する専門家に対してヒアリングを実施し、研究会の委員による各国現地調査を実施するなどして、各対象国におけるジョイント・ベンチャー契約を中心に進めてきた研究の成果を発表するものです。研究対象となった各4か国からの専門家の参加を得て、海外専門家と担当委員とによる国別発表、そしてパネルディスカッションが行われました。海外からの参加者を含め、企業関係者、大学の先生、研究者、弁護士、学生等延べ130名を超える参加者があり、質疑応答も行われました。

（目次）

開会挨拶	法務省法務総合研究所長 上富 敏伸	2
会社法実務研究の意義	弁護士法人大江橋法律事務所弁護士 国谷 史朗	3
国別発表「マレーシア」		6
	Christopher & Lee Ong 法律事務所弁護士 ヤオ・イー・ミン	
	弁護士法人北浜法律事務所弁護士 児玉 実史	
	住友商事株式会社法務部長付 橋本 大	
国別発表「インドネシア」		13
	Walalangi & Partners Founder & Managing パートナー弁護士 ルーキー・ワラランギ	
	関西学院大学法学部教授 石田 眞得	
	中本総合法律事務所弁護士 豊島 ひろ江	

国別発表「タイ」	21
----------	----

Nishizawa Legal Consulting Co., Ltd. 弁護士 ウドムチャイ・リーシン
京都大学大学院法学研究科教授 北村 雅史
弁護士法人堂島法律事務所弁護士 安田 健一

国別発表「ベトナム」	26
------------	----

LNT & Partners パートナー弁護士 アン・トアン・グエン
弁護士法人大江橋法律事務所弁護士 川島 裕理
大阪府立大学大学院経済学研究科准教授 古川 朋雄

パネルディスカッション	33
-------------	----

進行： 弁護士法人堂島法律事務所弁護士 安田 健一

閉会挨拶

公益財団法人国際民商事法センター理事長・元検事総長・弁護士 大野 恒太郎 …… 42

【資料】（リンクをクリックすると資料を閲覧できます）

- ・マレーシア Joint Ventures in Malaysia
- ・インドネシア Joint Venture in Indonesia: A Legal Overview
- ・タイ Joint Venture Legislation and Practices in Thailand
- ・ベトナム Legal System and Practice of Joint Ventures in Vietnam

（司会）ただ今より、第10回国際民商事法シンポジウム「東南アジア4か国のジョイントベンチャー法制と実務対応」を開会します。私は司会を務めます法務省法務総合研究所国際協力部教官の川野麻衣子と申します。どうぞよろしくお願いたします。

初めに、主催者を代表して法務省法務総合研究所長の上富敏伸よりご挨拶申し上げます。

開会挨拶

上富 敏伸（法務省法務総合研究所長）

本日は、お忙しい中、本シンポジウムにご参加いただき、誠にありがとうございます。海外からご参加のルーキー・ワラランギ様、ヤオ・イー・ミン様、ウドムチャイ・リーシン様、アン・トアン・グエン様には、ご多忙のところ本シンポジウムでのご報告などをお引き受けいただき、ありがとうございます。

法務総合研究所は、1994年からアジアの国々に対する法制度整備支援を行っており、国際協力機構、国際民商事法センターをはじめ、学界、法曹界、経済界の皆さまのご協力を頂きながら、法律の起草支援や法運用組織の機能強化、法曹人材育成などの支援を進めてまいりました。

また、国際民商事法センターと共に、この法制度整備支援活動を補い、さらに発展させるため、

アジアを中心とする国々の法制度の調査・研究も行っており、その一つがアジア・太平洋法制研究会です。この研究会は、1996年に関西の専門家の皆さまの全面的なご支援およびご協力を頂くことにより、アジア・太平洋地域における民商事法分野に関する法制比較のための研究会として発足し、以来、倒産法制や担保法制、ADR、知的財産権など、時宜に沿ったテーマを取り上げて研究活動を続けてまいりました。そして、2018年度からの研究会では、会社法の実務のうち、特にジョイントベンチャー法制をテーマとして取り上げ、弁護士法人大江橋法律事務所代表パートナーの国谷史朗弁護士に座長をお願いし、この分野の専門家にお集まりいただいて、インドネシア、マレーシア、タイ、およびベトナムについて研究してまいりました。

本日は、これら4か国のジョイントベンチャー法制の専門家にもご参加いただき、日本の専門家と共に幅広くご議論いただくことにしております。本来であれば、海外の専門家の皆さまを日本にお招きしてシンポジウムを開催する予定でしたが、新型コロナウイルス感染症の影響により、このようなオンラインでの開催となりました。しかし、オンラインで開催することにより、国内外を問わず多くの方にご参加いただけるようになったほか、チャットで質問をお寄せいただくこともできますので、皆さまもぜひ積極的に議論にご参加いただければと存じます。

本シンポジウムにより、アジア・太平洋地域における法制度についての理解が深まり、それが今後の法制度整備支援活動のさらなる発展、ひいてはアジア・太平洋地域のさらなる発展の契機となることを心から期待します。

最後になりましたが、本シンポジウムの開催に当たり、研究会委員の皆さまには多大なご尽力を頂きました。改めて感謝申し上げます。また、ご協力をいただきました国際民商事法センター、共催の大阪商工会議所、ご後援いただきました国際協力機構、日本貿易振興機構大阪本部、大阪弁護士会、および関西経済連合会の皆さまに改めて深く御礼を申し上げ、私の挨拶といたします。

(司会) 続きまして、アジア・太平洋法制研究会の座長で弁護士法人大江橋法律事務所代表パートナー弁護士の国谷史朗様より、会社法実務研究の意義についてお話しいたします。

会社法実務研究の意義

国谷 史朗（弁護士法人大江橋法律事務所弁護士）

私は10年ほど前まで日本弁護士連合会の国際交流委員会の委員長を4年間務めていました。その委員会は、今回の研究会との関係で言えば、法務省、国際協力機構や関連する大学、外務省などと協力し、アジア諸国の立法や研修などの司法支援を総合的に行ってきています。

私自身は、まだ弁護士制度が整備されていなかった時代のカンボジアに数回出張し、プノンペンにできたばかりの司法研修所の研修生相手に、日本の民事訴訟法に準拠した現地の民事訴訟法についてのレクチャーを何度か行ったことがあります。当時はまだプノンペンにホテルが一つしかなく、指定された地域以外を歩くと地雷を踏んで大けがをする恐れがあると注意されたことが懐かしく思い出されます。

先ほどご紹介いただいたように、会社法実務研究会が立ち上がっており、法務省の協力も得てさまざまなテーマを検討してきました。前回の研究会では、東南アジア諸国の中から4か国を選び、コーポレートガバナンスについて研究を行いました。ベトナム、カンボジア、ミャンマー、インドネシアにおけるコーポレートガバナンスの成り立ち、特に取締役の権利義務、責任などを中心に研

究を重ね、シンポジウムを開き、本を出版するということができた。その研究を受けて、今回の研究会では、さらに実務的に意義のあるテーマを選んで研究を深めるということで、東南アジアからベトナム、タイ、マレーシア、インドネシアを選び、本日までご参加いただいている現地の専門家の方々のご協力も得て研究を重ねてきました。

会社法実務研究の目的・意義は今さら言うまでもありません。日本と東南アジアのつながりは、歴史的、文化的、さらに今日に至っては経済的に大変深いものがあります。統計的には、日本と東南アジアの貿易量が、日本が長らく貿易の圧倒的な相手国としてきたアメリカ合衆国との貿易量をはるかにしのぐ額になっています。輸出、輸入の双方において、東南アジアの存在は日本にとってますます重大になってきています。今回の研究対象としている4か国は、日本にとって東南アジアの中でとりわけ重要な国々です。

会社というのは、言うまでもなく経済活動の中心であり、自然人である人間の代わりに資本主義経済活動を担う法人です。法人である以上は、自然人と違って一定のルールに基づき設立し、運営することが必要となっています。今回の研究対象である東南アジアの4か国と日本は、長い付き合いの中で共通点も多いですが、もちろん歴史的・文化的・経済的背景から多くの相違点もあります。従って、皆さんと一緒に共通点と相違点を十分に見極めながら研究を重ねていくことが大切です。

今回、なぜジョイントベンチャー（共同事業体）というテーマを選んだかということ、前回の研究においては取締役の権利義務や責任などを中心にガバナンスを研究しましたが、実際に企業活動を行うときには、日本企業のみで事業活動を行うよりも、現地の企業と組んで共同事業の形で事業活動を行うことが大変多いからです。その場合には、契約の形態としては合弁契約、株主間契約という形で規律を定めることになります。こういった契約は、契約で規律されるものの、強行法規である会社法の制約を受けます。常に頭を悩ませるのは、当事者間の契約で自由に定められる範囲はどこまでなのか、現地の強行法規である会社法その他の関連法規によって規制される領域はどこなのかということです。当事者が自由に決められると思って合意していても、強行法規に違反した場合にはその効力が否定されることになるため、強行法規の規制がどうなっているのか、現地の判例や実務がどうなっているのかということを見極めなければ契約交渉はできませんし、契約締結後も契約に基づいた運営がスムーズにいかなくなります。

今回はそのような観点から、幾つかの共通の質問について各国の専門家に検討をお願いしています。詳細は避けませんが、大项目的なものを少し紹介します。

1 番目は、各国において、外国資本（日本資本）が参加するジョイントベンチャーが選択し得る会社形態にはどのようなものがあるのかということです。

2 番目に、少数派株主はどのように保護されるのかということです。これは、どのような場合に拒否権があるのかという問題を含みます。これはジョイントベンチャー契約において最も中核的な条項の一つでもあります。

3 番目に、関連する実務的な論点として、機密保持の取り決めはどのようになされているのか、また、その取り決めが有効なのか無効なのか、その妥当範囲はどうか。さらに、競争禁止条項（Non-competition clause）がどのような規定になっているのか、またその効力はどの程度有効であり、もしくは制約を受けるのか。さらに、株主から派遣された役員はどのような権利義務を負うのか、どちらを向いて仕事をしなければいけないのか。例えば、日本から派遣された日本人の取締役がインドネシアで業務に従事する場合に、どちらの国の法律や契約を見て行動するのか、取締役に

関する権利義務、契約上の条項について、まとめて3番目の項目にしています。

4番目は、企業の利益の源泉である配当政策等に関する規制についてです。

5番目は、株式を持ち分としてジョイントベンチャーのオーナーになるわけですが、その株式をどのようにして移転することができるのか、制約があるのかどうかという点です。

6番目は、いわゆるデッドロックが解消されない場合の撤退の問題です。よく出される例として、アメリカにおいては、結婚するカップルは、結婚する前に、離婚に関する契約をかなり時間をかけて交渉し締結することが珍しくありません。日本人をはじめ多くのアジアの方々にとっては、これから仲良く結婚しようというときに別れるときの話を書細かに決めるのはおかしいではないかと思われるかもしれません。私もいまだにそのような気持ちを拭い去れないところです。ただ、合理的に考えると、別れた場合の権利義務、リスクを事前に十分考えて規定しておけば、むしろより良い結婚生活が維持できる、いわゆるサステナブルなライフが送れると考えられます。権利義務関係をあらかじめお互いにきちんと認識していれば、円満な夫婦生活が送れることが保証されるということになります。

これを会社に置き換えると、会社は自然人ではなく法人であるため、その設立や運営は全て法律もしくは契約といった一定のルールに基づいて規律されています。従って、お互いの意見が合わない場合はどのように解決するのか、不幸にも最後まで合わなかった場合はどのように別れるのかということを決めておかなければ、そもそも論として運営がスムーズになされない事態が生じます。ですから、私の経験としても、合弁契約の交渉時において最も重要であり時間をかけるのが、デッドロックの解消や会社の清算に関する条項です。そのような条項がきちんと規定されていれば、それを前提として頭に置いた上で日頃の運営がスムーズに行えるようになります。

合弁契約というのは、圧倒的多数の株式を有している株主からすれば、むしろ邪魔なものです。会社法の規定によれば、マジョリティ、もしくはスーパーマジョリティという圧倒的多数の株式を保有している株主は、大抵のことを自分で決議することができます。従って、合弁契約というのは、50対50の合弁の場合に必要とされるもの、少数株主にとっての権利保護という側面が強いです。

国が早期の発展段階にあるときには、自国産業保護の観点から、外資の投資規制がかなり厳しく設定されます。極端な場合には、外資は一切認めず自国の資本のみが認められます。経済開放の段階に応じて徐々に外国資本の出資比率を高めていくのが一般的で、50対50、もしくは少数株主を認め、マジョリティを認め、最終的には独資といわれる100%子会社を認める形になります。100%の場合は合弁会社という概念はありませんが、そのような形で、法の規制によって少数株主が生まれる場合には合弁契約が必要になります。規制がない場合も、土地保有の制限の関係やマーケティングの関係等で、合弁の方が経済活動にとって有益であるときには合弁契約が結ばれます。このように、合弁契約とその問題点は企業活動に対し重要なインパクトを与えるものであるため、今回はこれをテーマとして取り上げました。

本日は、その分野における各国の専門家とわれわれの研究会のメンバーが協働して重ねてきた研究の成果を発表していただきます。その後はパネルディスカッションも予定しています。本日のシンポジウムが参加者の皆さまにとって有意義な時間となることを期待しています。

(司会) それでは、マレーシア、インドネシア、タイ、ベトナムの4か国に関して、各国の専門家とアジア・太平洋法制研究会委員による国別発表を行います。まずはマレーシアにおけるジョイントベンチャー法制と実務対応について、Christopher & Lee Ong 法律事務所弁護士のヤオ・イー・

ミン様、弁護士法人北浜法律事務所弁護士の児玉実史様、住友商事株式会社法務部の橋本大様より発表をお願いします。

国別発表「マレーシア」

ヤオ・イー・ミン (Christopher & Lee Ong 法律事務所弁護士)

児玉 実史 (弁護士法人北浜法律事務所弁護士)

橋本 大 (住友商事株式会社法務部長付)

(児玉) 本日のメインスピーカーはヤオ・イー・ミン先生です。非常に気さくな方で、なおかつ、アドバイスを求めると結論だけでなく、その根拠についても明快に説明してくださる方で、非常に頼りにしています。本日は、マレーシアにおけるジョイントベンチャーに関する会社法、関係法制のみならず、外資規制についてもお話しいたします。マレーシアの外資規制は外国からは非常に理解が難しいのですが、そこを教えていただけるということで楽しみにしています。

(橋本) 児玉先生とマレーシアを担当させて頂きました。イー・ミン先生は本日のトピックであるジョイントベンチャーについて非常に経験豊富であり、また、外資企業サポートの経験も多く有しておられ、本日のお話を大変楽しみにしております。それでは、イー・ミン先生、始めて頂けますでしょうか。

(イー・ミン) ご参会の皆さま、おはようございます。本日はこのような場でプレゼンテーションをさせて頂き非常に光栄です。私からは、マレーシアにおけるジョイントベンチャーについてお話しします。

最初に自己紹介をしたいと思います。私は Christopher & Lee Ong 法律事務所のパートナーを務めています。私が担当しているのは企業法および取引法です。30年ほど前にオーストラリアのメルボルン大学を卒業し、10年間ほどアメリカのコンサルティング会社のアクセンチュアで仕事をしました。あとはアメリカの通信企業のルーセントテクノロジーでも働いていました。メルボルン、クアラルンプール、香港、台湾、そしてベトナムで仕事をすることがあります。Christopher & Lee Ong 法律事務所 (CLO) は、マレーシアで最も大きなフルサービスの弁護士事務所の一つであり、ASEAN で非常に大きなネットワークを持つ Rajah & Tann 法律事務所の一員です。

私のプレゼンテーションは六つのパートに分かれています。一つ目は、ジョイントベンチャーにかかわる法の全体像と現在の状況についてです。二つ目は、マレーシアにおけるジョイントベンチャーの形態についてです。先ほど国谷さんから、日本と各国には共通点と違いがあるという話がありましたが、私のプレゼンテーションでは主に違いに焦点を当てたいと思います。三つ目は日本の法律・実務とマレーシアの法律・実務の違いについてです。四つ目に海外企業に対する制限について触れ、五つ目に、ジョイントベンチャーに海外企業が参加した場合に起こり得る問題点について実例を挙げながらお話しします。最後に六つ目は、合弁契約の中に一般的にどのような条項があるか、そして、その一般的な条項をどのように使えばリスクを軽減できるかという話をしたいと思います。

