

Contents

- I. 海外進出案件と法律事務所の情報発信
- II. インド：リーガルアップデート
-2015年統合 FDI ポリシーの公表-
- III. インタビュー：日本企業は、外国弁護士から、どう見えているか
-Suresh Divynathan 氏(シンガポール弁護士、元 IPBA 役員)に聞く-
- IV. インドネシア滞在記

I. 海外進出案件と法律事務所の情報発信

弁護士 雨宮 弘和

本稿も含めて日本の弁護士による海外進出関連の企業向け情報発信は多い。本稿執筆時点で私自身が関与しているものだけでも、本年3月17日に発表されたブラジル腐敗防止法施行令(さらに本年4月には、さらなる細則に当たる規則類が発表されている)についての雑誌記事の執筆、インドのインフラ投資に関する小さな勉強会の準備などがある。

弁護士による企業向けの情報発信は、外部のセミナー会社や出版社が主導する企画については特にその傾向が強いことであるが、新しく導入された法制度の網羅的な解説や、注目を浴びている分野に関する法規制の紹介というのが典型と言える。専門のセミナー会社等が集客できると目をつける切り口なのであるから、やはり、こういった新制度やホットピックの解説という点に大きな需要があることは疑いないと思う。このような情報発信には、私自身も大きな意味があると思っている。むしろ、いち早く新制度の紹介を行なえるようにするため、日本企業にインパクトのある

新制度の準備状況を外国弁護士とモニタリングを続けている。



現在では、諸外国の新制度を含めた法律情報を、比較的簡単に入手できるようになった。インターネットで一般的なキーワード検索をするだけで、日本の弁護士によるセミナーだけでなく、日本語で分かり易く解説した記事なども簡単に見つけられる。利用者である企業にとっては、便利であることは間違いない。しかし、「海外進出案件における弁護士の賢い使い

方」というものに混乱が生じる向きもあるのではないかと懸念もある。

弁護士が海外進出案件につき報酬を請求できるのは、対象国の法制度に明らかなり、その法制度に沿った定型的な文書作成を効率よく行なえるというだけでなく、依頼者のおかれた具体的状況に応じて解決策を提案できるという点にもあると思う。極論を言えば、対象国の法制度を逐一フォローしていることよりも、具体的な状況を踏まえて、現地弁護士に何をどういう順番で頼めば効果的な解決策を提案できるかを知っていることにこそ、日本弁護士の付加価値があるとも言える。しかし、このことは、あまりに当たり前過ぎるのか、あるいは、生きたケースと格闘するこ

とを通じてしか伝えきれないためか、セミナーや雑誌という場でそのエッセンスが発信されるのを見ることは決して多くない。

ニーズとして意識化・表面化していないのであれば、それを意識化させるための方法を考えるのも、情報発信を意図する側の責務である。例えば、少人数の企業の方と日本の弁護士との間で基本的な問題を討議するような勉強会を開催することは、対象国の法制度を分かり易く説明することだけが日本弁護士の役割ではないことを少しでも伝える良い機会になるかも知れないと考えている。

II. インド：リーガルアップデート

-2015年統合 FDI ポリシーの公表-

弁護士 布川 俊彦

2015年5月12日、インド商工省の産業政策促進課（Department of Industrial Policy & Promotion）は、2015年統合 FDI ポリシー（Consolidated FDI Policy Circular of 2015）を公表し、2015年統合 FDI ポリシーは即日施行されました。



統合 FDI ポリシーとは

統合 FDI ポリシーとは、インド商工省の産業政策促進課が毎年改定・公表している、インドの外資規制の概要をまとめた規則集です。最新の統合 FDI ポリ

シーには、前年の統合 FDI ポリシー公表後に発せられた外資規制に関するプレスノート（press note）等の内容が組み込まれて反映されています。したがって、インドの外資規制について調べる場合には、最新の統合 FDI ポリシーを参照することが便宜です。

2015年 FDI ポリシーの主な変更点

以下、今回公表された 2015 年統合 FDI ポリシーの主な変更点を簡単に紹介します。

- 2014 年統合 FDI ポリシーでは、外国直接投資の対象事業がインド政府の事前承認が必要な政府ルート（Government Route）に該当する場合、投資額が 120 億ルピー以下の場合には財務省の外国投資促進委員会（Foreign Investment Promotion Board: FIPB）の事前承認が、投資額が 120 億ルピー超の場合には FIPB 及び内閣経済対策委員会（Cabinet Committee on Economic Affairs: CCEA）の事前承認が必要とされていました。これに対し、2015 年統合 FDI ポリシーでは、上記の基準額

が120億ルピーから200億ルピーに引き上げられました。これにより、CCEAの承認が不要な投資の範囲が拡大することになり、より迅速な承認手続が期待できます。

- 2014年統合FDIポリシーでは、インドの非居住者間において、インドの会社の株式を譲渡する場合に、FIPBの事前承認が不要だと解釈する余地がありました。これに対し、2015年統合FDIポリシーでは、当該インド会社の事業分野が、外資規制上インド政府の事前承認が必要な政府ルートに該当する場合には、FIPBの事前

