

ICCLC NEWS

公益財団法人国際民商事法センター
第 86 号 2022 年 6 月

HEADLINE

本号では、2022 年 4 月 12 日（13 時 30 分～16 時 30 分）に奈良商工会議所（5 階会議室）にて開催されたアジア・ビジネスロー・カンファレンス（ABC）「企業のアジアにおけるビジネス展開 in Nara ～アジア新時代 with コロナ～」を取り上げました。

本セミナーは、当財団学術参与の池田辰夫弁護士が代表を務めるアジア・ビジネスロー・カンファレンス（ABC）が、当財団と共催のもと主催したものです。地域活性化セッション版とし、歴史的にもアジアとの関係性が深い古都・奈良にて、奈良商工会議所、大和高田商工会議所、生駒商工会議所、橿原商工会議所、一般社団法人奈良経済産業協会、奈良経済同友会、JETRO 奈良貿易情報センターといった地元奈良の各経済団体のご後援のもと、アジアでのビジネス展開の魅力と法的なリスク対応を含めた情報共有の場を提供する目的で開催されました。

（目次）

開会挨拶	ABC 代表・弁護士・公益財団法人国際民商事法センター学術参与 池田 辰夫	2
第 1 部「アジアにおけるビジネス展開の魅力とリスク」	北浜法律事務所弁護士 田島 圭貴	3
第 2 部 パネルディスカッション		
「アジア・ビジネスの成功への方程式 - 傾向と対策 - 」		5
パネリスト	きつかわ法律事務所弁護士 小原 正敏 ジェトロ奈良貿易情報センター所長 木川 美樹子 共同精版印刷株式会社代表取締役社長 近東 宏佳 北浜法律事務所弁護士 田島 圭貴	
モデレーター	北浜法律事務所弁護士 児玉 実史	
総括コメント	公益財団法人国際民商事法センター理事 小杉 丈夫	25
質疑応答		26
開会挨拶	公益財団法人国際民商事法センター理事長 大野 恒太郎	27

【資料】（リンクをクリックすると資料を閲覧できます）

第1部「アジアにおけるビジネス展開の魅力とリスク」

第2部 パネルディスカッション

- ・「ジェトロの支援策」（木川美樹子氏）
- ・「プレゼンテーション」（近東宏佳氏）
- ・「紛争解決手段と紛争解決地」（児玉実史氏）

（司会） 本日はお忙しい中ご来場いただき、ありがとうございます。ただ今から、アジア・ビジネスロー・カンファレンス（ABC）および公益財団法人国際民商事法センター主催の「アジア・ビジネスロー・カンファレンス《地域活性化セッション版》」と称しまして、「企業のアジアにおけるビジネス展開 in Nara～アジア新時代 with コロナ～」を開催します。

本日、総合司会はアジア・ビジネスロー・カンファレンスで事務局長を務めておられます小原正敏弁護士と、本日の共催者である公益財団法人国際民商事法センターで事務局長を務めております私、青木宏昌が務めさせていただきます。

初めに、主催者側を代表して、アジア・ビジネスロー・カンファレンス代表、公益財団法人国際民商事法センター学術参与の池田辰夫弁護士から開会のご挨拶をさせていただきます。

開会挨拶

池田 辰夫（アジア・ビジネスロー・カンファレンス代表、弁護士、
公益財団法人国際民商事法センター学術参与）

皆さま、こんにちは。本日はご出席を賜りまして、誠にありがとうございます。

さて、本日の企画につきましては、大変多くの方からご助力を頂いています。まずは共同主催となります公益財団法人国際民商事法センターからは、本日早朝より東京からこの会場に駆け付けていただいている財団の大野理事長、小杉理事、そして司会を務めていただきます青木事務局長、本当にありがとうございます。ご配慮に心から御礼申し上げます。後ほど、総括コメントは小杉理事から、閉会挨拶は大野理事長から頂くこととなっています。

そして、何よりも、この立派な素晴らしい会場をご提供いただきました奈良商工会議所会頭の小山新造様はじめ、ご関係の皆さま方には、本当に熱い志と共に諸事万端のお世話を頂いています。この奈良商工会議所のご助力なしには、今回の企画の実現はあり得ませんでした。改めまして本当にありがとうございます。

また、奈良の各経済団体の皆さまからも、ご後援を頂戴いたしました。謹んで感謝を申し上げます。本当にありがとうございます。

さらに本日は国際関係にめっぽう強いということで、奈良地方検察庁のトップ、工藤検事正にもご参加いただいています。本当にありがとうございます。

さて、奈良というこの土地柄、ご案内のとおり、アジアとの交流につきましては悠久の歴史があります。この素晴らしい場所で今回開催できること、本当にありがたく、また嬉

しく思っています。加えて、今回の企画のために素晴らしい登壇者を迎えることができました。充実した内容をお届けすることをお約束するとともに、ご参加いただきました皆さま方にも、ご満足いただきますように、活発な会となりますように期待もしています。

今日という日が、これからの未来に向けた新たな歴史づくりの大きな第一歩となりますように心から願ひまして、私の開会の挨拶とさせていただきます。本日はご参加誠にありがとうございます。

(司会) 池田代表、ありがとうございました。ここで、本日の式次第を簡単にご説明します。本日は基調講演とパネルディスカッションの2部構成を予定しています。第1部は北浜法律事務所・外国法共同事業、田島圭貴弁護士から、20分程度ご講演を頂きます。続いて、第2部のパネルディスカッションに入ります。パネルディスカッションは本日、前半と後半に分けて、前半後半の間に15分程度の休憩、そしてその時間を利用して、名刺交換会を予定しています。

それでは、第1部基調講演に進みます。田島圭貴弁護士から「アジアにおけるビジネス展開の魅力とリスク」をテーマにご講演いただきます。田島弁護士は米国留学後、インド最大手の法律事務所へ約1年間出向され、また、日系大手法律事務所のホーチミンオフィスで約3年間の駐在のご経験をお持ちです。帰国後は北浜法律事務所・外国法共同事業において、ニューヨーク州弁護士の資格を保有しながら、国内外の案件を幅広く取り扱っておられます。田島弁護士どうぞよろしくお祈いします。

第1部 講演「アジアにおけるビジネス展開の魅力とリスク」

田島 圭貴（北浜法律事務所弁護士）

皆さま、本日はお忙しい中、お越しいたきまして、改めましてありがとうございます。本日は「アジアにおけるビジネス展開の魅力とリスク」と題してお話しいたします。

私は米国留学後、インドのニューデリーに1年半、ベトナムのホーチミンシティに3年間駐在していました。日本に帰国後も、海外との商取引や海外のM&Aを中心に業務を行っています。

日本企業にとって、国内にとどまらず、アジアでビジネスを展開する理由は企業ごとに様々であり、共通項は見つけにくいのですが、多くの企業の方がおっしゃるのは、現時点においては、日本国内でのビジネスに不安はないものの、今の競争力を10年後、20年度も保てるかにはかなり不安があるため、10年後、20年後を見据え、先行者利益を得るために、いま海外進出するという点です。

この「先行者利益」、すなわち、どれだけ早く、どれだけ深く現地取引先や現地当局との間に良好なコネクションを持つことができるかは、特にアジアにおいてビジネスを拡大する上で大きく影響してきます。本日は、そういったお考えでアジアでのビジネス展開を進めてこられた企業の実例を踏まえながら、海外進出とは一体どのようなものなのかという基本的なところから、まずお話できればと思います。

海外進出というと、真っ先に思い浮かぶのは海外に支社や支店をつくることだと思いま

すが、広い意味での海外進出というものを考えたとき、必ずしも法人を設立することが必須なわけではありません。例えば、海外の企業との間で国際取引契約を締結したり、販売網を拡大するために販売店契約や代理店契約を締結したりする形での海外進出の方法もあり得ます。大事なのは、まず最初に、何のために海外進出し、海外でのビジネスを拡大したいのかという、目的をしっかりと考えた上で、その目的に一番合致した方法を選ぶことです。これが海外進出を成功させる上で、最も重要な点だと考えています。

では、まず最初に国際取引契約についてご説明できればと思いますが、特に留意すべき点としては、立法・行政・司法の諸制度が日本と比べて未整備であり、それに起因して、法令相互の矛盾や汚職等の問題がある点が挙げられます。私が駐在していたベトナムもそうですが、カンボジア、ミャンマー、インドネシア、ラオスといった国は、汚職が進んでいて、裁判官ですら賄賂を受け取る国も珍しくありません。また、商慣習や実務における運用が日本と異なるという点、取引の相手方の素性或経済的信用性が不透明な場合が多いという点、交渉や契約書の締結がお互いネイティブでない英語でなされることが多く、当事者間で誤解が生じやすいという点、訴訟や仲裁での紛争解決には長期間・多大な費用を要することがあるという点も挙げられます。

他方で、そういった1回きりの契約ではなく、代理店や販売店を使って自らの商売を拡大していくという方法においては、まずは代理店・販売店と代理店契約・販売店契約を締結します。この代理店契約・販売店契約を巡る紛争は非常に多いです。1回きりの契約と比べると、やはり継続的な契約になるので、契約書の内容も長いものになりがちです。販売店契約に関しては、現地の競争法への違反が問題になる場合や現地法により契約解除が制限されるような場合もありますので、販売店契約・代理店契約を締結する際には、内容が自社にとって特に不利なものになっていないかどうか、現地の法令に違反していないかどうかをしっかりと確認していく必要があります。

続いて、現地子会社の設立という方法もあります。これが恐らく海外進出の王道になるかと思います。現地子会社の設立も、最初に考えなければならない海外進出の目的に合わせて、駐在員事務所、支店、有限責任会社、株式会社などの形態がありますので、海外進出の目的を踏まえて最善の法形態、会社形態を選択することになります。

この現地子会社の設立は、それほど難しいことではありません。その国の法律が定める申請書類をそろえるだけでよく、手続きとしては通常は容易です。何が自社の現地子会社の設立の最大のメリットかという点、やはり100%の保有権を持つクリーンな会社をつくることできるという点に尽きます。

