

2013年10月23日 海外ビジネス知的財産セミナー

～「チャンス」を「失敗」に終わらせない！～  
中国・ASEAN進出における  
法務・知財リスク防衛策

青山法律事務所  
弁護士 青山隆徳

イントロダクション  
設例

## 本講義全体のテーマ

---

1. 契約の役割について確認する
2. 知的財産について理解する
3. 国をまたいだ取引(契約)の大まかな仕組みを知る

---

### 1. 契約の役割について確認する

---

- ▶ ビジネスにおいて最も身近に法律を利用する場面は「契約」です
- ▶ 契約書を一から作る、契約を巡る法律関係を全て理解するのは難しく、一般には法務・総務担当者と顧問弁護士などが二人三脚で確認していきます
- ▶ しかし、現場で条件交渉をするのは「営業」の方が多く、専門担当者が来たときには「手遅れ」のことも  
→ 経営者が身につけるべき最低限の契約知識を伝授

## 2. 知的財産について理解する

---

- ▶ 中国では知財紛争が急増
  - ▶ 模倣品の問題
  - ▶ 「有田焼」等の商標先行出願(抜け駆け商標)の問題
  - ▶ IPAD商標、特許権等を中国国内で権利行使をされ賠償義務を課されるケースも
- ▶ 一番の対策は「海外でも」知財を確保すること
  - ▶ 日本での出願を行うことが前提
  - ▶ 国際出願を積極的に活用する

---

## 3. 国をまたいだ取引(契約)の大まかな仕組みを知る

---

- ▶ 日本の会社と外国の会社との契約は「涉外契約」になるため、以下のような難しさがある
  - ▶ 言語の問題
  - ▶ 適用する法律(準拠法)の問題
- ▶ 涉外契約においては、国を超えることから、裁判による強制的な解決ができるとは限らない
  - ▶ 専属的合意管轄
  - ▶ 仲裁条項
  - ▶ 相互保証と執行

## 設例

- ▶ A社は、独自の金属加工技術を活かして美しい曲面のスマートフォンの部品を製造している。現在の顧客は日本企業だけであるが、今後は海外(特に中国・台湾・シンガポール)のスマートフォンメーカーにも販売を行いたいと考えている。ただし、昨今の円高もあり、場合によっては中国やASEAN諸国で生産することも考えている。
- ▶ 技術のポイントは、①材料への金属の配合比率 ②金属の研磨方法である。①については製品を検査すれば誰でもわかるが、②は企業秘密であり口外していない。
- ▶ A社の営業部長Bは、まずは8月上旬の上海・シンガポールでの展示会に自社の製品を持参し、顧客や提携先を探すことにした

商品を発表する

## 場面1 展示会会場にて

---

- ▶ A社は、今年の4月に金属の配合を変更して従前のものよりさらに薄型の部品を製作し、「smartiron」と名付けて日本国内で販売を開始した。販売に際して、日本国内での名称の商標登録は3月31日に実施。同部品の材料の配合についても同日に特許出願をしている。
  
  - ▶ 問:Bは、今度の展示会で「smartiron」のパンフレットを作成し、発表したいと考えているが、どのような点に気をつけるべきか。
  - ▶ ① サンプルの提供を求められた場合はどうすべきか
  - ▶ ② パンフレット記載の名称はどのようにすべきか
- 

### ポイント①

#### 特許出願・商標登録は発表前・商談前に！

---

- ▶ 会社名・商品名は商標登録(国際出願)を必ず行う
  - ▶ 形態は模倣される可能性が高い
    - ▶ →特許・意匠等での保護を検討
  - ▶ サンプルは安易に渡さない
  - ▶ パンフレットの配布も安易に行わない
  - ▶ 説明に際して、ノウハウとして秘匿すべき技術情報(営業秘密)を開示しないよう注意
-

## 商標権の基本

---

- ▶ 属地主義:「国」ごとの付与
    - ▶ 国を超えると商標権の効力が及ばない
  - ▶ 先願主義:先使用<先出願
    - ▶ 先に販売等を実施しても、出願が遅ければ負ける
    - ▶ 外国での登録があっても対抗できない(例外あり)
  - ▶ 独占権
    - ▶ 登録者以外が同一・類似の名称を利用することを禁ずる
- 

## 著名商標の冒認出願

---

- ▶ 外国で有名(馳名)なブランド名、地名、キャラクター等を予め商標として出願されていることがある。
  - ▶ 先に登録されてしまうと、その国でブランド名を利用した販売等ができなくなってしまう
-

# クレヨンしんちゃん



商标的详细信息			
注册号/申请号	1133375	国际分类号	9
申请日期	1996-11-26		
申请人名称(中文)	广州市达晨网络有限公司	申请人地址(中文)	广州市越秀区人民北路668号达晨大厦901-906室
申请人名称(英文)		申请人地址(英文)	
商标图像			
初审公告号	606	注册公告号	618
初审公告日期	2007年12月07日 至 2017年12月06日		
专用权期限	2007年12月07日 至 2017年12月06日		
到期续展日期	2007年12月07日 至 2017年12月06日		
优先权日期	无	代理人名称	广州市达晨网络服务有限公司
商品名称	图形	商标类型	普通商标
是否共有商标	否	备注	
商标状态	撤销三年不使用 续展 争议 转让		

▶ 13

商标的详细信息			
注册号/申请号	1033444	国际分类号	25
申请日期	1996-01-09		
申请人名称(中文)	江苏福美小新服饰有限公司	申请人地址(中文)	苏州市相城区元和街道元悦路999号5楼
申请人名称(英文)		申请人地址(英文)	
商标图像			
初审公告号	584	注册公告号	596
初审公告日期	2007年06月21日 至 2017年06月20日		
专用权期限	2007年06月21日 至 2017年06月20日		
到期续展日期	2007年06月21日 至 2017年06月20日		
优先权日期	无	代理人名称	广州市达晨网络服务有限公司
商品名称	服装	商标类型	普通商标
是否共有商标	否	备注	
商标状态	撤销三年不使用 撤销注册复审 许可合同备案 续展 争议 转让		

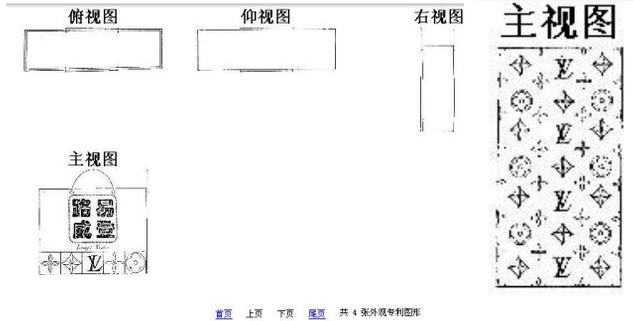
商标的详细信息			
注册号/申请号	1033450	国际分类号	25
申请日期	1996-01-09		
申请人名称(中文)	江苏福美小新服饰有限公司	申请人地址(中文)	苏州市相城区元和街道元悦路999号5楼
申请人名称(英文)		申请人地址(英文)	
商标图像			
初审公告号	584	注册公告号	596
初审公告日期	2007年06月21日 至 2017年06月20日		
专用权期限	2007年06月21日 至 2017年06月20日		
到期续展日期	2007年06月21日 至 2017年06月20日		
优先权日期	无	代理人名称	广州市达晨网络服务有限公司
商品名称	服装	商标类型	普通商标
是否共有商标	否	备注	
商标状态	撤销三年不使用 撤销注册复审 许可合同备案 续展 争议 转让		

