



*Kojima*  
Law Offices

# 海外進出

## プラクティス・グループ

### ニューズレター

## Vol. 17

## 「海外直接投資：貴社は法律事務所を どう使いますか？」

小島国際法律事務所 FDI ニューズレター3周年 回顧企画

### 0. はじめに

当事務所の FDI ニューズレターは、2013 年 8 月から刊行を開始しました。この 8 月で発刊から丸三年を迎えようとしています。これまで発行を続けてこられたことは、ひとえに、当事務所の依頼者を中心とした読者の皆様の存在があってこそであり、ここに改めて御礼を申し上げる次第です。

さて、この 3 年間を振り返ってみると、日本経済は、アベノミクスにより、ひととき景気復調の兆しが見られました。しかし、近時は、世界経済（特に、中国、欧州）の先行き不透明感などから、再び景気減速のおそれが出てきています。日本経済は、近時、為替と株の相場変動を通じて、世界経済との連動性がかつてないほど強めてきています。このような情勢にあって、企業のマネジメントの方々は、もはや国内市場の動向を見るだけでは不十分であり、つねに国際的な市場動向を踏まえた上でなければ、適切な「次の一手」を打つこともままならないようになって

### Contents

「海外直接投資：貴社は法律事務所をどう使いますか？」-----1  
小島国際法律事務所 FDI  
ニューズレター3周年 回顧企画

インド：リーガルアップデート-----2  
企業結合の事前届出用件を緩和する2016年3月4日付インド企業省通知

通商官僚奮闘記 第3回 -----3  
海外出張

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](mailto:newsletter@kojimalaw.jp)  
URL: [www.kojimalaw.jp](http://www.kojimalaw.jp)

きています。つまり、「調達」「製造」「販売」といった個々の事業活動、さらには、事業オペレーションを含めた、企業経営のあり方そのものを、(日本一国に限らず、)国際的な広がりをもって考えていかざるをえなくなってきたと言えます。例えば、明日にも、大口の納入先から電話がかかってきて、「インドに(ベトナムに、メキシコに)進出するので、現地調達環境を整えるため、一緒に進出をお願いしたい」と申し入れられかねない状況があります。そのとき、どうやって進出戦略を組み立てるのか。また、先細る国内市場を見たとき、中長期的には販売先をアジアに、あるいは他の先進資本主義国に、広げていかざるを得ないことは分かっているが、さてどうやって手を付けていいのかわからない、そんな中でも、日々の業務、決裁しなければならない案件はとめどなく押し寄せてくる、そのような状況かもしれません。

本稿は、当事務所が、近年仕事を通じて見聞した、日本企業の海外直接投資をめぐる奮闘のいくつかの「事例」を振り返りつつ、企業の方々が、適切な「次の一手」を打つために、われわれ法律事務所をどのように利用されたかをご紹介します。同時に、当事務所の側では、企業の方々の熱意にどう応えたいと考えているのかについて、メッセージを送ろうとするものです。

## 1. 「対話」が切り拓く新たなステージ

「海外直接投資」という国際的な話題を、国内の法的・政治的な話から始めるのは大変恐縮ですが、2013年以降、自民党政権は、「日本再興戦略」<sup>1</sup>を発表しました。この流れを受けて、会社法の改正、シュチュワードシップ・コード<sup>2</sup>およびコーポレートガバナンス・コード<sup>3</sup>の策定がなされ、上場企業を中心に、ガ

バナンスの変革の波が、現在進行形の形で押し寄せていると言えます<sup>4</sup>。この流れをごく大雑把にまとめれば、「対話」という営みをいかにして企業経営の中心に据えるかという 이슈に、各企業が応える試みであると言えます。社内で経営陣と「社外取締役」との「対話」をどう醸成していくか、「株主」「投資家」と自社が、持続的な成長に向けてのそれぞれの考えを戦わせて「対話」し、形にしていくか、そういうことが、近時のガバナンス変革の中で問われているのだと言えます。



