

2014年1月8日  
日本銀行  
金融機構局  
金融高度化センター

金融高度化セミナー「中堅・中小企業の海外進出支援の課題と対応」

(日時:2013年11月14日)における

梅津 英明 氏(森・濱田松本法律事務所 弁護士・ニューヨーク州弁護士)

講演「中堅・中小企業による東南アジア進出に際しての法的留意点」要旨

1. はじめに

現在、私は、日本企業の海外進出支援、特に東南アジア各国への海外進出支援を多く担当させていただいております。

アジア各国に進出してみると、現地において様々な規制が存在することに驚かされますが、実は、その中には、かつて日本でも同様の規制が存在したといった場合もあり、必ずしも珍しい規制ではない場合もあります。私の経験に照らした直感に過ぎませんが、東南アジア各国の一人当たり GDP の水準は、法制度の成熟度——すなわち、法律が存在するか、法律が適切に運用・執行されているか、当局が法律を遵守するか等——とも、関連しているように感じます。

例えば、一人当たり GDP がまだ少ないベトナムやインドネシアでは、こうした成熟度も低いように感じられますが、一人当たり GDP が1万ドルを超えるマレーシアなどでは、相当程度成熟してきているように感じます。このため、東南アジア各国を一括りにして捉えてしまうのは危険であり、進出先の法律の成熟度合いに応じて対応が異なってくることとなります。

本日の私の説明のポイントは、以下の3点です。1点めは、東南アジア各国を念頭に説明すること、2点めは、3つの事例を使って典型的に問題となるような法的な留意点・落とし穴について説明すること、3点めは、海外に初めて進出する中堅・中小企業を念頭に置いて海外進出時のリスクについて情報提供すること、です。

2. 新興国への進出形態と、進出に際して検討すべき法的項目の概観

(1) 新興国進出の形態

企業の海外進出には多様な形態があります。生産委託や販売代理店経由での自社製品の販売など、主に契約関係に基づく間接的な進出もあれば、駐在員事務所の設置、合弁会社や現地法人の設立、現地企業の買収といった直接的な進出もあります。現地でどのような活動をしたいか、という目的に応じて、進出形態を決めていく必要があります。

直接的な進出のうち、駐在員事務所では原則として営業活動を行えないため、情報の収集機能等が中心となります。支店は現地での法人格を持たない点が子会社形態による進出と比べて異なる大きな点です。また、外資規制の存在する業態等の場合で、100%出資が認められない場合には、現地のパートナーを探して合弁形態を採る必要がある場合もあります。

## (2)新興国進出に際して検討すべき主な法的項目

海外進出に際して検討すべき法的項目は、結局多岐に亘ってしまうのですが、外資規制、会社法、土地法制、労働法制、送金規制、条約・協定(投資協定等)などが主な項目です。

法律については、条文の入手自体が難しい国もあります。英語圏の国では、比較的入手しやすいですが、非英語圏の国では、法律は現地語で記載されており、英訳を探すことも必要となります。ただ、実際には、仮に翻訳が提供されていたとしても、誤訳等が見受けられる場合もあるため、法制の概観を把握する際には相応に有益ではありますが、細部については、現地の弁護士に確認する必要があります。

現地法の日本語訳は、さらに情報が限られます。ジェットロや海外支援を手掛けている機関等からも提供されていますが、やはり絶対量が不足しています。とくにアジアでは、法令の改正が頻繁に行われることも多いため、どうしても日本語訳の提供が遅れがちです。現地法令の概観を把握する際には、日本語訳も相応に有益ではありますが、これに依拠して作業を進めるのは避けた方が良いと思います。

## 3. 3パターンの事例に学ぶ新興国進出に共通する各種論点と進出支援のポイント

### (1)事例1:販売代理店

これまでは概観について説明してきましたが、ここからは3パターンの具体例について説明したいと思います。まず、間接的な進出の事例です。2010年からインドネシアで販売代理店を通じて製品を販売していた企業が、最近の販売実績の低下を受けて、販売代理店を交替させようとしたが、当該代理店が契約解除を拒んでいる、というケースを取り上げます。

