

中国ニューズレター



中国企業クライアントの法務

執筆:野村 高志、郭 望、木下 清太

1. はじめに

弊所の中国プラクティスグループでは、日本企業クライアントの中国関連案件だけでなく、多くの中国企業クライアントの様々な日本関連案件を扱っており、質量ともに年々増加傾向にあります。弊所上海オフィスでも、これまで接点のなかった中国企業から、日本関連の相談や問い合わせが頻繁にあります。

財務省・日本銀行が公表している対内直接投資に関する数値上も、下記表¹のとおり、中国大陸(及び香港・台湾)からの対日直接投資額は、引き続き増加の傾向にあり、2020年は、コロナ禍で日本の経済活動が深刻な停滞に陥った中でも、中国からの対日投資額はなお堅調な推移を示しています。

過去にもたびたび、中国企業・投資家による対日投資ブームの波があり、日本企業への出資・買収、日本の不動産への投資、日本子会社設立等の案件が多数見られました。近年は、日本でのビジネスを拡大したり、日本に子会社を持つ中国企業も増えており、長期的視点から日本のビジネスに注力する傾向が見られるなど、日中間の経済活動の裾野は広がりつつあるように感じられます。

【表 1: 日本の国・地域別対内直接投資(国際収支ベース、ネット、フロー)】

(単位 100 万ドル)

国・地域	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
中国大陸	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
韓国	669	932	614	1,194	1,901	782	637

¹ 日本貿易振興機構(ジェトロ)が、「国際収支状況」(財務省、日本銀行)及び「外国為替相場」(日本銀行)を基に作成した資料から抜粋(注:①2020年の数値は速報値②円建てで公表された数値を四半期ごとに日銀インターバンク・期中平均レートによりドル換算③「△」は引き揚げ超過を示す)。

本稿は、みずほ銀行発行の Mizuho China Monthly(2021年6月号)掲載原稿をもとに加筆修正したものです。

本ニューズ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、弁護士の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、当事務所または当事務所のクライアントの見解ではありません。

国・地域	2014年	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
シンガポール	1,362	1,893	3,236	3,174	△445	1,969	5,091
タイ	153	335	662	△444	1,211	1,044	907
米国	7,131	4,338	6,847	5,948	7,090	17,549	21,074
ケイマン諸島	414	△2,313	1,226	2,739	3,819	1,310	△1,367
オーストラリア	422	△660	742	244	1,208	419	△1,113
ドイツ	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
フランス	1,998	2,063	4,539	3,636	2,384	1,253	1,543
世界	19,770	5,253	40,942	18,805	26,119	36,279	68,309

このような潮流の中で、中国企業クライアントの法務ニーズには、業務分野の広がり及び高度化・専門化の流れが感じられます。それら多くの案件で日本の法制度に基づく分析や対処が必要とされるため、弊所側での対応も、中国プラクティスグループの日本弁護士・中国弁護士と、所内で当該分野を専門とする弁護士チームとが協働して対応しています。

日本法を扱うという点では、日本企業クライアントの国内案件と同内容になりそうですが、クライアントが中国企業であることから、中国語のコミュニケーション(会議・ドキュメンテーション)が必要となります(日本弁護士が直接に中国語で話をすると喜ばれます。)。それに加えて、中国企業・中国人ビジネスパーソン特有の思考パターンや懸念点、スピード感及び費用面での要求を十分に理解して対応する必要があります。この点では、これまで日本企業クライアントの中国案件を扱ってきた中で、日中双方の思考・行動様式の相違点をよく理解している日本弁護士・中国弁護士の役割も重要となります。

本稿では、中国企業クライアントから依頼される法務案件の内容や特徴などを紹介します。中国企業も日々発展・進化しており、その一端を感じ取って頂ければと願っております。

2. 対日投資に関するもの

(1) 会社買収・子会社設立

① 中国企業による投資背景

従来、中国企業による日本企業への投資案件は、中国側としては廉価での経営権・資産の取得、日本側としては経営不振による資金需要が、双方の主な動機であるケースが多かったと思われます。これに対して、最近では、中国側としては日本企業が有する技術・ブランド・顧客へのアクセスを求めマイノリティ出資も含めた関係強化を企図し、また、日本側としても単なる資金需要以上のビジネス上の戦略、例えば中国・アジアへの進出促進を動機とするケースが増加しています。