実は、「海外直接投資」も、多くの建設的な「対話」に支えられなければ成り立たないプロジェクトです。社内での事業部と法務部との「対話」、進出先のパートナー企業との「対話」、現地納入先となる大口取引先との「対話」、海外進出アドバイザーやわれわれ法律事務所との「対話」。これらの「対話」が欠けたとき、又は、どこかで「対話」のチャンネルが動脈硬化を起こしたとき、その海外直接投資は、失敗への道を歩み始めます。

<sup>1</sup> [http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou\\_jpn.pdf](http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/saikou_jpn.pdf)  
(2013年版)

[http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/2016\\_hombun1.pdf](http://www.kantei.go.jp/jp/singi/keizaisaisei/pdf/2016_hombun1.pdf)  
(2016年版)

<sup>2</sup> <http://www.fsa.go.jp/news/25/singi/20140227-2/04.pdf>

<sup>3</sup> <http://www.jpix.co.jp/equities/listing/cg/tvdivq000008jdy-att/code.pdf>

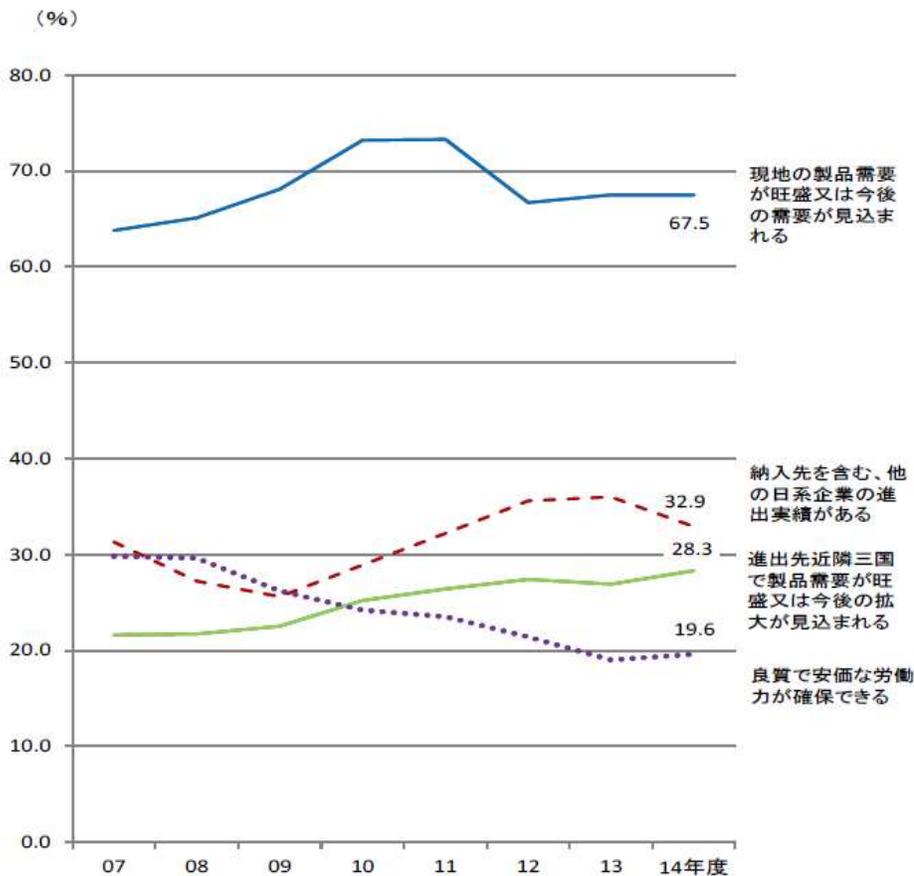
<sup>4</sup> 報道ベースでは、2014年改正会社法で導入された「監査等委員会設置会社」に移行する企業は、2016年6月初旬の時点で、670社を越えてきているようです。(これらガバナンスにかかわるご相談も遠慮なくお問い合わせください。)

