



关于中国企业客户相关的法律业务

作者：野村 高志、郭 望、木下 清太

1. 前言

本所中国业务室除了应对日本企业客户对中国投资的相关案件外，还为许多中国企业客户的各类对日投资相关案件提供法律服务支援，并且，相关案件的质量、数量均呈现逐年提升与增长的趋势。本所上海代表处也经常收到一些来自暂未合作过的中国企业的与日本投资相关的联络与咨询。

如下表¹所示，从日本财务省和日本银行公布的对内直接投资的相关数据来看，来自中国大陆（以及香港和台湾）的对日直接投资金额呈现持续上升趋势，尽管2020年日本的经济活动因新冠疫情的影响，陷入严重的停滞状态，但中国的对日投资金额仍表现出稳定的走势。

此前，中国的企业和投资者曾多次掀起对日投资的热潮，也存在许多对日本企业的出资、收购、对日本房地产的投资以及在日本设立子公司等各类案件。近年，中国企业从长远的眼光出发高度重视日本业务，在日本扩大业务开展或成立日本子公司的情形也有所增加，由此可见，中日之间的经济活动的领域范围正在逐渐扩大。

【表 1：各国家/地区的对日直接投资统计（国际收支基数、净额、流量）】

（单位：100 万美元）

国家/地区	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
中国大陆	767	636	△92	997	798	1,912	1,086
香港	2,090	983	1,510	△393	785	2,306	1,130
台湾	1,209	703	2,495	895	376	1,023	754
韩国	669	932	614	1,194	1,901	782	637
新加坡	1,362	1,893	3,236	3,174	△445	1,969	5,091

¹ 摘抄自日本贸易振兴机构(JETRO)根据“国际收支情况”(财务省、日本银行)和“外汇汇率”(日本银行)所制作的资料(注：①2020年的数据为速报值；②将发表的日元数据，按照各季度日本银行 inter-bank/average rate 换算为美元；③“△”为撤退资金超出额。)

本文系基于瑞穗银行发行的 Mizuho China Monthly(2021 年 6 月号)刊载文章(日语)进行了修改和润色。

本篇业务通讯不以提供法律意见为目的，实际的案件需根据具体情况，由律师作出分析解答。此外，文中所述内容仅为执笔律师个人见解，不代表本所或本所客户的意见。

国家/地区	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
泰国	153	335	662	△444	1,211	1,044	907
美国	7,131	4,338	6,847	5,948	7,090	17,549	21,074
开曼群岛	414	△2,313	1,226	2,739	3,819	1,310	△1,367
澳大利亚	422	△660	742	244	1,208	419	△1,113
德国	1,259	△3,394	820	542	1,244	179	775
英国	432	△1,527	5,676	△3,808	4,336	2,803	30,622
法国	1,998	2,063	4,539	3,636	2,384	1,253	1,543
全球	19,770	5,253	40,942	18,805	26,119	36,279	68,309

在此趋势下，中国企业客户的法律服务需求在业务领域上变得更为广泛，同时也向着高度专业化的方向演变。由于许多案件需要根据日本的法律制度进行分析和处理，因此本所会根据案件特点，由中国业务室的日本律师和中国律师以及所内的相关领域的专业律师组成团队共同应对。

在应对日本法方面，业务内容似乎与日本企业客户的日本国内案件相同，但由于客户是中国企业，因此需要以中文进行交流（会议/文件）（负责该案件日本法实务的日本律师若能够直接以中文与客户进行交流，这也是推动案件顺利、高效进行的重要因素。），此外，还需要充分理解并应对中国企业和中国商人特有的思维方式、关注点、响应速度和成本要求。在这方面，具有为日本企业客户处理过中国相关案件的经验，并充分了解中日双方思维和行为方式差异的中日律师团队能够充分发挥其优势和作用。

