

日中経済交流研究会新聞 日中経済交流研究会 2024年10月例会

大連に事務所を構える夏目弁護士が語る海外ビジネスのツボ

～変わらぬイロハから最新事情まで～

開催日：2024年10月4日（金）／参加者：24名

報告者：名古屋第一法律事務所 弁護士

日本法円坂法律事務所大連代表所 首席代表 夏目 武志氏

（愛知同友会会員・日中経済交流研究会会員）

経歴

2000年9月 司法試験 合格／2002年10月 弁護士登録・名古屋第一法律事務所 入所

2014年4月 日本法円坂法律事務所大連代表所※ 第4代首席代表 就任

※法円坂法律事務所（大阪）・名古屋第一法律事務所（愛知）・キーストーン法律事務所（東京）による共同事務所



中国関係の法務に携わるようになったきっかけ

「町医者のような弁護士」を志した夏目氏は、2012年発表の愛知同友会2020年ビジョン「世界を見据え、地域に生きる」に共感。国内雇用の維持・増加につながる中小企業の海外進出を支援しようと、法円坂法律事務所の大連事務所の後継を引き受ける決断をしました。

海外ビジネス成功事例とその要因

夏目氏が顧問をしている印刷会社さんは、紙だけでなく缶バッジへの印刷を手掛けのようにして売上高を大きく伸ばしたそうです。同社では資材の仕入れを、日本国内ではなく中国から調達し、安くていいものが手に入るようにしています。また、OEMで中国のよい会社に生産委託して、できあがった製品を輸入しています。販売先は日本で、国内市場で勝負しているけれど、調達するルートを工夫することによってビジネスを成功させています。夏目氏は、同社の成功要因は、日本国内のスタッフの中に優秀な中国人社員を抱えたことだと言います。

また、もう1社、食品会社さんの場合は、原材料の海産物を仕入れる必要があり、温暖化による海水温度上昇の影響で国内収獲量減や価格高騰などで大打撃をうけるなか、調達先としてベトナムに出ておられるそうです。同社の場合の成功要因は、技能実習生の受け入れをいい形でしていたことで、帰国されたその方たちとまたいい関係で事業展開ができていたこと。現地法人を出されて、現地でビジネスパートナーを見つけて、生産後に仕入れることの本格化や、現地でも販売しようとする話を聞く夏目氏が感じるのは、信頼できるパイプをつくりながらやれるということは、同友会会員ならではの中小企業の一つの必勝パターンではないかということです。

海外ビジネスの展開パターン

海外に直接投資をする、現地法人を作る場合、その中でも単独資本と、現地の企業と一緒に出資して法人を作る合併という二つの方法があります。合併の場合は、現地のパートナー会社に任せられるメリットがあるけれど、意思決定の円滑さが損なわれる可能性があり、撤退が困難になることもあるそうです。

外国企業とライセンス契約など結んでのビジネスや、OEMで何かを作ってもらったりする技術指導などもあるほか、外国資本が日本に作った法人との取引をするという場合や、展示会などを通して外国企業から声がかかるということもあります。

夏目氏は、いろいろな種類の中からどれを選択するのはとても大事で、自社のビジョンや方針、経営資源に応じて慎重に検討する必要があると言います。

日本との法制度・商習慣の違い

外国法の規制があるので、日本と同じつもりでいると違法になる場合

があることには要注意で、事前の情報収集が大切とのこと。ジェットロや領事館のほかに、日本企業が進出している国ならば商工会議所があるので、そのパイプで実情を聞いておくなど、情報はきちんと取りにいかなければいけないとのこと。

また、取引習慣も国によって異なり、例えば、会社の経理担当者の優秀さの条件は、いかに支払いを先送りして自社の資金繰りに貢献するかであるという国もあるそうです。日本の尺度でしか物事を見ていないようでは、海外に出るとけがをしますよと、夏目氏。

言語の違いもかなり大きな問題で、取引条件やコミュニケーションを取るのが日本語ではないので、意思疎通がしっかりできずに妥協したり、誤解したまま進んでしまったりしてあとで大変な事態になることもあるそうです。

契約時の注意点

海外では日本以上に契約書の有無がものをいうので、契約書は必ず必要ですが、あるからといって安心というのは間違いで、注意しておくことも多いそうです。

まず契約書の言語は、日本語と相手国語の両方というのが手堅いとのこと。準拠法でどの国の法律が適用されるのかを決めることができるけれど、日本にしておけばいいかというそうでもないそうです。契約書を作る目的は、いざとなった時に裁判するためではなく、契約のトラブルを減らして相手に契約違反をさせないためであり、先の印刷会社さんの場合は、トラブルが起きた場合に中国企業に対して裁判を起こすことは想定しておらず、中国の協力先に対して日本法ではこうなのだとしてリードしていくためのものということで日本語を選択したそうです。

契約当事者の実在確認が重要であること、紛争解決の方法について、初めての相手からの支払いは前払い金でもらっておくことが大事であること、そして機密情報の取り扱いについてもお話がありました。契約書を結んだからといって、約束事を守ってもらえると思うのは甘い考えであり、本当に重要な情報は社外に出さないようなブラックボックス化、アクセス制限、監視カメラの設置など、対策を講じるべきだとのこと。

感想

夏目氏のお話は、事例をもとにしたわかりやすい内容で、国内で事業をしている自身にとっても、新案件受注や新規事業展開の場合などに置き換えて考えることができ、とても勉強になりました。



文：日中経済交流研究会 広報委員会
エス・ケー・データ(株) 北川 眞里