

**I. 強いビジネスモデルを作る法的戦略**

ーベンチャー・新規ビジネスにおける事業構築ー

II. 日本企業に求められる「責任あるサプライチェーン」

ー2016年から本格適用される英国現代奴隷法等の欧米各国の規制動向についてー

2016年
7月号**I. 強いビジネスモデルを作る法的戦略**

ーベンチャー・新規ビジネスにおける事業構築ー

執筆者:水島 淳、仁木 覚志

1. はじめに

我が国において歴史上何度目かのスタートアップブームが到来し、ベンチャー企業への投資は過去に類を見ない規模になっています。その中で、全く新しいタイプの製品やサービス、ビジネスモデルを擁するベンチャー企業が続々と出現しています。また、大企業においても、自社内で、あるいは、オープンイノベーションのアプローチによって、これまで以上に新規事業開発に注力している企業が増加しています。

このような流れの背景には様々な要因があると思われませんが、その中でも最も重要なものとして、①技術の発展に伴ってこれまでなかった形での製品やサービスの提供が可能となったこと、及び、②リーン・スタートアップに代表される、より新たな事業開発プロセスの普及や市場ニーズの多様化に伴ってゲームチェンジャーと呼ばれるような製品やサービス、ビジネスが生まれる速度や頻度が上がり、個々のビジネスの事業サイクルが短期化していることが挙げられると思います。

これらの背景事情は、今後の製品やサービスの開発、販売やマーケティングのあり方のみならず、企業のビジネスモデル構築における法的戦略に対しても重要な示唆を含んでいます。

まず、①これまでなかった形でのビジネスは、往々にして単純にモノを仕入れて売る、サービスを自社内あるいは外部委託により開発して顧客から使用料を得るという形ではないハイブリッドな付加価値の提供やサプライチェーンとの協業を伴いますが、そういったビジネスに単純な販売契約やサービス提供契約を用いてしまうと、実際の付加価値に見合った収益を把握できず、あるいは、サプライチェーンの各層間の収益分配が不公平となってしまう可能性が生じます。

また、②より短期になる事業サイクルの中で、他社の迂回技術や類似サービスの追従を許さず、自社の市場におけるポジションを維持し、少しでも自社のビジネスを長期的に持続可能なものとしていくためには、知的財産権や許認可といった競争力維持の施策をこれまで以上に戦略的かつ有効に活用する必要があるといえます。

このような状況の下、強いビジネスモデルの構築のためには、製品やサービスの向上、商流の把握といった純粋なビジネス施

本ニュースレターは法的助言を目的とするものではなく、個別の案件については当該案件の個別の状況に応じ、日本法又は現地法弁護士の適切な助言を求めて頂く必要があります。また、本稿に記載の見解は執筆担当者の個人的見解であり、当事務所又は当事務所のクライアントの見解ではありません。

本ニュースレターに関する一般的なお問い合わせは、下記までご連絡ください。

西村あさひ法律事務所 広報室 (Tel: 03-6250-6201 E-mail: newsletter@jurists.co.jp)

策に加え、法的な施策をより戦略的に活用していく重要性が高まっているといえるのではないかと思います。

そこで本稿では、ベンチャー企業や大企業の新規事業開発において新たにビジネスモデルを構築する際の法的戦略のポイントのごく一部を検討したいと思います。

2. 適正収益確保のための取引枠組の設計

事業上の収益は、当該事業がもたらす付加価値に即したものであるべきです。そのような付加価値への対価の検討において最も重要なのはもちろん数値としての料金や料率ですが、ハイブリッドな事業構造及び付加価値の提供を伴うビジネスの場合、それに加えて別の戦略的視点が必要となります。

単純に注文どおりのモノやサービスを売るという形ではないハイブリッドな事業構造及び付加価値の提供を伴うビジネスには、典型的な取引（たとえば販売契約やサービス提供契約）で提供される価値を超えた別の付加価値が存在するものといえます。しかし、そのような追加的な付加価値の対価を、典型的取引での対価の枠組（製品の価格やサービスの使用料）の中での上乗せの形で設定することは、各業界におけるマージンの水準や価格水準との整合性の観点から交渉上困難であることもあり得、その場合、結果的にそのビジネスにおいて、提供する付加価値に見合った十分な対価を得られなくなってしまうおそれがあります。

また、典型的取引の対価の枠組にそういった別タイプの付加価値を上乗せする場合、当該別タイプの付加価値についても典型的な取引に関する契約条項が適用されることとなりますが、そのような契約条項の適用が実態に照らして不適切あるいは不公平である場合もあります。