② 日本の外為法規制

会社買収・子会社設立両方に共通して、中国企業クライアントの関心が高い日本の法規制の一つは外為法上の投資規制です。日本の外為法は、2019年の改正により、サイバーセキュリティ関連の事業(情報処理サービス業、ソフトウェア業、インターネット利用サポート業等)が、事前届出を要する指定業種に追加され、下記表²のとおり、事前届出の案件数は2018年以前と比較して、大きな増加傾向にあります。

【表2:業種別の事前届出件数(外為法)】

届出対象業種	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
武器等の製造業等 (軍事転用可能な汎用品等を含む)	127	149	171	233	188	118
航空機の製造業等	0	6	2	19	23	8
原子炉・核燃料物質等の製造業等	0	0	2	12	10	3

² 財務省国際局公表資料より抜粋。なお、複数業種にまたがる届出については、それぞれの業種について延べ数で算出している。また、2020年度の数値には、2020年4月から12月分のみが含まれる。

届出対象業種	2015 年度	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
宇宙関連等の製造業等	0	2	3	15	16	10
サイバーセキュリティ関連業種	-	-	-	-	1,457	1,040
感染症に対する医薬品に係る製造業、高度管理医療機器に係る製造業	-	-	-	-	-	25
電力・ガス、熱供給事業	285	437	395	318	235	281
情報通信事業	29	17	18	14	-	-
放送事業	0	0	2	7	2	9
上水道業	2	2	5	3	6	3
鉄道業	3	1	1	3	2	1
旅客運送業	6	23	9	0	0	0
生物学的製剤製造業	20	28	14	19	34	-
警備業	47	57	44	40	77	14
農林水産業	31	64	76	94	96	32
石油業	56	61	53	49	46	25
皮革製品製造業	19	35	31	10	29	2
航空運輸業	20	24	33	31	11	5
海運業	21	39	33	36	31	10
業種別件数合計	666	945	892	903	2,263	1,586

様々なメディアで報道されているとおり、今般の日本の外為法改正は、米中貿易摩擦の影響を受けていると考えられ、米国政府から同国市場・企業のビジネスに関する厳格な規制圧力に晒されている中国企業にとっては、日本の外為法下の投資規制は関心が高い領域となります。このような中国企業クライアントに対しては、外為法の規制概要、事前届出が必要な場合の提出情報、審査期間に係る法令の建付や実務上の傾向を丁寧に説明することが重要です。

日本の外為法規制は、取引の可否・スケジュールの観点からは、事前届出の要否が第一の要検討事項となりますが、事前届出の要否（指定業種への該当性）の検討自体に相応の時間を要するケースも少なくありません。そのため、対日投資を企図する中国企業クライアントに対しては、投資実行までのスケジュール上、余裕をもって、外為法の適用関係について検討することを推奨しています。

③ 中国側の海外投資（海外送金）規制

中国企業による対日投資の際は、中国側の海外投資（海外送金）規制も問題になります。具体的には、発展・改革部門及び商務部門の事前承認・届出や、外貨管理部門（銀行）による外為登録制度について検討が必要です。中国の法令で指定される特定の業種（武器装備の研究・生産、越境水資源の開発・使用、メディア関連等のほか、後述の不動産関連も含まれます。）に対する投資は、原則的に中国側の当局による事前承認が必要になるため特に留意が必要ですが、事前承認が不要な場合も、事前届出や外為登録の準備・手続完了に要する期間を整理して予めクライアントに伝えることにより、取引全体のスケジュール管理をサポートするべきでしょう。このような規制についてよく理解していない中国企業も多く見られます。

このように、中国企業クライアントによる対日投資案件では、日本法に関する問題のみではなく、中国側での規制・手続についてもワンストップでリーガルサポートを提供できる体制を整えることが重要となります。

(2) 不動産投資の減少

中国企業による日本の不動産への投資は、2014 年頃から 2016 年にかけてブームといえる状況にありましたが、2016 年末、中国国家外貨管理局は、投資を装った外貨流出を阻止するため、架空海外投資行為への取締強化方針を発表し、海外不動産を含む特定対象への投資の動きを注視する姿勢を示し、これにより中国企業による日本の不動産への投資は転換点を迎えました。従前から、中国から海外に送金する際は、外貨管理部門（銀行）による外為登録を受けることが義務付けられていましたが、2017 年 1 月に国家外貨管理局が新たに発布した通知に基づき、海外直接投資に関する上記外為登録を受ける際に必要な審査が厳格化し、通常の申請資料に加え、資金の出所や資金用途（使用計画）等について銀行に説明することが義務付けられました。そ

