



***ISS Comparative Regionalism Project***

***C R E P***

*<http://project.iss.u-tokyo.ac.jp/crep>*

日本企業の開発輸入契約

CREP Seminar 1 1

久 田 眞 吾

2006年5月23日

これは2006年5月23日の準備セミナーの口述記録を要約整理したものであり、

転載・引用等の利用は出来ません

## CREP 地域主義比較プロジェクト

第11回月例公開セミナー

2006. 5. 23

久田 眞吾氏（あさひ・狛法律事務所上海事務所 主席代表）

### 「日本企業の開発輸入契約」

司会 あさひ・狛法律事務所から、久田眞吾弁護士を迎えて、「日本企業の開発輸入契約について」というタイトルで1時間程度お話しいただき、残りの時間を討論、質疑応答等に当てたいと思います。

久田先生は、1977年に東大法学部を卒業されまして、86年に弁護士登録をされ、その後とくに1994年以降は北京や上海において、あさひ・狛事務所の北京事務所あるいは上海事務所の首席代表としてご活躍です。とくに中国における投資や訴訟に関する法的助言あるいは契約締結についての法的助言等でご活躍の先生です。本日は、そういった執務の経験を踏まえて、日本企業等が中国市場を中心として、あるいは東南アジアの市場に向けて、どのような法整備をみずから行って安定的な関係を築き、そして企業的な利益をあげるように努力しているかという実像を、法的な側面から具体的にご説明いただけるものと期待しております。では、よろしくお願いいたします。

久田 久田でございます。今回、私どもの事務所の山岸弁護士に中村先生からご依頼がありまして、「開発輸入契約について」というテーマでその1ページ、2ページに書いてあるようなことについて話してほしいということでご依頼がございました。

私が最初にいただいたメールでは、「日本市場向けの商品を中国で生産させて輸入する開発輸入契約と、民間の企業や団体が、東アジア諸国で契約ベースでどんなやりかたをしているか、そこでどういう法的な問題があるか、紛争とその解決の事例などについて説明してください」ということでした。具体的な項目としては、工業製品とか食品について10項目ぐらいがアットランダムに掲げてありました。

私もそのままの順番でレジュメに記載しましたが、まず「開発輸入契約」という契約がいつ頃から増えたかといった、時期的なトレンドがあるのかという点です。実は、「開発輸入契約」という表題そのものが、私には最初はあまりしっくりこなかったのですけれども、私のとらえ方というのは、「開発輸入契約」という場合、輸入する製品の「開発」に重点がある取引であろうと考えました。そういう意味での「開発輸入契約」についてきょうはお

話します。次に、「開発輸入契約」はどんな内容か。3番目には契約の期間は長期か短期か。それから、「開発輸入契約」において複数の企業が協力関係に入る場合、その協力の形態にはどのようなものがあるか。そこにABCと例が挙げてありますが、いろいろ形式があると思うけれども、どういう形態が選択されているのか、それは何故かというのが4番目です。

5番目として、契約の履行確保のための法技術としてどんなものがあるのか。そこに書いてあります知的財産権による保護とか、損害賠償等の制裁条項を入れる、インセンティブを追加するといった形での履行確保といった事項を取り上げます。それから6番目として、競争法規定に留意するか。7番目、二国間FTAがどんな問題、どんな影響をおよぼしているか、そういうものを利用するかということです。8番目は、紛争解決方法をどのように指定しているのか。9番目は、交渉の力関係ですね。対等の立場でこの種の契約がされているのかどうか。10番目は、東アジアの国別で発生する法的問題は異なるのか。

私としては、できるだけこの与えられました10項目の課題にお答えしたいと思います。先ほどもご紹介いただきましたとおり、私はこの10年ぐらい、とくに2000年以降は中国関係を専門にやっています、いま私が抱えている案件の9割ぐらいは中国関係です。最近是中国のことしかあまりよく知らなくて、東南アジアの関係では「開発輸入契約」といった取引にはあまり関与しておりません。私のような実務家が呼ばれるのは、多分どういう実務をやっているかを具体的にお話しするのが先生方のお役に立てるところだと思いますので、中国関係の取引において実際に私が扱ったケースを5件ほどご紹介したいと思います。

資料として、事例①～⑤と5件の契約書を資料としてお配りしております。秘密保持の関係があつて契約書をそのまま出せないものですから、当事者の名前を伏せたのと、年号を隠したのと、それから製品名、特殊な条項で依頼者がわかるという部分に変更を加えました。あとは、できるだけ元のまま出してあります。ほとんどはサインされた契約ですが、一部は私どもに対する相談自体が「最終契約をつくってくれ」というものではなくて、途中の段階で「コメントをください」というので終わったケースもありますので、依頼者のドラフトと私どものコメントだけで、本当に契約されたかどうかよくわからないというのもあります。一応この5つの契約書について、具体的な事例をご説明したいと思います。

まず、事例は5本ありますが、1番目はソフトウェアの開発契約です。相手方としては、全く関係のない第三者との契約が1番目の事例です。2つ目の事例は、電気製品の部品です。これは、実は100パーセント孫会社との間の契約です。3つ目から5つ目までは食

品関係にしました。一応、工業製品と食品ということなので、食品関係を3つ集めました。3番目は食品ですが、全く関係のない第三者との契約。4番目もそうです。5番目は自社の合弁会社との契約です。相手方が自分の子会社だけれども、100パーセント子会社ではなくて合弁会社を相手方とする契約です。一応、いろいろなパターンをお見せしたほうがいいと思いましたので、工業製品、食品ということでこういう選択をしました。

### 事例 ①「業務委託契約書」

これは、ソフトウェアの開発業務を日本の会社が中国の会社に委託する内容の契約書です。依頼者は、最初はこういう業務委託を考えていませんでした。独資企業——これは中国式の言い方で、100パーセント現地法人ですが、100パーセント子会社を中国に設立して、この子会社に業務を委託しようというのが当初の計画でした。ところが、コストを計算してみると結構お金がかかる。そんなにお金を使って投資したのはいいけれど、失敗したらどうすると、ちょっと怖くなったわけです。そこで、会社をつくるのはもう少し様子を見てからにしようということで、中国の適当な会社を見つけて業務を委託してみようということになりました。その中で、中国の市場、中国の労働事情とかいろいろ勉強して、自社単独でやれそうだったら、改めて子会社を設立してやりましょうと、こういうふうに考えたわけです。