私は、このシンポジウムに参加してほしいと言われたときに、日本の皆さまはどういったところに関心があるだろうかと考えました。私は日本の法律について専門家ではないので、日本のクライアントを通じて見えてきた、日本とマレーシアにおける法律および実務の違い、その他の民法における問題にフォーカスしてお話ししたいと思います。

このプレゼンテーションの準備にあたり、マレーシアの法律が進化してきていることが分かりました。私は普段、弁護士として、目の前にある問題を解決することを考えているので、法律や実務がどのように変わったかということはありませんが、このプレゼンテーションを準備する中で、過去 30 年間でかなり進化したことが分かってきました。

マレーシアでは、会社やパートナーシップ、有限責任事業組合（LLP）をつくる際に政府の承認が必要ありません。ジョイントベンチャーに関する一般的な制限もありません。ただし、外国企業に対しては、法律や行政上の制約がある場合があります。

マレーシアのジョイントベンチャーの形態を紹介します。一つ目は非法人ジョイントベンチャーです。コンソーシアムと呼ばれることもあります。これは石油・ガスの探鉱・生産やインフラの建設など、幾つかの分野においてよくある形態です。二当事者の役割ははっきりしており、一つの法人格を形成することはありません。二つ目は LLP です。これは 10 年ほど前に出てきた比較的新しい形態ですが、あまり使われていません。政府の方で、こうした存在の扱い方、例えば土地の登記や税制上の処理などの仕方が明確に示されていないからです。三つ目は、本日のプレゼンテーションの中心となる合弁会社です。

マレーシアの会社法について簡単に説明します。特定の事業内容や事業分野の話ではなく、一般論として申し上げます。マレーシアには最低資本金の制度がなく、会社には 1 名以上の株主と 1 名以上の現地居住取締役がいればよいとされています。登記上の事務所と会計帳簿の監査は必要です。また、最近、会社法に導入された制度として、究極的な実質的所有者の特定と報告をする必要があります。規制当局であるマレーシア企業委員会は最初、「2020 年 12 月 31 日までに全ての会社は究極的な実質的所有者を特定せよ」と言っていました。しかし、12 月半ばにこの期限が延期されました。新しい期限はまだ分かっていません。そして重要なのが、会社の記録です。例えば株主、財産に対する担保権、監査済会計帳簿などの記録は、全て一般に公開され、検索できる形にしなければなりません。簡単ですが、以上がマレーシアにおける会社法の基本的な内容です。

ガバナンスについても簡単に申し上げます。マレーシアの企業に対する規制は、イギリスなどのコモンロー諸国と違いはありません。例えば、マレーシアの会社の定款には行為能力についての特段の制限はありません。会社が行為能力を制限したい場合、例えば、ある種類のビジネスしかやりたくないという場合は定款でうたうことができます。定款のことを **Memorandum and Articles of Association** といつか **Constitution** といつかは任意です。具体的にどのように会社を運営するかを決めたい、あるいは会社の行為能力や権利を制限したいということであればそれも可能です。そういうことが特になければ会社法のデフォルト規定に従えばよいです。それから、先ほど申し上げましたが、ガバナンスの一環として会計帳簿は毎年 1 回外部監査を受ける必要があります、それを企業委員会に提出する必要があります。それから、各取締役の責任は個人的な責任になります。

次に、マレーシアのジョイントベンチャーにおける外資へのアプローチについて見ていきたいと思えます。このアプローチはこの地域の他の国とは少し違うと思えます。まず、マレーシアにおいては、会社設立に対する制限は特にありません。他方、外資規制については特定の業界に限られており、規制対象となる事業内容も限られています。通常、規制対象となる事業を行うためには、会社は認可を受けて免許を取得する必要があります。そうするとある特定の事業をすることができます。このようなことは他の国でも銀行や通信、石油、ガスといった分野ではあると思えますが、マレーシアはそれ以外の分野にも及んでいます。例えば弁護士業務、民間病院、教育、貸金業、保険、小売などです。これは例として挙げているものであって、これだけではありません。こういった分

野は免許や認可でコントロールされています。

次に一般的な点として申し上げたいのは、制限実施に関して、全ての産業に共通した基準がないということです。どれぐらい外資の参画が許されているかはその業界によります。また、制限に関する一貫した規定がありません。例えば株式のパーセンテージの場合もありますし、株式数の場合もあります。日本の弁護士の方々はよくご存じだと思いますが、無議決権株式の場合にはどうなるのかといった問題もあります。その他、経営幹部のポジションも関わってきます。

そして、これらの制限は、外資が免許を取得した際に適用されます。免許を取得した後、つまり地元の会社となった後に適用されるということです。

さらに、制限を課す権限に関する一貫した源泉がありません。以前は法律があり、免許がない限り誰も特定の活動はできないということになっていました。かつては、そういった法律の中で意思決定者、通常はその分野の担当大臣が免許を発行し、免許を持った者だけが活動することができました。大臣は、あるタイプの資格を持った人に対してのみ免許を発行することになっていて、その資格のリストがありました。その中には、例えば海外の持ち分を持った免許保有者が入っていましたが、この数十年の間に、意思決定者の裁量によってこの条件を適切と思われるレベルで決められるようになりました。つまり、意思決定者は、免許を発行する前にいろいろなことを自由に決定することができるということです。こういったことは具体的に規制の中で触れられていません。30年前には法律の中に書かれていましたが、今はそれがなくなりました。ですから、時には意思決定者がガイドラインを作り、一般の人たちに対し、どのような基準で見るとかということを発表することができます。

ガイドラインと法律は区別しなければいけません。法律は規制であり、意思決定者は意思決定をするときに指令を出すわけです。そして、それに関するドキュメントは全て官報で公開されることとなります。全ての法律がそのように一貫した形で提供されなければいけません。しかし、ガイドラインは法律ではないので、一貫した形で提供されたり、順守される必要はありません。つまり、意思決定者は法律の下で、例えば外資の所有者に対し、ある申請者に対しては資本を50%に制限するけれども、別の申請者に対しては、こういったタイプの投資家が欲しいので参加の制限をしないということができます。そういった形でガイドラインは機能することができます。ガイドラインはWebサイトで公開されることもありますが、一般の人たちには提供されないこともあります。ガイドラインにこういったことが書かれているということを知ることがありますが、公開はされていない場合もあります。

ですから、私の見解では、ガイドラインは一つのガイダンスと考えるべきだと思います。法律ではなく、意思決定者が免許の申請に対してどのように対応するかということです。あまり典型的ではない申請、例えば通常の投資額は1000万円で、この投資に関しては10倍の1億円であるとか、そういった意思決定を意思決定者は裁量をもって下すことができるわけです。過去の意思決定者とは違って裁量が許されていると、汚職にもつながってくるわけですが、個人的にはガイドラインの意図はそうではないと考えています。また、政府が純粋に法律ベースからガイドラインベースに変わってきているということは、理想的ではありませんが、政府が全ての基準について把握できていくわけではない可能性があるのではないかと思います。これはどれぐらい早く社会が変化していくかということによって変わるのかもしれませんが、今の段階ではこういう状況になっています。

全てがガイドラインベースになっているわけではありませんが、明らかに意思決定のやり方がガイドラインベースにシフトしてきています。この動きは外国の投資家にとってはチャンスになると

思います。政府の戦略的な目的に応じて、意思決定者はケース・バイ・ケースで異なる扱いをする可能性があるということです。

法律や規制に関してガイドラインが作られ、意思決定者の裁量が認められるという話をしましたが、もう一つ別のタイプのガイドラインもあります。これは法律の目的とは違うものとして重要なので、また後ほど触れたいと思います。

外資へのアプローチとして、最後のポイントですが、大企業の調達の様子として、外国資本を制限するということがあります。例えば国有の大企業が国益を促進する上でそういった措置を取ることもあります。大型の契約や、業界によって、そういったことが行われる場合があるということです。これについても後ほど触れたいと思います。

ここまで、どういった形で外国人の参加が禁止または制限されているかについて一般的な話をしました。

次にお話ししたいのは実例です。実際にどういった方法によって外国人の参画を制限しているかということについてお話ししたいと思います。外国人投資家は異なる構造で禁止や制限に対応するわけですが、一方で、ジョイントベンチャーの企業に対し、外国人がコントロールすることもできるという話をしたいと思います。

まずは外国人参画の禁止・制限についての例です。一つ目は完全に禁止されている例ですが、弁護士業において、外国の弁護士はマレーシアの法律で実務をすることはできません。これは弁護士業法に基づいています。

二つ目は電気通信分野の例です。ネットワーク施設の許認可は、通信・マルチメディア法 (CMA) に基づいています。CMA は情報通信文化省の下で通信・マルチメディア委員会が実施しています。ネットワーク回線を提供したい者は誰でも免許を得なければいけません。この免許は二つの条件を満たした者に出されます。標準的な条件は CMA に書いてありますが、大臣は追加条件を出すことができます。標準的な条件の一つは、その会社の株主は外資規制に服するという事です。ですから、関係するマレーシアの外国投資規制を順守しなければいけません。そうすると外国の参画は可能ですが、制限はあるということになります。

しかし、法律や規則には外国投資の制限は特に何も書いてありません。CMA にも外国人投資の定義は書いてありません。そうすると、関係するマレーシアの外国投資規制を順守しなければならないと察しはつきますが、関係するマレーシアの外国投資制限は何かというと私は答えられません。政府の方針として何パーセントであるということをしるべきではありません。ではどうするのかというと、われわれは当然法律を見ますが、法律や規則には何も書いてありません。規制にも指令にも官報にも書いてありません。正式なものは何もありません。しかし、国際貿易産業省の Web サイトに表があり、外資の制限は 70%と書いてあります。しかし、それで終わりではありません。あと 2 点考えなければいけません。

1 点目は、われわれは慎重にならなければならないということです。単なる Web サイトの情報であり、法源が書いていないので、われわれは規制当局に連絡をします。私の同僚が連絡したところ、規制当局は、本当の外国株主の参画の制限は 50%だと言いました。規制当局は最初に 70%で大丈夫と言っていたにもかかわらず、50%が上限なので、超過分は売却しなければいけないと言ったのです。

2 点目は、その制限は株式参画に限られていて、株式以外のものは関係なさそうだということです。先ほどネットワーク施設の運営免許の話をしたのですが、電気通信の規制当局は情報・通信・文

化省です。しかし、通信への外国投資の制限については通商産業省なのです。外国投資の制限は法律に書いておらず、Web サイトに書いてあるだけなので解釈に幅があります。例えば、外国投資を考える際のコントロールファクターは株式だけなのか、それとも債務や転換社債なども含まれるのかといった幅があるわけです。

外資の参画制限の三つ目の例は、石油化学製品のマーケティング・販売です。石油開発法の定めにより、石油化学製品のマーケティング・販売を行う者は消費者省に申請しなければなりません。局長がその申請を見て首相に回し、首相が認可するかしないかを決めます。その他、ロイヤリティの支払い、料金の支払い、データ、プライシング、投資の要件など、全部で 16 の条件が書かれています。これらは法律です。

一方で、消費者省の Web サイトで国内貿易のページを見るとガイドラインがあって、そこにも石油化学製品のマーケティング・販売に関する条件が書かれています。この条件の中に外資の制限が 0~30%と書かれています。製品のタイプによって 0%もあれば、上限が 30%になる場合もあります。

さらに、ブミプトラ政策の中では外資の制限は 30~100%となっています。マレーシアでビジネスしたことがある人は、ブミプトラが民族のグループの話だということをご存じだと思います。伝統的に経済状況が他よりあまり良くなかったマレー人および先住民をこの政策で優遇しています。

このように、石油化学製品のマーケティング・販売における外資は、法律の下では 16 種類の条件が許可の際に考えられますが、ガイドラインと政策も含めると 18 の条件が関係することになります。

外資の参画制限に関する四つ目の例は、民間の医療施設のヘルスケア分野です。これは非常に大きなセクターになってきています。民間のクリニックや医療施設は全て、医師の名前で登録されなければならないことが法律で定められています。医師自身がこの法律の下で登録しなければいけません。CMA と違い、この民間医療施設に対する法律の中には外資についての制限が全く入っていません。通信・マルチメディアの場合は政府の政策を順守しなければいけないという制限がありますが、ヘルスケアの分野はそういった制限が法律の中に書かれていません。

しかし、保健省の Web サイトの FAQ タブを見ると、「外国の資本に対しての制限がありますか」という質問が書いてあり、それに対して特に説明はないのですが、代わりに、施設の種類ごとにどれぐらいの外資が許されるかという表が提示されています。私が話をしたいのは、この表の中のメディカルクリニックのところです。この表では、民間のクリニックは「Not allowed」となっていて、外資が許されていません。しかし、民間のクリニックに関するコンプライアンスの要件を見ると、先ほど言ったとおり民間のクリニックは運営を開始する前に政府の承認を受け、施設を登録しなければいけません。また、医師が免許を持ち、それを毎年更新しなければいけません。こういった免許は個人的なものです。クリニック自体は、1 回登録されるとその後の更新は必要ありません。つまり、そこで働いている医師は個人的な免許を更新する必要がありますが、クリニックに関しては、クリニックができたときの 1 回でいいわけです。ということは、民間のクリニックは、マレーシアの市民またはマレーシア所有の会社として登録され、外国資本に売ることが可能ということです。

五つ目の例は流通業です。流通業に関して、国内取引・消費者省が「Distributive Trade Services」というガイドラインを発行しています。このガイドラインは 2004 年からあり、最新版は 2020 年 2 月に発行されています。他の例と異なる点として、この流通業のガイドラインは法律について触れていません。コンプライアンスの 3.0 を見ると、全ての海外企業は運営を始める前に省からの免許を受けることが推奨されています。推奨ですから法的要件ではありません。したがってガイドライ

ンに違反した場合の罰則もありません。ただ、この DTS のガイドラインを順守しないと実務的な影響が出ます。これについては後ほど述べたいと思います。

流通業のサービスは非常に幅広い形で定義されています。小売、卸などですが、こういったサービスの流通業であっても法律はなく、DTS のガイドラインが適用されます。例えば通信や石油・ガス、弁護士業では法律がありますが、それに当てはまらないのが流通業です。

では、法律も罰則もないのに、なぜガイドラインを守るのかというと、出入国管理部門が、その裁量で駐在者に対してワーキングビザを発行しないことがあるからです。つまり、DTS にのっとって流通業の承認を受けていない限り、ビザを出さないことがあり得るということです。また、マジョリティではありませんが、都市によっては、外国資本がビジネスについて DTS の承認を受けていないと、地域で必要な免許を出してくれません。そうすると、例えばそのまちにオフィスを設置することができない可能性があります。ガイドラインを守らないとこのような影響があります。

日本のある企業におけるこのガイドラインへの対応例を紹介します。小売・卸を行うイオンビッグが流通業としてマレーシアにて申請を行い、100%外国資本で承認を受け、9年前にマレーシアに進出しました。3年で70%まで下げるようになっていきましたが、それができなかつたということで、国内取引・消費者省はその期限を3回延長しました。これは、外国資本がハイパーマーケットの分野で適切なパートナーを見つけるのがいかに難しいかということを示しています。ハイパーマーケットの領域は、株価が特に高く、また国内企業が投資先としてあまり魅力を感じていません。そして、ガイドラインは法律ではないので、よく延長されます。

六つ目の例は、ご存じの方も多いたと思いますが、マレーシアには国営企業がたくさんあります。こういった企業は国の政策を実施します。国営企業である **Petroliaam Nasional Berhad** (ペトロナス) は会社法の下で設置されており、石油開発法の下で石油の探索や石油製品のマーケティング・販売を行っています。また、ペトロナスだけではなく、ペトロナスのサービスや製品のベンダー、そしてコントラクターやサブコントラクターも全て免許を得て供給を行わなければなりません。石油業界に関係する者はサプライヤーも含めて全て技術・財務基準を満たして免許を得なければいけません。加えて出資規制も受けます。国内企業の一定以上の出資がなければ免許は得られません。免許がなければペトロナスへの供給ができず、ペトロナスのコントラクターやサブコントラクターに対しても供給ができません。これはガイドラインなので法律は関係ありません。ただ、政府には若干関係があります。ペトロナスは政府の政策の実行に関係するからです。

法律に違反すると罰金や投獄ということになります。それに対し、ガイドラインを順守しないと、契約が終了するかもしれませんし、あるいは契約者から「違反しているから6カ月以内に是正しろ」という指導が来るだけかもしれません。外国企業は、その事態を回避しながら目的を果たすこととなります。

