

地方中小企業の東アジアへの事業展開時の契約リスク対策に関する研究

研究年度 令和2年度

研究期間 令和2年度～ 年度

研究代表者名 江崎 康弘

I. はじめに

わが国が抱える少子高齢化や生産年齢・総人口減少の問題は地方では特に深刻化しており、この対策として地元企業の海外展開に地方行政では注力している。一方、海外では国内では想定できないことが多々発生するのをもまた事実である。グローバルかつ多様に事業展開を推進している大手総合商社各社では全社横断的に集中的にリスク管理を行う組織がある。リスクとはテロ、地政学問題やパンデミックの発生など安全対策に関するリスクと、国際ビジネス遂行時における契約や投資に関するリスクがあるが、大手総合商社では各々のリスクをマネジメントする組織がある。

今回発生した新型コロナウイルスはパンデミック問題の最たるものであるが、地方の県レベルで、新型コロナウイルス問題対策を集中的なリスク管理を展開できた体制がなかったと推察される。

「平時的状况のもとでは有効かつ順調に機能しえたとしても、危機が生じたときは、大東亜戦争で日本軍が露呈した組織的欠陥を再び表面化させないという保証はない」これは旧日本軍の組織的敗因を分析した名著『失敗の本質』の序章からの抜粋である。国際ビジネスではテロ、地政学問題やパンデミック、そして契約や投資に関するリスクが発生する可能性が高く、根拠のない楽観は禁物であり、No-go や Exit の基準や体制を堅固に網羅的に構築することが非常に重要である。今回の新型コロナウイルス問題では、九州各県の地方行政では、当初来日中国人観光客激減での地元経済への打撃を懸念する声が多かったのである。しかし、それ以前の問題として、危機発生時に地方行政で集中的にリスク管理を行うプロ組織の構築が喫緊の課題であり、地方メディアもその点を深刻視すべきであろう。

以上を踏まえ、筆者の実務家としての経験と国際渉外弁護士からのヒアリングに基づき、国際ビジネス遂行時における契約や投資に関するリスクのなかで、特に英文契約書に潜むリスクや契約交渉の対処方法などについて検証し、経営資源が限定的な地方中小企業の海外展開時での契約リスクヘッジを本研究の目的とした。日本では個人および組織としての企業や行政などにおいて、トラブルが深刻になり裁判や仲裁になることを避けるべく早い段階でトラブルを收拾させる法律的な知見としての予防法務が重要であり、このような予防法務の観点から英文契約書に潜むリスクのなかで特に注視すべき事項に絞って扱うこととした。

II. 研究内容

現代においては、英語を母国語としない当事者同士であっても、国際契約書は英文で作成・締結されることが圧倒的に多く、グローバル・スタンダードといえる。英文での契約であるということだけでその契約に英米法が適用されるわけではないが、そこに書かれた文章・言葉の英語としての

意味の解釈において、英米法の影響を受けることは否めないものである。また、世界経済をリードしてきた英国や米国の法律、商慣習が国際取引に強い影響を与えてきたという歴史的背景から、国際取引にかかわる紛争の処理において英米法の法理、判例、商慣習が大きな役割を果たし、影響を与えているといえよう。

具体的には、B2Bビジネスなどで欧米大手企業から不平等な英文契約書を突き付けられた場合、新規ビジネス受注への焦燥感や欧米での訴訟リスクなどから不平等条項を受け入れてしまうことが海外ビジネスに不慣れな中小企業に散見される。しかし、契約交渉の優劣が当該企業の利益を大きく左右することは明白であり、ビジネスを遂行するに値する契約書に修正することを諦めないことが肝要である。不平等英文契約書の是正のためには ①どの条項が不利かを見抜く ②不利な条項をどのように修正すべきかを知る ③有利な条項を勝ち取る交渉戦略を立てる の3段階での対応が肝要である（阿部 2018）。