このようにして、業務を中国企業に委託しようということになったのですが、どういう形でやるか。最初はできるだけ自分たちでやるつもりでしたので、できるだけその形を維持したい。そこで、現地の工場——工場といっても、ソフトウェアの開発ですから部屋を借りればいわけですが、人を10人なり20人なり入れればプログラムの開発まではできるわけで、まずこういうスペースを自分たちで借りよう、そこに相手方から人を派遣してもらおう、会社はつくらないけど、建物を借りて人を派遣してもらったら事業ができるじゃないかと、この会社では考えたわけです。そういう形でやりたいということで、この「業務委託契約書」の最初のドラフトが依頼者から私どもに送られてきました。

しかし、こういう方法で中国で事業を始めた場合、当然、外資規制に引っ掛かるわけですね。外国の企業が中国で事業をやるためには、そもそも支店は簡単にはつくれない。いま、銀行とか保険業といった業種については支店の開設が認められています。この場合は研究開発センターですが、こういった事業をやるには原則として現地法人をつくらないといけない。いずれにしても、政府機関の許可をもらわなければならないというのが、中国

の外資規制の基本的な枠組みです。

依頼者が最初に「業務委託契約書」として書いてきたものは、中国企業にソフトウェア開発を委託するというのはタイトルだけで、実際には依頼者が自らソフトウェアの開発をやるという内容だったんですね。「これは、外資規制に触れるからだめですよ」ということで、いろいろ手直しして、最終的に——これはほぼ最終形ですけど、できあがったものがこれです。

依頼者がこの「業務委託契約書」で主要な目標としたのは、第1には、開発リソース——この場合はプログラマーですね——を安定的に現地で確保したい、日本だけではなかなか難しいので、現地でもプログラマーを確保したい。2つ目は、現地は比較的給料が安いので開発コストを低減したい。3つ目は、先ほども言いましたけど、現地法人を将来設立する際の足掛かりにしたい。こういう目標がありました。このような事情の下で、「業務委託契約書」を最終的にまとめました。

その内容について少し説明しますと、この「業務委託契約書」は基本契約で、この契約をベースに個々のソフトウェアの開発——「こういう仕様のものでつくってほしい」という注文を個別に発注する個別契約ができていくという仕組みをとっています。その辺は、第2条、第3条で「個別契約」という言葉が出てきますし、個別契約の成立に関する条項が第3条にありますので、これが基本契約だということはおわかりいただけると思います。目標は、もちろんソフトウェアを開発させ、納品させるということですが、先ほどいいましたように、どちらかというと自分たちでソフトウェア開発をやりたいというのが依頼者の考えでしたから、第6章、第7章あたりにはそのような考えが反映されています。たとえば、第16条の1項ですが、委託業務の遂行に必要な能力を有する作業要員を中国側が選任して委託業務に従事させるというのは、じつは「人を派遣させる」みたいな発想で書かれています。受託者は作業要員の名簿をつくって委託者の承認を得ないといけない。それから、作業要員を交代させるときには委託者の承認を得ないといけないという規定が第16条の3項あたりにあります。第16条の5項では、作業場所の管理体制についても委託者の承認が必要であるとか、7項では委託者は直接作業要員を指示できるとか、でも、第9項では受託者が作業要員の雇用主として一切の法律上の責任を負うということになっています。「本当は違うんだ」というのを自白しているようなものですが（笑）、でも一応確認のつもりでこのような規定を入れています。

このように第6章、7章には、ちょっと変な規定があります。ただ、「業務委託契約」で

かなり受託者を拘束する契約というのは、必ずしもめずらしくありません。ほとんど人材派遣じゃないかと思われるようなものもあります。ただ、中国でこのような人材派遣に近い契約をして自ら事業を行う場合には、さっきも言いましたように外国の会社に対する投資規制がありますので、「これでいいか」という問題が残ると思います。

あとは月並みな規定でして、第 10 章で知的財産権の保護の規定があります。それから第 11 章で秘密保持の規定、第 13 章には競業に関する規定があります。これらの規定は月並みですが、依頼者がつくってきたときに、わりとしっかり規定してありました。ドラフトの能力という意味ではかなりレベルの高い依頼者でした。具体的な検討項目の中にある点を申し上げますと、契約期間は、この契約の場合は 1 年です。合意によって更新することができることになっています。準拠法は日本法、仲裁は日本商事仲裁協会というパターンです。

おもしろいのは、第 35 条に契約解除の規定がありますが、中国側は 1 ヶ月の予告で解除できることになっています。最初に契約をつくった趣旨からすると、現地で開発業務を委託してやってもらおうと、意気込みはすごかったわけですね。スペースを借りて、人を派遣してもらって自分たちでやると言っていた。しかし、相手方から 1 ヶ月前の通知が来たら全部終わってしまう、そんな条項を入れているわけです。変なのですが、これが実務です。依頼者が自信がないんですね。自信がないから、あまり長い契約を結ぶと自分が拘束されるのではないかと思う。そのために、第 35 条 2 項で自分はいつもやめられるようにした。そうすると、自分はいつでもやめられるのに、「あなたはやめてはいけない」と言えないから、相手方も 1 ヶ月の通知でやめられるようにした。

そうすると、「何のためにやるのかな」というのが実際のところですよ（笑）。両者の力関係も圧倒的にこちらの力が強かったのですが、このようになった。でも、それはそれで、いつでもどちらもやめられるけど、お互いに利益があがっている間は続いていくというのが、実際の話なんだろうと思います。それでも、これだけしっかりしたドラフトを作ったわりには、一点傷があるというか、ここがいちばんまずいのではないかなと思っています。それ以外の点は、若干不足している部分もありますが、まあまあよくできたソフトウェア開発のための業務委託契約になっているかなと思います。これが 1 番目の契約です。

## 事例 ② 「開発・設計業務委託契約書」

次の「事例 ②」にいきたいと思います。これは、電気関係の製品——自動車ですとか電

気製品に使われる電気部品のメーカーが、中国現地の孫会社に自社の製品の開発設計を委託したケースです。

このケースは、私どものところに依頼があったときに、半分決まっていた契約です。何が半分決まっていたかということ、孫会社の中に研究開発センターをつくって、そこに直接、開発設計業務を委託するということが決まっていた。決まっていた理由は何かということ、もともとこの依頼者は100パーセント子会社——孫会社側からすると親会社——を持っていました。この子会社は、さらに孫会社の100パーセントの出資持分を持っている。ですから、この親会社は、契約を結ぶことなく、事実上孫会社にスタッフを派遣していました。研究開発要員も派遣していた。この子会社は、中国国内の会社ではありません。中国国外の会社です。国外から中国に研究開発要員を含むスタッフを契約なしに派遣して駐在させていた。ずっと孫会社で働いているから、親会社は海外から給料分とか宿泊費とかを送金をしたんですね。依頼者は依頼者で、孫会社と特に契約を結ばないで、製品の設計開発を発注して、設計開発業務をやってもらい、委託料を支払っていた。

