

日本企業がタイ企業をパートナーとしてビジネスを始める際の留意点
～ 製造業を中心とした契約形態別のポイント～

2015年9月

日本貿易振興機構(ジェトロ)
バンコク事務所
海外調査部 アジア大洋州課

はじめに

日本の中小企業にとってのタイの投資環境

タイは日本企業の進出先として東南アジアで最も重要な国の一つとなっています。過去 20 年近くその地位はほとんど変わっていません。しかしながら、企業の進出する理由は変わりつつあります。1990 年代の中小企業の主な進出理由は「取引先からの勧誘」でしたが、2000 年代半ばに入り「日本市場の縮小懸念」での海外展開が目立つように感じられます。

2007 年ころより低コストの生産地としての中国の限界がはっきりと見え始め、代わって生産基盤の充実したタイがさらに注目されてきました。昨今、タイのような新興国市場では中間層が増えはじめ、2010 年ころからは中間層の多い巨大な消費市場に変わってきています。そこで日本の中小企業は製造業以外にもさまざまな分野で進出が目立つようになってきました。

タイは積極的に海外からの輸出型製造業の投資を受け入れてきましたが、一部サービス業や小売業に対しては、外国人事業法が適用されることから、タイ側での合弁パートナーとの提携は必要です。また、外国人事業法の適用の対象外となっている製造業であっても、多くの日本企業がタイ企業(人)とパートナーを組んで順調に事業を行ってきております。合弁パートナーとの共同事業のメリットの一つは現地化や業務に精通した人材や現地ネットワークを活用できることです。タイではマネジャー層を中心に人材確保が深刻となっており、ここが業務遂行でのボトルネックにもなっていますが、合弁パートナーを通じてこのような問題も回避できる側面もあります。

また、最近では規模拡大を目的とした中堅/中小企業における M&A (Mergers and acquisitions= 合併と買収) 手法を用いた事業再編の動きもあります。M&A の最大のメリットは事業継承で得た事業をスピーディーに行える点です。例えば、新工場を建設する場合、用地の確保、建屋の建設、機械の導入、人材の採用などを行うこととなりますが、これを一から始めた場合、タイでは、迅速な対応が難しいケースも多くあります。また商圏(顧客)をそのまま活用できる点も M&A の魅力の一つです。世界が繋がり、めまぐるしく変化するビジネス環境に迅速に対応する必要性が増しており、タイにおいてもさまざまな業態で M&A がこれから本格的に進むものと考えています。

本調査は、日本企業がタイ企業とパートナーシップを組んで事業を行う上で重要と思われる論点がまとめられています。海外での事業を成功に導くためには、これまでの日系企業が経験した現地でのあらゆる事例を理解し、自らの事業にも起こりうるものとして想定することが重要で、それによりリスクの軽減を図ることができ、各社が「成長の壁」にぶつかりながらも着実に前進できるものと思います。タイ企業、さらにはタイ人経営者とともにビジネスを行っていくのは確かに難しい面もありますが、それを超えるメリットを生み出す可能性も大いにあります。彼らとの相互理解を得て、日本企業の皆様方がこのタイの地にて発展していくことを切に願っております。

JETRO バンコク
現地支援プラットフォーム・コーディネーター
福田 淳
(アークエンタープライズ 日本側共同代表)

目次

【1】本調査の目的	3
1-1 本調査の目的の定義.....	3
1-2 本調査の対象とするパートナーシップ・ビジネス形態	4
【2】各種契約締結上のポイント	5
2-1 合弁事業契約.....	8
2-1-1 タイ企業との合弁事業にあたり考慮すべき点	8
2-1-2 合弁事業に関するトラブル事例.....	16
2-1-3 合弁事業契約書論点.....	19
2-2 技術提携(技術ライセンス)契約.....	25
2-2-1 タイ企業への技術ライセンスにあたり考慮すべき点.....	25
2-2-2 技術ライセンスに関するトラブル事例.....	26
2-2-3 技術ライセンス契約書論点.....	27
2-3 製造委託(委託加工)契約.....	31
2-3-1 タイ企業への生産委託にあたり考慮すべき点	31
2-3-3 委託加工契約書論点	34
2-4 企業買収(M&A)契約.....	39
2-4-1 タイ企業の買収にあたり考慮すべき点	39
2-4-2 企業買収に関するトラブル事例.....	45
2-4-3 企業買収契約書論点	46
2-5 代理店契約	52
2-5-1 タイ企業を販売代理店として活用するにあたり考慮すべき点	52
2-5-2 代理店に関するトラブル事例	55
2-5-3 代理店契約書論点	55
【3】タイ進出に関するその他トラブル事例	59
【参考】 タイ企業の見方.....	62

【1】本調査の目的

1-1 本調査の目的の定義

近年、日本国内での受注量が徐々に減少していく中、日本政府による中小企業の海外展開の旗振りもあって、多くの中小企業が海外展開に関心を持ち、海外展示会への出展や海外企業とのビジネスマッチング等に参加するようになってきている。ただし、一言で「海外展開」と言っても様々な展開がある。例えば製造業の場合、日本からの製品(部品)の輸出、海外企業との合弁企業設立や技術提携、新たな海外工場の立ち上げ等々が考えられる。いずれの形態の海外展開においても、海外進出経験の無い中小企業にとっての成功のポイントは、進出先の現地事情に精通した海外企業をパートナーにして事業展開していくことであると言われている。

そのため、タイにおいても、日本企業の海外展開を支援している多くの自治体等がタイ工業省やタイ業界団体とMOUを結び、両国企業間の交流を活性化させようとしている。これまでJETROの支援は展示会への出展やビジネスマッチングといった機会を提供することが中心であったが、そのような場を活用してパートナー候補たる企業を発掘し、当該企業と数度の顔合わせを行ったとしても、異なるビジネス文化の中で生きてきた海外企業であるタイ企業と新たなパートナーシップを組んでビジネスを進めていくのは至難の業である。

事実成功例がある一方で、失敗例も数多く存在することを認識しなければならない。異なるビジネス文化で生きてきた企業同士のパートナーシップ・ビジネスに関して、トラブルを防ぐうえでよく指摘されることが、事業を立ち上げる前の関係者間での共通認識の醸成であり、共通認識を確実にするためにはこれを文書化(契約等の締結)することが重要ということである。

トラブル・失敗事例には、事前の取り決め(契約)を曖昧にしておいたためという事例も多い。そこで本調査では、日本の自治体など支援機関の関心の高い製造業を中心にタイにおける日・タイ企業の様々なパートナーシップ・ビジネスの実態及び今後の日本企業のニーズを踏まえ、パートナーシップ・ビジネスを始める前に締結する契約書等で考慮すべき事項を洗い出すとともに、日本企業のニーズの高いいくつかの典型的なパートナーシップ・ビジネス形態について、契約締結前に検討すべきことを整理し、ホームページ上等で広く情報公開することを目的とする。

言うまでもなく、契約は立場の違う複数の者(組織含む)が交わす合意事項であり、両者の力関係も影響はするものの、相手が存在する以上、自らの考えだけを押し付けることはできない。自らの考えを100%押し付けようとする、今から行おうとしている事業そのものが破談となってしまう可能性さえもある。優先事項を明確に定義し、どうしても死守すべき事項以外は、ある程度の柔軟性を持って契約交渉に望むことが重要である点も認識しておく必要がある。

ただし、本調査報告書は情報の提供、情報公開を目的とするものであって、法的助言を提供することを目的とするものではない。なお、本調査報告書のうち法令の解釈に関する箇所はNishimura & Asahi (Thailand) Co., Ltd.の監修を受けていることを申し添える。

1-2 本調査の対象とするパートナーシップ・ビジネス形態

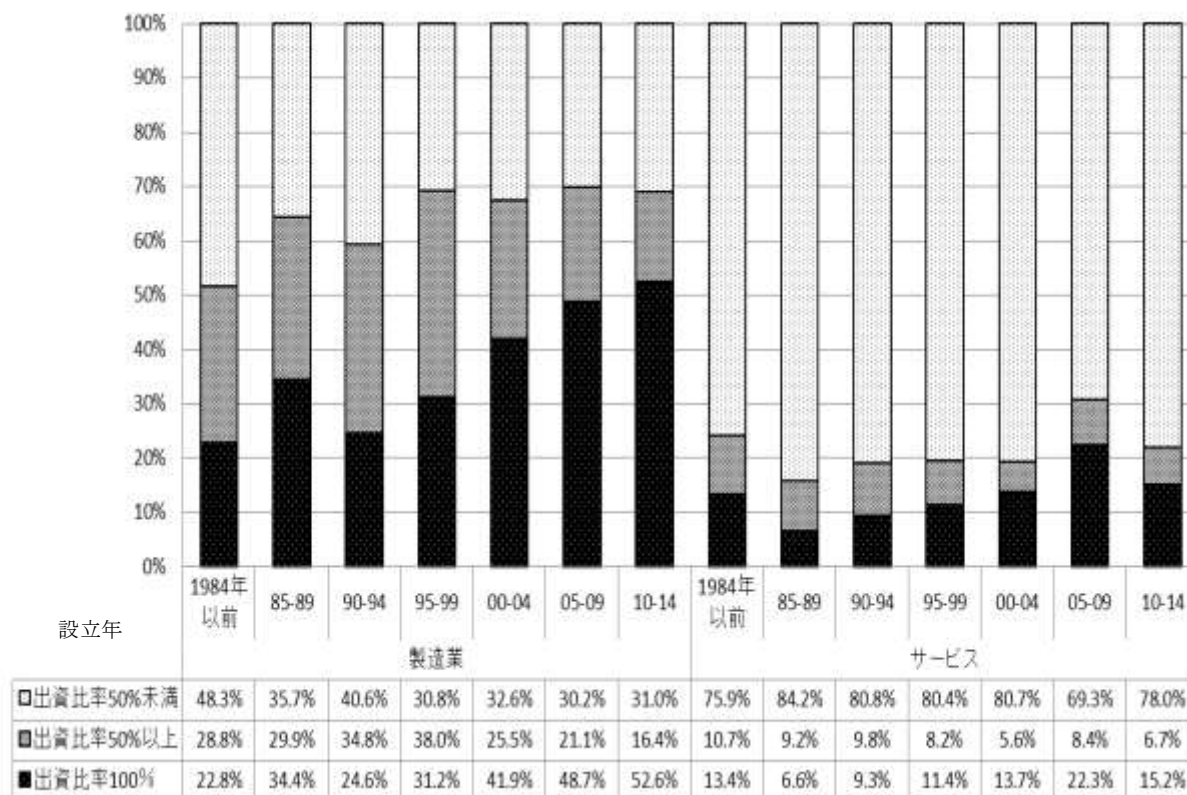
本調査では、日本の製造業者がタイ企業をパートナーとして何らかの事業を展開する際に典型的に用いられる下記の事業形態に焦点を当てた。

- ① 合弁事業
- ② 技術提携(技術ライセンス)
- ③ 製造委託(委託加工)
- ④ 企業買収(M&A)
- ⑤ 代理店販売

上記以外の事業形態(例えば、通常の商品売買、共同開発等)については、それぞれの事業形態の特徴を踏まえ契約交渉に臨む必要があるが、多くの注意事項は上記事業形態での注意点と重複するものと思われる。

<参考:日本側出資比率別にみた日系企業進出数割合の推移(製造業・サービス業別)>

製造業では、近年日本企業100%出資の会社設立が増えてはいるが、直近(2010~2014年)の会社設立においても、約半数の会社はタイ人(企業)等との合弁会社となっている。サービス業の場合は、外国人事業法もあることから、多くの日本企業がタイ人(企業)等との合弁会社を設立している。



(注)2014年11月時点で活動が確認された日系企業のうち、製造業及びサービス業について、設立年及び日本側出資比率が判明した4,273社の集計

(出所)「タイ日系企業進出動向調査2014年」(JETROバンコク事務所)

【2】各種契約締結上のポイント

上述したパートナーシップ・ビジネスの事業形態ごとに、事業実施に当たり考慮すべき点、契約書論点、過去のトラブル事例等を以下に記載する。なお、契約書の論点についてはあくまで一般的な注意点をまとめてあるだけであるため、実際に契約を締結する際には、弁護士やコンサルタント等の専門家と相談しつつ、個々の企業が置かれた状況を考慮の上、契約相手との交渉を進めていくことが重要である。

契約交渉に当たっては、どうしても譲ることのできない事項については強い決意を持って進めていくことが重要であるが、契約相手にも異なる立場があることも理解し、どうしても譲ることのできない事項以外は柔軟に対応するという姿勢も示さないと、契約交渉そのものが破断してしまうリスクも当然ながら存在する。

(専門家の活用にかかる注意点)

このような観点も含めて、現地の法令やビジネス慣習に精通した専門家の活用が重要と言えるが、専門家の中には過大な相談料を要求する者、要した時間に応じた報酬(弁護士に多い報酬形態)をチャージするため、不必要な契約項目を入れて時間稼ぎととれる行為を行う者も少なからずいるという声も聞かれる。こういった問題を避けるためにも、専門家を活用する際には、決して専門家に任せきりにするのではなく、契約当事者自らがイニシアティブをとって進めていくことが重要である。

(パートナーとなるタイ企業の信用調査)

タイに限らず、他企業とパートナーシップ・ビジネスを始めるに当たっては、相手企業や経営者の第一印象だけでなく、できる限り相手企業の客観的な信用調査を行っておいたほうがよい。タイでは、商務省に行くと、第三者でも会社登記書類、財務諸表のコピーを入手することができるため、株主構成・取締役及びサイン権限に関する規定、付属定款など一定の情報を入手することが可能である(もともと、最新の情報が登記上に反映されていない可能性には留意が必要である。)。その他、信用調査会社、相手企業の競合他社・同業者を含め、多方面から情報を集めることが大切である。

ただし、タイ企業では、二重、三重の帳簿を作成している企業も多いと言われており、例えば、信用調査会社の情報にも限界があるという点を踏まえる必要がある。言うまでもないが、最後は自己責任での判断が求められる。

(不公正取引等にかかる法的注意点)

また、タイでも「取引競争法(独占禁止法)」や「不公正契約条項法」等によって、不当取引や不公正契約条項が他国同様に規制されている点にも注意が必要である。例えば、不公正契約条項法の4条には不公正契約の事例として以下のように規定されており(JETRO 仮訳より)、「法律が定めた以上の責任または義務の合意」や「相当の事由なく契約を終了させる合意、もしくは一方の当事者に重要事項において違約がなくても解約できる権利を付与した合意」等については、不公正な契約であるとされている。

<参考:不公正契約法該当部分>

第四条

事業者、もしくは既成契約作成者、あるいは買戻しの買主がもう一方の契約当事者に対して不当に有利になっている消費者と事業者との間の契約、もしくは既成契約、あるいは買戻し契約における合意事項は、不公正な契約であり、そのケースにとって公正かつ十分な部分のみ有効とする。疑わしき事項がある場合、既成契約作成者でないほうの当事者の側に立って規制契約の内容を吟味する。能力者が通常予期できるところを超えて、もう一方の契約当事者に行動させる、または拘束する形態にある、もしくは結果をもたらす合意は、もう一方の契約当事者に対し有利になるとみなせる合意である。

例えば、

- (一) 違約によって生じた責任の免除または制限の合意
- (二) 法律が定めた以上の責任または義務の合意
- (三) 相当の事由なく契約を終了させる合意、もしくは一方の当事者に重要事項において違約がなくても解約できる権利を付与した合意
- (四) 相当の事由なく契約の特定事項の遵守をしなくてもよい権利を付与した合意、あるいは延滞期間における契約遵守の権利を付与した合意
- (五) 一方の契約当事者に対し契約時の義務を超える拘束義務を付加することを、もう一方の契約当事者が請求または規定できる権利を付与した合意
- (六) 買戻し契約で年利一五%を請える利息を足した買戻し価格を購入者が定める合意
- (七) 割賦販売契約で購入者に不当に重い義務を負わせる価格設定の合意
- (八) クレジットカード契約で、債務不履行の場合の、もしくはそれに係る利息、違約金、費用、その他便益を消費者に不当に支払わせることを定めた合意
- (九) 消費者に不当に重い義務をもたらす複利計算方法を定める合意

第三段に基づく一方の契約当事者に対し有利な合意が不当かどうかの判断にあたっては、第一〇条を準用する。

第一〇条

ケースごとの正当かつ相当な契約の効力の判定にあたっては、以下を含めた全状況を検討する。

- (一) 契約当事者の事実に基づく善意性、交渉力、経済的地位、知識、理解力、熟練性、予測性、過去の行動、選択性、及び全種の利害性
- (二) その種の契約における慣習
- (三) 契約締結時及び場所、もしくは契約遵守における時と場所
- (四) 一方の契約当事者と比較した場合のもう一方の当事者の義務負担

(仲裁機関の事前の取り決め)

また、どのようなパートナーシップ・ビジネスでも相手が存在する以上、意見が異なる場面も出てくるとも想定されるが、その際の方向性の決定方法については契約でしっかりと規定することが重要である。ただ、当事者間だけではどうしても意見の隔たりが解消しない場合は第三者により仲裁方法について規

定しておくことも必要である。日・タイはニューヨーク条約(外国仲裁判断の承認及び執行に関する条約)に加盟しているため、日本、タイ、第三カ国いずれの仲裁機関も活用することが可能である。ただし、日タイ間には裁判に関する条約が無いため、日本の裁判所の判決をタイ国内でそのまま執行することはできず、改めてタイの裁判所による判断を得る必要があることも認識しておく必要がある。

2-1 合弁事業契約

2-1-1 タイ企業との合弁事業にあたり考慮すべき点

(1) 外国人事業法について

タイでは、外国人事業法の規制により、資本の50%以上を外国籍の自然人または法人が保有する会社は外国人と見做され、外資規制の対象となる。かかる外資規制により外国人はサービス業を始めとする様々な業種に従事することが禁じられているが、純粋な製造業は外国人事業法の適用対象外とされており100%外国資本での実施も可能である。しかし、タイ国が「製造業」として扱う業種が日本での一般的な理解とは異なる部分があるため、その点については注意が必要である。具体的には生産受託(OEM生産)はタイでは純粋な製造業のみではなくサービス業が付加されていると解される可能性があり、その場合はタイ人(企業)との合弁事業を行うことで外国人事業法の適用対象外とすることを検討する必要がある。

また、製造業以外の事業においても、タイ投資委員会(BOI)の承認を得ることや、タイ商務省から外国人事業許可を得ることで例外的に外資規制の適用が免除される場合がある。

<参考:外国人事業法概要>

タイでは、外国人事業法(1999年改正、2000年3月施行)に基づき、規制業種を3種類43業種に分け、それらの業種への外国企業(外国資本50%以上)の参入を規制している。

【第1表(9業種)】外国企業の参入が禁止されている業種

- (1) 新聞発行・ラジオ・テレビ放送事業
- (2) 農業・果樹園
- (3) 畜産
- (4) 林業・木材加工(天然)
- (5) 漁業(タイ海域・経済水域内)
- (6) タイ薬草の抽出
- (7) 骨董品(売買・競売)
- (8) 仏像および僧鉢の製造・鋳造
- (9) 土地取引