れ以降、(十分な必要資料や説明等を準備できず)海外送金に係る審査で承認が下りない、又は、審査に長期間を要し事実上送金を断念せざるを得ない、といった事例が増加しています。

更に、外貨管理上の規制に加え、2017年8月4日、中国国家発展改革委員会、商務部等が共同で発表した海外投資の方向性に関する政策意見において、海外の不動産への投資を制限する姿勢が示され、その後の関連法令の施行により、不動産関連への投資(不動産自体への投資のみでなく、不動産業を営む企業に対する投資等も含まれます。)に対しては、原則として発展・改革部門及び商務部門の事前承認が要求されるに至っています。但し、中国国内の資金を利用しない場合等は、当該手続が緩和され上記事前承認が不要となるため、最近では、中国企業が、中国国外の子会社を経由して海外不動産に投資するケースも比較的良好に見られます。

3. 日本におけるビジネス展開に関するもの

(1) 日本の法規制の調査

近年では、中国の Fintech やネット決済などのオンラインビジネスが急成長しており、日本を遙かに凌ぐ勢いを見せています。金融に関連するビジネスは、中国では厳しい規制が課せられており、これらのビジネスに従事する中国企業が日本市場に進出しようとする際には、日本においてどのような法規制や実務上の規制があるかを注視するのが一般的と思われます。

これらの分野に限らず、日本に新規進出しようとする中国企業が、日本にどのような法規制や管轄行政部門による許認可・監督管理が存在するかを調査しようとするのは、よくあります。中国で事業を行う際には、監督官庁の許認可や行政裁量に注意を払わなければならないため、その点を特に気にされるのだろうと感じます。

そこで、このような法規制等の調査依頼を受けた場合は、関連する法制度等を調査するだけでなく、それに対応する分野において、中国でどのような法規制や行政上の許認可・監督管理がなされているかも押さえておき、両者を対比しつつ説明することで、中国企業クライアントがより深い理解を得られるようになります。

一般的に言えば、日本は中国に比べると法規制や行政上の許認可は少ないため、その点をよく説明すると中国企業クライアントが安心されたり、日本でのビジネスへの関心を高めたりされることも多いのですが、そのときは結構嬉しく感じられるものです。

なお、法規制や許認可に止まらず、一般的な法制度における日中間の相違点にも留意を要します。よく話題になるものとして、会社の株主の調査があります。中国における法人の大部分を占める有限公司の場合、株主に関する情報は公開の登記事項であり容易に調査が可能です³。他方、日本の会社の商業登記簿には、株主に関する情報は記載されておらず、調査が容易ではありません。中国企業クライアントからは、しばしば「交渉相手の日本企業の株主に関する公的な証明資料を入手したい」と言われますが、上述のような制度の相違を説明することになっています。

(2) 知財調査・知財取引

対日投資を実行又は企図している中国企業の多くが、日本の技術(特許・ノウハウ)や商標ブランドなど知的財産に高い関心を持っているといえます。関心を有する知的財産を取得ないし利用するための手法としては、当該知的財産を保有する日本企業への出資・買収のほか、日本企業から当該特許・商標等を譲り受けたり、技術・商標等のライセンスを受けることが考えられます。

近年、中国国内では知財取引が急増しており、ライセンスだけでなく、特許等の売買取引も活発になされ、知財取引のプラットフォームも各地にある程です。このような背景のもと、中国企業による日本の知財取引のニーズは今後ますます高まると予想されます。日本企業側としても、休眠特許やノンコア事業にかかる特許・ノウハウなどを相応の対価で譲渡することにはメリットがあると思われます。