▶ 14

# ルイヴィトン

中华人民共和国国家知识产权局  
外观设计

【申请号】	02367907.7
【申请日】	2002.12.04
【名称】	手提袋
【公开(公告)号】	CN3326919
【公开(公告)日】	2003.10.08
【主分类号】	03-01
【分类原申请号】	
【分类号】	03-01
【颁证日】	
【优先权】	
【申请(专利权)人】	王军
【地址】	430030湖北省武汉市硚口区长堤街109号
【发明(设计)人】	王军
【国际申请】	
【国际公布】	
【进入国家日期】	
【专利代理机构】	武汉科宏专利事务所
【代理人】	胡清堂
【摘要】	左视图与右视图相同,省略左视图,主视图与后视图相同,省略后视图。

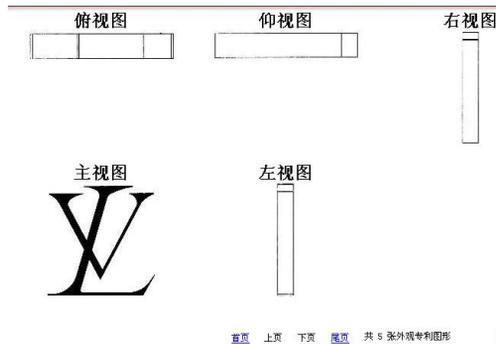


- 注意事项**
1. 点击缩幅图片,可以浏览图片的大图。
  2. 用鼠标右键点击缩幅图片,可以进行图片的打印和保存。

▶ 15

中华人民共和国国家知识产权局  
外观设计

【申请号】	200430014164.7
【申请日】	2004.02.09
【名称】	产品标识
【公开(公告)号】	CN3407271
【公开(公告)日】	2004.11.24
【主分类号】	20-03
【分类原申请号】	
【分类号】	20-03
【颁证日】	
【优先权】	
【申请(专利权)人】	王军
【地址】	430030 湖北省武汉市解放大道384-20号
【发明(设计)人】	王军
【国际申请】	
【国际公布】	
【进入国家日期】	
【专利代理机构】	武汉金堂专利事务所
【代理人】	胡清堂



- 注意事项**
1. 点击缩幅图片,可以浏览图片的大图。
  2. 用鼠标右键点击缩幅图片,可以进行图片的打印和保存。

▶ 16

## 有田焼



### 「有田焼」も表記不可？ 中国商標登録問題 上海万博では「日本有田産」「ARITA JAPAN」... 悩ましい現象

- ▶ 「有田焼」と表記できない？ 佐賀県が9月30日から上海万博関連イベントとして上海市の百貨店で開く「佐賀県産品展」でこんな問題が浮上、出展企業など関係者を悩ませている。中国で「有田焼」が商標登録されているため、今回は「日本有田産」「ARITA JAPAN」と表記する苦肉の策でのぐ考え。今後の中国市場開拓の支障になるのは間違いなく、根本的な解決策が必要になっている。
- ▶ 県流通課によると、中国で日本の地名や商品が商標登録されていることが問題化しているため調べたところ、日本の特許庁にあたる中国商標局に「有田焼」が登録されていた。**2002年11月に中国の個人が申請、04年11月に登録され、14年11月が期限になっている。**

- ▶ 佐賀県産品展は9月30日から10月6日まで「上海梅龍鎮(メイロンチェン)伊勢丹」で開く計画で、有田焼商社、メーカーなど6社も参加する。中国市場開拓の足がかりにしたいが、肝心の「有田焼」という名前は使えない。……
- ▶ 対策としては、不服申し立てや3年間不使用取り消し申請などがあるほか、期限切れになった14年11月以降に改めて申請、登録するという方法が考えられるという。…
- ▶ 2010年08月30日更新

## 何でもあり・・・？

- ▶ 外国の地名、有名なブランドは登録できない、というルールは日中ともにある
- ▶ しかし、現実には日本で有名でも中国に知られていない場合、審査が緩く登録されてしまう
- ▶ 現状では、日中で著名商標についての実務協議はされていない模様

## I P A D 商標問題

---



---

### 中国北京近郊で、商標侵害を理由に「iPad」が販売停止へ

- ▶ 2012年2月13日(現地時間)、中国の北京市近郊にある河北省石家荘市内にある商店に対して、すべての「iPad」の販売禁止令が出された。
- ▶ 同件を報じた英Financial Timesによれば、中国において「iPad」商標権を保持するという企業がアップルの権利侵害を主張しており、地元新華区政府機関(State Administration for Industry and Commerce)が販売差し止め令を出し、少なくとも同地区での販売が停止されているようだ。

## 中国での「iPad」商標権訴訟、6000万ドルで解決 2012.7.4 10:23 産経ニュース

- ▶ アップルは、中国での「iPad」の商標権を持つ台湾の Proview Electronics (唯冠科技) 社に、**6,000万ドル (48 億円)**を支払って商標権を確保することに同意した。これにより、ついに中国でiPadが発売される可能性が出てきた。
- ▶ 中国の裁判所の判決によると、アップルは台湾のパソコメーカーProview Electronics (唯冠科技) 社に対し、中国における「iPad」の商標権を確保するために6,000万ドルを支払うことに同意したという。
- ▶ これにより、第3世代のiPadの販売が中国で開始される可能性が出てきた。**iPadは、当局からの販売認可を受けているにもかかわらず、中国ではまだ発売されていない。**

## これは冒認出願？・・・NO！

- ▶ 2009年、アップル社は、唯冠台湾に3万5000ポンド(約420万円)を支払い、「iPad」の商標権を購入
- ▶ しかし、中国国内における商標権は唯冠グループの別会社・唯冠深センが唯冠台湾とは別に2001年に取得していた。
- ▶ その結果、アップルは中国国内の商標権については購入していないこととなった。
- ▶ →調査ミスにより48億円＋販売機会の損失が発生
- ▶ ★商標調査の重要性

## 展示会カタログにおける模倣品実態調査

### 1. カタログ上での模倣品実態調査の概要

- ◆ カタログの収集はJETROを通じ現地調査会社へ委託（費用はJETROが全額支援）。



- ◆ 対象展示会：  
第103回 中国文化用品商品交易会
  - ◆ 開催地：中国上海
  - ◆ 会期：2009年6月29日～7月1日
  - ◆ 出展社数：472社
  - ◆ カタログ収集対象：出展業者全ブース
- ※ 過去に第100回 同展示会での  
実態調査実績あり(2007年)

▶ 25

JETRO資料より引用

## 展示会カタログにおける模倣品実態調査

### 2. 実態調査の集計結果( )内は前回調査結果

- ◆ 模倣件数：77件(73件)
- ◆ 模倣業者数：31社(43社)
- ◆ 模倣業者率：6.6%(10.0%)

Tab.1 模倣種別内訳

模倣種別	103回	100回
形態模倣	40	31
意匠	37	30
商標	10	21
特許	1	2
周知表示	1	0
著作物	0	0

Tab.2 商品別内訳

商品名(一般名称)	数量
ゲルインキボールペン	21
シャープペンシル	16
替芯	8
油性マーカー	6
水性インキボールペン	5
ステープラー	4
修正液	3
その他	13

▶ 26

JETRO資料より引用

## 本件での想定トラブル

- ▶ 展示会開催後の9月1日、B営業部長がコンタクトを取った中国の企業に商談を申し入れた。すると、同社からは「smartiron」という名称の商品が、8月下旬に他社から販売されているとの情報を得た。
- ▶ Bが確認したところ、別の中国の会社Dが「smartiron」の商標登録をしていることが発覚した。
- ▶ その後、DはA社に対し、商標の買取を打診してきた。
- ▶ ……商標を購入するか、販売名を変えるか？