ただ、その反面、必要な資産や現地の有能な人材の確保、また、全くコネクションがないところからのスタートになるので事業の拡大に時間を要することが多いということがデメリットとして挙げられるかと思います。

今挙げたもの以外にも、冒頭にお話しした現地企業の買収という方法もあります。これは既に存在する会社の買収という方法です。この方法のメリットは、現地企業が有している有形無形の資産、従業員等を一括で取得できることです。有形無形の資産は、知的財産のようなもの場合もありますし、機械設備や不動産の場合もあります。特に、一から優秀な従業員を集めるというのは本当に難しいうえに、優秀な方を探しても、すぐ辞めてしまうということもあって、長く働いていた優秀な従業員をそのまま獲得できるというの

は大きなメリットです。

現地企業の買収の最大のデメリットは、やはり潜在的な債務を負っている可能性があるということだと思います。また、買収後に自社の子会社として、自社の規則やポリシーにうまくなじむかどうか、統一的なグループとしてうまく運営できるかどうかは、買収後の統合作業（PMI）に大きく依存します。買収前の作業よりも、こういった買収後を見据えた作業に、買収の成否が大きく依存するのが現地企業の買収という方法の特徴です。

もう一つのデメリットは、デューデリジェンス、株式譲渡契約の交渉・締結等に時間と費用がかかることです。

最初にお話ししたとおり、海外進出で重要なのは、まず目的をしっかりと考え、その後に、外資規制等の適用法令や現地実務を踏まえた上で、最初に決定した海外進出の目的に沿った進出方法や形態を選択するということです。

私からは、本日の導入として、こういった形での海外進出があり得るかということをお話しさせていただきました。ご清聴ありがとうございました。

（司会） 田島弁護士、貴重なお話をありがとうございました。

第2部パネルディスカッション

「アジア・ビジネス進出と成功への方程式 - 傾向と対策 -」

パネリスト： 小原 正敏（きっかわ法律事務所弁護士）

木川美樹子（ジェットロ奈良貿易情報センター所長）

近東 宏佳（共同精版印刷株式会社代表取締役社長）

田島 圭貴（北浜法律事務所弁護士）

モデレーター：

児玉 実史（北浜法律事務所弁護士）

（司会） 続いてパネルディスカッションに移ります。パネルディスカッションのテーマは「アジア・ビジネス進出と成功への方程式 - 傾向と対策 -」です。パネリストとモデレーターの方々をご紹介します。パネリストは4名で、きっかわ法律事務所弁護士の小原正敏様、ジェットロ奈良所長の木川美樹子様、共同精版印刷株式会社代表取締役社長の近東宏佳様、先ほど基調講演を頂きました北浜法律事務所・外国法共同事業の田島圭貴弁護士、そして、モデレーターを務めていただきます北浜法律事務所・外国法共同事業の児玉実史弁護士です。児玉先生も日本とニューヨーク州の弁護士資格をお持ちで、国際倒産や海外進出企業の撤退、国際紛争解決を中心に活動されておられます。

それでは皆さま、パネルディスカッション「アジア・ビジネス進出と成功への方程式 - 傾向と対策 -」を始めたく思います。これからの進行はモデレーターの児玉弁護士に、皆さまの紹介を含めてお願いいたします。

（児玉） ありがとうございます。それでは、パネルディスカッションを始めます。本日は前半と後半に分かれていて、前半では主に国際契約に関するお話と、契約の前に販路をどうやって拡大するのかといった点をお話しさせていただければと思います。後半は海外

進出に関していろいろとお話を伺いたいと思います。

本日のパネリストの近東社長は、現地に会社をお持ちで海外進出しているらしいです。ご経験を含めていろいろお話を伺えると思います。木川所長はジェトロの奈良所長をお務めで、ジェトロをご存じの方も多いと思いますが輸出・海外進出に関して非常に情報をお持ちで、さまざまな支援をしていただけます。そのことを中心に今日はお話を頂きたいと思います。小原弁護士も国際取引、国際紛争に関する豊富なご経験をお持ちで、そのご経験を踏まえて今日はお話を頂きたいと思います。田島弁護士には、基調講演に引き続きさまざまな角度からコメントを頂きたいと思っています。どうぞよろしくお願いいたします。

まずは近東社長から、自己紹介を兼ねてお話を頂ければと思います。

(近東) 初めまして、共同精版印刷の近東です。本日はどうぞよろしくお願いいたします。まず、簡単に自己紹介で会社概要を説明させていただきます。

弊社は昭和17年(1942年)に第2次世界大戦中の企業整備令の政府の指示の下、奈良の印刷会社5社を統合して、2022年7月に80周年を迎える印刷会社です。

海外事業については、まずは香港に、共同精版印刷香港有限公司という、商社機能を持った会社が1社あります。また、ベトナムで、EPE(輸出加工型企業)として、ベトナム共同精版プリンティング株式会社という印刷・製造工場を、non-EPEとして、ベトナム共同精版トレーディング株式会社というベトナム国内での内販に向けた商社を設立しました。

関連会社としては、日系3社に伴いまして中国の深センに日系3社で印刷会社を設立しています。この他にも、元決済が必要なので深センに事務所を構えています。営業拠点としては華東地区、上海近郊に事務所を構えています。

まず簡単に国内の事業を紹介します。昨今、ペーパーレス化の中で印刷物は正直、年々減ってきている状況です。そういう意味では、脱本業かつ本業という形で、本業をさらに深掘りし、情報をいかに加工してお客さまに提供できるかというトータルプランニングとして、マーケティングや販売促進、ならびに企画運営、それに伴う本業という形で、主に六つのサービスを提供しています。

一つは、従来の印刷事業、ならびにその情報を加工したデジタルメディアの制作です。特にコロナ禍なので、ホームページやwebマーケティング等が昨今のはやりなのではないかという気がしています。その他には販売促進を支援する活動や、人材がなかなか確保できない企業のバックオフィス機能として、業務効率化支援という形でデータプリントサービスや事務局の運営等を行っている印刷会社です。簡単ですが、国内の営業に関しては以上です。

(児玉) ありがとうございます。続いて木川所長から自己紹介を兼ねてお願いします。

(木川) 皆さん、こんにちは。ジェトロ奈良の木川と申します。よろしくお願いいたします。

ジェトロは、ネットワークが海外も国内もかなり広いことが特徴の独立行政法人です。海外は70カ所以上に事務所があり、そこに駐在員を配置し、さまざまな現地での情報を入

手して、皆さまに日本語で発信しています。

国内も全都道府県に事務所があります。奈良県の事務所は、本日の会場である奈良商工会議所の隣の奈良県中小企業会館の2階にあります。その地域の皆さんに密着してお困り事やご相談事にお答えしています。

海外販路を拡大する場合、まずはどの地域にどういったものを出していくかなども踏まえた事業の戦略立案を行い、商談先を探し、実際に商談を行った後、その商談先とどうやって契約を結んで販売を継続していくかというのが主な流れです。ジェトロの一番強い部分は前半の戦略立案をする際の情報収集だと思っています。もちろん、商談が進んできたら、代理店候補となるどころ、販売先とどのようにコミュニケーションを取っていけば良いか、留意点は何か、それは国によって違いはあるのか、規制などについてもアドバイスをさせていただいています。

Webサイトの情報もかなり充実しています。海外事務所からの情報を地域別に整理して載せています。また、緊急でウクライナ情勢の分かりやすいページを設けていて、そこをクリックしていただくとウクライナに関連する地域の情報やヨーロッパの影響などを見ることができます。そういった情報を日々上げています。例えばベトナムに進出した日本企業の事例や、日本に入ってくる外国企業の事例など、具体的な事例集もwebサイトで広く見られるように整備しています。

また、コロナの影響でリアルとオンラインを併用しているのですが、さまざまなテーマでのウェビナー・セミナーを実施しています。ジェトロ奈良の場合は基本的にリアルで奈良県内の会場で実施しています。

対面で話をしながらという場合、貿易投資相談があります。ジェトロ奈良にも貿易投資相談アドバイザーが1名おり、皆さまの困り事について解決したり、こういったジェトロのサービスがあります、これだったら弁護士の先生に聞いた方がいいですよなど、総合的なアドバイスもしております。

また、例えば進出したい地域が具体的にあり、その地域の情報などを知りたい、現地の声を聞きたいといった場合、オンラインで海外の事務所と繋ぎ、現地の駐在員による海外ブリーフィングサービスも行っています。

総合的に輸出したい国も決まり、会社として目的を定めて海外展開をしていきたい、ただノウハウが足りないといった場合、その企業に担当の専門家1名を付けて、輸出が成約するまでお手伝いするといったようなハンズオンの支援も行っています。

(児玉) ありがとうございます。続いて小原先生から、自己紹介を兼ねてコメントいただけますでしょうか。

(小原) 皆さん、こんにちは。弁護士の小原正敏です。よろしくお願いたします。今日、私は本来、総合司会の一翼を担う役割なのですが、実務においても国際取引についていろいろご相談を受けているので、その観点からパネルディスカッションに参加させていただきました。

どのような仕事をしているかという点、もちろん日本の弁護士なので日本の紛争解決業務などもしているのですが、海外取引に関しては各種ライセンス取引、合弁契約、M&Aな

どの契約のご相談を受けています。特にその中で、トラブルになったときにどうするのかを定めた紛争解決条項というものがあります。田島弁護士のご講演にもあったように、日本で考えると信じられないのですが、外国では裁判官が賄賂をもらうということさえあり得るのです。裁判官あるいは司法制度が潔癖だというのは、アジアでは、言い過ぎかもしれませんが日本あと数カ国ぐらいで、それで自分たちの利益を守るためにどうするかということになると、やはり仲裁条項を入れることが多いのです。そういった形で、代理人ではないのですが、これまで仲裁人として外国企業との契約のトラブルの紛争解決に当たらせていただいたことがあります。国で言うとマレーシア、タイ、中国、インドでの当事者間での紛争の仲裁人としてお仕事をさせていただきました。