一方で、阿部が指摘するように、日本企業の方が海外企業より交渉上優位に立つ状況であれば苦悩はないが、日本企業が海外企業と契約交渉をする際、交渉上劣位に立ち、海外企業、特に欧米企業から不平等な英文契約書を受け取ることが往々にしてある。日本企業としては、何とか平等な契約書にしようと悪戦苦闘するが、交渉は難航し、結果的に欧米企業が提示した不平等契約を受け入れてしまうことが多い。これは欧米企業の交渉力もあるが、社内に法務部門や知財部門があるような日本の大企業でさえも、契約当事者の事業部や営業部門が「受注したい、販路を拡大したい」など実際のビジネスを優先させてしまう結果ともいえるのである。前述の『失敗の本質』に拠るところの、「声が大きく、威勢が良く、潜在するリスクを顧みず前進あるのみの現業部門が強い」という日本の組織的な欠陥が現存する証左かもしれない。これらを踏まえ、国際取引の現場において、中小企業各社が特に留意すべき契約事項を研究の中心にしたのである。

Ⅲ. 研究成果

1. 契約書とは

契約書は、当事者の任意、自由意志と専門家の助言も含めた内容の完全理解に基づいたものとされ、誤解、錯誤や理解不十分などでは、法律上裁判所において契約成立の抗弁が認められないとされる。すなわち、契約書は当事者間の完全なる合意に基づく完全条項なのである（名取 2020）。

この点は、英語で **Entire Agreement** と称され、契約書締結以前の文書、況してや口頭での合意事項はすべて無効であり失効するのである。取引の交渉過程では、各論が個別に協議されるが、特に複雑な取引では、すべての事項に当事者の完全な合意を得るには6か月以上なかには1年以上の日時を要することもあるとされる。その間、納期や価格などの個別事項に合意が得られれば、**Letter of Intent**(予備的合意)として覚書が作成され、署名される。この **Letter of Intent** に記載された個別の合意事項が整理の上まとめられ最終的な契約書が作成 (**preparation**) され、署名 (**execution**)、交付 (**delivery**) されると契約書としての効力が生じる。英米法(コモンロー)固有の **Parol Evidence Rule** (口頭証拠排除原則/法則) は、契約書の効力発生以前の合意事項を排除することである。

なお、契約書締結以前の合意事項である **Letter of Intent** などを契約書に添付すれば、その効力

を維持することが可能となる。

契約条件の変更は、権限を有する代表者の署名や記名・押印がある文書によってのみ可能となるとされる。加えて、契約書にはすべての契約条件や条項を網羅的に記載されることが必要であり、日本での契約書などに散見される「本契約に記載されていない事項については、別途当事者間で誠意を以って協議する。」などの曖昧性は英文契約書ではあり得ないのである。

契約締結後に契約当事者間でトラブルが発生した場合、契約の相手先である海外企業では、当然ながら従来の関係性や人間関係などを一切考慮せず、契約書記載事項がすべてとして対応するのであり、また裁判管轄権や準拠法が日本以外の場合、海外の裁判所は契約書記載内容のみに基づき判断を行うのを常とするのである。

2. ケーススタディ

中小企業各社から頻繁に照会される以下4項目に関して、ケーススタディとして述べることにする。

(1) Force Majeure

「不可抗力」という用語の定義が不明な契約書が散見され、何が不可抗力に該当するのを巡ってトラブルの原因となりかねないのである。

(2) 裁判管轄権・準拠法

国際取引を行うに際してどの国の法令が適用になるか、つまり裁判管轄権と準拠法が重要な要素となる。通常、日本企業と米国企業との取引であれば、日本企業は、日本での裁判で準拠法は日本法、米国企業はニューヨークでの裁判でニューヨーク州法を要求するのが常であるが、どのようにして妥協点を見出されるかを検証した。