問題になったのは、親会社から孫会社への送金です。中国の政府機関から「この送金は、何のためか」と説明を求められた。「これは、親会社が開発委託をしているから、その委託料を送っているんだ」というような説明を中国政府にしたらしいのですが、設計開発を委託しているのは、親会社の親会社である依頼者でしたから、「こんなのはだめだ」と言われた。さらに、「この会社で研究開発をやるのだったら、研究開発センターをつくりなさい」と言われた。そこで、孫会社に研究開発センターをつくる必要はないと思うのですが、つくることになり、親会社から子会社への送金もなくして、依頼者と孫会社との間で直接に「開発設計業務委託契約」をつくり、依頼者から直接送金をすることにした。このような事情の下でできたのが、この「事例②」の契約です。

このような経緯があつてできた契約ですけれども、一応それなりの形をつくっています。この契約も、事例①と同様に基本契約です。第2条をご覧くださいと、「個別業務の委託は個々に発注をして契約をつくる」ということが書いてあります。設計図を書いたり、注文があった仕様の製品を開発したりするというのが、孫会社の受託業務ということになります。

契約の内容ですが、第1条の2項に、「孫会社は第三者からの研究開発又は設計業務の委託を受けてはいけない」という排他条項があります。その関係もありまして、第7条で委託料の最低保証をしています。じつは、この辺もよく考えると怪しくて、これは開発業務

が全然なくても孫会社に送金をするための手段ではないか、という気もしなくはないのですが、排他的契約だから、最低保証をする形になっています。あとは、月並みな規定ですね。第5条に成果物の帰属に関する規定があります。それから第8条が秘密保持の規定ですね。契約期間ですけれども、第9条で1年間とされており、3ヶ月前までに通知をしない限りはさらに1年間自動更新されます。これは孫会社ですので、自動更新条項になっていても特に問題はないわけです。1年という短い期間になっていますが、誰も1年でやめるつもりはありません。それが自動更新条項が入れられている理由だと思います。準拠法は日本法です。中国の会社と日本の会社ですけど、日本法が準拠法で、仲裁も日本の商事仲裁協会でやることになっています。

「(3) 契約の特徴」というところで書いていますが、依頼者の100パーセント孫会社ですから、依頼者の思うとおりの契約ができています。もちろん、孫会社の要請も依頼者にとっては重要な考慮要素ですので、一方的に依頼者だけが有利になっているわけではありませんが、全体としては依頼者の企画に沿った内容になっています。さっきも言いましたが、これはどちらかというを送金、それから送金を受けた孫会社が中国政府機関との間に抱えている法的問題を解消するためにつくった契約といえると思います。これが、「事例②」です。

**質問** 送金がなぜ問題になったのですか。

**久田** 普通は、海外から中国への送金については、あまり問題になりません。私も、海外から問題となった事例は初めて聞きました。私が想像しているのは、最近、マネーロンダリングの問題があるにはあるのですが、本当の問題はそれでもなくて、中国の政府機関としては、この会社に研究開発センターをつくらせたかったのではないかと考えています。研究開発センターというのは優遇税制等がありまして、中国ではかなり優遇されています。なぜ優遇されているかという、中国としても研究開発を中国国内でどんどんやってほしい。その人員として中国人をどんどん雇ってほしい。で、中国に技術を落としてほしいというのがあります。

ですから、たとえば研究開発センターのために輸入する輸入品等については関税や増値税をかけないとか、法人税の課税を調整するとか、そういった優遇がなされています。これは、明らかに中国政府が中国での研究開発をやってほしい。そういうところだと思います。とくにこの件では、所在地の市政府が強くそれを求めた。孫会社としても、いろいろ優遇政策もありますし、市政府との良い関係を維持するというのは必要なことですし、ど



うせ研究開発をやっていたわけですので、これを独立採算の研究開発部門とすれば、その部分について税制上の優遇がなされる。たとえば、日本でいえば法人税ですけど、「企業所得税」の軽減といった措置があります。これは孫会社にとっても悪くないので、あまり議論にならずに、「研究開発センターをつくりましょう」ということになったわけです。

**質問** 資本関係はあるわけですね。

**久田** あります。100パーセントの孫会社です。

**質問** そういうのも、委託契約になるんですか。

**久田** そうです。形式的には、依頼者と孫会社で間接的に資本関係があるのですけれども、委託契約をつくります。直接の親子間でも委託契約をつくります。契約をして、相当の対価を決めて払っていかないと、税務上も問題になりますので。

**質問** そういう意味では、第1番目のケースとは、「資本関係がある・なし」というところでずいぶん違うけれど、委託契約という面では同じという？

**久田** その面では同じです。身内か他人かで規定の仕方が違うというか、やっぱり他人になると条項が増える。身内だと、書いているけど本当はなくていい。契約自体なくてもよい。でも、本件では中国政府にうるさく言われたから一応形をつくったというところですね。本件は、海外から中国に送金する場合の話ですが、中国から海外送金しようとする場合は、もっと規制が厳しい。その場合には、本当にちゃんとした契約をつくり、契約の種類によっては登記等いろいろ手続きをしておかないと、海外送金ができないということになります。

### 事例 ③「AAA試験栽培契約」

では、事例 ③に行きます。これは極めて簡単な契約ですが、じつはこれは最終契約ではありませんで、依頼者が「こういうことをやりたい」ということでつくってきた契約案です。これは、ある種の植物を中国で試験栽培したいということで作られたものです。

最初のご相談は、「どういうところと契約すればいいんでしょうか。植物の試験栽培するので、現地と農民と契約すればいいんでしょうか。それとも、村と契約するんでしょうか」という話だったんです。そこで、最初は農民個人と契約できるかどうか、農村共同体とではどうかというので、現地に問い合わせをするなどして調査をしました。結論は、農民個人とでもできるということだったのですが、依頼者は最終的には農業試験場みたいなところと契約をすることになります。