たとえば、相手方の最終製品の開発に際して一定のサービスを提供する事業において、純粋な開発サービスに加え、市場のニーズの掘り下げなどを通じた新規ユースケースやターゲット市場の分析・提案も行うような場合には、当該サービス提供者は単純な開発業務受託の機能のみならず、プロダクト開発機能、ひいては、事業構築自体の一端を担っているものといえます。また、情報の蓄積に基づく仕様に対する改善提案を行うことなどがサービスの一部に組み込まれているような場合には、開発業務受託に加えて、ある種の技術支援サービスの提供も行っているとみるのが公平である場合もあります。さらに、それ自体で完結する一つのプロダクトとしてのシステムを提供する事業でも、実態としてシステムの提供のみならず、データの管理や分析のサポートが行なわれ、それが相手方に対する重要な付加価値の一部を構成しているというような場合もあります。

このような場合、単純な開発受託、静的なシステム提供以上の付加価値を提供しているにもかかわらず、当事者間において取引枠組を単純な開発受託やシステム提供取引と位置付けてしまうと、業界水準の開発委託マージンやシステム使用料に引きずられ、本来提供している付加価値に見合った対価を獲得する交渉が難航するおそれがあります。

しかし、開発受託やシステム提供という典型的な枠組でないハイブリッドな枠組を提案し、典型的取引における対価の枠組に加えて別途の対価の枠組（たとえば、開発委託取引に加えての技術支援委託取引）を合意するよう交渉した場合には、よりスムーズに提供する付加価値に見合った価値の把握を実現することができることもあります。

以上のとおり、およそ取引契約については、損害賠償などの法的リスクの回避や独占取引義務や最低量購入義務などの法的負担のインパクトを検討することが不可欠であることはいうまでもありませんが、ハイブリッドな付加価値を提供するビジネスにおいては、さらに進んで、取引枠組自体の設計についての戦略が長期的な当該事業の収益力を大きく左右し得ます。

そのため、新規事業について強いビジネスモデルを構築するためには、料金や料率の検討に先立ち、大局的な観点から法的な取引枠組の設計を行い、交渉するという戦略的視点が重要であるといえます。

3. 差別化要因確立を超えた知的財産権の効用の最大化

自社事業に不可欠な技術等に関する知的財産権の確保は最も典型的なビジネスの差別化要因の一つです。自らの製品、サービス（またはビジネスプロセス）について、競合他社をより広い範囲で牽制できるよう知的財産権の権利範囲を設計し、適切な権利化を行っていくことは自社の競争力の確保のため非常に重要であるといえます。

しかし、ビジネスにおいて知的財産権を最大限に活用するには、受動的にときどきに発生した技術等を権利化することからさらに進んで、以下の2つの戦略的視点からの検討が重要であると思われます。

まず1点目として、明確な知財戦略の設定の視点が挙げられます。

冒頭でも触れましたが、特に先端技術分野では製品やサービスのライフサイクルが短期化する中、自社の競争優位性の維持のためには次々に新たな技術を生み出す必要があり、企業間の技術開発競争はますます激化しています。このような競争環境下において、自社の技術開発のスピードを非連続的に加速させるために、自社で行う研究開発の対象を特定のテーマに絞り込んで開発リソースを集中し、その他の領域においては積極的に他社の技術を導入するというオープンイノベーションのアプローチを採用する会社が近年増加しています。

しかし、明確な知財戦略を設定しないままにこのようなアプローチを採用すると、将来のサプライチェーンの中での自社のポジショニングを見通すことが難しく、結果的に競争力の源泉となる知的財産権を他社におさえられてしまうということになりかねません。

したがって、法的な観点から複数のビジネスモデルを分析し、いかに有効に知的財産権を確保していくかの知財戦略を早期の段階から明確に構築することが極めて重要と思われます。

さらに2点目として、知的財産権の効用の最大化のためには、知的財産権の確保に止まらず、それを積極的に行使し、またそのような姿勢を明示することが不可欠です。

一般に、特許権はベンチャー企業にとっては諸刃の剣であると言われる。この言葉の意味するところは、特許権は権利を保有しているだけでは権利を侵害する者に対して何の即時的な効果もないという点にあります。すなわち、仮に権利化された特許につき第三者による侵害が発生したとしても、当局が自主的に取締りを行うことはなく、特許権保有者が救済(侵害行為の停止や損害賠償請求)を得るためには、自身による特許権の行使、すなわち、ライセンス交渉や訴訟の提起が必要となります。しかし、多くの場合、早期のステージにあるベンチャー企業はそういった交渉や訴訟を長期間にわたり遂行するだけの体力(財務力や事業サイクルにおける時間的猶予)がありません。そのため、特許権という「刀」を持ってはいても、その刀を抜くことができないという状態に陥りかねません。

さらに、特許出願を行うとその内容が広く一般に公開されるため、場合によっては、特許出願によって本来開示する必要のなかった知見を競合他社に与えることになり、刀が抜けないばかりか逆に自社の競争力を傷つけることになってしまうおそれがあります。