具体的にどのような契約でそういう問題があるのかというと、一つよくあるのは合弁契約で、特にパンデミックでサプライチェーンが途絶えてしまって、合弁会社が成り立たなくなった、さあ解消したいというときに、一方がそれに納得しない場合です。特にコロナは不可抗力（force majeure）に当たるのかという形で、紛争の条約や契約の解釈問題が仲裁廷に委ねられてしまうというようなこともあります。それから、ライセンス契約では、本来は競業禁止、教えてあげたことについてまねをして、独自にビジネスを展開しないでくださいと書いてあるのに、全く類似した業態の、フランチャイジーと同じような仕事をしたような場合に、これは中国のケースですが、直ちにその行為を差し止める暫定命令を仲裁廷として出せるかどうかということがあります。また、M&A で表明保証に違反があった場合に、それについての損害賠償をどのように実現するかで仲裁が申し立てられたケースなど、仲裁人としての仕事の経験も踏まえて、今日のシンポジウムでお役に立てるような情報のご提供ができればと思いますので、よろしくお願いいたします。

（児玉） ありがとうございます。ちょっと昔のことになりますが、私も小原先生と一緒に仲裁廷を組ませていただいたことがあります。仲裁人が1人のケースと3人のケースがあり、3人のケースで小原先生と私とあともう1人で日米間の紛争の仲裁をしました。さて、田島弁護士から追加で何か自己紹介代わりにコメントはありますか。

（田島） 特に今は大丈夫です。ありがとうございます。

（児玉） では、本題に入っていきたいと思います。まずは海外でどなたに自分たちの製品を買ってもらうのか、あるいは自分たちのサービスを使ってもらうのか、そのあたりから入っていきたいと思います。これについては、ジェトロの木川所長から、ジェトロでどのような支援を受けられるかということについて、もう少し突っ込んだお話を頂ければと思います。

（木川） ジェトロ奈良事務所に来る相談は、輸出促進、海外進出よりは、自社製品を販売したいというご相談が9割以上です。最終的な契約書を結ぶのは専門家をお願いするのですが、例えばドイツに売るとか、中国に売るとか、ベトナムに売るとか、何を売るとかによって規制が変わってくるので、それはもちろんwebサイトで見れば企業さんは分かるかもしれないのですが、ご相談に来ていただければこういった規制があるということをお

伝えすることができます。

あとは、弁護士の先生がいる前であまりはっきり言えないのですが、契約書が必ず必要なのですが、やはりご相談に来るのは中小企業さんなので、英語で一回一回の取引で、何か紙を作って書いて出すというのは、やはりかなりマンパワー的に難しい企業があるので、そういったときに先方とどのような話をして調整すれば、ちゃんと代金を受け取れるのかといったような、他の企業の事例などもジェットロには蓄積していますので、そういったものを踏まえてご相談に乗っています。気軽にジェットロ奈良に来ていただければ、ふわっとしたご相談でも掘り下げて話して解決に向けてアドバイスすることができます。

(児玉) ありがとうございます。身近なところに大変心強い味方がいて頼もしいと思います。

続いて近東社長、ご自身の会社で販売促進に関してどのようなことをされているか、あるいは会社のお仕事として他社の販売促進に関わられているとすれば、どのような事例があるか、そのあたりをお話いただけますでしょうか。

(近東) 冒頭の講演で、海外に進出する目的は何かというお話を頂きました。われわれ製造業が海外進出するパターンは三つあると思います。一つ目は海外進出がクライアントの要請という形です。二つ目が現地における新規獲得です。三つ目が、日本国内の人件費高騰による、安価な場所で製造するための国内製造業務の海外委託です。当初、中国に進出した際は、クライアントの要請でした。ベトナムに関しては全くご縁がなく、本当にヒト・モノ・カネ、会社の看板等が全くない状況の中から、営業活動、人づくり、工場造りをして、マイナスからのスタートで営業展開をさせていただいた記憶が今でも脳裏に浮かびます。

全くご縁のない国での営業活動で、ベースは会社設立もお手伝いいただいたコンサルタント会社からのご紹介でした。また、日系企業の工業団地のリストの中で、最終の製品を作っている会社に全てテレアポして訪問販売しました。あとは、ベトナムに卸している印刷機械メーカーや材料メーカーの下請けとしての仕事は何かないですかという形で、営業活動しました。

お客さまの商品の販売促進をするという形で、いろいろなお話をさせていただいているのですが、ベトナムは社会主義国家で、方針・方策が日々変わっていて、われわれのところに情報が来るまでかなり時間がかかります。そういう意味では、法的な話であったり、あとは会計監査、税関監査、労働局監査、消防監査等があるのですが、そのあたりの情報を各企業と共有して、営業支援というわけではないのですが、法が成り立っていない国の中でどのような形でくぐり抜けているかという状況をお話しして、人間関係の構築をさせていただいた記憶があります。

(児玉) ありがとうございます。続いて、取引をするとなった場合に契約が出てくるといった話がありましたので、これについて少しお話をしたいと思います。まず、近東社長は契約書をどのように作っているか、あるいはどのような相手と契約をされているか、契約書にまつわるようなご経験を、少しご紹介いただけますか。

(近東) 基本的に各企業さまと取引をさせていただいているのですが、基本的には日系企業との取引が95%近くです。残りは台湾企業や韓国企業が本当にごくわずかです。当然、日系企業との取引の際に、機密保持契約書や業務委託契約書を必ず締結しています。ただ、中国企業との商取引に関しては、非常に高リスクで回収という問題が必ず付きまっています。中国国内ではかなり高名なメーカーとの取引でも支払いが遅れるというのは日常茶飯事です。中国には手形法があってないようなもので、一定規模以上の企業では手形ではなく先付小切手を使用されることがあるのですが、中国系企業の振出の場合、7割近くが指定日に換金できないというのが現状です。罰則がないに等しいので、再度、振出してもらうのですが、支払期日がさら数カ月延びて、再先付小切手ということも多々ありました。このような原因で黒字倒産した会社があります。

このようなことを防ぐために、取引を始める際に、支払条件やさまざまな内容を記載した取引条件契約書を作成するのですが、大企業はこちらからのひな型契約書を必ず拒否しますし、中小企業は、中小企業と契約しても、ない袖は振れないという形で居直られてしまうのが現状です。当社では、このような契約内容に、日本では「お互い誠意をもって」という文を書くのですが、対中国企業の契約書に関しては、「悪質と判断とした場合は法的手段、銀行口座凍結申請を行う」という一文を必ず入れています。弊社も過去に1件だけ、銀行口座を凍結した実例があります。そして、すぐに相手が来社して、刑事事件も立件できるほどの騒ぎになったのですが、最終的には弁護士に仲介に入っただき、今後の支払計画書に署名することによって最終的には良い方向に収束しました。

銀行口座の凍結などの強硬手段はもろ刃の剣となるのですが、諾々と放置すれば、小企業の場合、支払う前に計画倒産や廃業をしたり、同じメンバー、同じ場所で社名だけを変えて同業種を継続するといったつわものもいますので、対策としては準備しておいた方がいいのかなという気はしています。

(児玉) ありがとうございます。確かに約束はしてもなかなか払ってくれないときは大変ですね。中国に限ったことでもないですが、いかに前金をもらうかということに契約交渉の段階でかなり腐心するということも、われわれは経験しています。

木川所長、先ほど少しジェトロの相談体制についてご紹介いただきましたが、補足等ございましたらお願いします。

(木川) 先ほど申し上げたとおり、契約書をしっかり結んだ取引までつながる企業さんのご相談はあまり多くはなく、まずは見積書を海外向けにどう作るのかというご相談の方が多いです。そういったときに、その企業さんが望む最低限の取引条件だけは記載しておくようにというアドバイスをしています。代金回収が出来ることが非常に重要なので、まずは100%前金で進められるように取り組んでいただき、その後取引の規模が大きくなり、前金条件がなくなったときに契約書をどう結んでいくか、ということを検討していきましようというアドバイスをしています。

(児玉) ありがとうございます。先にお金をもらっていただければだいぶ安心ではありますが、

とはいえ、納めたものに欠陥があるとか、傷があるといったことでクレームが起こって、そして紛争ということもなくはないわけで、その意味で国際契約を結ぶに越したことはないとは思いますが。それに関して、企業の皆さまのご負担があまり多くならないような形で何かできないのか。このあたりを小原先生、弁護士会、その他公的なものも含めてどういったアドバイスを利用できるかご紹介いただけますでしょうか。

(小原) 今、木川さんから提起された問題は、非常に深刻な問題ではないかと思います。一つは国際取引では契約書を作ることは非常に大切だけれど、それをきちきちとやっていったらコストがどのぐらいかかるのか、ビジネスを続けていく上でそこまでお金をかけられないという問題意識です。もう一つは、契約書は紙に書いた文言に過ぎず、その実効性をどうやって確保していくのかということです。そういった意味で、形式的な契約書の文言だけではなく、取引先との信頼関係や人間関係、あるいは取引先について人物を含めてきちんと評価をすることが非常に大切だということは、今のお話でもある程度ご理解いただいたのではなかろうかと思います。

基調講演で田島弁護士からお話もありましたが、アジアといってもさまざまな国があるわけですね。それぞれの国でカントリーリスクあるいは法制度が異なります。特にアジアの場合は取引をするに際して、政府の規制や法律がさまざま異なっています。例えば英語で契約しても、インドネシアに行くと、インドネシア語の契約しか有効性がないというような立法があったり、そういうことがあります。何を申し上げたいかというと、まずは進出国あるいは取引相手の状況をきちんと調べる。これをフィージビリティスタディと呼ぶ人もいますが、そういったことをジェットロさんやそういうところできちんと調べて、そして適切な対応を取っていくということになるかと思いますが。