【第2表(13業種)】国家安全保障または文化、伝統、地場工芸、天然資源・環境に影響を及ぼす業種として外国企業の参入が禁止されている業種(ただし、内閣の承認により商務大臣が許可した場合は可能)

<第1章(安全保障関連ビジネス)>

- (1) 製造・販売・補修(銃・銃弾・火薬・爆発物およびそれらの部品、武器および戦闘用船・飛行機・車両、すべての戦争用備品・部品)
- (2) 国内陸上・海上・航空運輸および国内航空事業

<第2章(文化・工芸に影響を与えるビジネス)>

- (3) 骨董品・民芸品販売
- (4) 木彫品製造
- (5) 養蚕・絹糸・絹織布・絹織物捺染
- (6) タイ楽器製造
- (7) 金銀製品・ニエロ細工・黒金象眼・漆器製造
- (8) タイ文化・美術に属する食器製造

< 第 3 章(環境・天然資源に影響を与えるビジネス) >

- (9) サトウキビからの精糖
- (10) 塩田・塩土での製塩
- (11) 岩塩からの製塩
- (12) 爆破・砕石を含む鉱業
- (13) 家具および調度品の木材加工

【第 3 表(21 業種)】外国人に対して競争力が不十分な業種であるとして外国企業の参入が禁止されている業種(ただし、外国人事業委員会の承認により局長が許可した場合は可能)

- (1) 精米・製粉
- (2) 漁業(養殖)
- (3) 植林
- (4) ベニア板・チップボード・ハードボード製造
- (5) 石灰製造
- (6) 会計サービス
- (7) 法律サービス
- (8) 建築設計サービス
- (9) エンジニアリングサービス
- (10) 建設業(ただし、外国人投資が 5 億バーツ以上で特殊な技能を要する建設(インフラ、通信等)、その他の省令で規定された建設業を除く)
- (11) 代理・仲介業(ただし、証券・農産物の先物取引、金融商品売買に関するサービス、同一グループ内の生産に必要な財取引、外国人資本 1 億バーツ以上の国際貿易仲介、その他省令で規定された代理・仲介業を除く)
- (12) 競売(骨董品・美術品以外の国際間競売、その他省令で定める競売)
- (13) 伝統的な国内農産物または法令で禁止されていない農産物の国内取引(ただし、農産物の先物取引を除く。)
- (14) 最低資本金 1 億バーツ未満または一店舗あたり最低資本金 2,000 万バーツ未満の小売業
- (15) 一店舗あたり最低資本金 1 億バーツ未満の卸売業
- (16) 広告業
- (17) ホテル業(ただし、マネージメントを除く)
- (18) 観光業

- (19) 飲食物販売
- (20) 植物の繁殖・品種改良
- (21) その他サービス業(省令で定めるものを除く)

(2) 製造業企業の合弁のメリットについて

タイでは、外国人事業法により外国人がタイ国内でサービス業を始めとする一部の業種に従事することが規制されているため、タイ企業(人)との合弁企業設立が求められることがあるが、純粋な製造業についてはかかる外資規制の対象外であるため、製造業企業は敢えてタイ側パートナーを探し合弁企業を設立する必要はない(日本の製造業の定義に関して、その理解と異なる場合もあるため、注意が必要)。タイの工業団地開発会社であり、進出企業のビジネスサポートも行っている現地企業から得られた情報によると、上述の内容を踏まえた上で戦略的に合弁が行われる場合は以下のパターンがあるとのことだが、実際の工業団地内への入居企業における合弁割合は数パーセントにとどまるとのことである。

- ① タイ大手企業の販路を活用するために、製造工場でも合弁契約をする
- ② タイ進出前から委託生産依頼をしていた企業とのお付き合いとしての合弁
- ③ タイ進出前から販売代理店契約を締結していた企業とのお付き合いとしての合弁

タイ企業と合弁企業を設立するメリット、デメリットは様々なものがあるが、各々の日本企業が置かれた状況、リソースを鑑みて、合弁事業とするのか、そうであればどのような形の合弁事業にするのかは個々に判断することが重要である。

例えばタイでの顧客がほぼ日系企業となることが予測される場合、顧客開拓という面ではそれほど合弁のメリットを享受できない可能性もある。以下に一般的な合弁のメリットを例示するので参考にされたい。

- ① 必要な資本金の節約
- ② 迅速なタイ法人起ち上げ(ただし、場合によっては余計遅くなる可能性もある)
- ③ サプライヤー網の活用
- ④ ローカル販売網の活用
- ⑤ 現地専門家の活用(タイ人パートナー)

また、本調査のヒアリングでは「タイで普通にビジネスを行う上で犯すことがある輸送車の交通違反等を適切に対処してくれる」との回答もあった。これは当該企業が10年に及び合弁事業経営の後の合弁解消後に初めて感じたことであったとのことである。

(3) 合弁契約書の作成について

中小企業同士の合弁においては合弁事業契約書自体を作成していない事例も見受けられる。しかし、どんなに旧知の仲だとしても合弁契約書は必須である。何よりも大事なことは合弁契約書を作る(=合弁事業契約当事者間の意思統一を図る)という行為である。

合弁事業契約書は合弁事業をスタートさせるための契約書ではない。合弁契約書では合弁解消時の取り決めに関する条項を入れておくことも重要である。実際、JETRO バンコク事務所にも合弁解消時のトラブルの相談が多く寄せられている。合弁事業を始める時に終わる時のことを考えるのは違和感

があると考える日本企業も多く存在するが、契約では出口(合弁契約の場合は「合弁解消」)についてもしっかりと規定するのが鉄則である。

合弁事業契約書と、合弁会社である新会社の定款は別物である。そして、その双方の内容は矛盾がないように、また、契約締結後に契約事項の解釈について当事者同士でトラブルのないように、合弁事業契約と定款等付随文書の作成は可能な限り同時期に行うことが望ましい。

(4) 合弁の注意点

上述の通り、戦略的に合弁契約を締結するケースのメリットは多い、しかし、一つの失敗・トラブルは全ての合弁メリットを無為にしてしまう範囲にまで影響が及ぶため、慎重に検討が必要である。以下に、本調査のヒアリング等により得ることができた合弁における注意点を挙げるので参考にされたい。

① 個人株主所有の株式が相続された場合の問題

個人株主の死亡により、株式が株主の親族へと相続された場合、相続人と信頼関係を築くことができず問題が生じることがあるため、タイ側株主は個人ではなく法人での株式所有とすることを強く推奨する。また、相続人が複数存在する場合は、ただでさえ意思統一にかかる労力が増加する上に、相続人同士での問題が発生する場合もあることを考慮する必要がある。

株式相続によるリスクについては、実務上、現株主の死亡により合弁契約自体を終了とし、全株式を売却させる旨を合弁契約書内で予め規定するという方法も取られることがある(ただし、この場合株式譲渡証書(share transfer deed)に死亡した株主がサインできないため、有効性や執行可能性に関して疑義が呈される可能性があることには留意が必要である。)

② タイ人株主所有リソースの利用強制

タイ人株主所有の土地、オフィスや工場を利用して合弁企業の運営を開始することがあるが、それが有償であっても無償であっても後々問題になることがある。例えば、タイ人株主の夫人を経理担当として雇用することを条件とされ、それに伴い金銭の流れが確認できなくなるケースや、土地勘の無い状態でタイ人株主の所有するオフィスを賃貸していたが、実は市場価格の数倍の賃料を毎月払っていたといったケースである。こういったケースは、問題が発覚した後もその改善に多大な労力が必要となり、場合によっては改善そのものが不可能ということもある。

また、タイ人株主と関連のある物流会社や乙仲業者の採用を強制される場合や、タイ人株主と関連のある業者からの物資購入を強制されることもある。経営上の問題がなければよいが、合弁相手の要望を鵜呑みにすることなく、客観的にベストな選択肢を検討する必要がある。

なお、土地に関しては、タイでは土地法に基づき、原則として外国企業(外国人が発行済株式総数の49%を超える株式を保有する会社、または株主(頭数)の過半数が外国人の会社等:外国人事業法とは若干定義が異なる)は土地を取得・保有できないことから、合弁会社の出資形態によっては、借用等により、タイ人所有のリソースを活用しなければならない場面も出てくる。ただし、BOI 奨励企業や、タイ工業団地公社(IEAT)認定の工業団地に立地する場合は、外資比率に関わらず土地取得が可能な場合がある。

勿論、コスト削減やタイ人ネットワークの活用など、タイ人株主のリソースを活用するプラス面もあるので、ケースバイケースの対応が必要となる。

③合弁相手との経営方針不一致について

どのように信頼できる合弁相手であっても、時には経営方針で意見が対立する場面も想定される。そのため、合弁会社の意思決定の手続きを予め明確に定めておくことが重要である。その際、日本の会社法に相当するタイの民商法典等を理解し、定款等において意思決定の仕組みを整えておくことが重要である。取締役の選任、取締役会の運営、サイン権(代表権)の指定及び株主総会での議決(日本と異なり、25%を超える株式を所有していれば、定款の変更等にかかる特別決議に対し拒否権を行使できる)などに注意が必要である。また、合弁当事者の意見がどうしても一致しない場合(デッドロック)の取扱いについても事前に取り決めておく必要がある。優先株を設けることはタイの法律上可能ではあるが、優先株スキームを利用してタイ人株主の議決権を制限することは名義貸しと解される可能性があり、このような仕組みを制限しようとする動きもタイ政府内にみられることから、避けるべきと解される。

<参考:タイ民商法典の規定関連部分(株主の権利、株主総会)>

※なお、民商法典上は取締役会の決議事項は定められていない。

(株主の権利について主な条項)

第 1169 条

取締役が会社に損害を与えたときは、会社はその取締役に損害賠償を求め訴えることができる。あるいは会社が訴えない場合は、株主が訴えることができる。その訴えは、会社の債権者もまた、会社への債求権を有する限り起こすことができる。

第 1173 条

会社の株式総数の五分の一以上の株式数を保有する株主が、臨時株主総会の招集要求書に署名したときは、臨時総会を招集しなければならない。その要求書には招集の目的を記載しなければならない。

※本調査のヒアリングでは、本規定に基づき、20%以上の株式を所有している株主が、経営を妨害するために何度も臨時株主総会を招集するリスクがあるというコメントがあった。

第 1174 条

前条で掲げた臨時総会要求書が提出された時、取締役は遅滞なく総会を招集する。要求提出日から三〇日以内に取締役が総会を招集しないとき、要求した株主またはその他の株主は、合わせて先の規定数に達すれば、自ら総会を招集することができる。

第 1176 条

株主はすべて、どんな種類の総会でも、いつの総会でも総会に参加する権利を有する。

第 1195 条

総会が招集、開催され、本章の規定または会社の規則に違反して議決されたときは、取締役または株主の申し立てにより、裁判所はその決定を取り消す。ただしその申し立てはその議決から一か月以内になさなければならない。

※日本の法律では、決議の取り消しの訴えについては、タイより長く決議後 3か月の猶予が与えられている。更に、決議の存在自体を把握できないようなケースでは、決議不存在確認の訴えを提起することが認められており、この場合は訴訟提起に関する期限制限は定められていない(なお、タイでも最高裁判例において、決議が全くの不存在や虚偽であった場合には 1か月の提訴期間制限は適用されないと判示したものがある。)

(株主総会の議決について主な条項)

第 1182 条

挙手投票の場合は、総会に自ら参加した、または他者に委任した各株主はそれぞれ一票を有するが、秘密投票の場合は、各株主は自己が所有する株式一つに対して一票を有する。

第 1190 条

総会における議決は挙手投票によるが、挙手の結果が発表される前、またはその途中において、少なくとも二人の株主が秘密投票を要求したときは秘密投票による。

※上述のように、株主総会の議決は挙手投票と秘密投票の2つがある。挙手投票の場合は、定款に別途の定めがない限り、所有株式数に関係なく、一人当たり一票になってしまうことに注意が必要である。株主総会において、所有する株式数に応じた票数を得られる秘密投票のみの方法を採用したい場合には、その旨合弁契約書や合弁企業の定款等で規定しておく必要がある。

第 1193 条

挙手投票であっても、秘密投票であっても、票数が同数であった場合は、総会の議長が決定票を投じる。

第 1194 条

法律により特別決議が要求される場合、総会において特別決議の議案について、総会に出席した議決権のある株主の全票数の 4 分の 3 以上の賛成をもって決議しなければならない。

※民商法典で規定されている株主総会の決議は、通常は出席株主が有する議決権の過半数の賛成で可決されるが、以下については、同法 1194 条の規定に基づき、可決されるためには、出席株主が有する議決権の 3/4 以上の賛成が必要となる。

- 基本定款・付属定款の変更
- 増資・減資
- 解散

- 現物出資による新株発行
- 新設合併
- 公開会社への転換

④ 合弁相手との相性

日本側経営者がタイ企業の経営者と偶然に出会い、その後意気投合し、そのまま安易に合弁契約を締結してタイ進出してしまうケースが後を絶たない(今回ヒアリングを実施したコンサルタントによる)。偶然の出会いを否定はしないが、出会いをきっかけにしつつも、タイ進出を決めた後は、信用調査会社(精度の高い情報は得にくい点を理解しておく必要がある)、出会いの相手の競合他社、同業者、関連業者を含め、多方面から情報を集めることが大切である。

⑤ 経理処理や各種申請手続きの不透明さの増大

異国であり、言語も異なるタイでビジネスを行う以上、タイ企業(人)に任せることは重要であり(メリットがあり)、またそうせざるを得ない部分も出てくるが、完全に任せ切りにしてしまうと、知らないうちに不正処理が行われていたというケースも多くある。

合弁相手の息のかかった人間のみが担当するような仕組みは避けて、定期的な報告の義務化や信頼できる日系の会計事務所等、客観的に評価してくれる第三者を監査人として採用することなどの事前の対策が重要である。

⑥ 機械等資産の所有権に係る問題

タイでは土地の上に置いた動産は土地の所有者(合弁相手等)のものと見做されるリスクがあるため、合弁会社名義で工業省に登録しておくことも重要である。この条項は一般的にはまだ周知されていないと言えるが、対策として知っておくべきである。

⑦ 定款の作成および登記について

合弁事業契約書と、合弁会社である新会社の定款は別物である。そして、その双方の内容は矛盾がないように、また、契約締結後に契約事項の解釈について当事者同士でトラブルのないように、合弁事業契約と定款等付随文書の作成は可能な限り同時期に行うことが望ましい。

作成した定款は商務省へタイ語で登記する必要があるが、ヒアリングを行った法律事務所からの情報では、登記に当たっては商務省担当官が極めて広い裁量を有しており、担当官が内容を理解しなければ登記の受付が行われない場合があるとのことである。商務省は定款のひな型を公表しているが、企業が登記しようとする定款が同ひな形から外れれば外れるほど担当官が内容を理解できず、記載事項の登記に難色を示すこともあるため、合弁事業契約書の内容を定款に適切に反映させるためには専門家に相談することが望ましい。また、コンサル等に定款作成を任せきりにしてしまうと、合弁事業契約書の内容を反映させず定款のひな型をそのまま登記する事例も少なからずあるようである。

合弁当事者間の関係が良好で事業も順調に進んでいる場合には問題とならないが、両社の関係が悪化して初めて登記した定款と合弁事業契約書に齟齬があることが顕在化するのが一

般的であり、そうなった場合は先方の協力を得ることができないため、特別決議を経た上での定款変更も不可能である場合がほとんどと思われる。合弁契約書で取り決めた内容を当事者間だけでなく、第三者にも有効とするためには、合弁契約書の内容を反映した定款がきちんと登記されたか確認することが重要である。

以上の事項の中には、それを日本側が強硬に主張し続けると、タイ側からの反発がある場合もあれば、それで話が進まなくなってしまう場合も考えられる。最終的には日本側が折れることが必要なこともあるかもしれないが、そうなったとしても、そういったリスクがあることを理解しているのと、リスク自体を認知できていないのでは何かあった時の対応が変わってくるものと思われる。

<参考:熱処理企業の合弁交渉事例>

以下は、熱処理事業を行う日系企業とタイ企業の合弁時の交渉事例である。日本側は日本における中小企業であるが、タイ側企業がタイの大手企業であるため、日本側は資本では太刀打ちできないという背景のある事例である。以下、日本企業をJ社、タイ企業をT社とする。

合弁交渉時にタイ側(T社)から提案のあった内容のうち、次の2項目について主に交渉した。

- 1) 取締役会での決議にはT社から1名以上の賛成が必要。
- 2) 日本側とタイ側で意見が割れた場合のデッドロックについての条項を盛り込む。

上記、(1)(2)について主に交渉した。

(1)の「取締役会での決議にはT社1名以上の賛成が必要」について、役員会でのJ社の提案の決議には必ずT社1名以上の賛成が必要で、T社からの提案についてもJ社1名以上の賛成が必要になる。同じ懸案で3回会議を行っても結論が出ない時は(4)のデッドロックとなる。

(2)の「デッドロック」についての条項、「双方の主張が折り合わずデッドロックとなった場合は、より高い金額を付けた方が会社を買取り、今後の運営していく」という条項があるため、利益が出てから意見の不一致が発生してしまった際に、資本力のあるT社に対して、J社が対抗する資本力はなく、引きさがるしかなく、J社から見て対等とは思えないため交渉が行われた。

J社はT社との合弁事業を行っている日系企業を多数訪問し、聞き取り調査を行った結果、T社は信頼に値するとの判断を下した。最終的にはこの条項は削除されないまま、合弁設立となった。

2-1-2 合弁事業に関するトラブル事例

今回の調査におけるヒアリングで得られた実際のトラブル事例、訴訟事例を以下に挙げるので参考にされたい。

(1) 契約書の署名ページが分離されていた事例

工業団地運営会社からのヒアリングにおいて、合弁契約書内において、契約書の各ページに番号が付与されておらず、その上最終ページには署名欄のみという契約書に署名をしてしまっていた事例があった。最終ページより前の契約書の内容を自由に追加されてしまう可能性があったため、早急に契約書を作成し直し、改めて署名を行い契約を改めることで対策を行った。契約書を締結する際には、最終ページの署名欄にサインするだけでなく、全てのページに当事者が何らかのサインをすることが重要である。

(2) 合弁企業経営の目的に齟齬があった事例

金属部品を製造する日タイ合弁企業において、日本側は合弁企業を継続的に経営していこうと考えていた。一方、タイ側は純粋なキャピタルゲインを目的とする投資と考えていたために問題となった事例

があった。合弁企業があまり利益を生み出せていない最初の数年間は特に問題がなく、いいパートナーとして合弁企業経営ができていたが、大きな利益が出始めてから、日本側は利益を追加投資や内部留保という形に使用することを提案したが、タイ側からは利益の90%を配当するとの提案を受けた。

また、タイ側からは、景気が良くなった時期には工場ごとの売却提案があり、その後、景気が悪く一時的に赤字になった際にも利益確定のための売却提案を受けた。これは、合弁企業経営の目的自体を共有できていなかったことも原因だが、配当性向を最初の段階で取り決めて置かなかったことも原因のひとつである。この業種は100%日本資本での設立及び土地取得が例外的に可能であったため、最終的には日本側が株式を全て買い取る形で10年間の合弁の歴史を終えた。