### 【ケース 1】「ゴール」に到達できなかった事例

A社は、以前、大口納入先B社に誘われて、X国に進出し大成功をおさめました。B社は、A社をさらにY国に進出しないかと誘いました。B社はすでにY国で現地パートナーと合弁を行っており、構図としてはX国への進出のときと同じでした。A社はY国進出の決定をします。しかし、A社は、現地パートナー選びをB社に任せてしまいました。大口納入先でもあるし、X国への進出のときには大変お世話になった、現地パートナーはB社の合弁企業のノ

関係者だそうだし、問題ないだろう。そんな思いが背後にあったようです。この「他人任せ」、すなわち、自ら主体的に現地パートナー候補者（個人）のいわゆる「身体検査」をするなどの「対話」のプロセスを省いてしまったことが、A社の悲劇の始まりでした。現地パートナーとなった人物は、大変問題のある人物であることが、後になって分かりました。結果、個人の不祥事が明るみに出るなどトラブルが続き、予定されていた工場建設もできず、合弁の企画はとん挫を余儀なくされました。

23図 投資決定のポイントの上位4項目の時系列比較



左図は、経済産業省が行った「第45回海外事業活動基本調査概要」<sup>1</sup>からの引用です。日本企業が、どういう理由で、海外進出を決定しているか、その理由（複数回答）を時系列で分析しているものです。これを見ると、7割以上の企業が「海外の旺盛な消費市場」を求めて進出していることが如実にあらわれていますが、他方で、「納入先が進出している」という理由から進出を決定している企業が3割以上あることが分かります。当事務所の依頼者の方は、以前から、製造業の方が比較的多いといえますが、近時のトレンドとして、中堅・中小の企業の方が、インド進出のご相談にみえること

が増えてきているように感じます<sup>5</sup>。この中堅・中小企業の方が海外進出を決める理由に「納入先が進出してい

るので」という理由が相当程度あるというのが、われわれの実感です。この「納入先が進出している」という理由は、いわば「パッシブ」（受け身）な進出理由であることから、相当に社内で「対話」が重ねる必要があり、また、われわれ法律事務所やアドバイザー

<sup>5</sup> 国内全体を見渡しても、近時は、官民を挙げて、中小企業の海外進出を後押ししようとする動きが盛んと言えます。

<https://www.mirasapo.jp/features/policy/vol39/index.html>

(中小企業庁の海外展開支援のHP)

一と「対話」を重ねることが必要であると言えます。上記【ケース 1】のように、投資の起点が自社にない場合、どうしても「他人任せ」になってしまい、「対話」を十分に図らない状況に陥り易いといえます。そのとき、比較的早い段階（つまり、投資の意思決定が固まってしまう前の「柔らかい」段階）で、当事務所に話を持ってきて頂き、率直に「どう思いますか？」と質問して頂けると、われわれは、過去から蓄積した失敗事例・成功事例に照らして、どんな点に懸念があるか、また、仮に進めるとして、どのような点に注意しなければならないかをアドバイスすることができます。中堅・中小企業の場合、社内の経験値はどうしても限定されます。そのような場合には、特に、われわれの経験値で不足する部分を補っていただくことが可能です。重要なのは、やはり「対話」なのです。

もちろん、「コスト」の点が大きな理由となって、法律事務所に話をもっていくのを渋りたくなる企業の方々のマインドも、われわれは理解しています。しかし、特に、早期の段階でのコンサルテーションを渋る行動は、後に、大きな失敗をして、「撤退」や「事態終息」のための、いわば「後ろ向き」の費用に大きな金額を費やすことを考えると、あまりお勧めできない行動様式だと思います。当事務所は、設立以来過去 30 年以上にわたって、「大」は東証 1 部の上場企業から、「小」はベンチャー企業まで多くの日本企業の海外進出のお手伝いをしてきました。その過程で、先ほども申し上げたように、多くの失敗事例・成功事例を見てきました。その経験に裏打ちされた知見を、貴社の海外進出にも、是非利用して頂きたいと思っています。