同様のことは大企業にも当てはまります。上記のような交渉や訴訟に耐え得る企業体力を持つ会社であっても、こういった手段を用いることに過度に謙抑的であれば、同様に特許権の効用を最大化することができません。

このように、知財戦略は、知的財産権の戦略的確保という差別化要因確立の部分だけでは完成せず、実際の知的財産権の行使までも戦略的にとらえて、初めてビジネスを持続可能にするためのツールとして最大限機能するものといえます。そして、そのためには、積極的かつ継続的に他社の知的財産権の調査を行い、タイミングや方法論を戦略的に精査しつつ、ライセンス交渉や、場合によっては訴訟の提起など、しかるべき方策を主体的に執ること、また、牽制の観点から平時からそういう姿勢を明示していくことが重要になります。

たとえば、過去の報道では、グーグルやアップルにおいて、ある年におけるリーガルコストの金額が同じ年の年間の研究開発費の金額よりも高額であったと報じられています¹。研究開発を武器に製品やサービスの質をもって競争上の優位を確立している印象の強い両社だけに、このような事実はある意味直観に反するところがあるかもしれません。その背景としては米国における訴訟コストの増大などがあるといわれており、そういった世界が理想的な世界であるかどうかは疑問ですが、一方で、多くの事業領域で世界最大規模の市場である米国において、リーディングカンパニーというべき企業が製品やサービスの質の向上に取り組むのみならず、そういった法的施策を積極的に行っているというのは否定できない事実です。

このように、主体的な知的財産権の行使及びその姿勢の明示は知財戦略の不可欠の要素であり、そういった施策も自社のビジネスモデル強化のためには極めて重要であると思われます。

¹ Charles Duhigg and Steve Lohr, *The Patent, Used as a Sword*, in the New York Times (October 7, 2012) (<http://www.nytimes.com/2012/10/08/technology/patent-wars-among-tech-giants-can-stifle-competition.html?pagewanted=all&r=0> において閲覧可能)

4. 流動化する法規制の中での非市場戦略

新しいタイプのビジネスはその定義からして従来の事業モデルを非連続的に変更するものであり、そのビジネスが規制業種分野に属する事業の場合には、事業モデルの根本に関して参照すべき前例が存在せず、あるいは、そもそもそのような事業態様を既存の法制度が想定していないというケースも多く、既存の法規制や規制実務上の取扱いが事業の大きなハードルとなってしまうことが多々あります。

しかし、見方によっては、そういった厳格な規制の存在はビジネス阻害要因ではなく、逆に事業機会ととらえることもできる場所です。

まず、厳格な規制の存在は、不誠実な行動を取るプレイヤーの存在による市場全体の信用の低下の防止として機能し得、特に新しい市場を狙っていく場合には市場自体の成長スピードを維持するという意味で有益であるといえます。

そしてさらに重要なのは、許認可の必要性や厳格な規制の存在は、他社にとっても参入障壁を構成するため、一度許認可を取得し(かつ維持し)、規制に沿った事業モデルを構築することができれば、そのこと自体をもって自らのビジネスを差別化し、競争上の優位を確立することができるという点です。

したがって、厳格な規制に直面した場合でも、その存在を受動的に事業構築への負担として位置付けるのではなく、その存在を前提として戦略的に事業モデルの構築を行うことで、逆に強いビジネスモデルを構築することができる可能性があります。

その観点からは、具体的には、まず規制が保護する対象者・権利内容(いわゆる保護法益)を十分に分析し理解し、その上で、可能な限りアナロジーとしての既存事例を調査し、かつ、個々の法令や規制に適合的な形になるよう事業内容を設計することが非常に重要になります。それをもって主体的かつ継続的に当局とのコミュニケーションを図っていくこととなります。

また、さらに能動的アクションとして、現行の規制がどうしてもボトルネックになってしまう場合には、そもそもの法令や規制自体の変更を求めていく、すなわち、ロビイング活動を行っていくことも強いビジネスを構築する上での選択肢として持っておくべきであると思います。

ロビイング活動は非市場戦略と呼ばれる戦略のもっとも重要なもののひとつです。いわゆる一般的イメージにおける「陳情」とは異なり、社会状況・技術状況の変化に即した新たな公平な規制のあり方を論理的に当局に対して提案していく作業です。具体的には、現在の社会状況や技術状況を十分に分析し、自社が目指す行為や事業内容に関して、現行法令上は形式的に違反を構成するものの、実態として当該法令の保護法益を害するものではない(あるいは別途の方法で保護法益の侵害の懸念を除去することができる)というロジックを構築し、当局に対して提案を行い、また、関係者間での建設的な議論を促進するような活動を行います。