お尋ねの、契約をいかに低コストでつくっていくかということになると、恐らくここにおられる方のほとんどの方は、「契約書は書式があるから、その書式さえ手に入れば、その当事者の名前を変えれば使えるんじゃない？」とお考えになるのではないかと思います。確かに私もそれは一面、真理だと思います。というのは、典型的な標準契約は、契約書に盛り込んでおくべき最低限のことが入っているからです。例えば日本商事仲裁協会(JCAA)は契約書の類型ごとに書式集を出しています。販売契約であれば売主側の場合と買主側の場合と2種類の契約があって、欄外にコメントが付いています。これをまずベースとして使うということが考えられるのですが、それだけではやはり不十分です。そうではなく、この取引で私の会社が一番困るのは何か、代金の回収なのか、商品がきちんと入ってこないことなのか、欠陥製品等のクレームに対する対応は決まっているのか、そういったさまざまな個別の取引ごとのリスクがあると思うのです。それをきちんとすくい上げた上で、標準契約をそれにふさわしいものに変えて、契約を結んでいくことが重要です。

では、それを誰に相談してやればいいのか。もちろん個々の弁護士の事務所に行って相談できればこれが一番いいと思います。私も弁護士だから来てほしいです。でも、そのこととは別に今日、皆さまに情報提供として申し上げたいのは、商工会議所もされているかもしれませんが、弁護士会あるいは日本商事仲裁協会等が契約情報についての相談も受けているということです。日本弁護士連合会は、中小企業、中小企業といっても従業員300人ぐらいでも中小企業と考えているのですが、そのようなところが海外進出する際の支援

事業を行っていて、相談は最初の30分無料です。計画立案の段階、契約書の段階、紛争解決の段階、それぞれで抱えている問題をその支援弁護士がお手伝いすることになっていきます。確認したところ奈良弁護士会もそのサービスはされています。そういった段階の相談、あるいは相談窓口での弁護士の紹介を利用されると、質の高いというか安心できるサービスが受けられるのではないかと考えています。

ですから、定型的な契約書の書式をベースにするのは結構なことだと思いますが、くれぐれもそれをそのまま使うのではなく、個々の取引にふさわしい修正を加えるということでは専門家のサポートが必要になるのではないかと思います。

(児玉) ありがとうございます。日本商事仲裁協会は、仲裁が起こったときにその仲裁の手続きを管理するのがメインの団体なのですが、小原先生から紹介があったように、契約書式集も売っておられますし、また、そこの会員になると、弁護士への国際契約相談を1時間無料でできるサービスもあるようです。実は、小原先生も私もその相談員にもなっています。そういったことを活用して、なるべく費用負担なく、専門家の意見を聞きながら契約書を作っていただければと思う次第です。

ここで一つ、特に最近いろいろな突発事態があって、米中貿易戦争、コロナ、と思っただら今度はウクライナということで、契約に書いたことがそのまま実行できるのか、契約を結んでも仕方がないのではないのではないかと感じるような事態もいろいろと生じてきています。このような事態が起こったときにどうするのか、契約書でそれは対応できるのか、このあたりを田島弁護士からご紹介いただきたいと思っています。

(田島) 私から、契約締結後に生じた想定外の事態への対応についてお話しできればと思います。やはり弁護士の立場からは契約書はとても大事です。なぜ大事かというと、日本だと仮に契約書がなかったとしても、法律が比較的しっかりしているので法律が適用されれば、それなりに合理的な解決になるのに対して、特にアジアの国では、先進国が法整備支援などをして立派な法律がある国もあるのですが、やはり日本と比べると法律が十分ではなくて、仮に法律が適用されたとしても合理的な解決にならないことがままあるからです。

先ほど木川所長からもお話がありましたが、発注書の裏面に書けるぐらいの面積で、重要な条項だけまとめてほしいというご依頼を受けることがあります。契約書は締結できないけれど、こちらが出す発注書の裏にそれを書いておくという方法であり、厳密に言えば両当事者が署名しているわけではないので、両当事者がその条件で合意したと言えるかどうかは怪しいかもしれないのですが、例えばこちら側がその書面を送った上で向こうが何か商品を送ってきたり、支払いをしたりということになれば、その書面に書いてある内容については合意したはずだと言いうる余地が出てくるのです。これは何もない状態と比べたら、法的に見たら大きな差です。ですので、両当事者がきちんと署名した契約書の形にするのがベストであることは間違いのないのですが、そういった次善の策も含めて柔軟に考えていくことができるということは言えるかと思います。

児玉弁護士からのお話にもあったとおり、ここ最近では将来の見通しの付きにくい状況にあると思いますが、契約締結時に予見すらしていなかったことが生じた場合、一体どうな

るのかについて、最近よくご相談いただくので、そういったところを少しお話しできればと思います。

この点に関して、重要なのは、コロナに起因する問題が全て不可抗力として免責されるわけではなく、不可抗力との間に因果関係を有する履行遅滞・不履行のみが免責されるという点です。

ですので、相手方が「コロナだから履行できない」と主張したとき、逆にこちら側が「コロナだから履行できない」と主張するとき、まず見ていただきたいのは、契約書に不可抗力条項があるかどうかです。次に、不可抗力条項があるとして、一体何が「不可抗力」という文言の中に含まれているのかという点です。「不可抗力」に天災しか含まれていないのか、それとも戦争も含まれているのか、新型コロナウイルス感染症に該当するような感染症や疫病のようなものは含まれているのかどうかという不可抗力の定義と、不可抗力と履行できない、約束を果たせないということの間にどれぐらいの関係性が要求されているのか。不可抗力から直接生じたようなことしか認められないのか、それとも間接的に、派生的に生じたものまで免責されるのかどうか。ここは契約書の文言によって大きく変わってくると思います。ですので、ぜひ気に留めていただきたいのは、不可抗力と言われたら全て泣き寝入りしなければならないということではなく、しっかり契約書の内容を見るというステップが必要になるということです。

最近では契約を締結した後に想定外の事態が非常に生じやすい時代になっているので、これまではあまり意識しなかったところではありますが、こういったところは十分に配慮していく必要があるかと思っています。

(児玉) ありがとうございます。私も実際にあった相談の事例を一つだけご紹介すると、機械メーカーが、機械を作ってロシアに納入するという契約をされていました。ロシアがウクライナに侵攻した直後に連絡があり、「戦争が始まったから不可抗力で契約はチャラにならないのですか」というご質問がありました。私が答えたのは、「すぐにそういうわけではありません」と。まず不可抗力というのは今、田島弁護士も言いましたように、自分のやるべきことがやむを得ずできなくなる状態です。「御社の義務で何かできなくなっていることはありますか」と聞くと、まず作ることは日本国内ですからできます。その次に輸出する。これはちょっと微妙です。情勢は流動的ですが、今、船便が非常に取りにくいです。ロシア向けの船があるのかということもあります。ハイテク機械ではなかったので、いわゆる外為法の禁輸対象にはならないだろうけれども、船便が取れるかどうかというのはよく調べてくださいね、それがもし遅れるようだったら不可抗力ということをお話しなければいけないかもしれません。このように申し上げました。

もう一つ、ちょうどロシアへの銀行への制裁が始まったので、「ロシアからお金が入ってきますか」ということも聞かれました。幾らか前金でもらっているけれど3割ぐらいはまだ入金されておらず、まだ製作途中で、「これからお金をかけて作って、お金が入ってこなかったらたまりません」ということだったのですが、これもまた微妙なものです。当時まだ最大の銀行が制裁を受けていませんでした。ということは、まだ払える可能性がある。でも、その会社の取引銀行次第では、もしかしたら払えないかもしれない。だから、もしか

したら相手がお金を払う義務が不可抗力で免責されてしまうかもしれない。もし向こうもお金を払えないのだったら、今のうちに契約をキャンセルしましょうかと話し合いはできるかもしれません。だから、まず連絡を取ってお互いに債務を履行できるかどうかの情報を交換してください、その上で駄目だとなったら、なるべく傷が深くないうちに、キャンセルできるかお互い話し合ってみてください、このような話をしました。不可抗力は例えばそんなところで生きてくるのではないかと思っています。

ここで私から、もし取引相手ともめたら、紛争解決は日本で仲裁するということができるだけ契約の中に入れておいていただけたらいいな、というお話を簡単にさせていただきたいと思います。

例えば、物を納めたけれども、その物にクレームが付いて、残金を払わない、あるいは金を返せ、直せ、代わりの物をくれと言われた場合、話が付けばいいのですが、付かなかったらどうなるかというところ、ここで仲裁に合意していなければ、裁判になります。裁判になると何が起るかというところ、海外での裁判は結構怖いんです。海外でいきなり訴訟を起こされて、まず言葉が大変です。大体その国の公用語で裁判が行われますから、ベトナムだったらベトナム語、マレーシアだったら英語でも一部できるのですがマレーシア語、タイだったらタイ語でやることになります。それに弁護士を探すのも大変です。現地の制度もよく分からない、中国などはあつという間に裁判が終わってしまうので、わけが分からないうちに裁判が終わって負けてしまったということもあるかもしれません。こういった問題がいろいろあります。

途上国ですと、裁判官が相手の方ばかりえこひいきしているように見るとか、相手が裁判官に賄賂や袖の下を使っているということがあって、どうも裁判を続けてもまともな判決をもらえそうにない、ということで、仲裁条項のないときは、心ならずも不利な和解を強いられてがっかりするということが非常に多く起こっています。

では、日本で裁判をしたらどうなるのでしょうか。これも合意すればできます。日本の裁判所は安くて近くて公正です。日本語も使えます。これだったらいいということもあるかもしれませんが、相手側は日本の裁判所にわざわざ行くのは非常に抵抗があり、応じてくれない可能性も多々あります。