このように日本の知的財産に関心を有する中国企業から、対象となる特許・商標等の登録情報調査や権利内容の分析の依頼を受けることもあります。日本と中国の知的財産制度には共通点も多いのですが、様々な相違もあります。例えば、特許・意匠・商標は日中双方とも登録主義・先願主義であり、登録出願要件では共通する点も多く見られますが、意匠権の登録出願は中国では形式審査なのに対し、日本では実質審査を行う(先登録の類似意匠との抵触がないことの審査)などの違いもあります。そこで、中国企業側には、日本の知的財産制度を正確に理解してもらうことが重要となります。

知的財産取引の交渉において最も意見の相違を見やすいのが、対象となる知的財産の金銭的評価です。当該技術分野において新規性を有する知的財産の場合は、比較の対象となる知的財産がないため、評価がより難しくなりがちです。この点、中国国内

³ 中国国家企業信用情報公示システム：<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>

における知的財産の譲渡の場合は、国内の資産評価会社により評価を行い、その資産評価報告書の評価額を基にして決めることもよくあります。もし取引対象の知的財産が専ら中国の市場において実施されているようであれば、中国の資産評価会社に評価を依頼することも考えられます。

(3) 中国での上場の際する、日本の子会社に関する意見書の作成

企業が中国の証券取引所に上場する際、上場手続の中で、その子会社に関する一定の情報の提出が義務付けられています。当該手続の関連で、中国企業クライアントから、その日本子会社に関する法律意見書の作成を依頼されることがあります。近年この種の案件の依頼が増えているように感じるのですが、それは日本に子会社を持つ中国の上場企業が増えていることの現れだろうと考えています。

そのような案件では、日本子会社に対してデューデリジェンスを実施し、会社の基本情報や資本構成、主要事業や保有資産の概要等について調査し、その結果を意見書の形式で纏めることになります。デューデリジェンスの際は、日本子会社に関する質問・資料提供依頼を提出することになりますが、その際、日本語を解する日本法人の担当者との間で直接コミュニケーションをとれる体制を早期に確立することが円滑な調査の上で重要となります(中国側の法人が間に入ることによるミスコミュニケーション(伝言ゲーム)を避け、日本法に関する質問・資料提供依頼を直接日本語でやり取りすることで言語の違いによる誤解リスクを解消できます。)

案件によっては、日本法人に適切な担当者が存在せず、中国側の法人を介して日本法人のデューデリジェンスを進めるケースもありますが、上記観点から、可能であれば、日本法人との直接のコミュニケーション体制を設置してもらえよう、検討すべきでしょう。なお、日本法人の担当者と直接やり取りする場合も、クライアントの中国本社サイドでの案件管理の便宜を図り、中国本社の担当者をccに入れて、日本語のやり取り(の要約)を中国語に訳してメール本文や質問・資料提供依頼に併記することもあります。

デューデリジェンスの過程で特段の問題点が検出されなかった場合、完成した意見書そのものは、簡潔な内容となることが多いですが、実際には、特段の問題がないことを調査するため、相応の作業が発生することが通常です。中国企業クライアントとしては、成果物である意見書のサンプル書面の分量・内容のみから判断して、納期・費用共に、シビアな条件を提示することも少なくありません。その場合、当該意見書作成のために必要な作業の内容や工程も具体的に明らかにして、中国企業クライアントに納得感を持って頂きつつ、上記条件の目線を擦り合わせて業務を進めることも重要となります。

4. 日本子会社の事業に関するもの

(1) 労務問題

日本子会社における労務問題の頻度は、会社の規模や経営年数等によって異なる傾向があります。日本に進出して長年に渡って成長してきた大規模な中国系企業は、日本の労働法令や伝統的な雇用慣習、日本人労働者の価値観等をある程度把握しており、また、人事担当者は日本人が担当していることも多いです。

一方、日本に進出したばかりで、中小規模である会社の場合には、その経営者は中国本社から派遣された者である場合が多く、人事担当も中国本社からの派遣人員が担う(実質的な人事権が、日本子会社にはなく、中国本社に帰属している)ケースが一般的です。

特に、上記のような中小規模の日本子会社においては、中国の労働法令を基準とした発想で日本子会社の従業員の労働管理を行う傾向があります。例えば、従業員に法定労働時間を超えて労働(残業)させる場合、日本の労働基準法上、労使協定(三六協定)を締結して、労働基準監督署に届け出る必要がありますが、中国では、これに相当する法制度がありません。また、従業員の解雇はいずれの国でもトラブルが起きやすい局面ですが、経済補償金の支払いを協議の条件に従業員の解雇を進める実務手法が存在する中国と比べて、日本の労働法実務では、従業員の解雇は一層厳格に制限されていると思われます。