## 外国への特許・商標の出願方法

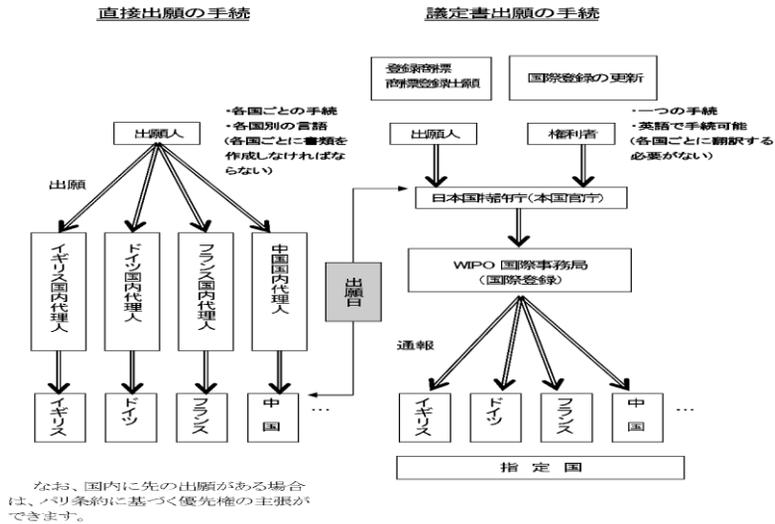
### 直接出願

- 登録希望国の代理人を通じて、直接希望国の特許庁に出願する方法

### 国際登録出願

- マドリッド協定議定書(マドプロ)という国際条約を利用し、日本の特許庁を通じて各国に出願する方法

## 国際登録出願（マドプロ）の手続



特許庁: 国際登録出願の手続(平成24年度)特許庁国際商標出願室 編 より引用

## 国際登録出願（マドプロ）のメリット

- ▶ **メリット1 手続の簡素化**
  - ▶ 本国官庁(日本国特許庁)に1通の出願書類を提出することにより、**複数国に同日に出願した場合と同等の権利**を得られる
- ▶ **メリット2 容易な書類作成**
  - ▶ 議定書出願では、言語が異なる国に対しても出願等の手続書類は**英語のみで可能**。各国言語への**翻訳は必要ない**。
- ▶ **メリット3 権利管理の簡便化**
  - ▶ 国際登録簿により権利関係は一元管理。各国毎に存続期間の更新等の手続を行う必要なし

特許庁: 国際登録出願の手続(平成24年度)特許庁国際商標出願室 編 より引用

#### ▶ メリット4 経費の削減

- ▶ 各国の代理人の報酬や翻訳等の費用が不要(拒絶理由が発見されずに登録になる場合に限る)

#### ▶ メリット5 迅速な審査(拒絶通報期間の制限)

- ▶ 指定国官庁が拒絶理由を発見した場合の国際事務局への通報期間を1年(又は18ヶ月)以内に制限

#### ▶ メリット6 締約国の事後指定による保護の拡張

- ▶ 事後指定の手続により、出願時未指定国・新加盟国にも保護の拡張が可能。一定の範囲内で指定商品(役務)の追加も可能

#### ▶ →中小企業が商標を取るには最適



## アジアにおけるマドプロ締結国

### 5. 議定書の締約国

締約国は2012年8月現在86ヶ国です。

地域	(国コード) 国名
アジア(9)	(BT)ブータン、(CN)中国(香港・マカオ未適用)、(JP)日本、(KP)北朝鮮 <sup>31</sup> (KR)韓国、(MN)モンゴル、(SG)シンガポール、(VN)ベトナム、(PH)フィリピン <sup>115</sup>
北米(1)	(US)米国
中南米(3)	(AG)アンティグア・バーブーダ、(CU)キューバ、(CO)コロンビア
欧州 (NIS諸国 <sup>32</sup> を含む) (49) <sup>33</sup>	(AL)アルバニア、(AM)アルメニア、(AT)オーストリア、 (AZ)アゼルバイジャン、(BA)ボスニア・ヘルツェゴビナ、(BG)ブルガリア、 (BQ)ボネール島、シント・ユースタティウス島、サバ島 <sup>34</sup> 、 (BX)ベネルクス <sup>113</sup> 、(BY)ベラルーシ、(CH)スイス、(CZ)チェコ、 (CY)キプロス、(CW)キュラソー <sup>114</sup> 、(DE)ドイツ、 (DK)デンマーク(フェロー諸島未適用)、(EE)エストニア <sup>115</sup> 、 (EM)欧州連合、(ES)スペイン、(FI)フィンランド、(FR)フランス、 (GB)イギリス(マン島適用)、(GE)グルジア、(GR)ギリシャ、 (HR)クロアチア、(HU)ハンガリー、(IE)アイルランド、(IS)アイスランド、 (IT)イタリア、(KG)キルギス、(KZ)カザフスタン、(LI)リヒテンシュタイン、 (LT)リトアニア、(LV)ラトビア、(MC)モナコ、(MD)モルドバ、

## アジアにおけるマドプロ締結国

---

- ▶ 香港は対象外
- ▶ ASEAN諸国のうち、タイ・インドネシア・マレーシア・カンボジア・ラオス・ミャンマーは対象外
- ▶ 対象外の国は直接出願が必要



## マドプロの注意点・デメリット

---

- ▶ 締結国
  - ▶ 締結国でないと使えない
- ▶ 基礎出願
  - ▶ 日本の国内での出願・登録商標と同一でなければならない
  - ▶ →各国毎に標章・指定役務を変える場合、各国で個別の出願が必要
  - ▶ (例)日本の商標が英語＋フリガナで構成されている場合で、外国で保護を求めるものが英語のみの場合には、そのまま国際登録を求めることができない
  - ▶ Fujisan(フジサン)→Fujisan
- ▶ セントラルアタック
  - ▶ 日本の商標が無効となると、世界中の商標登録が無効に



## 直接出願

---

- ▶ 全てマドプロ出願の真逆
- ▶ 翻訳等が必須(中国なら中国語)
  - ▶ 現地代理人費用が必ず必要
- ▶ 各国の実情に応じた商標を登録する場合には、この手続によらざるを得ない。
- ▶ 各国の法制度に則した権利取得が可能な点はメリット



- ▶ 最低限登録すべき商標
  - ▶ ハウスマーク(会社のロゴ・名称等)
  - ▶ 海外での販売を打診している商品のロゴ・名称等
- ▶ 登録を検討することが望ましい商標
  - ▶ シリーズもの



## 商標登録後の注意

---

- ▶ 登録した名称・マークを「そのまま」使うこと(違う図柄にしてしまうと登録した商標の使用とならず、他社の模倣行為を排除できない)
- ▶ ライセンス・販売代理契約の際にも、商標の使用について注意喚起をすること