そこで、国際仲裁というものが、国際取引ではメインの紛争解決方法といわれています。簡単にメリットとデメリットをご紹介しますと、メリットの一つ目は、世界的な広がりがあることです。つまり、ある国で仲裁判断を行うとその仲裁判断を強制執行しなければいけないというときに、裁判での判決に比べるとはるかにやりやすいということです。二つ目は、えこひいきや賄賂などは仲裁の場合には基本的にないということです。仲裁人は民間人が選ばれるのですが、その民間人は仲裁人として信頼されて選ばれてご飯を食べるということになるので、自分の将来のために不正な手段はしません。三つ目は、裁判は基本、公開なのに対して仲裁は非公開であることです。こういったあたりが仲裁の主要なメリットといわれています。

他方、問題点は、大型化した事件になるとどんとお金がかかることです。裁判とどちらが高いのかというと、どっちもどっちというところもありますが、ただ、これに関しては必ずお金がかかるというものでもなく、お金がかからないようにしようという提言は多数されていますし、小規模事件、一定の額以下の事件であれば迅速仲裁という手続きが最近

は非常にポピュラーになっていて、例えば日本の仲裁機関の日本商事仲裁協会（JCAA）であれば、5000万円までの争いだったら原則3カ月で解決します。3億円までの事件だったら原則6カ月で解決します。このように手っ取り早く解決するという制度を導入しています。海外の機関でも同じようなことをしています。国際商工会議所（ICC）でも3億円ぐらいまでは6カ月で、シンガポール国際仲裁センター（SIAC）では4億～5億円ぐらいまでは6カ月で解決しましょうということになっているので、半年で解決すればそんなにばか高い費用になることは少ないです。こういったことが今の世界で起こっていることになります。

スライドには仲裁と裁判の比較表も載せていますが、これは時間の関係で飛ばします。よろしければ後でご覧ください。

この仲裁は合意すればどこでもできます。一番いいのは日本ですることです。地元の奈良でできます。近いところで、大阪でも全然できます。もちろん東京でもできます。遠くに行かなくてもいいと旅費も少なく済みますし、弁護士も海外で探して雇うということがなくて済むので、だいぶ楽になります。

それから、地元の経済にもメリットがあります。これは商工会議所的な発想になってきますが、仲裁というのは、10人、20人の人が外国から来て、そこで審理をするというのが伝統的なパターンです。コロナ禍になってからオンラインになっていますが、皆さんが集まるとなれば、ちょっとした国際会議のようなもので、交通機関も使われるし、宿泊施設も繁盛するし、もちろん来た以上は飲み食いもするので飲食店も繁盛するし、皆さん仕事が終わったら観光して帰ろうということで、奈良も含めて観光地を周って見られて、最後はお土産を買って帰るということで、地元経済にとっても非常によろしいということなのです。

仲裁合意をどうやって結ぶかということに関しては、各仲裁機関のwebサイトを見ただけとモデル条項が載っているのので、それを参考にさせていただくのが一番手っ取り早いです。モデル条項をアレンジしたいときは、先ほど申し上げたJCAAの無料相談などを活用されると費用的にも非常にいいと思います。

では、どうやって日本の仲裁で合意するのでしょうか。相手は相手の国で何とかしたいと思うかもしれないので、どうやって日本に持ってくるかということに関しては、一つは力関係です。要はこちらの方は売ってあげる、買ってあげるというように力が強ければ、こちらの言うことは結構通るのです。二つ目は、しれっと提案です。中小企業の場合は結構多いのです。しれっとこちらが奈良仲裁あるいは大阪仲裁と書いて出すと、相手は特に抵抗なくOKしてくれることが意外とあるのです。だから、書いたもん勝ちと言ったら何ですが、やってみる価値は十分あると思います。2～3行、見積書に入れるのでも結構ですし、できれば契約書に入れていただいて、うまくいったらもうけものです。

あとは、他の条件とバスターにするなどがありますが、このあたりはだんだんややこしくなってくるので、今は省略させていただきます。

仲裁はどこでやるのかという話になると、この3～4年ほどの間に、日本でも政府が本腰を入れて、仲裁を振興しようということをやっています。大阪と東京に日本国際紛争解決センターというものがあって、ここで仲裁の審理をすることができます。実際に人が全部集まることもできるし、オンライン用のwebカメラや通信機器も備えています。通訳ブースも備えています。

もう一つだけ、国際調停について一言申し上げます。調停とは話し合いです。話し合いというのは、伝統的には、うまくいけばいいけれどもうまくいく保証はどこにもない、相手がNOならそれでおしまいではないか、そんなものを当てにしているのかという不信感的なものがあつたかと思ひます。ところが最近では国際調停も相当はやってきていて、調停の技法もだいぶ広がっているのです。『ハーバード流“NO”と言わせない交渉術』など、そんな本を見たことがある方もいらっしゃるかと思ひますが、「YES」と相手に言うために、だますわけではないですよ、いかにそれぞれの気を損ねずに、お互いが一致できる点を見つけていくか。このようなことについて調停人は専門的なトレーニングを受けて、当事者の間に入って話を取り持ちます。このような調停が今、世界的に広がっています。これは意外と使えるのです。

メリットは、その結果、非常に早いということです。国際調停だったら、2〜3日缶詰になって話をして、それで終わりというようなケースは非常に多いです。それから、早く終われば費用も安く済みます。話ができればお互いが握手して友好的な関係が高まります。お互い納得してやった以上は、その和解した内容について任意に履行してもらえらる確率もアップします。こういったメリットが国際調停ではあります。ですので、調停もこれからの選択肢としては考えていただきたいのです。

この調停に関しても、京都で京都国際調停センターという専門機関が4年ほど前に出来上がっています。同志社大学にあります。これのご活用も考えていただきたいです。

調停合意に関しては、最初から契約書の中に入れておくこともできますし、お互いが話をする気になれば、その場で調停合意して進めることも可能ですので、これもぜひご一考いただきたいということです。非常に簡単ですが、以上私からのご紹介とさせていただきます。

それでは、前半はこの程度にさせていただきたいと思ひます。

(司会) ありがとうございます。開会から1時間半を超えていますので、ここで休憩を入れます。ぜひこの時間を使って、名刺交換等もやっていただければと思ひます。

—休憩—

(司会) それでは、これから後半のパネルディスカッションを始めたいと思ひます。児玉先生、よろしくお願ひします。

(児玉) 後半は、海外進出にまつわる体験談、あるいはそれを踏まえた法的な問題等についてお話をしていければと思ひています。まず口火を近東社長に切っていただきたいと思ひます。近東社長は先ほどのお話で香港、深セン、上海、ベトナムに進出なさっているということです。進出の経緯は簡単にお話いただきましたが、どのような背景で現地に出られたのか、あるいは進出されるに当たって100%出資されたのか、合弁で出されたのか、それぞれその理由は何なのか、そういったあたりをご紹介いただけますでしょうか。

(近東) 先ほど、海外進出にパターンは三つあるとお話ししました。中国への進出はク

ライアントの要請で、日系の家電メーカーが中国生産に移管されて、付属関係のマニュアル等を当時、日本国内でも製造していて、その辺の製造機関を全部、海外に移管したいという話で、われわれもひも付き企業という形で中国に進出させていただきました。初めは香港に商社機能という形で、中国の協力会社や香港の印刷の協力会社のマッチング登録をして、中国には納めた経緯がありました。ただ、先方からの要求で、商社ではなく実際、中国に製造拠点を自社で持つという号令がかかり、当時の中国は法令も非常に厳しくて、中国で会社をつくるのがなかなかハードな時期でした。そのタイミングで既に中国で印刷工場を運営されている日系会社1社とたまたま知り合うことができまして、その会社に投資という形で、中国の深センでは、合弁という形でさせていただいた経緯があります。

ベトナムに関しては、今は死語かもしれませんがチャイナ・プラス・ワンという言葉がありましたとおり、中国から製造をASEANに全て移管する企業が非常に増えてきたので、そういう意味合いで、協力工場の模索という形で、ベトナムにも足を運びました。本当にベトナムに関しては全く何のご縁もない状況だったのですが、ベトナムの現地の印刷工場を拝見して、やはりわれわれが要求する品質が正直かなえられないだろうというところの問題で、結局、そういう会社に依頼したとしても恐らく日本品質だとちょっとクレームが来るだろうということを想定して、比較的未開発のハノイに印刷会社を一から立ち上げて、営業活動をさせていただきました。

ベトナム進出日系企業の南北の特徴についてお話しします。ベトナムは大きく北部、中部、南部の三つのエリアに分かれているのですが、われわれの工場があるのは北部のハノイ、ハイフォン地区というところですが、日系企業は家電メーカーや内需型の二輪、四輪等のホンダ、トヨタなどです。セットメーカー+それに引っ付いてくるサプライヤー企業が進出しているのが特徴です。中部はダナンで、ここはどちらかというと観光都市です。逆に南部のホーチミンは、内需型でも食料品や一般消費財の、味の素、エースコック、ヤクルト、キリンなど、その辺の一般向けの商品を作られているような会社が多くいました。

印刷会社として今後させていただくために、南部はかなり技術等も優れた会社があったのですが、北部に関してはそこまでの品質を求めている会社も多くなく、まだ日系企業もそんなに進出していなかったという経緯があり、本当に何もない状況下だったのですが、ゼロからではなくマイナスからスタートで、ベトナムのハノイに工場を立地させていただきました。

ベトナムを選んだ理由は当然ありまして、GDPが毎年6~8%まで上昇しているという高い経済成長がまず一つです。二つ目は、海からも陸からも優れた立地であることです。ベトナムは商品を送るラインに多分乗るのだろうという形で、その地理的優位性も踏まえられました。三つ目は、社会主義の国なのですが、政治的・社会的に安定していることです。四つ目は、ベトナム国民は本当に真面目で親日性が高いことです。これらがベトナムに進出する裏付けとなりました。

ただ、ベトナムは、優位性もあるのですが、やはりものづくりをするときの問題点がかなりありました。不明確・不安定な法制度、不安定な電力供給、交通・港湾インフラが管理されていない、コンプライアンスの問題がかなりあるという問題です。