## 2. 海外進出プロジェクトで、日本の法律事務所を「使い倒す」とは

当事務所は、1990 年代から日本企業のインド進出をサポートしてきており、インド進出法務の「草分け」

的事務所であると自負していますが、多くの日本企業が、海外直接投資を経験するようになり、特に、投資先の「現地」の法律事務所を直接利用する形態が増えていく流れの中であって、「企業の海外直接投資において、日本法の弁護士の役割は何か?」「海外直接投資をするのに、『日本法』の弁護士は必要なのか?」という思いが、頭をよぎることがあります。

### 【ケース 2】アドバイザーに振り回された事例

C 社は、トップダウンで海外での売上を伸ばしていくこととなり、Z 国での企業買収を進めることになりました。しかし、C 社に海外 M&A の経験は、豊富にはありませんでした。そこで、国内有数の投資銀行をアドバイザーにつけ、現地の法律事務所として、国際的に展開している大手の Z 国法律事務所を使って買収を進めました。しかし、買収プロセスでかかった弁護士報酬は、最初の買収提案に至るための精査のための報酬だけでなんと「数億円」のオーダーになり、それにもかかわらず、その案件につき、C 社にとって望ましい結果は得られませんでした。

【ケース 2】は、どこに問題があったのでしょうか。われわれが分析するに、おそらく、アドバイザーである「国内有数の投資銀行」に振り回されてしまったことに原因があるのではないかと思います。その投資銀行は、依頼者である C 社の「インフォームド・コンセント」を十分に取らずに案件を進めてしまったと言えます。

われわれは、企業の海外直接投資が、数十億円、数百億円の資金を要する事業であることを、よく心得ています。それは、多くの場合、文字通り、自社の命運をかけた事業です。われわれは、「日本」の法律事務所として、「日本企業」の側に立ち、寄り添い、社内法務担当の方、また、マネジメントの方と様々な次元で「対話」をしながら、局面々々で、依頼者の方が抱

えられている問題（それは純粋法務だけとは限りません。販路開拓の問題、資金調達の問題、人事労務の問題から紛争処理の問題まで多岐にわたります）につき、依頼者の方に「気づき」を与え、アドバイスを行ってきました。それは、投資先の「現地」の法律事務所にはできないアドバイスであると思っています。また、いわゆる投資銀行をはじめとした「アドバイザー」の方々も、申し訳ありませんが、われわれと同等にはできないことなのではないかと思えます。なぜか。それは、われわれが、「法律家」という点で現地法律事務所と同じ土俵に立ち、企業の側の注文を現地法律事務所に伝え、進出プロジェクトをマネジメントし、「弁護士倫理」に支えられたバランス感覚で、依頼者の利益を最大化することを「生業」としてきているからです<sup>6</sup>。



### 【ケース 3】法律事務所を使い倒した好事例

D 社は、規模・質ともに国内でも有数の法務部を擁する企業です。D 社は、海外 M&A の経験も豊富であり、海外の法律事務所をダイレクトに使って案件を進める力が十分にある企業です。しかし、それでも D 社は、W 国企業の買収案件の

<sup>6</sup> さらに手前味噌にはなりますが、当事務所は、Meritas、Mackrell、MSI、Taxand といった国際的な法律事務所のネットワークのメンバーファームであることから、進出先の「現地」の法律事務所の「質」の確保もできるポジションにあります。

ため当事務所を使うことにしました。D 社は、当事務所をリード・カウンセルとしながら、複数の海外法律事務所を従わせて（買収対象企業は、世界中に関連会社があるため、案件は世界規模になります）、買収案件を進めていきました。