最後に、皆さんと一緒にシナリオを考えてみたいと思います。外国企業が、ある商品やサービスをマレーシアのお客さまに販売したいと考えていますが、その商品やサービスの販売には制限が課されていて、免許を受けた者のみが販売することができます。免許保有者は過半数の現地資本の参加が必要で、外国当事者は少数出資しかできません。しかし、この外国当事者は必要なリソースを全て有しています。資金もあるし、ノウハウも持っているし、お客さまのこともよく分かっています。つまり、この外国当事者は現地の資本参加が必要ないのですが、法律やガイドラインの順守のために現地の資本参加を必要としているということです。そしてこの外国当事者は、ジョイントベンチャーのストラクチャーについて二つの目的があります。一つ目の目的は、自分はマイノリティ

だけでも会社の支配権を有すること。二つ目の目的は、できるだけ経済的な利益を上げることです。実質的には全部欲しいと思っています。多数株主は現地資本ですが、ジョイントベンチャー契約で外国当事者が支配権を維持する、あるいは実質的な経済利益を得る。これを私は「均等化の取り決め」と呼びたいと思います。「ノミニーアレンジメント」と呼ばれることもあります。ローカルの株主は実質的にコントロールすることはなく、名目的な株主にすぎません。これがシナリオです。

それでは、実際の均等化の取り決めを考えてみましょう。これは合弁契約の中に書かれている場合もあるでしょうし、あるいは合弁契約外にあることもあるでしょう。その状況にもよりますが、外国の出資者は一つあるいはそれ以上の均等化の取り決めを行います。もし一つが裁判所で認められなくても、もう一つがうまくいくようにということです。

一つ目の均等化の取り決めの例は、単純信託です。現地企業は多数株式を持っていますが、信託証書にサインし、信託財産に株式を入れます。この信託は実は実行可能ではない可能性があります。例えば、この事業に対する規制で、外国株主の法的所有権と受益権の保有割合が50%以下でなければならないとされている場合、この信託は駄目なわけです。しかし、他の業種の規制の下では、信託が実行可能になることもあるでしょう。

二つ目の例は、現地株主と外国株主が名目価値で普通株を引き受け、外国株主が実質的な資本を優先株で提供し、優先株には拒否権を与え、配当は資本の拠出額に応じて分配するという形です。

三つ目の例は、外国株主が現地株主に対して株式購入資金を融資し、現地株主が融資金によって合弁会社の株を引き受けるというものです。そして融資の完済まで、株式配当金はすべて融資の返済に充てられます。

四つ目の例は、外国株主が合弁会社に融資を行い、現地株主は融資の保証をするというものです。つまり、特定の現地株主に対してホールドを持つということです。

五つ目の例は、外国株主が株に対して完全に払い込み、現地株主は払い込みをしない結果、現地株主は配当を全く得ないという形です。

六つ目の例は、私が一番気に入っているものですが、外国の株主は、合弁企業に供与する全てのサービス、全ての材料、全ての製品に対して正当な対価を請求するということです。非常にシンプルに聞こえますが、多くのクライアントはこれを考えません。ジョイントベンチャーは子会社なのになぜ細かい費用までしっかり請求するのかと思うわけです。しかし、地元株主が過半数の株を持っている状況の中で、外国株主が収益を確保する方法としては、こういった均等化の取り決めの例が一番無効とされにくいと言えます。

では、このシナリオにどのようなリスクがあるのか見ていきたいと思っています。均等化の取り決めにおいて最も避けるべきリスクは、法や公序に反することです。法や公序に反する場合は均等化の取り決めが無効になり、どの裁判所でも執行できなくなります。例えば法律上、外国株主の株式所有割合に制限があり、ライセンスを取得するためには現地株主が70%を所有しなければいけないこととなっている場合、株式に付帯する利益として、70%は現地株主が受益者になることとなります。これを否定するような取り決めをしても裁判所で認められません。また、信託財産とする取り決めや現地株主の持分に対するコールオプションの権利を有していたとしても結局は認められず、現地株主が株を手にするという可能性が出てきてしまいます。

(質疑応答)

(イー・ミン) チャットで頂いた質問にお答えします。「裁量に基づく制限の場合、マレーシアに投資した後に政策が変更されたら一体どうなるのか」ということです。非常にいい質問だと思います。例えばある免許が法律の下で出されたとします。その法律については首相が裁量を持っていて、首相は100%外資で免許を出していいと考えていたとすると、政権交代があっても100%外資というのは免許の更新までは有効です。もし政府の方針が変わって、例えば外資の基準を下げた場合、いきなり下げると影響が大きいので、通常の政府の対応としては、「あと2年で出資率を減らせ」などと警告を出します。これはイオンビッグのハイパーマーケットの例を見ても分かると思います。

(司会) 続いて、インドネシアの発表を行います。発表者は Walalangi & Partners Founder & Managing パートナー弁護士のルーキー・ワラランギ様、関西学院大学法学部教授の石田眞得様、中本総合法律事務所弁護士の豊島ひろ江様です。よろしくお願いします。

国別発表「インドネシア」

ルーキー・ワラランギ (Walalangi & Partners Founder & Managing パートナー弁護士)

石田 眞得 (関西学院大学法学部教授)

豊島 ひろ江 (中本総合法律事務所弁護士)

(石田) ご存じのように、インドネシアは広大な国土と豊富な資源を有しています。東西でいえばニューヨークからロサンゼルスに相当する広さです。また、人口ボーナスが2040年ごろまで継続するといわれている投資環境からみて魅力ある国です。日系企業は1970年代からインドネシアに投資を続けており、最近の資料によれば、インドネシアに進出している日系企業は約1600社にのぼるといわれています。外資による進出には、PTと略称される有限責任会社に関する基本法である2007年会社法、大統領令、大臣令など、多くの法令が関係します。本日はそれら多岐にわたる法令のうち、重要な規制内容をはじめとして、JV契約の実情、実務上の留意点などについても、現地のJV実務に豊富なご経験とご見識をお持ちのルーキー・ワラランギ先生からご紹介いただきます。

ところで、私ども日本側委員は、2020年2月にジャカルタへ現地調査に参りました。その概要について豊島先生から紹介します。

(豊島) ジャカルタでは、複数の法律事務所を訪問し、外国企業がジョイントベンチャーで進出するに当たっての法律規制等を調査しました。それに加えて、日本企業が実際に進出する際のインドネシア特有の問題もお聞きしたので、一部紹介したいと思います。

例えばジョイントベンチャーの現地パートナーについてですが、インドネシアでは財閥系の会社の影響力が非常に強いです。従って、財閥系の会社をパートナーにすれば、ビジネスにおいては非常にメリットがあります。しかし、いったん仲がこじれて紛争になった場合は、裁判所は必ず財閥の味方をするため、財閥を相手方とする裁判には絶対勝てないという悩ましい現地の事情がありました。また、インドネシアでは労働者の保護が非常に手厚く、仮に従業員の就業規則違反等であっても簡単には解雇できない場合もあるそうです。また、最低賃金が毎年増額するので、従業員の給料を毎年値上げしなければならないということや、せっかく教育して優秀な人材を育てても、他の企業に良い条件で引き抜かれてしまうという労務事情も特徴的ということで、非常に興味深い話を

伺いました。

本日はワラランギ先生に、会社法、外国投資規制法の観点から、豊富なご経験も踏まえてジョイントベンチャーに関わる法規制および実務について発表を頂きます。発表の後は、時間の許す限り皆さまからの質問にご回答いただこうと思います。

それでは、ワラランギ先生、よろしく申し上げます。

(ワラランギ) 皆さん、おはようございます。このようにお話しさせていただく機会を下さり、ありがとうございます。ジャカルタの Walalangi & Partners の弁護士のルーキー・ワラランギと申します。ジョイントベンチャーの法制について紹介します。

細かい話に入る前に、私たちの紹介をします。Walalangi & Partners はジャカルタの弁護士事務所です、24 人の弁護士がいます。そして 1 人の日本人顧問と 1 人のインドネシア人顧問がいます。企業問題、M&A、反トラスト法、直接投資などが私たちの専門分野です。M&A や、その他もろもろの取引に関する国際的な法律の賞を数多く受賞しています。クライアントの 80% が日本企業で、15% が欧州とシンガポールで、残りの 5% がインドネシア企業です。ですので、私どもは日本の企業とかなり多くの仕事をしています。そこから、日本企業の皆さんの仕事の仕方や、ボトムアップで意思決定がされていることなどを知ることができました。タイムリーに日本の企業に答えが出せることが重要だということも、今までの経験から学んできました。

本日の報告では、インドネシアのジョイントベンチャーの法務に関する四つのトピックをカバーしたいと思います。一つ目は、インドネシアの基本的な外国投資規制についてです。二つ目は、PT を設立することと既存の PT の買収をすることの違いについてです。インドネシアでは PT (有限責任会社) といいますが、これは日本でいう株式会社のことです。三つ目に、クライアントがインドネシアに投資し、既存の企業を買収するときに支配権の変更が起こるわけですが、その要件について説明します。四つ目に、ジョイントベンチャー契約の主要な条項についてお話しします。クライアントに対し、いかにインドネシアへの投資をアドバイスしたらいいかというイメージを皆さんにつかんでいただけたらと思います。インドネシアにおける標準的なジョイントベンチャー契約についても紹介します。

では、一つ目のトピックの外国投資規制についてです。ご存じのとおりインドネシアは大きな市場であり、2020 年時点の人口は 2 億 8000 万人です。そのうち少なくとも 1000 万人が首都ジャカルタに住んでいます。インドネシアの公式記録によると、2020 年の 1 年間で外国から 6.1 兆円がインドネシアに投資されています。2020 年は非常に難しい年でしたが、そこまで成功しています。

基本的にインドネシアは外国投資に対してかなりオープンです。柔軟性を持って規制を行うというジョコ・ウィドド大統領の方針により、20 年前と比べて現在の規制は外国投資家に有利になってきています。インドネシアに投資をする場合に、最初にクライアントが行う必要があるのは、投資対象の事業を明らかにすることです。それを明らかにした後、クライアントはネガティブリストを慎重にチェックする必要があります。ネガティブリストは政府が発行しているもので、外国投資にオープンな事業活動とそうでない事業活動を示したリストです。ネガティブリストのチェックが終わると、次のステップとして、PT を設立するか、あるいは既存の PT を買収するかという選択があります。

先週、政府が新しいネガティブリストを発表しました。以前は 20 のセクターが外国投資禁止となっていました。先週以降は 6 つのセクターだけが禁止となっています。その一つがアルコール飲

料製造です。本来は今回から開放予定でしたが、インドネシア政府に対してアルコール飲料製造は禁止にしてほしいという声上がり、キャンセルになりました。ただ、朗報として、陸上輸送ターミナルについては開放予定となっています。無線周波数スペクトルと衛星軌道の監視運営も開放予定です。60~70%という外国投資規制がありました、100%オープンになります。それから、もう一つの大きなニュースとして、車の売買も外国投資ができるようになります。これはまだ検討中ですが、少なくともネガティブリストからは外れて、外国投資へ100%開放となります。

外国投資の通則として皆さんに指摘しておきたいのは、インドネシアで投資やビジネスを行う場合、それを外国から直接行うことはできないということです。インドネシアでビジネスを行う場合はインドネシアのLLPまたはPTを設立しなければいけません。また、インドネシアに投資をする場合は、外国投資家は新しいPTを設立するか既存のPTを買収しなければいけません。

その他の一般的なルールとして、法律に基づき、政府はインドネシアにおける海外企業の国有化はしないことになっています。外国投資家に対し、紛争があれば友好的な和解を行い、それができない場合は政府が国際的な仲裁を行います。ほとんどの場合は投資紛争解決国際センター(ICSID)によるものです。

また、インドネシア国内のローカルの株主が外国の株主の代理を務めることは法律上禁止されています。ですから、ローカルのパートナーと代理の形でノミニアレンジメントを検討する際には慎重に考えなければいけません。

二つ目のトピックとして、新しいPTの設立と既存のPTの買収を比較したいと思います。新しいPTの設立は非常に分かりやすいです。まず、法律に基づき、定款上は少なくとも2人の株主が必要となります。次のステップでは、少なくとも2人の設立株主が設立証書にサインします。その中には定款が含まれます。そして最後に法務人権省の承認を受けます。重要なのは、この承認の時にPT(は会社)は法人格を取得するという事です。なぜこれが重要かという、承認が発効される前の企業活動の責任はPTではなく株主が負うことになるからです。従って、企業は株主が何らかの活動を行う前に必ず法務人権省の承認を受けなければいけません。承認された後、株主は6カ月以内に株主総会を開き、全ての企業活動を会社の責任とします。そうしないと株主個人の責任になります。

定款には、法律に基づいて幾つかの最低限の事項を記載しなければいけません。この中には設立趣旨、目的、事業内容などが含まれます。これらは会社の許認可に基づいていなければいけません。また、同じく定款の中には授権資本や発行済資本などが記載されなければいけません。外国投資企業の発行済および払込済資本の最低額は、25億ルピアまたは約18万米ドルということになります(報告者注:本報告後に公表された2021年6月施行予定のBKPM新規則により、発行済および払込済資本の最低額は、100億ルピアまたは約70万9,000米ドルに引き上げられた。)。定款の中には株主総会の手続きも定めなければいけません。定款では株主総会に関して、会社法の規定する要件よりも厳格な要件を定めることはできますが、これを下回る要件を定めることはできません。

新しいPTを設立する場合は、最初に合弁契約の交渉と署名を行います。次にPTの商号を決めます。PTは外国投資企業を意味します。次に設立証書に署名し、法務人権省に申請します。2~5営業日間で法務人権省が法人格の取得を確認してくれます。そして、さまざまな行政手続きを行い、納税番号や必要な許認可を取得した後、銀行口座を開設するという流れになります。

次に、既存のPTの株式を取得する場合の話をしていきます。外国投資家が既存のPTの株式を取得するには二つの方法があります。一つは新株を引き受ける方法、もう一つは既存(既発行)の株式を譲

り受ける方法です。8割方のクライアントは新株の引受けを選びます。法的に考えて、新株の引受けの方がクライアントの利益を守れるからです。クライアントが新株の引受けをすると既存の株主の主張する権利が最低限まで小さくなるので、われわれとしても既存の株式の譲り受けより新株の引受けをお勧めしています。

典型的には四つのステップを踏むことで新株の引受けを行うことができます。最初に、既存の株主と新しい株主であるクライアントと企業の間で株式割当契約書に署名します。これは、会社が一定の段階でクライアントに対して株式を発行し、それを引き受けたクライアントが資本を投資することを約束するものです。この契約書のことをSSAと呼んでいます。SSAの中には停止条件があります。つまり、その条件が充足されない限り新しいクライアントは資本を注入しないということです。停止条件は全ての当事者が内部で承認しなければいけません。目的とする事業によっては省庁の承認も必要になります。また、第三者との契約その他の約束をしている状況であれば、その企業の承認を必要とすることもあります。例えば銀行にお金を借りているのであれば、新しい株主が来ることについて銀行の承認を受ける必要があります。それが終わったら株主総会を開き、新株発行と資本注入を承認し、その後、実際に資本を送金します。

ただし、資本注入には法務人権省の承認が必要であり、すぐに自動的に株式を取得するわけではありません。承認は1~2日で下りるシンプルな手続きになっています。法務人権省が承認したら、資本注入が実際に行われたと認証されます。企業のネガティブアンダーテイキングということで、注入されたクライアントのお金は法務人権省が承認するまで使うことはないということを約束させておく必要があります。そして、それが終わったら株主名簿の更新が行われ、クライアントが新たな株主になったことが記録されます。

既存の株式を譲り受ける場合は、最初に売り手と買い手が株式譲渡契約を結びます。しかし、株式譲渡契約書に署名されたからといってすぐに株式が譲渡されるわけではありません。きちんとデューディリジェンスを行い、それをもって停止条件が決まり、その停止条件が充足されることによって代金が支払われ、所有権が移転します。株式譲渡証書への署名は、売り手から買い手に株主が代わったことを示すものなので非常に重要です。そして株主名簿を更新し、法務人権省にそれを通知します。既存の株式であろうが、新規株式であろうが、全て法務人権省が管轄していることがお分かりいただけると思います。既存のPTの株式を譲り受けるときに、それが実際に行われたことを法務人権省に通知するのは、それで何かが決まるわけではありませんが、新株発行の方では法務人権省の役割は非常に重要になります。

