

日系企業が米国進出の際に準備すべき契約書雛形 Smith Gambrell Russell (SGR) 法律事務所

概要：

米国に進出した日系企業の中には、取引先との早期のビジネス開始を優先した結果、契約書を締結しないまま取引を始めてしまうケースも散見されます。しかし、「訴訟社会」である米国においては、日本以上に、合理的な内容の契約書を締結しておく必要性が高いと言えます。本記事では、米国進出の際に契約書雛形を準備することの多い代表的な契約を紹介します。

1. 米国進出と契約書

米国に進出する日系企業の皆様は、まずは現地法人の設立や従業員のビザや事業に必要な許認可の取得等、事業の基盤を整えるための法的手続をクリアする必要があります。そして、それらの法的手続が完了すれば、晴れて米国での事業を開始することになりますが、その際には、取引先との間で締結する契約書の準備が必要になります。もっとも、契約書を締結しないまま事業を進めても、取引先と特にトラブルなく順調に事業が進んでいるうちは、その弊害が顕在化しにくいものです。加えて、米国法に準拠し、かつ、後の紛争を防止するべく当事者間の合意を明確に表現した契約書を準備することはハードルが高いこともあり、契約書を締結しないまま取引を開始してしまう日系企業も散見されます。

しかし、米国が「訴訟社会」であることは、日本でも知られているとおりです。ビジネスの場面でも、企業間の取引紛争は頻繁に発生します。したがって、合理的な内容の契約書を締結しておくことで、自社が取引紛争に巻き込まれた場合に生じ得るリスクを事前に制限し、あるいは最低限把握しておくことが可能になります。

また、契約書を締結する場合でも、相手方企業から契約書の雛形を提示され、それを十分に吟味することなく署名してしまうことにも注意が必要です。相手方の契約書雛形は、当然相手に有利な内容が定められていることがほとんどであり、かなり一方的な内容になっていることもよくあります。特に米国では、日本でいう下請代金支払遅延等防止法（下請法）や消費者契約法のような法的保護が十分ではないため、自社にて契約内容をきちんと精査しておく必要があります。

以上のように、自社にとって合理的な内容の契約書を締結することは不可欠ですが、他方、新規ビジネスを始める際には、スピード感をもって取引を進めることも必要です。そこで、自社の契約書雛形を事前に準備しておくことが重要になります。仮に相手方の雛形をベースに交渉をスタートする場合でも、自社の雛形の規定と照らし合わせながら相手方の雛形を検討することで、検討の時間を大幅に短縮することが可能です。一般的に、契約書の準備は後回しになりがちですが、なるべく早期に対応することが推奨されます。

具体的にどのような契約書を準備すべきか、また、契約書の内容をどのように規定するかは、各社の規模や事業内容、事業形態、その他社内事情によっても異なります。そのため、インターネット等で入手できる契約書雛形をそのまま使用するだけでは足りず、自社の個別の事情を踏まえた雛形を作成するべく、弁護士に依頼することが一般的

です。一度しっかりと自社の雛形を作成しておけば、その後の契約交渉にかかるコストやリスクを大幅に軽減することが可能になります。

以下では、日本企業が米国に進出する際に契約書雛形を準備することの多い代表的な契約について説明します。

2.取引開始の前段階で締結する契約

取引開始前の交渉や、新規製品の開発または販路の開拓等、他社と協働して事業開始の準備を行う段階において締結することが多い契約になります。

a.秘密保持契約（Non-Disclosure Agreement）

取引開始の前段階において、取引先企業と自社の秘密情報を相互に開示する必要がある場合に締結するものです。自社が主に情報開示側と受領側のいずれの立場になるかにより、少なくとも 2 パターンの契約書を用意しておくことが一般的です。

b.共同開発契約（Joint Development Agreement）

取引先の企業との間で、新規製品の共同研究開発を実施する場合に締結するものです。自社が販売する製品の開発・製造に取引先企業も関与する場合や、取引先が販売する製品の共同開発を依頼される場合に、知的財産の帰属や共同開発の費用負担等について事前に明確に合意しておくための契約です。

c.共同販売契約（Joint Marketing Agreement）

取引先企業との間で販路を共同して開拓する際に締結するものです。主に、共同で市場を開拓する場合の商権の取扱いについて定める契約になります。特に、米国にて販売代行人（Sales Rep）や特定の州において地元の代理店を起用する場合、卸・販社・エージェントを保護する法令が多く、その内容も州によって異なることから、それら法令を踏まえて、顧客獲得後の当該顧客に対する権限等を明確に合意しておくための契約になります。

3.取引開始に伴う契約

取引開始の際にどのような契約を締結するかは、自社の事業内容によって大きく異なります。以下では、米国に進出する日系企業において締結することの多い代表的な契約について説明します。

a.売買取引基本契約（Master Sale and Purchase Agreement）、注文書／注文請書（Purchase Order／Purchase Order Acceptance）