---

▶



商品の情報を交換する

## 場面2 工場視察

---

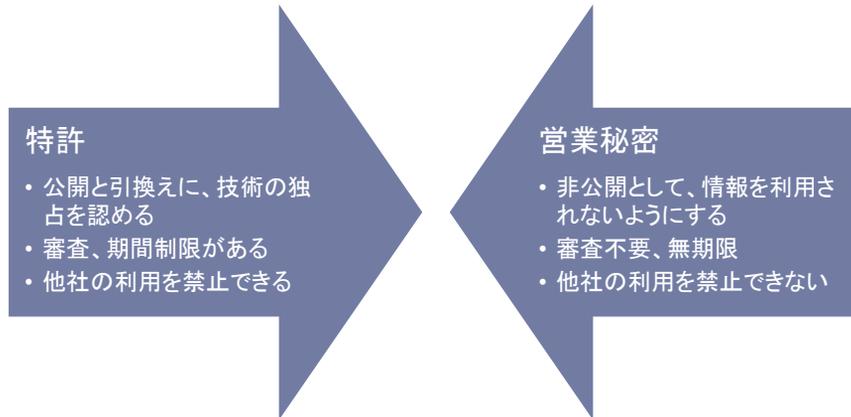
- ▶ 展示会でCを見たスマートフォンメーカーX社の社長は、その完成度に驚き商談を申し入れたが、前提としてA社の工場の視察を申し入れてきた。
    - ▶ 問: BがX社の視察を受け入れる際に、いかなる点に注意をすべきか。
      - ▶ ① 特許出願済の金属の配合を説明して良いか
      - ▶ ② 研磨工程を見せても良いか
      - ▶ ③ 工場に来たときに、X社社員に何らかの文書を書いてもらうか
- 

## トラブル事例

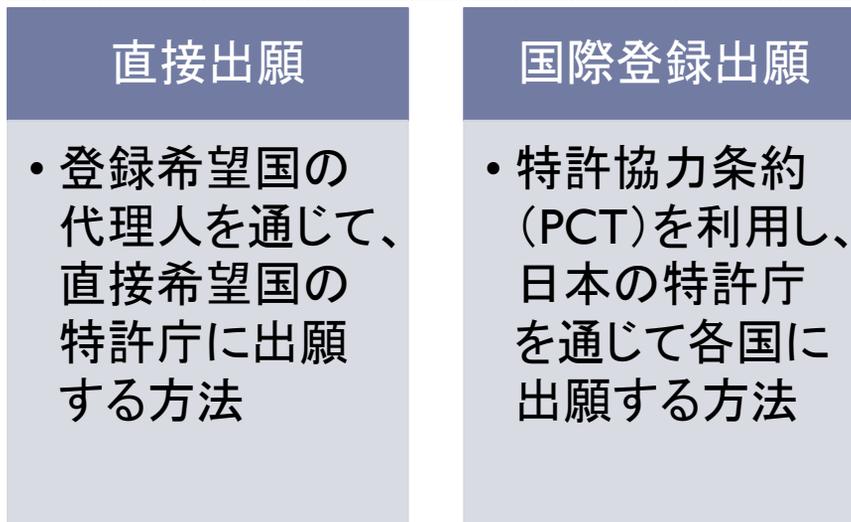
---

- ▶ 引合いが有り技術資料を渡したが、その後進展がない
    - ▶ 秘密保持契約をしないで技術資料を渡すと、戻って来ないケースがあるので注意。営業秘密管理を徹底する。
  - ▶ ノウハウの流出を懸念して日本にだけ特許出願したが、海外にノウハウが流れた。
    - ▶ 日本にだけ特許出願しても、海外から自由に閲覧できるので、ノウハウは出願せずに秘密に管理する。
-

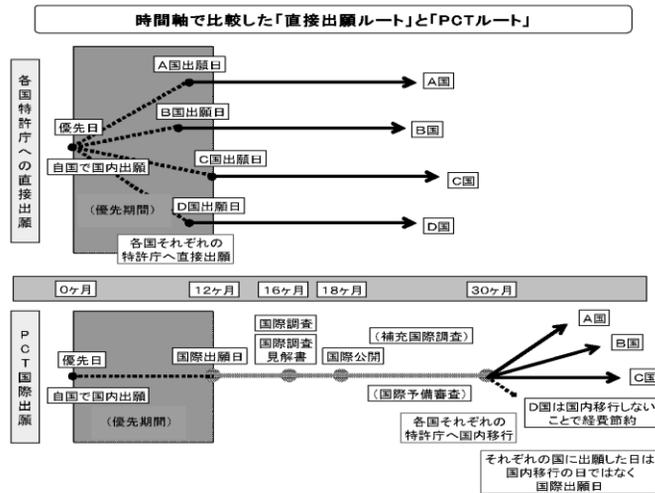
## 特許と営業秘密



## 外国への特許の出願方法



## PCT出願の流れ



### 特許・意匠の場合 PCT出願の特徴

1. 日本の特許庁への出願
2. 日本語の書類で出願可能(追って翻訳は必要)
3. 日本特許庁への出願後12か月以内に行う
4. PCT出願手続時に、優先日に遡って全ての指定国に優先権が発生し、各国で国内特許出願を提出したのと同様の効果が得られる
5. 予備審査があり、その結果を見て各国の個別審査を受けるかを定めることができる
6. 費用が出願時点では安価で済む

## 直接出願の場合

---

- ▶ 商標同様、日本弁理士経由で海外弁理士に依頼する事も可能。
- ▶ 翻訳の正確性などに疑問なしとしない事例もあり、依頼先の選択は重要
- ▶ なお、国によっては出願情報が漏洩するおそれもあるため注意を要する

---

## 外国の専門家の知り合いがない・・・ 出願は地元でもできます！（特に商標）

---

- ▶ マドプロ・PCT出願を利用すれば、地元の弁理士を通じて、特許庁経由で世界の国々への出願が可能です。
- ▶ 直接出願の場合でも、各国の弁理士同士のネットワークを通じて、地元・九州の弁理士を経由しての出願は可能です
- ▶ インターネット出願を行いますので、依頼者の方が遠方でも大きな問題はありません。

## 気になる費用は

---

- ▶ 手続費用(マドプロ)
    - ▶ WEB公表版では割愛します。詳細は当事務所までお尋ね下さい。
  - ▶ 手続費用(商標直接出願)
    - ▶ WEB公表版では割愛します。詳細は当事務所までお尋ね下さい。
  - ▶ PCT:手続費用で40～60万円程度・弁理士費用別途
  
  - ▶ 外国出願については各種助成制度あり
- 

## 営業秘密保護の為にすべきこと

---

- ▶ 商談会、展示会で不用意に現物を公開しない
  - ▶ 引き合い前の現物提示や、工場視察を行う場合にも、事前に秘密保持契約を締結する
  - ▶ 取引開始時に、必ず秘密保持契約を締結する
  - ▶ 従業員とも「秘密保持誓約書」を締結
  - ▶ 重要な情報を授受する際は、授受を記録に取る
-

## 秘密保持契約の主な検討点 (秘密保持契約書サンプル参照)

---

- ▶ 秘密情報の定義
  - ▶ 情報の利用目的・他目的利用の禁止
  - ▶ 第三者への開示禁止・開示対象者の限定
    - ▶ 子会社・関連会社・取引先等の取扱
  - ▶ 複製の許可
    - ▶ 禁止が現実的でない場合の対応
  - ▶ 不正行為の差止め
  - ▶ 損害賠償
  - ▶ 準拠法・裁判管轄
- 

## 海外取引特有の問題点

---

- ▶ 英文契約の作成・修正が必要
  - ▶ 取引に不慣れな場合、多くの場合先方ひな型を提示され、先方が修正には応じない傾向
  - ▶ 準拠法・裁判管轄等については、本体契約の交渉の前哨戦となる
-