次に、支配権の変更に関して、どのような要件がインドネシアに存在しているかという話をします。最初に皆さんが考える疑問は、支配権の変更とは何かということだと思います。インドネシアにおいては、50+1%の株式を買う場合、あるいは実質的な支配権が変更される場合などを支配権の変更といいます。例えば、10%の株式を買ったクライアントがいたとします。ローカルパートナーがまだ90%の株式を持っていますが、ローカルパートナーがその90%の株式の種類を、議決権を持たない株式に変えてしまった場合は、残った10%が議決権を持っていることになります。既存の株主が持っている株式の90%は議決権がないので、これは支配権の変更に該当することになります。

支配権の変更には五つの要件があります。一つ目の要件は、買収前の発表を行うことです。移転が承認される株主総会が開かれる30日前に、会社は買収計画をインドネシアの日報に発表し、従業員に対してもそれを伝える義務があります。これによって債権者の権利と従業員の権利を守ります。債権者は、発表後14日以内に拒否権を発動することが可能です。これが解消されない限り、買

収の取引はゴーサインをもらうことはありません。従業員の方は拒否権がありませんが、雇用終了を要請することができます。

二つ目の要件は、当事者が株式譲渡のインドネシア語の公正証書に、公証人の面前で署名することです。つまり、実際にジャカルタに来て公証人の目の前で署名しなければいけないということです。通常はローカルの弁護士に代理権を与えることが多いです。

三つ目の要件は、取得後の発表です。株式譲渡証書に署名してから 30 日以内に、会社は取得の発表を行わなければいけません。

四つ目の要件は、合併報告書の提出です。他の国は前もって合併報告書を出さなければいけません。インドネシアの場合は、この取引が一定の閾値に達した場合に報告書を反トラスト法当局に提供する必要があります。閾値は二つあります。グループとして世界中の総資産の額が日本円で 189 億円を超えているか、またはグループとしてインドネシアの売上が 372 億円を上回っているかです。合併報告書は、法律の下で 60 日以内に反トラスト法当局によって受領されなければいけません。なかなか時間がかかるので、少なくとも 6 カ月後に合併報告書を政府の当局である事業競争監視委員会 (KPPU) に提出する必要があるということです。

先ほども触れましたが、ターゲットの従業員は雇用契約の終了または継続を選択することができます。雇用を終了することになると、ターゲット会社は解雇補償金を払わなければいけません。この点は通常、売り手側と買い手側の間でかなりの交渉が必要になります。買収後、誰がどのように解雇補償金を払うのかということについての交渉が行われることとなります。

最後のトピックは、ジョイントベンチャー契約の主要な条項です。市場におけるスタンダードを理解していただくことは、インドネシアのパートナーとジョイントベンチャー契約の交渉をする際に有益だと思います。

一つ目は、出資の一般的な条項です。出資はどれくらいの額が許可されるのか、それぞれの当事者がどれくらい出すのか、それから、出資前には設立証書または定款への双方の署名が必要ということです。クライアントには、この条項に法務人権省の承認についても入れることをアドバイスしています。これがあつた方が、資本の注入のときに、より安全だからです。会社が LLP のステータスを得た後に資本の注入を進めることを私たちは勧めています。こういった前提事項が資本の注入についてはあります。

二つ目の条項として、ジョイントベンチャー契約の中には取締役会とコミサリス会が含まれています。株主は会社の所有者であり、日常的な経営活動を許されるのは取締役会です。従って、会社のコントロールという意味ではコミサリス会よりも取締役会の方が重要です。会社の経営をするのはこちらであるということです。通常はコミサリス会が取締役会を監督する権限があります。

三つ目の条項は、事前同意事項です。これも当事者間で交渉するべきものですが、インドネシアでは三つの基本的なルールがあります。単純過半数で議決される事項、3 分の 2 以上で議決される事項、4 分の 3 以上で議決される事項です。日々の事業については単純過半数で議決され、取締役やコミサリスの選任、定款の修正などに関しては 3 分の 2 以上で議決され、最も重要な事項、例えば吸収合併や倒産・破産の申し立てなどについては 4 分の 3 以上で議決されます。株主は、これらの会社法に基づく要件よりも厳しい条件を定款に記載することはできますが、その逆はできません。つまり、ほとんどの取引行為において、少数株主は、できる限り多くのアイテムを株主の 100% の同意が求められる事項として扱いたいと望んで交渉していくわけですが、そのために交渉に非常に時間がかかります。例えば私が海外の企業とインドネシアのローカルパートナーの間での交渉を助け

るときには非常に時間がかかります。従って、アドバイスとしては、ビジネス上非常に重要と思われることに関しては、全会一致が求められる事項の方に含めておいてくださいと申し上げたいと思います。

四つ目の条項は資金調達についてです。ジョイントベンチャー契約には3段階の資金調達があります。株主は、自分たちのお金を出すよりも、まずは第三者からの融資を求めます。この場合は償還請求権なし・保証なし、あるいは償還請求権付き・保証なし、あるいは両方付いているものという形態があると思います。いずれにしても、これらが行われなければ今度は株主融資を行います。これもうまくいかないときには追加の資本拠出を行います。この順番で行うのがインドネシアにおいての普通のやり方です。

五つ目の条項はデッドロックについてです。これはクライアントにとって重要です。ローカルパートナーがいるということは、何らかのデッドロックの状況になることがあります。デッドロック状態になったときのために本条項に書いておくべきなのは、まず、より高いレベルの役員が交渉するということです。上級役員が交渉し、その交渉がうまくいかなかったときのために、会社としては撤退条項を置いておくことも必要です。この出口戦略の条項は、インドネシアにおいては、クライアントが誰なのか、ローカルパートナーが誰なのかによって書きぶりが変わってきますが、PTに関してはプットオプションあるいはコールオプションがあり、他の株主に買ってもらう方法で撤退することもあります。もしデッドロックがうまく解消されず、上級役員による交渉もうまくいかなかったときは、最悪の場合、いきなり会社が清算されることもあります。これは本当に限られたケースです。

ジョイントベンチャー契約に入れるべき六つ目の条項は、株式譲渡のメカニズムです。これは契約上の投資家間のアレンジです。インドネシアの会社法では、株式を発行するときには、既存の株主が自分の持っている株式の保有比率に応じて株式を受け取るような権利を彼らに与えなければいけません。それから、タグアロングとドラッグアロングという条項もあります。われわれはクライアントに対し、例えば売却禁止期間を設けることによってローカルパートナーに撤退されないようにすることを条項に入れることを勧めています。PTの中でもそうです。3年間、長くて7~8年間の売却禁止期間を置いている例もあります。

七つ目は紛争解決についてです。これも非常に興味深い条項です。ジョイントベンチャー契約では、外国人投資家が関与する紛争では国際仲裁を行うことが多いです。中立的ですし、迅速に行われます。

しかし、ローカルパートナーが誰なのか、相手が誰なのかによっても変わってきます。例えばインドネシアの財閥が相手で、クロスボーダー取引をよくやっているところであれば、非常に簡単な交渉でこの条項が作れると思います。彼らはこういった条項に慣れているはずだからです。

インドネシアの一般的なやり方は、シンガポールの仲裁裁判所を使うというものです。ただ、かなりローカルな、ドメスティックな企業が相手の場合は、どういう合意をするのかで時間がかかるかもしれません。彼らは外国での仲裁をあまり好まないと思いますし、インドネシア国内での仲裁を主張すると思います。経験として申し上げられるのは、日本の金属関係の企業とインドネシアの国有企業の間で、紛争解決条項だけでも交渉に非常に時間がかかった例があるということです。

もう一つ強調しておきたいのは、インドネシア語が必要になる部分です。インドネシアの法律には、インドネシア人が当事者になる契約に関してはインドネシア語で署名しなければいけないという条項があります。ただ、法律には、当事者がどれを優先言語にするかについては別段に合意する

ことができるとも書いてあります。従って、インドネシア語と例えば英語があったとして、齟齬があるときには英語を正本とするという合意をインドネシアとの間で結ぶことは可能です。

八つ目は秘密保持条項です。これはスタンダードプラクティスとなっていて、もはやこれを交渉しなければいけないというものではありません。契約終了後も3年あるいは5年は存続するという条項にするのが、非常に一般的に行われているプラクティスとさせていただいていいと思います。

九つ目は債務不履行事由に関する事項です。債務不履行のタイプとして、例えば破綻、不払い、犯罪、日本企業の場合はローカルな株主による汚職や贈賄などがあった場合に、会社の解散やコールオプション、プットオプション、または補償を行うといった結果に結び付くことになります。補償というのは、クライアントの権利が阻害された場合にはその損害を補償するということです。

最後に、私たちはクライアントから、合弁契約と定款の法律的な違いは何なのかということをよく聞かれます。合弁契約と定款は両方とも拘束力がありますが、合弁契約と定款の間に齟齬がある場合、会社を拘束するのは定款です。

一つ例を挙げたいと思います。例えば合弁契約の中で、ローカルの株主は株主総会の100%の合意に基づき1人の取締役を指名できるとし、他方、定款には取締役は50+1%でいいと書いてあったとします。株主総会があって、50+1%で、ある取締役会のメンバーを解任する場合、コーポレートアクションとしてこの解任は有効です。インドネシアの会社法に基づき解任できますが、一度ローカルパートナーと合弁契約の条項について合意しているなら、合弁契約と定款を一貫させておくことが重要なので、その指示をローカルの弁護士に出す必要があります。

(質疑応答)

(ワラランギ) チャットの質問にお答えしたいと思います。「支配権の変更がある場合、全ての債権者が拒否権を発動できるのか」ということですが、これはイエスです。全ての債権者は同等な拒否権を持ちます。

次に、日本企業とインドネシア企業の国際的な取引の場合のインドネシア仲裁委員会(BANI)のメリット、デメリットについての質問が出ていますが、これはあまり簡単な質問ではありません。BANIよりもインドネシアの裁判所における訴訟になる可能性があります。その方がより透明性があり、クリーンだからです。

私たちの他の国々のクライアントからすると、BANIはシンガポール国際仲裁センター(SIAC)ほど中立ではありません。日本のクライアントは日本の仲裁を主張し、インドネシアのパートナーはシンガポールの仲裁センターに行くことが多いです。ですから、BANIも妥当ではありますが、実際には海外の多くのクライアントは、あまり中立ではないところは選びません。

(石田) 皆様から頂戴している次の質問は、「ジョイントベンチャーから撤退する際に気を付けるべきインドネシア特有の留意点および事前の対応策があれば教えていただきたい」ということです。

(ワラランギ) 会社を清算しての撤退か、それとも株式を売却しての撤退か、どちらのシナリオを考えていますか。

(石田) できれば両方の場合についてコメントをお願いします。

(ワラランギ) まず、会社をインドネシアで清算するシナリオですが、清算は企業として法的に取れる行動です。会社法に規定があるので、法的に可能です。しかし、実践するに当たってハードルはあります。インドネシアでは、企業を清算する前に、税務当局から税務監査とタックスオピニオンを受ける必要がありますが、それには時間がかかります。大きな企業でなければ税務監査は1年ぐらいで完了すると思いますが、大企業であれば3、4年かかります。非常に時間がかかるので、インドネシアでは清算はあまりオプションとして取られていません。外国のクライアントは、株式をローカルパートナーやそれ以外の投資家に売却して撤退することを選んでいきます。本当に撤退したいのであれば、株式をかなりのディスカウントで売らなければいけないと思いますが、ビジネス的に申し上げて、会社を清算するプロセスを始めるよりは株式を売却した方が合理的だと思います。

(豊島) ワラランギ先生、チャットで新しい質問が来ています。「会社が破産を申請する場合に、緊急の場合であるはずなのに、なぜ株主の4分の3以上の投票が必要なのですか」ということです。

(ワラランギ) 会社法は2007年に施行されましたが、その意図は少数株主を守ることでした。少数株主に対して多くの権利の濫用があったため、定足数の要件について議会でかなり長いディスカッションが行われ、一つの政党が85%の定足数を要求し、最終的には75%になりました。

質問の答えは、少数者を守るためです。例えば破産する場合、50+1%だと少数株主にとってあまりにも厳し過ぎるということです。

(豊島) もう一つ質問です。ジョイントベンチャーにおいて、どの会社、あるいはどの人をパートナーにするかは極めて重要なことだと思います。どういう点に注目してパートナーを選ぶべきか教えていただけますか。それから、ジョイントベンチャー契約の中での当事者間の紛争としてどういう例があるか教えてください。

(ワラランギ) とても合理的で正当な質問だと思います。クライアントと話をしている、ローカルパートナーを選ぶ理由には二つあると感じています。一つ目は、ローカルパートナーの評判です。腐敗事件がよくあるので、クリーンで汚れていないローカルパートナーを選びたいというのが常にナンバーワン理由となっていて、この人にしよう、この会社にしようということになると思います。日本のクライアントは、ローカルパートナーと長期的な関係を持ちたいと思ってジョイントベンチャーを結ぶわけですから、長い間信頼できる相手としてクリーンな相手を選ぶことになります。

二つ目は、ローカルパートナーがインドネシア市場でどのくらいアクセスを持っているかです。それは顧客のみならず、政府とのコネや、ライセンスや許可を取る上でどのようなアクセスがあるかということです。あるいは、プロジェクトを行っている場合は、土地収用をしたことがあるローカルパートナーであることが重要です。クライアントにとって土地収用は非常に重要なプロセスだからです。

2点目の質問の紛争に関しては、どういうクライアントが相手かによって違ってきます。日本企業の皆さんはインドネシアのパートナーと紛争を起こすことはそんなにありませんが、財閥グループが3年前に汚職事件を起こして大きなニュースになりました。それは私たちのパートナーではありませんでしたが、われわれのクライアントに風評リスクがあるのではないかと懸念がありま

した。もちろん、それ以外にも所々で紛争の例はあります。

(司会) 続いて、タイの発表を行います。発表者は Nishizawa Legal Consulting Co., Ltd. 弁護士のウドムチャイ・リーシン様、京都大学大学院法学研究科教授の北村雅史様、弁護士法人堂島法律事務所弁護士の安田健一様です。よろしくお願いします。

国別発表「タイ」

ウドムチャイ・リーシン (Nishizawa Legal Consulting Co., Ltd. 弁護士)

北村 雅史 (京都大学大学院法学研究科教授)

安田 健一 (弁護士法人堂島法律事務所弁護士)

(北村) タイは古くから日本企業が進出している国として知られています。私たちタイの研究チームは、タイと日本で調査を行い、専門家や企業実務家の方々から有益な情報や資料を得ることができました。本日は、タイの弁護士であるウドムチャイ・リーシン先生より有益かつ興味深い話を伺えるものと楽しみにしています。タイ研究班には日本人メンバーとして弁護士の安田健一先生も加わっています。

(安田) 北村先生と共にタイを担当する委員としてこれまで研究を行ってきました。私は過去にタイで勤務していたこともあり、本日のウドムチャイ先生の発表を大変楽しみにしています。

それでは、ウドムチャイ先生、タイの状況についてのプレゼンを始めてください。

(リーシン) 皆さん、こんにちは。ウドムチャイと申します。登録されている弁護士で、タイで実務をしています。本日はタイにおけるジョイントベンチャーをテーマに私の経験を共有したいと思います。

タイの合弁には、民商法 (CCC)、外国人事業法、土地法、労働法が関係しています。タイでは、新しい会社をつくる形で合弁が行われることもよくあります。ジョイントベンチャーの契約を外国人や外国の会社と交わし、両者が新しい会社をタイで立ち上げ、両者が株主となる形でジョイントベンチャーを立ち上げます。当事者同士が合弁契約を交わし、両者で一緒に会社を設立するケースも一般的です。これはタイの会社と外国の会社の合弁になります。

タイの企業と外国会社のこのような形態については日本の投資家もご存じだと思いますが、タイにおいては、タイ企業と外国企業の違いを株式構造で考えます。これは外国投資法で規定されています。株式の半分を超える範囲をタイ企業あるいはタイの人が持っている企業はタイ企業と見なされ、株式の半数を外国企業あるいは外国人が持っている企業は外国企業と見なされます。この2者の違いですが、タイ企業はタイで全てのビジネスを行うことができ、タイで土地・建物を所有できます。しかし、外国企業は外国事業法で事業をしなければならず、土地・建物は所有できません。外国投資家がタイのパートナーと合弁契約を結ぶ、あるいは持株会社を設立すると、外国人はタイで事業を行うことができます。

