

# 北陸企業の海外進出・国際取引における リーガルリスクと契約

～北陸の弁護士が行う海外進出・国際取引支援～

清水健史総合法律事務所  
弁護士 清水 健史

昨今、北陸企業の海外進出・国際取引は、あらゆる業種・規模にまで広がりを見せており、目的も製造拠点の設立、輸入だけでなく、販売拠点の設立や海外を市場とした輸出にまで及んでおり、海外進出・国際取引を行う主体も目的も非常に多様化し、最早、業種によっては、企業の生き残りのため必須とさえ言ってもおかしくない状況である。他方、このように海外進出・国際取引を行うに際して、どれだけリスクを検討し、回避しようとしているかというと、当職の経験からしても、あまりに覚束ないと言わざるを得ない。現に、海外進出や国際取引に関して、損害を被ったとか、撤退せざるを得なくなったりといったニュースは最近よく聞かれるところである。そこで、本稿においては、海外進出や国際取引にあたって存在するリスクを概説し、どのような対応をとるべきなのかを一般論ではあるが、説明させていただくこととする。その上で、北陸において海外進出・国際取引をサポートしている一弁護士として、海外進出や国際取引におけるリスク管理について考えていることについても述べさせていただく。

## 1 海外進出・国際取引におけるリーガルリスクと契約書の必要性

弁護士から見た場合あり得ないことなのだが、企業において、海外進出・国際取引をする際に、パートナーや相手方と、契約書なしに、又は相手方から出された契約書を意味も分からぬままにそのまま署名して契約してしまうケースが散見される。また、そこまでは行かなくとも、契約内容を詳細まで取り決めずに、又は雛形のような簡単な契約書を使って契約を交わしてしまうことはさらに多い。

確かに、日本国内での取引においては、信頼関係や口約束、あるいは注文書と請書等の簡単な書面に基づいて取引が行われることもよくあることであり、むしろ詳細な契約書を作成しようすることが信頼関係に悪影響を及ぼすと言わざるを得ないと言える。弁護士から見れば、国内取引においてもきちんとした契約書を作成しておかなければならぬと考えているし、現に、最近ではきちんと契約書を作成することが多くなっているように感じている。しかしながら、海外進出・国際取引において、契約書を必要とする度合いは、リスクの多さから行って、国内取引の比ではない。

すなわち、海外における取引は、（もちろん例外も多いが、）一般的に、

- ・日本で常識と考えられていることが、海外では常識でなく、相手方との共通認識が存在しない。

- ・日本であれば、どのような法律があるかが何となく分かっているし、インターネットで調べればある程度情報を得られるが、海外の場合、一切分からず、かつ調査することも困難。
- ・投資額や取引額が大きいため、問題が発生した時の損害が国内取引と比べて比較的大きい。
- ・日本であれば、問題が発生しても、関係や外聞を重視して、内々で争いをまとめようとするが、海外の場合、必ずしもそのようにはならない。
- ・言葉の面で隔たりがあり、正確かつ細部にわたるコミュニケーションをとることが困難。
- ・日本人同士であれば、なんとなく理解できる阿吽の呼吸が通用しない等の特徴があることが多い。

このように、海外進出においてはリスクが高いからこそ、お互いに合意した事項について、明文化し、紙に残しておかなければならぬのである。そして、紙に残した以上、契約期間が長期になつたとしても、おざなりにせず、その契約で定めた事項を守り続けることもまた重要である。

そして、以下において、海外進出にあたってよく行われる売買契約及び継続的な売買のための基本契約において、主に気を付けるべき点についてピックアップしながら説明していくとともに、当職において有用ではないかと考える海外進出スキームとその注意点について説明する。なお、紙幅の関係上、本稿において記載できるのは、本当に重要な部分のみであって、細かい部分までは記載できず、その意味で、以下の記載事項さえ守れば契約書作成は安心と思うことのないよう、御留意されたい。

## 2 商品の売買について

国際取引の最も典型的なパターンは、商品の売買であろう。すなわち、海外の当事者との間で、商品を購入（輸入）したり、売却（輸出）したりする取引である。

### (1) 売買における重要事項：代金及び商品の確実な回収

このような取引に関しては、比較的単純で、買主としては、問題のない商品を確実に手に入れること、売主としては、確実に代金を回収することが最も重要である。これを達成する最も良い方法は、買主としては、商品確認後代金を支払うこと、売主としては支払われたことの確認後発送することである。このようなことは当然と思われるかもしれないが、話はそう簡単ではない。売主と買主で、全く正反対の希望を持っており、両当事者が一堂に会して商品と代金を交換するような方法をとらない限り、両者の希望が同時にかなうことはないためである。