このように、労働管理制度は、日本と中国とで特に相違点が多い領域の一つであり、中国企業クライアントに対する日本の制度の説明にも苦勞を要することが多いです。この場合、中国の労働管理制度に対する知見も踏まえ、中国企業クライアントが腑落ちしない背景に理解を示しつつ、クライアントに納得して頂ける根拠強い説明が求められます。

(2) 社内不正調査・責任追及

中国企業の日本子会社において、その中国人幹部社員が横領などの社内不正行為を行ったと疑われることから、その事実関係の調査や法的責任の追及（大きく分けて、社内処分（懲戒解雇等）・民事上の賠償請求・刑事告訴が挙げられます。）に関する助言を求められることがあります。

以下では、不正調査と法的責任追及における実務上の問題を紹介します。

① 不正調査

社内不正行為の調査においては、サーバやPC内のデータを押さえて解析するフォレンジックと呼ばれる手法が日本でも主流になっています。ただ中国企業の日本子会社の場合は、仕事上のやり取りの多くが、ワードやエクセルファイルの送受信を含めて「Wechat」（中国で利用者が多いメッセージングアプリ）を通じて行われるケースも多く、そのデータは社内のサーバ等を経由しないため、通常の電子メールに比べてデータを押さえるのが難しくなります。

ただ最近では、「Wechat」のデータへのフォレンジック調査も一定の場合にできるようになってきていますので、フォレンジックのサービスを提供している業者と相談されるのがよいと思います。なお、データを押さえることができた場合に、得られたドキュメントの内容は主に中文となるため、その解析には中文の理解が必要となります。

② 法的責任追及

日本法人における社内不正行為という側面からすると、専ら日本の民商事法上の責任追及が問題になるといえます。但し、当該社員が親会社の中国法人の役員である場合は、中国会社法における高級管理職の忠実義務違反（同法 147 条）の問題が、社員である場合は労働契約上の義務違反の問題が生じ得ます。

そこで、日本において責任を追及するか、中国において責任を追及するか（又はその双方で責任を追及するか）という選択肢を検討することになります。これは、日本企業の中国子会社において、日本の親会社から派遣された子会社の幹部社員が不正行為を行った場合に、専ら現地法人の問題として処理するか、日本の親会社との関係で考えるかが問題になると、ちょうどパラルの関係にあるともいえます。

この場合の実務的な判断ポイントは、適用される法令や就業規則等の相違、主な証拠の所在地、損害賠償のための財産保全等であり、これらを踏まえて対応を検討することになります。

(i) 社内処分（懲戒解雇等）

当該社内不正行為が、日本ないし中国の会社法、各会社の就業規則や労働契約の規定に違反したものとイえるかどうかの検討が必要です。もっとも、よく見られる会社資金の流用のような社内不正行為であれば、いずれにおいても違反しているとの結論になるケースも多いかと思えます。

(ii) 民事上の賠償請求

当該社内不正行為の結果として会社に具体的な損害が生じている場合は、単なる社内処分だけでは済ませられず、被害弁償を求めることが通常です。

相手方が任意に被害弁償しない場合は、民事訴訟を通じて賠償請求を行うことも選択肢になります。その場合、当該日本法人に損害が生じていることから、日本法人が原告となって、日本で民事訴訟を提起することが考えられます。また、日本法人が中国親会社の 100%子会社であれば、日本法人に生じた損害が同時に親会社の損害と見ることも可能であり、親会社が原告になって、中国で民事訴訟を提起することも考えられます。

このいずれを選択するか判断にあたり、実務的には、(a) 被告となる相手方が日中いずれに所在するか（訴状が適式に送達できるかに関わる）、(b) 重要な証拠や証人が日中いずれに存するか（訴訟での効果的な立証が可能かに関わる）、(c) 確実に被害回復を図るためには、判決後の強制執行や提訴前の仮差押えを視野に入れる必要があるところ、相手のめぼしい資産が日中いずれに存在するか等を検討します（日中間には裁判判決の相互承認がないため、日本の判決に基づく強制執行は日本でしか行えず、その逆も同様です⁴。執行対象財産が存在する方の国で訴訟を行い、当該国で仮差押えや強制執行を行うこととなります。）。