何故、農民個人とか農村共同体と契約するのをやめたかという、それは第4条に書きましたが、実は本件の種子は日本から輸入しないとイケない。日本の種子がこの地域で生育するかどうかをみたいという話だったものですから、まず種子を中国に輸入しないとイケない。農民個人では、この種子の輸入手続きできないのではないかと。農村共同体というのも、よくわからない。そういう意味では、農業試験場みたいなのところだったら、半分公的な機関なので輸入手続きをきちんとやれるでしょう。契約が履行されなかったときに損害賠償する場合も、農民個人では訴えても何もないかもしれないけれども、農業試験場だったら何がしかの財産があるかもしれない。そういうことで、相手としては一番いいだろうというのが、依頼者の判断でした。

そこで、このドラフトが出てきたのですが、じつはこの契約の契約金額は日本円で数百万円レベルだったんですね。依頼者は一部上場企業ですので、数百万円の取引についてあまり真剣に詳細な契約を結ぶつもりはないし、履行の確保についてもあまり心配してない。やらせてみて何か報告してくれればよし、あまり細かいことは言わない。とにかく、誰を相手に契約をすればいいかがよくわからないので、私どもに聞きに来たという感じのご相談でした。

こういう事情の下でできた契約ですから、契約内容は「試験栽培をしてください。結果を報告をしてください。契約期間は1年で日本側はいつでも解約できます。試験栽培の費用を最初に渡しますけど、日本側が解約した場合は、栽培費は返さなくていいです」という、非常に鷹揚な内容の契約になりました。本当に気前がいい。準拠法は日本法で、仲裁機関は中国の仲裁機関と書いてあります。

この契約の場合、じつは普通に考えると、日本側（依頼者）が立場は強いはずなんですね。たとえば、この契約の契約金額が日本円で500万円としましょう。中国で500万円といたら、日本の感覚でいうと何千万円という金額です。農業試験場側の試験栽培は、それほど難しい業務ではない。ですから、中国側としてはこんないい話はないはずなので、日本側としては強く交渉すれば金額も下げられるし、もっと条件をつけられるはずなんですね。

それでは、依頼者がどうしてこんな鷹揚な契約をしたかといいますと、一つはさっきも言いましたように、「たかが数百万円」という感覚があったと思います。もう一つは、この地域は本件契約の目的となった植物の栽培で中国でも著名な地域なんですね。いろいろな会社が現地に行って試験栽培をやっている。バスに乗り遅れてはいけない。何でもいいか

ら始めよう。始めてくれるんだったら、お金は出す。こういったところですね。私どものアドバイスは、最低限支払いを分割払いとして、支払いの時期を遅らせる。仲裁については、仲裁機関が中国の仲裁機関というだけでは仲裁機関が特定されていないので、仲裁合意として有効にならないかもしれない。その辺は気をつけたほうがいいというものでした。これが、事例③です。

#### 事例 ④「BBB食品に関する共同研究開発協議書」及び「補充協議書」

事例④は、伝統的な健康食品の研究開発を中国の大学の研究所と共同で行うというものでした。依頼者から私どもにご相談があったときに、すでに「事例 ④-1」という開発協議書が現地でサインされていました。この中に、「詳細については補充協議書で決める」という規定がありまして、「補充協議書をつくってほしい」というのがご依頼でした。

そこで、すでに締結されていた「共同研究開発協議書」の内容ですが、依頼者である日本側は共同研究開発をするために必要な検査の機械、試薬等をまず全部相手方に無償で提供する。中国側は大学の研究所ですけれども、その機械を据えつける場所を提供する。技術要員が必要ですから、その技術要員も提供する。こういう内容の共同研究開発になっている。もちろん、日本側からも何人かは現地に行かなければ共同研究にならないし、成果が上がってこないと困るので2～3人は行く予定があったと思いますが、日本側が機械設備を提供して、中国側が研究開発にあたる、そんな形の契約ですね。

契約期間は2年ということでした。仲裁条項は、機関は特定してありますが、場所は特定されていない仲裁条項ですね。中国では仲裁に関する規定がありまして、仲裁機関と仲裁の場所を特定していないと仲裁の効力が認められない可能性があるもので、この書き方は適当ではない。中国国際経済貿易仲裁委員会は、中国のいちばん大きな国際仲裁機関ですけれども、北京と上海と深圳の3カ所にありますので、この場合は場所を規定しないと、どこで仲裁手続をするか決まらないということですね。

こういう契約を前提につくった補充協議書が、次の ④-2 ですね。

第1条は、機械設備の輸入について、相手方の協力義務を定めました。

第2条は、無償で引き渡した機械設備が他に売られたらどうにもならなくなってしまうので、転売しないということを「補充協議書」で約束させることにしました。

第3条は報告義務で、第4条は成果の帰属ですね。成果の帰属をはっきりさせないといけない。本件では、日本側が3社ありましたので、4分の1ずつで日本側が4分の3を取

るという提案をここではしています。第5条は、成果が共有になっていますので、その公表、処分についてはお互いに同意を得るということにしています。

第6条ですが、ここで急に丙という当事者が出てきます。この丙は中国側当事者である大学の研究所が出資した会社として、この会社が研究開発の目的となっている食品の原料を別途日本側に供給している。つまり、研究開発とは別の取引なんですけど、日本の3社はこの原料を安定的に供給してほしい。同時に、研究開発の当事者であり、親会社である大学の研究所にその品質の保証をしてほしい。そこで、唐突なのですが、丙が供給する原料について、親会社である大学の研究所が品質保証するというのが、この第6条です。

第10条では準拠法を中国法としました。第11条では、先ほど言いました仲裁委員会の場所が決まらなかったのでも、ここでは上海にしました。このように、もともとあった「共同研究開発協議書」の足りないところを少しずつ補完してつくったのが、この「補充協議書」です。

#### 事例 ⑤「CCC苗試験栽培委託に関する契約」

次の5番目にいきますが、依頼者は資本金の50パーセント出資して中国に合弁会社をつくっている。合弁の相手方は中国企業です。

この委託契約の相手方は合弁会社で、食品の原料になる植物の試験栽培を委託するという契約です。第4条で、苗は日本側が無償で提供します。第8条で成果はこちらのものになる。契約期間は第13条で3年となっています。協議ができれば継続される。準拠法は中国法で、仲裁はお互い被申立人の所在地ということになっていますが、一応50パーセントを出資している合弁会社なので、問題が発生してもだいたい話し合いで解決できるものと思っています。