在本文中，我们将介绍中国企业客户委托的法务案件的业务内容和主要特点等，以期为读者呈现中国企业日益发展壮大的一面。

2. 关于对日投资案件的概要

(1) 收购/成立子公司

① 中国企业对日投资的背景

关于中国企业对日本企业的投资案件中的双方主要动机，以往，中方大多希望以低价获得日本企业的资产及其经营管理权，而日方一般因经营不振而需要资金。但从近年案件的趋势来看，中方更关注的是日本企业拥有的技术、品牌和客户，并尝试通过少数股权投资等方式期待加强与日本企业的合作关系，而日方除资金需求之外，更多是为了实现进入中国或亚洲市场等商业战略目标。近来在一些中方擅长的领域，例如电动汽车、自动驾驶、大数据运用、人工智能等领域，也逐渐出现了一些日方为获得中国企业拥有的相关技术而寻求资本联合的案件。

② 日本的外汇相关法律规制

在公司收购和设立子公司方面，中国企业最关心的日本法律规制之一是外汇法中的投资管制。日本在2019年修改外汇法时，将网络安全相关业务（信息处理服务产业、软件产业、互联网运用支援产业等）列入了需要事先备案的指定行业。如下表²所示，与2018年之前相比，事先备案的案件数量呈现大幅增加的趋势。

【表2：各行业的事先备案案件数（外汇法相关）】

备案行业	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
武器制造业等 (包括可用于军事目的通用产品)	127	149	171	233	188	118

² 摘抄自日本财务省国际局的公开资料。另外，涉及数个行业备案的，按每个行业计算。2020年度的数值仅包含2020年4月至12月的统计数据。

备案行业	2015 年度	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
飞机制造业等	0	6	2	19	23	8
原子炉、核燃料材料等制造业等	0	0	2	12	10	3
宇宙相关等的制造业等	0	2	3	15	16	10
网络安全相关业务	-	-	-	-	1,457	1,040
针对传染病的医药品的制造业、重要管理医药器械的制造业	-	-	-	-	-	25
电力、煤气、供热业务	285	437	395	318	235	281
信息通信业务	29	17	18	14	-	-
电视广播业务	0	0	2	7	2	9
自来水业	2	2	5	3	6	3
铁道业	3	1	1	3	2	1
旅客运输业	6	23	9	0	0	0
生物制药制造业	20	28	14	19	34	-
保安业	47	57	44	40	77	14
农林水产业	31	64	76	94	96	32
石油业	56	61	53	49	46	25
皮革制品的制造业	19	35	31	10	29	2
航空运输业	20	24	33	31	11	5
海运业	21	39	33	36	31	10
各行业案件数的合计	666	945	892	903	2,263	1,586

正如各媒体的报道，此次日本外汇法的修改也受到中美贸易摩擦的影响。对于遭受到美国政府对市场和企业严厉打压的中国企业来说，日本外汇法中的投资管制是其最为关心的内容之一。因此，向中国企业客户详细说明外汇法管制内容的概要，以及与事先备案的信息提交、审查期限相关的法律规定和实务动态就显得尤为重要。

关于日本外汇法的管制，从投资的可实施性和日程安排上来看，首要问题是确认是否需要办理事先备案，但对此进行确认（是否属于外汇法项下的“指定行业”）本身就需要花费一定的时间。因此，我们建议中国企业客户在对日投资的计划制定阶段，在日程安排中充分预留时间用于分析确认日本外汇法的适用问题。

③中国对境外投资（包括境外汇款）的管制

中国企业在对日投资时，还应注意中国方面对于境外投资（包括境外汇款）的管制。具体而言，需要探讨发展和改革部门和商务部门的事先审批、备案以及外汇管理部门（授权的银行）的外汇登记等相关制度。需要特别注意的是对中国法律规定的特定行业（除武器装备的研究生产、跨境水资源的开发使用、媒体相关业务等之外，还包括下文所述的境外房地产相关业务）进行投资的，原则上需要中国政府主管部门的事先审批。有的案件即使不需要事先审批，但为了协助客户管理投资交易的整体日程安排，仍需要确认梳理并提前告知客户办理事先备案和外汇登记所需的准备工作及所需时间。目前，仍有一些中国企业尚不了解该等中国方面的投资管制。