## 秘密保持契約を巡る創意工夫

---

- ▶ WEB公表版では割愛します。詳細は当事務所までお尋ね下さい。

---

## 英文NDA (Non-Disclosure-Agreement : 秘密保持契約) のキーワード

---

- ▶ Purpose (目的)
  - ▶ 目的外使用の禁止・目的の具体的説明があるか
- ▶ Affiliate, subsidiary, agent, contractor (提携先・子会社・代理人・契約当事者・請負人)
  - ▶ NDAでは第三者提供は原則禁止ですが、大企業の場合開示範囲を広く取る場合がありますので注意
- ▶ Copy (複製)
  - ▶ 複製を無制限に許容していないか
- ▶ Term (期間)、survive (存続)
  - ▶ 契約終了後も一定期間秘密保持義務を存続

## 商品を販売する・ 代理店契約を結ぶ

### 場面3 製品の継続的納入の商談をする

- ▶ X社は、工場見学後品質、工程に納得し、継続的に商品を購入したい旨申し入れてきた。
- ▶ ただし、直接購入するのではなく、販売は自社の利用する貿易会社であるY社を通して欲しいこと、Y社をA社の製品販売の特約店にして欲しいとの申入れがあった。
- ▶ その後、Y社が販売特約店契約を送付してきた。
  
- ▶ 問 販売特約店契約について検討して下さい。



## 販売特約店契約書 骨子

1. Yは、Aの商品全ての中国での販売の独占的販売代理権を有するものとする。
2. Yは、販売のためにA、及びAの商品の名称につき、中国での商標出願手続を行い、商標権を取得する。
3. Yは、Aの販売する商品を預かり、中国国内で販売するものとし、代金は同月に販売された分のみ、翌月末日までに手形にてAに支払う。通貨は中国人民元とする。
4. 商品の価格は、AとYとの間で協議して都度決する。Yの販売先への価格はYが自由に定める。
5. AはYに対し、商品に欠陥がないことを3年間保証すると共に、販売先の苦情に対応するものとする。
6. AはYに対し、商品が他人の特許権等を侵害していないことを保証する。仮に権利を侵害していた場合には、AはYが負担する損害一切(対応費用・弁護士費用を含む)を補償する義務を負う。
7. 本契約に関し紛争が生じた場合、上海に所在する中級人民法院を管轄裁判所とする。

国際取引に関する契約締結の  
ポイント

## 基本的問題

---

- ▶ そもそもどうやって契約書を作成するか？
- ▶ 中国やシンガポール企業と、英語で契約書を作る場合、日本の弁護士に依頼するメリットはあるのか？
- ▶ 九州の弁護士でも対応できるのか？ 大規模の事務所でないと対応できないのでは？
- ▶ 現地の弁護士に依頼する場合に気をつけるべき点は？



海外企業との取引は、必ず海外の弁護士に確認をして貰う必要があるか？

---

- ▶ **センシティブな内容であるためWEB公表版では割愛します。詳細は当事務所までお尋ね下さい。**



## 日本側の弁護士を選択

---

- ▶ センシティブな内容であるためWEB公表版では割愛しません。詳細は当事務所までお尋ね下さい。



## 和訳・英訳について

---

- ▶ 法律事務所に依頼する方法
- ▶ 翻訳会社を利用する
- ▶ 社内の人材を利用する
  
- ▶ →法律英語は特殊であること、法律用語の意味自体を理解しないと正確な訳が難しいことから、少なくとも翻訳会社を利用することが望ましい
  
- ▶ 締結契約書の和訳は、社内での共通理解のために必ず作成すべき。



## 契約作成の方法

1. 相手方から提示されたひな型を修正して完成させる方法
  2. 一般的なひな型を当方で修正して提示する方法
  3. 1から作り上げる方法
- ▶ →一般的には、先方が大手であれば1を選択することになる。但し、当方のサービスで汎用的に用いる場合には、ひな型を早めに作っておくことが有益。

## 日本人の契約に関する意識 不利な条項がある場合の日本人の対応

### ▶ 「ビジネスパーソンのための契約の教科書」

#### 福井健策弁護士

アメリカ人は交渉する。日本人は「真意」を問い合わせ「悪意」がないことを知ろうとする

不利な条項でも悪いようにしないといわれ「納得」する

「日本の依頼者にとって最も重要なのは「自分たちも相手方も善意で誠実であって、一方的に見える条文にもそれなりに事情があること」の確認であるかのように感じる場面に出会います。いわば契約書は信頼関係を補完するための「儀礼」のような発想です」

→契約条項の不利益な部分を指摘することが、相手方への不信感の表明として嫌われる面がある

## グローバルな意識との相違

---

- ▶ 欧米、中国では日本式(=相手方が自分に悪いようにはしないだろうという一方的な信頼)は通用しない
  - ▶ 後に譲歩することを想定して、敢えて高いボールを投げてくることもあるため、まずはこちらも希望を明確に伝える必要がある
  - ▶ スピードを意識する
- 

## 中国人の法律・契約に関する意識

---

- ▶ 譲らない
    - ▶ 交渉は強気
    - ▶ 売掛金なども請求がないと払わない傾向
  - ▶ 「上に政策あれば下に対策あり」
    - ▶ 法令を上手く利用しようとの意識が強い
  - ▶ 長期的関係にない場合の帰属意識は希薄
    - ▶ 度重なる転職など
  - ▶ 訴訟を躊躇しない
  - ▶ 模倣への意識の違い
-

## 販売代理契約のチェックポイント

### 前提として・・・ 輸出取引の場合の選択肢

1. 日本企業Aが、直接相手国ユーザーに販売する(直販)
2. 日本企業Aが、海外子会社を設立し、子会社経由で販売する(子会社)
3. 日本企業Aが、海外の販売代理店(パートナー)を通じて販売する(代理店)
  1. 国毎に独占権を付与する
  2. 各国に複数の販売代理店を設けて販売
4. 日本企業Aが、日本国内の販売代理店を通じて、海外に輸出を行う(商社)



## 各選択肢のメリット・デメリット

	メリット	デメリット
直販	収益率が高い	商品の欠陥等の問題が日本の本社を直撃する 営業・流通が上手く確保できるか
子会社	収益率が高い 子会社で法的責任が切断され、日本の本社に波及しない	子会社を設立・維持するコストがかかる 国・業種によっては独資ではできず、合併が必要となる
代理店	代理店による販売業績拡大 契約によっては、法的責任を切断してリスクの限定が可能	利益率が低下する。 代理店(特に独占的代理店)が熱心でないと、販売が困難となるおそれがある。
商社	海外取引の知識がなくても輸出が可能 契約によってはリスクの限定が可能	一般に利益率が低い 商社も販売先を確保する必要があるため、営業の成果が商社任せになるおそれがある

## 販売代理を選択する場合のポイント

- ▶ 当該地域の独占権を付与するか、最低販売数量を定めるか、現地でのブランディングをどうするか等、契約で柔軟に対応できる。逆に言うと、契約で適切に定めておかないと失敗しやすい。
- ▶ 「パートナー」としての活動をする分、関係解消に至った場合には、顧客(情報)やアフターメンテナンス、役務の継続等をどうするのか、事前に定めておく必要がある
- ▶ 商標その他の利用権を付与することもあるため、それらの権利の帰属、利用条件等を明確にしておく必要がある。

## 販売代理契約のチェックポイント

---

- ▶ 独占的(exclusive)、専属的契約か否か
  - ▶ 販売費用(costs)の負担
  - ▶ 販売代金の定め方、代金の支払い方法
  - ▶ 販売商品の保証
  - ▶ いわゆる知財補償(indemnification)
  - ▶ 商標等の管理、ライセンス
  - ▶ 損害賠償の規定
  - ▶ 準拠法
  - ▶ 管轄裁判所
- 