2番目の電気製品の部品の開発設計業務の受託会社の場合は委託者である日本の会社の100パーセント子会社でしたが、この取引の相手方は中国企業が50パーセントの出資持分を持っています。したがって、どちらかというとこれは中国側のパートナーとの契約というか、中国側のパートナーを納得させるための契約といった性格の契約でした。中国側のパートナーが、取引が始まった後でクレームをつけて取引が履行されないと困るからあらかじめ契約をつくったというのが実情です。

依頼者が特に気にしていたのは、第7条ですね。要するに、一定の面積あたりいくらお

金を払うか。これは、はっきり書きたい。そうしないと中国側が納得しない。そのうえで、第8条で成果は日本側のものだ、ということをはっきりさせておきたい、ということでした。

一応これでひととおり事例を説明したことになります。最初の1本はかなり重い、それなりに詳細な契約ですが、あとはあまり標準的とはいえない変な契約がぞろぞろと続いていまして、中国の実務というのはこんなものかと思われるかもしれませんが、これが実情です。

レジュメのいちばん最後のページですが、まとめをさせていただきますと、具体的な検討項目のなかで、「事業協力の形態はどんなものがありますか。どういう形態が採用されますか。それはどうしてですか」というご質問がありました。事業の協力形態というところかなり広いので、本日のテーマである製品開発契約、開発輸入契約に絞って考えた場合、実務家としては、契約を締結する目的は何かというのがまず第一の考慮要素となります。

例えば、2番目の孫会社との契約ですが、本当は必要な送金をするために形をつくっているだけなんですね。そんなところで一所懸命事業協力の形態云々は、実はあまり関係ない。

その場合でも、ある程度真面目に製品開発の委託契約といったものをつくろうとしている場合に考えないといけないのは、どんなリスクがあるだろうか、という点です。この契約には、どんなリスクがあるだろうかという点を考えるわけですね。

特に考えるのは、一つは開発委託ですので、委託者が技術的な情報がある程度出すことが多いんですよね。それが漏洩したら困る。盗用されたら困る。これが検討を要する一つのリスクです。もう一つは、契約が履行されなかったらどうするか。開発業務を委託するのでそれなりに機械設備を出したり、お金を出したりということをやりますけれども、履行してくれなかったらどうするか。それが検討を要するリスクとしてあります。

それでは、どうやってリスクを最小限にするかということを考えるわけですが、そこではやはり事業協力の形態が問題となってきます。レジュメの7(3)に書いていることは、ちょっと極端だと思われるかもしれませんが、じつはかなり真面目に私はこのように考えています。こういう開発委託契約の場合、契約の条項を工夫してリスクを最小限にしようとするのは「愚策」であるというのが私の持論です。きょう取り上げた5つの事例からも簡単にわかることですが、事例②の孫会社との開発設計業務の委託は、実は契約はなくてもいいんですね。孫会社の業務活動と従業員をきちんと管理できれば、供与技術や開発成果

が外に漏洩されるリスクはないと言っていい。

いちばん重要なのは、孫会社との契約の条項ではなくて、孫会社が技術的な秘密をどのように管理しているか、従業員をどうやって管理しているかということです。従業員たちに、たとえば秘密保持義務をきちんと課しないと、従業員が孫会社を辞めたら技術情報が流出するわけですね。中国では退職する従業員に競業避止義務を課す場合は補償金を払わないといけないのですが、3年ぐらいは競争会社に行かせないことはできます。秘密保持義務はもっと長い期間、課することができるわけですね。ですから、事例②では、孫会社との間の契約条項に腐心するのだったら、孫会社の従業員の管理方法を検討したほうがよっぽどリスクは低減できるんですね。

何故こういうことになるかという、いまの例ですと孫会社を100パーセント支配しているからです。これは製品開発の委託契約ですが、ライセンス契約についても私が依頼者に繰り返し言っているのは、「他人に出すな。出すのだったら、まず自分が支配できる現地法人をつかって、そこに出せ。そのうえで、その従業員をちゃんと管理する。そうすれば、技術は守れる。それを第三者に出したら、どうしても漏洩するリスクがある。だから、本当に自分の技術が大事だったら、他人に出すな」ということです。

第三者と契約をして、秘密が守れるようにしてください、技術が漏洩しないようにしてくださいというのではだめなんです。他に方法がないか、たとえば現地法人を作って、そこに委託できないか、第三者への開発委託を考える前に、他の方法がないかをまず考える。場合によっては、やめることも考える。どうしても第三者に開発委託をしないといけない、リスクをおかしても第三者に委託しないといけない、その場合にだけ契約を考えなさいというのが、私が依頼者に言っていることです。

最近、中国でもM&Aが広く行われています。前は自分で子会社を設立して、そこにライセンスしていく、あるいは開発業務を委託していくというパターンが多かったのですが、M&Aに関する規制がかなり緩んできましたので、持分譲渡がかなり容易になってきたんですね。ですから、まず中国の会社を買い、買収した会社とこういう取引をしていくというケースが多いですね。これがレジュメの7に書いたことです。

レジュメの8ですが、これは履行をどうやって確保していくのかという問題です。この点は、普通に損害賠償の規定とか、違約金の規定を置いたり、場合によっては履行保証を親会社から取るとか、その他の担保を取るとか、そういうことをやるのですが、いずれにしても契約上の権利の話なので、それが守られなかったときには仲裁をするとか、裁判所

に行くとかしないといけないわけです。

日中間の取引ですと、選択肢として一応考えられるのは、日本側にとって都合のいいほうから考えると、多分、日本の裁判所、日本の仲裁機関、第三国の仲裁機関、中国の仲裁機関、それで最後が中国の裁判所といった順序が、だいたい依頼者の考えるところですね。そこで、日中間の取引で日本の裁判所を、たとえば東京地裁を管轄裁判所にした契約をつくってくる人が多いのですが、じつは日本の裁判所の判決は中国で強制執行できないんですね。10年ぐらい前ぐらいから中国は日本の判決を承認しなくなりました。そのため、日本でも相互主義で中国の人民法院の判決は日本では執行判決をとれなくなりました。

ですから、日本の裁判所を管轄裁判所にはいけない。日本側としては、中国の人民法院を管轄裁判所にしてもいいのだらうと思いますが、つまり、中国で負けても中国に財産がなければ強制執行されませんから、日本側としては中国の人民法院を管轄裁判所にしてもいいんでしょうけど、それはフェアではないので、だいたい契約書では仲裁によるのが普通ですね。きょうの5つの事例も全部仲裁になっています。