综上所述，对于中国企业客户的对日投资案件，最重要的是建立一套不仅能够解决日本法律的相关问题，而且能对中国方面的相关管制、手续提供一站式法律服务的应对体制。

（2）对房地产投资的减少

中国企业对日本房地产的投资在 2014 年至 2016 年期间出现过一阵投资热潮，但在 2016 年年底，中国国家外汇管理局为阻止以虚假投资为名的外汇资金流出，公布了严厉打击虚假对外投资行为的方针，并表示将密切关注包括对海外房地产在内的特定对象的投资动向，自此，中国企业对日本房地产的投资迎来了转折点。一直以来，从中国向境外汇款时，需要向外汇管理部门（授权的银行）办理外汇登记，但根据 2017 年 1 月国家外汇管理局发布的新规，对外直接投资办理相关外汇登记的审查变得更加严格，除通常所要求的申请资料外，还需要向银行说明资金来源及资金用途（使用计划）等。在此之后，（因未能充分准备所需资料和说明等）境外汇款的相关审查未被批准或因审查所需时间过长而不得不放弃境外汇款的事例较以往有所增加。

此外，除外汇管理上的限制外，在中国国家发展和改革委员会、商务部等于 2017 年 8 月 4 日联合发布的关于境外投资方向的政策意见中，也表明将对境外房地产投资进行限制，之后随着相关配套法律法规的实施，境外房地产相关投资（不仅包括对房地产本身的投资，还包括对从事房地产经营的企业的投资等），原则上需要事先获得发展和改革委员会及商务部

门的批准。但是，在不利用中国境内资金的一些情况下，该等审批手续有所放宽，无需事先获得该批准，因此，最近中国企业经由中国境外子公司投资境外房地产的案例也较为常见。

3. 关于在日本开展商业活动的相关案件

(1) 针对日本法律限制规定的调查

近年，中国的金融科技（Fintech）和网络支付等互联网产业迅猛发展，展现出遥遥领先日本的势头。在中国，金融业务受到严格管制，因此，当从事金融业务的中国企业计划进入日本市场时，通常会比较关注在日本的法律层面和实践上是否存在相关限制。

除该些领域外，计划进入日本的中国企业也经常会对日本的法律制度状况以及是否存在主管行政部门的审批监管等进行调查。中国企业之所以比较在意这一方面的调查，可能主要是由于在中国开展业务时，往往需要特别关注是否存在政府监管部门的行政许可和行政裁量。

因此，当接受到此类法律调查等委托时，除了对日本相关法律制度等进行调查之外，还应掌握在中国的相应领域中存在的法律规制及行政审批、监管等状况，并对两者进行比较分析和说明，从而使中国企业客户能够获得更深刻的理解。

一般来说，与中国相比，日本法律上的限制及行政许可较少，将这一点向中国企业客户进行说明往往可以使其更加安心，也能提高其对日本商业活动的兴趣。

另外，除日本的法律限制和审批许可之外，对于一般性的法律规定中的中日之间的差异也同样需要注意。例如，关于经常被提及的对公司股东的调查问题，在中国，大部分法人采用有限责任公司的形式，其股东信息作为公开的登记事项可以被轻易的查询到³。而与此相对，日本公司的商业登记簿中并不记载股东相关信息，调查该内容并不容易。经常会有中国企业客户询问“希望获取谈判对手的日本公司股东的相关官方证明文件”，对此，我们一般会向其说明上述制度中存在的差异。

(2) 知识产权相关的调查、交易

对日投资的中国企业中的大部分企业对日本的技术（专利、专有技术）或商标品牌等知识产权都抱有浓厚的兴趣。为获取或使用其关注的知识产权，除了对拥有该知识产权的日本企业进行出资、收购外，也可以从该日本企业受让该专利、商标等，或者接受该等权利的使用许可。

近年，中国国内的知识产权交易急速增长，不仅使用许可件数增多，专利等转让交易也十分活跃，以至于涌现出诸多知识产权交易平台。在此背景下，可以预见中国企业对日本的知识产权交易的需求今后也会日益增加。这对于日本企业而言，能够将其闲置的专利或非核心事业相关的专利、专有技术等以相应的价格进行转让，无疑也是大有裨益。

在此背景下，对日本知识产权感兴趣的中国企业有时会委托我们对专利、商标等注册信息进行调查或是对权利内容进行分析。日本和中国的知识产权制度虽然存在诸多共同点，但也存在许多差异。例如，中日两国对于专利、外观设计、商标均采用登记生效主义、申请在先原则，在注册申请条件方面也存在诸多共同点。但是，对于外观设计权的注册申请，在中国实行形式审查，而在日本则进行实质审查（审查其是否与在先注册的类似外观设计相冲突）。因此，让中国企业正确地理解日本的知识产权制度至关重要。