### (2) 国際取引において気を付けなければならない理由

そして、日本国内の取引であれば、輸送に時間が多くかからず、誠意を持った対応をする会社が多く（全てではない。）、債権回収等の法的措置についても日本ができるが、国際取引であれば、輸送に時間がかかることからその分問題が発生する可能性も高まり、誠意を持った対応が期待できず（これもまた全ての相手方がそうと言っているわけではない。）、かつ、海外で法的措置を行わなければならない可能性もあるため、上記は日本国内の取引でも必要な部分であるが、国際取引においてはその必要性の度合いが非常に高い。

(3) 商品又は代金の回収のための交渉

そこで、商品の売買において、契約を締結するにあたっては、売主又は買主は、それぞれ、代金又は商品を確保できるように交渉しなければならないわけであるが、双方の希望は対立し、両立しえない以上、双方が折り合える条件を探すか、リスクを回避する方法を検討しなければならなくなる。解決例を挙げると、前者については分割払いにする、後者については保険をかけたり信用状取引としたりする方法である（具体的には、保険会社や銀行等に確認されたい。）。

(4) 売買における費用負担

そして、上記に加えて大切なのは、日本国内での取引に比べて、関税、輸送費、保険料等の費用が多くかかることがある。これらの費用を売主・買主のどちらの負担とするのかについては、当事者間で明確にすべきであるし、仮に当該負担をこちら側ですることになるようであれば、当該負担を踏まえても利益が出るような価格設定をしなければならない。

(5) 契約における取決め

これらは売買契約書における一例であるが、その他の事項も含めて、国際取引を行う以上、相手方に対して自らの意思を伝え、逆に相手方から相手方の意思を聞き、交渉し、合意し、それを契約書にしなければならない。相手方が日本語を理解できればよいが、そうでなければ、英語又は外国語でそれらを行う必要がある。これらのことを行なうことを売買契約一つ締結するにしても行なうべきであって、それは以下に記載する契約においても同様である。

### 3 継続的な売買契約について

上記2の売買契約は、あくまで一度の商品の取引を対象としている。それに対して、長期間にわたり関係を継続し、繰り返し取引を行っていこうとする場合がある。例えば、商品を海外の現地の卸や小売りに販売し、当該卸や小売りに現地で販売してもらう場合である。

(1) 継続的な売買契約の特徴

一回の売買契約であれば、代金又は問題のない商品が確保できればよい場合が多いが、継続的な売買であると、代金や商品の確保はもちろんのこと、相手方との関係や相手方以外の第三者との関係が問題となってくる。とはいえ、毎回契約書を検討し、締結していくは煩雑なので、継続的かつ連続した売買契約を想定した契約を締結する場合が多い。例えば、継続的売買契約、取引基本契約、販売基本契約等という契約名になりえ、それが販売店契約や販売代理店契約、総代理店契約と言う形となることもある。

(2) 独占権の問題

このような継続的な売買契約において必ず問題となるのが、独占権の問題である。典型的には、商品を海外で販売したいという場合において、相手方が自らに独占権を提供するよう、すなわち、相手方を通してのみ販売できるようにし、それ以外のルートや独自での販売をしないように求めてくる場合である（以下では、この典型事例を具体例として説明していくが、商品を輸入する側の場合には、逆に、独占権の取得を相手方に求めることとなり、以下とは逆の立

場での検討が必要となる。)。このように相手方が主張してきた場合、そのようなものか、と思って気軽に署名してしまうと、後々大変なことになりうる。確かに、その相手方が素晴らしい会社で、どんどん海外で販売してくれて利益をもたらしてくれれば、独占権を提供しても問題はない。しかしながら、ビジネスはそううまくはいかない可能性もまた存在するのであって、例えば、独占権を与えたにもかかわらず、商品をほとんど売ってくれない場合はどうだろうか。この場合、独占権を与えてしまっているので、他の会社に販売を依頼することも自ら販売することもできない。また、契約を終了しようにも、商品を一定数以上売っていくことが契約上の義務になっていない場合には、商品を売ってくれないことを理由とする契約解除ができず、中途での契約終了ができないこととなる場合が多い。その結果として、その市場を諦めるのであればよいが、そうでなければ、契約期間の間はその相手方を頼りに販売していかざるを得ず、契約期間を長期にしていればしているほど、機会の逸失が甚だしい。