仲裁機関を考えると、依頼者が中国の仲裁機関はちょっと嫌だ、日本の仲裁機関にしたいというと、中国側は中国側で中国の仲裁機関で仲裁をしたいということになり、お互い綱引きになって決着がつかない。それでは第三国にしようということで、シンガポールとか、果てはスウェーデンとか、パリとかの仲裁を選ぶ場合もあります。しかし、そうすると、いざ紛争が起きたときに費用倒れになってしまってどうにもならないということも結構多いです。それだけでなく、第三国の仲裁機関では言葉の問題もあります。たとえば日本の当事者と中国の当事者が英語で仲裁をやっているなんていうのは問題が多い。日本か中国で、日本語か中国語を使ってやるのが正解じゃないかと思います。仲裁機関をひとつに確定できなければ、第三国ではなくて、被申立人の所在地でやるというのが公平なところじゃないかなと思います。そうでなければ、一層のこと契約書には紛争解決について何も規定しないで、被告地での裁判で紛争を解決するというのも一つのやり方だろうと思っています。

次に履行確保のためのインセンティブの話ですが、事例の③とか④はインセンティブの例になると思います。事例③ではお金ですね。それをインセンティブとして残しておく。最初にお金を払ってしまうと、こちら側では何も残っていませんので、やっぱりお金は残しておいて履行のインセンティブにする。あるいは4番目がそうですけど、機械の所有権をこちらに留保しておいて、一定の結果が出たら所有権を移転する、そういう仕組みを考

える必要があるかと思います。

履行確保のためのインセンティブについては、日本企業はかなり甘いと思います。先ほどの「バスに乗り遅れるな」みたいな状況というのは、要するにあらかじめ設定された目標がまずあって、本当は冷静に考えると自分はかなり強い立場にいるのに、下手に出て「お願い」ベースで中国側と交渉しているパターンが結構多いんですね。交渉当事者の上下関係というのは、客観的な上下というのと、当事者が思っている上下関係とかなり違うときがあって、その結果、何でこんな契約ができたんだろうと思う場合がよくあります。

トレンドということですが、これは中国と日本との関係で言いますと、中国側にどれぐらい技術開発能力、製品開発能力があるかという点がいちばん大きいだらうと思います。開発を委託するには相手方に開発能力がなければならないわけで、90年代よりも2000年に入ってから開発委託に関する相談も多くなってきています。ただ、実際のところは、日本企業としても技術はそう簡単に第三者に開示できない。ましてや中国企業に見せられないというのは、正直なところだと思います。

今回、開発輸入契約ということで5本の契約を出していますが、たとえば事例①はソフトウェアの開発ですが、「ソフトウェアの開発」の中身は何か、新しいソフトウェアをつくるのは全部「開発」とよばれますが、どのような内容の開発なのか。本当は、もう日本側で発注するときに形ができていて、「もうちょっと」という作業をやらせているだけではないか。事例2は相手方が孫会社ですので、かなり自社の技術を投入して本格的な研究開発をやらせていますが、事例3とか5はただの試験栽培ですね。種子をあげて生育させるだけです。事例4の契約は何が行われたかによります。事例4の契約は機械も出していますからそれなりの研究開発をするのだらうと思います。

というわけで申し上げたいのは、日本企業は中国企業に対してはまだそんなに、特に第三者に対しては技術開発、製品開発を委託していないのではないかとというのが私の印象です。研究開発を依頼するのであれば、自分の子会社にやらせているんだと思います。だから、じつは契約をつくって第三者に開発委託をしている例、特に中国の企業に開発委託をしている例というのは、そんなに多くないんじゃないか。ある程度、資本関係があってコントロールできないとそう簡単に頼めないというのが、本当のところではないかなと思います。私は、もちろん全体のトレンドについて語ることはできないのですが、私が見ている事例からすると、このように言えるのではないかと思います。



レジュメの9の競争法制ですが、中国にも「反不正当竞争法」とか、「価格法」とか、競争に関する法令があります。ただ、独占禁止法のようなまとまった法はありません。いま草案が審議されているところで、去年あたりから「来年には制定されるのではないか」と言われています。ただ、今年になってもまだ「来年には」と言っているのです、いつになるかわかりませんが、確か2年か3年ぐらい前に草案が最初に出まして、審議がずっと続いています。近々、法制化されるのだらうと思います。それ以外の競争法というのは、いま言いましたとおりです。ライセンス契約については従前からかなり厳しい規制がありまして、いまも日本の独禁法類似の規制があります。ですから、ライセンス契約についてはかなり注意しますが、開発業務の委託契約をつくる際には、正直にいいますと、競争法についてはあまり考慮していません。

FTAについては、中国ですのであまり考えたことはありません。

以上で、私の報告を終わらせていただきます。

(終了)

討論要旨（Q＝質問者、A＝報告者、C＝コメント）

1.

Q. 日本法に準拠した契約を結んだとしても実際の履行は中国で行うことになるが、どういことになるのか。

A. 契約の解釈を日本の実体法に従って行うということ。人民法院で訴えられた場合に手続法は中国法ということになる。強行法規については準拠法を選んでも認められない。

2.

Q. 機械の所有権移転などの場合に、日本と中国とで法制度は同じか。

A. 基本的にそうだ。10年前くらいまでは社会主義法の影響があったが、いろいろな国の法律が入り込んでいる。日本で勉強した人も多く、日本法の影響も強い。立法の際にとりわけ台湾法を参照するが、台湾法には日本法の影響が強い。このような事情から、あまり違いは感じない。

3.

Q. 事例3について、契約では中国の仲裁機関が日本法を適用することになっている。問題はないのだろうか。

A. ある。中国の仲裁機関は中国の人間が主であり、日本法については知らない。日本人も中国の仲裁機関の委員としているが、費用の観点から選ばれない場合が多い。そのため、日本法と中国法で違う場合には理解を得られにくい。契約によっては、不合理な仲裁機関と準拠法の組み合わせの場合も少なくない。報告者は中国法をむしろ勧めている。中国側も安心するし、民事法については大きな違いがない。一番気を付けなければならないのは時効で、極めて短く2、3年で消滅する。これを除けば、物権についてはこれから整備され、同じとはいえないかもしれないが、契約法についてはそれほど大きな違いはない。

4.