(3) 合弁解消ができず、販売代理店解除後もタイ側が日本企業名のロゴ等を使い続けた事例

日本の商品を扱う日本の商社とタイの商社との間で、タイにおいて同商品の販売を行う合弁企業が設立され、日本の商社からその合弁企業に対して販売代理店指定が行われた。合弁企業において経理に不審点が見られたため、日本側から開示を要求したが、合弁企業のサイン権はタイ人のみが所有しており、更には、経理はタイ側オーナーの夫人が担当していたため、開示させるのにかなりの時間と労力を要することになった。

開示後不正が発覚したため合弁解消及び販売代理店指定解除を行おうとしたが、タイ側は合弁解消に応じず、販売代理店指定解除だけが行われた。日本側は販売代理店指定解除後、新会社を設立し、当該新会社を販売代理店指定したが、タイ側は合弁企業の名称変更の求めに応じないため、結果的に類似する商号、ロゴを持つ企業が複数存在することになってしまった。

(4) 経営にはあまり注文を付けることのなかったタイ人株主からの過大な報酬要求

古い友人であるタイ人を筆頭株主として合弁にて商社を設立した。会社の経営は実質的に日本人社長が担い、筆頭株主であるタイ人は経営に注文を付けることもあまりなかったが、同タイ人は利益が出始めた時点でかなり高額な報酬を要求するようになり、その結果、同タイ人と日本企業の関係が悪化してしまった。

タイでは、卸・小売業は外国人事業法の規制対象業種であるが、最低資本金1億バーツ以上または一店舗あたり最低資本金2,000万バーツ以上の小売業、一店舗あたり最低資本金1億バーツ以上の卸売業については、規制対象から外れるため、本件では、タイ人株主の株式を日本側が高額で買い取り、外国人事業法の規制対象外となるよう増資をするという対応を図った。

(5) 新会社である合弁会社と、その合弁相手企業の持つ製品の競合

自動車部品を製造する日本企業Xと、同じく自動車部品を製造するタイ企業Yで合弁企業Aが設立された。日本企業Xとしては、合弁企業Aとタイ企業Yで製造される製品カテゴリは同じであるが、合弁企業Aではハイエンド製品を製造し、タイ企業Yでは特に高い技術を必要としないローエンド製品をメインに製造する上、納入先も分かれていたため住み分けができると考えていた。しかし、実際には、合弁企業Aにローエンド製品の発注があり、その際、タイ企業側が非協力で失注してしまうという問題が発生した。現在も問題は継続中である。合弁前から競合可能性に関しては分かっていたことであるため、競合の恐れのある製品ラインを合弁相手から完全に合弁会社に移していれば避けられていたかもしれないとのことである。

(6)タイ人数名(合弁相手)とともに合弁企業 A を設立していた日本企業 X(X のシェアは 49%)が別の日本企業 Y に買収(吸収合併)された際の手続き上の不備から生じた訴訟事例(日本サイドの役員ステータスの失効)

買収(吸収合併)によって合弁会社 A の株主が X から Y へ変更されたことに関しては A の株主名簿への反映は済ませていたが、A の定款は改定されていなかった。合弁企業 A の定款では、役員 3 名を日本企業 X から任命するものとされていたが、X の法人格自体は消滅してしまっているため、合弁会社 A のタイ人役員は日本企業 Y から派遣される日本人役員の取締役会議への参加を認めず、その結果、日本企業 Y に不利な議決が行われてしまった。日本企業 Y から派遣される日本人役員は自らの役員としての地位の確認と議決の無効を求めて訴訟を起している(現在係争中)。裁判所の判決はまだ出されていないが、法的に必要な手続きの不備(定款の改定漏れ)により、このようなリスクが生じるという認識を持つことが重要である。

なお、日本の法律で認められている吸収合併はタイの法律では規定されていない(タイでは新設合併のみが規定されている。)。日本の法律では、吸収合併の際に、合併法人が被合併法人のすべての権利や義務を自動的に引き継ぐことになるが、タイにはそのような法体系は存在しないため、本件のような裁判では、タイの裁判所に日本の法制度を理解してもらった上で、日本の制度がタイの公的秩序に反するものでないことなどを証明する必要がある(当地法律事務所からのヒアリングによる)。

(7)合弁企業において、合弁契約書の内容を反映していない一般的な定款のひな形が商務省に提出されてしまった事例

本合弁企業では、合弁相手のタイ企業がタイ政府へ各種申請を行うことになっていたが(言語がタイ語であるため)、タイ企業が活用しているタイ人コンサルタントが実際に存在する合弁契約書の内容を反映せずに一般的な商務省の示している定款のひな形を商務省に提出した。

本件は訴訟案件ではないが、当地法律事務所に相談が持ち込まれた案件である。当該法律事務所は、「当事者間では合弁契約書は有効である。ただし、株主総会や取締役会の運営方法等につき合弁契約書に規定されていたとしても、それが商務省に登録されている定款に反映されていない場合には第三者に対抗することができず、(たとえ合弁契約書に反していたとしても)定款に沿った手続きがされた場合には当該手続きは第三者との関係では有効と扱われ、合弁企業は当該手続きに基づく決議等に拘束される」との見解を示している。このような案件は合弁事業がうまくいっている時には問題とならないが、当事者間の関係が悪化した時などに問題が顕在化し、その時点では先方の協力を得ることが難しく定款を合弁契約書に沿って改定することは事実上不可能であるのが一般的である。

(8)合弁相手 X が破産してしまった際の合弁企業 A の銀行口座に残っている資金回収、合弁清算手続きにまつわる訴訟事例

合弁相手 X が破産した時点で、合弁相手 X と企業 Y が設立した合弁企業 A の銀行口座に企業 Y が受け取る権利のある資金が残っていることが判明し、企業 Y は破産した合弁相手 X の代表者に合弁企業 A の口座からの資金引き出しの協力を求めたが無視されてしまったため、裁判を起した(合弁企業 A の銀行口座の署名者は X, Y 双方の代表者であったため、Y が合弁企業 A の口座から資金を引き出すためにはどうしても合弁相手 X の代表者の協力が必要であった)。裁判では、破産した合弁相手 X の代表者個人に対して、合弁企業解消手続き、銀行口座閉鎖等への協力を強制できるかが争われた

が、最高裁判所は代表者個人は合弁契約書の当事者ではなく(契約当事者は個人ではなく企業 X)、合弁解消手続き等への協力は強制できないと判示した。

通常であれば、合弁事業を行う際には、配当等の利益配分のルールを決めておくべきだが、本件では契約書等でそれらを規定していなかったため生じた問題のようである。なお、JETRO がヒアリングを行った法律事務所の見解では、本件の原告(企業 Y)は、なお合弁企業 A に対しては口座から資金を引き出すことを裁判で争う余地があると解されるとのことであった。

(9)タイ人が代表権を持つ日タイ合弁企業 A で日本企業 X とタイ企業 Y が対立した場合に生じた株主総会の決議の有効性にかかる訴訟事例

代表権を持つタイ人の取締役が株主である日本企業 X に通知せずに株主総会を開き、決議を行った。日本企業 X は、本決議について認識後直ちに決議の取り消しを求めて訴訟を起こすも、決議時点から既に 1 か月超が経過していた。裁判では、タイ民商法典で決議取り消しの訴えは「決議後 1 か月以内に裁判所に請願しなければならない」とされていることを踏まえ、日本企業 X の要求は棄却された。

この事例について JETRO がヒアリングを行った法律事務所は以下のような見解を示している。「本件とは別の類似事例でも、本件と同様の見解が裁判所から示されている。裁判所は条文を公序良俗に関するものとして厳格に適用しているように見受けられ、株主の保護よりも合弁会社のビジネス及び当該決議を前提に行動した者の保護の観点を重視してもと解される。ただし、本件の場合、日本企業 X は別の訴訟を提起し、タイ企業 Y による不正行為を理由として損害賠償請求を行うことも考えられる。」

一方、日本の法律では、決議の取り消しの訴えについては、タイより長く決議後 3 か月の猶予が与えられている。更に、決議の存在自体を把握できないようなケースでは決議不存確認の訴えを行う方法が認められておりこの場合は訴訟提起に関する期限制限は定められていない(なお、タイでも最高裁判例において、決議が全くの不存や虚偽であった場合には 1 か月の提訴期間制限は適用されないと判示したものがある。)

2-1-3 合弁事業契約書論点

※以下は、あくまで一般的な論点や例を紹介したものであり、実際の契約は個別企業の置かれた状況を踏まえ、当事者自らが契約内容を決めていくべきものである。また、本調査報告書は法的助言を提供することを目的とするものではなく、本調査報告書の利用は各位の判断・責任において行われたい。下記の内容に関連して利用者が不利益等を被る事態が生じたとしても、JETRO 及び執筆者は一切の責任を負わない。

日系企業とタイ企業による合弁事業においては非公開会社が用いられることが一般的であるため、以下は非公開会社に関する合弁事業契約であることを前提としている。

1) 前文

前文は契約書における書き出し部分であり、一般的には次の内容が明示される。

- ・契約当事者名及び契約書内での略称
- ・本店登記住所

2) 設立に関する条項

新会社設立にかかる準拠法、及び共同経営の趣旨を宣言する。

3) 事業に関する条項

合弁事業の対象となる特定の事業を列挙する。できるだけ具体的に事業目的、事業範囲を明確に規定する。

4) 合弁会社の名称に関する条項

タイ国においては法人のタイ語表記と英語表記の登記が必須である。英語の名称の場合、原則は英語表記のタイ語読みがタイ語表記となる。また、合弁会社の名称には親会社の名称の一部を使うことが一般的に行われているが、合弁解消時の名称変更についての規定を含めるか否かについても検討しておくことが重要である。

5) 本社所在地に関する条項

新会社の本社はどこに置くかを定める条項である。主たる営業所の所在地も合わせて定める場合もある。

6) 定款に関する条項

合弁事業契約書には様々な事項が規定されるが、商務省に登録される新会社の定款は別物であるため、特に会社運営に関する事項については合弁事業契約書の内容を定款に反映する必要があり、合弁事業契約書と矛盾しない定款の作成・登記について規定することも考えられる。合弁事業契約書の作成と同時に定款も作成し内容を確認しておくことが重要である。

7) 資本金に関する条項

新会社の登録資本金額、株式額面、発行株式数、及び当事者双方の引受株式数、持株比率、払込み日等を記載する。

8) 資本金の支払い方法に関する条項

資本金の出資方法について記載する。現金出資が一般的ではあるが現物での出資も法的には可能である。タイでは登録資本金制度を採用しており、会社設立時に全株式を発行し、各株式について4分の1以上の額を払い込む事で会社が設立される。未払いの額がある場合には、設立後取締役から株主に払い込み請求がなされ、それに応じて払い込まれることとなる。なお、日本の現行会社法では授權資本制度がとられており、定款に定める株式数の範囲内で新株を発行することができる仕組みとなっており、会社設立時に発行可能株式総数(授權株式数)の4分の1以上を発行することとされているが、タイでは登録資本金制度がとられているため、会社設立に当たって全株式が発行された時点で法的に登録資本金額に満つるまでの支払義務が株主に生じており、ただその支払期限が猶予されているだけである点が日本と異なっている。

9) 株式の種類に関する条項

記名式か無記名式か(記名式が一般的である)、普通株か優先株について規定する。タイでも特定の株式に対して配当で普通株式よりも優先権を与える代わりに議決権を制限するなど優先株式の発行が認められているが、配当を受ける権利および株主総会で投票する権利は株主としての基本的な権利であると解されていることから、配当権および議決権が全くない優先株は商務省にて登記できない可能性がある。また、タイ側が所有する株式全てを優先株とする場合、ノミー(名義貸し)と解される可能性があることに注意が必要である。

10) 株主総会の招集に関する条項

定時株主総会、及び臨時株主総会の招集方法、招集から開催までの期限(少なくとも7日前)、開催場所について規定する。

11) 株主総会の定足数に関する条項

株主総会の定足数を規定する。民商法典に定められている要件を下回ることはできないが、加重することは可能である。

12) 株主総会の一般決議事項に関する条項

新会社の株主総会の決議方法、及び決議採択に必要な賛成投票数について指定する。株式数に比例して議決権を与え、過半数の投票をもって採択されると規定されることが一般的である。民商法典上、挙手制の場合、出席者1人で1票(1株1票ではない)と規定されているため(秘密投票の場合は1株1票と規定されている)、議決方法を明記しておくことが重要である。一般的ではないが、タイの場合株主総会参加者一人一票の挙手制を指定することや、決議採択に必要な投票数は過半数以外に指定すること(民商法典に定められている過半数の要件を加重すること)も可能である。

13) 株主総会の特別決議事項に関する条項

決議採択の為に一般決議以上の投票数が必要な特別決議事項を記載する。なお、民商法典では、定款の変更、増資、解散等については出席株主が有する議決権の4分の3以上の賛成が必要とされている。民商法典に定められている要件を下回ることはできないが、加重することは可能である。

14) 取締役の選任、取締役会の設置に関する条項

新会社の取締役の人数及び職務、各当事者の各々の指名選任権を記載する。株式比率が変更となる場合の規定も含めることが重要である。

15) サイン権限を有する取締役に関する条項

合弁会社のサイン権限を有する取締役の選任方法、行使方法(単独署名かダブルサインか、社印の押印も必要か等)についてもあらかじめ決めておくことが重要である。なお、日本の代表取締役の制度とは異なり(日本では会社法に代表取締役は株式会社の業務に関する一切の裁判上又は裁判外の行為をする権限を有すると規定されているため、代表取締役として登記されているだけで権限が認められる)、タイでは同様の規定がないため、会社を拘束するサイン権限を有する取締役(及び社印の押印の要否)が商務省に登録される仕組みとなっている。

16) 取締役会の投票権に関する条項

各取締役の議決権について規定する。取締役一名に対して一票の議決権が与えられることが一般的である。なお、民商法典上は取締役会の決議事項は規定されていない。

17) 取締役会の定足数に関する条項

取締役会を開催するための定足数を規定する。

18) 取締役会でのデッドロックに関する条項

当事者間の意見の溝を埋めることができず、取締役会の議決がデッドロックになった場合の対応を規定する。内容によっては結果的に相手方に全権を握られていることと同じ規定となっている場合もあるので深く注意することが必要である。

19) 取締役の兼業に関する条項

新会社の取締役の他の会社における兼業制限について規定することも考えられる。

20) 監査人に関する条項

監査人の任命方法、及び職務について規定する。タイでは日本のように会社内部に設置される監査役制度というものはなく、会計士資格を有する者(外部の会計事務所に依頼することが一般的である)を監査人に選任する仕組みとなっている。タイでは非公開会社であっても財務諸表について監査人の監査を受ける必要があり、監査人の主な役割はこの財務諸表の監査となる。なお、タイでは監査済みの財務諸表は非公開会社のものを含め一般に公表されている(商務省商業発展局)。

21) 会計期間に関する条項

新会社の会計期間について規定する。

22) 会計記録及び会計帳簿の検査に関する条項

会計帳簿の閲覧権限をタイ側だけではなく、当事者双方とする規定を盛り込むことが重要である。なお、20)に記載のとおり、タイでは法令上財務諸表について監査人の監査を受けることが義務づけられており、監査済みの報告書は株主総会の承認にかけられることとされている。この財務諸表の監査に加え、例えば毎月の新会社の会計記録及び会計帳簿の検査を外部の会計事務所に委託して管理する方法もある。監査人と毎月の会計の管理を委託する会計事務所を分けることで、ダブルチェック機能を持たせることも考えられる。

23) 増資に関する条項

新会社が新株式を発行する際の新買権(Right of first refusal)について規定する。民商法典上、各株主の増資前の持株比率に応じて増資による新株式が割当てられると規定されており、合弁契約書においても、各々の当事者が新株式発行前の持株比率に比例して割当てられる権利を規定するのが一般的である。また、先買権を持つ当事者が権利を放棄した場合の規定も盛り込むべきである。増資による株式比率の変化により特定当事者(株主)に合弁会社の経営権を握られてしまうことのないように注意

すること、契約当事者以外の第三者への割当てを行う場合の規定(当事者による承諾・手続等)を設けることが重要である。

24) 株式の譲渡に関する条項

契約当事者のいずれかが持ち株を譲渡もしくは売却する際の取り決めについて規定する。書面による取締役会の事前同意が必要なことを規定することが一般的である。また、契約当事者のいずれかが持ち株の譲渡もしくは売却を希望する際に株式購入について優先交渉権を規定することも考えられる。通常の譲渡とは別に合弁相手である株主の死亡による相続における譲渡に際しての規定を盛り込むこともある(ただし、この場合株式譲渡証書(share transfer deed)に死亡した株主がサインできないため、有効性や執行可能性に関して疑義が呈される可能性があることには留意が必要である)。なお、譲渡の際の株式の評価額について、中立な評価会社を活用する旨の規定を盛り込むこともある。

25) エグジットに関する条項

合弁事業がうまくいかなかった、又は先方との関係を維持することが困難になった場合に、どのように合弁事業を解消するかを規定しておくことが重要である。一定の場合に先方の株式を購入する権利を規定するコールオプションや、反対に当方の株式を先方に購入させるプットオプションが規定されることが多い。

26) 配当に関する条項

新会社から配当が可能になった場合に、利益を配当するのか、再投資するのか等に関して問題が生じるというケースが見られる。余剰利益の何%を配当するのか、事前に規定しておくことで問題を避けることが可能である。

27) 資金調達に関する条項

新会社が資金調達を行うにあたり増資を採用するのか、融資を受けるのか等を規定する。融資は契約当事者である出資者からの融資、金融機関からの融資等があるが、いずれかの当事者が一方的に不利にならないよう取り決めておくことが重要である。金融機関からの融資は出資者からの保証が求められる場合が多い様である。

28) 付随契約に関する条項

合弁契約締結後の当事者同士の契約内容にかかる解釈の不一致を防ぐ観点から、契約当事者による技術援助、原材料調達、経営協力、更には販売や秘密保持にかかる取り決め等、合弁契約に付随する契約をできるだけ同時に取決めておくことが重要である。

29) 競業に関する条項

契約当事者が、本契約締結日以降相手方の書面による同意なくして、合弁事業と競合する事業に従事しないことを規定する。競業が禁止される範囲が過大とならないように注意する必要がある。

30) 契約の終了または解除

新会社が当初の目的を達成した場合、契約当事者が株式を譲渡する場合、いずれかの契約当事者が違反行為を行った場合等において、通知方法及び契約解除方法について規定する。一方の当事者による契約違反の場合、もう一方の当事者が是正要求を行い、一定期間内に改善されない場合、契約を解除できる旨の規定を設けることが一般的である。しかし、当事者が契約解除規定を悪用し、故意に違反行為を行い契約解除を狙うこともあるため注意が必要である。

31) 紛争解決

当事者間に論争又は意見の相違が起きた場合の紛争解決方法について規定する。規模が大きい場合には、中立性やクリーンさに鑑み、第三国(シンガポール、香港)の仲裁が規定されることが多く、規模が小さい場合にはタイの裁判所が規定されることが多い。なお、日タイ間には裁判に関する条約が無いため、日本の裁判所の判決をタイ国内でそのまま執行することできず、改めてタイの裁判所による判断を得る必要がある。