#### (3) 契約締結後の契約内容の変更

そうである以上、契約書締結の段階で、思うとおりに売ってくれないと言うリスクを考慮した交渉が必要となってくる。なお、当職の方に、契約の内容を変更できないかという相談があることがあるが、思うようにはいかないと思った方が良い。契約はあくまで両当事者の合意によるのであり、変更もまた原則として同様である。相談者が契約を変更したいというのであれば、それは自分に有利な方向に変更したいということであろうが、それは、相手方にとっては不利な変更であるはずであり、そのような変更を相手方がすんなりと受け入れることは通常あり得ない。このような場合に同意を得るには、同意することによるメリットを別の部分で提供するか、決裂覚悟で契約の内容を履行しないといった手段をとるしかない。そうである以上、相手方も契約を締結して事業開始を希望している最初の段階が、相手方から譲歩を最も引き出しやすい時期であることから、契約締結時にきちんと検討の上、交渉を行うべきである。

#### (4) 独占権に関する契約交渉

そこで、独占権についてであるが、まず、会社としては、独占権を提供することは会社にとって大きなリスクである一方、相手方にとっては喉から手が出るほど欲しい権利であることを理解すべきである。したがって、独占権を与えず、会社として自由に取引ができるようにしておくことを選択肢として考え、相手方にちらつかせるとともに、独占権が重要な権利であることを相手方に分からせ、独占権を提供するのであれば、それに見合う有利な条件を、独占権を提供する対価として、交渉によってきちんと取得する必要がある。

##### ① 最低購入数量

第一に必須なのが、最低購入数量と最低購入数量に達しない場合の解除条項又は買取義務条項である。すなわち、相手方が一定期間の間に購入しなければならない数量を定め、これに達しなければ、当該数量については強制的な購入が行われることとなる条項か、契約を解除できる条項を設けておくのである。できれば、強制的な購入か、契約解除かを自由に選ぶことができることとしておくことが望ましい。こうすることにより、全く売ってもらえない

にもかかわらず、他にも売れず、かつ、契約を終了もできないという状況が、“理論上は”なくなる。

② 契約が守られない可能性

ここで“理論上は”という留保を付けたのは、どの契約条項でも言えることであるが、契約条項で合意してもそれが守られるかどうかは分からぬためである。当然、契約はお互いの合意であって、契約書に基づいて履行するよう主張することができるし、裁判や仲裁等に持ち込めばそれを証拠とでき、強制執行も可能となる。しかしながら、契約書を相手方につきつけても、相手方が守らなかつたり履行を拒んだりすれば、裁判や仲裁を行わなければならなくなるし、(特に海外での)裁判や仲裁には多大な費用と手間がかかるのであって、その多大な費用や手間に見合うものであれば別論、そうでなければ、諦めざるを得ない状況にさえなりうる。また、相手方が破産したり、逃げたりしてしまえば、履行を求めることが不可能となる。だからと言って、契約書を作成しなくてよいと言っているわけではなく、契約書を作成しないこと自体論外である。まずはきちんと契約書を締結した上で、それでも契約が守られない場合があることを頭に入れ、契約をきちんと履行する相手方かどうかを慎重に吟味し、かつ、契約を継続させることのメリットを相手方に提供し続ける必要がある。

③ 競合品の取扱制限

続いて、相手方に独占権を提供する以上、逆に相手方にも競合品の取扱いを制限することについても検討しなければならない。すなわち、こちらとしては相手方を通してしか販売できないにもかかわらず、相手方は他社から仕入れた競合品をも取り扱うことができるということにしてしまうと、相手方としてはこちらの商品について集中して販売促進をしてくれなくなる可能性があり、さらに悪い場合には競合品の方を優先して販売することにさえなりかねず、そうなると、商品の売上げに悪影響を及ぼすこととなる。これを避けるために、相手方に対して競合品を取扱ってはならない義務を負わせることにより、こちらの商品の販売を促進するのである。とはいえ、相手方が様々な商品を取り扱う業種であった場合や既に競合品を取り扱っている場合等、相手方として競合品の取扱について制限を受けることが到底あり得ないこともありますので、主張するかしないか、するとしてどの程度の主張を行うかについてはケースバイケースと言わざるを得ない。

④ 他の条項での譲歩の請求

そして最後に、独占権を提供するということは重要な権利を提供することであることに鑑み、その他の条項、例えば価格、引渡しの条件、商品の保証等、他の重要な部分について、相手方に譲歩を促すこともまた、忘れてはならないところである。