⁴ かかる事情の下、日中間の涉外要素を含む契約においては、当事者の紛争の解決手段として仲裁を予め指定するケースが多いですが、中には仲裁合意がされていない等で訴訟を提起せざるを得ない事例もあります。その場合、本文記載のように、執行対象財産が存在する方の国で訴訟を行うことを検討することになります。

実務的には、被告人が不在であっても民事訴訟を遂行できるケースは多々ありますので、(a)と比較して、(b)証拠・証人が確保できるかと、(c)相手方の資産を押さえられるかがより重要と思われます⁵。

(iii) 刑事告訴

日本の警察(又は検察)へ告訴するか、中国の公安へ告訴するかを検討する場合、日中それぞれの刑法に照らして犯罪成立の可能性を検討する必要がありますが、それに加え、日本の警察(又は検察)が受理するか、中国の公安が立案するかに関して、(a)被告告訴人となる相手方が日中いずれに所在するか、(b)重要な証拠や証人が日中いずれに存するかが、民事訴訟以上に重要なポイントとなると考えられます。

日本の警察・検察にせよ、中国の公安にせよ、起訴し刑事裁判に持ち込むためには、自ら捜査をして証拠を収集する必要があります。これは基本的には自国内でしか行えず、他の国で被疑者の身柄確保や強制的な証拠収集活動を行うことはできません。日本法人における社内不正行為であれば、重要な証拠は日本国内に存在するケースが多いと考えられます。

また、被告人不在のまま刑事裁判手続を進めることは一般的に困難と考えられますので、被疑者が中国に所在しない場合は、公安も立件に消極的になる傾向があるものと考えられます。そのため、相手方が所在する方の国において告訴を検討する方が現実的だと思われます。

5. 終わりに

以上、法分野別に中国企業クライアントのニーズや特徴を述べましたが、より一般的な傾向や特徴も指摘できます。よく指摘されるものとしては、以下の特徴が挙げられます。

- ① 短納期: 案件対応の期限が、極めて短く設定されることが多い(法律事務所の選定・依頼自体が、案件が動き出す直前になってからなされるケースも多く、事前準備の時間的余裕がないケースが多い)。
- ② 厳格な予算管理: 弁護士費用のディスカウント要求が厳しく、またタイムチャージよりも固定額の費用設定を求められることが多い。
- ③ 相見積もり: 一般に複数(時には多数)の事務所から相見積もりを取ることが多い。案件実績も提供を受けて参照するもの、最も価格の低い事務所を採用することが多い。
- ④ 方針変更が頻繁になされる: プロジェクトの方針が頻繁・大幅かつ突然に変更され、それに振り回されることも多い。
- ⑤ その他の特徴: ロジックはあまり重視せずに結論を求めること、書面(文書)での情報提供が少なく、専ら口頭で説明がなされること、急な会議の依頼が多いこと等が挙げられます。

(このように抽象化して述べると、「日本企業も大して変わらないよ」と思われる方も居られるかもしれませんが、実感としては相当程度の差があるように感じます。)

このような特徴が現れる背景として、中国企業が法令遵守やコンプライアンスを重視するようになったのは最近であり、社内における法務部の発言力・決定権限がまだ限られており、担当者自身も会社のオーナー経営層から「短納期、低額・固定額の費用管理、頻繁な方針変更、簡明な結論の提示」を強く求められているという実情があります。弁護士側では、中国企業クライアントに振り回されながらも、その担当者に折りに触れて日本の実務について説明するなどして、相互に理解が深まるよう努めたりもしています。

日本と中国は、世界第2位と第3位の経済大国が隣り合う関係にあり、経済的な結びつきは今後益々重要になると考えられます。今後、日本の経済社会に根を下ろして発展していく中国企業も益々増えることでしょう。現状では日中双方における差異やギャップがあるのを認めたくて、「相互に学び合う」という姿勢を持ちつつ、日本側でも、中国企業の思考・行動パターンへの理解を深める努力が一層必要ではないかと感じる次第です。