32) 準拠法

合弁契約書の効力、解釈について根拠となる法律を規定する。設立国(タイ)の法律と規定することが一般的である。仮に日本法と規定した場合でも、タイの会社に対しては日本法に加えタイ法の強行法規が適用される可能性があることに留意が必要である。

33) 言語

本契約が締結された言語について規定する。両当事者が理解可能な英文を正文とするのが一般的である。また、株主総会や取締役会等で使われる言語(英語等)を規定する場合もある。

34) 署名

次の内容を明示する。署名に当たっては、先方の署名方法が登記されている方法に則っているか(15)で説明したサイン権限取締役によるサイン(及び社印の押印)がされているかを確認することが重要である。

- 契約当事者名
- 契約締結日
- 契約締結地

2-2 技術提携(技術ライセンス)契約

2-2-1 タイ企業への技術ライセンスにあたり考慮すべき点

(1)ライセンスする技術の範囲や供与方法、責任関係等の明確化

「技術は人なり」と言われる。技術は人に付随するものであり、文書や図面だけで規定することはなかなか難しいのも事実であるが、言葉もビジネス文化も異なる外国企業に技術ライセンスする場合には、難しいながらもライセンスする技術の範囲・定義や供与方法、取扱い(契約実施権等)の範囲、責任関係等をできるだけ詳細に規定し、契約者双方で誤解のないようにしておくことが、後々のトラブルを防ぐ意味でも大変重要である。これは、派遣する日本人技術者が不用意に技術ライセンス対象外の技術を供与してしまうことを防止する意味もある。

(2)技術情報の秘密漏えい対策の徹底

タイでは目に見えない価値(例えば技術)などに対する意識が未だ高いとはいえないのが現状であるため、最低限のリスク対策をとっておくことは必須事項である。ライセンス契約の中に秘密保持条項を設けるか、秘密保持契約を別途結ぶことになるが、その際、保持する技術の範囲・定義を明確にすることに加え、「技術は人なり」の考え方を踏まえ、ライセンス技術を知り得る者個人に対する漏えい対策、特に、該当者が転退職をする場合やライセンス契約自体が終了した場合の扱いについて明確に規定しておくことが重要である。当該技術情報を知り得る個人に対して、情報漏えいをしない旨の宣誓書の提出を義務化したり、当該個人との秘密保持契約の締結を義務化するなどの対策が取られる場合もある。

(3)ライセンス契約の登録制度について

タイにおいて特許ライセンス契約を交わす際には、法的には商務省知的財産局(DIP)への登録が必要であり、ライセンス登録は特許ライセンス契約の発効要件となっている。ライセンス登録義務を満たさないまま他人にライセンスをした場合、明示的な罰則規定はないが、かかるライセンス契約は無効と解される可能性がある。

同様に商標ライセンス契約についても、知的財産局へのライセンス登録が義務付けられている。登録義務を満たさない場合の罰則規定に関しては規定されていないものの、過去の最高裁の判例ではかかる契約は無効と判断されている。ただし、実態としては、登録されている特許ライセンス契約、商標ライセンス契約は極めて少ないのが現状である。

一方、ノウハウ(営業機密)ライセンスの知的財産局への登録は可能であるが、義務付けられてはおらず、当事者間合意が契約の発効要件とされている。

技術移転契約、フランチャイズ契約にはタイ政府機関への登録制度はなく、特別な法制度も存在していないのが現状であり、当事者間合意が契約の発効要件となる。しかし、当該契約に特許ライセンスまたは商標ライセンスが含まれる場合は当該ライセンス契約自体を登録する必要があり、その登録が契約の発効要件となる場合もある。

タイでは技術移転のライセンス登録数が特許及び商標のライセンス登録総数に比べ非常に少ないが、ライセンス契約を登録しないことは、ライセンス契約や特許の無効および後述するトラブルのリスクがあることを認識すべきである。

(ライセンス契約登録時の注意点)

ライセンス登録申請時に非公開希望の旨を伝えずに商務省知的財産局(DIP)へ契約書を提出した場合、当該契約書が公開されてしまう点にも注意が必要である。非公開を徹底するためには、非公開希望での申請を行った上に、契約書は原本と、審査項目以外の部分を塗りつぶした写しを用意し、提出は写しのみとするといった防衛策が効果的である。

(4) 日本の貿易管理規制(「外国為替及び外国貿易法」(外為法)による技術取引規制)

技術・物によっては、日本の「外国為替及び外国貿易法」(外為法)によって、日本から外国への提供・輸出が規制されている。安全保障関連の対外取引について、安全保障上懸念ある技術・物の対外取引は全て経済産業大臣の許可対象となっているため、注意が必要である。安全保障上の対外取引の懸念がある場合には経済産業省のホームページ等で事前に確認しておくことが必要である。

<参考:技術ライセンスの事例(ヒアリングからの情報)>

業種 : 加工業
技術ライセンス内容 : 加工にかかる技術指導と商品販売の際の商標使用のライセンス(タイ国内)
報酬(ロイヤルティ)支払い: 製造ライン完成時、技術指導時、売り上げに応じた支払い

海外事業拡大を図りたい日本の加工業 X 社と新たな事業の柱を探していた同業タイ企業 Y 社の思いが合致して、X-Y 社間において商品の製造技術の指導(製造ライン立ち上げを含む)、及び商標の使用に関するライセンス契約が結ばれた。Y 社は X 社から技術指導を受けて製造した商品を、Y 社のタイ国内での既存の販売網を利用して販売する。

ライセンス契約に当たり、X 社がこだわった点は、技術指導する際の X 社の責任範囲の明確化であった。Y 社はもともと X 社と同じく加工業を営んでいるため、商品の内容物の保管設備への充填以降の工程については、X 社として指導する必要があるため、契約にもその旨明確に規定し、技術指導の責任範囲を明確にした。

契約締結後、X 社が指導した技術を使って、Y 社が他社の PB 商品を受託生産するという契約締結時に想定していなかった案件が持ち上がったため、X-Y 社間で再協議して、その場合の X 社の報酬をどうするのか等を取り決めた追加契約を結んだ。

なお、X 社のタイ企業との契約締結の経験としては、契約相手が「大丈夫」と言っても実際は「大丈夫でない」ことが多かったとのことである。今後タイ企業と何らかの協力事業を検討している日本企業に対して、X 社は、「スケジュールに余裕を持つことが重要」とアドバイスしている。

2-2-2 技術ライセンスに関するトラブル事例

(1) 契約途中からロイヤルティ支払いが滞った事例

機械部品を製造している日本企業(ライセンサー)とタイ企業(ライセンシー)との間で技術ライセンス契約を締結。しかし、ある時期を境にロイヤルティ代金支払いがタイ側から一方的に停止された。タイ側の支払停止理由としては、「客先からの原価低減活動対応に伴う利益幅の圧迫があり、日本側にロイヤル

ティ率の見直しを行ったが回答が得られないため支払いを停止した」とのことであった。技術支援契約書では、ロイヤルティは対象製品の顧客への納入数量に応じた金額となっていたが、ロイヤルティ率変更条件や、その場合の話し合い方法等については記述されていなかった。最終的には、双方のトップ会談によりロイヤルティ率の見直しを実施し、未払い分に関しては分割での支払いを行うこととなった。

(2) 日系企業 X がタイで設立した同子会社 Y に商標のライセンスを行い、更に Y がタイ企業 A に同商標のサブライセンスを行ったときに生じた商標のサブライセンスの有効性にまつわる訴訟事例

先述のように、タイの商標法では、商標ライセンス契約についてはタイ政府に登録することが義務付けられているが、本件では、XY 間のライセンス契約が登録されていなかったため、サブライセンスを受けたタイ企業 A が後になって Y に対してロイヤルティの返還を求め訴訟を起こした。ただし、最高裁判所では、「Y と A の間のサブライセンス契約は法的な後ろ盾は成立していないものの、A は事前にタイ知財局に XY 間のライセンス契約の登録を確認し、Y に対してロイヤルティを支払う必要がない旨述べることができた」等と判断し、タイ企業 A の訴えは退けられた。

(3) フランチャイズ契約の一方的な破棄にまつわる訴訟事例

事業者 X はタイ人個人 A との間にフランチャイズ事業に係る基本合意書を交わし、その後、A は自らが代表取締役を務める法人 Y にフランチャイズ事業を行わせていた。その際、X と Y の間ではフランチャイズに係る基本合意書は交わしていなかった。しばらくして、A 及び Y は X に対して基本合意書の破棄を一方的に通知。店舗の内装はフランチャイズ事業のものに変えなかったにもかかわらず X の看板を自らの看板に変更した。

裁判では、フランチャイズ事業基本合意書の一方的破棄が可能かどうか問われたが、最高裁判所は、Y は明らかに X と同じシステムを使って同種の事業を継続していること、基本合意書の一方的な破棄を可能にする条項が基本合意書の中に含まれていないこと等のため、一方的な契約破棄は無効と判断。Y は X に対して損賠賠償金を支払うよう命じられた。

2-2-3 技術ライセンス契約書論点

※※以下は、あくまで一般的な論点や例を紹介したものであり、実際の契約は個別企業の置かれた状況を踏まえ、当事者自らが契約内容を決めていくべきものである。また、本調査報告書は法的助言を提供することを目的とするものではなく、本調査報告書の利用は各位の判断・責任において行われたい。下記の内容に関連して利用者が不利益等を被る事態が生じたとしても、JETRO 及び執筆者は一切の責任を負わない。

1) 頭書

頭書は契約書における書き出し部分であり、一般的には次の内容が明示される。

- ・契約当事者名及び契約書内での略称
- ・本店登記住所

2) ライセンスの付与に関する条項

契約品、契約条件、技術情報(特許、ノウハウ等)、契約地域、契約実施権の範囲と制限(サブライセンスの扱いを含む)について明確に規定する。また、独占的ライセンス付与、または非独占的ライセンス付与についても規定する。

3) 競業に関する条項

契約期間中、更には契約終了後も一定の期間、ライセンシーがライセンス技術を活用しない競合品を製造・販売する事業を行うことを禁止する旨を規定する。法人としてのライセンシーだけでなく、ライセンシーの関連会社、及び関連する個人に対しても競業を禁止する旨を規定するのが一般的である。

4) 技術情報の開示に関する条項

契約に関する技術情報の書類の種類、枚数、提供時期を詳細に規定する。また、その他の実地ノウハウの提供についての助言の可否等もこちらであわせて規定する。また、契約対象がノウハウの提供の場合、対価を受け取る前に開示することはライセンサーにとってリスクが高いため「ライセンシーからの対価支払い後、〇日以内にライセンサーから情報を開示する」というような規定を置くこともある。

5) 技術指導・技術訓練に関する条項

ライセンサーからライセンシーへの技術者の派遣に関する条件について規定する。次の内容を規定することが一般的である。

- ・派遣時期、期間
- ・費用負担(航空券代・交通費・宿泊費の算定方法、支給方法、支給期日)
- ・技術者への報酬金額の計算方法、及び支給方法
- ・技術者の資格
- ・ライセンサーによる指導、訓練の下に生産された製品の品質の責任(ライセンシーが責任を負うことが一般的だが、ライセンス技術を使って生産された製品の品質問題はライセンサーの信用問題にも波及する可能性があるという点にも注意が必要である。)
- ・技術者派遣中に生命、身体、財産等についての被害があった場合の責任についての取り決め
- ・上記条件を調整する場合の取り決め

6) ロイヤルティ算定・支払いに関する条項

ロイヤルティの算定方法、支払い方法、支払い期日について規定する。ロイヤルティには、契約期間中で定額とする方式と契約品の売上等の状況変化によって決定される方式(例えば契約品の売上の〇%という定め方)がある。なお、ロイヤルティはノウハウ開示前などに支払われるイニシャルと、その後に支払われるランニングそれぞれについて検討をしておく必要がある。支払いに際して添付が必要な書類、またはその作成者、作成方法、証明方法についても同時に規定する。独立した公認会計士等の証明により計算内容を保証することが一般的である。また、支払いが行われない場合、支払不能になった場合の取り扱いについても規定することが重要である。

7) 監査・報告に関する条項

ライセンシーが、ロイヤルティの計算に必要なすべてのデータ、及びその正確且つ完全な記録を保持する会計帳簿を作成し、適宜ライセンサーに報告する責任をもつことを規定する。

8) 税金に関する条項

本契約に基づくライセンサーへの支払いに課される所得税等の負担者、負担方法について規定する。

9) 工業所有権に関する条項

ライセンス供与した技術等の工業所有権に関して、それが第三者により侵害された場合、または第三者の工業所有権を侵害した場合の対処方法について規定する。また、契約地域内でライセンシーが当該技術情報、ノウハウ等を出願登録しないように取り決めておくことも重要である。

10) 改良に関する条項

ライセンシーが本契約により取得した技術を改良する場合の方法、権利について規定する。また、本契約終了後の改良技術についての取り扱い及び権利、及び当該改良技術をタイ国において特許登録出願をする場合についても規定する。

11) 秘密保持に関する条項

対象技術の利用制限、機密事項について規定する。次のような内容を含むことが一般的である。

- ・対象とする製品
- ・秘密事項の範囲の設定
- ・秘密保持の手段(資料・情報の管理)
- ・秘密を知り得る者に対する秘密漏洩防止策(秘密情報を知り得る人物が転職・退職する場合の対策を含む)
- ・契約期間終了後の扱い等
- ・違反した場合の損害賠償

12) 契約の終了または解除

いずれかの契約当事者が違反行為を行った場合等における通知方法及び契約解除方法について規定する。一方の当事者による契約違反の場合、もう一方の当事者が是正要求を行い、一定期間内に改善されない場合、契約を解除できる旨の規定を設けることが一般的である。また、ライセンシーの経営形態や主要株主に大きな変更があった場合に契約を自動的に終了する旨事前に取り決めておく場合もある。

13) 紛争解決

当事者間に論争又は意見の相違が起きた場合の紛争解決方法について規定する。規模が大きい場合には、中立性やクリーンさに鑑み、第三国(シンガポール、香港)の仲裁が規定されることが多く、規模が小さい場合にはタイの裁判所が規定されることが多い。なお、日タイ間には裁判に関する条約が無いため、日本の裁判所の判決をタイ国内でそのまま執行することができず、改めてタイの裁判所による判断を得る必要がある。

14) 準拠法

技術ライセンス契約書の効力、解釈について根拠となる法律を規定する。ライセンシーの設立国(タイ)の法律と規定することが一般的である。仮に日本法と規定した場合でも、タイの会社に対しては日本法に加えタイ法の強行法規が適用される可能性があることに留意が必要である。

15) 言語

本契約が締結された言語について規定する。両当事者が理解可能な英文を正文とするのが一般的である。

16) 署名

次の内容を明示する。署名に当たっては、先方の署名方法が登記されている方法に則っているか(15)で説明したサイン権限取締役によるサイン(及び社印の押印)がされているか)を確認することが重要である。

- 契約当事者名
- 契約締結日
- 契約締結地

2-3 製造委託(委託加工)契約

2-3-1 タイ企業への生産委託にあたり考慮すべき点

(1) サンプル作成について

実際に委託加工契約を締結する前に、委託先候補にサンプル品を製作してもらい、技術及び品質を確認することは重要な手続きである。しかし、試作時は高品質な材料、高精度の工作機械を使用してサンプルを作成、提出し、その後の実際の量産時には品質を下げた材料や工作機械でコストダウンを図ってくる事例もあるので注意が必要である(高精度の工作機械はランニングコストも高いため、量産時には使用せずコストダウンを図る場合もあるようである)。サンプル品を確認するだけでなく、実際の製造現場や品質管理体制等を継続的に確認することが重要である。

また、日本側(委託者)がタイ企業(委託先)にサンプル品を見せる段階では、実際には製作ができない場合でも、「できる」との回答をする傾向が強いため、口頭での確認ではなく実際に製作をしてもらうことが必要である。

(2) 小ロット作成について

サンプル品一つだけの製作では、量産体制が整っているかどうかの確認はできないため、サンプル作成後は小ロット製作を発注することで量産体制の確認をすることが重要である。

(3) 委託先の財務状況の確認

委託先の倒産は、委託品が受け取れなくなる可能性があるだけでなく、更に原材料を委託側が提供している場合にはその回収も難しくなるので注意が必要である。タイでは全ての法人の監査済みの財務諸表を商務省から参照することが可能であるが、監査の信用性には限界があるため、信用調査の活用や委託先の他の取引先への照会など、複数の方法で委託先の財務状況の安全性の確認することが重要である。

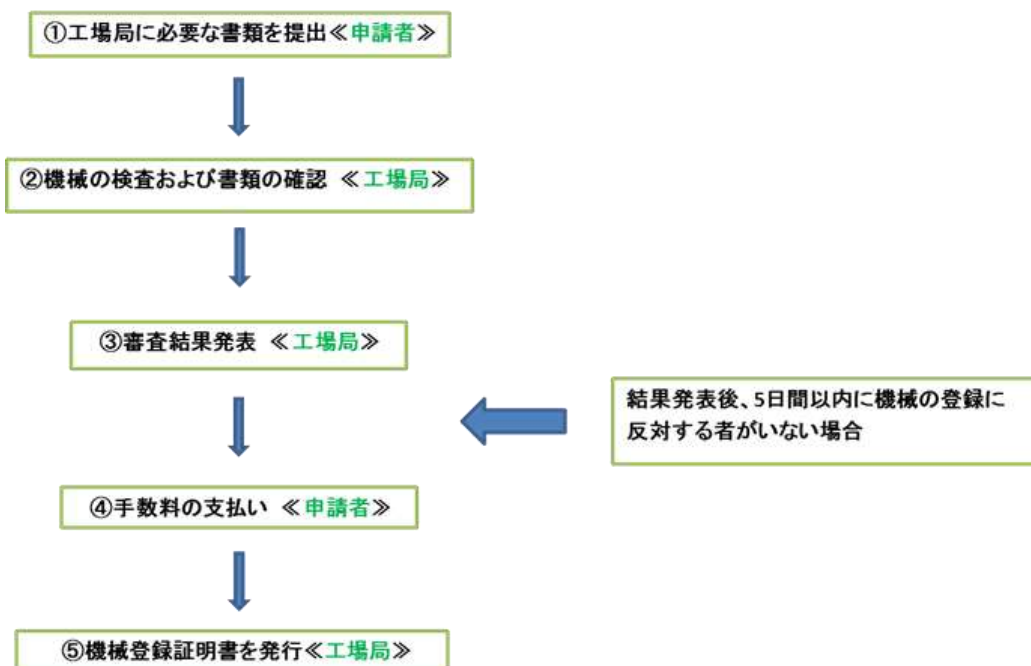
(4) 機械の貸出時の注意点

タイでは、土地の上にあるものは土地の所有者の所有権にあると推測されるため、委託元が機械を貸し出すような場合についても注意が必要である。タイ法人が無い企業であっても、日本法人名で貸出している機械の所有権を工業省に登録することが可能である。

(5) 金型、治具等の貸出時の注意点

金型や治具など高価なものを貸し出す際にも、委託元が気付かない間に所有権が委託先へと移るような手続きがされている場合があるため、契約書内でその所有権について明記しておくことが重要である。所有権の他に、故意、過失を問わず紛失や損壊時の対応、第三者への貸出の禁止等についても取り決めておくことが重要である。なお、タイ工業省からのヒアリングによれば、金型や治具についても上記工業省の機械登記のオプションとして、当該機械と一緒に登録ができるとのことである。