(5) 契約期間

また、継続的な契約である以上、どれ位の期間契約を続けるのか、ということもまた非常に重要な部分である。特に、独占権を提供する場合には、他のルートで販売できなくなることから、さらに重要と言え、最低購入数量を下回った場合には契約解除できるようにしておくべきこと

は上記の通りである。そして、最低購入数量いかんにかかわらず、継続的な取引を行っていくことがビジネスとして成立しているのか、単純化すれば、利益を出せているのかということは常に検討しなければならないのであって、一定期間取引を行ってもビジネスとして成立しないのであれば、撤退や契約終了を検討すべきである。それにもかかわらず、相手方は全く商品を売ってくれないので、不相當に長期間の契約を締結してしまい、相手方に独占権を与えてしまっておりかつ途中解約が認められないようであれば目も当てられない。そこで、事業の継続又は撤退の検討を行う時期を契約締結段階から考え、それに見合う契約期間を設けておく必要があるし、途中解約や更新の規定についても慎重に検討すべきである。もっとも、こちらにとって有利な契約であり、相手方を逃がしたくない場合には、契約期間を長期とすることもまた選択肢であって、これもまた契約によってケースバイケースであることを付言しておく。

#### 4 その他契約について

海外進出や国際取引において必要となってくる契約は、売買契約や継続的な売買契約に限られない。技術・ノウハウ等の使用を許諾するライセンス契約、現地法人や別の法人と共同して会社を設立するための合弁契約、技術・ノウハウ等の指導を行うコンサルティング契約等様々な契約がある。これらの様々な契約形態がある中で、自社が海外進出するにあたっては、どのような契約形態が最も適しているのかを、必要があれば専門家とも相談しながら、慎重に検討・判断していく必要がある。

#### 5 技術・ノウハウを梃子にした海外進出

当職の経験上、資金力や人材がそこまで豊富ではない中小企業において、これから海外進出を考えている場合に、一つの選択肢として提供しているのが「技術・ノウハウを梃子にした海外進出」である。

##### (1) 「技術・ノウハウを梃子にした海外進出」について

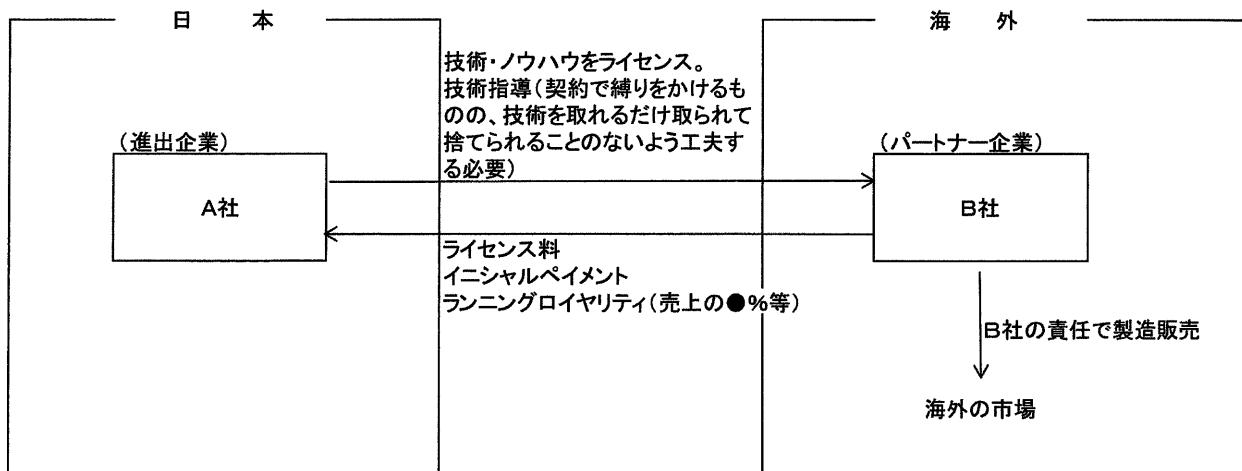
今般、自力で海外進出できる企業は既に進出しており、現在は、人材面や資金面で投資余力は大きくなきものの、市場や原価の面から海外への進出を検討している企業も多いように感じられる。他方、アジアの現地企業は、資金、労働力はあるものの、技術・ノウハウはなく、その点で、日本企業との連携を模索している。このような両者のニーズを合致させる一つの選択肢が、ライセンス契約又は合弁契約による企業の海外進出である。