ここから民商法 (CCC)、外国事業法、土地法、労働法、その他の法律を見ていきたいと思えます。そしてタイのジョイントベンチャーについて考えましょう。

タイの法人には、有限責任会社、有限責任パートナーシップ、通常パートナーシップがあります。

これは CCC の下で認められている形態です。通常よく使われる形態は有限責任会社です。有限責任パートナーシップと通常パートナーシップは、通常は事業を行うためには使われません。有限責任会社のみが外国投資家の扱える形態という制限があります。

CCC の下での一般的な要件として、有限責任会社や合弁企業、外国企業も含めた組織形態の会社は以下の要件を満たす必要があります。まず、取締役は、最大数はありませんが、少なくとも 1 人が必要です。そして取締役会の中に最低でも 1 人の取締役が必要です。取締役は権限を代表取締役に渡すことができます。あるいは他の取締役に譲渡し、その人が会社を運営することができます。株主総会には年次株主総会（AGM）と臨時株主総会（EGM）の 2 種類があります。AGM は会社設立から 6 カ月以内に行わなければならない、その後は少なくとも 1 年に 1 回行うことが求められます。一方、EGM は取締役の求めによって必要に応じて開催されます。会計監査人は解任・否認されることがあります。株主は最低でも 3 人必要です。上限はありません。ですから、株主名簿には 3 人よりも多い人数を記載することになります。株主が 3 人未満となった場合は問題となります。

ジョイントベンチャー組織は、まず株主間契約あるいはジョイントベンチャー契約で合意を結び、それらの中で決められたことを会社定款の中に入れることとなります。会社定款ではグループ株を定義する必要があります。例えば、ある会社は二つの株に分けています。グループ A は外国人投資家が持つ普通株式で、49%を占めます。グループ B は優先株式で、51%を占める比率となっています。通常、外国株主が普通株式を持ち、タイ人が優先株式を持ちます。取締役を選ぶときは、このグループで指名を行います。例えば、グループ A の外国株主が 2 人を指名し、それと別個にグループ B のタイ人株主が 2 人を指名するという形で取締役を決めていきます。こういったものがジョイントベンチャー契約でジョイントベンチャー企業が満たす条項として一般的に見られるものです。

それから、会社の定款の中に、取締役に与える権限に関する条項も入れなければいけません。例えば、ある会社に A～D の 4 人の取締役がいるとします。A と B の取締役は、会社を代表し、共同で会社の社判を使って署名を行うことができます。しかし、C は 1 人で会社を代表して署名を行うことができます。D には何の権利も与えられていません。このようなことを、タイ人株主と外国人株主との間で合意し、会社定款の中に盛り込む必要があります。

次に、外国人の定義についてです。会社を設定する上で外国人を定義することは非常に重要です。外国人事業法では、外国人とは、タイ国籍を有しない自然人であると定義されています。つまり、タイの国籍を持っていない人イコール外国人と見なされるというのが一つ目の定義です。二つ目の定義として、タイ国内で登記をしていない企業・法人は外国企業と見なされます。三つ目の定義として、外国企業が例えば日本の会社だったとします。その会社が日本で設立され、タイに進出してタイの会社の株を 51%以上あるいは 100%持つことになったとき、タイで登記をすることはできませんが、それはタイ国内では外国企業と見なされることを意味しています。タイ企業と見なされるために、外国企業は幾つかやらなければいけないことがあります。

外国企業が行うことができない事業、つまりタイ人あるいはタイの企業しか行ってはいけないと規定されている事業がリスト化されています。

リスト 1 は、特別な理由があり、外国企業あるいは外国人に行わせることが適切とされない事業がリストアップされています。

リスト 2 は、国家安全法上の理由で外国人は行うことができないと規定されている 13 の事業がリストアップされています。例えば通関業務や、カルチャー関係、資源関係、環境関係にインパクトを及ぼす事業が含まれます。ただし、例外として、内閣が承認した外国企業はその事業を行うこと

ができます。

リスト 3 は、タイ人やタイ企業の競争力が十分ではないために外国企業あるいは外国の自然人は行うことができないと規定されている 21 の事業がリストアップされています。ただし、例外として、商務省から免許を得た外国企業あるいは外国の自然人はこの事業を行うことができます。また、21 の事業のうち小売業と卸売業については、例外として資本金が 1 億バーツ以上あれば外国人でも行うことができます。

ペナルティについても外国人事業法の中でうたわれています。タイの株主が外国企業の名目上の株主にすぎない場合は、36 条で過料が科されます。

まとめると、外国人事業法には三つのリストがあります。リスト 1 の事業は、外国人は全く行うことができません。例外はありません。リスト 2 の事業は、原則として外国企業は行うことができませんが、例外として、内閣から承認を得た場合は行うことができます。リスト 3 の事業は、外国人あるいは外国企業が行うことはできませんが、商務省から免許あるいは許可を得た者は行うことができます。また、小売業・卸売業については、登録資本が 1 億バーツ以上で商務省から許可を得た者は行うことができます。これは外国投資家がタイ進出前に考えなければいけない事項です。

外国人投資家は、タイのパートナーとジョイントベンチャー契約を結び、会社を設立し、タイの会社と見なされればタイで全ての事業を行うことができます。ただし、そのためには、外国企業は 50%未満の株式を持つ少数株主でなければいけません。そうでないとタイの会社とは見なされません。

外国人投資家がタイでジョイントベンチャーのパートナーが見つからないときは、ジョイントベンチャーをつくる際に持株会社という形態を取ることができます。持株会社というのは通常の有限責任会社と同じです。この持株会社の登記資本が非常に少なく、例えば 10 万円（約 3 万バーツ）だとします。タイの株主がこの持株会社の 51%を所有し、日本企業が 49%を所有します。登記資本が非常に少ないので、日本の株主がタイの株主に融資を行う債務契約を交わし、タイの株主はその融資を用いて持株会社に投資するという持株会社の形態があります。

過半数の株式をタイの株主が持っているので、この持株会社はタイの会社と見なされます。そして、この持株会社が事業会社の 51%を持っていると、この事業会社はタイの企業となり、日本の株主が残りの 49%を持つこととなります。このような形で持株会社がお金を得て、事業会社に資金を供給するという流れになります。これは法律によって許されています。このように双方で持株会社をつくり、持株会社が事業会社を持つと、その事業会社がタイ企業と見なされ、日本の株主はその 49%を持ち分とすることができます。間接的には 49%を超えて持ちますが、事業会社の書面上では 49%の株主となります。これが、外国企業がタイのパートナーとの間でジョイントベンチャーをつくるときに考えられる一つの代替案だと思います。

先ほど定款のところ種類株式について言及しました。グループ A の普通株式は外国企業が保有すべきで、グループ B の優先株式はタイの企業が保有すべきだと考えています。優先株式が全体の 51%を占め、普通株式が残りの 49%ということになります。

しかし、普通株式を保有している外国企業が、より権利を得る方法があります。例えば、優先株式は 30 株につき 1 議決権、普通株式は 1 株につき 1 議決権というように振り分ければ、外国の株主の権利が増えます。これは例にすぎません。30 株ではなく 20 株や 10 株、5 株、4 株などに変えることができます。それはタイの株主と外国の株主の力関係で決まってくると思います。

また、配当を受け取る権利についてですが、払込済金額の 1%の配当を優先的に受け取る権利を

持つと書けば、例えば 100 円を払った場合にその 75% (75 円) の 1%を配当金として受け取ることになります。配当を払う率としては極めて低くなり、払込資本に対する配当金は外国の株主の方が高くなります。

優先株式に関しても少し申し上げると、タイの株主が持つ優先株式がどういう権限を持つのかということは定款に書くことができます。また、優先株式が受ける制限、例えば配当金を受ける比率が 1%でしかないということも定款に書くことができます。

そういうものを両者の意図として定款に書き込めば、当局がこれを承認する・しないという問題にはならず、拒否の事由にもなりません。双方の意思で決めたことを書き込んでいるわけですから、それに対しての拒否権は当局にはありません。タイの企業として扱ってほしいのであればこのようなやり方があります。外国企業として活動するというのであれば、やり方は違ってきます。外国投資家は、タイのパートナーが見つければ持株会社をつくれますが、そうではないパターンもあると考えられます。

先ほど、外国企業は外国人事業法によって特定のビジネスが行えないと申し上げました。また、土地法では外国企業あるいは外国人は土地を保有することが許されていません。ただ、コンドミニウムのオーナーシップを持つことはできます。つまり、土地は駄目だけれども上物は保有できるということです。投資奨励法ではそれがひっくり返ります。投資奨励法の下で、一定の条件を満たし、承認を得ることができれば、外国人も土地を保有することができます。ただし、そのためには事業を行うことを目的としていなければいけません。例えば、投資奨励法の下で許可され保有した土地を第三者に渡すことは許されません。誰かに譲渡する場合は、土地法の下で規定された義務を履行しなければなりません。

外国企業は、土地法では土地の所有が許されていません。投資奨励法で許された限りにおいて土地を保有できますが、将来それを誰かに渡すときは、渡された側もビジネスをするためにその土地を保有し、投資奨励法で許可を得なければいけません。

土地取得の許可を得るために、外国人は投資委員会から推薦を受けることができます。ただし、そのためには、その外国企業の事業がタイに利益をもたらすと投資委員会に判断されなければなりません。そうすると土地の取得の許可が得られます。投資家あるいは外国企業が事業のプランを提出するだけでは土地が取得できない可能性があります。

次に、少数株主の保護についてです。少数株主は外国企業ということになります。CCC の中に少数株主を保護する条文があります。例えば、少数株主は株主総会の招集を求めることができ、もし 30 日以内に招集が行われない場合は、招集を要請した株主は自ら総会の招集を行うことができます。要請したけれども取締役会で考慮されなかった場合に、株主自らが総会の招集を行えるということです。

次に特別決議についてです。タイには通常決議と特別決議が二つあります。例えば取締役の交代は通常決議で投票数の 2 分の 1 が賛成であれば可決となります。例えば定款の改定や資本金の増加・減少、会社の解散など、重要な項目は特別決議にかけられ、全株式の 75%以上で可決となります。

次に違法決議の無効化についてです。CCC の中には、株主総会で決議が行われてから 1 カ月以内であれば、その決議の無効を求めることが可能と書かれています。例えばタイの株主が総会で決めたことについて、少数株主 (外国株主) は、定款にそんなことは書いていない、あるいは CCC に違反しているといった理由で 1 カ月以内であれば無効を求める権利があります。これは少数株主を守るためのものです。

次に取締役の責任についてです。CCCの一般規定では、もし指名された取締役が会社に損害を与えた場合、株主の監督の下で会社、株主、取締役は裁判所に訴えて損害賠償を求めることができます。また、競業禁止ということで、取締役は原則として会社と同じ事業を行うことはできません。あるいは第三者の利益のために会社と競合することはできません。それをしたいのであれば株主総会での同意が必要です。

次に株式譲渡制限についてです。通常、株式は取締役会の承認なしには譲渡することができません。これはジョイントベンチャー契約の定款にも明記しておくべきことです。

他にもジョイントベンチャー契約に明記しておくべきことがあります。一つはデッドロックです。ある重要な事項について、例えば90日以内に決定できない状況をデッドロックと定義してジョイントベンチャー契約や定款の中に明記しておき、合意できない重要事項があればそれをデッドロックと見なします。会社はジョイントベンチャー契約を解消することによってその問題を解決することもあるでしょう。あるいは、一方当事者が株主をやめたいと望む場合は、もう一方の当事者がその株を買い、ジョイントベンチャー企業そのものは残るけれども一方当事者が撤退するという形でデッドロックを解決することもあると思います。もう一つはタグアローンとドラッグアローンです。これは株の譲渡の形態を指します。つまり、一方当事者が株を売却するときに、もう一方の当事者がどのように対応するかを定義したものです。一方当事者が株を第三者に売りたいと望んだ場合、もう一方の当事者が売ってもいいと言えれば問題は発生しませんが、新たな株主はジョイントベンチャー契約に書いてある条件を守ることに合意しなければいけません。もう一つは優先買取権です。一方当事者が誰かに株を売りたい場合は、最初にもう一方の当事者にオファーしなければならない。つまり、現在のジョイントベンチャーのパートナーが最初にオファーを受け、買い取らないと言って初めて一方当事者は第三者に売ることができるという規定をジョイントベンチャー契約や会社の設立定款で規定しておくべきです。

次に配当金についてです。配当金は利益が出て初めて払えるものです。普通配当金は株主総会の決定によって支払われ、中間配当金は取締役会の決定によって支払われます。企業が赤字を出している場合は配当金が支払われません。従って、会社は株主に配当金を払うためには利益を上げていなければなりません。また、全体の利益の20分の1ほどは利益剰余金に残し、それが会社資本の10分の1に相当する額に達するまで準備金として積み上げておかなければなりません。会社として資本の10分の1の準備金がたまるまでは、利益の少なくとも20分の1を準備金に充当し、なおかつ配当金を支払うこととなります。先ほど述べたように優先株式と普通株式に分かれるので、タイ株主と外国株主の間で配当金の支払いの仕方を変えることは当事者間の合意があれば可能です。タイ株主と外国株主が受け取る金額を変えることで、外国人株主に余計に配当金を払うことも可能です。

次に労働法についてです。タイでは、従業員が何も悪いことをしていなくても、企業は解雇補償金を支払うことでその従業員を解雇することが可能です。解雇補償金の金額は従業員の勤務期間によって変わりますが、1年未満の場合は30日分の給料となります。ジョイントベンチャー企業も補償金を払えば従業員を解雇することが可能です。長年勤務している人をたくさん解雇する場合はかなりの金額を払うこととなりますし、120日以上1年未満の勤務期間であれば30日分の解雇補償金を支払って解雇することとなります。マックスの解雇補償金は400日分です。20年以上継続して勤務していた従業員を解雇する場合に400日分の額を支払わなければなりません。ジョイントベンチャーを解消するときには、このような規定に基づいて社員に補償金を支払う必要があります。

(安田) 委員から幾つか質問を準備していましたが、時間の関係で、最後のパネルディスカッションのときに伺うことにしたいと思います。

(司会) 続いて、ベトナムの発表を行います。発表者は、LNT & Partners パートナー弁護士のアン・トアン・グエン様、弁護士法人大江橋法律事務所弁護士の川島裕理様、大阪府立大学大学院経済学研究科准教授の古川朋雄様です。よろしくお願いします。

国別発表「ベトナム」

アン・トアン・グエン (LNT & Partners パートナー弁護士)

川島 裕理 (弁護士法人大江橋法律事務所弁護士)

古川 朋雄 (大阪府立大学大学院経済学研究科准教授)

(古川) ベトナムは2020年に企業法や投資法が改正され、今年の1月1日に施行されたばかりです。本日はその改正法も踏まえてジョイントベンチャーに関する話を伺えるということで大変楽しみにしています。本日はよろしくお願いします。

(川島) ベトナムの発表はアン・トアン・グエン弁護士にお願いしています。トアン先生はLNT & Partners のパートナー弁護士で、日本の名古屋大学で博士号を取得されています。主にコーポレートや競争法の分野で活躍されていますが、ジョイントベンチャーについての経験もたくさんお持ちです。本日はその豊富な経験に基づき、ベトナムのジョイントベンチャーの法制度や実務についてお話しいただきます。それでは、トアン先生、お願いします。

(グエン) 本日はこのようなイベントに呼んでいただき光栄です。私からはベトナムにおける新しい法律についてお話しします。特に、ベトナムのローカルパートナーと日本の投資家とのジョイントベンチャーにおける私自身の経験についてお話ししたいと思います。

まずは私たちの法律事務所について紹介します。70人以上の専門家がいて、そのうち8人のパートナーがいます。ベトナムのハノイとホーチミンシティ、そしてシンガポールに事務所があります。フルサービスの法律事務所として、製薬や小売や製造など12以上の業界をカバーしています。従って、私たちはローカルの主要な法律事務所の一つであると言っていいと思います。

LNT & Partners が力を入れている領域はコーポレートやM&A、銀行、財務、不動産、インフラ、知財です。私たちのチームには元裁判官もいて、訴訟や仲裁も行っています。非常に幅広い多国籍企業、国内企業、著名なクライアントを抱えており、その中にはフォーチュン・グローバル500に入っている企業もあります。日本のお客さまも非常に多く抱えています。さまざまな賞も受賞しています。詳しくはWebサイトをご覧くださいと思います。