今後の経営上の問題は、毎年、毎年、従業員の賃金が増えているということと、あとはベトナム人はどちらかというと長期的に物事を考えることができず、本当に近視眼で物

事を考える国民性である気がしているので、1年、2年も先ではなく、今日、明日の給料が重要ということで、すぐに高い給料のところに転職していくので、中間管理職の人材の確保が今後の課題なのではないかという気はしています。

(児玉) ありがとうございます。今、ベトナムの投資環境の魅力、あるいは問題点などを近東社長からご説明いただきましたが、続いて木川所長から、そのベトナム含め、幾つかの注目国について、投資環境などご紹介いただければお願いしたいです。また、現地進出する場合のジェトロの支援策について、先ほどの補足、あるいは深掘りがありましたら教えていただければと思います。

(木川) ベトナムについては、近東社長もおっしゃったとおり、コロナの影響も少しあるのですが、リスク分散のために、既に海外に進出している日本企業が、分散して複数国に進出するといった動きもあるようです。その際、中国から生産移管とか、ベトナム・プラス・ワンというそうですが、ベトナムの既進出都市とはまた違う都市に進出したいという企業の問い合わせは増えているようです。

ただ、法制度の未整備や不安定なところ、曖昧だとか、担当者によって異なるというのは、中国でもベトナムでも、やはりヨーロッパと比較すると少し気を付けなければいけないのではないかと考えています。

あとは、インドが政府を挙げて日本企業の誘致をかなり積極的にしています。コロナであっても、オンラインでジェトロとのカンファレンスをやろうという申し出が各州政府からあって、その動きは活発だと思っています。注目セクターは脱炭素関連で、再生可能エネルギーやバイオマス、省エネ技術といった部分に日本の企業に豊富な技術力があるので、参入があります。

あとは、RCEP が発効されたことで、もちろん日本から物の輸出というのも非常にメリットがある部分ではありますが、例えば現地生産拠点をタイに置くと、RCEP の発効がより有利に働くということはあるようです。企業の業態によって、進出する国をよく市場調査をする必要はありますが、各国それぞれの特徴があるように思います。

(児玉) ありがとうございます。魅力はさまざまですね。ベトナムも、仕事もいろいろ魅力があると同時に、私はフォーなども大好きですので、現地に行かれておいしいフォーを食べて帰ってくるということも含めて、いろいろと調査いただいて、ジェトロさんにご相談されながら進めていただければと思います。

それでは、進出形態のことを掘り下げたいのですが、小原先生に伺いたいと思います。100%自分の資本、独資で出るか、それとも合弁で出るかということについて、どのような場合にどちらがいいのか、あるいはそれぞれのメリット・デメリット、そのあたりを簡単にご紹介いただければと思います。

(小原) 基調講演で田島先生もご紹介になったのですが、合弁がいいか、独資がいいかということを考える場合には、どちらか一方がいいというよりは、良い面と悪い面があるのだらうと思います。企業としての運営、オペレーション、ガバナンスといったものを考

えれば、独資というか全額出資の子会社が運営しやすいと思います。私も合弁についていろいろな方と議論した場合に、会社によっては独資、全額出資子会社でいくということに基づいておられる企業もかなりあるかと思うのです。しかし、なぜそれがすべてのケースにできないかという、やはり各国、アジアの国は特に投資規制があるのです。投資規制というのは、内国で産業を根付かせる、技術を振興させるという立法政策上の問題があって、その企業がある国で展開した事業の利益が、全て出資した外国に、この場合では日本に移転するのではなくて、自国に産業、人材、科学技術の振興をもたらせるような投資規制をしているところがあります。そういうところでは規制上、単独で 100%というのはできないという制約があるということになるかと思いますが。

そういった意味で、先ほど木川さんからもご紹介があったように、市場調査、フィージビリティスタディで、その国の特徴、特に法制度、歴史や習慣、文化なども踏まえながら、最も運営しやすく、事業としてもメリットのある方法を探らざるを得ないと思います。従って、全額出資がいいか、合弁がいいかということは単純に割り切れないように思います。

それと、私がこれまでご相談を受けていて、非常に大切だと思うのは、合弁の場合はパートナー選びです。要するにどこと組むかということをきちんと評価して、信頼関係ができていれば、前半で議論した契約問題にしても、かなりのトラブルあるいは困難な点乗り越えられるのではないかと思います。そういう意味で、もし合弁をなさるのであればパートナーをいかに選ぶかというところで、恐らく成否の半分以上は決まってしまうのではないかと思います。ショートアンサーで言うと、100%子会社が望ましいけれども、投資規制を考えると合弁でやらざるを得ないケースがあるのではないかというのが、私の意見です。

(児玉) ありがとうございます。合弁は、やむを得ずという場合もあると思いますし、あるいは現地のパートナー企業の持つメリットを求めてという場合もあると思います。私も、現地で独資でつくる場合は特に弁護士に相談されなくても大丈夫なことがほとんどかと思いますが、合弁契約のときだけは、できれば弁護士にご相談いただきたいと申し上げています。合弁は結婚にも例えられますが、どうしても5年、10年やっていると、どこかでもめ事が出てくることが多いです。そのときに合弁契約というものが非常に重要な役割を果たします。そのことについて、田島弁護士から説明をお願いできればと思います。

(田島) では、私の方からは、合弁企業（ジョイントベンチャー）のメリットとリスクについてお話しできればと思います。

ジョイントベンチャーの最大のメリットはやはりパートナーの政治力、人脈だと思います。日本のような法の支配の国と比べて、途上国はどうしても人の支配といえる部分があるので、そういった人脈、政治力の果たすべき役割は、ものすごく大きいです。これは、ジョイントベンチャーパートナーが国営企業というような場合に非常に大きく発揮される部分だと思います。

あとは、今お話のあった外資規制の回避です。そもそも外資が50%未満しか持てないというときには、ジョイントベンチャーにせざるを得ません。また、投資リスクの軽減です。100%だと損失も100%負担することになるので、これを50%なり49%程度に限定するこ

とができるということも、メリットとして挙げられるかと思います。

他方で、ジョイントベンチャーに関する紛争は本当に実務上多いです。特に多いのは、相手方の競業避止義務違反に関する紛争です。これはどういうことかということ、例えば、日本の会社と現地企業とで50%：50%でベトナムに合弁会社を持ったにもかかわらず、日本の企業からその合弁会社に移転した技術を使ってそのベトナムの企業がその合弁会社と競合するビジネスをやっている、つまり、合弁会社でその技術を使うのではなくて、自分たちでその技術を使っているというような場合です。

二つ目は、ジョイントベンチャーを解消した後に、こちらが入れた商標やノウハウ、知財を勝手にそのまま使い続けているということに関する紛争です。

三つ目は、持分の譲渡、出資割合の変更に関する紛争です。元々50%：50%でやっていたのですが、うまく軌道に乗ってきたのでこちらが80%に増やしたいとか、逆に減らしたいというときに、なかなか同意してくれなくてもめるということです。

四つ目は、追加投資、事業計画等に係る意見の不一致に関する紛争です。現地のビジネスがうまくいっているので、工場を拡大したいといったときに、こちらとしては、50%：50%でやっている場合は、50%：50%でさらに投資を拡大したいにもかかわらず、こちらは50%入れることに何の抵抗もないのに、相手方が50%入れてくれないから一向に設備の拡大が進まないといったことです。

ジョイントベンチャーを組むということになると、お互い平等でやっていきましょう、50%：50%でやっていきましょうという話がよくあります。ただ、この50%：50%というのは一見、公平に見えて一番もめやすいパターンです。両方の当事者が同じ発言権を持つというのは、お互いが合意しない限り何も決められないということにつながります。

逆にこちらが過半数の51%や70%などを持って支配権を持っていれば必ずうまくいくかということ、そうでもありません。こちらが過半数を持つような場合は、取締役会や株主総会はこちら側が決めることができる場合が多いのですが、重要になるのはそのような法律上の権利の話ではなく、もっと事実上の話です。どういうことかということ、現地にある現金は誰が管理するのかだとか、現地にある判子は誰が管理するのかといった点です。

そして、ジョイントベンチャーをつくるときは、ジョイントベンチャーを解消した後にどうするかを考えなくてはなりません。ジョイントベンチャーをつくるときに、うまくいかなかったときの話をするのは、やりにくいところはあるのですが、必ずめめるので、めめたときにどうするか、どのように解消していくのか、解消した後にその権利はどうなるのかという話は、事前にしっかり考えておく必要があります。必ず退路を確保しておくことです。

退路の確保というところに関係しますが、ジョイントベンチャーの解消方法を考える必要があります。例えばデッドロックという、50%：50%でお互い何も決められなくなったような場合、どう解消するのか。究極的には三つの方法しかありません。こちらが持っている株式を全部相手に売るか、相手の持っている株式を全部こちらで買うか、会社自体をつぶしてしまうかです。もっとも、外資規制などの関係上、こちらが全部買い取ることはできない場合が多いです。そもそも現地で運営していく上で、現地の会社の助けがなければ日本の会社100%では運営できないという場合が多いです。そうなっていくと、解消の方法をあらかじめ決めておかないと、解消するときに、どうせ全部買い取ることはできな

いだろうと足元を見られて、二束三文で全部買い取られてしまうというようなことも生じかねないのです。

また、ジョイントベンチャーで出るときに、うまくいっている例もちろんあるのですが、うまくいかない例もあります。そういったときに、撤退もできずに赤字をどんどん垂れ流したまま残っていくという例が多いです。ですので、例えば何事業年度赤字が続いたら解消できるようにしておくとか、一定のマイルストーンを決めて、赤字が雪だるま式に広がっていかないようにするために、こういった事態が生じたらもう解消しましょうというふうに、悪い例、悪いルートも見越して考えておくというのが、ジョイントベンチャーをやっていく上で重要なポイントになってきます。