##### (2) ライセンス契約による海外進出

すなわち、日本企業は、海外におけるパートナーを見つけ、パートナーに対し、技術・ノウハウの使用を許諾し、技術指導を行った上で、現地のパートナー会社が、基本的には同社の責任で、日本企業の商品を販売していく一方、その対価として、日本企業は、売上げの●%等のライセンス料を受け取る。形式上は、技術・ライセンスを提供するにすぎないのだが、技術・ノウハウが記載されている紙を提供すれば、パートナー企業が日本企業と同じことをできるよ

うになることはあり得ないのであって、実質的には、日本企業が、パートナー企業の事業に深く関与し、継続的に指導していくことで、日本企業の現地法人での事業と言いうような事業を、パートナー企業と共に作り上げていくのである。その意味で、日本企業は、少ない投資とリスクによって、いわゆる海外における拠点を設けることができる。

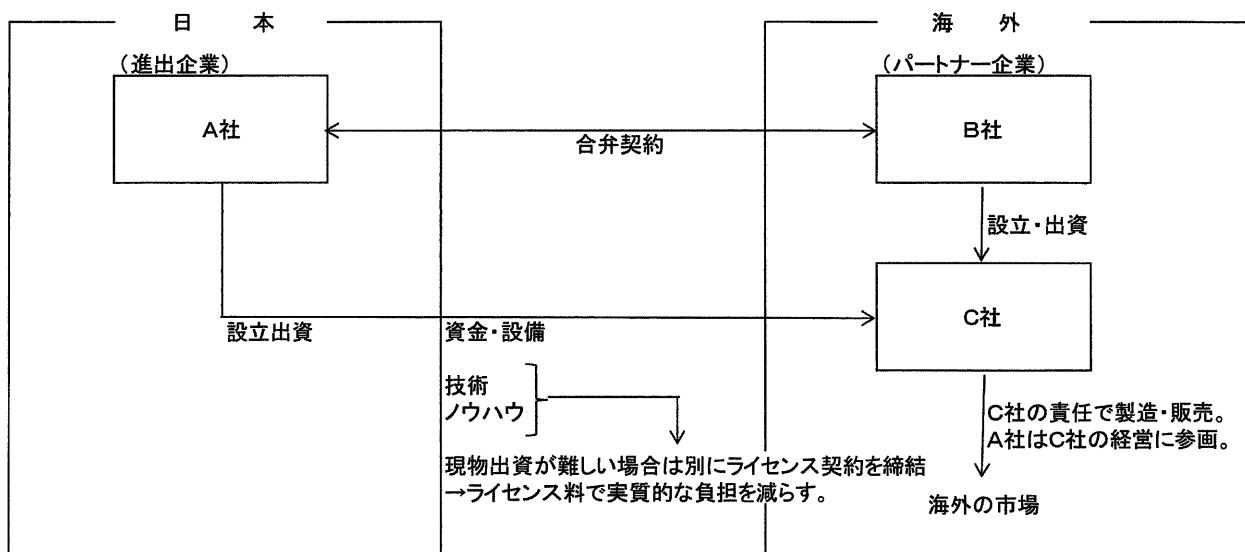
### ライセンス契約による海外進出



### (3) 合弁契約による海外進出

また、海外進出における経営により深く関与していく必要があると考えた場合、パートナーとの間で、技術・ノウハウを提供することを考慮に入れた合弁契約を締結することも選択肢である。

### 合弁契約による海外進出



合弁契約とは、複数の会社が資本金を出し合い、会社を設立し、当該合弁会社を通して事業

を行っていく契約である。合弁会社の設立には、資本金を入れる必要があり、そこに会社の負担が必要ではあるが、技術・ノウハウを提供することにより、負担を可能な限り削減するというのが、「技術・ノウハウを提供することを考慮に入れた合弁契約」である。現物資本として、技術・ノウハウが認められるようであれば話は早いが、無形であって財産的価値を評価しにくい技術・ノウハウを資本として認められるには困難である場合が多く、そのような場合には、パートナー会社又は合弁会社との間でライセンス契約等を締結し、その対価を受け取るのである。これにより、実質的な負担は減少する。この方法によると上記のライセンス契約によるスキームと比べて、一定の資金提供をしなければならず、かつ、経営に参画しなければならないと言う点で、リスク・負担は大きいが、経営や技術・ライセンスについて自社の管理下に置くことができるという点で、リスクは減少し、またリターンも増えることになろう。

