

海外企業との契約交渉のポイント

2019年7月31日

名取法律事務所

代表弁護士 名取 勝也

knatori@nlo.jp.net



I. 契約は絶対（と考えた方がよい）

1. 完全条項の存在

- (1) 当事者の任意（自由意思）と内容の完全な理解（専門家の助言）に基づいたものである — 誤解・錯誤・理解不十分等の抗弁不可
- (2) 契約書締結以前の口頭・文書のやり取りは失効する・無効となる — 契約書に添付・引用ない限り
- (3) 条件の変更は、権限を有する代表者の記名・押印ある文書によってのみ可能 — **side letter (unauthorized commitment)** の排除
- (4) 条件の網羅 — 「誠実に協議」と曖昧にしない

2. 相手方の対応

- (1) 契約書が全て
- (2) 関係性を優先しない（してくれない）
- (3) 裁判所の対応 — 基本的に契約条件通りの判断（日本の裁判所と違う）



II. 契約交渉の準備

1. 現地法弁護士は必要？

- (1) 法令・慣習・司法制度等は、国によって違う
- (2) 税務・会計の専門家の必要あることも
- (3) 日本の弁護士でNY/CA州法の資格を併有する者は？
- (4) 日本の弁護士を併用するメリットは？

2. 方針決定

- (1) 何を目指すか？（リターンとリスクの度合い）
- (2) **No Go**（交渉中止・断念）の基準を明確にする

3. 相手方の精査（Due Diligence）

- (1) 社会的（腐敗度）・財務的信用力
- (2) 技術力（知財権を含む）
- (3) 守秘義務契約（NDA）の締結



III. 重要な契約条項

1. 責任制限 (LoL – Limitation of Liability)

- (1) 損害の種類 (横軸) – 直接・間接、現実、通常・特別、逸失利益等
- (2) 責任の程度 (縦軸) – 青天井、契約金額 (のXX%、XXか月分) 等
- (3) その他の除外 – 目的適合性、故意・重過失、離脱の自由等

2. 個人情報 (Privacy)

- (1) GDPR (General Data Protection Regulation)

3. 知財権 (Intellectual Property Rights)

- (1) 帰属 – 開発者? 委託者? 既存の権利は? 無償の使用権付与は?
- (2) 残留情報 (Residual)
- (3) 侵害ないことの保証はできるか?



III. 重要な契約条項（続き）

4. 安全保障（貿易管理）

- （1）禁輸国・個人への輸出禁止

5. 譲渡制限

- （1）契約・事業・資産譲渡
- （2）親会社変更（Change of Control）

6. 言語 — 何語が優先？

7. 準拠法・規則

8. 紛争処理

- （1）裁判？ 仲裁？
- （2）管轄 — 第三国？



IV. まとめ

1. 契約（書）の重要性を認識

2. 事前準備が最重要

- (1) 怠ると取り返しがつかない（後の祭り）ー コスト・労力も莫大となる
- (2) （真の）専門家の活用が必要

3. 戦略的発想

- (1) リターンとリスクは見合い（low risk・high returnはない）
- (2) 自らが決めるー 外部専門家はあくまでadviser、頼り過ぎはダメ
- (3) 何を守って何をあきらめるかを戦略的に決める
- (4) 遠慮は不要ー 相手方にも、自身のadviserにも