⁵ この点の判断に実質的な影響まで与える点ではないと思われませんが、民事裁判に要する期間に係る日中間の差異についても認識しておくべきでしょう。すなわち、中国では民事訴訟の審理期間が明確に規定されており(一般的には、一審裁判案件は6か月以内、事案が簡単な簡易手続案件は、3か月以内)、また、一般的には一審裁判において1回又は2回の開廷審理のみを行うことが通常です。他方、日本では、通常、多数回に渡って口頭弁論期日が設定され、第一審判決までに1年以上を要するケースも少なくありません。



のむら たかし
野村 高志

西村あさひ法律事務所 パートナー弁護士 上海事務所首席代表

ta.nomura@nishimura.com

1998年弁護士登録。2001年より西村総合法律事務所に勤務。2004年より北京の対外経済貿易大学に留学。2005年よりフレッシュフィールドズブルックハウステリングー法律事務所(上海)に勤務。2010年に現事務所復帰。2012-2014年 東京理科大学大学院客員教授(中国知財戦略担当)。2014年より上海に駐在。

中国内外の M&A、契約交渉、知的財産権、訴訟・紛争、独占禁止法等を主に取り扱う。ネイティブレベルの中国語で、多国籍クロスボーダー型案件を多数手掛ける。

主要著作に「中国民法典と企業法務 ―日本企業への影響と変わる取引手法」(ぎょうせい 2021年4月)、「中国での M&A をいかに成功させるか」(M&A Review 2011年1月)、「模倣対策マニュアル(中国編)」(JETRO 2012年3月)、「中国現地法人の再編・撤退に関する最新実務」(「ジュリスト」(有斐閣)2016年6月号(No.1494))、「アジア進出・撤退の労務」(中央経済社 2017年6月)等多数。



かく ぼう
郭 望

西村あさひ法律事務所 中華人民共和国弁護士

w.guo@nishimura.com

2012年中国律師登録。2009年より北京市世澤法律事務所および北京市大地法律事務所勤務、2012年12月より現職。

中国における外商投資、M&A、労務、会社法務等を主に取り扱う。主要著作に「中国民法典と企業法務 ―日本企業への影響と変わる取引手法」(ぎょうせい 2021年4月)等。



きのした せいた
木下 清太

西村あさひ法律事務所 弁護士 上海事務所代表

s.kinoshita@nishimura.com

2009年上海大学(語学研修過程)修了。2010年慶應義塾大学法学部卒業。2012年慶應義塾大学法科大学院修了。2013年弁護士登録。同年より西村あさひ法律事務所に勤務。

中国及び日本の M&A、独占禁止法、会社法務全般を主に取り扱う。日本企業の中国進出や事業展開の成功を支援すると共に、対日投資を検討する中国企業に対して、幅広いアドバイスを提供している。最近の講演として上海市律師協会主催「対日投資/M&A の実務」、近年の著作として「中国民法典と企業法務 ―日本企業への影響と変わる取引手法」(ぎょうせい 2021年4月)ほか、M&A・独占禁止法分野を中心に中国ビジネス法関連のニュースレター多数。

当事務所の中国プラクティスは、日本と中華人民共和国間の国際取引および中国内の法務案件にとどまらず、香港・台湾・シンガポール等の中華圏やその他の国・地域に跨るクロスボーダーの国際取引を幅広く取り扱っております。例えば、対日・対中投資、企業買収、契約交渉、知的財産権、コンプライアンス、独占禁止法、ファイナンス、労働、訴訟・紛争等の取引について、豊富な実務経験のある日本および中国の弁護士が中心となってリーガルサービスの提供を行っています。本ニュースレターは、クライアントの皆様ニーズに即応すべく最新の法務関連情報を発信することを目的として発行しております。

東京事務所 中国プラクティスチーム

〒100-8124 東京都千代田区大手町 1-1-2
大手門タワー
Tel: 03-6250-7234 Fax: 03-6250-7200
E-mail: eap@nishimura.com
URL: <https://www.nishimura.com>

北京事務所

〒100025 北京市朝陽区建国路 79 号
華貿中心 2 号 写字樓 4 層 08 号
Tel: +86-10-8588-8600 Fax: +86-10-8588-8610
E-mail: info_beijing@nishimura.com

上海事務所

〒200040 上海市静安区南京西路 1601 号
越洋広場 38 階
Tel: +86-21-6171-3748 Fax: +86-21-6171-3749
E-mail: info_shanghai@nishimura.com