在知识产权交易的谈判中，对标的知识产权的价格评估是最容易产生意见分歧的一点。如果标的知识产权在该技术领域属于具有新颖性的知识产权，由于不存在可进行比较的知识产权，因此往往很难对其进行价格评估。对此，在中国国内进行知识产权转让时，选择由中国国内的资产评估机构进行评估，并以该资产评估报告书中的评估金额作为基础来确定其转让价格的案例也十分常见。如果标的知识产权仅在中国市场实施权利的，则也可以考虑委托中国的资产评估机构进行评估。

(3) 中国上市所需的关于日本子公司的法律意见书

企业在中国的证券交易所申请上市的过程中，需要提交有关其子公司的相关信息。对此，中国企业客户有时会委托我们出具关于其日本子公司的法律意见书。近年来，该类委托案件的数量呈增长的趋势，这也反映出在日本拥有子公司的中

³ 中国国家企业信用信息公示系统：<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>

国上市企业的数量正在增加。

在该类委托案件中，我们将对日本子公司进行尽职调查，对该公司的基本信息、资本结构、主要业务和所拥有资产的概况等进行调查，并将调查结果汇总制作成法律意见书。在进行尽职调查时，需要向日本子公司发送问题清单和所需文件资料清单，此时，尽早与该日本子公司中懂日语的相关负责人建立起直接的沟通渠道，对于是否能够进行顺利的调查至关重要（避免通过中国企业作为中间人间接沟通，采用直接以日语沟通的方式询问日本法相关问题、请求提交文件资料，可以消除因语言沟通不畅而导致发生误解的风险）。

虽然在有的案件中，由于日本子公司没有合适的相关负责人，我们也会通过与中国企业进行联络沟通的方式，对日本子公司进行尽职调查。但从上述观点来看，我们认为应尽可能优先考虑与日本子公司建立直接的沟通渠道。另外，在与日本子公司的相关负责人进行直接联络时，为了让作为客户的中国总公司便于对案件进行管理，我们会将邮件抄送给中国总公司的相关负责人，有时会将日语的联络沟通内容（概要形式）翻译成中文，在邮件正文、问题清单及所需文件资料清单中采用中、日文双语模式。

在尽职调查过程中若未发现特别的问题，法律意见书的内容通常都会比较简洁，但实际上，为了调查确认并无特别问题的存在，一般都会发生相应的工作量。而有不少中国企业客户仅依照交付成果，即法律意见书样本的页数和内容来判断工作日程及调查费用，并提出较为苛刻的条件及要求。由此可见，在开展调查业务之前，向中国企业客户具体说明制作该法律意见书所需的工作内容及工作流程，并在获得其认同感的基础上，相互协商、调整上述条件、要求，这一过程也十分重要。

4. 关于日本子公司业务开展的相关案件

（1）劳动问题

日本子公司的劳动问题的发生频率，一般会因公司的规模大小和经营年数长短等存在差异。进入日本多年并已成长起来的大规模中资企业在一定程度上掌握了日本的劳动相关法律和传统的雇用习惯、以及日本劳动者的价值观等，并且多由日本人担任人事负责人。

另一方面，刚进入日本不久的中小规模的中资企业，其经营管理者多是由中国总公司派遣。人事负责人一般也是由中国总公司派驻的人员担任（日本子公司并不拥有实际的人事权，而是由中国总公司掌握）。

此外，在上述中小规模的日本子公司中，往往还存在以中国的劳动法规的思维来管理员工的倾向。例如，在安排员工在法定劳动时间之外进行加班时，按照日本的劳动基准法，需要事先签订劳资协定（俗称“三六协定”），并向劳动基准监督署进行备案，然而在中国并没有与此相对应的法律制度。另外，解雇员工在中日两国都是容易产生劳动纠纷的情形，但在中国的实务中存在以支付经济补偿金作为协商条件来推进解雇员工的方法，相比而言，在日本的劳动法实务上，解雇员工则受到更加严格的限制。