(3) 使用言語

海外企業と契約を結ぶ際には、英語で契約書を作成するのが一般的だが中東ではアラビア語が優先し英文は補助とされることを要求される場合がある。

(4) 貿易取引条件

インコタームズ 2000 で規定されている 13 の定型取引条件の中で、E タイプ (EXW) F タイプ (FCA,FAS,FOB) および C タイプ (CFR,CIF,CPT,CIP) の 3 つのタイプ 8 つの条件では、日本企業が売手の場合、リスクは限定的であり、3 つのタイプ 8 つの条件の中から選択するのが望ましい。しかし、欧米企業などでは D タイプ (DAF,DES,DEQ,DDU,DDP) の 5 つの条件、特に DDP を指定してくる場合が多いのである。その対応策を検証した。

IV. まとめとインプリケーション

経営資源が限定的な中小企業の海外展開時における契約リスクヘッジを目的と英文契約書に潜むリスクや契約交渉の対処方法などについて述べてきた。中小企業の海外企業との契約締結に際して、契約書の重要性の認識などを今後継続的に提言したい。

なお、研究成果に関して 以下のとおり論文・学会発表および4Qの社会人大学院「国際経営特論」の授業にて扱った。

（論文）

1. 「海外企業との英文契約書のリスクを読み解く」『長崎県立大学論集（経営学部・地域創造学部）』第53巻 第4号
2. 「中小企業の海外進出の課題と施策を考える—県内企業へのインタビューおよび社会人大学院生への講義・アンケートを通して—」『長崎県立大学論集（経営学部・地域創造学部）』第54巻 第4号

（学会発表）

1. 「国際契約とビジネスリスク～英文契約書に潜むリスクの検証」
長崎県立大学佐世保校 学内研究会（2020年11月4日オンライン）
2. 「国際契約とビジネスリスク～英文契約書に潜むリスクの検証」国際ビジネス研究学会第27回全国大会（2020年11月15日オンライン）

（社会人大学院「国際経営特論」）

2020年12月19日「海外企業との英文契約書のリスクを読み解く」他
以下受講生よりの最終感想レポート

・行政勤務 A :

中小企業の海外展開に関しては、国や都道府県などが様々に支援内容を用意しているが、その利用や成果は実際に利用する企業の本気度にかかっている。差し当たり、地方自治体は、海外の各地域でどんな製品やサービスが求められているのかといった情報の収集、提供やセクターを超えた、やる気のある企業の海外進出サポート体制の構築を行うことが求められると思う。

・行政勤務 B

国内外を問わず、ビジネスを進めていく上で必須となるのが契約である。原材料の調達から、製品の輸送、製品の販売に至るまで契約事務は常に必要となってくる。海外展開となると現地での事務所や工場の設置などにも関係してくる。国際契約は国内での契約とは違い、従来の関係性や人間関係などの人情は一切考慮されず、契約記載事項が全てとして対応するという常識を押さえておく必要がある。なお、こうした業務には専門性の高いグローバル人材が必要となるが、中小企業独自では人材の確保は困難と言わざるを得ないため、行政も巻き込んだ形で解決策を探る必要がある。

・行政勤務 C

日本の少子・高齢化の進展に伴う人口減少に伴い、ビジネスのグローバル化の必要性は理解していましたが、グローバル・ビジネスには、文化の違いという大きな障壁があり、日本の常識は世界の非常識という言葉が印象的でした。また、地方行政で働いていると日本企業の海外展開について話を聞く機会もなく、レポート課題は大変でしたが、新鮮な感覚で学ぶことができました。

・金融機関幹部 D

知らない事例ばかりで、参考になりました。M&A の話題が出ましたが、今後有効な経営手段だとは思っていますので、M&A について、もう少し話ができればと思いました。ちなみに、投資ファンドや、M&A 専門会社は、基本は立派な会社で、いわゆる売って終わりではなく、将来を考えたうえで、提案はされています。

・中小企業役員 E

日本の海外進出の成功率が30%というデータがある以上、海外進出はただの勢いで進めることはあってはならず、慎重かつ綿密な準備が必要だと学びました。また、講義の中で再三、話があった、日本の常識は世界では通用しないという事実も重く受け止めていく必要があると思います。そんな中、重光産業の味千ラーメンの海外展開は、中小企業に勇気を与えてくれるケースだと感じます。魅力あるブランドを創り、綿密なマーケティングを含む海外戦略を立て、信頼できる現地パートナーと出会い、契約上のリスク管理をし、小さなところからスタートさせることが大事だと思います。