買収対象企業は、D 社にとって馴染みのない企業であったため、買収プロセスにおいて、「DD」<sup>7</sup>といわれる買収先企業の「精査」の作業が案件の成否を決める大事なイベントでした。D 社は、そのことを十分承知しており、当事務所の資源を惜しみなくその点に投入させました（当事務所は、通常、パートナー1名、アソシエイト 1~2名の計 2~3名で一つの案件に対応しますが、本件では、総勢 5名で案件に当りました。）また、各局面で案件の成否の帰趨を決める交渉には、われわれを常に同席させました。要するに、D 社は、法律事務所を使う「勘所」を心得ていたのです。

【ケース 2】の C 社と【ケース 3】の D 社を比較したとき、「単に経験の有る・無しじゃないのか」という感想を持たれるかもしれませんが、もちろん、そういった側面は否めないとはいえません。しかし、どんな企業でも、「海外 M&A 初体験」というところから、経験を積んでいくことには変わりはありません。そして、重要なのは、「何を任せて、何を自社でやろうとするか」の役割分担であり、その役割分担を決めていくための「対話」が十分になされているかどうかという点にあると、われわれは考えます。

ところが、依頼者の企業の方の中には、われわれの考えとは異なり、法律事務所との関係を、すべて「コスト」の「物差し」から入って、その分析視角から抜け出ることがない企業の方々もいらっしゃるように見えることもあるのですが、残念なところです。われわれ

<sup>7</sup> Due Diligence、日本語で「買収監査」と訳されることもありますが、そのまま DD または「デューディリ」などと呼ぶことの方が多いと思います。

も「日本」に居を構える事務所である以上、日本企業が考えることを熟知しており、「物事の塩梅を知る」ということをわきまえています。当事務所ならば、依頼者の方々が納得されない仕事をして、後から高額の請求書を送りつけるようなことはしないと考えて頂いてよいと思います。

### 3. 最後に：貴社の「ゼネラル・カウンセル」として

欧米のある程度の規模の企業には、社内に「General Counsel」という役職の人物がいることが多いと言えます。General Counselは、ほぼ例外なく「弁護士」です。企業のCEOやDirectorは、プロジェクトを起こすとき、それが重大な局面を迎えるとき、紛争に巻き込まれたとき、General Counselを呼んで、法的な面・ビジネス的な面を含め、意見を聞きます。日本経済が世界経済との連動性を強め、海外との競争に否応なしに晒されていく中、このような欧米の経営文化を、日本にも根付かせる必要があるのではないかと、われわれは考えています。

「社内弁護士を採用した方がよい」ということではありません。企業の経営判断の過程で、（何か問題が起こってしまった後にはではなく）事前に、法律家であるGeneral Counselの眼からプロジェクトを精査させ、法的なスクリーニングを経た上で、適切な経営判断を行っていくようにしていくべきではないかということです。社内／社外の問題ではないのです。

われわれは、貴社の海外直接投資プロジェクトに関して、General Counselの役割を務めるだけの十分な法的経験と知識を有しています。貴社の「考え」や「思い」を、どんどん「シェア」して頂きたいと思っています。貴社に寄り添い、一緒に考えたいと思っています。「貴社の事情」を教えてほしいと思っています。そうして、われわれの専門性を、貴社に最大限使い倒して頂きたいと思っています。是非一度、当事務所にお越しく下さい。そして、貴社のビジネスの成功に結びつけて頂きたいと思っています。

## リーガルアップデート：インド

### 企業結合の事前届出要件を緩和する 2016年3月4日付けインド企業省通知 弁護士 布川 俊彦

インド企業省（Ministry of Corporate Affairs）は、2016年3月5日、インドにおける企業結合（combination）に関する事前届出要件等を改正する2016年3月4日付の通知を公表しました（以下「本通知」といいます。）。本通知により、企業結合に関して要求される事前届出の要件が緩和され、また、事前届出の免除の範囲が拡張されたことから、本通知以後は、インドにおける企業結合に関して事前届出が要求される場合が減少することが予測されます。

#### インドにおける企業結合規制

インドの企業結合は、競争法（Competition Act, 2002）、企業結合規則（Competition Commission of India (Procedure in regard to the transaction of business relating to combinations) Regulations, 2011）及びインド企業省の通知（notification）によって規制されています。