如上所述，劳动管理方面的法律制度是中日两国之间存在巨大差异的领域之一，在向中国企业客户说明日本的相关制度时往往也需要更加用心。一般而言，为增进中国企业客户对日本劳动制度的理解，我们需要结合自身所掌握的中国劳动制度的相关知识，站在中国企业客户的角度去理解其对陌生制度产生困惑的原因和背景，并耐心地加以说明。

（2）公司内部的不正当行为调查、责任追究

我们曾经接受过相关案件的咨询委托，一家中国企业的日本子公司的中国人管理层员工涉嫌从事侵占公司财物等不正当行为，公司方面希望我们对其行为的事实情况展开调查，并就追究其法律责任（大致可以分为：公司内部处分（包括过失性辞退等）、民事责任赔偿请求、以及刑事控告。）提供法律意见。

以下，我们将介绍在不正当行为调查和法律责任追究的实务中存在的一些问题。

① 不正当行为调查

在公司内部的不正当行为的调查中，一种所谓数据恢复取证的方法（即对服务器和电脑内的数据进行提取和解析）在日本也逐渐成为常规的调查手法。但是，对于中国企业的日本子公司而言，其很多工作上的联络，包括 word 和 excel 文件的传输大多都是通过微信进行，由于这些数据并不经由公司内部的服务器等，与通常的电子邮件相比获取该等数据的难度有所增加。

不过，最近在一些特定情况下也能实现对微信数据进行数据恢复取证调查，因此，根据具体案件的取证需求，可以向提供数据恢复取证相关服务的专业公司进行咨询和商谈。另外，在成功提取数据后，由于获取的文件内容主要是以中文形

式存在，因此，对该等数据进行解析时需要具有中文理解能力。

② 法律责任追究

如果从不正当行为发生在日本子公司内部的这一因素来看，可以说一般只需考虑日本民商事法上的责任追究问题。但是，如果该员工同时在中国母公司也担任董事、监事或高级管理人员的，则可能存在中国公司法上的高级管理人员违反忠实、勤勉义务（该法第 147 条）的问题，而如果该员工同时也是中国母公司的普通员工，则可能产生劳动合同上的违约问题。

因此，在涉及此类问题时首先需要探讨在何地（日本、中国或同时在两个国家）进行责任追究。如同在日本企业的中国子公司中，当从日本母公司派遣至子公司的管理层员工从事了不正当行为时，也需要探讨是只作为当地法人的问题处理还是考虑与日本母公司之间的关系来进行处理。可以说上述日本子公司与中国子公司内部发生不正当行为时的处理方式的探讨，正好构成了具有平行关系的两种情形。

在实务中，对上述处理方式进行判断时，需要考虑适用的法律和员工守则等存在的差异、主要证据的所在地、以及为请求损害赔偿而需要进行的财产保全等各类因素，综合分析、探讨合理的对策。

（i）公司内部处分（过失性辞退等）

对于公司内部不正当行为，需要分析其是否构成违反日本或中国的公司法、各公司的员工守则和劳动合同的相关规定。不过，如果是比较常见的诸如挪用公司资金的不正当行为，我们认为多数情况下会同时构成对前述各方面规定的违反。

（ii）民事上的赔偿请求

如果公司内部不正当行为给公司造成了具体损害的，通常不仅会对行为人作出公司内部处分，而且还会向其请求损害赔偿。

如不正当行为人不主动进行损害赔偿的，则可以选择通过民事诉讼的方式请求损害赔偿。这种情况下，因为产生损害的是该日本子公司，所以我们认为一般可以由日本子公司作为原告，在日本提起民事诉讼。另外，如果日本子公司是中国母公司的全资子公司，日本子公司产生的损害同时也可能被视为母公司的损害的，我们认为也可以考虑由中国母公司作为原告，在中国提起民事诉讼。

对诉讼地进行选择时，在实务中通常需要分析探讨以下方面。（a）作为被告的行为人的所在地是日本还是中国（涉及是否能以恰当方式送达诉状）；（b）在日本或中国是否存在重要的证据和证人（涉及能否在诉讼时进行有效举证）；（c）为了尽可能弥补损失，还需要考虑判决后的强制执行和起诉前的保全措施，确认行为人在日本或中国是否存在主要资产等（由于中日之间不存在司法判决的相互承认，因此基于日本判决的强制执行只能在日本进行，反之亦然⁴。一般选择在可执行财产所在国进行诉讼，并在该国申请保全措施和强制执行。）。

