

米国大統領戦を経た、ウイズコロナ時代の米国投資における法的留意点

スミス・ガンブレレル・ラッセル法律事務所

2020年12月1日現在

米国でも2020年3月頃から新型コロナウイルスの感染が広がり、未だ収束の兆しが見えません。今回の記事では、ウイズコロナ時代にあり、同年11月3日の大統領選を経た米国において、日本企業が米国への投資に注力すべき理由について述べるとともに、投資を行う際の典型的な法的留意点について説明します。

1. 加速する「国内生産強化」のトレンド

米国において、コロナ禍は、社会の仕組みを変化させる「パラダイムシフト」というよりも、既存のトレンドの流れを加速させる「トレンドアクセラレーター」であるといわれています。もともと米国内ではIT技術の発達により、GAFA(Google、Apple、Facebook、Amazon.com)などのIT企業を中心とした業務のリモート化・自動化のトレンドがあったところ、コロナ禍の影響によりこのトレンドは大きく加速し、リモートワーク関連(Zoom、Microsoft Teams、Citrix など)やEコマース関連(Amazon、Shopify、Walmart など)の業種が急成長しています。そして、2020年11月3日の大統領選の結果を経て、今後米国で大きく加速していくトレンドは「国内生産の強化」といわれています。

もともと、第二次世界大戦後の米国は、ソ連を中心とした共産主義諸国の台頭に対抗するために、自らが主導して、ブレトン・ウッズ体制などの自由な貿易体制を作り、米国市場を開放し、北大西洋条約機構(NATO)などの集団安全保障体制を築くなど、グローバル経済体制の構築を主導してきました。冷戦終結後、旧共産主義諸国が資本主義経済体制に入ることによって、市場が拡大し、技術力や経済力のある米国は世界貿易で優位に立つことができました。第二次世界大戦後の米国の地政学については、米国で注目を集めている地政学者であるPeter Zeihan氏の講演が非常に参考になるので、ご参照ください(<https://www.youtube.com/watch?v=-1MquvFmUA>)。

しかし、共産主義が崩壊し、グローバル経済が進んだことで、米国が築いた上記グローバル経済体制は存在の大義名分を失い、米国経済そのものにひずみが生じることとなります。自国の市場を開放するも、他国は同様の振る舞いをせず、移民数の増加により米国労働者の雇用が減り、賃金上昇が停滞することで米国内の労働者の不満が続出します。さらに、米国は自由なグローバル経済を推進しましたが、製品の製造拠点が中国や新興国に集中し、米国の貿易赤字が拡大することとなります。

また最近話題となっているのは、中国との不均衡な関係です。中国にある程度寛容的な外交姿勢を取ってきた米国ですが、中国側の米国に対する姿勢は閉鎖的・管理主義的なままでした。さらに、中国企業や中国の研究者による度重なる技術の盗用に米国は悩まされ続けており、今後双方の関係はさらに対立を増す、という世論が大勢を占める状況です。2020年9月、駐中米国大使であった Terry Branstad 氏が、米国と中国の不均衡な関係や中国による技術盗用の問題について論説を発表し、中国政府は当該論説の中国内での発行、掲載を禁止するとの事件がありました。同論説は、https://www.state.gov/wp-content/uploads/2020/09/Ambassador-Branstad-Op-Ed_Resetting-the-Relationship-Based-on-Reciprocity.pdfにて公開されております。

このような流れにおいて、近年、米国は TPP 交渉からの離脱を表明するなど、国際的に協調してきたこれまでの外交姿勢から、各国ごとに個別の対応を取る外交姿勢へと変化させてきました（その代わりに、積極的に日本、韓国、カナダ、メキシコ、英国などと個々の貿易協定を締結し、多国籍モデルの貿易協定から、個別モデルの貿易協定へ変化させています）。そして、このような背景の下、コロナ禍による米国経済への打撃を受け、米大統領選を巡りバイデン氏、トランプ氏両者が国内生産品の優遇、海外生産品への増税といった「国内生産の強化」という政策を取る方針を推進してきました。