## 英文販売代理契約 (Distribution Agreement) のキーワード

---

- ▶ Territory (領域)
    - ▶ 販売権を付与した国・地域
  - ▶ Exclusive, non-exclusive (独占的・非独占的)
    - ▶ 販売権の付与条件が大きく異なる
  - ▶ Trademark (商標)
    - ▶ 代理店が無断で標章・ロゴと同一・類似する商標の登録をしないこと、商標登録通りの標章を利用すること、等
  - ▶ Warranty (保証)
    - ▶ 保証(瑕疵担保)の期間を必ず限定する
  - ▶ Limitation of liability (損害賠償額の制限)
    - ▶ 損害賠償金額について上限を定める
-

## 他人に製造を委託・許可する

### 場面4 製造を委託する

(場面3は無視して検討下さい)

- ▶ XはA社の製品の購入を継続していたが、発注先を複数にしたいこと、円高の影響もあることから、AIに対し、製品Cの製造方法を子会社のZに対して教えZが作れるようにしてほしいとの要請があった。その中には、技術者を1名派遣することも含まれていた。
- ▶ Aは、Xの意向でもあり受け入れざるを得ないと考えているが、技術の流出を懸念している。
  - ▶ 問 A社が技術を守るためには、どのような方法が良いか
  - ▶ どのような種類の契約を締結すべきか



## ライセンス契約

### 海外企業に製造を委託して収益を上げる方法

1. 製造委託を行い、全量を買上げる方法(OEM)
2. 製造技術をライセンス提供し、ライセンス料(ロイヤリティ)を取得する方法(ライセンス)
3. 海外パートナーとの合弁企業を設立する方法(合弁)
4. 海外に子会社を設立し工場を開設する方法(現地法人)



## 各選択肢のメリット・デメリット

	メリット	デメリット
OEM	自社でのコントロールを維持し易い	生産拡大に限界が生じる
ライセンス	広く製造を行わせることで の収益拡大が見込める 規模の大きな企業との提携が可能となる	模倣品・知財侵害品等が発生する危険性が高まる ロイヤリティの正確な監査が難しい
合併	自社でのコントロールを維持し易い	合併会社設立・維持にコストを要する。 合併相手方の意向に沿った経営を強いられることも
現地法人	ノウハウ等の保護に最も資する	投資・雇用等のリスクが生じる



## ライセンス契約の検討ポイント

- ▶ ロイヤリティの算定方法
  - ▶ 販売数量によるか、定額か。最低額を設けるか
- ▶ 独占ライセンスか、非独占か
- ▶ 販売実績額等の検証が可能か
- ▶ ノウハウ等の他目的利用を禁ずる措置
- ▶ ライセンス料に関する源泉徴収税の処理
- ▶ (国によっては) 契約の承認・登記等の手続



## ライセンス契約 (License Agreement) の キーワード

---

- ▶ Sublicense (再許諾)
    - ▶ 第三者に技術を再度提供できるかを規定 (原則禁止とする)
  - ▶ Royalty (ロイヤルティ・ライセンス料)
    - ▶ 業績連動の場合、基礎となるのが販売価格 (sales price) か利益 (profit) かを明確にする
    - ▶ 最低販売数量、minimum royalty を設けることも検討
  - ▶ Audit (監査), record (記録の保持)
    - ▶ 販売数量等の把握のために必要
  - ▶ Warranty (保証)
  - ▶ Limitation of liability (損害賠償額の制限)
  - ▶ IP Indemnification (知財補償)
- 

紛争を処理する (契約者間)

## 場面5 模倣品が出てきた場合

---

- ▶ 場面4の続き
  - ▶ Zが製造するようになってからまもなく、C製品と類似しているが価格が極めて安価な模倣品/類似品が市場に回っているとの噂が広まった。
  - ▶ Z社の工場を確認すると、既に退職者が相当数おり、工場ラインの図面データがコピーされた形跡があった。
  - ▶ なお、C製品については特許権、商標権をそれぞれA社が取得している。
- ▶ 問 模倣品/類似品への対応を検討して下さい
- 

## 場面6 Z社への損害賠償請求

---

- ▶ AはZとライセンス契約を締結し、製造する製品C1つにつき1000人民元を支払うとの約束をしていた。
  - ▶ Zから製品Cの製造数量が毎月報告されることとなっているが、報告される製造数量がAがZに納入している原材料と比して非常に少なかった。
  - ▶ 疑念に思い、BがZ社を訪問するが、在庫が積み上がっている様子もないことから調査すると、Zが製造数量を40%近く過小報告していることが確認された。
  - ▶ そこで、AはZに追加のロイヤリティを請求したが、Zは支払う意思を示さない
- ▶ 問 Aがとらうる手段を検討して下さい。なお、次頁の契約があるという前提で検討下さい
-

## ライセンス契約書 骨子

---

1. AはZに対し、Cの製造のうち研磨方法、研磨に用いる機器の情報、その他原材料を加工して製品にするための情報を伝える
  2. AはZに対し、C製品を製造するための金型を製作し、貸与する。
  3. ZはAに対し、C製品1つを販売する毎に1000人民元を支払う
  4. この契約の義務に違反した場合、契約を解除できる
  5. この契約に関し紛争が生じた場合は、日本国法に従い佐賀地方裁判所の訴訟手続で解決する
- 

国際取引のルール

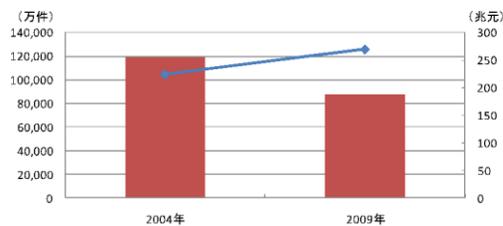
## 中国の実情

### ▶ 「アジア諸国の企業間取引の実態に関する調査報告書」より

#### ② 手形・小切手の利用状況

中国の手形・小切手の利用状況を見てみると、件数は減少しているものの取引金額は増加している。また、2009年における取引金額の総額は日本円で約3,402兆円（1元=12.6円で換算）であり、日本の手形交換高（400兆円弱）を大幅に上回る。（図表 II-8 参照）

図表 II-8 中国における手形・小切手交換数及び交換高



## 決済の遅延実情

- ▶ 中国では売掛金回収の遅延は恒常的に発生しており、特に中国に進出した日系企業が中国の地場企業と取引をする際の大きな問題となっている。日本貿易振興機構の「中国進出日系企業における代金回収問題に関する実態報告書」によると、中国における平均的な契約上の支払期間は53.6日であるが、そのうち約15%が支払遅延となるため、遅延を含む実質的な平均的な支払期間は64.8日となっている。（図表 II-9 参照）

図表 II-9 中国における売掛金の支払期間

売掛回収している企業の平均的な契約上の支払期間		C		53.6日	
売掛回収している企業の平均的な遅延を含む支払期間		C+(D×E)		64.8日	
全企業の平均的な回収期間		A×B×(C+D×E)		35.1日	