Q. (1) 事例5について、相手を縛るために企業そのものを拘束しているという構図だ。仮に100%子会社(独資)であっても、経営陣に現地人が入ってくるから事態は合弁会社と変わらないはずだ。(2) この関連で、機密保持を緩和する条項は必要ないのではないか。甲が乙を縛りすぎていることを避けるために行っているのか。

A. (2) については、あまり考えていないと思われる。機密保持としては普通の条項であり、機械的に入れているのではないか。本契約の場合、例外はない方がいいはずだ。(1) については、報告者が属する法律事務所のスタッフからも同じ疑問が出ていた。それはなんともしようがない。日本人がトップを押さえてしまうのが企業の発展にいいのかといえればそれはまた疑問であり、人事政策の問題が大きい。とはいえ、現実にも起きている問題だ。

5.

Q. (1) 開発委託に重きを置いた報告だったが、委託生産契約と根本的な違いはあるのか。(2) 法律を守っているだけでは、非難を免れないケースもある。例えばナイキの児童労働事件がそうだ。その国では児童労働は禁止しておらず、現地の他企業よりは随分ましな労働条件で雇用され、家族が養われていたというのがナイキの主張だった。しかし、欧米では反対運動が大きく、CSR(会社の社会的責任)を重視する方向に方針転換せざるをえなかった。中国では、例えば法律を遵守しているにも関わらず反日デモの被害に遭ってしまったという場合にどう考えるか。

A. (1) 委託加工、加工貿易に関する契約は開発輸入契約よりも遙かに多いが、形だけの契約でやっている例が多く、開発委託契約同様の問題がある。日本の品質基準を満たすために技術を出しているが、出した技術に関する守秘義務が相手方に守られているとはいえない。30年前は日本もやっていたことであり、どうしても守らなければならないとも言にくい。吸い取られるのを少しでも遅らせようとするのが知財立国という考え方だが、遅かれ早かれ技術知識の水準は「平ら」になっていくのではないか。

Q. 委託加工のようなレベルだと守られていないということか。

A. とりあえず安くというのが先に立って、委託している側の企業にも自分の技術を出しているという意識があまりない。弁護士・紛争解決費用は、取引の金額が大きくない場合は賄えない。大企業であれば損を出しても技術の流出を予防するために契約条項の整備などをやる場合が少なくなく、海賊・模倣品については90年代に比べると日本企業の意識が高くなってきた。JETROとか特許庁の功績が大きい。

A. (2)の問題について。ナイキ事件と同時期に、現地工場の労働条件についてルールを作りたいという相談を受けた。しかし、最近はあまり聞かない。結局は、アメリカとか日本の問題であって中国の問題ではない。中国人は結構割り切りが強く、現地で適法なら適法という意識は日本人以上に強い。反日デモは政治運動であり、報告者個人の感覚だが、それで右往左往すると余計足下を見られるように感じる。

6.

Q. 中国と日本の環境規制が違って、中国で問題がないものが日本の基準で引っかかる場合はどう対処するのか。

C. 日本の法令の問題で日本基準に合わせるしかない。

7.

Q. 契約がしっかりしていないために問題が起こることはないのか。

A. そういう場合も多い。ただ、逆に日本から電気製品を輸出する場合にも、中国の厳しい制度に直面する。主権や国民の健康管理の問題ということになる。

8.

Q. (1) 中国企業との開発委託契約について、日本と他国の企業の契約とを比べた場合に特徴的なことはあるのか。(2) 日中FTAができた場合、ビジネスに正負の影響はあるのか。

A. (1) 報告者は、ほとんど日中しかやっていないので、他国についてはあまり知らない。ただ、中国企業の買収は結構あり、Due Diligence条項が含まれているものが多い。一般に欧米の企業は細かくよく考えて規定を作っているとはいえる。日本企業の契約はもう少し詳しくてもいいと思う。(2) F T Aについてはあまり知識がない。

(以上記録 郭 舜)

## 開発輸入契約について

### 1. はじめに

#### (1) 課題

日本市場向けの商品を中国で生産させて輸入する、開発輸入契約など、民間の企業や団体が、東アジア諸国の間で、契約ベースでどんなやりかたをしているか、そこに生じる法的な問題点、紛争とその解決の事例など

#### (2) 具体的な検討項目

工業製品(完成品、部品、半加工品)、食品(生の農水産物、加工品)などの開発輸入契約について

- (i) そのような契約はいつごろから増えた、といった時期的なトレンドはあるのかどうか。
- (ii) 契約書の内容
- (iii) 契約の期間(定期的な更改の場合は、ユニットとなる期間) - 短期契約か長期継続的契約か。
- (iv) 事業協力の形態((A)原料生産、加工、販売と役割分担がある異なる当事者間の一種の生産流通契約の形式、(B)同業者間の事業協力契約、(C)合併設立による事業契約、などなど、いろいろな形式がありうると思うが、どれを選ぶか。なぜそれを選ぶか。)
- (v) 協力内容の履行確保のための法技術として留意する点はあるか。通常の契約上の権利義務関係に加えて、知財権を重ねるなど。損害賠償などの通常の制裁のほか、契約内容を遵守するインセンティブを与えるような法的工夫はなにかあるか。
- (vi) 各国の競争法規制に留意するか。
- (vii) FTA その他の国際法を利用、留意するか。とくに、二国間 FTA が近時東アジア諸国間で増えているが、これは契約作成において何らかの影響を及ぼしているか。FTA が増えることでかえってやっかいになる法的問題は契約作成においてあるか。
- (viii) 紛争解決方法をどう指定しているか。また、実際の紛争解決は契約書どおりにおこなうのか。紛争解決に、東アジアならではのと思われるパターンや事例はあるか？
- (ix) 交渉の立場の上下、対等の関係(契約において、交渉は日本企業が内容や範囲な

どの設定において指定する地位にあることが多いのか。それとも先方との対等の立場の契約で、完全に対等の合意づくで行われるのか。）

(x) 東アジア諸国も国別で発生する法的問題点が異なるのか。

(3) 検討範囲の限定

(i) 中国

## 2. 事例①「業務委託契約書」

### (1) 背景事情

- (i) 日本の会社がソフトウェアの開発業務を中国の会社に委託する契約書である。
- (ii) 依頼者は、当初、独資企業による進出を企画していたが、投資リスクを回避するため、現地会社に業務を委託することとした。
- (iii) 依頼者は上記(ii)の事情があったため、可能な限り現地法人に近い経営を希望していた。「(賃貸借契約)+(人員派遣契約)」というスキームが検討されたこともある。
- (iv) 契約の主要な目標は次のようなものであった。
  - (a) 開発リソースの安定確保
  - (b) 開発コスト低減
  - (c) 現地法人設立への足がかり