それでは、ベトナムのジョイントベンチャーについてお話ししたいと思います。ジョイントベンチャーを設立する際には幾つかの法律が関連します。まずは最近改正された企業法と投資法です。その他に、2020年に新しく施行された官民連携法があります。これはジョイントベンチャーを設立する際のプロジェクトの準備、投資家の選択、投資インセンティブ、投資保証などを規制する法律

です。もう一つは企業登録に関する政令です。最新のものが2021年1月に出されています。これらの主要な法令の他に、通信分野や建設分野、製薬など、セクターによっても規制があります。従って、投資家は主要な法令だけでなく、ジョイントベンチャーを設立するセクターにおいてどのような制約があるか、どのようなインセンティブがあるか、外国投資家に対する優遇措置があるかどうかを確認する必要があります。

投資家は、基本的に三つのタイプからジョイントベンチャーを選ぶことができます。一つ目は非法人型のジョイントベンチャーです。これは契約型のジョイントベンチャーであり、投資家は法人を設立・運営する必要がなく、ベトナム当局と事業協力契約（BCC契約）を締結して事業を行います。このBCCモデルは農業や観光の分野でよく選ばれます。

二つ目は官民連携パートナーシップ（PPP）のジョイントベンチャーです。これもよくあります。例えばインフラ、エネルギー、建設といった、官が主導するようなプロジェクトを官民で推進するものです。日本の投資家はODAのプロジェクトでPPPをよく使っていると思います。日本政府からのファイナンスが得られるようなときは特にそうです。過去には官民連携に関する法律はありませんでしたが、国会をPPP法が通過し、現在政府がPPP法のガイダンスとなる政令の草案を作成しています。恐らく今年中に政令が発布され、投資家たちがPPPプロジェクトを推進できるようになると思います。ベトナムは途上国で、インフラや施設での経済成長を推進しているため、PPPプロジェクトに対する投資は多いです。

三つ目は法人型ジョイントベンチャーです。これが一番多いです。このモデルにおいては当事者が共同で経済組織を運営します。グリーンフィールド投資で新たな法人を設立する方法もありますし、既存の法人の株を取得する方法もあります。本日のプレゼンテーションでは、この法人型ジョイントベンチャーを中心にお話ししたいと思います。

ベトナムの法人型ジョイントベンチャーには、有限責任会社（LLC）、株式会社（JSC）、パートナーシップの3種類の形態があります。ベトナムにおいては、外国人投資家が選ぶ形態としてパートナーシップはあまり一般的ではありません。なぜなら、このパートナーシップは無限責任の性格を有しており、会社の所有者である無限責任パートナーは個人の財産も含めて無限の責任を負わなければならないからです。有限責任パートナーであれば、一定の資本をパートナーシップに拠出しなければならない一方で、支配権は限定的になり、パートナーシップの運営に参加できません。ですから、外国人投資家はパートナーシップへの投資については控えめです。

ということで、ここからはLLCとJSCのジョイントベンチャーを中心にお話しします。先ほども述べましたが、法人型ジョイントベンチャーにおいて、外国人投資家はグリーンフィールドジョイントベンチャーかブラウンフィールドジョイントベンチャーを選びます。最初のステップとして、外国人株主はローカルのパートナーとジョイントベンチャー契約を結びます。ブラウンフィールドジョイントベンチャーの場合は、外国人投資家は株式売買契約に加え、ローカルのパートナーと株主間契約を締結します。

ジョイントベンチャー契約の締結後、当事者は投資登録証明書と企業登録証明書を取得します。また、追加的な認可を取得する場合があります。ここでグリーンフィールドジョイントベンチャーとブラウンフィールドジョイントベンチャーの違いは何なのかという疑問が出てくると思います。ブラウンフィールドジョイントベンチャーの場合は新しい外国人投資家が運営を続けることができます。それに対し、グリーンフィールドジョイントベンチャーの場合は、会社が全ての運営の許認可を得るまで何もすることができません。既存の会社の責任を承継したくないものの、事業は早急

に始めたいという場合、ジョイントベンチャー契約を締結したベトナムのパートナーが特別目的会社をつくり、ローカルの投資家に対する時間的に有利な待遇を利用すれば、1週間で設立して運営することができるようになります。外国投資がある場合は会社の設立に3、4カ月かかってしまいます。ということで、ステップ1としてローカルパートナーが地元でジョイントベンチャーを設立し、ステップ2でこれを稼働させ、ステップ3で外国投資家はその株を取得してジョイントベンチャー企業に投資するということとなります。そうすれば、外国人投資家は隠された負債を負わされることもなく、またビジネスを可及的速やかにベトナムで開始するという目的も達成することができます。

LLCとJSCの構造の違いは法律で定められており、それぞれの当事者の責任も明確に規定されています。一般的には、当事者がどちらのモデルにするのかを自由に決めることができます。

LLCとJSCの違いを議決権で説明すると、LLCの場合は決議事項により65%あるいは75%の承認で決議事項が議決されますが、JSCの場合は、株主総会での議決は50%あるいは65%の承認と閾値が決まっています。そのため、ジョイントベンチャーの持ち分を外国人投資家がどれくらい持ちたいかによって、どちらのモデルにしたいかということが決まってくると思います。例えば外国投資家が単純過半数を少し超えられるだけの投資をしたいということであれば、JSCモデルの方が適合すると思います。外国投資家がお金も潤沢で、ほとんどの支配をしたいと思っており、将来ローカルパートナーが株式を第三者に売らないようにしなければいけないということもあるのであれば、LLCの方が有益かもしれません。ただ、社員総会、株主総会やマネジメントに関する決議を行う会合は非常に重要なものなので、どのような形で行うかは会社の定款で明確に規定する必要があります。例えば社員総会や株主総会での決議の有効性に関する紛争も多いので、まずはこういった会合については合法的に招集されたという点から確かにしておかなければなりません。

次に、株式譲渡の制限における違いについてです。ジョイントベンチャーから撤退したいときに、LLCの場合は、まず既存の社員に対してその持ち分をオファーすることが求められます。こうすることにより、ジョイントベンチャーのパートナーをある程度制限することができます。一方でJSCの場合は、株式譲渡の制限が創立株主にしかかかっておらず、設立後、最初の3年間は、創立株主は承認なく株式を誰かに譲渡することができませんが、それ以降は創立株主も自由に譲渡できます。ジョイントベンチャー契約の中に株式譲渡に関する制限を置くことを希望しても、JSCにおいては、その性質から、ローカルパートナーが、株式譲渡に制限を受け入れないことが多くあります。このような点も考慮し、JSCにするのかLLCにするのかを慎重に判断しなければいけません。

また、LLCは資本調達のために社債の発行をすることができますが、新株の発行はできません。JSCは株式を発行し社債やその他の有価証券を発行することができます。転換社債も受け入れられています。つまり、レンダー側が将来的にこの会社の価値が上がると思い、自分もその会社の株主になりたい、あるいはジョイントベンチャーのメンバーになりたいと思うのであれば、まずは融資をしておいて、その融資をエクイティに変えてジョイントベンチャーに参画するということが可能になっています。資本の払い込みは企業登録証明書が発給された後90日以内に行わなければいけません。

次に、企業設立とジョイントベンチャーのオペレーションにおいてよく出てくる質問をカバーしたいと思います。まずは主要人員についてです。四つの重要なポジションがあります。彼らの役割や資格を理解し、外国人株主であってもコントロールが利くようにしておくことが重要です。

一つ目のポジションはDirector、General Directorです。二つ目は法定代表者です。実務では、通

常同じ人物が General Director と法定代表者を務めています。新しい企業法では 2 人以上の法定代表者を任命することができます。三つ目は授権代表者です。例えば投資家が組織である場合は、その組織の授権代表者がマネジメントのミーティングに出席します。四つ目は JSC の取締役会のメンバーです。

General Director は、日々の業務の監督者です。一般的に外国人を任命することには何の制限もないので、ジョインベンチャーに投資した外国人投資家は General Director を任命する権利を主張しても構いません。General Director は日々のオペレーションに責任を持つので、General Director をコントロールすることは、組織をつくった後の継続的な経営事業を担保するための鍵となります。General Director に必要な資格は特に設定されていません。ただ、当局は、関連する専門知識や経営の経験を求める可能性があります。例えば、学位がなくても、前の雇用主から経営の経験がある旨の証明書をもって提示することで、自分に資格があることを主張することができると思います。実際のところ資格が問題になることはありません。というのも、最終的に General Director が会社のパフォーマンスに責任を持ち、それが会社のオーナーの利益か損失のいずれかの結果になるわけですから、どのような場合であろうとも能力のある人を選ばなければなりません。

次は法定代表者ですが、恐らくこれが最も重要なポジションではないかと思われます。法定代表者は企業を代表する個人または複数の個人であり、会社の取引に起因する権利を行使し、または義務を履行します。申立人や原告、被告となり、民事の問題の解決や仲裁、訴訟にも責任を持ちます。その他の権利も行使し、法律に基づいた形で義務を果たします。実際に私たちは、少数株主が取締役会を支配し、過半数の株主が法定代表者を支配する会社において、当事者間で紛争が起こり、少数株主と過半数の株主の双方に十分な議決権がなくデッドロックになった案件を扱ったことがあります。こういった状況では少数株主が取締役会をコントロールしていたとしてもその決議を実行することはできません。なぜなら、この決議を実行するのは法定代表者であり、その法定代表者は過半数の株主がコントロールしていたからです。

ですから、私たちはクライアントに対し、外国投資家が過半数の株主である場合は少なくとも 1 人の法定代表者を任命するようにアドバイスしています。現行法の下では複数の法定代表者を任命することができるので、それぞれの当事者が任命することができます。そうすると、社内のポリシーやアレンジメントにおいて、それぞれの権限の範囲を決めることができ、デッドロックが起きてもスムーズなオペレーションが行えるようになります。

駐在員を法定代表者にするについての規制はないので、日本人でも法定代表者になることができます。しかし、少なくとも 1 人の法定代表者はベトナムに住んでいなければならないという条件があります。私たちのクライアントはベトナムに駐在員を置くことが難しい場合がありますが、法定代表者がベトナムに居住していなければ法律を順守していないことになるため、その場合は、ローカルの人をもう一人の法定代表者として置くことを選択することができます。

次は授権代表者です。投資家が組織である場合は、授権代表者が株主総会や社員総会に出席します。

それでは、恐らく皆さんの関心が最も高い紛争の話に入りたいと思います。最も一般的な紛争は、出資がタイムリーにできず、それによって他方の当事者に対し経済的なダメージが発生したという状況です。ベトナムでは、資金が足りず 90 日の期限内に出資できないときに、片方の当事者がそれを受け入れる場合もあります。しかし、会社が非常に難しい状況になり紛争に発展してしまう場合もあります。当事者が誰であれ時間どおりに全て出資できない可能性がある場合、私たちのアドバ

イスとしては、例えば拠出する金額を下げて持分を希薄化する、あるいは第三者からローンを受けるといった解決策があります。こうすることで紛争を避けることができます。

次に紹介するのは、定款、BCC や PPP プロジェクト契約、社員・株主間契約で違反があったことによる紛争です。例えばコーポレートガバナンスに違反しているとか、競業避止、機密保持の義務を果たしていないなどの場合がこれに当たります。このような紛争を避けるために重要なのは、ベトナムの当事者、つまりローカルの当事者が、その義務とそれを果たすことによる効果を理解することです。ジョイントベンチャー契約の交渉段階では、義務違反の場合などの最悪の事態について協議を避けようとはしますが、協議や状況理解が足りないと、紛争になった際、解決が難しくなります。

次は利益分配についての紛争です。外国投資家が長期的な見方を有するのに対して、ローカルのパートナーが短期的な見方しか持っておらず、早く利益を上げたいと考えている場合に、利益の配当や将来の投資計画について紛争が生じる場合があります。このような財務的な問題に関しては、ジョイントベンチャー設立前にクリアな形で合意しておく必要があります。これはタフなディスカッションですが、ジョイントベンチャーの運営にとって後々プラスになります。

次はジョイントベンチャーの清算および解散についての紛争です。特に、資産の分配、残存する義務・債務に責任を負う当事者の決定についての紛争です。ベトナムには破産法という法律がありますが、あまり効果がないので使われていません。ほとんどの場合、パートナーは見通しがはっきりしない手続きを避けて、清算を選択します。ただ、会社を清算するためには、それに先立ち債務を清算しなければなりませんので、残存する債務に対し、どちらの当事者が責任を負うのかという問題が生じます。この点についてもジョイントベンチャー契約の中で合意しておくべきです。

将来の方向性に関する紛争は、背景に当事者間のビジネスカルチャーの違いがあると思います。

新規事業者が事業に参入するための条件についての紛争は、事前に株主間契約の中に条項を入れておくことで解決することが可能です。

ジョイントベンチャーの支配についての紛争は、最も典型的で一般的な紛争の一つです。私から言えるのは、公平なジョイントベンチャー契約をローカルパートナーと交わしたいとしても、一番大切なのは、紛争やデッドロックになった場合でも事業の継続はできるようにしておくべきということです。デッドロックになってしまうと、実際にはジョイントベンチャーの運営が非常に難しくなります。

知財権、競業避止もよくある紛争の種です。模倣されやすい事業で特によく起こります。

このような紛争の解決には幾つかの方法があります。紛争は、交渉、調停、和解を通じて行うことができます。ほとんどの紛争は交渉、調停のプロセスを通ると思います。あるいはベトナムの裁判所で解決したり、ベトナムの仲裁や国際仲裁を求めたり、アドホック仲裁を求めることも可能です。ジョイントベンチャーの当事者が選択すべき最も効果的な紛争解決方法について個人的な意見を問われたなら、私はベトナムの仲裁を勧めます。なぜかという、一つ目に、外国の仲裁は両当事者にとって非常にコストがかかるからです。二つ目に、外国仲裁判断はベトナムで自動的に執行できず、外国仲裁判断の承認プロセスに余計に6カ月程度かかります。三つ目に、ベトナムの裁判所は、現在のところ、外国仲裁や国際仲裁が求める暫定措置を執行する義務がなく、ベトナムの仲裁の暫定措置のみを支援します。われわれの日本のクライアントが、ベトナムの当事者に対する債権回収をする際、国際仲裁センターでの解決を選択していたところ、財産の処分を禁止する暫定措置を得ようとはしましたが、ベトナムの裁判所は自分たちにその義務はないと言って拒絶しました。

しかし、ベトナムの仲裁であれば、仲裁廷から裁判所に対して暫定措置を求めることができます。コスト的にも非常にいいです。

また、ベトナムの仲裁の質は高く評価されるようになってきました。適切な仲裁人を選ぶことができれば、公平な仲裁判断を得ることができるでしょう。例えば土地に関する紛争や労働に関する紛争は裁判所に訴えなければなりません、その他の一般的で商業的なビジネス上の紛争であれば仲裁に訴えることができます。

紛争を避けるためのヒントを申し上げます。一つ目は、ジョイントベンチャーを設立する前にパートナーをよく理解してください。日本のある会社は、ベトナムで非常に成功しているパートナーと組んでジョイントベンチャーを設立しました。交渉の際は非常にいい人だと思ったそうです。ところが、実際に資金を口座に入れると様子がすぐに変ってしまい、さまざまな問題が起きました。後になって、そのパートナーが数年前に詐欺を働いて有罪になった人であったことが分かりました。ですから、そういった場合のことを考えて事前にパートナーをよく理解することが極めて重要です。そうすればリスクから身を守ることができます。

二つ目は、契約書の内容は一貫した文言で明確かつ慎重に記載することです。特に当事者の権利義務に直接関係する条件はとても重要です。というのも、ベトナムのビジネスは家族経営が多いため、複雑な契約がよく分からず、単純化したがる傾向があるからです。ジョイントベンチャーにおける義務があまりよく分かっていないと、後でジョイントベンチャー契約違反を起こす可能性が高くなります。ベトナム側の当事者が弁護士を起用していないことがわかったときは、われわれはクライアントに対し、契約の検討や交渉をするときには弁護士を使ってもらうよう強く主張することを勧めています。私自身幾つもの案件でローカルパートナーを支援していますが、一般的に彼らは国際的な基準がよく分かっていません。M&A やコーポレートガバナンスの国際水準が分からず、彼らにとっては目新しいことばかりです。表明保証や信認義務、善管注意義務などは彼らにとっては新しい概念なのです。そのため、交渉の際には、ジョイントベンチャー契約の各条項を説明し、もしこれを守らなければこういう代償を払わなければいけないということまで説明してあげなければいけません。これにより交渉が長引くかもしれませんが、きちんと説明すれば、ジョイントベンチャー契約を順守してもらえらると思います。

