

中堅・中小企業の海外進出支援の課題と対応

# 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

---

2013年11月14日

森・濱田松本法律事務所  
弁護士・ニューヨーク州弁護士 梅津英明  
(hideaki.umetsu@mhmjapan.com)

# 本日の構成のポイント

---

- 1: 新興国～特に東南アジア(インドネシア・ベトナム・タイ・ミャンマー等)～を念頭に議論する
- 2: 各国進出に共通する留意点・落とし穴等を事例を通じて検討することにより、どの国においても転用しうるノウハウとなるよう構成
- 3: 実務上問題となりやすい点・特に中堅・中小日本企業が直面しやすい点にフォーカスをおき、今後の海外進出支援の際の参考としていただく

# 本日の主な内容

---

- 1: 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
- 2: 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
- 3: 本日のまとめ

# 本資料使用に当たってのお願い

---

本資料は、東南アジア諸国への進出に際しての法律上・実務上の留意点等、有益と思われる情報を、可能な限り、分かりやすく、かつ、日本語で説明することを目的としておりますので、日本語の概念と現地語の概念が必ずしも厳密には一致しない場合や、また、詳細な内容は割愛している場合がありますので、ご留意ください。

また、各国において法改正が常に行われておりますので、実際の検討に当たっては、最新情報をご確認いただきますよう、お願いいたします。

---

# 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

# 新興国進出の形態

---

## □ 間接的な進出

- 生産委託
- 販売代理店 等

## □ 直接的な進出

- 駐在員事務所・支店等
- 合併会社設立
- 独資での現地法人設立
- 独資での現地企業買収(合併形態との組み合わせ) 等

※目的に応じた進出形態の選択が必要。

---

## 新興国進出に際して検討すべき主な法的項目

---

- 外資規制・投資規制・代理店保護法制等
  - 投資形態の把握
  - 会社法・ガバナンス形態の検討(特に合併案件)
  - 土地法制
  - 労働法制
  - 通貨管理規制
  - 知的財産法制
  - 企業結合規制
  - 紛争解決制度(裁判制度の実態・仲裁の活用)
  - 条約・協定(投資協定等)
  - 会計・税務
  - その他
-

# 法令・法規制の正確な把握

---

※ そもそも法令内容の入手に苦勞する場合も。

※ 法令情報の入手方法(英語圏・非英語圏)

- 英語圏・非英語圏の違い(英語圏は比較的情報豊富)
  - 各国法令に関しては、一般的な法令は各国の政府機関ウェブサイト等において入手可能なものも多い(ミャンマー等特殊な場合を除く)
  - 英訳版に関しても各国の政府機関ウェブサイト等において入手可能なものもある→英訳の正確性について要注意
  - 日本語の法令情報は、JETROのウェブサイト等で入手可能なものもある→法律改正が非常に頻繁なので注意
  - ここ数年の急速な日本語文献の増加→利用上の注意点
-



# 新興国進出支援の際の留意点

---

## 新興国進出支援に際して留意すべきポイント

1. 日本の常識にとらわれない。但し、現地の慣習にも流されすぎない。
2. 大丈夫「だろう」は通用しない。大丈夫ではない「かもしれない」。
3. 予測不可能な事態には、往々にして直面する。焦らず、一つ一つ前に向けて解決するしかない。

---

## 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

# 事例①ー販売代理店（インドネシアを例に）

---

- ある企業が、2010年より、インドネシアの販売代理店を通じて、製品を販売。
- 当初は販売実績も順調であったが、ここ数年、販売実績が著しく低下しており、販売代理店を交代したい。
- たまたま別の販売代理店候補が見つかったため、従来の販売代理店契約を解約したい。
- 但し、従来の販売代理店は、解約を拒否。
- こんなときもあろうと、当初の契約時より、契約の終了条項には注意を払っていた。契約は1年毎の更新となっており、更新時に1ヶ月前の通知をすることにより終了可能。
  - 来月が期限のため、通知し、契約を終了したい。

# 事例①ー販売代理店（インドネシアを例に）

---

※ 中堅・中小企業の場合、直接的な進出は行わず、ひとまず代理店契約等から開始する場合も多い。

## <落とし穴>

- 代理店をすぐに変更することは可能か？
- 契約書の解約条項で対応することは可能か？

# 事例①ー販売代理店（インドネシアを例に）

---

- 果たして、販売代理店契約は終了できるのか。
  - 日本の発想では思い浮かばないような規制に留意。
  - インドネシアでは、販売代理店に関し商業省に登録が必要。
  - 終了時には、登録の抹消が必要。速やかに抹消するには代理店の協力が必要。
  - 3ヶ月のClean Break期間