在实务中，很多诉讼案件即便被告人缺席，也能完成民事诉讼程序，因此与上述（a）相比而言，（b）能否确保取得证据、证人，以及（c）能否保全对方的资产这两个方面更为重要⁵。

（iii）刑事控告

在选择是向日本的警察（或是检察官）控告，还是向中国的公安机关控告时，需要对照中日两国各自的刑法来分析探讨是否可能构成犯罪。此外，关于日本的警察（或者检察官）是否受理，中国的公安机关是否立案，我们认为关键点在于：（a）被控告人的所在地在中国还是日本；（b）在日本或者中国是否存在重要的证据、证人。

无论日本的警察、检察官还是中国的公安机关，为了使案件能够进入刑事诉讼，都需要自行侦查、搜集证据。而这些刑侦行为基本上只能在自己国内进行，而不能在其他国家拘捕嫌疑人和强制性地搜集证据。如果是日本公司内部的不正当行为，其相关的重要证据一般多在日本国内。

另外，一般情况下，被告人下落不明的案件很难进入到刑事诉讼程序，所以，如果嫌疑人不在中国的，公安机关对于立案也往往会比较消极。鉴于此，我们认为选择在被告方所在国进行控告较为现实。

⁴ 基于相关情况，在包含中日之间涉外要素的合同中，预先指定仲裁作为当事人纠纷解决方式的情况较多，但其中也有因未能达成仲裁合意等而不得不提起诉讼的案例。这时，如正文中所述，需要商讨在可执行财产所在国进行诉讼。

⁵ 虽然民事诉讼审理期限这一点对于诉讼地的选择并不会产生实质性影响，但最好也应该提前了解中日之间的差异。即，在中国，关于民事诉讼审理期限有明确的法律规定（通常一审案件为 6 个月以内，案情简单的简易程序案件为 3 个月以内），另外，通常一审案件仅开庭审理 1 次或 2 次。但与此相对，在日本，通常会设定多次口头辩论开庭程序，不少案件作出一审判决需要一年以上。

5. 后序

以上介绍了中国企业客户在不同法务领域中的需求和关注点，从中也能看出一些普遍的倾向和特点。以下总结常见的一些特点。

- ① 快速应对：案件的应对期限往往被设定得极短（多数情况下在即将正式启动案件的前一刻才开始选择律师事务所并委托案件，常常没有富余的事先准备时间）。
- ② 严格的预算管理：一般对于律师费用会提出严苛的折扣要求，并且与按小时收费的方式相比，更偏向希望设定固定的费用金额。
- ③ 多次报价比较：通常会从几家（有时是很多家）律师事务所获取报价进行比较。虽然也会参考律师事务所处理相关案件的业绩情况，但最终往往会选择报价最低的律师事务所。
- ④ 频繁地变更方针：案件的处理方针被频繁、大幅度且突然性地变更，在此过程中，律师工作也不得不进行反复变更调整。
- ⑤ 其他特点：例如：（a）轻逻辑（过程），重结果；（b）提供信息时只进行口头说明，而较少采用书面（文件）形式；（c）突然要求召开会议。

（上述较为抽象地描述，也许会使人感觉“与日本企业的情况并无较大差别”，但在实际业务中能感受到相当大的差别。）

出现上述特点的背景原因，主要是由于中国企业近年才逐渐加强守法意识和合规管理，公司法务部门的发言权、决策权限仍然有限，公司的案件负责人自身也会受到来自公司股东或管理层提出的“快速应对、低预算或固定金额的费用管理、频繁地变更方针、提交简明结论报告”的苛刻要求。作为律师，我们一边极力配合应对中国企业客户的各种要求，一边与案件负责人保持密切沟通、就日本的实务状况进行充分说明，以期加深相互理解。