・自営（士業） F

中小企業が海外進出について、先生の論文、進出企業の成功事例を通じて、課題及び課題の解決策などを教示いただき大きな知識になりました。特に、先生の論文の「国際契約」については驚きでした。英文契約書に潜むリスクや契約交渉の対処方法、及び経営資源が限定的な地方中小企業の海外展開時における契約リスクヘッジ等、何とか理解出来ました。その他、先生の論文、事例での成功要件等、大変有意義な勉強が出来ました。この知識を無駄にしないよう仕事に活かしていきたいと思っています。

・行政勤務 G

中小企業の海外進出の課題と施策について、行政が現在行っている海外展開支援の制度から考える。行政が行っている支援の内容は、展示会やビジネスマッチング、専門家からの指導などに対する費用負担である。聞き及ぶ範囲では、この支援を行う市の担当部局に、どのような商品を、どの国で、どういう風に売っていくなどの戦略やビジョンは無く、補助対象に合っていれば補助を行っているのが現状だと聞いている。（中略）このような基本的な味覚の差は、カステラに限らずあらゆる商品に応用が効くと考えるが、国によって異なるであろうことから、全ての国の性質を調べあげることは困難であろう。そうであれば、地元のカステラ業者だけを支援するのではなく、少なくとも長崎県の特産品としてのカステラであることから、長崎県が中心となって、各市町でのこれまでの実績を収集し、戦略を考え、各市町に共有することが、まずは必要であると考え。また、補助の要件などについても、漠然と「専門家の意見を聞く」ことを補助対象経費としているが、先の事例を用いれば、カステラが中国人の味覚に合うか、また、中国のどの地域の、どの層の市場が開拓されるかなどを熟知する者は、国内には中々存在しないであろうと考える。

・自営（士業） H

一部の企業（例えば日本電産など）以外は、海外進出へのノウハウに持つことに遅れている。契約書を読みこなすとトラブル防止をするための専門家が日本内外にどのくらいいるのか。企業の進出を助けてくれる良き（不正をしない、現地の情報や人脈）海外パートナーの発掘はどうすれば良いのかなど海外進出の課題は多くあるとわかった。

参考文献

阿部隆徳（2018）「アメリカ企業からの不平等英文契約書への対処法」『知財管理』

Vol.68, No.7, pp860-869

北山修悟(2011)「国際物品売買国連条約第79条に関する過酷裁判例と仲裁判断例」『成蹊法学』第74巻

絹川恭久（2016）『国際弁護士が教える海外進出でやっていいことダメなこと』レクシスネクシス・ジャパン

絹巻康史(2009)『国際取引法』同文館出版

田中雅敏(2020)『事例に学ぶ、中国・ASEAN ビジネスで成功するための3つのポイント』海外ビジネスセミナー、福岡銀行本店ビル、2020年1月20日

名取勝也(2020)『海外企業との契約交渉のポイント』航空機産業における海外ビジネス戦略セミナー、TKP博多駅筑紫ロビジネスセンター、2020年1月27日

範雲涛(2008)「中国ビジネス とんでも事件簿」(PHP新書)

宮野準治・飯泉恵美子(2011)『英文契約書の基礎知識』The Japan Times

WEB資料

伊澤大輔弁護士 <https://www.chintaikeiei.com/column/00001530/3/>

片山法律事務所 <https://www.mkikuchi-law.com/>

寺村総合法務事務所ホームページ <https://www.eibun-keiyaku.net/>

弁護士法人クラフトマン http://www.ishioroshi.com/biz/kaisetu/keiyaku/eibun_keiyaku/index_e
レックスウェル法律特許事務所

<http://www.lexwell.com/Jp/Adjudicative%20jurisdiction%20and%20Governing%20Law.htm>