# 事例①ー販売代理店（インドネシアを例に）

---

- 既存の販売代理店終了後のアフターセールスサービス・商標の取扱い等、考えられているか。
- 新興国各国において、類似の（又はこれより厳しい）代理店保護法制が存在する場合も多い。

（補足論点）

- 販売店と代理店の区別
- 責任等の違い
- 独占・非独占
- 契約書での対応

## 事例②ーベトナム合弁会社を例に

---

- 2013年11月、日本企業A社(製造業)がベトナムでの事業展開を検討していたところ、ベトナムの同業企業との間で合弁の話が舞い込んでくる。
  - A社担当役員がベトナムに飛び、先方社長に会ってみると意気投合。先方の提案する合弁の条件もA社としては飲める。至急交渉をまとめあげるようにとの指示。
    - 株式会社(JSC)形態での合弁・出資割合は当方60%、先方40%。
    - 取締役は、先方1名、当方1名。同数の場合には、当社に決定権。
    - 合弁会社の設立完了は2013年中を想定。
  - 合弁設立後、土地を取得し工場を建設する予定。
  - 合弁契約は英語。裁判所は東京地裁を指定。
-

## 事例②ーベトナム合弁会社を例に

---

### <落とし穴>

- そもそも、ベトナムに進出できるのか？
  - 2013年中に合弁会社設立が完了するか？
  - 60%で会社はコントロールできるのか？取締役のポジションだけ取れば安全か(不正は防げるか)？
  - そのJVパートナーとは本当に一緒にやっていけるか？
  - 土地取得は問題なく可能か？
  - 労働者の管理体制は？
  - 契約書は英語でよいのか？
  - 裁判所は東京地裁がベストな選択か？
-



## 事例②ーベトナム合弁会社を例に

---

- そもそも、ベトナムに進出できるのか？
  - 外資規制は新興国進出を考える際に、どの国においても、極めて初期段階で検討すべき事項の一つ。投資ストラクチャーの大前提が異なってくる可能性がある。
    - ・投資が禁止されている場合
    - ・現地会社との合弁会社方式が強制される場合
    - ・製造業とサービス業の差異（一般的に製造業の方が緩やかな規制）
    - ・頻繁な改正に要注意
    - ・投資協定（二国間協定・経済連携協定等）の活用を検討

## 事例②ーベトナム合弁会社を例に

---

- 2013年中に合弁会社設立が完了するか。
    - ベトナムでは、外国企業による投資にあたり投資許可証の取得が必要。
    - 法定期間内であれば、大丈夫ではないか？ー法定期間を信用してはならない。「法定期限は守られる」は通用しない。
    - 新興国進出では、日本の一般的感覚と比べ、かなり余裕をみたスケジュールリングが必要。
    - 当局手続きがネックとなることが非常に多い。
  
  - その他の進行でも、同様に、当局手続きが大きな障害になる場合も多い。
-

# 事例②ーベトナム合併会社を例に

---

## □ 各国外資規制の主な特徴

### ■ ベトナム

- ・WTO加盟後の緩和(WTOコミットメント)・小売規制
- ・Investment Certificate(投資許可証)の取得手続き等

### ■ インドネシア

- ・BKPM(投資調整庁)による承認
- ・Negative List

### ■ タイ

- ・外国人事業法ー「外国人」の定義(50%以上)
- ・別表1ー3。サービス業は難易度高い。

### ■ フィリピン

- ・ネガティブリスト

### ■ ミャンマー

- ・会社法・外国投資法・特別経済地域法(SEZ法)等を複合的に把握する必要
  - ・外国投資法を利用するメリットは？
-

## 事例②ーベトナム合併会社を例に

---

- 60%で会社はコントロールできるのか？
  - ベトナムでは、原則普通決議は65%一定款への記載等の検討。
  - 株主数の問題(3名)・取締役2名も要件を満たさず。
  - 各国におけるガバナンスは異なる。同じ名称でも役割が異なることもある。決議要件も異なる。日本での「常識」にとらわれない。例えば：
    - ・ インドネシアのコミサリス会
    - ・ 特別決議は75%等、高い閾値の場合も多い
  - 「お金」を管理するポジションの重要性。
  
- 合併会社設立に際しては、「別れ方」を検討しておくことが重要
  - 特に「進出すること」自体が目的化している場合に注意。
  - 結婚のときに離婚のことを考える。

