

日 時： 12月3日(木)14:00～17:15

場 所： ホテルオークラ 別館2階 メイプルルーム

テ ー マ： 『日本企業の台湾を経由した中国投資プロジェクトの可能性
ー東アジア経済圏での中国、台湾、日本の法律事務所の役割についてー』

講 師： 岡田早織弁護士(西村あさひ法律事務所)
呉婷中国律師(西村あさひ法律事務所)
孫櫻倩台湾律師(西村あさひ法律事務所)
劉志鵬弁護士(台湾フォルモサン・ブラザーズ法律事務所)
黃馨慧弁護士(台湾フォルモサン・ブラザーズ法律事務所)

ご挨拶者： 江尻隆弁護士(西村あさひ法律事務所)
劉志鵬弁護士(台湾フォルモサン・ブラザーズ法律事務所)

司会進行役： 甲斐史朗弁護士(西村あさひ法律事務所)

主 催： 西村あさひ法律事務所西村高等法務研究所
台湾フォルモサン・ブラザーズ法律事務所

協 賛： 株式会社エヌ・エヌ・エー

「日台提携による中国大陸への進出スキームと留意点」

岡田早織

西村あさひ法律事務所(北京代表処(開設準備中)駐在首席代表(予定))

日本と台湾の提携による中国進出の背景としては、日台間の相互信頼関係、日台双方の対中投資への積極性、日本企業及び台湾企業が双方が有する中国内における販売網・人脈などの各種ネットワークをお互いに利用できるという点などが挙げられる。日台提携による対中投資の方式としては、日本企業及び台湾企業の中国における合弁、日本企業の台湾の子会社を用いた投資、これらの双方を含む投資形態などがある。日本側にとっては、台湾側パートナーが中国において有する販売網・ビジネスノウハウを通じた市場開拓が可能となる点、たとえば台湾企業協会などの中国における台湾系ネットワークを通じたトラブル解決や情報収集が可能となる点及び台湾系スタッフを登用することによる利点などがメリットとなる。一方、日本側は、技術力、品質管理能力及びブランド力の提供、日本側が中国内に有する日系企業向け販売網の活用並びに対中央政府・地方政府との関係における調整の役割などを提供することが可能である。

2009 年に韓国有力紙が用いて広く知られるようになった「Chaiwan(チャイワン)」という造語は、中国(China)及び台湾(Taiwan)を組み合わせた造語で、中国及び台湾双方の政府当局の主導による中台間の産業協力又は提携・協力関係にある中国及び台湾企業を意味するものとして使われる。韓国有力紙が脅威視したように、台湾企業との競合関係の強い韓国企業にとっては、Chaiwan は脅威となり得るが、日本企業は、むしろ、中台間の産業協力の進展の恩恵を受けやすい位置にいるといえることができる。従って、Chaiwan を単に脅威視するだけではなく、そこから生じる機会を見逃さないよう、今後 Chaiwan の動きを注視する必要がある。

日台提携による中国進出に際しては、提携の場面及び中国への進出の場面の双方において適用ある法令・制度の調査及びこれらの法制度を踏まえ、リスクを把握し、最適なスキームを検討することが重要となる。特に中国においては、近時、法制度の整備が急速に進んでおり、重要な経済法令はほぼ全て出そろったと言われているが、法令の運用が不安定な部分が存在する可能性があることから、留意が必要である。

日本企業と台湾企業との間の紛争における紛争解決機関としては、裁判所及び仲裁機関が考えられる。このうち、台湾における執行が予定される場合に、台湾の裁判所を紛争解決機関とする場合には、判決の執行の問題は生じにくい、中国語による裁判を行う必要があるという点において、日本企業にとっては、日本で裁判を行う場合に比して不利であるといえることができる。一方、日本の裁判所を紛争解決機関とする場合には、台湾における判決の執行の可能性が問題となり得るが、原則として、台湾の裁判所は、日台間での相互保証を肯定した上で、日本の裁判所における確定判決の承認・執行を認めている。しかしながら、日本の裁判所に訴訟が提起され、台湾側の被告に対して公示送達による送達が行なわれた場合であって、被告が未応訴の場合には、日本以外の外国の裁判所の判決の執行

における事例の存在に鑑み、日本の裁判所の判決の台湾における承認・執行が認められないこととなる可能性が否めない。かかる不安定さを回避するために、仲裁機関を紛争解決機関とすることが考えられる。この点、日本の仲裁機関の仲裁判断については、台湾の裁判所において承認・執行された事例が存在する。

以 上

「対中取引におけるリスク管理—売掛債権の回収及び品質トラブルの解決を中心に」

呉婷

西村あさひ法律事務所(フォーリンアトニー(中国))