タイ工業省・工業局への機械の登録の流れ



(出所)タイ工業省ホームページ

(6) 品質保証体制の確認

タイ企業の中には、製造委託に係る純正品と製造委託の対象外である非純正品を同一の作業者が製造に従事する場合がある。このような場合、純正品の製造に必要な水準の品質管理が確保されるよう手順等を確認することが重要である。

(7) 定期的な現地視察・監査について

あらかじめ生産手順や注意点を委託先との間で定めておいたとしても、委託先(の作業)の勝手な判断により、当該手順等が順守されず、その結果製品の品質に悪影響が出る場合がある。生産を委託先に完全に任せてしまうのではなく、委託元としても定期的に現地に出向いて、現場をチェックすることが重要である。

また、財産の管理面からも定期視察・監査は重要である。金型、治具、機械を問わず、契約書で所有権を取り決めをしていたとしても、実際に物が第三者に渡ってしまった場合の回収は現実的には困難である。そのため、委託元は定期的に委託先を視察訪問することで、委託先との信頼関係を築くと共に、委託先をしっかりと監査しているという意識を持たせることも重要である。

(8) 技術供与する場合の技術範囲等の明確化、秘密保持について

製造委託する際に製造技術やノウハウを供与する場合は、当該技術・ノウハウについて技術の範囲や供与方法、責任関係等を明確化した上で、秘密情報に関しては第三者に漏れさせないように契約書内で取り決めをすることが必要である。

しかし、いくら契約書を交わしていても実際の情報漏洩は完全には防ぐことは難しい。そのため、委託先に開示が必要でない付随のノウハウなどはなるべく開示しないというスタンスを自社の技術者に徹底することも重要である。

(9) 問題解決に要した費用の負担の明確化

製造委託先で問題が生じた場合、委託者から委託先へのエンジニアの長期派遣や場合によっては顧客への損害賠償が求められることも想定しうる。委託加工契約書の中で、このような場合の費用負担について規定することも重要な検討課題である。

(10) 商標登録について

委託先が委託製造した製品を委託元がタイ国内で販売することがある場合は、事前にタイでの商標登録をしておくことも検討に値する。委託先が委託元の許可を得ず委託先名で商標登録してしまった場合、委託元はタイ国内での販売が不可能になるので注意が必要である。また、タイでは、商標登録の完了までには1～2年程度の期間を要するようである。

2-3-2 委託加工に関するトラブル事例

(1) 委託先が一部製品の納入をすることが出来なかった場合の補償額の問題

日本企業 X がタイ企業 Y に委託加工を依頼し、その納品された部品を組み立てて最終クライアントへと納品する予定であった。しかし、本件では発注製品の一部の部材がタイでは手に入らないことを理由に、Y から X に対して、一部の部品納品が行われなかった（ヒアリングでは、通常、日本国内の取引では、このような場合は、受託企業が自己負担で他社に外注することにより、発注者に納品するのが一般的とのことであった）。そのため、発注者である日本企業 X は日本国内で製作可能な他の企業 Z に発注し最終クライアントに納品した。

ここで、日本企業 X はタイ企業 Y に対して最終クライアントへの販売額での補償を求めたが、タイ側（Y）は当初の日本企業 X に対する見積額（=X が Z に発注した際の金額よりも低い額）までしか補償しないとすることでトラブルとなった。日本側（X）としては今後もこのタイ企業 Y と取引を行っていきたいという意向もあり、最終的には追加費用を折半する形で解決となった。

この経験を踏まえ、日本企業 X は、部品等の委託加工を行う場合には、委託先工場のみならず、その委託先が材料等の供給を受けているサプライヤーの工場にまで出向いて自らが確認を行うこととした（ただし、そこまで行ったとしても、加工を委託した部品等の品質については、あくまで委託先（受託）企業の責任という整理をしているとのことである）。

委託加工を行う場合、納品が行われなかった場合の補償額、またその計算方法について予め契約書で取り決めておくことが重要であるとともに、日本の商慣習が通じない局面も多々あるため注意が必要である。

(2) 委託先が決められた生産手順を順守しなかったために生じた不良事故等の事例

日本企業 X は部品メーカーである。タイの日系自動車メーカーの現地調達の流れに対応すべく、数年前にタイの複数の部品メーカーへの生産委託を開始した。

X社によると、「ローカルメーカーへの生産委託は、コスト削減や多品種生産への対応のために有効な手段ではあるものの、日本国内では予想もしない問題が起きることがある。」とのことであった。以下にヒアリングでお話いただいた直近のトラブル事例について示す。

① X社が部品を納めている顧客から同部品の塗装が不良であるとのクレームがあったため、原因を調査してみると、塗装の前処理が十分でなく、塗装の品質を落としているのではないかとということが推測された。塗装はX社の委託先の作業であったため、X社が自社のエンジニアを委託先に派遣したところ、委託先のある作業員が生地に対する十分な前処理を行わずに塗装を行っていたことを突き止めた。日本のモノづくりの常識や、X社が委託先に指示している標準作業書が遵守されておらず、今回のケースでは作業員の勝手な判断で作業が行われていた。

② 委託先の企業(タイで操業している日系企業)から、X社が委託しているメッキ品の品質が確保できなくなったとの連絡が入った。X社が事情を聴いてみると、メッキに使用する液の管理が不十分であったため、メッキの品質を十分確保することできないとのことであった。問題点を特定するのに時間もかかり、結局X社が顧客に納める部品の供給も大幅に遅れることとなった。

X社によると、他社への委託加工の際には、必要に応じ設計図面を渡すだけでなく、標準作業書の交付、量産前の現場での技術指導も行っているとのことであったが、委託加工においては、これらが委託先の日々の作業の中では順守されないリスクがあるという点も念頭に置き、委託元は定期的な監査等を実施することが重要である。

2-3-3 委託加工契約書論点

※※以下は、あくまで一般的な論点や例を紹介したものであり、実際の契約は個別企業の置かれた状況を踏まえ、当事者自らが契約内容を決めていくべきものである。また、本調査報告書は法的助言を提供することを目的とするものではなく、本調査報告書の利用は各位の判断・責任において行われたい。下記の内容に関連して利用者が不利益等を被る事態が生じたとしても、JETRO及び執筆者は一切の責任を負わない。

1) 頭書

頭書は契約書における書き出し部分であり、一般的には次のことが明示される。

- ・契約当事者名及び契約書内での略称
- ・本店登記住所

2) 定義に関する条項

契約書の中で繰り返し使用される用語で、解釈を明確に限定する必要があるものをまとめて定義する。委託加工契約書においては次の内容が定義されることが一般的である。

- ・契約製品の型式番号
- ・原材料名、原材料の種類、完成品一個につき必要な数量

- ・見本原材料が契約において持つ意味(品質、規格の基準等)
- ・見本完成品が契約において持つ意味(品質、規格の基準等)
- ・原材料の余剰分、及びスクラップ
- ・製造計画表
- ・製造規格表

3) 委託・受託に関する条項

委託者が受託者に加工を委託し、受託者がそれを引受けたことについて宣言する。

4) 見本原材料の供給に関する条項

見本原材料の品質及び規格、またその所有権が委託者に帰属することを規定する。見本原材料の取り替えを防ぐため、何らかの刻印を付しておくことも重要である。

5) 原材料の供給に関する条項

- ・原材料の輸送中の責任者、注意義務等
- ・契約品の加工地、保管地、仕向港
- ・引渡し時の受託者による検品義務と検品内容(見本原材料が基準)、及びその通知義務
- ・検品時に問題が発見された場合の立証責任、通知義務
- ・供給荷印
- ・原材料の保管住所、保管方法

6) 見本完成品の供給に関する条項

見本完成品及びそれに対応する規格表の保存方法について規定する。見本完成品についてはその刻印を付すとともに、その保管方法についても規定する。見本完成品が複数存在する場合は品質に相違がないように注意する。

7) 加工に関する条項

製品加工の際の細かい取り決めを規定する。次のような内容を含むことが一般的である。

- ・加工場所
- ・加工時における責任(受託者)
- ・見本完成品、規格表、委託者の指示等の優先順位
- ・完成品の保管場所
- ・受託者による NG 品の任意処分の禁止
- ・予定数量と実数量の差異に対する取り決め(減数となった場合の受託者による補償含む)
- ・加工における余剰品、スクラップの処理についての取り決め

8) 監査に関する条項

受託者は、委託者の監査をいつでも受けなければならないように規定するのがふさわしい。

9) 契約品等の他目的利用の禁止

受託者が、委託加工を通して知り得た内容を元に契約中、及び契約終了後に契約品と同一製品の製造を行うことを禁止する。

10) 物品・技術の所有権に関する条項

見本原材料、見本完成品は、契約品は受託者により保管される為、受託者のその他所有物とは明確に区別して保管され、第三者から受託者の所有物と見なされないようにしなければならない。また、加工技術に関しても、タイにて特許等により既に保護されているのであれば問題は少ないが、そうでない技術については、所有権を明確にするとともに、受託者が無断で特許等の出願を行わないようにしなければならない。そのため次のような内容を規定するのが一般的である。

- ・見本原材料、見本完成品、契約品は委託者の所有権にあることの明示
- ・受託者によるタイでの特許、商標等出願の禁止
- ・受託者が委託者の工業所有権の無効原因を発見した際に同主張をすることを禁止

11) 危険に関する条項

見本原材料、見本完成品、契約品は受託者により保管される。しかし危険負担義務は基本的には、受託者が十分な管理を行っている場合は全て委託者にある。そのため、受託者の善管義務、及び受託者に保管されている見本原材料、見本完成品、契約品に問題があった場合の対処方法を詳細に規定することが重要である。

12) 完成品の引渡しに関する条項

完成品の引渡しと同時に加工賃の支払義務が発生する。引渡しに際して委託者側で行う検査方法や、瑕疵が発見された場合の対処についても規定する。

- ・引渡し条件
- ・引渡し条件変更の場合の取り決め
- ・委託者が完成品受領後に行う検査方法
- ・完成品受領時の瑕疵の通知方法、立証方法、クレーム方法

13) 加工賃に関する条項

日本タイ間での取引となる場合は為替リスクを考える必要がある。また、「加工賃」とは加工代金のみではなく、受託者が加工に付随して必要とする諸費用の一切とするのが一般的である。

- ・建値通貨の規定
- ・加工賃に含まれる一切の費用の規定
- ・支払方法、及び必要添付書類
- ・完成品に瑕疵がある場合、契約不履行がある場合の対処の取り決め(契約不履行や過度の瑕疵がある場合の損害賠償規定を設けることもある)

14) 保険に関する条項

契約品の危険は委託者が負担するものの、原材料や契約品は受託者が保管していることを踏まえると、保険契約は受託者が行うようにするのが便利である。保険内容に委託者の承諾が必要な旨を規定し、事故が発生した場合の請求手続きの方法についても同時に規定する。

15) 担保及び保証に関する条項

契約品及び見本品の損失に対しての受託者による担保を規定する。

- ・抵当権の設定
- ・保証金の預託
- ・保証人による担保

16) 留置権の放棄に関する条項

受託者が悪意を持って契約品の留置権を主張できないように、予め受託者に留置権の放棄を特約させておくことも検討に値する。ただし、そもそも実務上留置権はほとんど利用されないことがない上、事前の留置権の放棄の有効性については法令の規定や確たる判例があるわけではないため、先方から有効性について争われうる点には留意されたい。

17) 技術上の助言に関する条項

受託者からの要請があり、または委託者が必要と判断した場合技術上の助言を行うことを規定する。技術指導料の支払い方法(例えば、委託者から受託者に支払う加工費から指導料を控除するというやり方もある)、秘密保持等について規定する。

18) 報告に関する条項

委託者が損失を未然に防ぐため、また損失が発生してしまった際はそれを最小限に食い止めるために受託者の委託者に対する報告義務、及び報告方法を規定する。報告書のフォームは委託者が作成して、必要な情報が全て含まれるようにする。

19) 競業に関する条項

契約当事者が、本契約締結日以降相手方の書面による同意なくして、競合する事業に従事しないことを規定する。

20) 契約の終了または解除

いずれかの契約当事者が違反行為を行った場合等において、通知方法及び契約解除方法について規定する。この場合、もう一方の当事者が是正要求を行い、一定期間内に改善されない場合、契約を解除できる旨の規定を設けることが一般的である。また、受託先の経営形態や主要株主に大きな変更があった場合に契約を自動的に終了する旨事前に取り決めておく場合もある。

21) 紛争解決

当事者間に論争又は意見の相違が起きた場合の紛争解決方法について規定する。規模が大きい場合には、中立性やクリーンさに鑑み、第三国(シンガポール、香港)の仲裁が規定されることが多く、規模が小さい場合にはタイの裁判所が規定されることが多い。なお、日タイ間には裁判に関する条約が無いため、日本の裁判所の判決をタイ国内でそのまま執行することできず、改めてタイの裁判所による判断を得る必要がある。

22) 準拠法

委託加工契約書の効力、解釈について根拠となる法律を規定する。受託者の設立国(タイ)の法律と規定することが一般的である。仮に日本法と規定した場合でも、タイの会社に対しては日本法に加えタイ法の強行法規が適用される可能性があることに留意が必要である。

23) 言語

本契約が締結された言語について規定する。両当事者が理解可能な英文を正文とするのが一般的である。

24) 署名

次の内容を明示する。署名に当たっては、先方の署名方法が登記されている方法に則っているか(15)で説明したサイン権限取締役によるサイン(及び社印の押印)がされているか)を確認することが重要である。

- 契約当事者名
- 契約締結日
- 契約締結地

2-4 企業買収(M&A)契約

2-4-1 タイ企業の買収にあたり考慮すべき点

(1) タイにおける企業買収(M&A)の形

企業買収では、下記のように株式譲渡、及び事業譲渡によるものが一般的な方法となっているが、タイ民法典では日本の吸収合併(買収対象企業の株主に買い手企業(=存続会社)の株式を割り当てることにより、買収対象企業を吸収し、買収対象企業の権利義務もその全てを継承)に相当する合併制度は規定されていない。

- ① 株式譲渡(Share Acquisition)
- ② 全部事業譲渡(EBT)
- ③ 一部事業譲渡(PBT)

株式譲渡方式では、株式の売買のみにより買収が実行できることから、比較的短時間で買収が行える点、また、原則、取引関係、雇用契約、許認可はそのまま引き継ぐことができるといった特徴がある(ただし、契約関係についてはチェンジオブコントロール条項の有無等に留意が必要であるし、許認可についても株主構成が影響を与える場合があるので十分にデューデリジェンスを行う必要がある。)

一方、事業譲渡には全部事業譲渡(Entire Business Transfer : EBT)及び一部事業譲渡(Partial Business Transfer : PBT)の二種類の譲渡方法がある。事業譲渡では、譲渡を受ける資産、負債を買い手が取捨選択できるため、簿外債務等を引き継ぐリスクが相対的に少ないという特徴がある。また、事業譲渡では、特定の要件を満たしていた場合に限り、譲渡資産に含み益がある場合のキャピタルゲイン課税の免税など税制上の恩典が用意されている。ただし、事業譲渡の場合、一般的に買収対象企業が取得している許認可などは譲渡することができないため、新たに取得する必要があることに留意が必要である。

(2) 買収対象企業について

買収対象となる企業候補は必ずしもタイローカル企業という訳ではなく、日本に本社を持つ日本企業のタイ現地法人となるケースも多い。

① 日本企業のタイ現地法人を買収するケース

日本企業のタイ現地法人のみを買収するケースである。このケースのメリットは、買収対象企業の親会社である日本法人の持つ株式を日本国内で買い手企業に譲渡することが可能となるため、日本国内における契約のみで買収が完了することである(ただし、買収対象企業内に備え付けている株主登録名簿変更や最低年に1回の商務省への株主登記情報の更新手続等は必要)。事業譲渡方式の企業買収では、日本国内のみで譲渡手続きを終えることはできないが、日本企業の文化を持つ法人であるため、買収前と買収後の経営文化が近いということ、従業員も日本企業文化に慣れていること、また日本語で契約内容の交渉が行える等のメリットがある。また、タイローカル企業を買収する際の難関でもある二重、三重帳簿の存在、簿外債務の存在等のリスクが大幅に少ないと言われている。

② タイで日本人が設立した企業を買収するケース

日本企業のタイ現地法人という法人ではなく、タイに住む日本人がタイで設立した企業を買収するケースである。親会社が存在しないため、買収交渉や株式売買は全てタイ国内で行う必要があるが、やはり日本人同士日本語で交渉できるメリットがある。

③ タイローカル企業を買収するケース

タイにある一般的なタイ現地企業を買収するケースである。タイローカル企業が有するタイ人ネットワークが活用できるなどのメリット面も大きいですが、タイローカル企業買収時の経験的な懸念点としては、資料の提出に協力が得られない、提出された資料の信頼性が低い等がある。簿外債務、係争中事案の有無にもより注意が必要であり、日本企業の現地法人を買収する際よりも経験上ハードルが高いと言われている。

(3) 株式譲渡による M&A の注意点

タイでは半数以上の株式を日本企業が所有する場合は外国人事業法上の外資企業となり、外国人事業法の規制の対象となる点に注意が必要である。例えば、外国人事業法で規制対象となっているサービス業を行っているタイローカル企業の株式を外国企業である日本企業が取得する場合には、半数未満の株式取得にとどめなければならない(外国人事業法上の外国人がタイでサービス業を始めとする規制対象事業を行う場合には、外国人事業許可証 (Foreign Business License) や BOI 恩典を取得しなければならない。)。他の外資企業を日本企業が買収する場合、事業ライセンス等許認可に関しては各管理省庁へ報告のみでライセンス等の利用継続が可能な場合もあるが、許認可の内容を十分確認する必要がある。

タイ国内の土地所有に関しても、基本的には土地法上の外資企業はタイにて土地所有が出来ないため注意が必要である。

盲点となりがちな点としては「株主構成の著しい変更」を理由とする「契約停止条項 (Change of control provisions)」を含む契約が、買収対象企業のクライアントやサプライヤーとの間に締結されていないかどうかの確認の必要性である。株式譲渡による企業買収の場合、すべての権利義務関係が継承されることになるが、この条項がある場合、買収後のクライアント等との取引関係の継続が困難となる場合がある。また、隠れた訴訟リスクや偶発債務、簿外債務も引き継ぐため、事前の慎重な調査が必要である。

<参考:外国企業による土地の所有規制>

タイでは土地法に基づき、原則として外国企業 (i) 土地法上の外国人が発行済株式総数の 49% を超える株式を保有する、または (ii) 土地法上の外国人が株主 (頭数) の過半数を占める会社等; 外国人事業法と定義が異なる) は土地を所有することが認められていない。ただし、BOI 奨励企業や、タイ工業団地公社 (IEAT) 認定の工業団地に立地する企業の場合は、外資比率にかかわらず土地を所有することが可能な場合がある。

(4) 事業譲渡による M&A の注意点

事業譲渡による M&A の際は譲渡前の企業とは別法人となるため、クライアントやサプライヤーとの間に締結されている契約や従業員との雇用契約は全て、譲渡後の買い手企業名義にて新たに契約 (契約更改) する必要がある。また、事業ライセンスなど許認可・登録関係に関しては事業運用形態が同じ