## 事例②ーベトナム合併会社を例に

---

- 各国において、労働者保護規制に日本の常識は通じない。また、労働者の権利意識も、現在の日本と比べて意識が強い。
  - デモ、ストライキ、労使紛争・労使協議の多発
  - 日本とは異なる給与体系・解雇法制・福利厚生等
  - 各国進出する際に、コストとして織り込む必要
  
- 日本に存在しないような規制にも留意。例：インドネシアにおける買収時における労働者の退職権
  - 買収による会社形態の変更により、労働者による退職を認める必要があり、かつ、法定の退職慰労金・勤続慰労金・権利補償金を支払わなければならない。
  - 労働者の流出・想定外の退職金・ボーナス(引止料)等の支払い。

## 事例②ーベトナム合弁会社を例に

---

- 不動産の所有権を巡る法制(ベトナム)
  - 土地は人民のものー使用权の取得
  - LUR(Land Use Right Certificate)の確認・LUR取得に要する期間
  
- 新興国各国で、日本企業が土地は所有できない場合は多い。土地の権利も日本の「常識」と大きく異なるため、何を取得しているのか要確認。金融機関としても、土地の取得規制等に十分留意する必要。例えば:
  - ミャンマーにおける土地取得・利用の制限ー外国投資法等
  - インドネシアー原則個人しか「所有」(所有権/HM)できない→建築権(HGB)・開発権(HGU)等の取得。
  - タイー外国人による土地取得の制限

# 事例②ーベトナム合併会社を例に

---

## □ 契約書の文言

- 現地規制・当局手続き・公証手続き等により現地語での契約書作成を要求される場合も多い。

## □ 各国において仲裁の活用を要検討

- 現地裁判所手続きの不透明性・長期化、執行の困難性
- 仲裁が利用できない場合も
- ICC・シンガポール(SIAC)・香港(HKIAC)・日本(JCAA)等
- 各国の現地仲裁機関等はどうか。