インドの競争法上、ある取引が企業結合（combination）に該当する場合、インド競争委員会

(Competition Commission of India) への事前届出とその承認が必要とされています。

【全世界における資産又は売上高の基準】

本通知による事前届出要件の改正の概要

1 事前届出要件の緩和

事前届出は、対象となる取引に関し、当事者又はグループのインド国内における資産又は売上高が一定の基準値を超える場合、又は全世界における資産又は売上高が一定の基準値を超える場合に必要となります。本通知により、企業結合に該当する取引の数値基準は以下の通りとなりました（1ルピー=約1.6円、1米ドル=106円として計算しています。）。なお、実際の事前届出の要否については、適宜専門家にご相談の上、ご判断頂くようお願いいたします。

【インド国内における資産又は売上高の基準】

	資産 (インド国内)		売上高 (インド国内)
当事者が合計で右記の資産又は売上高を有する場合	200 億ルピー超 (約 320 億円) * 改正前は 150 億ルピー超	又は	600 億ルピー超 (約 960 億円) * 改正前は 450 億ルピー超
又は			
グループが合計で右記の資産又は売上高を有する場合	800 億ルピー超 (約 1,280 億円) * 改正前は 600 億ルピー超	又は	2,400 億ルピー超 (約 3,840 億円) * 改正前は 1,800 億ルピー超

	資産 (全世界)		売上高 (全世界)
当事者が合計で右記の資産又は売上高を有する場合	10 億米ドル超 (約 1,060 億円) (うちインド国内において 100 億ルピー以上) * 改正前は 7.5 億米ドル超 (うちインド国内において 75 億ルピー以上)	又は	30 億米ドル超 (約 3,180 億円) (うちインド国内において 300 億ルピー以上) * 改正前は 22.5 億米ドル超 (うちインド国内において 225 億ルピー以上)
又は			
グループが合計で右記の資産又は売上高を有する場合	40 億米ドル超 (約 4,240 億円) (うちインド国内において 100 億ルピー以上) * 改正前は 30 億米ドル超 (うちインド国内において 75 億ルピー以上)	又は	120 億米ドル超 (約 1 兆 2,720 億円) (うちインド国内において 300 億ルピー以上) * 改正前は 90 億米ドル超 (うちインド国内において 225 億ルピー以上)

2 事前届出の免除要件の拡張

本通知により、事前届出が免除される取引の数値基準は以下の通りとなりました。なお、実際の事前届出の免除要件への該当性については、適宜専門家にご相談の上、ご判断頂くようお願いいたします。

	資産 (国内)		売上高 (国内)
取得される企業のインド国内における資産又は売上高	35 億ルピー以下 (約 56 億円) * 改正前は 25 億ルピー以下	又は	100 億ルピー以下 (約 160 億円) * 改正前は 75 億ルピー以下

# 通商官僚奮闘記 第3回

## 海外出張

弁護士 高橋 直樹

任期中は TPP 以外にも十本前後の協定の交渉を担当しており、任期中に三十数回交渉会合のために海外出張し、15 カ国を訪れる機会を得ました。前号と前々号では交渉に関する国内調整について書きましたが、今回は出張に関するエピソードを書こうと思います。

### 過密スケジュールの交渉チーム

近年、日本政府は経済連携協定や投資協定の締結に力を入れており、日本が進める協定交渉の数は飛躍的に増えました。一方で、官庁の人員配置は急に変えられるものではなく、協定交渉を担当する部署の人員が急に増える訳ではありません。私が所属したチームは、経済連携協定の投資章・サービス章・電子商取引章・競争章（国有企業章も含む）に関する交渉と投資協定交渉を担当しており、すべての交渉を 7 人か 8 人で対応していました。複数の交渉を担当する者のスケジュールは非常に過酷なものとなります。