2. 日本企業が米国投資を行う「必然性」と「メリット」

このように、コロナ禍・大統領選挙を経た今後の米国は「国内生産の強化」がキーワードとなってきます。そのような中で、日本企業が米国への投資に注力するべき理由として以下の5点が挙げられます。

(1) 人口のバランスが理想的な先進国であること

PopulationPyramid.net (<https://www.populationpyramid.net/>)などのウェブサイトから人口ピラミッドのチャートを見ると、日本と比べて、米国とメキシコは若年層の人口のバランスが安定していることが見て取れます。米国とメキシコは2020年以降も人口が増加していくと予想されており、少子高齢化、人口減少が進む日本やその他先進国においては、アジア諸国のみならず、積極的に米国および南米の市場を獲得していく必然性があることが理解できます。

(2) 豊富なエネルギー資源と安定した食料自給率

米国はもともと石炭、天然ガスといったエネルギーの自給率が100%を超えていたことに加え、シェールオイルの増産により、原油の自給率も100%を超え、生産量は2019年以降世界最大となりました。そのため、サウジアラビアなど中東の産油国にエネルギー供給を依存する必要がなくなり、中東の内政問題など外的要因の影響を受けることなく、安定した製品の生産・供給を行うことが期待できます。また、米国の原油の自給率が高まったことから、米国が「世界の警察」として中東の政治に干渉する理由がなくなり、米国はより国内生産の向上に注力することが予想されます。食料自給率に関しても、米国は100%を優に超えており、他国に依存することなく、国内の経

済を成長させることができる土壌が備わっています。

(3)世界最高レベルの大学・研究機関や先進的なベンチャー企業等の存在

ハーバード大学、スタンフォード大学、カリフォルニア大学、マサチューセッツ工科大学(MIT)、その他研究機関など、世界最高レベルの大学や組織が存在し、バイオテクノロジー、AI などの最先端技術の研究、開発が進んでいます。さらに、それらをサポートするインキュベーター、アクセラレーター、ベンチャーキャピタルなどのエコシステムが整っています。日本企業は米国に進出することで、このイノベーション・カルチャーに触れ、刺激され、協働または競合することで、これらの最先端技術を応用した製品開発の道を模索することができます。また、米国の豊富なベンチャー企業が存在する環境を活用し、ベンチャー企業と提携し投資などを展開する、または M&A を行うことにより、自社が保有する知的財産や事業の拡大を図ることが可能になると考えられます。

(4)国や州等の積極的な誘致活動

バイデン氏は国内生産強化の政策として、国内製造に対する税控除、海外生産製品に対する増税を施策として掲げています。トランプ氏も国内生産の推進を政策に掲げていたことから、仮にトランプ氏が大統領選で当選した場合であっても、同様の政策が実施されることが予想されていました。

また、米国では各州・郡・市においても、地元の雇用を創出する外資企業に対し、助成金・税金優遇制度を提供する施策を打ち出しています。そのため、米国進出にあたり、州政府との関係は非常に重要です。米国に進出することを検討している日本企業は、進出先の州を決定する前に、現地の代理人を立て、州・郡・市の助成金やサポートについて交渉を行うことが望ましいでしょう。

(5)法的整備の充実

ご存じのとおり、米国は契約・訴訟社会であり、契約などにおける法的義務の執行を試みる法的基盤が十分に整っています。知的財産法制度も整備され、特許に限らず、商標、著作権、営業秘密などの知的財産が十分に保護されており、権利を侵害された場合の損害賠償額も高額となります。一方で、自社が契約違反や法律違反を犯してしまった場合には、日本と比べても法的紛争が生じやすく、リーガルコストが高いという特徴があります。米国に進出する場合は、遵守すべき法令を明確化し、法令違反のリスクをできるだけ下げる予防策が重要となってきます。

3. 米国投資・事業展開に伴う危機管理

以上のとおり、米国においては今後「国内生産の強化」というトレンドが進むと予想されることから、日本企業にとっても米国進出の概念や戦略、そして実施工程などの調整は必然的であり、上述 5 点を考慮すると、米国投資を行うメリットは十分にあるものと考えられます。そこで、以下、米国投資・事業展開を行うにあたっての典型的な法的留意点について述べたいと思います。