近年、多くの事業領域において、技術の発展や市場のニーズの変化に対する当局の理解や積極支援の姿勢が高まってきており、それに伴って法規制がこれまで以上に柔軟に変化しつつあります。また、冒頭に述べた事業サイクルの高速化の現象は、法制度という意味では過去の事業モデルを前提に作られた法規制が陳腐化するサイクルの短期化を意味するため、その観点からも法規制が従来よりも流動的となっているといえる分野も多く存在するものと思われます。

このように、法規制の動向自体が柔軟かつ流動的になってきている中、ロビイングの施策の有効的活用も強いビジネスモデルの構築のための選択肢としての重要度を増しているものといえます。

5. まとめ

以上、いくつかの視点を検討しました。もちろん、これらを過度に一般化することはできず、実際のビジネスモデルの構築にあたっては、具体的なビジネスの内容をやそれを取り巻く環境によって様々な設計や施策の可能性があり得、また、本稿で述べた以外の様々な法的施策も存在し、その中で個別具体的に最適解を探っていく必要があります。

ただ、冒頭に述べたような社会状況の下、ビジネスモデルの構築にあたって従来特にクリエイティビティが求められなかった部分や、所与の前提とせざるを得なかった部分の中で改めて見直す価値がある部分が多くなっていることは間違いないと思われます。

今後も刻々変化するビジネス環境の中で採り得る法的戦略を検討し、ご提案申し上げ、様々な企業の皆様の強いビジネスモデルの構築をサポートさせていただけることを願って止みません。



みずしま あつし

水島 淳

西村あさひ法律事務所 パートナー 弁護士

a_mizushima@jurists.co.jp

国内外の企業・スタートアップの戦略的アクションの実行戦略のデザインをサポート(M&A、事業提携、国際展開、資金調達、新規ビジネス構築、IP 戦略等)。2012 年から 2014 年まで米国シリコンバレーにてハードウェアベンチャーWHILL, Inc. の設立メンバーを務め、事業運営・2 ラウンド約 15 億円の資金調達を実行。また、米国コロラド州のスタートアップインキュベーターBoomtown Accelerator にてメンターを、また、宇宙ビジネス促進のための団体 Spacetide にて運営委員を務める(現職)。M&A 等に関する執筆多数。2004 年東京大学法学部第一類卒業(LL.B.)、2013 年スタンフォード大学ビジネススクール卒業(MBA)。



にき さとし

仁木 覚志

西村あさひ法律事務所 弁護士

s_niki@jurists.co.jp

情報通信、医療、航空宇宙など先端技術にかかわる M&A、事業提携、訴訟、IP 戦略等に広くサポート。1994 年から 2001 年までエンジニアとして石川島播磨重工業株式会社(現・株式会社 IHI)にて航空機エンジン等の開発に従事。また、2006 年から 2014 年までパナソニック株式会社の知的財産権部門において、全社の M&A 案件を担当。1994 年大阪大学工学部卒。

II. 日本企業に求められる「責任あるサプライチェーン」

—2016 年から本格適用される英国現代奴隷法等の欧米各国の規制動向について—

執筆者:石崎 泰哲、安井 桂大

1. はじめに

多くの日本企業が海外展開を本格化している中、近年、欧米各国において「責任あるサプライチェーン」の実現へ向けた法規制の動きが相次いでおり、昨年 10 月に日本を含む参加 12 カ国によって大筋合意された環太平洋パートナーシップ協定(TPP)の将来の施行も見据え、今後さらに事業展開がグローバル化していくことが予想される日本企業にとって、これらの法規制に適切に対応していくことが重要な課題となっています。そこで、本稿では、本年から本格適用される英国現代奴隷法を中心に、近年の欧米各国の規制動向についてご紹介いたします。

2. 英国現代奴隷法の概要

英国において、昨年、Modern Slavery Act 2015(以下「現代奴隷法」といいます。)が制定されました。現代奴隷法は、英国内で事業を行う一定の企業を対象に、自社の事業及びサプライチェーンにおいて奴隷労働(後記 2.(2)で述べるとおり、隷属労働や強制労働を含む広い概念として用いられています。)及び人身取引が発生しないことを確保するために企業がとった措置等について、報告書の作成及び開示を行うことを義務付けています(現代奴隷法 54 条)。同法については、関連する規則として The Modern Slavery Act 2015 (Transparency in Supply Chains) Regulations 2015(以下「現代奴隷規則」といいます。)が制定されています。また、具体的な対応方法等を示した実務指針として、英国当局により Transparency in Supply Chains etc. A practical guide(以下「現代奴隷法実務指針」といいます。)が併せて策定されており、同法への対応にあたって重要な実務的指針を示しています。

報告書の作成及び開示は、2016 年 3 月 31 日以降に会計年度が終了する対象企業において、合理的に可能な限り速やかに前会計年度中にとった措置等について行うことが求められており、実務的には毎会計年度末から 6 ヶ月以内の開示が奨励されています(現代奴隷法実務指針 6.2 項、6.4 項、8.4 項)。このことから、本年から適用対象となる企業においては、9 月末までには報告書を作成し、開示することが求められることになります。