対中取引及びそれに伴うリスクはさまざまであるが、とりわけ売掛債権の回収及び品質トラブルは多いと言われている。

中国ビジネス世界では、日本と違うビジネス習慣が多く存在している。だからと言って、これらの特徴ばかり注目すると、万国共通のビジネスの基本マナーを忘れてしまい、ついつい偏った認識(中国は人治社会であり、法律はないか、あるとしても、形式的なものに過ぎない。中国では、人脈は重要だから、偉い人が口頭で約束してくれた以上、契約があってもなくても大差がない。中国の法律はラフな定め方が多く、運用が甘いため、脱法行為をしても発覚されずに済む等)に基づいて行動してしまうと危険である。実際の中国のビジネス社会の現状はこうした認識とはかなり違う点(法整備の改善、契約社会、不安定な運用と訴訟社会の到来)がある。

どのようにして売掛債権の回収不能なリスク及び品質トラブルが生じるリスクを事前に回避することができるかについては、次の5点が重要であると考ええる。

- 取引相手方の調査。調査は、日本又は中国現地の信用調査の専門機関に依頼することができるが、自分たちである程度調査することも可能である。それは中国企業に対して営業許可書という書類のコピーを求めるという方法である。
- 収集した相手方の情報に基づき発生し得るリスクを分析して、これらに備えた取引条件を規定した契約書を締結する目的を持って、交渉に臨まれるほうが望ましい。
- 契約作成に関しては、①支払を確保するための定め方、②契約の解除条件の定め方、③品質保証条項の定め方、④中国法における特殊な制度の確認、の4点にご留意いただきたい。

①「支払条件については、可能な限り代金回収リスクの低い条件にする必要がある。

中国で良く使われている担保の方法(例えば銀行による保証、あるいは親会社による保証、さらに買主自身が抵当権を設定するといった方法)を取り付けるほうが望ましいが、親会社による保証の場合は、中国法上の対外担保制度の適用対象になるため、中国外為の管理当局の事前の認可及び登記手続が必要となる点にご注意いただきたい。この他には販売商品に対して所有権留保や集合物譲渡担保、転売先への売掛債権担保等々も考えられるが、これはいずれも理論上の議論に留まっており、実務上はまだ定着していない。支払遅延を抑制するために契約書の中に是非、遅延損害金の定めを入れる方が良い。

②「契約解除のパターンについては、主に即時の解除、催告後解除と出荷の停止との3つがある。特に、買主が支払遅延する、あるいは支払が遅延するおそれがある場合に、売主は出荷義務を履行する必要はなく、契約解除できる旨の規定を入れるほうが望ましい。

- ③「品質保証条項を定めるポイントは主に二つある。一つは品質基準をなるべく明確にすること。もう一つは売主の保証責任をなるべく限定するということである。
- ④「中国法における特殊な点(送金手続、対外担保の登記、そして事前の許認可、あるいは抵当権設定の登記、動産の担保の登記等々)は少なくないが、特に送金に関する手続が複雑で、わかりにくいという点が挙げられる。私どもで経験した事例(取引スキームを事前に確認せずに開始してしまったため、売掛代金がなかなか送金できず、予想以上時間がかかった。その間、相手方の経営状況が法的代表者の刑事事件の発覚で急に悪化し、結果、代金の回収が不能となったケース)からすれば、契約を締結する前に中国法に特殊な制度や規定がないかを調査することがとても重要といえる。
- 契約が有効に締結されているかどうかについては、署名者の代表権限の有無を確認することと、署名のほかに会社の社印が捺印されているかどうかをチェックすることがポイントである。
 - 契約が締結されたあとにおいても、状況に応じて早く対応策を打つことができるようにするために、取引先の業務や財務状況に関する情報の収集を継続する方が良い。

トラブルが発生した後にどう対応したらいいのか。紛争解決の方法は交渉による解決、訴訟、仲裁の三つになると考える。

交渉による解決では、中国民事訴訟法上の訴訟の時効と時効の中断という概念に注意する必要がある。訴訟時効に関しては、売買取引は通常 2 年、国際貿易取引の場合は 4 年、製品品質責任は 2 年ということである。また中国の民事訴訟法によれば債権者が債務者に対して権利を主張することによって時効を中断することができると規定されているので、交渉の段階で、訴訟時効の中断をさせるために督促状の文言や送達の方法などを慎重に検討する必要がある。