承認が必要となることが明確になりました。これにより、インドの非居住者間においてインドの会社の株式を譲渡する場合であってもインドの外資規制(FIPBの事前承認)が及ぶことになりません。

2015年統合FDIポリシーでは、その他にも、非居住者がインドの会社の株式を取引所経由で取得する際に提出する様式FC-TRSの提出義務者が投資先会社であること等、いくつかの点について外資規制の内容が明確化されています。

III. インタビュー：日本企業は、外国弁護士から、どう見えているか

-Suresh Divynathan氏(シンガポール弁護士、IPBA元役員)に聞く-

2015年3月26日、シンガポール所在の法律事務所 OON&BAZUL¹のパートナー弁護士であり、IPBA²元役員であった Suresh Divynathan 氏(以下、インタビューでは“Suresh”または“S”と表記します。)が、当事務所を表敬訪問されました。



当事務所は、この機会をとらえ、国際仲裁案件に多く携わり、日本企業を代理することも多い同氏からみた日本企業について、お話を伺うことにしました。(聞き手:当事務所弁護士雨宮弘和、同光内法雄)

—Suresh、あなたは、どのような種類の国際仲裁案件で、日本企業を代理してきましたか。

S: 海外直投案件、それも現地合弁パートナーとの紛争案件が多いですね。数年前、ある日本の大手製造設備メーカーがインドでトラブルに巻き込まれたとき、当該日本メーカーを代理しました。

合弁パートナーとのトラブルは、合弁契約解消をめぐるものが多いです。海外合弁事業の場合、事業が当初計画より遅れることが往々にしてあり、遅れに遅れた結果、日本企業が業を煮やして合弁契約を解消すると、現地のパートナーが仲裁を申し立ててくるという例はよくあります。

また、最近では、日本の大手電気機器量販店がインドネシアの現地販売代理店とトラブルになったときに、当該日本企業を代理しました。現地販売

¹ <http://www.oonbazul.com/index.html>

² Inter-Pacific Bar Association (環太平洋法曹協会)。 <https://ipba.org/> ビジネス・商事法務を専門とする、アジア・太平洋地域に居住する法曹もしくは環太平洋地域に高度な関心を持つ法曹が中心となって組織する法曹協会。当事務所の弁護士も参加している。

代理店とのトラブルは、最も一般的な国際仲裁案件の一つと断言していいでしょう。

—Suresh, あなたから見て、国際仲裁で戦う日本企業に見られる問題点はどのようなものでしょうか。

S: 海外の取引相手からクレームを受けたとき(例えば、「貴社のせいで、当社は損害をこうむった」というようなことを指摘された場合)に、日本企業は、記録が残るような形で、明確な反論をしないことが多いといえます。

日本企業の返答は、“I’m sorry, let’s discuss.”のような一見責任の所在を曖昧にするかのようなものが多いです。しかし、これが記録に残り、後に訴訟や仲裁に顕出された場合、日本企業は責任を認めていたというように受け取られることもあり得ます。

日本企業は、海外の取引相手からクレームを受けた場合、明確にこれに反論し、また、クレームを認めていないということを明確に証拠に残さなければなりません。

また、日本企業は非常に紳士的であって、海外の企業の責任を厳しく追及することをあまりしようとほしません(弁護士が介入してくるまでは。弁護士は、ズケズケと相手の責任を追及しますがけどね(笑))。

—そのような日本企業の行動様式は、国際仲裁における仲裁人からは理解されているのでしょうか。理解されていないとすれば、日本企業はどう対処すべきでしょうか。

S: 日本人以外の仲裁人は、ほぼ理解していません。では、どうすべきか。日本人の優れた仲裁人を一人選ぶこと、その仲裁人に、日本企業の振舞いの意味について、他の二人の仲裁人を教育させることです。仲裁人である以上、公正なマインドを持っていますから、なぜ日本企業がそのような行動をするのか、合理的な説明がなされれば、それを理解しようとしています。

—日本企業の上記のような問題を、日本企業の側で改善するとすれば、どのようなことが考えられますか。

S: 日本企業の問題は、要するに、適切な文書化がなされていないということに帰すると思います。

日本企業は、海外の相手方との紛争が、もはや避けられないという事態に立ち入って初めて、紛争解決のために弁護士を関与させます。しかし、その時点では、上述したような最初のクレームレターや、その後のやり取りを含め、国際仲裁で戦う際の証拠は、すでに固められてしまっています。時既に遅しということです。紛争化の「兆し」が見えたときに、早急に弁護士を関与させ、将来、仲裁廷などに顕出されることを想定して、いかに有利なレスポンスを残していくかを検討すべきです。