(1)目標設定の重要性

まず、米国進出を始めるにあたり、「投資」の目的を明確にすることが必須となると思われます。商品を米国外から輸出する「ヒト出向・モノ輸出型投資」を行うのか、米国で現地法人を設立する「進出型投資」を行うのか、その場合、どのような法人（製造、販社、研究など）を、何のために設立するのか、また投資後にどのような企業と提携するのか、Distributor と提携するか、Agent と提携するか、などを明確にすることが重要です

そのうえで、目標とする米国投資に必要なステップとプロセスを現地代理人などととも検討し、リスト化していくことが有益です。事前に検討するものとしては、現地法人を設立する州の選定基準と州政府との交渉戦略、販路開拓にあたって必要な契約の明確化、米国投資にあたって順守すべき法令リストの作成、雇用体制の整備、業務提携先のデューディリジェンスなどが挙げられます。

(2) 現地法人等の設立

米国への進出形態としては大きく三つのパターンが考えられます。一つは、米国に「現地法人」を設立することです。現地法人の設立によって、原則として日本の親会社の責任を、子会社である米国法人の責任から切り離すことができるので、米国進出にあたってはオーソドックスな形態となります。二つ目の方法としては、「支店」を設立することです。日本法人は、各州で外国法人として登録することにより、米国内の支店で事業を行うことができます。この場合、あくまで日本法人が主体となってビジネスを行うため、日本法人が米国内での紛争に巻き込まれるリスクがあります。三つ目の方法としては、「駐在員事務所」です。こちらは、外国法人としての登録も不要で、より簡易に米国に進出できるものの、米国で行うことができる活動は、商品の保管、情報の収集などに制限されます。

米国で現地法人を設立する場合の大まかなステップは以下のとおりです。

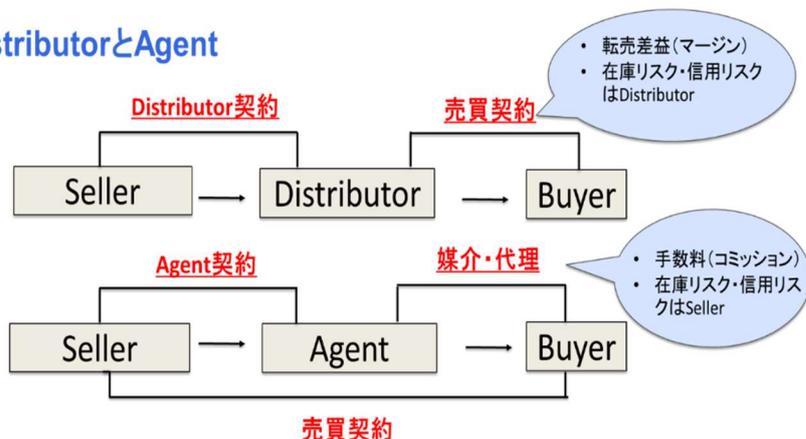
- 州(内務省=Secretary of State)での法人登記
- 連邦 IRS 雇用主番号 (FEIN: Federal Employer Identification Number) の取得
- 州税務局 (Dept. of Revenue) への登録・州納税者番号の取得 (登記・事業登録をした州)
- 州労働省 (Dept. of Labor) への登録・失業保険制度への加入 (登記・事業登録をした州)
- 州レベル以下の地方自治体 (群・市) でのビジネスライセンス/許可の取得
- 事業・商品特有 (化学製品、食品、製薬・医療製品等) の登録・報告書等
- コーポレート・バインダーの作成

(3) Distributor Agreement と Agent Agreement

現地企業と締結する契約の例として、Distributor Agreement と Agency Agreement が挙げられます。以下の図のとおり、Distributor は製造元から製品を購入して、それを独立法人として買主に再販売し、利益を得るのに対し、Agent はあくまで製品の販売の媒介 (製造元である売主の依頼を