A:代金回収形態		B:売掛回収率		C:契約上の支払期間		D:支払い遅延率		E:支払い遅延期間	
代金前払	8.2%	25%未満	3.3%	納品後1W以内	0.7%	10%未満	58.6%	2W未満	21.4%
納品時払	12.4%	25%~50%未満	1.3%	同1W~半月以内	0.7%	10%-20%未満	22.1%	2W以上1M未満	19.8%
売掛金	65.7%	50%~75%未満	11.3%	同0.5~1ヶ月以内	19.5%	20%-40%未満	12.4%	1M以上3M未満	38.2%
分割払い	12.9%	75%以上	84.1%	同1~3ヶ月以内	72.5%	40%-60%未満	2.1%	3M以上半年未満	9.9%
代金前払+売掛金	0.9%	合計	100%	同3ヶ月以上	5.4%	60%-80%未満	2.8%	半年以上1年未満	6.1%
合計	100%			同0.5~3ヶ月以内	0.7%	80%以上	2.1%	1年以上	4.6%
				同1ヶ月以上	0.7%	合計	100%	合計	100%
				合計	100%				

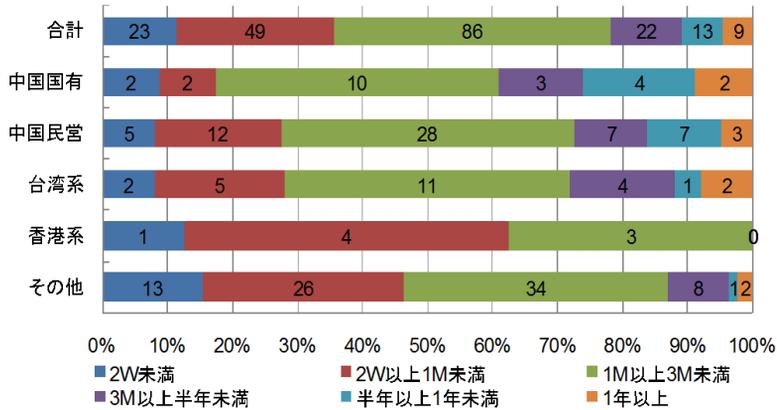
加重平均 66.6%	加重平均 81.2%	加重平均 53.6日	加重平均 14.9%	加重平均 75.5日
------------	------------	------------	------------	------------

出典：JETRO 上海センター「中国進出口系企業における代金回収問題に関する実態報告書」

顧客の資本別の売掛金の遅延状況では、国有企業の遅延率が民営企業と比べて高い傾向にある。遅延率10%以上の企業の割合は民営企業では65%程度であるのに対し、国有企業では80%弱となっている。(図表 II-10 参照)

## 国有企業の方が支払い遅延率が高い！

図表 II-11 中国における顧客の資本国籍別支払遅延期間別件数割合



出典：JETRO 上海センター「中国進出口系企業における代金回収問題に関する実態報告書」

## 国際取引において特に注意するポイント

---

- ▶ 準拠法
  - ▶ どの国の法律・ルールで裁判等を行うか
- ▶ 管轄裁判所
  - ▶ 訴訟等の法的措置をどの国の、どここの裁判所で行うか
- ▶ 仲裁合意
  - ▶ 訴訟に変わる「仲裁」手続で紛争を解決するか



## よくある「誤解」

---

- ▶ 他国の法律や運用はよくわからないから、準拠法とか裁判管轄とかは、全て自国(日本)にしておけば問題ないのではないか？



## 強制執行ができない！



## なぜ強制執行ができないのか？

- ▶ 相互承認
  - ▶ 相互に判決の効力を認め合う状況になれば、他国の判決による差押えを認めないという考え方
- ▶ アジアでは相互保証が認められない国が多数ある

## 日本の判決の強制執行が可能な国

---

### ▶ 韓国

- ▶ 原則として日本判決の執行力あり。

### ▶ 台湾

- ▶ 原則として執行可能。但し、正式な国交がないため訴状の送達が難しい場合がある。公示送達で被告未応訴の場合は、否定される可能性が高い。

### ▶ タイ

- ▶ 執行力が認められないのが原則。

### ▶ ベトナム

- ・事実上困難(制度が整っていない)。
- 

### ▶ ミャンマー

- ・原則としてそのままでは執行は困難。

### ▶ インドネシア

- ・事実上困難(制度が整っていない)。

### ▶ マレーシア

- ・原則としてそのままでは執行は困難。

### ▶ シンガポール

- ・原則として執行可能。但し、例外はある。

### ▶ インド

- ・原則としてそのままでは執行は困難。
-

## ではどうする？

### ① 仲裁手続による解決

- ▶ 「外国仲裁判断の承認及び執行に関する条約」(通称ニューヨーク条約)
- ▶ 他国での仲裁判断に基づき強制執行を認めるもので、日本、中国とも加入
- ▶ → 仲裁判断であれば日本で実施しても、相手国で強制執行できる

## ニューヨーク条約の加盟国一覧

### ▶ ニューヨーク条約加盟国一覧

(2012年4月30日現在)

国名	発効日
アイスランド	2002年4月24日
アイルランド	1981年8月10日
アゼルバイジャン	2000年5月29日
アフガニスタン	2005年2月28日
アメリカ	1970年12月29日
アラブ首長国連邦	2006年11月19日
アルジェリア	1989年5月8日
アルゼンチン	1989年6月12日
アルバニア	2001年9月25日
アルメニア	1998年3月29日
アンチグア・バブーダ	1989年5月31日
イギリス	1975年12月23日
イスラエル	1959年6月7日
イタリア	1969年5月1日
イラン	2002年1月13日
インド	1960年10月11日
インドネシア	1982年1月5日
ヴェネズエラ	1995年5月9日
ウガンダ	1992年5月12日
ウクライナ	1961年1月8日
ウズベキスタン	1996年5月7日
ウルグアイ	1983年6月28日
エクアドル	1962年4月3日
エジプト	1959年6月7日
エストニア	1993年11月28日
エルサルバドル	1998年5月27日
オーストラリア	1975年6月24日
オーストリア	1961年7月31日

国名	発効日
コスタ・リカ	1988年1月24日
コートジボワール	1991年5月2日
コロンビア	1979年12月24日
サウジアラビア	1994年7月18日
ギンビア	2002年6月12日
ギンマリノ	1979年8月15日
ジブチ	1977年6月27日
ジャマイカ	2002年10月8日
シリア	1959年6月7日
ジンガポール	1986年11月19日
ジンバブエ	1984年12月28日
スイス	1965年8月30日
スウェーデン	1972年8月27日
スペイン	1977年8月10日
スリランカ	1962年7月8日
スロバキア	1993年1月1日
スロベニア	1991年6月25日
セネガル	1995年1月15日
セルビア・モンテネグロ	1992年4月27日
セントヴィンセント グレナディーン	2000年12月11日
タイ	1960年3月20日
タンザニア	1965年1月12日
チエコ	1993年1月1日
中央アフリカ	1963年1月13日
中国	1987年4月22日
チュニジア	1967年10月15日
チリ	1976年10月3日

国名	発効日
ハンガリー	1962年6月31日
バングラデシュ	1992年8月4日
フィジー諸島共和国	2010年12月26日
フィリピン	1967年10月4日
フィンランド	1962年4月19日
ブラジル	2002年9月5日
フランス	1959年9月24日
ブルガリア	1962年1月8日
ブルキナ・ファソ	1987年6月21日
ブルネイ	1996年10月23日
ベトナム	1995年12月11日
ベニン	1974年8月14日
ベラルーシ	1961年2月13日
ベルー	1988年10月5日
ベルギー	1975年11月16日
ボスニア・ヘルツェゴビナ	1992年3月6日
ボツワナ	1972年3月19日
ボツワナ	1962年1月1日
ボリビア	1995年7月27日
ボルトガル	1995年1月16日
ホンジュラス	2001年1月11日
マケドニア	1991年9月17日
マーシャル諸島	2007年3月21日
マダガスカル	1962年10月14日
マリ	1994年12月7日
マルタ	2000年9月20日
マレーシア	1986年2月3日
メキシコ	1976年8月1日