(児玉) ありがとうございます。ジョイントベンチャーは実はいろいろ気を付けないといけないのですが、実態としては、相手と意気投合して、相手をすっかり信用して、相手の言うがままに、契約書も作らずにお金だけ渡してしまうというケースも結構あるらしいです。この話は、コロナがちょうど始まった頃に行ったマレーシアのジェットロで聞きました。今日も主催していただいている国際民商事法センターと法務省の研究会があって、ジョイントベンチャーの研究を東南アジアの4カ国でしようという研究をして、私はマレーシアの担当で行ってきたのです。その辺の詳しいことにももしご興味のある方は、国際民商事法センターのwebサイトを見ていただくと、「東南アジア4カ国のジョイント・ベンチャー法制」というのが、ICCLC NEWSに載っているので、無料でご覧いただけます。

それでは、実際に現地に行った経験談等を伺っていきたいと思います。近東社長から、実際に現地進出をされて良かったこと、あるいは苦労されたこと、トラブルに遭った経験をご紹介いただければと思います。

(近東) 正直、トラブル・苦労は当然ないわけではありませんが、逆にあることによって改善することで会社は成長していくのではないかと思います。日本の会社の方でも毎週トラブルが発生し、それに対して改善、改善という形で、より良い商品を納品するきっかけづくりにはなっています。

先ほど、商取引に関しても契約書というお話があったのですが、やはり労働契約書については、何一つも誤りや矛盾がないような形で進めていくことも重要だと思います。本当にちょっとした日付や内容の違いなどの矛盾を突かれることにより、労働局に持ち込まれると非常に手間取りますし、結果、労働者側が有利という形に今、中国はなっています。当社も勤続20年以上の社員に労働契約書の年月日の違いを突かれて、4倍、48カ月分の経済補償金を要求されたこともあります。これに対して現地の信用のおける弁護士を顧問として、示談で対応という形でやっていただきました。

ですので、何かしら問題になったら労働局に駆け込んで訴える人が多いと思うので、労働管理・安全管理者に関しては、信用のおけるしっかりとした顧問弁護士を置くことが今後は多分、必要なのではないかと思います。このような場でしたので弁護士サイドのお話をさせていただきました。

現地に進出して良かったことに関してですが、当然、日本国内でも営業活動はさせていただいているのですが、海外ですと超大手企業との取引のハードルが比較的低くなるので

はないかという気がしています。どんなに大企業でも、購買の方に「日系の印刷会社です」という形でテレアポを取ると、大概はアポに対応してくれて、面会のチャンスを頂けるといのが、海外だからこそあり得るのではないかと思います。そういう意味では、日本人同士というか島国同士の関係があるので、海外では日本人同士の付き合いを大切に、より新規獲得をさせていただいている状態です。

それと同様に、日本ではやっている商品を本国で提供したいという中国やベトナムの玩具メーカーや教育系の出版会社から、ここ最近は引き合いを頂くことが多いです。日本で作って輸出するには価格の問題もありますし、輸送費の問題も当然あるので、海外に製造拠点、工場を持っていることで、教育関係や玩具メーカー、アパレル関係の仕事の引き合いを日本で受けて、それを海外展開で製造するというメリットは私どもの会社ではあるように思います。

トラブルではないのですが、先ほど申しましたとおり、ベトナムの労働者は目先の給料で転職することが非常に多いと思っています。労働環境や条件を周囲の会社と比較して持ってくる社員が多いです。そういう意味では、今後の会社経営としては、お金だけではない会社の魅力を訴求して、長期勤務につなげることが鍵だと思います。しかし、それも非常に難しいことで、転職して給料を上げることが良いことというのが海外の考え方です。転職できないのは、ある意味、無能という形で海外では捉えていますし、逆に日本は転職イコール悪という概念も多分あるかと思っています。そういう意味で日本の労働賃金が分からないのではないかという気はしています。これのどちらがいいのかというのは、それぞれの立場によって当然、変わるのですが、やはり経営者側であれば日本型の給与体系、転職をしないという方がありがたいかなと思います。ベトナムは以前より本当にストライキ等は少なくなってきているのですが、今後、経営していく中で、中間管理職の人材を育てていくことが肝だと思っています。

(児玉) ありがとうございます。ご用意いただいたスライドの中に、ベトナム人が日本人をどう見ているかというくだりがあって、これを読んでいて非常に面白いと思ったのですが、これを最後にご紹介いただけますか。

(近東) 今のグローバル人材とは何なのかと聞かれた際に、私の考えでは、「英語が話せて、外国人とタフなビジネスネゴシエーションができて、外国の生活習慣にすぐ慣れて、辞令一本で翌日海外に飛べる人間」なのですが、こんな人間ははっきり言って多分いないと思いますし、有名な商社でもなかなかこのような人材はいないのではないかと思います。

ただ、ベトナム人から見た日本人という、本当に一般論というか、現地で感じたこととしては、日本人は日本人同士で固まっている、何事を決定するにも時間がかかっていて、日本サイドの顔色を見て、決定事項が遅れる、何事もベトナム人のせいにする、ベトナム人に対して優越感を持っている、YES・NO がはっきり言えない、リーダーシップが欠如しているといったことがあります。

逆に日本人から見たベトナム人は、これも一般論というか、私たちが気を付けていることなのですが、人前で叱ることが非常に苦手、非常に学歴社会であるということです。大学、高卒、中卒の方々がいるのですが、大卒の方に関してお茶くみ等は絶対にさせてはな

らないというのは本当につくづく感じました。私は大学を卒業したのだから、こんな仕事をするために会社に入ったわけではないとはっきり物申された社員もいます。学歴社会のベトナムでは、差別ではないのですが、中卒であれば、言葉は悪いのですが清掃係やお茶くみといった業務をさせた方が、それぞれ学歴に合った仕事をさせた方が業務がスムーズにいくのではないかという気がしました。

先ほど給与の件でも少しお話ししたのですが、本当にベトナム人は長期的に物事を考えることが非常に苦手な人種であって、やはり近視眼なのかなという気がします。退職する理由が、給料の問題も当然あるのですが、隣の工場とうちの工場の昼ご飯を比較した際に、隣ではおかずが3種類あったのにうちの工場では2種類しかない、要はうちの工場はおかずが1種類少ないからということだったという社員がいます。今、自分たちが満たされていなければすぐ辞めるということもありますので、それに関しても注意しながら、ベトナムの情勢ならびにベトナム人の特性を理解しつつ、今後も経営活動をしていければと思っています。

(児玉) ありがとうございます。経験に根差した非常に具体的な興味深い話だと思っています。お互い違うのは当然だと思うのですよね。お国柄、文化的な違いがあって、それをおかしいと言いつつではなく、分かり合った上でそのギャップを埋めたり、違うなら違うものを尊重するというこもしながら、現地での進出が成功につながればと思うところですね。

それでは、木川所長から、現地進出企業に悩み事があった場合に、どのようなところにどんな相談ができるのか、あるいは実際にもし相談事例などをご存じでしたら、そのあたりをご紹介いただければと思います。

(木川) ベトナムだけではなく、日本以外の国に進出する場合に直面するコミュニケーションの問題、労務の問題、法務の問題はさまざまあると思います。海外に既に進出している企業であれば、お近くのジェトロに駆け込んでいただければそのネットワークで適切な弁護士を探したり、専門家をご紹介したりするのはできると思います。また、ジェトロは中小企業海外ビジネス人材育成塾というものを開催しています。海外進出を考えている企業や海外既進出企業に、現地での留意点やコミュニケーションをどう取ったらいいかということも学んでもらうものです。こういったものにご参加いただきながら、現地の知識や、進出した後のノウハウを深めていただくのがいいのではないかと思います。

また、今、東南アジアは日本より遅れてはいるものの超高齢化社会に向かっていたり、インフラが未整備であったりして、国・地域が抱えている課題は結構あります。それを日本の企業で、例えばインドネシアの課題を解決するとか、カンボジアの課題を解決するといった、ジャパン・イノベーション・ブリッジ(J-Bridge)という取組を初めています。今までのジェトロは輸出だけや海外展開だけなどだったのですが、これは協業・連携という新しいテーマです。既に取り組んでいる事業ではあるけれど、それを生かして現地の企業とつながり、現地が抱える課題などを解決するというプロジェクトで、一昨年度にスタートしています。

(児玉) ありがとうございます。昔から JICA の海外青年協力隊ではないですが、海外と一緒に面白いことをやろうというようなだいぶ夢のあるお話が、さらにビジネスになるのではないかという非常に刺激的なお話を頂いたかと思います。

それでは、終了時間も近づいているので、田島弁護士あるいは小原弁護士から、近東社長、木川所長からご提起がありました問題について、コメント頂けますでしょうか。

(小原) 近東さんと木川さんからは、特に人の問題について、非常に大切なご意見・情報を提供していただいたのではないかと思います。海外進出、東南アジアに進出ということで、われわれ弁護士はどちらかというトラブルになってからご相談を受けることが多いのですが、撤退する場合に、株式を譲渡して承継する会社があればいいのですが、会社自体を閉めてしまうとか、そういったときに労働者の問題が当然出てきます。継続している会社であっても、雇用関係、労務管理、労働法が問題になったり、待遇によってそれがトラブルになったりして、ご相談を受けることがあります。この点については、それぞれの国の労働法制があるので、正直言うとわれわれは現地の弁護士との協働、連携をしながら正しい情報を提供し、対応するということになるのですが、もう一つの問題として、そういうリーガルな問題だけではなく、やはりわれわれ日本人側の経営者も、相手の労働者の社会や慣習もよく理解した上で労務管理をしていく必要があるのではないかと考えています。

そういう意味では今、木川さんがおっしゃった IT と人材育成、マッチングなども含めて、人の問題として企業を成長させていくことが非常に大切な支援ではなかろうかと思えます。言い古された言葉かもしれませんが win-win というか、現地も良く、こちらもそれによって十分に成長事業を展開していけるという視点を持って、進出事業の展開を図っていくことが大切なのではないかということをお話していただいたように思います。