以下、現代奴隷法の概要についてご説明します。

(1) 現代奴隷法の適用対象となる企業

現代奴隷法の適用対象となる商業組織(“Commercial Organization”(以下「適用対象企業」といいます。))の要件は、以下のとおりです。これらの全ての要件に該当する場合には、当該企業は現代奴隷法の適用対象企業となります(現代奴隷法 54 条 2 項、12 項、現代奴隷規則 2 条)。

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> (i) 法人又は組合であること (ii) 英国内で事業の全部又は一部を行っていること (iii) 商品又はサービスを提供していること (iv) 年間 3,600 万ポンド以上の売上高を上げていること |
|--|

上記の各要件のうち、(i)の要件については、法人又は組合の設立地は問わないものとされているため、英国において設立された子会社等だけでなく、日本を含む英国以外の国で設立された企業についても、要件に該当します。したがって、英国に子会社を持たない日本企業も該当する可能性があるという点に留意が必要となります。

適用対象企業に該当するか否かを判断する際に最も重要なポイントとなる(ii)の要件は、必ずしも明確にその該当性を判断できない場合も多いと考えられます。現代奴隷法実務指針によれば、個別事案における具体的な事実関係に則して、最終的には英国の裁判所によってコンセンサスの観点から該当性が判断され、当該判断に際しては、英国における明白な事業実態(“Demonstrable Business Presence”)の存否が基準になるものとされています(現代奴隷法実務指針 3.5 項乃至 3.8 項)。

なお、各要件については、グループ会社においても、それぞれの会社ごとに個別に該当性を検討すべきものとされています(現代奴隷法実務指針 3.11 項)。そこで、例えば(ii)の要件に関していえば、子会社は親会社及び他のグループ会社とは完全に独立して活動し得ると考えられることから、英国に子会社を有している場合でも、当該英国子会社は本要件に該当することになると考えられるものの、英国に子会社を有しているという事実それ自体は、親会社が英国内において事業を行っていることを意味するものではなく、親会社において別途に英国内で事業活動を行っている等の事情がない限り、親会社においては本要件には該当しないこととなります。

また、もう一つポイントとなる(iv)の要件については、適用対象企業となり得る企業自身の売上高のみならず、その子会社(英国外で設立又は運営される子会社を含みます。)の売上高も含めて計算されるものとされています(現代奴隷規則 3 条 1 項、現代奴隷法実務指針 3.2 項、Annex C)。なお、ここでいう売上高とは、業者間割引(“Trade Discounts”)及び付加価値税その他の諸税を除いた金額を意味します(現代奴隷規則 3 条 2 項)。

(2) 報告書の作成及び開示義務

適用対象企業は、以下の内容について報告書を作成し、開示する義務を負うものとされています(現代奴隷法 54 条 4 項)。

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> (i) 自社の事業及びサプライチェーンにおいて、奴隷労働並びに人身取引が発生しないことを確保するために前会計年度中にとった措置、又は、 (ii) そのような措置をとらなかったこと |
|--|

ここでいう「奴隷労働」(“Slavery”)には、①あたかも使用者に所有されているかのように自由を奪われた中で労働させられている典型的な奴隷労働状態のほか、②第三者の財産に帰属して生活することを自力では変更不可能な状態で継続し、実質的に強制された環境で労働させられている隷属労働(“Servitude”)状態、さらには、③任意ではなく、暴力その他一定のペナルティの下で労働を強制されている強制労働(“Forced or Compulsory Labour”)状態を含むものとされています。また、「人身取引」(“Human Trafficking”)は、搾取する目的で人身の移動を伴う取引やアレンジを行うことをいうものとされています(現代奴隷法 1 条乃至 4 条、現代奴隷法実務指針 Annex A)。

日本企業においても、自社の事業及びサプライチェーンにおいて「奴隷労働」や「人身取引」が発生していないか、十分に注意す

する必要があります。日本においても、政府による外国人技能実習制度について、実習期間の途中で帰国されてしまうことを防ぐために、雇用主において過剰な手数料や保証金、罰則等を課す契約を実習生との間で締結したり、実習生のパスポートやその他の身分証明書を取り上げ、実質的に実習生の移動を制限するといった対応がなされているケースについて、強制労働に該当するとして NGO や米国政府から懸念が示されているなど²、日本国内のサプライチェーンといえども、強制労働が問題となるケースがあることについて十分意識することが重要となります。

また、現代奴隷法においては、「サプライチェーン」の範囲が限定されておらず、子会社等のみならず、英国内外で事業活動を行う直接・間接の取引先まで対象に含まれるため、サプライチェーンがグローバル化・多層化している企業においては、特に留意が必要です。

