

国際ビジネス 騙されないための2つのこと(テキスト版)

※動画より一部省略等していることがありますので、詳細は動画をご覧ください。

皆さんこんにちは。弁護士の山上祥吾です。

今回は、日本の企業の方が、国際ビジネスを行うにあたって、騙されないために大事な2つのことをご説明致します。とにかく、この2つは必ず守っていただきたいと思います。

日本企業が国際ビジネスを始めるきっかけっていうのが、個人的な人間関係からという場合が結構あります。

個人的に知り合った外国の企業の社長さんと仲良くなって、家族ぐるみでつきあったりして、そのうち、ビジネスも一緒にやりましょう、という話になることがあります。

そうすると、信頼してしまっていて、後で大変なことになる、というケースがあります。

騙されないための2つのポイントは本当に簡単です。

当たり前のことです。

ところが、日本国内ではちゃんとこれをやっているのに、国際ビジネスだと、外国のことはよく分からないってことで、相手のいうことを鵜呑みにして、これをおろそかにしてしまうというケースがあります。

1 文書(契約書など)を作成すること

- ① 契約書の作成のみならず、日頃のやりとりも電話を避けメールで行い、また、会議は議事録を作成して双方が署名するなど、すべて文書にすることが必要です。もし文書がないと、トラブルが起きた時、裁判では証言しかないとになります。証言はただでさえ信用されない上に、外国の裁判所で証人になる方の負担は相当なものがあります。録音という方法も考えられますが、録音は日本では証拠として使えるものの、国によっては証拠として使えない可能性があります。
- ② 契約書についても、外国企業が提案してくる案は、内容を慎重に確認することが必要です。欧米企業には弁護士がついていて、しっかりした契約書を作ってくるというイメージがありますが、そんなことはなく、意味不明の契約書であることがよくあります。そのような契約書は、そのままサインしてしまうと、トラブルが起きたときに何もできない可能性があります。
普通に読んで意味が分からない契約書は、契約書の内容が難しいのではなく、契約書自体に不備があると考えた方が無難です。
- ③ 契約書では、どこの国の法律を使うのか(準拠法)と、どこの国で解決するのか(紛争解決条項)が意外と重要であり、取引の内容に応じて、戦略を考える必要があります。

2 法令を遵守すること

- ① 相手方や現地スタッフから、日本国内の取引では通常やらないようなことを提案された場合、それを鵜呑みにせず、専門家に意見を聞くことをお勧めします。
「うちの国ではみんなこうしている」というのは全くあてになりません。典型的な例としては、正式な現地子会社の設立の手続が面倒であることから、現地人の名義を借りて、現地人の名義で会社を設立してもらい、現地人には金銭を貸し付けるという方法や、関税を回避するために商品名を実際と変えて輸出入することがあるようですが、こうした手段をとってしまうと、処罰の対象となる可能性もありますし、後にトラブルになった場合、法律では助けてもらえない(訴訟をしても勝てない)可能性が高くなります。
- ② 現地法人の運営にあたっては、現地スタッフに丸投げせず、現地での監督役を付けることが望ましいといえ

ます。例えば、社内の外国人スタッフを信用して外国現地法人の社長に起用したところ、「資金が足りないので送金して欲しい」などと言うようになり、相当な金額を送金させられたケースがあります。現地に監督役がいれば、取引内容や支出をチェックすることができますので、こうしたトラブルを防ぐことができる可能性があります。

③ 商品が輸入される国の商標や特許等の知的財産権に気を付ける必要があります。

例えば、自社製品を外国に輸入しようとしたら、自社製品の商標が、その国で他人に商標登録されているというケースがあり、そのような場合、商標を取り返すには多大な労力が必要となります。

そのため、日本で商標を登録する際に、商圏となる可能性がある国では、商標を登録しておいた方が無難です。