中国和日本，这两个世界排名第二和第三的经济体是一衣带水的邻邦，今后，两国之间的经济联系和交往必将越发重要，在日本的经济社会扎根发展的中国企业也必将日益增加。我们认为，应当在切实把握当前中日之间存在的差异和鸿沟的基础上，始终保持“相互学习”的态度。作为日本方面，也需要更加努力地加深对中国企业的思维方式和行为模式的理解，以促进与中国企业进行更深层次的经济融合，实现共赢。



Nomura Takashi
野村 高志

西村朝日律师事务所 合伙人律师 上海代表处首席代表

ta.nomura@nishimura.com

1998 年日本律师注册。自 2001 年起就职于西村综合律师事务所。2004 年于北京对外经济贸易大学留学。自 2005 年起就职于富而德律师事务所(工作地上海)。2010 年回本所复职。2012-2014 年兼任东京理科大学研究生院创新研究科客座教授(主讲中国知识产权战略)。自 2014 年起常驻上海代表处。

主要业务领域：中国境内外 M&A、合同谈判、知识产权、诉讼纠纷、反垄断法等。能以母语水平的中文作为工作语言，办理过诸多跨国案件。

主要著书：《中国民法典与企业法务——对日本企业的影响及交易方式的改变》(GYOSEI、2021 年 4 月)、《如何在中国成功实现 M&A》(M&A Review、2011 年 1 月)、《假冒对策指南(中国篇)》(JETRO、2012 年 3 月)、《关于中国现地法人的重组、撤退的最新实务》(《Jurist》(有斐阁)、2016 年 6 月号 (No. 1494))、《进入及退出亚洲市场的劳务问题》(中央经济社、2017 年 6 月)等。



Guo Wang
郭 望

西村朝日律师事务所 中华人民共和国律师 东京事务所中国业务室

w.guo@nishimura.com

2012 年中国律师注册。自 2009 年起就职于北京世泽律师事务所和北京大地律师事务所。自 2012 年 12 月起就职于西村朝日律师事务所。

主要业务领域：中国外商投资、M&A、劳动法务、公司法务等。

主要著书：《中国民法典与企业法务——对日本企业的影响及交易方式的改变》(GYOSEI、2021 年 4 月)等。



Kinoshita Seita
木下 清太

西村朝日律师事务所 日本律师 上海代表处代表

s.kinoshita@nishimura.com

2009 年于上海大学留学(语言学研修)。2010 年庆应义塾大学法学院毕业。2012 年庆应义塾大学法科大学院毕业。2013 年日本律师注册，同年就职于西村朝日律师事务所。

主要业务领域：日本以及中国境内外 M&A、反垄断法、公司法务等。为日本企业成功地在中国进行投资和业务开展提供法律支持，同时也向拟投资日本的中国企业提供多方位的咨询意见和建议。

最近讲座：上海市律师协会主办《对日投资、M&A 的实务》。近年著书：《中国民法典与企业法务——对日本企业的影响及交易方式的改变》(GYOSEI、2021 年 4 月)、诸多关于 M&A/反垄断法领域的中国商法相关时事文章等。

本所中国业务室的业务领域十分广泛，不仅囊括了日本和中华人民共和国之间的国际交易和中国大陆的法务案件，还覆盖了香港、台湾、新加坡等中华圈以及其他国家、地区的跨境国际交易案件。例如，在对日·对华投资、企业收购、合同谈判、知识产权、合规、反垄断法、金融、劳动、诉讼纠纷等各个领域，均由具有丰富经验的日本律师、中国律师为中心的专业人员为您提供法律服务。中国业务通讯的发行旨在为广大客户提供贴合其所需法务相关动向的最新信息。

东京事务所 中国业务室

邮编 100-8124 东京都千代田区大手町 1-1-2
大手门大厦

Tel: 03-6250-7234 Fax: 03-6250-7200

E-mail: eap@nishimura.com

URL: <https://www.nishimura.com>

北京代表处

邮编 100025 北京市朝阳区建国路 79 号
华贸中心 2 号写字楼 4 层 08 号

Tel: +86-10-8588-8600 Fax: +86-10-8588-8610

E-mail: info_beijing@nishimura.com

上海代表处

邮编 200040 上海市静安区南京西路 1601 号
越洋广场 40 楼

Tel: +86-21-5280-3700 Fax: +86-21-6203-0191

E-mail: info_shanghai@nishimura.com