(3) 報告書に記載すべき内容

現代奴隷法において報告書に記載することが義務付けられている内容は前記(2)記載のとおりですが、報告書のより具体的な内容としては、以下の情報が含まれ得るものとされています(現代奴隷法 54 条 5 項、現代奴隷法実務指針 Annex E)。

- (i) 組織の構造、事業及びサプライチェーン
- (ii) 奴隷労働及び人身取引に関するポリシー
- (iii) 事業及びサプライチェーンにおける奴隷労働及び人身取引に関するデューデリジェンスのプロセス
- (iv) 事業及びサプライチェーンにおける奴隷労働及び人身取引に関するリスクの所在、並びに当該リスクの評価及び管理を行うためにとった措置
- (v) 適切と考えられる業績評価指標によって測られた、事業及びサプライチェーンにおいて奴隷労働及び人身取引が発生していないことを確保するための措置の有効性
- (vi) 従業員に対する奴隷労働及び人身取引に関するトレーニング

上記(i)乃至(vi)の各項目は、あくまでも例示として掲げられているものですが、現代奴隷法上に明記されていることから、実務上はこれらの項目をカバーするかたちで報告書を開示することがスタンダードな対応となると考えられ、既に開示を行っている企業の報告書も、これらの内容が意識された構成になっています。

上記(iii)は、いわゆる人権デューデリジェンスの実施を想定したものです。具体的には、まずは自社のサプライチェーンを踏まえて奴隷労働や人身取引といった問題が発生する可能性のある場所(国や工場等)を特定した上で、特定された場所について実際にアンケートや現地訪問等による調査を実施し、問題が発見された場合には対応策を検討・実施する、さらには必要に応じて他にも同じようなリスクが想定される場所において同様の防止策を実施する、といったプロセスを実施することが考えられます³。

(4) 報告書の開示方法

適用対象企業がウェブサイトを有する場合には、ウェブサイト上で報告書の内容について開示を行わなければならないと、また、ウェブサイトの目立つ場所に“Modern Slavery Act Transparency Statement”といったリンクを設置しなければならないものとされています(現代奴隷法 54 条 7 項、現代奴隷法実務指針 8.1 項、8.3 項)。他方、適用対象企業がウェブサイトを持っていない場合には、書面による申請を受けてから 30 日以内に報告書の写しを交付しなければなりません(現代奴隷法 54 条 8 項)。

また、報告書の作成に際しては、シンプルかつ分かりやすい表現で関連するポイントを全てカバーすること等が求められており、報告書の作成は英語で行う必要があるものとされています(現代奴隷法実務指針 4.1 項、4.2 項)。なお、グループ会社の中で親

² 米国国務省人身取引監視対策部「2015 年人身売買報告書(日本に関する部分)」(<http://japanese.japan.usembassy.gov/j/p/tpj-20150827-01.html>[2016 年 7 月 15 日最終閲覧])参照。

³ 企業が人権デューデリジェンスに取り組む意義については、安井桂大「今、企業が取り組むべき『人権デュー・デリジェンス』〜リスク管理、そしてロビイングによるルール形成を見据えた攻めの企業戦略として〜」法と経済のジャーナル Asahi Judiciary (<http://judiciary.asahi.com/outlook/2015041400001.html>[2016 年 7 月 15 日最終閲覧])参照。

会社と子会社がともに報告書を作成する必要がある場合には、それぞれが別個に報告書を作成する際に必要となる事項をカバーした共通の報告書の一つを作成することでもよいとされています(現代奴隷法実務指針 3.4 項)。

(5) 報告書作成の手続

報告書の内容については、適用対象企業の上層部における承認及び署名が求められており、法人の場合には、取締役会又はそれに類する会議体による承認に加え、取締役又はそれに類する役員等の署名が必要とされています(現代奴隷法 54 条 6 項 (a))。

(6) 義務違反の場合のペナルティ等

適用対象企業が現代奴隷法上求められる報告書の作成又は開示を怠った場合には、英国内務相は、英国の高等法院に対し、現代奴隷法の遵守を求める強制履行命令(“Injunction”)を出すよう申し立てることができるものとされており(現代奴隷法 54 条 11 項)、日本企業を含む英国外の企業も、当該命令を受ける可能性があります。そして、仮に適用対象企業が同命令に従わなかった場合には、法定侮辱罪として罰金刑(上限なし)に処される可能性があります(現代奴隷法実務指針 2.6 項)。

また、近年は、NGO 等が企業の開示した報告書の内容を精査する動きが出てきており、報告書の内容が不正確又は不十分である場合には、NGO 等から指摘を受け、後記 3.でも述べるとおり、場合によっては訴訟等を提起される可能性も否定できないものと考えられます。