受けて、買主・売主間の契約を仲立ちすること)を行うのみであり、買主との間で契約の当事者とはなりません。

DistributorとAgent



Agency Agreement の留意点は、売主が Agent に対し代理権限を与えている場合、Agent が代理権限外の行為に及んだ場合であっても、売主が責任を負ってしまうリスクがあります。Agent や Distributor と契約を締結する際は、契約上、代理権限の範囲(あるいは代理権限を与えていないこと)を明確にするとともに、Agent や Distributor が権限を逸脱する行為をしていることに気づいた場合は、そのような行為を止めるように直ちに通告する必要があります。

(4) その他の契約上の留意点

① 権利範囲を明確にする

契約を締結する際は、権利の範囲(独占契約か、非独占契約か、独占であるとしても、売主自身も販売できない義務を負うかなど)、契約期間、最低販売数量、解除権などが発生する条件、準拠法、裁判管轄などを明確にすることが重要です。特に、米国での取引においては、権利範囲が米国全域に及ぶのか、特定の州に限定されるのかに注意する必要があります。

② フランチャイズ法の適用に注意

日本企業にとってあまり馴染みのない法律がフランチャイズ法です。フランチャイズ契約に対して、連邦および州によって適用される法律ですが、形式的にフランチャイズの形態を取っていない場合であっても、フランチャイズ法が適用されることがあります。例えば、形式上 Distributor Agreement の形を取っていても、Distributor に商標の使用を義務付け、Distributor の事業内容にコントロールを及ぼしていた場合には、事実上フランチャイズ契約と見なされ、フランチャイズ法が適用される可能性があります。

フランチャイズ法が適用された場合には、FDD(Franchise Disclosure Document)と呼ばれる書類を契約締結前にフランチャイジーに開示する義務や、州の政府当局にフランチャイズ事業に関する情報を登録する義務が課されるとともに、契約の解約や更新拒否に制限が課されます。また、商品が売れ残った場合は、フランチャイジーから商品の買い戻し義務を負う場合があります。特に、

解約や更新拒否を行う場合には、解約や更新拒否を行う「正当な理由(Good Cause)」が必要となるため、契約上で相手方が順守すべき義務を明確に記載しておかないと、契約を終了させることが極めて困難になります。例えば、最低販売数量を努力義務で定めた場合、相手方がそれに違反しても、契約を解除する正当な理由に該当しないとされる可能性が高いため、相手方が順守すべき義務は明確に定めておく必要があります。

③ 反トラスト法(独占禁止法)の適用に注意

米国においても、日本の独占禁止法や下請法と同様に反トラスト法の適用があります。反トラスト法はシャーマン法、クレイトン法、連邦取引委員会(FTC)法といった州法および各州法において規定されており、契約上、特に以下の事項が問題となります。

- 再販売価格の拘束
- 抱き合わせ販売(Tying)
- 不当な取引拒絶
- 不当な競争避止義務
- 全商品の取引強制、抱合せ販売(Full-line Forcing)
- 競争を阻害するような独占権、最低販売数量の設定

反トラスト法に違反した場合、違反する条項が無効になるのは当然のこと、反トラスト法の違反によって損害を受けた相手方から、受けた損害の 3 倍にあたる損害賠償と弁護士費用を含む訴訟費用の賠償の請求がなされるリスクがあります。

(5)労働者との紛争

① 差別に関する規制

米国では、日本と異なり、Employment At Will として、原則として解雇が自由な形態で雇用契約を締結することが一般的です。もともと、解雇が自由とはいえ、一定の制約があります。例えば、Title VII(of the Civil Rights Act of 1964)、ADEA(the Age Discrimination in Employment Act)、ADA(the Americans with Disabilities Act)による、各種「保護枠」(人種、性別、年齢、宗教など)に基づく差別の禁止です。企業側としては差別的な意図はなく不採用や解雇を行った場合であっても、労働者側から差別であると主張され、紛争に至るケースはよく見られます。このような事態に備え、企業としては、不採用や解雇の意思決定のプロセスについて、タイムリーに書面化・記録化しておくことで、後々紛争になった場合の有利な証拠を蓄積しておくことができます。