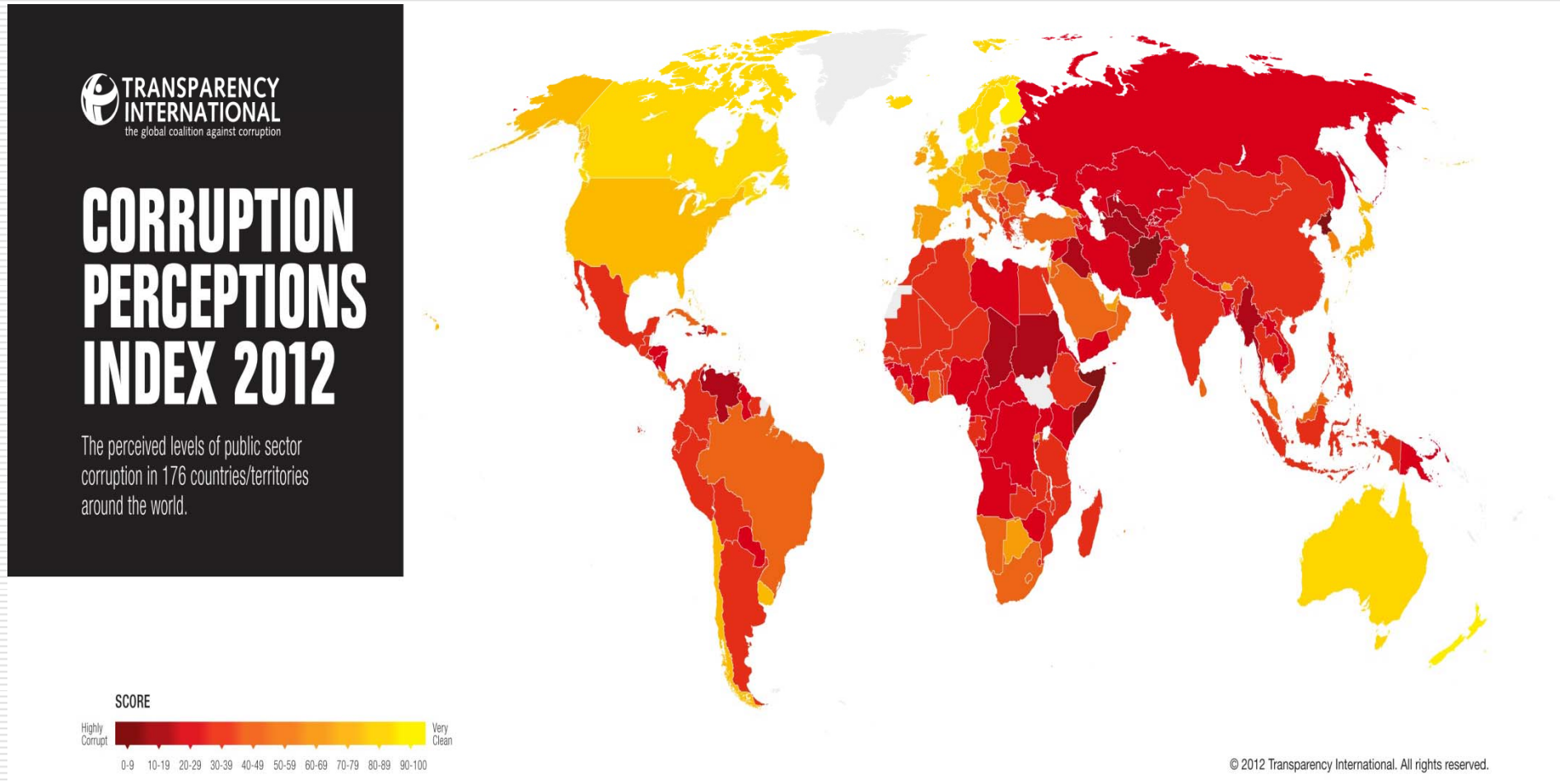
# 事例③ー腐敗に関する問題

---

- 新興国では、腐敗度が高い国が多い
    - 司法汚職が蔓延している国も。
    - 政府機関等との関連性が強い事業は特に注意。
    - 日本の不正競争防止法・米国FCPA・UK Bribery Act・現地法等、複数の法律を理解しつつ、対応する必要がある。
  
  - 新興国進出時・新興国での取引時に遭遇する事例
-



# 腐敗認識指数



See <http://cpi.transparency.org/cpi2012/results/>

# 事例③ー腐敗に関する問題

---

- 進出後、リスクがどこに潜んでいるか
  - 現地パートナー・エージェント等への依存
  - 現地従業員モニタリング(言語の問題)・人事評価等
  - 現地慣習・日本の基準との差異等
  
- 疑わしい兆候・日常業務上の留意点
  - コンサルティング契約・エージェント契約等
  - 現地従業員やエージェントによる接触
  - 帳簿類・人事管理等
  
- 効果的な対応策
  - コミュニケーション
  - 制度設計・運用等

→郷に入っては郷に従って・・・はいけない。

---

# まとめ

---

1. 日本の常識にとらわれない。但し、現地の慣習にも流されすぎない。
  2. 大丈夫「だろう」は通用しない。大丈夫ではない「かもしれない」。
  3. 予測不可能な事態には、往々にして直面する。焦らず、一つ一つ前に向けて解決する。
- ・・・新興国へ進出すること自体が目的ではないはず。何のために進出するのかを確認しながら進める。

# ご清聴ありがとうございました

---

梅津英明(うめつひであき)

[hideaki.umetsu@mhmjapan.com](mailto:hideaki.umetsu@mhmjapan.com)

Tel: +81-3-6212-8347



東京大学法学部、米国シカゴ大学ロースクール(LL.M)卒業。2006年から1年間、経済産業省経済産業政策局組織課に出向(課長補佐)(会社法、M&A等担当)し、また2009年から1年間、米国Davis Polk & Wardwell法律事務所で執務。2011年より、成蹊大学法学部非常勤講師。ニューヨーク州弁護士登録(2010年)。国際法曹協会(IBA)や環太平洋法律家協会(IPBA)においても、スピーカーを始め、活発な活動を行っている。

会社法・証券法等を専門とし、特に日本企業による海外進出やクロスボーダーの企業買収・組織再編(M&A)に強みを有する。中でも、ベトナム・インドネシア・ミャンマー等のアジア新興国やブラジルを含む中南米地域における案件に多くの経験を有する。

主な著書・論文に、『アジア新興国のM&A法制』(編者兼執筆者・商事法務・2013)、「ブラジル・メキシコへの進出と法的留意点」(企業会計・2013)、「ミャンマーにおけるM&A法制」(商事法務・2013)、「トルコにおけるM&A法制」(商事法務・2013)、「クロスボーダーM&Aの法制と実務上の諸論点」(一橋ビジネスレビュー2013年SPR)、「ブラジル進出時・進出後の法務ポイント」(ビジネス法務2012年12月号・2012)、“Mergers & Acquisitions 2nd Edition” Global Legal Insights(2013)など多数。

---