であれば比較的容易に取得が可能なもの(BOI、外国人事業許可等)、一からの取得手続きが必要となるもの(FDA、危険物取扱ライセンス等)があるが、取得の保証があるわけではなく、いずれにしても再申請・登録が必要となる(タイの地場系法律事務所からのヒアリングによる)。

また、売り手企業の業種によっては、株式譲渡によるM&A同様、外国人事業法の規制によりそもそも外国企業への事業譲渡が不可能なものもある点、外国企業の所有が規制されている土地の譲渡も不可能といったハードルが存在する可能性がある点にも注意が必要である。例えば、税制等の恩典が与えられている全部事業譲渡を行う上で、法令上土地の譲渡が困難な場合は、譲渡前に売り手企業から第三者に一度売却し、それをリースで利用してもらう等の対応が必要となる。

また、事業譲渡の場合は、買い手企業は譲受資産に付随する担保(抵当権・質権等)を受け継ぐことになるため、対象資産への抵当権・質権の設定の有無や、資産の権利関係(取得した経緯等)について慎重に調査する必要がある。一部事業譲渡の場合であっても、譲り受けた資産に付随する担保も譲り受けることになることは同様である。

なお、事業譲渡の場合には、株式譲渡の場合と異なり、譲渡対象となる資産・負債以外の権利義務関係は引き継がないため、潜在債務は依然として売り手企業に残ることとなる。この点は株式譲渡と比較した場合の事業譲渡のメリットといえるが、事業譲渡では承継対象資産・負債をすべてリストアップして特定しなければならないという手間があるため時間を要することが通例である。

(5) 従業員の雇用継続、雇用条件の変更について

企業活動で最も重要な要素は従業員であるといっても過言ではない。中でもキーパーソンの存在は企業の存続にもかかわる最重要事項である。このため、買収によって重要な従業員が退職しないような対策、場合によっては、買収対象企業にその保証をすることを契約書に盛り込むこともあり得る。

株式譲渡の場合には雇用契約をそのまま引き継ぐこととなるが、事業譲渡の場合には事業を承継する会社において雇用契約を新たに締結し直すこととなる。

買い手企業の方針により、買収後の従業員の扱い、雇用条件等を変更したい場合もあるが、株式譲渡の場合には、雇用契約はそのまま引き継がれるところ、雇用条件の不利益変更は従業員の同意がない限り認められないため、従業員との面談等を行い、個別に理解を求めて承諾を得る必要がある。ただし、不利益変更の有効性に関して従業員との間で紛争が生じる場合もある。

事業譲渡の際には、いったん現在の会社を退職して新たに事業を承継する会社に雇用されるという建付となるため、原則として法令上現在の会社において在職期間から計算した上での解雇補償金の支払いが必要となる。なお、従業員から個別に同意が得られる場合には、事業譲渡後に雇用される会社において在職期間を引き継ぐ取扱いとして、現在の会社の退職時に解雇補償金の支払いを行わないこともある。

なお、買収のプライシングに当たっては、上記の従業員への解雇補償金の支払要否や労働条件の不利益変更の可否等が反映されることとなる。

(6) 買収対象企業の過去の不法行為(買収実施前の不法行為)を原因とする問題への対応

不法行為に起因する問題の責任関係については、株式譲渡方式の場合には法的主体に変更はないので、買収対象企業が責任を負うことに変わりはない。事業譲渡方式の場合には、事業を実施する法的主体は変更しており、基本的には、買収対象企業(又はその取締役等責任者)が事業譲渡前に発生

した事象について補償責任を負うこととなる。しかし、買収対象企業に弁済能力がなかった場合、たとえ事業譲渡前の企業活動に起因する問題でも、最終的には支払い能力のある買い手企業に事実上の責任が来る可能性もある点に注意が必要である(タイの地場系法律事務所からのヒアリングによる)。

これは、法的には買い手企業に補償責任が無いとしても、本来の補償責任者である買収対象企業が補償をしようとしなない場合、企業イメージの問題もあり、最終的には買い手企業が補償を行う様なケースのことである。特に一般消費者向けのビジネスの場合は企業イメージは売上に直接関わるものであるため、考慮しておくべきである。

対策としては、契約書に買収前の買収対象企業の企業活動から発生した問題の責任関係(賠償が発生する場合の支払い者等)を明確に規定することも一案だが、これでも不安が残るため、買収対象企業に金銭的補償をさせる条項を設けることも検討に値する。なお、買収対象企業の賠償責任の存在について事業譲渡実施前に把握が可能な場合、買い手企業は、買収価格から賠償額を差し引いて価格交渉する方法が一般的である。

この場合、売り手はエスクロー口座に売却金額の一部、例えば 10% ~20%を一定の期間預けておき、その期間に問題が発生した場合は買い手がエスクロー口座から支払いを受けることができるようにするという方法も存在する。

(7) 各種ライセンス等に係る問題について

上述したように、BOI や外国人事業許可等、買収対象企業が所有している事業に必要な各種ライセンスを買収実施後にどのように引き継ぐことが可能か(又は新規取得可能か)は事前の確認が必要である。ただ、ライセンスに関しては、引き継ぎの問題だけでなく、買収対象企業において、本来取得しておくべき許可が取得されないまま現在まで運営されているケースも散見される(例えば、下記【参考:M&A 事例】では買収対象企業が本来取得しておくべきであった廃棄物処理・リサイクルライセンスを取得せずに事業を行っていた事例を紹介)。法的には必要であるが、実務的には取得していない企業が多いといったライセンスもあるが、将来重大な問題となる可能性のあるものもある上、コンプライアンスを重視する日本企業としては看過できない問題である。

また、タイにおいて生産受託(OEM 製造)は外国人事業法の規制の対象外である製造業として認められない可能性が高いにも関わらず、そのことを認識しないままに、許認可等を取得することなく操業しているようなケースもある。買収前に売り手側によりライセンスの取得をさせる、または買収後買い手によって取得するかどうかの判断は、個々の判断に委ねられる部分となる。

上述のような各種ライセンスに係る問題については、買収実施前に買収対象企業に必要なライセンスの取得をしてもらう場合もあるが、その他の事項、例えば係争案件の処理や従業員整理等についても、買収実施前に買収対象企業に各種整理を行ってもらうことを条件として、買収を実施するという場合もある。

(8) 契約の前提条件、損害賠償事項等について

クロージング(買収実施)までの間に一定条件(許認可の取得、訴訟問題の解決等)を充足しない場合にはクロージングしない等と規定をする前提条件、または、買収発表後一定期間の間に、一定条件

(例えば、従業員の退職率が20%を越えないようにすること等)を充足できなくなった場合の損害賠償条件や契約解除等についても規定しておくことが重要である。

<参考:M&A 事例(M&A 仲介業者、ヒアリングからの情報)>

① 製造業

買収対象企業の法人形態 : BOI 認可による日本企業 51%以上出資のタイ法人
現地パートナーであるタイ企業が残りの株式を所有

譲渡方法 : 日本国内での株式譲渡
日本法人の持つタイ子会社株式を買い手である別の日本企業が日本国内で譲受
現地パートナーであるタイ企業は株主として継続所有

A 社は日本に本社を置く製造業で、10年以上前に A 社タイ法人(本件の買収対象企業)を設立した。A 社タイ法人は BOI 奨励認可を取得しており、タイ人パートナーとともに設立が行われている。BOI 奨励認可によってタイでは原則禁止の外国人(外資企業含む)による土地保有が可能となっていた。日本本社の後継者問題もあり、A 社タイ法人の譲渡が考えられていたところ、海外市場開拓を強化したいと考えている日本の製造業 B 社から手が上がった。

A 社タイ法人の株式の所有者は日本の A 社であるので、B 社が A 社から A 社タイ法人の株式を日本国内で譲り受ける形が考えられたが、ポイントとなったのは次の点であった。

- ・工場操業許可が継承できるのか
- ・BOI が継承できるのか
- ・土地が継続所有できるのか
- ・「株主の変更」を契約解除条件等としている外部企業との契約がないかどうか
- ・タイ側株主の承諾を得られるか(合弁契約書では、株式譲渡の際はパートナーの了解が必要となっていた)

本件は株式譲渡による M&A となるため、A 社タイ法人の法人格はそのまま残り株主が変わるだけとなり、各省庁及び BOI へは株主変更の通知だけで問題無く全てを継承できることが確認できた。本件の売却理由は A 社の後継者問題であるため、現地パートナーであるタイ側企業の承諾を得ることもできた。また、デューデリジェンスの結果、サプライヤーやクライアントとの間に株主の変更を契約解除条件等とする契約も見当たらなかったため M&A を実行した。

② 加工業

買収対象企業の法人形態 : 日本企業 100%出資のタイ法人
製造業の為外国人事業法の適用除外となる

譲渡方法 : 日本国内での株式譲渡

売り手企業の親会社の持つタイ子会社株式を買い手
日本企業が日本国内で譲受

C社は日本で部品の加工業を営む企業であり、タイにはC社100%出資のC社タイ法人を10年以上前から設置している。C社タイ法人においても同じく加工業を営んでおり、原材料の仕入れは日本法人またはタイ国外から輸入し、タイ法人で加工後、製品をタイ国内で販売している上に一部輸出販売も行っている。それに加え原材料自体の販売も少量行っており、加工時に出るスクラップは現地スクラップ業者へと販売を行っている。

本件はデューデリジェンスの結果、法的リスクがあることが判明した。実際にポイントとなったのは次の点である。

- ・受注生産事業のライセンスを取得していない
- ・卸売業のライセンスを取得していない
- ・スクラップ売却のライセンスを取得していない

タイでは製造業は外国人事業法の外資規制を受けない為、製造業の場合100%出資での設立が可能となっている。しかし、タイでは「製造業」の範囲が日本とは違い、自社で図面作成を行わない「受託加工」や「特注品」の生産は製造業ではなく「請負業」となり外資規制を受ける「サービス業」に該当する可能性がある。C社タイ法人の事業は正にこの「受託加工」となる為、外資企業が事業を営むためには厳密には受注生産事業のライセンスが必要との指摘が法律事務所からあったため、こちらに関してはM&A実行前にC社タイ法人により取得することとなった。

また、外資企業が原材料の販売を行うには卸売業のライセンスが必要となる旨の指摘もあり、こちらもM&A実行前にC社タイ法人により取得することになった。最後に、スクラップ業者へのスクラップ売却に関しても、法律上はライセンスの取得が必要との指摘がなされた。しかし、取得に際してはかなりの時間が必要となることもあり、買い手側でリスクとして認識した上でまずM&Aを行った。

③ サービス業

買収対象企業の法人形態 : 日本企業100%出資のタイ法人
BOI取得により外国人事業法の適用除外となっている

譲渡方法 : 日本国内での株式譲渡
日本法人の持つタイ子会社株式を、買い手である別の日本企業が日本国内で譲受後、予めタイに新規設立していた買い手企業のタイ法人へと事業譲渡

E社は日本企業のタイ法人として設立されたBOI取得企業である。タイ法人設立後、陣容拡大のため、F社(日本に本社を持つ同業他社のタイ法人。BOI取得企業)を買収した。

買収は、E社の親会社である日本法人が、F社の親会社である日本法人から、F社の株式を譲り受けることで行われた。また、買収後はF社からE社へと事業譲渡が行われ、最終的にはF社は解散する。

買収交渉時、F社の株主には数名のタイ人株主が居たため、E社(及びその親会社の日本法人)は買収の前提条件として、F社日本法人により、F社株式を100%集約させることを要望した。これにより、買収後、タイ人株主が株式を手放そうとしない等のリスクを避けることに成功した。

また、対象事業においては全資産内における設備投資の比重は小さく、人材こそが資産と考えられる。本件もまさにその人材の確保を一番に考えてのことであった。しかし、タイでは人材の流動性が高く、買収発表後に人材の流出が起きることが懸念点であった。E社親会社とF社親会社の間において、買収発表後一定の期間内に一定の人数以上の退職があった場合は契約解消または補償金支払いが発生する旨の条項を組み込むことにより、リスク回避が行われた。

F社は20年以上前にBOIを取得しており、BOIライセンスをF社からE社へと移す際に、BOI担当官により、F社がBOIを取得した当時の資料が要求され、大変な苦勞があった。また、BOIの事業カテゴリは両社とも同じ事業であったが、20年以上前と現在の恩典内容、事業許可範囲に制度上の違いが見られたため、説明に時間を費やした。

また、F社に対するデューデリジェンスでは見えていなかった過去の負の遺産が万一あった場合に備え、E社へと資産、人材を移し、F社を解散することでリスク回避を行っている。

2-4-2 企業買収に関するトラブル事例

(1) 企業 X から企業 Y に対して、企業 X が所有する企業 Z の株式を譲渡した際、企業 Z の株主帳簿 (Share Register Book) において、株主変更登録を怠っていたため企業 Y が配当を受けられなくなったという事例

Zの株主帳簿上、株主が変更されていなかったため、Zの配当の支払いが元の株主であるXになされ、また、Xはタイ税務当局から課税されてしまった。最高裁判所の判断は、「タイ民商法典 1129 条 3 項で必要とされている株主帳簿への株主変更を記帳しなかった場合、法的には企業 Z 及び第三者(税務当局等)に対して、当該株式譲渡を対抗することができず、企業 X は企業 Z からの配当を利益に計上し、税金を支払う義務が生じ、企業 Y は企業 Z から配当を受け取る権利はない」というもの。この株主帳簿とは、会社が商務省へ届け出る株主リスト(List of Shareholders、または BorOrJor.5)とは異なり、会社の各株主とその保有株式の情報を記帳し会社に保管しておく帳簿のことを指す。民商法典上、株式が譲渡された場合にはこの株主帳簿へ記帳することが義務付けられており、記帳がされていない場合には、株式譲渡の当事者はかかる株式譲渡を会社および第三者へ対抗することができないとされている(民商法展 1129 条 3 項)。

(2) 第三者による買収対象会社の財務監査の結果、債務超過が発覚した事例

X社は日本のサービス会社である。日本国内での事業の先行き懸念から、アジア展開とりわけ日系ものづくり企業が多く集まるタイ進出を検討していたところ、同国内で同業のY社と出会った。①Y社が事業の売却を希望していたこと、②Y社を買収すればX社としても既存の設備、商圏、タイ政府から得ている技術サービス提供に必要な承認資格、技術者等をそのまま活用でき、タイにてより迅速に事業をス

スタートさせることができること、③Y社の事業も順調にしているように見えたことなどから、X社としてもY社の買収を前提に検討を開始した。ところが、独立した会計士によるY社の財務調査を行ったところ、不透明な会計処理が行われていたことが判明した。このような会社を買収することはリスクではあるが、Y社の買収はタイにて迅速に事業を始めるためにはなお魅力的であったため、Y社が有する債務は切り離して(その旨買収契約書に盛り込み)、事業譲渡方式で一部資産(設備、商圏、承認資格、技術者等)のみ買収できないか、検討・交渉することとした。

2-4-3 企業買収契約書論点

※以下は、あくまで一般的な論点や例を紹介したものであり、実際の契約は個別企業の置かれた状況を踏まえ、当事者自らが契約内容を決めていくべきものである。また、本調査報告書は法的助言を提供することを目的とするものではなく、本調査報告書の利用は各位の判断・責任において行われたい。下記の内容に関連して利用者が不利益等を被る事態が生じたとしても、JETRO及び執筆者は一切の責任を負わない。

(注) 企業買収には株式譲渡型、事業譲渡型があり、それぞれ必要となる条項は大幅に異なるため、以下はあくまでポイントを述べただけである点に留意されたい。また、一般に、契約書には、表明保証、誓約事項(契約締結後クロージングまでの誓約)、前提条件(クロージングを行うために充足されるべき事項)というものが時点に応じて規定されるが、以下では特に区分して述べることはしていない。

1) 頭書

契約当事者である「売り手」と「買い手」を規定する。企業買収契約書においては売り手、買い手双方が法人である場合と自然人(例えば売り手が買収対象会社の個人株主である場合)である場合がある上に、売り手は複数であることも多い(株式譲渡契約の場合)。

2) 定義に関する条項

企業買収契約書の中で使用される用語のうち、キーワードを明確に定義しておくことで契約書の解釈を簡潔にする。定義される用語としては買収対象会社、売買対象株式(株式譲渡契約の場合)、クロージング、会社の資産、知的財産等がある。

3) 資産の譲渡に関する条項

企業買収契約の最も中心的な規定として契約当事者間での資産(株式譲渡型企業買収の場合は株式)売買が宣言される。事業譲渡型企業買収の場合には、買収対象となる資産を明確に明示することで、買収対象とならない其他資産(例えば負債)と区別する。売り手は買収対象会社の売買対象資産を買い手に引き渡し、買い手はその対価として代金を支払うという債権債務関係を成立させる。

4) 対価に関する条項

売買対象資産ごと(設備等有形資産、知的財産、商標権等の無形資産、売り手の競業避止の約定等)に応じた価格が明示される。売買対象資産の価格はタイパーツで決められることが一般的である。

5) 代金の支払に関する条項

口座振込み、または小切手で支払われることが一般的である。

6) クロージングに関する条項

クロージングとは一般に、代金支払いと資産移転手続が行われることをいう。売買対象株券、その他売買対象資産、及びその関連書類の引渡しが行われる。

7) 売り手の保証に関する条項

売り手は買収対象会社及び売買対象株式等に関する事実を宣言しそれを保証する。次の様な内容が保証されることが一般的である。

7-1) 売買対象株式(株式譲渡契約の場合)

売り手によって次の内容が保証されることが記載される。

- ・売り手が株式の真の所有者であること
- ・売り手が株式の完全な処分権を持っていること
- ・株式が譲渡可能であること

7-2) 会社の法人格

買収対象会社がタイ国法の下で適法に設立され、登記されていることを契約書上で明示する。

7-3) 関連会社

買収対象会社に親会社、または子会社がある場合それを明示する。

7-4) 会社の営業状況

買収対象会社の運営状態を会計書類や帳簿類により明示する。

7-5) 会社の株式(株式譲渡契約の場合)

買収対象会社の株主構成、株式の種類の詳細(普通株、優先株等)が明示される。

7-6) 財務諸表

企業買収契約の基本合意からクロージングまで、可能であれば週ごとの財務諸表が売り手から買い手に報告されるようにする。

7-7) 負債

買収対象会社の負債は全て財務諸表上に記載されていることを宣言する。債務については何らかの書類を添付させるようにする。簿外債務、及び隠れた訴訟リスクの確認はタイ企業を買収する際のポイントのひとつである。

7-8) 資産

買収対象となる動産と不動産、無形資産がリストアップされ、それらが売り手企業によって正しく所有されていることが宣言される。タイと日本では動産の登録制度が異なるため注意が必要である。タイの土地法では外国人が土地を所有することが認められていないため、買収対象会社の買収完了後、引き続きその土地を所有することの可否についての確認も必要である。

7-9) リース物件

買収対象会社が他社にリースしている資産、他社からリースしている資産がリストアップされ、それが正しいことが宣言される。

7-10) 抵当権

買収対象会社が所有している動産や不動産に設定されている抵当権等について明記される。

7-11) 知的財産

買収対象会社が知的財産の所有者であること、及びその管理状態について明示する。他社へのライセンス提供、または他社からのライセンス提供についても明示する。知的財産の価値を正當に評価するためには、買い手として売り手と秘密保持契約を締結して事前に技術の開示を受けることも重要である。