② 公正労働基準法(FLSA:Fair Labor Standards Act)

FLSA では、最低賃金、労働時間、時間外労働手当などが規定されています。特にコロナ禍におけるリモート勤務においては、労働時間管理が重要です。2020年8月24日付の労働省(DOL: Department of Labor)のテレワークの勤務時間管理に関するガイドラインにおいて、雇用主は、従

業員がテレワークにて業務をしていたことを知るべき合理的な理由がある場合、実際に業務を行っていたことを認識していなくても、勤務時間分の給料を支払う義務があると定められています。当該ガイドラインに基づき、従業員からは、雇用者が把握していない残業代の請求がなされることが想定されます。当該ガイドラインに法的な拘束力はないものの、労働者との紛争において労働者側が提出し得る有利な証拠となるため、当該ガイドラインを順守しないことは企業側にとって不利に働きます。

③ 職場における安全衛生基準

労働者の安全衛生基準に関する法律として、OSHA (Occupational Safety and Health Administration) Actが定められています。OSHA Actによって設立された労働安全衛生局(OSHA)は、業種別に雇用環境の安全基準についてのガイドラインを定めています。また、疾病予防管理センター(CDC)は、職場におけるコロナ感染対策に関するガイドラインを定めています。企業がこれらのガイドラインを順守していない環境下で、従業員がコロナウイルスに感染した場合は、職場での安全衛生対策が不十分であったとして、従業員から損害賠償請求や労災補償の請求がなされることが想定されます。

④ 労働組合など労働者の組織化

米国では 27 州で、労働契約時に労働組合への加入を義務付けるユニオン・ショップ制度が法律上禁止されており、労働者の労働組合への加入率は低い状況にあります(労働者の約 10%のみ加入)。バイデン氏率いる民主党は、ユニオン・ショップ制度の禁止を排除し、労働者の組織化を強化する政策を掲げていることから、2020 年 11 月の大統領選でバイデン氏が勝利した結果、労働者の権限が強化され、労使間の紛争が起きやすくなることが予想されます。既に米国に進出している日本企業は、自社の Employment Handbook(就業規則)や待遇などの見直しが余儀なくされます。

(6) 消費者との対応

最後に、消費者との関係では、製造物責任、製品表示(FTC 法)、個人情報保護法の遵守が重要です。

① 製造物責任

連邦法および州法において、主に「製造上の欠陥」「設計上の欠陥」「警告上の欠陥」の 3 種類が規定されています。これらの製造物責任について、製造業者のみならず、小売業者や中間業者であっても無過失責任を負い得るため注意が必要です。特に、警告文言については、販売業者であって、警告上の責任を免れるために適切な警告文言を作成する必要があります。

消費者製品安全委員会(CPSC)は、消費者製品安全法(CPSA)や消費者製品安全改善法(CPSIA)などの法律の下、消費者への身体的被害をもたらすリスクのある消費者製品の特定を

行い、そのリスクを除去または軽減するための基準を作成しています。

② 製品表示の問題

製品表示については、製品ごとに管轄当局が異なるため、米国内での製品の販売にあたり、関係する法令の調査と順守が必要になってきます。例えば、医薬品や食品については食品医薬品局(FDA)が、一般消費者向けの製品についてはCPSCが、不当表示や誤認表示についてはFTCが、商品のラベル表示要件を定めています。日本と比べて、米国では製品表示不順守のインパクト(損害賠償や課徴金)が大きいいため、製品表示の順守は米国ビジネスにおいて必須となります。

③ 個人情報保護法

欧州連合(EU)の一般データ保護規則(GDPR)の影響もあり、米国でも連邦法および州法において個人情報保護法の厳格化が始められています。連邦法では、FTC法において、個人情報保護の規定が定められている他、金融機関の顧客情報管理に適用されるグラム・リーチ・ブライリー法(GLBA)や、13歳未満の子どもからの個人情報収集を規制する児童オンラインプライバシー保護法(COPPA)、商用広告電子メールを規制するCAN-SPAM Actなどさまざまな法令があります。州法レベルでは、カリフォルニア州において消費者プライバシー法(CCPA)が制定され、2020年1月に施行されており、カリフォルニア州の消費者を対象に含む事業を行う場合はCCPAの順守が必要となります。