インドネシアでは、販売代理店契約の締結時には商業省への登録が義務付けられており、契約終了時には当該登録を抹消する必要があります。仮に代理店が契約解除に同意しない場合には契約解除までに3か月間の猶予期間(Clean Break 期間)を置かねばならない場合があります。さらに契約終了条項が設けられていない場合で、代理店が協力的でないような場合には、当事者間の紛争に巻き込まれることを恐れて、当局が適時に対応してくれない可能性もあります。

また、販売代理店契約の終了後も、販売済み製品のアフターサービスの取り扱いや、販売代理店に商標を使わせていた場合の利用停止措置なども問題となってきます。インドネシア以外の新興国でも、代理店の保護法制が定められている国も多くありますので、販売代理店契約を締結する際には、解約時の規制も含めて、十分な事前の確認が必要です。

## (2) 事例2: ベトナム合弁会社

次の事例は、ベトナムに株式会社形態の合弁会社を設立するケースです。出資比率は日本企業 60%、現地企業 40%とし、取締役は双方から1名ずつ派遣しますが、可否同数の場合には、日本企業に決定権を持たせる扱いとしています。この合弁会社は約1か月半で設立し、土地を取得して工場を建設する予定です。また、契約書は英語表記とし、東京地裁を管轄裁判所として指定する方針です。

### ① 外資規制

このケースでは、まず、そもそも、当該業種に外資規制が存在しないか、この日本企業が想定どおりベトナムに進出できるのか、という点から検討しなければなりません。新興国では幅広い分野で外資規制が存在しています。とくにサービス業については、一般的に製造業に比べて広範な外資規制が設けられているケースが多いです。また、外資規制は、頻繁に改正されることがありますので、常に最新の情報を確認する必要もあります。また、場合によっては、二国間協定や経済連携協定(EPA)等の投資協定によって保護されるべき内容と、現地の外資規制が整合していない場合もあり得ますので、その場合には、こうした投資協定を活用することで、現地の規制をクリアできる可能性もあります。

約1か月半で合弁を設立できるか、という点については、現実問題としては難しい場合が多いと思います。外国人の投資に関して、現地当局の許認可等を必要とする国も多く、これらの許認可等がスムーズに取得できる国とそうでない国があるため、スケジューリングに際しては注意が必要です。

外資規制については、ベトナムは、2007年のWTO加盟後に規制緩和が進んでお

り、小売規制も緩和されてきています。ただ、投資許可証の取得等は、引き続き時間を要する場合があります。

インドネシアの BKPM(投資調整庁)による承認の取得手続きも時間を要するケースがあります。インドネシアには、外資規制を列挙した「ネガティブ・リスト」というリストが存在しますので、その内容をよく調べる必要があります。フィリピンにも「ネガティブ・リスト」が存在します。

タイでは、外国人事業法において、外国人に該当するか否かを過半数ではなく「50%以上」という基準で定めているため、折半出資の JV を設立しても外国人扱いになってしまう場合がある点には注意が必要です。この外国人事業法の別表には、業種ごとの規制内容が列挙されています。

ミャンマーでは、会社法、外国投資法、特別経済地域法(SEZ 法)——これは特別経済地域において優先的に適用される法律です——などを総合的に考慮する必要があります。

## ②出資比率と役員

出資比率 60%で現地会社をコントロールできるのか、という点については、ベトナムでは普通決議の成立要件を 65%と規定しているため、60%ではコントロールを完全に取得することができない可能性があります。但し、一定の場合には、定款に記載することによりこの比率を過半数まで引き下げることができる場合がありますので、検討が必要となります。株式会社については、株主数や取締役数の最低人数をそれぞれ 3 名と規定しているため、2 名では要件を満たしません。

また、各国において、日本法概念とは必ずしも一致しないガバナンスの形態が存在する場合がありますので、注意が必要です。例えば、インドネシアでは、「コミサリス会」の設置を義務付けています。日本語では「監査役会」と訳されるケースが多いようですが、一部の権限について、日本企業の監査役より強い権限が認められていますので、注意が必要です。

現地への日本人社員の派遣については、不正等を防止する観点から、例えば、CFO や経理担当のマネージャー等、「お金」を管理するポストを確保することも検討する必要があります。