7-12) 許認可書類

事業運営に必要な許認可についてリストアップし、それらが正しく取得されていることを明示する。タイにおいて、本来必要な許認可が適切に取得されているか注意が必要である。また、それらの許認可が買収後の企業でも使用可能であるかの確認に加え、買収後に外資企業となる場合はそもそも外資企業で許認可を受けることが可能であるか等の確認も必要である。許認可取得時の書類が買収対象企業、及び関連機関にさえ残存していない場合もある。新規で許認可を再取得する場合の要件が以前の取得時と現在では大きく違う場合もある。

7-13) 契約書類

現在、買収対象会社が締結している各種契約書のリストアップに加え、クロージングまでに契約終了しておくべきもの、逆にクロージング後も有効に継続されなければいけないもの等を規定する。また、買収対象会社が締結している契約の中には、買収によって契約内容が終了、または解除となる項目 (Change of control provisions) が含まれている場合もあるため注意が必要である。

7-14) 保険

買収対象会社の財産及び活動に関してかけられている保険のリストアップを行う。

7-15) 係争案件

買収対象会社の現在の係争案件全てを開示させリストアップを行う。また、現在係争中でなくともそのリスクがあるものについてもリストアップが必要である。例え買収対象会社が違法行為を行っていないと訴訟される場合はある上に、係争が許認可の一時停止要件になっている場合もある。係争中の場合、再取得や更新が不可能となる許認可もあるため注意が必要である。

7-16) 法定義務の実効

買収対象会社が合法的に法定義務を実効してきたことを宣言し保証する。

7-17) 重要な行為の凍結

ある時期からクロージングまでの間に凍結すべき買収対象会社の契約事項や重要な行為を規定する。例えば、本条項によって、買収合意後クロージングまでの期間に、買収対象企業が特定技術の実施権を他社へ付与することを凍結・制限する。

7-18) 出費の凍結

通常業務から逸脱した大きな出費について凍結すると同時に、既に計画中の投資や出費についてリストアップする。

7-19) 買収契約の採択

企業買収契約が買収対象会社の定款に矛盾せず、買収対象会社の取締役会等において承認されることを含め必要な手続を履行することを売り手が保証する。

7-20) 雇用の維持

買収後の人材の維持についての取り決めを規定する。買い手が幹部や一般社員の雇用継続を望む場合、それについての売り手の協力を宣言させる。買収発表後の一定期間内にキーマンの退職等があった場合、契約解消、または補償金の支払いを義務化する規定を入れておくこともある。

8) 買い手の保証に関する条項

買い手が企業買収契約を履行する能力を持つこと、買い手の株主総会または取締役会で企業買収契約書が承認されることなどを明示する。

9) 売り手の義務(金銭の支払い等)に関する条項

契約発効の停止条件や契約の解除条件となる売り手の履行義務を規定する。次の事項が規定されるのが一般的である。

- ・譲渡証明書類の整った株券の提出
- ・買収対象会社の行為能力を証明する書類の提出
- ・買収対象会社の資本構成を証明する書類の提出
- ・買収対象会社の健全性を証明する書類の提出
- ・買収の適法性を証明する書類の提出
- ・買収前後で商権の変動がないことについての証明書類の提出
- ・負債や訴訟の有無を証明する書類の提出

10) 買い手の義務に関する条項

9)とは逆に、契約発効の停止条件や契約の解除条件となる買い手履行義務を規定する。例えば、買い手の支払い能力を証明する書類の提出などがある。

11) 両当事者の義務の履行又は契約の発効に関する解除条件に関する条項

大型の企業買収においては、企業買収完了後に外資法、独占禁止法、証券取引法等で問題があると、裁判所等により判断される場合がある。そのような場合における解除条件を予め規定する。

12) 買い手による立ち居入り調査に関する条項

買い手が買収対象会社を訪問し、書類原本の閲覧をする権利があり、売り手が開示に協力することを明示する。

13) 損害賠償の予定に関する条項

企業買収契約に違反があった場合の損害賠償金額、及び計算方法について予め設定する。

14) 費用に関する条項

企業買収に伴う様々な費用の負担責任を明示する。

15) 税金に関する条項

株式の売却代金に対する所得税、株式購入に対する所得税、印紙税などの費用の負担責任を明示する。

16) その他契約書に記載すべき事項

企業買収契約は両当事者の様々な事情から行われるため、特約や詳細事項をなるべく細かく規定することが重要である。

17) 競業に関する条項

売り手が、本契約締結日以降買い手の書面による同意なくして、事業競合する事業に従事しないことを規定する。

18) 契約の終了または解除

いずれかの契約当事者が違反行為を行った場合等において、通知方法及び契約解除方法について規定する。一方の当事者による契約違反の場合、もう一方の当事者が是正要求を行い、一定期間内に改善されない場合、契約を解除できる旨の規定を設けることが一般的である。しかし、当事者が契約解除規定を悪用し、故意に違反行為を行い契約解除を狙うこともあるため注意が必要である。

19) 紛争解決

当事者間に論争又は意見の相違が起きた場合の紛争解決方法について規定する。規模が大きい場合には、中立性やクリーンさに鑑み、第三国(シンガポール、香港)の仲裁が規定されることが多く、規模が小さい場合にはタイの裁判所が規定されることが多い。なお、日タイ間には裁判に関する条約が無いため、日本の裁判所の判決をタイ国内でそのまま執行することができず、改めてタイの裁判所による判断を得る必要がある。

20) 準拠法

企業買収契約書の効力、解釈について根拠となる法律を規定する。買収対象企業の設立国(タイ)の法律と規定することが一般的である。仮に日本法と規定した場合でも、タイの会社に対しては日本法に加えタイ法の強行法規が適用される可能性があることに留意が必要である。

21) 言語

本契約が締結された言語について規定する。両当事者が理解可能な英文を正文とするのが一般的である。

22) 署名

次の内容を明示する。署名に当たっては、先方の署名方法が登記されている方法に則っているか(15)で説明したサイン権限取締役によるサイン(及び社印の押印)がされているか)を確認することが重要である。

- 契約当事者名
- 契約締結日
- 契約締結地

2-5 代理店契約

2-5-1 タイ企業を販売代理店として活用するにあたり考慮すべき点

(1) タイにおける販売代理店状況

タイにおいては日系、タイローカル系、またその双方の特徴を併せ持つなど様々な種類の代理店が数多く存在する。販売代理店事業は「外国人事業法」によって制限される事業となるため、製造業関連製品を扱う販売代理店も外国人事業法の規制下の取扱いとなる。

外国人の最低資本金額が1億バーツ以上で、国際事業として国内生産された商品、または輸入商品を販売することを目的とした国内外での売買、調達もしくは市場確保の仲介、または代理など特定の行為であれば外国人事業法の規制対象外となるが、原則として代理や仲介ビジネスは外国人事業許可を得ることが必要となる。もっとも、外国人事業許可は商務省の裁量によるところが大きいため、必ずしも許認可が下りるとは言えない。以上のことから、大規模な日系販売代理店が存在する一方、中小企業規模の日系販売代理店において外国人事業許可を得ることは一般的ではなく、過半数の株式をタイ人が所有する形での法人設立が多くなっている。

また、日系企業と取引を行うメリットとしては、日本的なビジネス慣習への理解が深い、日本本社の存在による財務的な安心感がある、タイにおける日系企業との取引が強い、日本語での取引が可能といった点が挙げられる。逆にデメリットとしては、タイローカル企業への販売網が弱い、意思決定までに時間がかかる等が挙げられる。

(2) 代理店と販売店の違い

代理店契約を締結する際には、代理店(Agency)と販売店(Distributor)の違いについてよく理解し、正確に認識した上で契約をすることが重要である。タイにおいても両者は混同して使用されている場合が往々にしてあるため、契約書内で言葉の定義をしっかりと行い、義務、責任、権利について明確に規定することが重要である。

① 代理店

代理店とは売主である本人の代理として販売活動を行い、本人と買主との間で売買契約が成立するよう仲介を行う事業者のことであり、基本的に商品の売買契約の当事者にもならない。販売代理店にとっての収入は、両当事者の契約に基づく販売活動サービスに対し委託者である売主から支払われる手数料であり、主に成約に対する対価としての手数料であることが一般的である。

② 販売店

販売店とは、自己のリスクとアカウントで商品を購入し、在庫し、その商品を販売店の名の下に販売する事業者のことであり、売買の一方の当事者である。販売店にとっての収入は仕入額と販売額の差益である。

(3) 売主と代理店の役割分担

売主が「代理店契約を交わせば、後は代理店が全てやってくれる」という考えでは代理店との良好な関係は築けないし、商品の販売もうまくいかない。商品の販売活動には、カタログの作成、サンプル品の提供、展示会への出展の他、販売後の事故対応、メンテナンス活動なども含まれると考えられるが、これらに関して、売主がどういう対応を図るのか、売主と代理店の費用負担はどうするのか等に関してあらかじめ定めておく必要がある。

(4)タイの製造物責任法(PL法)について

タイの製造物責任法(PL法)は2008年2月に制定され、2009年2月から施行されている。タイ国における正式名称は”Unsafe Goods Liability Act B.E.2551(2008)”であり非安全商品責任法とも訳される。代理店を通じたタイでの販売による事故発生時を想定して事故発生時の責任負担割合を予め取り決めておくとともに、タイと日本の製造物責任法の相違点に関しても理解しておくことが重要である。

<参考:日本とタイの製造物責任法の相違点>

① 対象製品

販売するために製造または輸入された動産、加工された農産物も含まれる(日本のPL法では製造、加工された動産が対象)。

② 損害の内容

物的、身体的損害のほかに精神上的の損害も含まれる。つまり日本の民法上の不法行為と同様慰謝料も請求できる。

③ 責任者の範囲

製造者、製造発注者、輸入者、販売者(下記④)、製造者・製造発注者・輸入者と誤解させる名称・商号・商標・標示などを用いた者(以下、総じて「事業者」と称する。)が連帯して責任を負う(日本では製造、加工、輸入者で連帯責任の条項は無い)。

④ 販売者の責任

製造者、製造委託者、輸入者を示すことができない場合、販売者が責任を負う。

⑤ 事業者の免責

事業者が以下の何れかを証明できた場合、責任から免れる。

(1) 欠陥商品ではないこと

(2) 被害者が欠陥商品であることを知っていたこと

(3) 損害が消費者による商品の保管・使用・取り扱い方法に原因があること

(タイPL法では、日本と異なり、「開発危険の抗弁権」に関する条項は無いので、製造時点の最新の技術レベルでも欠陥が予測できなかったという抗弁は裁判において認められない可能性がある)。

⑥ 部品等の受注者の責任

発注者の仕様、図面に正確に従ったことが証明されれば責任は無い(日本でも同様)。

⑦ 損害賠償の範囲

民商法典上の損害賠償に加え、(1)精神的な苦痛に対する損害賠償と(2)懲罰的損害賠償も規定されている。懲罰的損害賠償は事業者が悪質であった場合に、実際の損害額の2倍を超えない範囲で通常の損害賠償に上乘せされる(日本では懲罰的損害賠償はない)。

⑧ 通常の損害賠償請求権の時効

損害を受けた者が損害を知り且つ責任を負わなければならない事業者を特定できた日から3年、または、かかる商品が販売された日から10年(日本もほぼ同様)。

⑨ 消費者団体による代理訴訟

消費者保護委員会および特定の消費者団体は訴訟に踏み切れない個々の消費者に代わって損害賠償請求を行うことができる(日本では一定の要件を備えた消費者団体が事業者に対して被害拡大を防ぐための差し止め請求を行う民事手続きが規定されているが、タイは損害賠償請求であること)。

(5) タイにおける代理店保護のための特別法の有無について

タイでは、EUや中近東で制定されているような、従属的な立場になりがちな自国の代理店・販売店を保護する色彩の強い「代理店保護法」は制定されていないが、不公正契約条項法や取引競争法(独占禁止法)等によって、不当取引や不公正契約条項が他国同様に規制されている点にも注意が必要である。例えば、不公正契約条項法第4条には、一方の契約当事者に対し有利となる合意の事例として、「相当の事由なく契約を終了させる合意、もしくは一方の当事者に重要事項において違約がなくても解約できる権利を付与した合意」を挙げており、不当契約条項があれば、裁判所が覆すことが可能であるため注意が必要である。

(6) 売主が非居住者である場合の在庫の取扱い

タイでは法律上、日本在住の売主たる非居住者(企業)が在庫所有や貨物管理を自己名義で行えないとする明文規定はないが、タイで輸入者になるためには、納税者番号やタイ国内の住所が必要となるため、実質的には非居住者(企業)が自己名義での在庫所有や貨物管理をすることは困難である。そのため、日本で操業している製造業者の製品を販売完了時まで所有権を保持したままタイの販売代理店に在庫し、同代理店に販売を委託する手法はとれず、少なくとも製品のサンプル等については、販売代理店が所有する形をとることが現実的である。また、外国人事業法上の規制にも留意が必要である。

(7) 代理店による商標権侵害の防止

代理店契約解除後に、旧代理店による商標や商号(類似したものも含む)が不正に使用される事例が報告されている。また、代理店契約期間中であっても代理店による商標権侵害があり得る。それら商標権侵害を防止するためには、代理店契約の中に、契約期間中及び契約解除後も含め、代理店が商標を使用する際の制限等を盛り込んでおくことが重要である。また、売主は代理店を起用する地域におけ

る製品またはサービスに使用される商標またはサービスマークのすべてについて、商標登録申請を行うことを検討しておく必要がある。

2-5-2 代理店に関するトラブル事例

(1)代理店契約解消後、その顧客を取り戻すことが出来なかった事例

ある日本の商社 A がタイ企業 X と代理店契約を締結し、数年後、日本の商社 A の期待する売上をタイ企業 X は達成できなかったこと、また考え方の齟齬もあったことを理由として契約解消となった。日本の商社 A は他のタイ企業 Y を新たな代理店として指定した。一方、旧代理店であるタイ企業 X は他ルートで製品を引き続き購入することが出来た。更に、タイ企業 X と既に取引のある企業はその旧代理店タイ企業 X との売買契約に基づいて購入を行っているため、商社 A は結果として既存顧客を取り戻すことができなかった。

(2)タイ企業 X がシンガポールの会社 A の代理店を務めるタイ企業 Y から商品を購入することとしていたが、一部商品の配達になされなかったため、X は購入契約の破棄と裁判所への出頭令状を代理店 Y に送付。その有効性を問う裁判

最高裁判所の判決は、「支払いについては、X から A に直接なされることにはなっているが、Y は価格交渉や取引の便宜を図っていたという A の代理店としての役割を果たしているため、タイ民商法典に基づき、商品配達に関して Y は責任を負う」というものであった。

A の責任については、本訴訟では明らかではないが、JETRO がヒアリングを行った法律事務所は、「仮に X が A を訴えた場合には、事実関係によっては商品配達に関して A も有責と判断される可能性がある」との見解を示している。

また、同法律事務所によれば、代理店と売主の責任関係は、日本の法律でも類似しているとのことである。

2-5-3 代理店契約書論点

※※以下は、あくまで一般的な論点や例を紹介したものであり、実際の契約は個別企業の置かれた状況を踏まえ、当事者自らが契約内容を決めていくべきものである。また、本調査報告書は法的助言を提供することを目的とするものではなく、本調査報告書の利用は各位の判断・責任において行われたい。下記の内容に関連して利用者が不利益等を被る事態が生じたとしても、JETRO 及び執筆者は一切の責任を負わない。

1) 頭書

頭書は契約書における書き出し部分であり、一般的には次のことが明示される。

- ・契約当事者名及び契約書内での略称
- ・本店登記住所

2) 代理店の指名・当事者関係に関する条項

売主が代理店に対し代理権を付与し、それを代理店が同意することにより代理店契約が成立したことを宣言するとともに、当事者それぞれの契約上の地位について規定する。代理店の代理行為から生じる法的効果は原則として売主に帰属するため、代理店の行為はすべて売主の与える授權範囲内でのみなされることを明記するとともに、代理店の越権行為に対する売主の免責についても触れておくことが一般的である。また、タイにも PL 法(製造物責任法)が存在し対象製品や責任者の範囲に違いがあるため、それらを考慮した上で事故が起きた場合の売主、代理店それぞれの責任関係や負担割合を事前に取り決めておくことも一考に値する。ただし、契約で責任を制限したとしても強行法規の適用がある可能性はあることに留意されたい。

3) 競合行為に関する条項

契約期間中、及び契約期間終了後の代理店による競合製品の販売促進、販売、受注を制限する旨の規定を盛り込むか検討することも重要である。

4) 契約品に関する条項

商品名、モデル番号等を指定することにより代理店の対象商品を特定する。対象商品が大量になる場合、取扱全製品という表現が用いられる場合もある。また、将来の新規製品、改良品等が取扱商品に含まれるか否かについても明確に規定する。

5) 契約地域に関する条項

代理店に付与された代理権の地域的制限について規定する。地方名等の不明確な表現は避け、国名、県名等の行政単位をもって規定することが重要である。将来における地域の拡張、及び縮小の権利を売主が留保するか否かについても検討に値する。

6) 独占権に関する条項

総代理店契約(契約地域における代理店として、指定した代理店以外には置かないが、売主自らは当該契約地域において直接的に販売できる権利を留保する)、独占的代理店契約(契約地域における代理店として、指定した代理店以外には置かず、売主自らも、当該地域にて直接的に販売できない)、非独占的代理店契約等、代理店契約の種類を定義した上で、その内容に関しても明確に規定する。また、独占権の例外についても規定すべきか検討が必要。

7) 最低取引保証量に関する条項

代理店の代理行為の成果が芳しく無いという事態を防止する観点から、一定期間における最低取引保証を規定することがある。最低取引保証量とは数量及び金額での指定を行うことである。代理店の義務として最低取引保証料未達の場合には、売主による無条件の契約解除権が発生する旨規定することもある。また、最低取引量を保証させるのではなく努力目標として規定する場合もある。

(注)タイには、EU 等のように自国の代理店・販売店を保護する目的の特別法たる代理店保護法なるものは存在しないが、不公正契約条項法が一般的に不公正契約を規制している。同法では、「相当の事由なく契約を終了させる合意、もしくは一方の当事者に重要事項において違約がなくても解約できる権利を付与した合意」については、不公正とされており、その場合、裁判所は様々な事情を考慮した上で、

当該契約を公平かつ合理的な範囲でのみ執行させるという権限を有している。本条項に限った話ではないが、契約条項の作成については、弁護士などの専門家と相談することが重要である。

8)費用に関する条項

代理店の通常の営業活動に要する費用は代理店の負担、その他の特別費用は売主の負担とするのが一般的である。

9)手数料に関する条項

売主から代理店への手数料の支払いに関して明確に規定する。次のような内容を含むことが一般的である。

- ・手数料の算定方法
- ・請求権の発生時期
- ・支払日及び支払方法

10)販売促進活動に関する条項

カタログ、サンプル等の無償提供から、広告出稿費用まで様々な販売促進活動に関する費用について、その負担者を規定する。物質的援助ではなく人的援助を行う場合もこちらであわせて規定する。代理店契約の種類にもよるが、タイでは売主と代理店で展示会出展費用を折半するような契約が多く見られる。