3. 米国カリフォルニア州サプライチェーン透明法と米国連邦法の動き

米国カリフォルニア州においても、2012 年、California Transparency in Supply Chains Act of 2010(以下「サプライチェーン透明法」といいます。)が施行されています。同法は、企業のサプライチェーン規制に関する法規制の先駆けであり、英国現代奴隷法のモデルになったともいわれています。

要件等について異なる点はあるものの、規制内容は英国現代奴隷法と多くの部分で共通又は類似しており、カリフォルニア州で事業を行う一定の企業を対象に、サプライチェーンにおいて奴隷労働及び人身取引に関するリスク評価・対応のための監査等を実施し、また、直接のサプライヤーに対して製品に使われている原材料が奴隷労働及び人身取引に関する法令を遵守したものであることの証明を義務付けることや、社内で役員や従業員向けのトレーニングを行うこと等の実施の有無・程度をウェブサイト等で開示することを義務付けています(サプライチェーン透明法 3 条、改正カリフォルニア州民法 1714.43 条)。

注目されるのは、カリフォルニア州において、サプライチェーン透明法に基づく開示が不正確であることを根拠に、企業に対してクラスアクション(集団訴訟)が提起されていることです。具体的には、昨年、アメリカの大手小売企業であるコストコのサプライチェーンを構成するタイの水産会社が、人身売買で得た労働力を劣悪な環境下で働かせることによってエビを採取していたことが判明し、カリフォルニア州に居住する消費者から虚偽の開示によって被った損害の賠償を求めるクラスアクションが起こされています⁴。また、アメリカの大手食品企業であるネスレに対しても、同社が製造販売するキャットフードの原料である魚がタイにおける奴隷労働者により捕獲されたものであるにもかかわらず当該事実が開示されていない等として、消費者からクラスアクションが提起されています⁵。

なお、現在、米国の連邦議会では、1934 年証券取引所法を改正し、世界規模での総収入が年間 1 億ドルを超える登録証券の発行者に対して、年次報告書において自社のサプライチェーンにおける強制労働、奴隷労働、人身取引及び児童労働に関する状況と対策等について開示を行うことを義務付ける法案(Business Supply Chain Transparency on Trafficking and Slavery Act of 2015)⁶が審議に付されており、サプライチェーン透明法と同様の規制が連邦レベルでも設けられる可能性があります。

⁴ Sud v. Costco Wholesale Corp., et al. (3:2015cv03783, U.S. District Court for the Northern District of California)。

⁵ Barber, et al. v. Nestle USA Inc., et al., (8:2015cv01364, U.S. District Court for the Central District of California, Southern Division)。

⁶ 法案の内容については、<https://www.congress.gov/bill/114th-congress/house-bill/3226/text>[2016 年 7 月 15 日最終閲覧]参照。

4. その他の国における規制動向

フランスでも、現在、企業のサプライチェーン規制を図る立法の動きがあります。具体的には、フランスで 5000 人超の従業員を有するか、全世界で 10,000 人超の従業員を直接の指揮下においているフランス企業に対して、自社及びサプライチェーンの事業活動を対象に人権や環境等への影響に関するデューディリジェンスを実施し、リスクの軽減を図る対応についての計画を作成し報告することを義務付ける法案が既に下院を通過し、上院で審議されています。同法案では、2016 年 12 月末までに最初の報告を行うことが要求されており、義務違反を犯した企業に対しては、1,000 万ユーロを上限とする罰金を課すことも想定されています。

また、スイスでは、77 の NGO 団体が主導して、国民投票による憲法改正によって、スイス企業が国際的な人権や環境に関する基準を遵守し、適切なデューディリジェンスを実施すること等の規定を追加することを目指す住民発議運動が実施されており、本年 4 月までに必要な署名数に到達したため、その実現可能性が高まっています⁷。

5. まとめ

本稿では、「責任あるサプライチェーン」の実現へ向けた近年における欧米各国の規制動向をご紹介します。これらの規制は、いずれも現地で事業を展開する日本企業にも適用される可能性があるため、事業展開をグローバル化している日本企業にとっても対応が急務であるといえます。

他方で、規制内容に若干の差異はあるものの、各規制はいずれも「責任あるサプライチェーン」の実現を目指すものであり、そのために企業に対して求められる対応も、サプライチェーンに対する適切なデューディリジェンスの実施など共通する部分が多いと考えられるため、グローバルに事業を展開する日本企業は、グループ全体でこれらの取組みを強化することで、効率的に(将来に導入される可能性があるものも含めた)各規制に対応していくことを検討すべきものと思われます。