## ③撤退条項

合併会社の設立に際しては、設立当初から「別れ方」も検討しておくことが重要です。合併契約で撤退条件が定められていない場合、撤退の局面になってからその条

件を交渉で決めていかなければならない場合もあり、撤退交渉で弱い立場に立たされる可能性もあります。こうした事態を防ぐため、合弁設立時点で撤退時を想定し、株式等を売却して撤退するのか、株式等を購入して現地に残るのか、または会社を清算するのか、といったプランを決めておくほか、撤退を判断する時期についても具体的に検討されておくことが望ましいかと思えます。

#### ④労使関係

現地労働者の権利意識は、現在の日本より強く、デモ、ストライキ、といった労働争議も多く発生しているため、十分に注意する必要があります。

また、例えば、インドネシアでは、買収時における労働者の退職権を認めており、想定外の退職金負担が発生する可能性があるなど、日本の常識からはあまり思い浮かばないような規制も存在するので留意が必要です。

#### ⑤土地所有権

ベトナムは社会主義国であるため、企業には土地の所有権が認められません。また、インドネシア、タイ、ミャンマーなど、外国人・外国企業による土地所有に制限がある国は多く存在します。

#### ⑥契約書の文言

契約交渉の場では英語を使うのが一般的ですが、現地当局に提出する契約書などは現地語に訳さなければならないケースがあります。また、インドネシアなど、一定の場合には、現地語で契約を締結することを義務付けている国もあります。

#### ⑦司法手続き

管轄裁判所については、東京地裁を指定することが正しいとは限りません。仮に東京地裁で勝訴判決を得ても、現地国において執行することができない場合も多くあります。

そうした場合に検討すべき手段が「仲裁」です。東南アジア各国は、仲裁に関するニューヨーク条約と呼ばれる条約に加盟しており、この場合には、原則として、仲裁を現地国で執行していくことが可能となります（但し、事実上、仲裁であっても執行が困難な場合も存在します）。そのため、合弁契約等において、シンガポールの仲裁裁判所(SIAC)等が指定されている例も多くあります。

### (3) 事例3: 腐敗に関する問題

腐敗防止は、アジア各国で非常に重要なテーマとなっており、私どもも相談を受けるケースが増えています。現地当局でも腐敗撲滅に取り組んでいますが、実際には、まだ多く存在しています。公的機関との取引が多い場合には、とくに注意しなければなりません。

腐敗防止法制は、グローバルな条約の下で展開されており、また、各国の法律が域外適用される場合もありますので、注意が必要です。例えば、日本国民であれば、仮に海外で贈賄行為を行った場合であっても不正競争防止法上の外国公務員贈賄罪が適用対象となります。また、米国に一定の関連性がある場合には——これは相当程度広く解釈されています——、米国の腐敗防止法 (FCPA) が適用されます。

アジア地域は腐敗度の高い国が多いため、とくに注意が必要です。例えば、現地パートナーやエージェントに任せきりにしておくと、取引がブラックボックス化しやすく、危険な場合もあります。また、現地語でやり取りされているメール等も含めて、適切に従業員等の行為をモニタリングすることが重要となります。この点の管理については、「郷に入っては、郷に従っていけない」と考えてください。

一方で、日本企業の本社は相応にコンプライアンス体制が整っているとはいえ、それをそのまま海外に適用しようとすると、現地の実情にそぐわず、実際には機能していないことがありますので、きちんとした運用ができるように整備することが必要です。

#### 4. 本日のまとめ

本日の講演を総括して、新興国に進出する企業を支援する場合に重要なポイントを3点申し上げます。

1 点めは、日本の常識に捉われてはならないが、他方で、現地の慣習に流されすぎてもいけない、ということです。現地の慣習に流されすぎると、腐敗のような問題に巻き込まれかねません。

2 点めは、大丈夫「だろう」は通用しないため、大丈夫「ではないかもしれない」という感覚を常に持ち続けておく必要がある、ということです。実際に私自身も現地で予想外の事態が起きることを頻繁に経験しています。例えば、現地当局が突然見解を変えろといったことなども珍しくありません。

3 点めは、現地では予測不可能な事態に直面するケースは多いと思いますが、決して焦らず、一つ一つ前に向けて解決していけば、最終的には全ての問題をクリアで

きるケースが多いということです。金融機関におかれては、取引先の企業がそうしたトラブルに直面した場合、一つ一つ丁寧にサポートして、根気強く解決して頂ければと思います。