(田島) 本日は近東社長、木川所長から実際の体験談を踏まえたお話がお伺いできました。こういった実際のお話はアジアでビジネスをする上では極めて重要です。例えばベトナムだと年に 1 回、旧正月の前にボーナスを日系だと 1 カ月分あげたりするのですが、実家に帰ってそのまま帰ってこないという従業員が結構います。現地企業はこういったことに頭を悩ませていて、例えば旧正月の直前に 1 カ月分あげていたものを、2 分割にして半年ごとに 2 回に分けて支給するとか、いろいろな工夫をされています。こういった工夫は実際に進出した先輩がいろいろなものを試行錯誤していった結果であって、法律に書いてあるものでもないですし、政府が発表しているものでもありません。ただ、こういった情報の方が現地では十分役に立つということがあると思います。

今日もお話があったかと思いますが、進出して、工業団地などに入ると、横のつながりなどで有益な情報は入ってくると思うので、こういった先輩からの情報の重要性を意識していただいて、先輩のいろいろな失敗談なども生かしながら海外進出、海外取引を行っていただければと思います。

(児玉) ありがとうございます。それではここで、国際民商事法センターの小杉先生から総括コメントを頂けますでしょうか。そのコメントを踏まえて、さらに会場から質疑

応答を頂ければと考えていますので、どうぞよろしく願いいたします。小杉先生も国際法務分野の大ベテランの超有名弁護士でいらっしゃいます。

総括コメント

小杉 丈夫（公益財団法人国際民商事法センター理事）

（小杉） 私は、国際民商事法センターという、日本の法務省の法整備支援を民間からお手伝いする財団で26年間理事を務め、また弁護士としては40年以上アジアのことに携わってきました。本日は池田先生の応援に東京からやってきました。このシンポジウムが開催されるに当たっては、コロナ禍で2月に本来行われるはずだったのが延期になり、関係者の方々が非常に御苦勞をされました。今日このような形で大変立派なシンポジウムが開催されたことをまず大変うれしく思っています。

今日のシンポジウムは、最初に田島先生から進出の目的、形態に合わせていろいろ違いがあるのだという導入のお話があって、それが最後まで一本筋の通った形で議論ができた基調になったと感じました。大変、導入が良かったと思いました。

パネルディスカッションは、小原先生、田島先生、それに児玉先生も加わった弁護士の立場から、木川所長の独立行政法人のジェトロの立場からのお話、続いて進出企業としての近東さんの具体的なお話と、非常に多角的な形でアジアに進出することの問題点が議論でき、パネリストの方もモデレーターの児玉さんも、うまく他のスピーカーの話をフォローしながら、また新しく発展をさせていくという形の議論がされたことを、大変、感慨深く聞いていました。

アジアは賄賂の問題もあり、法律もきちんとしていない、裁判官も信用できるかどうか分からない、そのような中でいろいろな工夫をしながらやっていかなければいけないということが、随分、議論になり、国によっても違うカントリーリスクもあるという話が出ました。その中で、不可抗力、コロナ、ウクライナにまで話が及んで、そのような現代的な最も喫緊なところまでもしていただいたのは、大変ありがたいことだと思っています。

ジョイントベンチャーのお話も大変興味深く伺いました。お金の管理の話や、いろいろ現地で実際にやらなければいけないという経験を踏まえたお話もありました。

最後に木川所長から現地企業との協業・連携というお話があって、それに乗った形で、小原先生から、人の育成、労務管理の問題も併せながら、現地とどうやって協力してやっていくのか、そこがまた新しいビジネスのモデルにつながっていくのではないかという議論がされて、大変よい形で本日のシンポジウムが発展的に締め括られたと思います。

本日のシンポジウムは、私などがよく経験している東京、大阪の大都市ではなく、この奈良から進出していくためにどのようなことが検討されるべきかということで、地元から発信するという形で議論が展開されたことを、応援に駆け付けた者として大変うれしく、勉強させていただいたと思っています。奈良の企業の方々のこれからのアジア進出を心から期待して私のコメントにさせていただきます。本日はどうもありがとうございました。

質疑応答

(児玉) 会場の皆さまからもしご質問等がございましたら、残り時間があまり多くはありませんが、お受けしたいと思います。ご質問がありましたら挙手いただけますでしょうか。

(質問者) 今日はいろいろアカデミックな勉強をさせていただきありがとうございました。私どもはまだ海外と契約まで結んでいるような取引はないのですが、ジェットロさんのご指導で、そういうことも基本的なものを作っていくべきということで、ちょっと勉強しはじめているところです。

相談している弁護士からは、紛争の場合、「現地で裁判をする」と言った方がいいという話がありました。前半の説明で、日本で裁判をすると相手側はアウェーの状態になるというようにお話がありましたが、現地で裁判をする場合の日本企業のメリットがあれば教えてください。

(児玉) 一般論としては、現地の裁判は相手も抵抗なくスムーズに入ることができて、そして結構、早く終わることも多いとは言えるかと思います。ただ、先ほども申し上げたように、結構ロシアルーレットに近いところがたくさんありまして、わけの分からないうちに意外な判決が出て大変不利なことになってしまう、あるいは賄賂を渡さなければ勝てないというようなことを言われるといったことを実情としてしょっちゅう聞きます。また、例えばインドなどは、いったん裁判が起こると10年どころか20年、30年終わらないというようなことも言われたりするので、そういう国もあります。

例えば中国の沿岸部大都市、北京や上海といったところであれば、中国の国益に関わるものでなければ、外国人だからという理由で不利益を受けることはないといわれたりしますが、東南アジアについては、必ずしもそれが保証されていないところの方がむしろ多いと思っています。シンガポールは比較的、中立的だと思います。香港も最近いろいろわれていますが、中国の国益と絡まなければ、法の支配の伝統はまだ生きています。それ以外は、正直、かなり不安要素があるというのが私の感想です。

(小原) 児玉弁護士のご説明になったとおりなのですが、実際の紛争において、紛争解決には、コストの問題、いい結果が出るかどうかという結論の問題、裁判の結果が実現できるかどうかという三つの観点があると思います。被告になる場合はもちろんわが国で紛争した方がいいと思うのですが、恐らくそのご相談になっている先生がお考えになっているのは、こちらが請求する側、例えば金銭を請求するという場合に、日本で仮に仲裁であれ、裁判であれ勝ったとしても、それを実現するためには現地で執行しなければいけないということだと思います。

児玉先生からのご説明にもあったように、仲裁の場合はニューヨーク条約というものがあって、容易に仲裁判断を外国で執行することができるのですが、日本の裁判の場合は、仮に原告となった当事者が勝訴したとしても、金銭請求を執行するためには、被告の国で承認判決をもらわなければ強制執行はできないという意味で手間が掛かります。だから、

そういう意味では初めから現地でやった方がいいよというご意見は一理あるのですが、ただ、そこで裁判することのコスト、現地で適切な弁護士が雇えるかどうかということ、更には判断をする裁判官が公正かどうかということも考えなければいけないので、私は一概に現地の方がいいというわけではなくて、紛争の内容、こちらの立場によって異なってくると思います。常に現地の方がいいよとまでは言えないのではないかとというのが、私の意見です。

(児玉) ありがとうございます。予定の時間となりましたので、さらにご質問がありましたら個別におっしゃっていただければと思います。

最後に閉会のご挨拶を頂きたいと思います。大野理事長より、閉会のご挨拶をよろしくお願いいたします。

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）

今回は、冒頭の池田先生のご挨拶にもありましたように、アジアともゆかりの深いこの奈良の地でシンポジウムを開催することができました。大変充実した内容のシンポジウムだったと思います。その設営に当たられた皆さま方、絶大なご支援を賜りました奈良商工会議所をはじめ地元経済界の皆さま方、ご登壇された先生方、そしてご来場の皆さま方に、心から御礼を申し上げます。

アジアへの進出あるいはアジアとの経済取引には、今回、近東社長から貴重なご体験に基づくお話がありましたように、日本企業にとっては非常に魅力のある反面、なかなか難しい問題もあります。こうした問題をどうやってクリアして進出を実現していくのかという点について、ジェトロからさまざまなご支援が提供されているとのご説明がありました。そして、法律的な問題や紛争については、専門の弁護士のアドバイスを是非活用していただきたいと思います。

私ども公益財団法人国際民商事法センターの元々の設立の趣旨は、アジア諸国に対する法整備支援にありました。今回も、アジアの法制度や運用がまだ十分でないというご指摘がありましたが、当財団は、こうした面におけるレベルアップを図る法整備支援を民間の立場から支えていくという目的で1996年に設立されたのです。その後、アジア諸国の急速な経済的発展に伴い、我が国とアジアの経済関係も飛躍的に増大してきました。そこで、現在、当財団は、法整備支援と同時に、アジア法に対する実務的な理解を深め、日本企業がアジア等でビジネス展開をする際に、少しでも役に立つような法環境の実現に力を入れており、そのためにさまざまな活動をしています。

最近、新型コロナウイルス感染症の世界的蔓延やロシアのウクライナ侵攻のような事態があり、国際ビジネスは一段と予断を許さない状況に直面しています。そうした状況を受け、法的な面でも一層柔軟かつ機動的にこれに対応していくことが求められているところです。

国際民商事法センターもそうした観点から、皆さま方と力を合わせて、より良いアジア法環境の実現、そして日本企業のアジアにおけるビジネス展開の発展に寄与したいと考えていますので、皆さま方には引き続き当財団の活動についてご理解とご支援をお願い申し

上げます。

最後に皆さま方にもう一度、御礼を申し上げまして閉会の挨拶といたします。今日はどうもありがとうございました。

(司会) ありがとうございました。もう一度、壇上の皆さまに温かい拍手をお願いいたします。

これもちまして、アジア・ビジネスロー・カンファレンス《地域活性化セッション版》を終了します。本日はご多忙の中、お越しいただきまして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