いしざき やすのり
石崎 泰哲

西村あさひ法律事務所 弁護士

y.ishizaki@jurists.co.jp

2006 年弁護士登録。2014 年南カリフォルニア大学ロースクール卒業(LL.M.)。企業組織再編・提携案件を中心としたコーポレート業務全般を手がける。



やすい けいた
安井 桂大

西村あさひ法律事務所 弁護士

k.yasui@jurists.co.jp

2010 年弁護士登録。2016 年 8 月から金融庁総務企画局企業開示課に出向予定。コーポレートガバナンスやコンプライアンス、国内外の M&A・企業組織再編・提携案件等を中心に、企業法務全般に幅広く従事。

⁷ 2016 年 4 月 15 日付けで公表されたプレスリリース“Over 140,000 signatures for the Swiss Responsible Business Initiative” (<http://konzern-initiative.ch/over-140000-signatures-for-the-swiss-responsible-business-initiative/?lang=en>[2016 年 7 月 15 日最終閲覧])参照。

論文情報 (2016年5月～2016年7月)

- * 「欧州 M&A の手引き 其一 英国上場企業買収について - スキームオブアレンジメント -」 木津嘉之、Website「法と経済のジャーナル Asahi Judiciary」
- * 「営業秘密保護強化の流れと秘密保持契約」 森本大介・石川智也・濱野敏彦、協同組合ニュース第 128 号
- * 「ヤフー・IDCF 事件最高裁判決の分析と検討」 太田洋、税務弘報 2016 年 6 月号(Vol.64 No.6)
- * 「The Corporate Governance Review - Sixth Edition - (Japan Chapter)」 原田充浩・中山達也、The Corporate Governance Review - Sixth Edition -
- * 「Inventing on the job; who holds the rights?」 岩瀬ひとみ・スティーブン・ポラー・深津拓寛、International Law Office Newsletter
- * 「ペルー労働法の基礎」 森本大介、商事法務ポータル Website
- * 「関連会社間取引をめぐる近時の注目裁判例～IBM 事件及びヤフー・IDCF 事件の最高裁判決等を受けて～」 太田洋、租税研究 2016 年 7 月号

セミナー情報 (2016年5月～2016年7月)

開催済

- * グループ会社管理のポイントとグループ管理規程整備における留意点～経営の多角化グローバル化が進む中、コンプライアンスの確保などグループ経営リスクを軽減するための重要な課題を解説～ 森本大介
- * 日本企業によるドイツにおける企業買収/M&A 木津嘉之
- * フィリピン投資・子会社管理のためのコンプライアンス・セミナー 佐藤正孝
- * イノベーションリーダーズサミット 水島淳
- * 改正個人情報保護法への実務対応～個人情報管理・ビッグデータビジネスへの影響～ 太田洋・柴田寛子
- * 欧州での戦略的拠点・スイスでの M&A(Strategic location in Europe - M&A in Switzerland) 藤本欣伸・野田昌毅
- * ブラジルにおける事業再編及び投資機会 近時の情勢を踏まえたブラジル政治経済の展望 森倫洋・田中研也・清水誠
- * 最新法令・動向を踏まえたグループ会社管理のポイントと管理規程の整備・見直し～グループ管理規程のサンプルを使って実務担当者のために実践解説～ 森本大介
- * 日系企業による豪州企業を対象とする M&A の手法・取引前後の実務上の留意点 大井悠紀・生方紀裕
- * 西村あさひ法律事務所リーガルフォーラム第 83 回 改正個人情報保護法への実務対応～個人情報管理・ビッグデータビジネスへの影響 太田洋・柴田寛子・高木謙吾
- * 日本の持つ「文化力」の発掘と展望ジャパノロジー2020～世界を良くする日本らしさ～ 水島淳

当事務所は、M&A 分野における日本のリーディング・ファームとして、多様な業種の事業会社及び投資ファンド等による、様々な手法を用いた企業買収、グループ内事業再編、事業再生型 M&A、ゴーイング・プライベート、MBO、その他あらゆる種類の M&A 案件を取り扱っております。また、クロス・ボーダー案件についても、アウトバウンド・インバウンド案件双方について、欧米に限らず、近年増加しているアジア諸国の M&A 案件を含め、多数の案件に関与しております。当事務所は、M&A 分野に関する最先端の知識並びに豊富な経験及びノウハウに基づき、また、必要に応じて、他の分野及び実務の動向に精通した当事務所の多数の弁護士・外国法事務弁護士等と協働することにより、迅速かつ的確なリーガルサービスを提供しております。

本ニュースレターは、クライアントの皆様のニーズに即応すべく、M&A 分野に関する最新の情報を発信することを目的として発行しているものです。西村あさひ法律事務所では、他にもアジア・中国・ビジネスタックスロー・金融・事業再生等のテーマで弁護士等が時宜に合ったトピックを解説したニュースレターを執筆し、随時発行しております。バックナンバーは<http://www.jurists.co.jp/ja/topics/newsletter.html>に掲載しておりますので、併せてご覧ください。