品質クレームを受けた場合は消費者・マスメディア対応に特に留意する必要がある。(ご参考：中国の製品品質法によれば製造者及び販売者は製品の品質について責任を負うとされている。そして消費者保護法も似たような規定で、つまり生産者、販売者、サービスの提供者は製品の品質について責任を負うと定められている。また、2002 年中国の最高人民法院が司法解釈を出した結果、現在は商品に企業名称や商標が表記されている者、つまり外国の製造メーカーも、上記の「製造者」あるいは「生産者」に含まれることは明確となり、外国の製造メーカーが中国の PL 訴訟の被告にされることは増えてきている。)

交渉でなかなかまとまらない場合は、最終的にやはり法的手段で解決するしかない。契約段階で紛争解決手段(裁判か仲裁)について合意しておく必要がある。ご注意いただきたいのは、日本と中国の間では判決の相互承認・執行に関する条約はまだ結んでいないため、お互いに判決の執行ができないという点である。従って、実際の日中間での紛争解決事項は、仲裁を選ぶケースが多い。

仲裁を選んだ場合は、仲裁機関を明確に契約の中に記載する必要がある。中国で仲裁す

る場合は、中国国際経済貿易仲裁委員会(CIETAC)で、日本で仲裁する場合は、日本商事仲裁協会で仲裁するという定め方が勿論よくあることであるが、被申立人の所在地で仲裁する規定(つまり中国企業を被申立人にした場合に CIETAC で、日本企業を被申立人にした場合に商事仲裁協会で仲裁すること)も可能である。この他には香港、シンガポールなど第三者を仲裁機関とする例もある。

もし中国で裁判又は仲裁になったら、いずれの場合も訴状や申立書送達から迅速な対応が必要となる。従って、日常の管理、つまり取引に関連する書類の保管や整理が大切である。

以上、契約書の作成と締結を慎重にすることと、契約書のほかに期間中の管理及びトラブル発生したあとの対応において、重要な連絡事項や交渉事項などを常に書面に落とすことはとても重要である。これは対中取引におけるリスク管理に関するもっとも有効な方法と言えるだろう。

以 上

「中国進出の日台企業提携の将来性と法的リスク対応」

劉志鵬

台湾 フォルモサン・ブラザーズ法律事務所所長(代表パートナー弁護士)

中国は、2004 年に日本を抜き、アメリカ、ドイツについて世界で三番目の「貿易大国」となりましたが、その裏には従来から台湾企業が果たしてきた大きな役割の存在が指摘できます。

台湾企業は、言語、風習、文化等の面から、他の国の企業よりも中国市場に早く溶け込める長所を持っていますが、その一方で中台の政治問題、ブランド力の欠如、先端技術力の不足等の問題も併有しています。他方、日本企業は、ブランド力や先端技術力を有し、70 年代末期から中国市場に進出し始め、90 年代以降、その投資規模を急速に拡大させてきましたが、未だにその成果が充分にあげられず、苦戦している企業も少なくないようです。このような双方が抱える事情を背景として、日台企業が共に提携し、如何にお互いの長所を生かしながら、中国市場への投資において Win-Win の成果を勝ち取ることができるかは、今や一つの大きな話題にもなっています。

台湾と日本は、これまでの歴史的な背景事情や影響もあり、長い間友好的な関係を保ってきました。そのことは、台湾において、街中のあちこちに日本植民地時代の建物が大切に保存されていること、科学特区に数多くの日本企業が進出していること、南北の大動脈となる台湾高速鉄道幹線に日本の新幹線システムが導入されたこと等からも、容易に窺えます。こうしたことから、台湾企業は、一般的に他の国の企業と比べて、日本企業と提携しやすい素地および基盤を有していると考えられます。

本報告は、以上のような観点に基づき、中国における台湾企業の活躍の一方での弱点、日本企業の対中投資意欲の高まりの一方での苦戦、および日台企業の相互補完の可能性と必要性とを明らかにした上で、中国市場への進出を目指す日本企業の皆様に、幾つかの検討案を提供しようとするものです。

まず、その一つが日台提携モデルの構築案です。本報告では、日台企業の提携実例を基にして、租税対策、投資の安全性、台湾法令による保障等の面から分析を行い、大きく四つの提携モデルを提示いたしました。これらは、台湾企業との提携に関心を持つ日本企業の皆様にとって、具体的なプランを策定する上での一助になるのではないかと考えます。

また、本報告では、日台提携において特に注意すべき事項や関連法令、台湾の法律事務所により提供が可能なリーガルサービスの内容、提携に係る紛争を解決する際の仲裁又は裁判に関する注意事項等についても、簡潔に紹介いたしました。台湾企業との提携を検討及び実行される日本企業の皆様にとりまして、提携前から提携後にいたる各段階での契約書の作成、当事者間での交渉、紛争解決手法の選択等に、ご参考資料としてお役立ていただければ、幸甚でございます。

以 上