もっと言えば、海外案件では、契約交渉の段階から、弁護士を関与させるべきです。日本では、まだ、取引の初期段階ではセールス部門やエンジニアの方が契約交渉をリードすることが多いように思います。しかし、海外案件では、日本企業のセールスやエンジニアの方々の交渉のテーブルの向こう側に座るのは、重装備した弁護士の団であることが珍しくありません。そして、残念ながら、日本企業の交渉団は、相手方の交渉意図を見抜けないまま交渉を進めざるを得ないことが多いわけですから、契約交渉の段階においても、日本企業も、背後に優秀な弁護士を控えさせ

ておいて、何かあれば法的な支援が受けられるようにしておくべきです。

日本企業が、弁護士を交渉に同道しない理由は3つあると思います。まず、以前そうしたことがないから(笑)。次に、弁護士を交渉の場面に連れていくと角が立ちそうだから。そして、最後に、コストがかかるから。確かに、コストはかかるかもしれませんが。しかし、最初に見たような国際仲裁になるリスクとコストを考えれば、契約交渉・契約書締結に弁護士を関与させる方が、よっぽど安上がりで済むということ、理解して頂きたいのです。

最後に、新興国の弁護士の質の管理は、かなり難しいことを指摘しておきたいと思います。新興国の弁護士を使う場合、間に日本やシンガポールといった弁護士の質が一定程度確保されている国

の法律事務所を関与させ、当該法律事務所に、新興国の弁護士のサービスの質を管理させることを強く勧めたいと思います。



IV. インドネシア滞在記

弁護士 渡邊 望美

アメリカ留学及び東南アジアでの研修を終え、東京に戻り、約2年ぶりに事務所に復帰しました。舗装され、歩道が整備された道を歩き、時刻表に忠実に運行される地下鉄に乗っていると、日本に戻ってきたことをしみじみと実感します。



さて、これまでの私の留学、研修の締め括りとして、インドネシア滞在記最終回をお届けします。ジャカルタ滞在中、異国にいることを最も感じるのは、どのような瞬間でしょうか。意外に思われるかもしれませんが、個人的には、モスクから流れるコーランを聞

いたときなのではないかと思います。イスラム教では1日に何回かお祈りの時間があるのですが、その時間が来るとモスクの回りに設置されたスピーカーから大音量でお祈りが流れ始め、それが街中のモスクで同時に始まるため、街は音の洪水に包まれます。しかも、1回目のお祈りは朝の5時前から始まります。ジャカルタに来た初日の朝、お祈りで飛び起きたのは言うまでもありません。

また、最後のお祈りは遅い日では夜9時頃まで続くこともあります。自宅の部屋の中で研修先の事務所の資料を集中して読み込んでいると、自分がどこにいるのかを忘れそうになる瞬間もあるのですが、大音量のお祈りで一瞬にしてジャカルタに引き戻されます。インドネシアでは国教が定められておらず、イスラム教やキリスト教、ヒンドゥー教など様々な信仰を持つ人がいます。

ジャカルタの市街地を歩けば、巨大なモスクの真正面に、キリスト教の教会が建っているといった光景も

目にします。しかし、国民の 90%はイスラム教徒と言われており、数多く目にするのはイスラム教のモスクです。街の至るところにモスクがあります。

このような宗教の違いに目を向けると、異なる宗教の外国人がジャカルタに滞在することは大変な事のように聞こえるかもしれませんが、ジャカルタには全世界の企業が進出しており、多くの外国人駐在員が暮らしている国際都市です。また、女性の社会進出も非常に進んでいます。イスラム教というと頭にスカーフ(現地ではジルバブと言います)を着用している女性のイメージがあるかもしれませんが、ジャカルタではジルバブをかぶらない女性も多く見られます。また、テレビをつければ、日本風の衣装を着たアイドルがCMで笑顔をふりまいたりもします。

このように服装面では日本と大きく変わらず、私が日本と同じ格好で街中を歩いてもさほど目立つことはありません。この点で、ジャカルタは外国人女性にとっても比較的暮らしやすい環境と言えます。インドネシアには親日家の方も多く、日本食レストランや、スーパー、書店も多数存在しています。今後も日本とインドネシアが互いの文化を学んで交流をさらに深め、良好な関係が長く続くよう願っています。

最後に、私のつたない滞在記にお付き合いいただきありがとうございました。アメリカ、ベトナム、そしてインドネシアで学んだ多くの事を活かし、より一層、依頼者の皆様のお力になれるよう職務に邁進してまいります。今後ともよろしく願い申し上げます。

海外進出プラクティス・グループ

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、日本法又は現地法弁護士の適切な助言を求めていただく必要があります。また、本稿記載のうち、意見にわたる部分は、執筆担当者の個人的見解であり、当事務所またはその他の事務所の見解ではありません。

本ニューズレターで取り上げてほしいテーマなど、ぜひ、皆様の忌憚ないご意見・ご感想を下記までお寄せください。

小島国際法律事務所

〒102-0076 東京都千代田区五番町 2-7 五番町片岡ビル 4階

TEL :03-3222-1401 FAX :03-3222-1405

MAIL :newsletter@kojimalaw.jp

URL :www.kojimalaw.jp