四つ目に、秘密保持義務と競業禁止義務は必須です。ローカルパートナーが簡単にまねできるようなビジネスモデルであった場合には、この二つの義務が守られないことがしばしば起こります。そのため、ジョイントベンチャー契約で、これらの義務をただ規定するだけでなく、メカニズムや違反の結果を明確にしておく必要があります。新しい民法で **liquidated damages** が認められたことは良いニュースです。知的財産権侵害による損害の計算は通常非常に難しいのですが、これらの義務に違反した場合の **liquidated damages** を事前に決めておくことが可能になりました。後で申立人は損害額を立証する必要がなくなります。

五つ目に、ジョイントベンチャー契約に関しては2段階の紛争解決構造を定めることをお勧めします。ほとんどの紛争は交渉で解決できると思います。従って、紛争を裁判所や仲裁に持ち込む前に、いったん当事者同士で顔を合わせて話をするというメカニズムをつくっておくことが重要だと思います。そうすれば解決が促進され、また時間もコストも節約できると思います。

次に出口戦略についてです。デッドロックに関しては他の説明者が説明したので、私は出口戦略の方に話を移したいと思います。当事者がどのように撤退するかということですが、他の会社と合併させる、あるいは買収してもらう方法があります。あるいはコールオプションやプットオプション

ンの実行もあり得ます。このような方法はジョイントベンチャー契約の中に記載しておく必要があります。清算もあります。金融投資家の場合は新規株式公開（IPO）もあり得ると思います。

（質疑応答）

（古川） 事前質問で、「ベトナムにおける不動産事業のジョイントベンチャーに関して、実務上留意すべき点について教えてください。特にジョイントベンチャー契約において、何らかの規定を設けていなかったことによって、後々大きな紛争に発展した、あるいは損失が発生してしまったというケースがあれば教えてください」という質問が来ています。

（グエン） 非常に興味深く、かつ難しい質問だと思います。ベトナムでは、不動産開発の初期段階における手続をベトナム側の当事者に行わせるために、多くのジョイントベンチャーは、法人を設立する前に BCC の形態で開始します。従って、当事者間の紛争は BCC 中での義務というのがきっかけでした。特に不動産のプロジェクトが始まった段階でのお互いの義務は何かというところで紛争になっていました。例えば、資力のないベトナム側当事者は合弁会社に出資するための土地を取得するため外国の当事者から資金提供を受けるのですが、十分な資金を得た段階では地価が上がっている場合があります。ベトナム側当事者の出資額はもとの地価に基づくため、同当事者は、出資額の再交渉を試みようとし、または契約違反をして契約を解消し損失を回復しようとする可能性があります。従って、このようなリスクを軽減するため、ジョイントベンチャー契約には、ベトナム側当事者の義務の履行を確実にするための規定を厳格に定め、適切な救済方法を規定しておくべきです。

（古川） もう 1 点、「ベトナム破産法があまり利用されていないという説明がありましたが、その原因についてもう少し具体的に教えてください」という質問が来ています。

（グエン） 正直、私からはいい説明ができませんが、ベトナムの当局が民事の取引を刑事化する傾向があるためだと思います。かつては、お金を借りて返さないことは犯罪と扱われたので、破産法を使うのが非常に難しくなったのだと思います。

（古川） もう 1 点、腐敗行為防止関連法の執行状況について事前質問が来ています。「腐敗行為防止関連法の改正前は、ベトナムでは、検査しに来た役所の人に対し、便宜を図ってもらうために商品券を渡す慣行があったと聞いたことがあります、改正後はいかがでしょうか」という質問です。

（グエン） 非常に興味深いトピックだと思います。一日かけてお話ししたいトピックですが、短くお話しすると、ベトナムの法律では、役人に対して意図的に提供するものが 200 万ドン（約 1 万円）以上である場合は犯罪として訴追されます。商品券の金額が 200 万ドン未満であればローリスクです。また、一般的な慣行として、新年、祝祭、結婚式などの場合に少額の贈答品を提供することは受け入れられています。

(川島) パネリストの児玉先生からも質問が来ています。「ベトナムでは仲裁人が個人的にベトナムの裁判所で訴えられることがあり得ると聞きましたが、いかがでしょうか。また、コロナの影響で、仲裁において対面でのヒアリングが難しい状況ですが、バーチャルヒアリングについて、ベトナム国際仲裁センター (VIAC) では、当事者の一方が拒否した場合は行うことができないと聞きましたが、いかがでしょうか」ということです。

(グエン) とても興味深い質問です。私の理解では、当事者は、単に仲裁人が仲裁廷に参加したからといって外国の仲裁人を訴えることはできません。したがって、最初の質問については、答えはノーです。

二つ目の質問に関しては、私が同僚から聞いた話では、今もバーチャルヒアリングは VIAC で受け入れられているということです。常識的に考えて、当事者はヒアリングの方法に合意しなければいけないので、一方が拒否すると恐らくバーチャルヒアリングも行えないと思いますが、これは確認が必要です。

(司会) 続いて、パネルディスカッションを行います。進行は、弁護士法人堂島法律事務所弁護士の安田健一様をお願いいたします。

パネルディスカッション

進行：安田 健一（弁護士法人堂島法律事務所弁護士）

(安田) ただ今からパネルディスカッションを開始します。研究会の全委員と、本日発表を行った各国の専門家の皆さまに参加していただきます。まずは委員側で準備してきたテーマについて、各国の専門家の皆さまからコメントを頂戴したいと思います。その後、時間の許す限り質疑応答の時間をもちたいと考えています。

それでは、早速始めたいと思います。まずは株主間契約書や合弁契約書の条項の細かさについてお尋ねします。ジョイントベンチャーをつくる際の株主間の契約は、株主間契約や合弁契約書といった名称で呼ばれます。ジョイントベンチャーをつくる際に、外国側の株主は、特にマイノリティの株主である場合には、自分の権利を守るために、いろいろと細かい条項を定めた株主間契約を締結しようとしています。一方、国によっては、現地側の株主は有利・不利以前に、そんな細かい契約はつくりたくないと思ってしまう。

そこで、専門家の皆さんに、それぞれの国において細かい内容の株主間契約でも一般的に受け入れられているのか、特に撤退や清算といった、ジョイントベンチャーの経営状態が悪いときのための条項も現地側の株主が受け入れているのかについて、実務上の傾向をお聞かせいただければと思います。

発表順で、マレーシアのイー・ミン先生からお願いします。

(イー・ミン) 答えはイエスです。マレーシアでも詳細な株主間契約は推奨されていますし、一般的に受け入れられています。現地側の当事者が株主間契約の有効性に懸念を持っている場合は、当事者が合弁契約書を規制当局に提供し、規制当局がこの契約案に同意するということがあります。合弁会社を解消する場合に当局に相談したいときは、私たちは二つのドキュメントを作ることをお

勧めします。詳細な株主間契約と、もう一つはサマリーです。サマリーを規制当局に提供し、当事者間では詳細な契約書を検討する必要があります。

(安田) 非常にクリアなご回答をありがとうございます。

続いてインドネシアの状況について、ワラランギ先生、ご回答いただけますでしょうか。

(ワラランギ) この質問の答えはローカル側の参加者が誰であるかによって変わってきます。ただ、詳細な契約書は受け入れられます。特に大きなローカルパートナーの場合はそうです。企業とクライアントが一連の企業の一部である場合には、規制の観点から言うと、ジョイントベンチャー契約が別の当事者または投資家からコントロールされることとなります。ただ、質問の答えとしては、インドネシアでも一般的に受け入れられます。

(安田) 文化や慣習のレベルではイエスだけれども、インドネシア側の株主の性質にもよるし、規制上なかなか難しいシチュエーションがあり得るのも事実ということですね。

続いてタイについて、ウドムチャイ先生、お願いできますでしょうか。

(リーシン) 詳細な契約書はタイでも通常受け入れられます。

(安田) ありがとうございます。

最後にトアン先生、ベトナムについてコメントを頂けますか。

(グエン) 皆さんと同じです。ベトナムでは、ほとんどのローカルビジネスは家族経営なので、専門用語が多くて複雑な契約書にはサインしたくないと言います。内容が分からないからです。そこで説得を試みなければいけません。私たちのクライアントもローカルパートナーに対し、もし重要な書類に合意できないのであれば、このジョイントベンチャーは将来難しい問題に直面し、それを克服できないかもしれないと説得します。

常に覚えておかなければいけないのは、ローカルパートナーはこういった内容に慣れていないということです。そのため交渉が非常に難しくなることもあります。ローカルパートナーは、例えば今はコラボレーションについて違うアイデアを持っていても、翌日は全く変わるということもあるので、ジョイントベンチャーのコンセプトについてローカルパートナーと確実に一緒に話をすることが重要です。ローカルパートナーは、資格のある弁護士を雇い、ジョイントベンチャー契約のドラフトをしっかりと作ることが重要です。

(安田) 現地側の株主は契約内容が分からないと言ってサインを嫌がることもあり得るけれども、重要なことなので、弁護士の助けも借りながら相手を説得し、交渉し、株主間契約をつくっておくことが重要ということだと思います。ありがとうございました。

次は情報共有について伺います。少し複雑な話になりますが、ジョイントベンチャーをつくる時に、日本側の株主となる会社が自社の従業員をジョイントベンチャーの取締役役に任命し、日本側の株主は、その取締役役を通じてジョイントベンチャー企業の情報を集めるということがしばしば行われていると思います。しかし、よく考えると、指名された取締役は現地のジョイントベンチャー

の取締役になるわけで、直接のフィデューシャリー・デューティーや善管注意義務はジョイントベンチャーに対して負うはずです。そうすると、日本ではしばしば、本来ジョイントベンチャーのために働くべき取締役が、親会社である日本の会社のためにあらゆる情報を報告することが許されるのか、それは義務違反ではないのかという点が議論されます。

こういった情報共有について、まず、皆さまの国でも法律上の問題として議論があれば、その内容を教えていただけますでしょうか。また、この問題の解決方法として、例えば株主間契約で、株主はジョイントベンチャーの情報を得ることができるとはっきり定めておくなどの解決方法があるかどうかについてもお聞かせください。まずマレーシアのイー・ミン先生からお願いします。

(イー・ミン) おっしゃるように複雑な問題なので、答えがあるかどうか分かりませんが、マレーシアの会社法は10年ほど前に改正されました。以前はこのような問題が認識されていませんでしたが、今は、指名取締役は株主の社員であり、株主に対し社員としての義務があるということが認識されています。ただ、会社法の下では、指名された社員は確かに株主に対して義務がある一方で、ジョイントベンチャーに対する取締役としての義務を乗り越えることはできないとも書いてあります。過去に、60%は政府が所有していて40%は政府以外が所有している国営企業において、政府に指名され取締役となった社員による意思決定が、必ずしも会社の利益になるようにはなされなかったということがありました。この条文が10年以上前に導入されたのには、そういう立場を明確にしようという意図があります。ただ、この条文において指名取締役の立場がどれほど明確になったのかは分かりませんが、要するに、取締役に指名された社員は取締役としての義務が一番大きいということが書かれています。

二つ目の質問は、例えばジョイントベンチャーが株主と同じような事業をしているときに、指名取締役はその情報も含めてジョイントベンチャーの秘密情報を株主に共有してもよいということ、合弁契約に書いていいかということだと思いますが、それは書いておいた方がいいです。私は株主に、ぜひ書いておいた方がいいと助言します。ただ、そういった条文が裁判所で認められるかと聞かれれば、答えは「多分」ということになると思います。

(安田) マレーシアの会社法の定めから、その背後にある考え方の考察まで、大変詳細な回答をありがとうございました。

次にインドネシアについて、ワラランギ先生、お願いします。

(ワラランギ) うれしいことに、インドネシアの会社法はマレーシアほど複雑ではありません。インドネシアでもいろいろな議論があり、2007年に会社法が法制化されました。その条文では、インドネシア企業の株主は、ジョイントベンチャーの財務を含めたいかなる情報であっても、取締役を通じて求めることができるとされています。

二つ目の質問については、確かに市場の慣行として、ジョイントベンチャー契約の中に、株主は会社の情報を求める権利を有するという条文を入れることはありますが、競争している企業間の情報交換は反トラスト法の条文に反する可能性があります。インドネシアでは、情報交換を行った場合、反トラスト当局がその行為の結果を分析し、違反になるかどうかを見ます。ですから、確かに契約に情報を求めることができるという条文を入れることはあるのですが、情報交換をするのであれば反トラスト法が常に問題になります。

(安田) 会社法に基づき、法律上の権利として多くの情報を収集することができ、それに加えてジョイントベンチャー契約で情報収集について定めておくことは役に立つけれども、情報の内容によっては、当事者の契約では変更できない強行法規として反トラスト法の問題が出てくるので、慎重に振る舞うべきということだと思います。

続いてタイについて、ウドムチャイ先生、お願いします。

(リーシン) タイでは、企業はバランスシートを含むさまざまな情報を第三者や株主に対して公開する義務があります。従って、会社から直接得られる情報は非常に多いです。もちろん第三者に渡してはならない情報もあります。ジョイントベンチャー契約に関して、ある特定の情報について第三者に渡したくない場合は、株主はその情報を入手したとしてもそれを公開したり第三者に渡したりしてはならないという条項を設けることは可能だと思います。ただし、情報を得るといのは通常の権利です。

(安田) タイではさまざまな情報がパブリックになっていて、株主でなくても会社の情報を幅広く確認することができるし、株主はその情報を利用できるけれども、制限がかかることもあり得るということでしょうか。

(リーシン) おっしゃるとおりです。

(安田) ありがとうございます。

続いてベトナムにつて、トアン先生、お願いします。

(グエン) おっしゃるとおり、とても複雑な問題です。指名取締役が会社の中でどのポジションにいるかによって、負担する義務が違います。取締役あるいは主要人員の場合には、善管注意義務や忠実義務が課せられます。そして、秘密を守ることも、そういった義務の中に当然含まれているものと考えべきだと思います。それから取締役や主要人員は、通常、会社の従業員でもあり、労働契約の中にもこれらの義務が規定されていることが多いと思います。2020年の企業法改正で新たに加わった情報非開示の義務は、株主の義務ですが、これは株主が自らの法定の権利を濫用しないように導入されたものです。ただ、法律の下にこのような義務があるとはいえ、当事者がその義務を株主間契約などに明示することには意味があると思います。執行に関しては疑問が残るので、秘密保持の明示的な規定に加え、その規定を執行するために効果的なメカニズムを定める必要があります。この条項を順守しなかったことによる救済として **liquidated damages** を定めることもできます。

(安田) 2020年の企業法改正により、株主の義務として、情報を不当に開示してはならないという義務が定められた。そういった法令への対応を考えても、ジョイントベンチャー契約で情報の開示について定めることは役に立つけれども、強制執行については分からないところもあるという理解でよろしいですか。

(グエン) そうです。

(安田) ありがとうございます。

次に、撤退に関する話をしたいと思います。シンポジウムの冒頭で国谷先生からもコメントがあったとおり、株主、特に外国側の株主にとって撤退は極めて重要なポイントだと思います。そこで、各国の専門家の皆さんに改めて撤退について確認したいと思います。まず、皆さんの国で外国株主がジョイントベンチャーから撤退する場合に、実務上どのような方法を使って撤退することが多いか教えていただければと思います。

また、国によっては、会社を清算しようと思うと税務調査に大変長い時間がかかったり、債務超過で自己破産ができないところもあると聞いています。そこで、皆さんの国、あるいは皆さんの経験において、撤退の困難点や、撤退に関するリスクを軽減するためにジョイントベンチャー契約の条項として考えられるものがあれば教えていただければと思います。まずマレーシアのイー・ミン先生からお願いします。

(イー・ミン) マレーシアでは、撤退に関する特別な条項はなく、税務調査が行われることもありません。自己破産についても特に具体的な問題はありません。多くの会社が問題なくジョイントベンチャーから撤退しています。通常は資産を分配するという方法が取られますが、株主が別の株主の分を買うという方法もあります。これは会社法またはジョイントベンチャー契約に基づいて行われます。