4. まとめ

以上のとおり、大統領選挙の結果を経た、ウィズコロナ時代において、日本企業が米国に投資すべき「必然性」と「メリット」を述べるとともに、米国進出の際に留意すべき典型的な法的事項について述べました。米国進出にあたっては、連邦法のみならず、各州の法令が課題になり得るとともに、各業種、取り扱い製品ごとに順守すべきさまざまな法規制があります。事前に法的リスクを明確化することにより、ウィズコロナ時代においても、米国市場で日本企業のビジネスが成功されることを切に願っております。

ご不明な点がございましたら、SGR 法律事務所(小島、猪子)までお問い合わせください。

※免責事項:上記の内容は、一般的な説明に過ぎません。具体的な状況に応じた法的助言 又は 専門家意見として解釈しないようご注意ください。

Smith, Gambrell & Russell 法律事務所:

SGR 法律事務所は、1893 年に創設された創業 127 年のジョージア州アトランタ市発祥 の米国総合 法律事務所です。全米各地にオフィスを構え、約 250 人の弁護士が所属して います。取扱分野は、法人設立、各種契約、M&A・合併・業務提携、雇用・労務、訴 訟・紛争、企業誘致・助成金交渉、貿易・通商関連、環境、建設、不動産、知財、倒 産、税務、遺産相続計画、年金・福利厚生、海事、サイバーセキュリティ・情報保護 法、移民法・ビザ等、企業法務全般をカバーして います。全米法 律事務所ランキング・トップ 200(Am Law 200)にも継続して選出されています。日本チームは、上記の総合 法律サービスを日本語により提供しています。詳しくは、SGR 法律事務所の日本語ペー ジをご参照ください。 <https://www.sgrlaw.com/practices/japan-practice-team/>

■ パートナー 弁護士 小島清顕 kkojima@sgrlaw.com

日本出身(地元:神奈川県小田原市)、幼少期から米国在住。ロチェスター大学(NY 州)で政治・経済学を専攻。学位取得後、インディアナ大学ロースクールに進学。JD 取得後、2003 年からホームタウンのジョージア州アトランタ市を拠点に米国各地で弁護士業務を営む。法人設立・交渉・各種取引アドバイス、合併・合併・ライセンス、雇用・労務、紛争防止・対応、知的財産管理・活用、企業誘致・土地選定・助成金交渉その他各種幅広い法務に対応しています。

■ 弁護士 猪子晶代 ahewett@sgrlaw.com

愛知県名古屋市生まれ。2009 年、東京外国語大学外国語学部チェコ語科卒業。2012 年、慶應大学ロースクール修了。同年、日本の司法試験合格。2013 年、司法修習修了(66 期)。2017 年エモリー大学(アトランタ)ロースクールの外国人弁護士用コース(LL.M.)を修了。同年、ジョージア州司法試験合格。2017 年 8 月より SGR 法律事務所にて在籍。契約書の作成・レビュー、M&A 関連の書類作成、雇用関連の資料、契約、トラブルの対応、法人設立、法人登記その他登録の維持・変更、その他、訴訟・紛争案件、環境法規制、商標登録、企業誘致・助成金交渉等のあらゆる案件で日本語による説明・サポートの提供をしています。

■ 交換弁護士(日本法) 三坂 和也 kmisaka@sgrlaw.com

2010 年早稲田大学法科大学院修了。2011 年弁護士登録。国内製薬会社法務部および知的財産部勤務を経て、山本特許法律事務所にて勤務。2020 年米国カリフォルニア大学バークレー校ロースクール(LL.M.)修了。2020 年 7 月から Smith, Gambrell & Russell 法律事務所にて交換弁護士(Exchange Attorney)として勤務。