私が経験した最も厳しいスケジュールは、ガーナとの投資協定交渉、RCEP（ASEAN 諸国・日中韓・インド・オーストラリア・ニュージーランドが参加する経済連携協定）の競争章の交渉、ケニアとの投資協定交渉が続けて入り、三週間で、日本→ガーナ→日本→中国→日本→ケニア→日本という移動するという内容でした（当然すべてエコノミークラスです）。日本からガーナまでは乗り継ぎも含めると 28 時間かかりました。それぞれ日本に夜の便で戻り、翌日の夜に出国しました。アウエーでの試合が続くことの大変さを痛感し、阪神タイガースが「死のロード（夏の高校野球のため本拠地の甲子園が使えずアウエーでの試合が続く時

期）」の期間中に連敗して失速していく姿を「不甲斐ない」と罵っていた自分を少し反省しました。

### 海外出張中のトラブル

出張先で体調を壊した次の週にアウエーの交渉会合に参加しなければならなかったときも辛かったです。RCEP の競争章の交渉のためにインドに一週間出張したのですが、帰国前日に食あたりを起こして 40 度近い高熱に苦しみました。熱が下がり切らないまま土曜朝に帰国し、日曜夜のフライトでケニアに向けて出発しました。試練は続くもので、エボラ出血熱が問題になっていた時期であったことから、ナイロビ空港では体温感知システムが設置されており、見事に引っ掛かって別の場所に連行されました。高熱で朦朧としていて「アイイートバッドフードインインディア」とうわごとのように繰り返すことが精一杯でした。20 分くらい放置された後、紙を渡されて症状と理由を記載するとやっと解放されました。投資協定交渉に関しては経産省からは担当者一人だけが参加する方針であり、このときは外務省の担当者とは別フライトだったため完全に一人でした。放置されている間は「このまま隔離病棟かも」と真面目に心配しました。インドの食事は危ないと聞いており、細心の注意を払っていたのですがそれでもあったってしまいました。インドに一年間ほど留学しながら、食あたりを経験しなかった当事務所の赤塚弁護士を尊敬してしまいました。

### 実際に訪れて感じた新興国の勢い

海外出張が続く日々は楽ではありませんでしたが、

様々な国を実際に訪れ、相手国の経済官僚と話をすることは、新興国の勢いを肌で感じるよい機会でした。

たとえば、アジアの大都市の大規模な商業施設では、フロア全体が「豊かになるっていいよね」「ものを買うことっていいことだよ」と猛烈にアピールしているような印象を受けましたし、また、地方都市でも高級ブランド店が入った商業施設があったり、至る所で新しい建物の建設が始まっていたり、街全体が成長に飢えていて、得も知れないエネルギーを放っているように感じました。また、アジアやアフリカの官僚から、日本の経済政策について熱心な質問を受けたり、日本企業の投資を呼び込むためには何が有効かなどについて意見を求められたりすることもあり、自分の国を豊かにすることを真剣に考えていることがひしひしと伝わってきました。ニュースや雑誌が「いまアジアが熱い!」とか「次はアフリカだ!」と盛り上げている様子を見てもピンと来なかったのですが、日本を含めた先進国と新興国の双方の街や官僚の雰囲気を実際に感じ、合点がいくようになりました。

日本の国内市場が飛躍的に大きくなるのが期待できない中、新興国市場での競争がますます重要になっ

てくると思います。過酷な出張スケジュールやトラブルを経験しながら交渉した協定ですので、多くの企業が経済連携協定や投資協定を活用し、新興国の勢いをうまく自身の成長に繋げてくれることを切に願っています。



私は、この 8 月から米国のロースクールに留学することになりました。この連載も今回でひとまずお休みです。これまでお付き合いいただきありがとうございます。留学から帰国した際には、また、何か話題を提供させて頂こうと思います。

## 海外進出プラクティス・グループ

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。

本ニュース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](mailto:newsletter@kojimalaw.jp)

URL :[www.kojimalaw.jp](http://www.kojimalaw.jp)