(安田) 続いてインドネシアについて、ワラランギ先生、お願いします。

(ワラランギ) 残念なことに、インドネシアはマレーシアとは少し状況が違います。撤退する場合は税務当局によって非常に幅広く税務調査が行われ、小さな企業でも調査が終わるまでに少なくとも1年、大企業であれば2、3年かかります。それを避けることはできません。ジョイントベンチャーを解消する場合には、一つのオプションとして、外国投資家はプットオプションで株式を売ることができます。これによりローカルな株主に対して額面価額で株式を売ることができます。ただ、これも当事者間の交渉次第です。

(安田) 税務調査が大変なので、できる限りプットオプションなどを使った撤退が望ましいけれども、常に交渉の問題はあるということだと思います。

続いてタイについて、ウドムチャイ先生、お願いします。

(リーシン) タイでは、ジョイントベンチャーから撤退する場合は会社を清算する必要があります。そして、清算する際に税務当局が会計を見て、税務的にそれをクリアする必要があります。その他の問題として、社員を解雇しなければいけないので、会社は解雇補償金を支払わなければいけません。

(安田) 清算するとき、一つは税務調査が大変な負担になるということ、もう一つは、労働者への補償金の支払い義務が生じるので、長い期間働いていた労働者を大量に解雇するとなると大変な負担が出てくるといえることだと思います。

タイにおいては、外国側株主が株式を売って撤退することはよく行われているのでしょうか。

(リーシン) 実際のところ、ジョイントベンチャーの当事者が株を売りたい場合は、まずはもう片方の当事者にオファーして買ってもらう必要があります。それが受け入れられなかった場合に、第三者に売るという方法があります。

(安田) First refusal right のように、売却という行為自体にジョイントベンチャー契約の制限がかかっていることがあるので、株式を売って撤退するというのは一筋縄ではいかないということだと思います。

続いてベトナムの撤退について、トアン先生、お願いします。

(グエン) ベトナムでは清算は問題になりません。税務調査は通常数カ月かかります。もちろん負担ではありますが、ジョイントベンチャーからの撤退の大きな障害にはなりません。問題は、ベトナムでは自己破産が効果的に執行されていないということです。従って、ジョイントベンチャーから撤退する方法は清算のみであり、負債をなくし、税務上の義務を果たすということになります。清算以外の方法は他の国と同じで、一つ目はコールオプションやプットオプションを実行することです。これは株主間契約の中に書かれるべきです。一方の当事者が撤退したいといった場合、それはジョイントベンチャーがうまくいっていないということですから、株主間契約に最初から書かれていれば不必要な紛争を避けることができます。二つ目は先買権です。これはベトナムで一般的に受け入れられています。

ジョイントベンチャーが成功した場合は、当事者は会社を上場することもでき、そうすることによって多くの当事者に株式を提供して利益を得ることが可能です。

(安田) 会社がうまくいっていないときは、自己破産ができないので清算するしか撤退の方法はなく、その際には税務調査が負担になるし、債務の方が多きときは清算するためにさらにお金を追加しなければいけない。そのため、コールオプション、プットオプションで株式を譲ることで撤退する、もしくは自分たちで 100%を狙うということだと理解しました。また、ジョイントベンチャーの調子が非常にいいときは、むしろ上場してジョイントベンチャーではない形態にするということだと理解しました。

皆さま、ありがとうございました。最後に質疑応答の時間を設けたいと思います。

(北村) タイのウドムチャイ先生とマレーシアのイー・ミン先生に伺いたいと思います。

マレーシアとインドネシアに関する両先生のご報告では、ジョイントベンチャーが行うことができる事業と持株比率が連動していて、外国側の持株比率が高いと特定の事業を行うことができないという規制がかかっているというお話がありました。そのため、例えば日本側は、マレーシアやタイでジョイントベンチャーを設立しようと思ったときに、持株比率は下げるけれども支配権は握りたいと考えて、そのための工夫を考えるということでした。その工夫の仕方に関して質問したいと思います。

お二人とも優先株等の種類株を設定して、議決権としては外国側が多くなるように工夫するとおっしゃいました。形の上では出資比率は低いけれども議決権は多いということですが、これをそれ

ぞれの国の当局が認めないということはないのでしょうか。つまり、実質的にみると出資比率も持株比率も日本側が高いのだということで、事業ができる状態からできない状態になってしまう恐れはないのでしょうか。

(リーシン) 種類株について定款にうたうことができます。例えば外国株主が普通株を49%持ち、タイ株主が優先株を51%持っている場合に、定款で普通株は1株1票、優先株は10株で1票と定めれば、外国株主はタイ株主より株式は少ないけれども勝つことが可能です。これは法律で認められています。

(安田) 今、説明していただいた種類株の考え方は、タイの外国人事業法は出資の金額を見ているので、議決権の数で外国人を判断していないという考え方に基づいていると思います。一方で、タイでは過去に何度か政府が外国人の定義を厳しくしようとして、種類株を使って外国人が支配している会社は外国人会社であるというルールに変えようと試みたものの、反対があつて断念したという話も聞いています。実際に過去にそういうことがあったのか、そして将来もそういうことがありそうなのか、そのあたりの感覚を教えてくださいませんか。

(リーシン) 10年以上前は、そういった定款は違法でした。ただ、その後、法律面を扱う当局の決定により、優先株は合法になりました。従って、このような問題は今後起こらないと思います。

(安田) では、イー・ミン先生、お願いできますでしょうか。

(イー・ミン) 例えば普通株と優先株がインバランスで、ローカルの株主は資金がない、外国の株主は資金がある、従って外国株主が会社の資本の大多数を供給しているという場合は、明らかに外国株主が普通株の持分割合を超えた配当をもらう権利があると思います。それと同時に、外国株主はそれだけ資金を出しているわけですから、優先株の金額を多くホールドしているという意味で、100%合意しないと合意できない点については地元の株主の発言権の方が高くなってしまいますので、会社をコントロールするために、種類株を設けることは非常に意味があると思います。

ローカルの株主にも外国の株主にも資金があり、お互いに資本の半々を供給し、外国株主が優先株を持っていて議決権が多いというシナリオの場合、政府のガイダンスが出ていないのでよく分かりませんが、いわゆるゴールデンシェアの問題点については気を付ける必要があると思います。つまり、例えば政府が電力会社を民営化するときに、一般に株式公開をするけれども、政府はゴールデンシェアを持っていて、そのゴールデンシェアにもすごくたくさんの議決権が付いているようなことがあります。このゴールデンシェアが先ほどのシナリオにおいて機能するのかという問題です。例えばゴールデンシェアが1株で10議決権を持つようなことが可能かどうかは、私は分かりません。ただ、自分のクライアントに対してそういうやり方をアドバイスするのは躊躇します。ゴールデンシェアのストラクチャーはアドバイスしないと思います。というのも、会社法に少数株主の保護という条項があり、圧政的、あるいは差別的、あるいは不公平な状況がある場合、裁判所は少数株主に対して有利な判決を下す可能性があるからです。従って、ゴールデンシェアに関しては私自身も興味はありますが、会社法の条項は非常に慎重に理解するべきだと思いますし、ゴールデンシェアを使うことにも慎重であるべきだと思います。

(豊島) 事前質問で、「各国の法令や法制度や裁判例などを調査する方法、例えば信頼できる Web サイトや文献などがあれば紹介していただけないでしょうか」という質問がありました。質問の趣旨としては、有料のものというよりも、恐らくオフィシャルなもの、例えば政府が出している英語版のものなどの情報があれば紹介していただきたいということだと思います。皆さまから簡単にご紹介いただければと思います。

(イー・ミン) マレーシアで無料のデータベースを探すのであれば、例えば agc.gov.my という法務長官室のサイトがあります。そこに法律がリストアップされています。ただ、アップデートされていないリスクがあります。アップデートされたものが必要であれば、やはり有料の LexisNexis のようなものを使うしかありません。各省庁が過去 10 年ぐらいの法律やガイドラインをアップしているので、それらが有益だと思いますが、各省庁のサイトを見に行くしかありません。あちこち探さないと駄目で、1 カ所を探せば全てが無料で手に入るという包括的なものはないと思います。だから弁護士はビジネスができるわけです。

(ワラランギ) インドネシアもマレーシアと似た状況です。信頼できる包括的な登録システムはインドネシアにはまだありません。インドネシアの規制はそれぞれの省庁が発行しており、それぞれの省庁がそれぞれに独自のシステムを持っています。それらのシステムの信頼性は省庁によって異なります。インドネシアにおいてはほとんどのことが手作業で行われているので、物理的にオフィスに行ってアップをお願いするしかない状況です。規制によっては、3 カ月前に発行されているのにまだ情報がアップされていないものもあります。

判例に関しては、最高裁の Web サイトにいろいろな裁判のケースが載っていますが、包括的なものとは言い難いです。古いケースは載っていますが、新しいケースは載っていないかもしれません。簡潔に言えば、信頼できるものは残念ながらないということです。

(リーシン) タイの場合、最高裁で本のようなものを出していて、これは図書館のようなもので、それで判例を見ることができますが、特に記録するといったシステムがあるわけではありません。

(グエン) ベトナムでは最近、裁判所における紛争解決のために裁判所が判例法制度を開始しました。判例のデータベースがあります。これを作っているのはベトナムの裁判所であり英語ではありません。従って通訳してもらう必要があるかもしれませんが、これは皆さんにとっていい情報源ではないかと思います。

(安田) ありがとうございました。時間が来ましたので、以上でパネルディスカッションを終わりたいと思います。大変興味深いやりとりばかりで、私自身、非常に楽しい 1 時間を過ごすことができました。各国の専門家の皆さま、難しい質問ばかりだったと思いますが、大変詳細にご回答いただき誠にありがとうございました。以上でパネルディスカッションを終了します。

(司会)

それでは、本日のシンポジウムの総括をアジア・太平洋法制研究会座長の国谷史朗様にお願いし

ます。

(国谷) 各国の専門家の皆さま、日本の委員の皆さま、ありがとうございました。大変興味深い発表でした。私なりに各国の注目すべき点を述べたいと思います。

まずマレーシアについては、外資がコントロールをしようと思っても難しく、信託のような形でそれを逃れるのは基本的に無効だけれども、英語でいうと **equalization arrangement**、たくさんお金を出した人にはそれなりのリターンがあるようなアレンジをしている。例えば優先株でたくさん配当をもらう、貸付をして利息を取る、ライセンスや技術を提供してその対価を得るといったことで回収を図っているという紹介がありました。また、政策が変更された場合に関しては、既得権は原則奪われないけれども、許可の更新のときに事実上の既得権が奪われてしまうことがあるので要注意だと感じました。

インドネシアについては、支配権が替わるときに債権者に拒否権があること、そして従業員には、新しいオーナーと働きたくない場合に雇用の終了を要求する権利があるというのが特徴的だと思いました。また、以前から日本企業は非常に注意しているところですが、全ての契約はインドネシア語が原本であり、インドネシア語化しなければいけない点については改めて注意が必要だと感じました。

タイについては、自動車産業を中心にタイに工場を持っている日本企業は大変多いですが、コロナウイルス感染拡大に伴い、私は多くの日本の会社から、タイの工場を一時閉鎖する、もしくは永久閉鎖するといった、コロナウイルスによる損害拡大を防止するための相談を受けました。そのときに各国の労働法制について質問しましたが、今日もやはり印象的だったのは、タイでは雇用年数に応じて補償金を払えば雇用を解消できるということです。これは日本の経済界でも長らく提唱していますが、日本は労働者の保護が強いため、お金で全てを解決することは政策上まだ認められていません。その意味で、タイはお金で割り切れるというのが特徴的だと感じました。

ベトナムについては、非常に洗練された会社法制や実務を持っており、日本の常識と異なる説明がほとんどなかったことに驚きました。ただし、Q&Aのセッションでは、ベトナムの発表者に対して会社法の質問はほとんどなく、不動産や破産法、腐敗防止法、仲裁人が訴えられることなどについての質問が殺到し、ベトナムは、会社法の整備はかなり進んできたとはいえ、実務をする上ではいろいろな問題点が残っていると思いました。

パネルディスカッションにおいては、さまざまな観点で各国の法律を比較することができ、大変興味深く聞かせていただきました。

本日のシンポジウムについては、前回と同じように国ごとに資料をまとめて本にする予定です。委員の皆さんや専門家の皆さんには、法律では何が規定されているのか、ガイドラインでは何が規定されているのか、法律もガイドラインもないところはどうなっているのか、実務が確立していないけれども自分はどう思うといったことを明確に区別して記述していただければ大変ありがたいです。

(司会) 最後に、主催者を代表して公益財団法人国際民商事法センター理事長の大野恒太郎様より閉会の挨拶を頂きます。

閉会挨拶

大野 恒太郎（公益財団法人国際民商事法センター理事長・元検事総長・弁護士）

皆さま、本日は、コロナ禍の下でオンラインによる開催という新しいやり方にもかかわらず、このシンポジウムにご参加いただき、誠にありがとうございました。とりわけマレーシアのヤオ・イー・ミン先生、インドネシアのルーキー・ワランギ先生、タイのウドムチャイ・リーシン先生、ベトナムのアン・トアン・グエン先生には、大変貴重なお話をしていただき、心からお礼を申し上げます。また、国谷先生をはじめとする研究会のメンバーの皆さまには、3年間にわたり充実した研究を重ねられた上、その成果を本日発表いただきましたことに敬意と謝意を表します。本日のシンポジウムは141名からオンライン参加の申し込みがあり、常時100名以上の方々に視聴していただきました。視聴された皆さまにもお礼を申し上げます。そして、運営に当たってくださった法務省法務総合研究所の皆さん、通訳の皆さん、大変お疲れさまでした。

さて、今回のシンポジウムは、東南アジア4か国のジョイントベンチャー法制と実務対応という、わが国の企業にとっても大変関心の高い実務的なテーマを取り上げました。外資に対する規制、ジョイントベンチャーの形態、少数株主の保護、ジョイントベンチャーからの撤退等について、各国に共通する問題と、各国特有の問題が浮き彫りとなり、日本の企業や法律実務家にとって大変有益なシンポジウムとなったと思います。

それにしても今回改めて強く感じたのは、東南アジアのビジネス法制やその実務が急速に進歩していることです。これは言うまでもなく近年の東南アジア諸国の目覚ましい経済発展を背景とするものですが、そうした発展は経済社会のデジタル化とも密接に結び付いています。また、その一方で、国連が持続可能な開発目標（SDGs）を定めるなど、今や各国はもちろんのこと、ビジネス界も環境や社会的課題に協力して取り組んでいくことが求められています。こうしたデジタル化やSDGsへの対応は、日本にとっても、アジア諸国にとっても、現在進行形の課題である点にも注目しなければなりません。

公益社団法人国際民商事法センターは、1996年アジア各国の法整備支援を民間の立場で支えていくことを第一の目的として設立され、政府において法整備支援の役割を担う法務総合研究所国際協力部と密接な協働を行ってきました。しかし、昨今の状況の変化に鑑みると、当財団の活動も、アジア諸国に対する法整備支援だけではなく、アジアのビジネス法について、デジタル化やSDGsへの取り組みも念頭に置きながら実務的な観点から研究を行い、より良い法制度や運用の実現を図ることの重要性が増しつつあると考えています。

関西の学者、実務家を中心とするこの研究会は、アジアと日本のビジネス法制、法運用を結ぶ懸け橋として、これまで大変重要な役割を果たしてきました。その貴重な成果は出版物として刊行され、前回からは当財団のWebサイト上の「ICCLC NEWS」にも掲載されるようになりました。今回の成果も、商事法務から出版するとともに、当財団のWebサイトに掲載する予定です。「ICCLC NEWS」につきましては、財団のWebサイトでいつでもどこからでもアクセスすることができますので、アジア法に関するその他の記事とも併せ、ぜひご活用願います。

最後に、本シンポジウムの開催に関わられた全ての方々に改めて厚く御礼を申し上げ、閉会の挨拶といたします。どうもありがとうございました。

（司会） 以上をもちまして、第10回国際民商事法シンポジウム「東南アジア4か国のジョイント

ベンチャー法制と実務対応」を終了します。なお、本シンポジウムの様子については、後日、法務省のホームページや、国際民商事法センターが発行する「ICCLC NEWS」などに掲載する予定です。また、本研究会の研究内容を取りまとめた本を本年夏ごろに株式会社商事法務より出版する予定ですので、こちらもお期待ください。本日はご参加いただき、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