### (2) 契約の内容

- (i) 基本契約
- (ii) ソフトウェアを開発し、納入する(第2条、第4条)
- (iii) 第6章(役務提供)、第7章(作業場所)及び第8章(貸与品)
- (iv) 知的財産権に関する第10章
- (v) 秘密保持に関する第11章
- (vi) 競業に関する第13章
- (vii) 契約解除(第34条)
- (viii) 契約期間は1年間で、合意により更新される(第35条)
- (ix) 準拠法は日本法(第40条)
- (x) 仲裁は日本商事仲裁協会(第39条)

### (3) その他

- (i) 日本企業が圧倒的に優位に立っており、中国側を厳しくコントロールするとともに、知的財産権等の情報を厳しく管理している。
- (ii) 契約期間が1年と短い。



### 3. 事例②「開発・設計業務委託契約書」

#### (1) 背景事情

- (i) 委託者は日本の電気部品メーカーであり、本契約は中国現地の孫会社との間の製品の開発・設計契約である。
- (ii) 政府当局の指導に従い孫会社がある部門としてR&Dセンターを設立したのに伴い、祖父会社である日本企業が従前委託していた開発・設計業務を契約化したものである。

#### (2) 契約の内容

- (i) 基本契約
- (ii) 祖父会社の製品を開発・設計し、設計図、サンプル等を納入する(第1条)
- (iii) 競業制限(第1条)と最低保証(第7条)
- (iv) 知的財産権の保護(第5条)
- (v) 秘密保持(第8条)
- (vi) 契約期間は1年間で、3ヶ月前までに通知しなければ自動更新される(第9条)
- (vii) 準拠法は日本法(第14条)
- (viii) 仲裁は日本商事仲裁協会(第15条)

#### (3) 契約の特徴

- (i) 孫会社との契約であり、日本企業が圧倒的優位に立っている。
- (ii) 孫会社との契約であるため、契約はほとんど形式的なものであり、孫会社の履行を確保することはあまり考えられていない。
- (iii) 契約は長期にわたるはずであるが、契約期間は1年とされている。

#### 4. 事例③「AAA試験栽培契約」

##### (1) 背景事情

- (i) 日本の食品会社が製品原料の植物AAAを中国で試験栽培するための契約で、依頼者がドラフトしたものである。
- (ii) 当初は、農民個人、農村共同体等も契約相手として検討されたが、最終的には農業試験場類似の公的機関が契約当事者となった。
- (iii) 依頼者の目標は、いずれの品種のAAAが現地の気候に適合するかを試験することにあつたが、性質上、契約金額も僅かであり、依頼者は契約の履行確保、知的財産権等の保護にあまり関心を持っていなかった。
- (iv) 契約には記載がないが、種子は日本側が無償で提供する。

##### (2) 契約内容

- (i) 試験栽培(第5条)と報告義務(第9条)
- (ii) 契約期間は1年間で、更新の規定なし(第9条)。
- (iii) 委託者はいつでも契約を解除できる。その場合、受託者は試験栽培費用を返還しなくてもよい(第6条但書)
- (iv) 準拠法は日本法(第12条)
- (i) 仲裁は中国の仲裁機関(第12条)

##### (3) 契約の特徴

- (i) 中国側が優位に立っている前提で作成されたドラフトである。
- (ii) ほとんど無防備の契約である。

## 5. 事例④「BBB食品に関する共同研究開発協議書」及び「補充協議書」

## (1) 背景事情

- (i) 日本の食品会社3社が食品BBBについて中国の大学の研究所と共同研究開発をするための契約である。
- (ii) 「BBB食品に関する共同研究開発協議書」はすでに締結されていたので、「補充協議書」について相談を受けた。
- (iii) 依頼者の目的は、共同研究開発そのもののほか、ビジネス上の理由もあった。

## (2) 「BBB食品に関する共同研究開発協議書」の内容

- (i) 日本側は検査機械、試薬等を無償で提供する(第1条)
- (ii) 中国側は場所提供し及び技術要員を派遣する(第2条)
- (iii) 契約期間は2年間であり、双方合意の上で、更新できる(第4条)。
- (iv) 仲裁は中国の仲裁機関とあるが、場所の定めがない(第12条)

## (3) 契約の特徴

- (i) 中国側が優位に立っている前提で作成されたドラフトである。
- (ii) これもまた、ほとんど無防備の契約である。
- (iii) 「補充協議書」による補充。

## 6. 事例⑤「CCC苗試験栽培委託に関する契約」

## (1) 背景事情

- (i) 委託者である日本の食品会社は中国に合弁企業(持分50%)を有している。
- (ii) この契約は、日本の食品会社とその製品の原料植物CCCの試験栽培を子会社に依頼したものである。

## (2) 契約の内容

- (i) 日本側はCCC苗を無償で提供する(第4条1項)
- (ii) 成果は日本側に帰属する(第8条)
- (iii) 契約期間は3年間であり、双方合意の上で更新できる(第13条)
- (iv) 1ヶ月前の通知で中途解約できるが、中国側の解除は制限される(第10条)
- (v) 秘密保持義務は契約期間中及び終了後8年間(第9条)
- (vi) 準拠法は中国法(第14条)
- (vii) 仲裁は被申立人の所在地(第15条)

## (3) 契約の特徴

- (i) 子会社との契約であるが、子会社の中国側合弁当事者を意識して作成されている。

7. 事業協力の形態について

製品開発のための事業協力を絞って

- (1) 目標は何か？(事例④)
- (2) どんなリスクがあるのか(事例③、事例④)
- (3) リスクがある場合は、契約の拘束力に依存するのは「下策」？(事例①)
  - (i) やめる
  - (ii) 支配する
  - (iii) 契約による

8. 契約による場合の履行確保の手段

- (i) 損害賠償、違約金の約定
- (ii) 仲裁等の紛争解決手段、その問題点
  - (a) 日本の裁判所
  - (b) 日本の仲裁機関
  - (c) 第三国の仲裁機関
  - (d) 中国の仲裁機関
  - (e) 中国の人民法院
- (iii) インセンティブ(事例③、事例④)

9. その他

- (1) 交渉当事者の上下関係
- (2) トレンド
- (3) 競争法制(中国の場合)
- (4) FTA等国際法の利用

以上