11)商標に関する条項

代理店は売主の商標を用いて販売活動を行うが、売主にはその使用を禁止することができる権限を留保しておくことが重要である。また、売主が直売権を留保している場合は、売主が商標を使用できる旨規定する。更に、商標、特許等が未登録、未登記のものについては代理店が無断で登録、登記することを明確に禁止しておく。

12)秘密保持に関する条項

代理店は、売主およびその関連会社のありとあらゆる企業秘密、非公開情報や財産的情報は売主の財産であることを認めることを宣言し、第三者は当然のこと、従業員に対しても本契約に基づく任務遂行に必要な範囲を越えて開示してはならないことを規定する。

13)個々の売買契約に関する条項

売主に代わり代理店が買主と結ぶ売買契約に際しての代理店の義務について規定する。代理店が顧客から代金を受領する権限を有するかどうか、という点も規定することが必要。代理行為の効果が売主に帰属するため、代理店が買主と締結する売買契約のプロセスを予め明記しておくことが重要である。

14)報告に関する条項

代理店契約の円滑な運営、販売促進のため、市場状況、販売促進活動の状況等について、売主が代理店から報告を受けるようにしておくことが重要。報告の対象事項、時期を明記する。

15)契約の終了または解除

代理店が株式を譲渡した場合、いずれかの当事者が契約違反行為を行った場合等において、通知方法及び契約解除方法について規定する。一方の当事者による契約違反の場合、もう一方の当事者が是正要求を行い、一定期間内に改善されない場合、契約を解除できる旨の規定を設けることが一般的である。

16) 紛争解決

当事者間に論争又は意見の相違が起きた場合の紛争解決方法について規定する。規模が大きい場合には、中立性やクリーンさに鑑み、第三国(シンガポール、香港)の仲裁が規定されることが多く、規模が小さい場合にはタイの裁判所が規定されることが多い。なお、日タイ間には裁判に関する条約が無いため、日本の裁判所の判決をタイ国内でそのまま執行することできず、改めてタイの裁判所による判断を得る必要がある。

17) 準拠法

代理店契約書の効力、解釈について根拠となる法律を規定する。代理店の設立国(タイ)の法律と規定することが一般的である。仮に日本法と規定した場合でも、タイの会社に対しては日本法に加えタイ法の強行法規が適用される可能性があることに留意が必要である。

18) 言語

本契約が締結された言語について規定する。両当事者が理解可能な英文を正文とするのが一般的である。

19) 署名

次の内容を明示する。署名に当たっては、先方の署名方法が登記されている方法に則っているか(15)で説明したサイン権限取締役によるサイン(及び社印の押印)がされているか)を確認することが重要である。

- ・契約当事者名
- ・契約締結日
- ・契約締結地

【3】タイ進出に関するその他トラブル事例

本調査では、合併事業、技術提携(技術ライセンス)、製造委託(委託加工)、企業買収(M&A)、代理店販売の5つの事業形態に焦点を当ててきたが、下記では、ヒアリング調査の結果として、これら5つの事業形態に共通するトラブル事業、5つの事業形態以外のトラブル事業について、参考として掲載する。

(1)従業員による通関費用の水増しによる着服事例

日本の親会社から素材を輸入し、タイの日系企業へと販売するという商社業務を行っている日系企業Xにおいて、X社の経理担当者であった従業員Aによって輸入時の通関費用を水増しされるという事例があった。X社は通関業務において、乙仲業者を利用していたが、関税費用に関しては現金での支払いという契約であった。関税費用の詳細は乙仲業者からFAXで送られてくる手書きの資料も多く、従業員Aはその金額を水増ししてX社の法人口座から引き出し、差額を着服していた。着服期間は2年以上に渡り、着服額は証拠が揃えられたものだけでも数百万パーツに上った。事件後はX社は以下の対策を行い再発防止策としている。

- ① 小口現金は一定金額までしか事務所に持たない
- ② 経理担当者と乙仲業者との連絡係を同一人物が担うのではなく、別々に配置
- ③ 日本本社の経理担当者出張による定期的な監査
- ④ 立替と振込対応が可能な乙仲業者への変更
- ⑤ 振込承認サイン時に費用内訳詳細をまとめた資料の作成を義務化

(2)契約書に「当事者間の紛争は仲裁機関で処理する」旨の記載があるにもかかわらず、当事者の一方が裁判所に訴えを起こせるか否かが争われた訴訟事例

本調査で確認できた全ての事例において、タイの最高裁判所が「契約書に『当事者間の紛争は仲裁機関で処理する』旨の記載がある場合は、仲裁機関での処理が必要(裁判所に訴えることはできない)」と判断している。タイ、日本いずれのもの、上記のようなケースでは、原則、仲裁機関の判断が最終判断であり、裁判所に紛争案件を持ち込むことはできないと法解釈されている。

なお、タイは「外国仲裁判断の承認及び執行に関する条約(いわゆるニューヨーク条約)」の条約加盟国なので、仲裁機関を第三国機関に指定することも可能であり、シンガポール仲裁が指定されることが多い。

(3)長年取引関係のあった会社間(日系企業X及びタイローカル企業Y)のPurchase orderの文言の解釈に関する訴訟事例

メーカーであるXはYに対して、商品製造に必要な材料のPurchase orderを行ったが、本Orderでは2段階に分けて材料を購入することになっていた(2回目の購入に関しては、Yの生産開始に当たり、購入者であるXのゴーサインが必要となっていた)。

しかし、1回目のDeliveryが遅れ、かつ欠陥品であったことから、XはYからの2回目の購入を一方的に中止した。裁判ではXによるPurchase orderの一方的破棄が有効かどうか等が争われたが、最高裁判所の判断は、Yの欠陥品納品の責任は認定したものの、「Purchase orderは、当事者間でorder破棄に関する特別な取り決めがない限り、民商法典上、事前通告なしに一方的破棄はできない」というも

のであった。「購入者 X は欠陥を解決するためのリーズナブルな期間を取引先 Y に提示しない限り、2 回目の購入分を含め Purchase order の一方的な破棄はできない」とされた。

(4) 米国企業 X がタイ企業 Y に商品を発注し、購入総額の 20% 分をデポジットとして支払ったにもかかわらず、Y から商品の発送がなされなかったことに対する訴訟事例

タイ企業 Y から商品が発送されなかったため、X は第三者の企業 Z に発注。その結果、X は Z に対して、より高い金額で発注せざるを得なかったことに加え、タイ企業 Y は支払い分 (20%) の返却も拒否。当初の X-Y 間の取引の途中、Y の代表者 A が同企業名を用いずに商品の生産計画やコスト、さらには Y の工場訪問の案内等のやり取りまで行っていたため、裁判では A の個人的責任について問われた。本件に関して、最高裁判所は、「本件は明らかに X が Y に対して発注した取引に対する訴訟であり、A が個人的責任を負うという合意文書もないことから、同代表者 A の個人的責任はない」と判断。

商品の発送を行わなかったことに対する法人としての Y の責任についての訴訟の動向については明らかではないが、JETRO がヒアリングを行った法律事務所は以下のような見解を示している。

< X が Y に請求しうる損害 >

- ① X が第三者 Z から商品を購入しなくならなかった場合の追加費用 (Z と Y の商品の価格差等)
- ② 予見可能なその他損害 (商品が Y から X に対して問題なく発送されていた場合に X が見込める利益等)
- ③ X が Y に支払い済みのデポジット代 + 利子 (不当利得)

(5) 個人 A が日系リース会社 X と自動車の分割払い購入契約を結んだが、支払いが滞ってしまったため、同日系リース会社 X が分割払い購入契約の破棄と賠償請求を裁判所に訴えた事例

裁判の論点の一つは、印紙税を忘れた契約書の有効性についてであった。裁判所の判断は、「民商法典上、『分割払い購入契約は文書で記載されていなければ無効』とされているのみであり、契約文書が存在している以上、印紙が契約書に添付されていないとしても契約書を無効にすることにはならない」というものであり、個人 A に対し、相当の賠償をするか、自動車の返却を行うかの対応を図るよう求めた。

(6) 工場建設に関わるタイ・ローカルゼネコンの問題

本調査のヒアリングでは、工場建設に関わるタイ・ローカルのゼネコンに関する問題がいくつか示された。JETRO がヒアリングを行った工業団地運営・開発会社によると、日系ゼネコンを採用すれば問題が無いというわけではないが、ローカルゼネコンを採用した場合、ほぼ 100% の確率で問題が発生することであった。日系企業とタイローカル企業を価格のみで比較した際、タイローカル企業の価格優位性は見積もり上は明らかである場合が多いが、遅延によるリスク、コミュニケーションコスト、また、日系同士だと当然見積もりに含まれることが含まれていないなどの理由から、総合的に判断した場合には日系企業の方がコストパフォーマンスが高いと言える場合もあるとのことであった。

(7)工場建設に伴う土地取引のトラブル事例

ある日本企業が、日系企業の入居の多いタイの工業団地内に工場を建設する際に、土地の所有者である工業団地側と土地売買契約書にサインした後に、当該土地に銀行が抵当権を設定していたことが判明したという事例があった。抵当権が設定された土地に工場を建設することはできないため、工業団地側と交渉を重ね、結局同じ団地内にある別の土地を購入することにしたとのことである。

工業団地運営会社は、工業団地を開発するに当たって、土地を担保に銀行から融資を受けている場合があるため、注意を要する。土地代金の支払いと登記の処理は同時に行うことを土地売買契約書などにうたうなどの対策が重要である。

また、別の日系企業の事例では、工場建設のための土地を取得後に、該当地域の規制によって、当該土地では同社業種関連の製品の製造が認められていないことが判明したというものもあった。土地の購入にも細心の注意が必要である。

(8)タイムチャージの法律事務所による引き伸ばし、質の悪い日系コンサル等の事例

本調査のヒアリングでは、タイムチャージや月額顧問契約の場合、不必要な書類の修正指示による時間稼ぎが行われることがあるとの意見が得られた。しかし、タイムチャージ自体は法律事務所における一般的な契約形態であり、これ自体を悪とするものではない。

また、過大な相談料を要求するなど、必ずしも質の良くない日系コンサル、会計事務所、その他自称専門家などの存在も報告されている。繰り返しにはなるが、やはり(日本人であっても)専門家を活用する際には契約当事者自らがイニシアティブをとって進めていくことが重要である。

(9)タイ語にまつわるトラブル事例

本調査のヒアリングでは、日本人担当者がタイ語が読めないがために、タイ語で記載された委任状や退職金規定等に迂闊にサインして問題となったという事例も伺えた。当然のことだが、理解できないものにはサインしない、付属書類として翻訳をつけさせる、サインする前に信頼できる第三者のタイ人に確認するなどの対応が必要である。

【参考】タイ企業の見方

以上では、主として日系企業を目線でトラブルを記載してきたが、パートナーとなるタイ企業には別の見方が存在する点には注意が必要である。日系企業がこの点を理解せずに自らの考えのみを主張し続けるようであれば、タイ企業とのパートナーシップ・ビジネスを始めることすらできない場合もある。以下では、ヒアリングから得られた「外国企業とのパートナーシップ事業に関するタイ企業の見方」について掲載する。

【ケース1:自動車部品 / 電子部品製造業(中小企業)】

「互いのイニシアティブの範囲を明確にしていなかったことが感情的な対立に発展した」

業界全体が成長していた10年ほど前、当社は規模の拡大を目指して日系企業のシンガポール法人と合弁企業を設立した。当社としては、日系企業が持つ生産関連の最新の技術を導入すると同時に、同社の顧客ルートも取り込むこと、一方の日系企業側もタイ進出の足がかりを得るという目的を有する、いわばウインウインの計画であった。日系企業からは工場の設計技術、生産ラインの設計技術など生産関連の技術とノウハウが合弁企業に移管された。合弁企業に移管される技術については、ライセンス契約を結んでいたが、条件面は交渉の上で決定したものであり、当初は特に問題は発生しなかった。

設立から半年が過ぎ、実際の技術移管が始まる段階になって、技術を供与する側である日系企業が、機械の発注から従業員の育成、コスト管理といった生産関連のことから、会社の経営方針に至るまで全てに渡って主導権を要求してきたため、経営のイニシアティブをどちらが取るかで日系企業と対立が始まった。合弁企業設立前に、分野ごとに、どちらがイニシアティブを取るのかをはっきりさせていなかったことが原因と思われる。結局、それが感情的なもつれとなり、合弁企業は1年を待たずして解消することになってしまった。海外から最新の技術を供与された場合、迅速に事業の拡大を行えるというメリットはあるものの、その反面、経営の自由が制限されることもあると今では痛感している。

【ケース2:自動車部品製造業(中小企業)】

「日本の商慣習まで遵守するように求められたことで交渉を打ち切った」

およそ10年前、最新の技術を日本から導入するため、ある日本企業と合弁企業を設立することで合意したものの、最終的には当社から交渉を打ち切るという出来事があった。

日本企業からは技術移管にかかる金銭的な条件提示はなかったものの、日本の自動車メーカー系列の商慣習を完全に遵守することを求められたことが原因であった。本件のような技術移管を伴うビジネスでは、技術を供与する側が交渉上有利であるのは当然だが、日本の経営方針を一方向的に押し付けられては困る。タイにはタイのやり方がある。現在、工場拡張のために、再度日本企業からの技術移管も視野に入れているが、今度はこちらの経営ポリシーも少しは尊重してもらえる相手を探したい。

【ケース3:自動車部品製造業(中小企業)】

「高額なライセンスフィーを要求されたため、交渉を打ち切った」

最新素材の生産について合弁企業の設立を検討し、ドイツと米国の2社とそれぞれ交渉したことがあるが、いずれも条件交渉がうまく行かなかた。米国企業は圧倒的な経営のマジョリティを要求。また、ドイツ企業は高額なライセンスフィーを要求してきたことから、いずれも当社から交渉を打ち切った。

過去にうまくいかなかったからといって、外国企業からの技術供与そのものを否定する気はない。むしろ、当社は自動車メーカーのティア2を目指している。そのためには外国から技術を導入して、品質認証の取得やラインナップの拡充に取り組むことが最良の手段と考えている。とくに日本の高度な生産技術やノウハウに興味がある。

<情報ソース(参考文献)>

小松英生 著 国際税務研究会 編(2010)

『タイにおける企業再編,企業買収及び会社清算に係る税務並びに関連規定について』

越純一郎／杉田浩一／高木純孝／福谷尚久／楠本隆志／東聡司／大水眞己(2012)

『誰も語らなかったアジアの见えないリスク - 痛い目に遭う前に読む本』

元田時男(2012)

『タイビジネス必携 第三版』

一般財団法人 海外職業訓練協会(2007)

『タイの日系企業が直面した問題と対処事例』

日本貿易振興機構(ジェトロ)バンコクセンター編

「不公正契約法」

<https://www.jetro.go.jp/world/asia/th/business/regulations/pdf/tax_010.pdf>

(2015/3/15 アクセス)

日本貿易振興機構(ジェトロ)

外資に関する規制:タイ

<https://www.jetro.go.jp/world/asia/th/invest_02/>

(2015/3/15 アクセス)

日本貿易振興機構(ジェトロ)

外資優遇制度の解説:タイ

<<https://www.jetro.go.jp/world/qa/04J-010442.html>>

(2015/3/15 アクセス)

日本貿易振興機構(ジェトロ)

PL法の概要と対策:タイ

<<http://www.jetro.go.jp/world/qa/04A-A21269.html>>

(2015/3/15 アクセス)

日本貿易振興機構(ジェトロ)

「製造物責任法」

<https://www.jetro.go.jp/world/asia/th/business/regulations/pdf/corporate_3_2008.pdf>

(2015/3/15 アクセス)

日本貿易振興機構(ジェトロ)

タイ版製造物責任法に関する解説

http://www.jetro.go.jp/world/asia/th/business/pdf/law_001.pdf
(2015/3/15 アクセス)

一般財団法人 知的財産研究所

「我が国企業の新興国への事業展開に伴う知的財産権のライセンス及び秘密管理等に関する調査研究所報告」

<https://www.jpo.go.jp/shiryou/toushin/chousa/pdf/zaisanken/2011_17.pdf>
(2015/3/15 アクセス)

西村あさひのリーガル・アウトLOOK

東貴裕「日本企業がタイ進出に際し留意すべきタイの外資規制」

<<http://judiciary.asahi.com/outlook/2013092300001.html>>
(2015/3/15 アクセス)

中小機構 中小企業国際化支援レポート

山田昭「タイで製造委託契約する際の留意点」

<<http://www.smrj.go.jp/keiei/kokurepo/kaigai/010857.html>>

日本政策金融公庫 日本公庫総研レポート No.2012-2

「中小企業の「生産拠点を持たない海外展開」戦略」~技術供与・生産委託を戦略的に活用して海外進出を果たした中小製造業のケーススタディ~

<http://www.jfc.go.jp/n/findings/pdf/soukenrepo_12_06_29.pdf>

特許庁 新興国等知財情報データベース

<<http://www.globalipdb.jpo.go.jp/>>

国際事業開発株式会社 (IBD)

「DRAFTSMAN BIG」

<協力企業>

Asahi Networks (Thailand) Co., Ltd.

<http://www.asahinetworks.com/thailand>

FDI International Co., Ltd.

<http://www.fdi.co.th/>

Kusumoto Chavalit & Partners Ltd. 「主に企業買収・合併についての情報提供」

<http://kusumoto-chavalit.com/>

THAI H1 CO., LTD. 「調査・執筆にかかる協力」

Nishimura & Asahi (Thailand) Co., Ltd.

<https://www.jurists.co.jp/ja/offices/bangkok.html>

※本調査報告書のうち法令の解釈に関する箇所(なお、各契約書論点部分は除く。)は Nishimura & Asahi (Thailand) Co., Ltd.の監修を受けている。

Tilleke & Gibbins International Ltd.

<http://www.tilleke.com/>

Toyo Business Group

<http://toyo.co.th/>

株式会社日本 M&A センター

<http://www.nihon-ma.co.jp/>

その他ヒアリング協力企業多数

レポートをご覧いただいた後、アンケート(所要時間:約 1 分)にご協力ください。

<https://www.jetro.go.jp/form5/pub/ora2/20150077>

日本企業がタイ企業をパートナーとしてビジネスを始める際の留意点 ～ 製造業を中心とした契約形態別のポイント～

作成者: 日本貿易振興機構 (JETRO)

〒107-6006 東京都港区赤坂1-12-32

TEL: 03-3582-5179 (海外調査部アジア大洋州課)

<http://www.jetro.go.jp>

【免責事項】本調査報告書は各文献や専門家へのヒアリングにより JETRO が得た情報・事例を紹介するものです。JETRO ではできるだけ正確な情報の提供を心掛けておりますが、その正確性を保証するものではなく、また、法的助言を提供することを目的とするものでもありませんので、本調査報告書は各位のご判断・責任においてご利用ください。仮に本調査報告書で提供した内容に関連して、ご利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、JETRO 及び執筆者は一切の責任を負いかねますので、ご了承ください。

禁無断転載