ウズベキスタン	1996年5月7日	グレナディーン	2000年12月11日	ホンジュラス	2001年1月11日
ウルグアイ	1983年6月28日	タイ	1960年3月20日	マケドニア	1991年9月17日
エクアドル	1962年4月3日	タンザニア	1965年1月12日	モリシャス諸島	2007年3月21日
エジプト	1959年6月7日	チエコ	1993年1月1日	マダガスカル	1962年10月14日
エストニア	1993年11月28日	中東アフリカ	1963年1月13日	マリ	1994年12月7日
エルサルバドル	1998年5月27日	中国	1987年4月22日	マルタ	2000年9月20日
オーストラリア	1975年6月24日	チュニジア	1967年10月15日	マレーシア	1986年2月3日
オーストリア	1961年7月31日	チリ	1975年12月3日	南アフリカ共和国	1976年8月1日
オマーン	1999年5月26日	デンマーク	1973年3月22日	メキシコ	1971年7月13日
オランダ	1964年7月23日	ドイツ	1961年9月28日	モザンビーク	1998年9月9日
カザフスタン	1996年2月18日	ドミニカ	1989年1月26日	モナコ	1982年8月17日
カタル	2003年3月30日	ドミニカ共和国	2002年7月10日	モリシャス	1996年9月17日
カナダ	1986年8月10日	トリニダードトバゴ	1966年5月15日	モリタニア	1997年4月30日
カーナ	1968年7月8日	トルコ	1992年9月30日	モルドバ	1998年12月17日
カボン	2007年3月15日	ナイジェリア	1970年6月15日	ネパール	1959年6月7日
カメルーン	1988年5月19日	ニカラグア	2003年12月23日	ネンゴル	1995年1月22日
韓国	1973年5月9日	ニジェール	1965年1月12日	ネンテネグロ	2006年6月31日
カンボディア	1960年4月4日	日本	1961年9月18日	ブルガン	1980年2月13日
ギニア	1991年4月23日	ニュージーランド	1983年4月6日	ブリス	1998年9月15日
キプロス	1981年3月29日	ネパール	1998年6月2日	ラトビア	1992年7月13日
キューバ	1975年3月30日	ブルウエー	1961年6月12日	リトアニア	1995年6月12日
ギリシャ	1962年10月14日	ハイチ	1984年3月4日	リヒテンシュタイン公国	2011年10月5日
ギルギス	1997年3月18日	パキスタン	2005年10月12日	リベリア	2005年12月15日
クウェート	1978年7月27日	パチカン	1975年8月17日	ルカセンブルク	1983年12月8日
クック諸島	2009年4月12日	パナマ	1985年1月8日	ルーマニア	1961年12月12日
クルジア	1994年8月31日	パハマ	2007年3月20日	ルワンダ	2009年1月29日
クロアチア	1991年10月8日	パハレーン	1988年7月5日	レソト	1989年9月11日
クアチマラ	1984年6月19日	パラグアイ	1998年1月6日	レバノン	1998年11月9日
ケニア	1989年5月11日	パルバドス	1993年6月14日	ロシア	1960年11月22日

出所：UNCITRAL ホームページ

(2012年4月30日現在)

締約国…146カ国

留保条件はUNCITRAL ホームページ  
(<http://www.uncitral.org>) をご参照ください。

## 強制執行が可能

日本国仲裁手続開始

日本国仲裁 裁定

相手国裁判所 強制執行

判決に代わる効力

仲裁判断の通り強制執行できる

控訴等できない

相手国内の財産にも執行可能！

## いかなる場合に仲裁ができるか

---

- ▶ 仲裁合意が必要
- ▶ 契約書に、紛争解決を訴訟ではなく仲裁にする旨明記する必要あり
- ▶ 各仲裁機関でひな型が用意されている



## 仲裁はどこでするの？

---

- ▶ 各国に仲裁機関がある
- ▶ アジアでよく使われているのは、中国本土(CIETAC)、香港(HKIAC)、シンガポール(SIAC)の仲裁機関。日本の商事仲裁協会(JCAA)は余り利用されていない。
- ▶ 香港・シンガポールは英米法系の国であり、証拠開示手続等が充実している
- ▶ 日本以外での仲裁の場合、英語による手続が一般的



## 契約書に明記すべき仲裁条項

### ▶ 日本商事仲裁協会の場合

#### ▶ 仲裁条項

- ▼ 当協会を仲裁機関に指定する機関仲裁による仲裁条項

All disputes, controversies or differences which may arise between the parties hereto, out of or in relation to or in connection with this Agreement shall be finally settled by arbitration in (name of city, e.g. Tokyo) in accordance with the Commercial Arbitration Rules of the Japan Commercial Arbitration Association.

#### 【日本語訳】

この契約からまたはこの契約に関連して、当事者の間に生ずることがあるすべての紛争、論争または意見の相違は、(社)日本商事仲裁協会の商事仲裁規則に従って、(都市名、例：東京)において仲裁により最終的に解決されるものとする。

### ▶ シンガポール仲裁（SIAC）の場合

- ▶ Any dispute arising out of or in connection with this Agreement, including any question regarding its existence, validity or termination, shall be referred to and finally resolved by arbitration in Singapore in accordance with the Arbitration Rules of the Singapore International Arbitration Centre (“SIAC Rules”) for the time being in force, which rules are deemed to be incorporated by reference in this clause.
- ▶ The Tribunal shall consist of 1(one) arbitrator.
- ▶ The language of the arbitration shall be English.

## 仲裁に必要なコスト・割に合う事件

---

- ▶ センシティブな内容であるためWEB公表版では割愛しません。詳細は当事務所までお尋ね下さい。

---

## 準拠法・裁判管轄選択の難しさ

---

- ▶ 請求をする側に立つか、受ける側に立つか
  - ▶ 売り手側？ 買い手側？
  - ▶ 商品・サービスはBtoB？ BtoC？
  - ▶ 知的財産に関する侵害を受ける側？ 疑われる側？
- ▶ 相手方の財産は日本国内にあるか。
- ▶ 損害額はどの程度の金額が見込まれるか
- ▶ 金銭請求以外に差止め等が必要となるか
- ▶ 裁判所への信頼度は
- ▶ 英語への習熟
- ▶ 相手国の代理人とのコンタクト可否

## 各場面における準拠法・裁判管轄選択

---

- ▶ 売掛金請求が日本の裁判所→×
  - ▶ 逆に、損害賠償請求や知財侵害を訴えられるリスクが高い場合→日本の裁判所として、先方の提訴コストを高める方が良い。
  - ▶ 知財侵害などでは、準拠法も日本法の方が無難(中国でも3倍までの懲罰的賠償規定の新設予定。台湾等にも同様の規定あり)
  - ▶ 消費者向けの製品販売等では、直販だと消費者との紛争については外国での訴訟等に巻き込まれる可能性が高い。販売代理店を経由してリスク軽減が必要。
- 

## 最後に

---

- ▶ 完全はありえない世界
  - ▶ 販売・購入する製品、金額に照らし、手堅い取引を選択する方が長期間継続する。
  - ▶ 当初は海外パートナーを見つけることが重要。難しい場合は日本の商社経由も一考だが、いつかは自ら販路を開拓すべき。
  - ▶ 海外だからと言って全て特殊ではない。日本国内でやるべきことをやり、持つべき知識を持っていれば、専門家の若干の支援で進出も可能。
  - ▶ 知財の取得には十分に配慮する。
-