継続的に製品の受注・納品が行われることが想定される場合には、その後の個別取引に適用されるルールを定めた取引基本契約を締結した上で、所定の注文書・注文請書により、個別の受注・納品に対応していくことが一般的です。

b.売買契約（Sale and Purchase Agreement）

上記 a.とは異なり、継続的な複数回の取引が想定されるわけではない取引においては、特定の取引にのみ適用される売買契約書を使用することが一般的です。

c.製造委託契約（Contract Manufacturing Agreement）

取引先企業から製品の材料やノウハウ（製造方法等）の提供を受け、当該取引先企業の仕様に従った製品の製造を受注する場合、または反対に、自社製品の製造を委託する場合に締結する契約になります。

d.販売代理店契約（Distribution Agreement）

取引先企業に対し、現地の小売業者または一般消費者に自社製品を再販することを委託する場合に締結する契約になります。対象となる製品・地理的範囲・期間等を定めるとともに、独占的／非独占的（exclusive／non-exclusive）のいずれであるか、最低購入数量（Minimum Purchase Obligations）、情報開示（Information Disclosure）および在庫維持（Minimum Inventory Requirements）等の条件について明確に合意しておくための契約になります。

e.実施許諾契約（License Agreement）

自社による製品の製造において、取引先企業が保有する特許やノウハウ等の知的財産権の使用が必要となる場合、または反対に、取引先企業が自社製品を使用するにあたり自社の知的財産権の使用が必要となる場合に、当該知的財産の使用条件について定める契約になります。

4.契約書に規定する条項

各契約書に定めるべき具体的な条項は、各社の実情を踏まえ、個別に弁護士に相談して確定する必要があります。また、契約書には、取引それ自体のルール（価格や契約解除、表明保証、損害賠償、補償条項等）のみならず、当該契約に基づく取引から紛争が発生した場合のルールについても規定しておくことが一般的です。特に、証拠開示（Discovery）制度や陪審員制度のある米国の民事訴訟はコストが甚大であり、かつ訴訟が頻繁に提起されますので、民事訴訟の負担を軽減させるための紛争解決条項は重要です。このような条項は、比較的各社に共通する点が多いため、以下では代表的な紛争解決条項について説明します。

a.調停／仲裁（Mediation／Arbitration）条項

契約に関連して生じた紛争について、直ぐに民事訴訟を提起することを制限し、まずは調停を先行させることを規定したり、訴訟ではなく仲裁で解決することを規定する条項です。さらに、仲裁条項では、仲裁地、仲裁人の人数や費用負担に関する事項も規定されます。

b.陪審員裁判の放棄（Jury Waiver）

陪審員裁判の負担、陪審による不合理な判断を回避するために、民事訴訟で陪審員裁判を受ける権利を相互に放棄するものです。ただし、カリフォルニア州等、一部の州ではこのような条項は無効となります。

c.裁判地（Venue）条項

遠隔地や相手方の地元で訴訟を遂行させられるリスクを軽減するために、管轄をもつ裁判所の中での裁判所（連邦裁判所／州裁判所、どの州・地区の裁判所にするか等）で訴訟を遂行するかについて定める条項です。

5.おわりに

上述のとおり、自社の事業内容を踏まえて、自社に有利な内容の契約書雛形をあらかじめ用意しておくことで、スピード感をもって新規取引を進めつつ、合理的な内容の契約書の締結を試みる事が可能になります。さらに、しっかりとした雛形を作成する過程においては、当該契約書の内容を事前に検討・把握することになるため、その後の契約交渉においても役立ちます。したがって、米国での事業を開始する際には、専門家にも相談した上で、契約書雛形を準備しておくことをお勧めします。

※免責事項：上記の内容は、一般的な説明にすぎません。具体的な状況に応じた法的助言または専門家意見として解釈しないようご注意ください。ご不明な点がございましたら、SGR 法律事務所（小島 kkojima@sgrlaw.com）までお問い合わせください。

(2024年10月25日作成)

Profile



小島 清顕 Kiyooki Kojima



スミス・ガンブレル・ラッセル(SGR)法律事務所
パートナー・米国弁護士

日本出身（地元：神奈川県小田原市）、幼少期から米国在住。ロチェスター大学で政治・経済学を専攻。同時期に、イーストマン音楽学校にてファゴットも専攻・学位取得。学位取得後、インディアナ大学ロースクールと音学校に同時進学・卒業。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。主に法人設立・交渉・各種取引アドバイス、合併・合弁・ライセンスニング、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。

Profile



岡本 駿之 Shunji Okamoto



スミス・ガンブレル・ラッセル(SGR)法律事務所
カウンセラー・弁護士

茨城県立土浦第一高校、一橋大学法学部を卒業後、立教大学法科大学院修了。2010年12月に弁護士登録（63期）。都内法律事務所にて、紛争解決、M&A、株主総会対応、法人設立、人事労務、倒産案件等の企業法務を主に担当。また、個人の依頼者からの一般民事（労働関係、不動産関係、損害賠償事件）、家事事件（相続）も取り扱う。2020年8月に渡米し、2021年5月米国コーネル大学ロースクール修了。2021年8月から1年間SGR法律事務所の交換弁護士として勤務。2023年10月に再度渡米し、SGR法律事務所のJapan Practice Teamに加わる。