(4) 「技術・ノウハウを梃子にした海外進出」の活用

このようなスキームは、海外の企業が魅力的と感じるような会社独自の技術・ノウハウを持っている会社のみが行うことができ、自社はそのような技術・ノウハウがないから無理と思われるかもしれない。現に、日本の企業は、自らの技術やノウハウが普通のことと思い過ぎて、財産的価値があるものと考えていない場合が多い。しかしながら、海外（ある程度発展し、富裕層が一定程度存在する国に限る。）の企業が今欲しがっているのは、（資金を必要としていないとは言わないが、）技術・ノウハウである。それにもかかわらず、それを普通のものと思って渡してしまい、特に対価をとらない例も散見されるが、それではあまりにももったいない（というより、財産の放棄とさえいえる。）。その意味で、業種にかかわらず、どのような会社であってもこのようなスキームの可能性はあると言えよう。現に、当職においても、上記のスキームを使用した海外進出をサポートさせていただいており、その業界は、伝統産業、繊維産業、美容産業と様々であり、事案によってライセンス契約と合弁契約を使い分けている。

(5) 「技術・ノウハウを梃子にした海外進出」の問題点

そして、このスキームの何よりの問題は相手方に技術・ノウハウを“提供”してしまうことである。もちろん、契約上は、技術・ノウハウの“使用の許諾”であって、譲渡してしまうわけではないし、当然、契約書において、目的外使用や流用、契約終了後の使用を禁止し、それらに対して損害賠償の規定も設けるが、それで安心できるほど甘くはない。技術・ノウハウは無形のものであり、相手方が技術・ノウハウを取得してしまえば、契約上はともかく事実上は自分で事業を行えるようになるのであり、相手方としても、ライセンス料を支払いたくはなくなり、かつ流用等を考えるようになりうる。さらには、仮にパートナー企業はきちんと契約を守ってくれたとしても、パートナー企業の役員や従業員が契約の内容を理解し、守るとは限らず、その技術・ノウハウを持って転職することは大いにありうる。そうなると、使用許諾しかしていないはずの技術・ノウハウが、周囲の会社に広がってしまうということも可能性として大いに存在するのである。

#### (6) 「技術・ノウハウを梃子にした海外進出」の問題点の解決

これを避けるため、パートナーを慎重に選ぶことは重要であるし、厳格な契約書を取り交わすことも重要である。そして、それとともに重要なのは、実質的に相手方が裏切らないような状況を作りおくことである。すなわち、商品の製造のために最も重要な部分は決して教えず、独自には製造できないようにしておく、とか、はじめから全ての技術・ノウハウを教えず、少しづつ開示する技術・ノウハウの範囲を広げていき、契約を途中で止められないようにする等、工夫は契約によって様々であるが、このような実質的な部分での対処をしておかなければならない。

### 6 取り上げていない契約条項について

紙幅の関係上全てを記載することはできないが、契約書において気を付けなければならないのは、上記で触れた部分に限られるものでは全くない。典型的なものでは、準拠法、すなわち、契約に適用される法律はどこの国の法律か、や、裁判管轄、すなわち、紛争になった場合にはどこの裁判所で裁判がなされるか、が挙げられる。これらの規定については、単純に見え、日本法や地元の裁判所と定めた方がよく見えることから、その部分だけ主張しておけば問題ないように思う場合もあるようである。しかしながら、単に裁判管轄を地元の裁判所と定めることが自分の首を絞める場合もあり、結局案件に応じて判断すべきと言う他ない。また、当然相手方としては自国の準拠法及び裁判管轄を求める所であって、合意点が見出しにくい。さらに、これらの規定が重要であることを前置きしながらも、あくまで紛争になった場合に問題となる規定であって、それよりも価格や代金の支払方法、保証、知的財産、契約の終了等の契約の実質的内容を規定する部分に重点を置くべきである（とはいって、準拠法及び管轄等の規定が重要でないと言っているわけではない。）。

### 7 契約締結についての考え方

#### (1) 契約締結において気を付けるべきこと

上記において、海外進出や国際取引について気を付けるべきことを表面的ながらも繰々述べたが、海外進出及び国際取引において、どのような契約を締結し、どのような条項を規定し、どの部分について重視し、逆にどの部分について譲歩してよいかは、事業の内容、相手方の国、相手方の事情、当方の事情、相手方との力関係、等々あらゆる事情に応じて変わってくる。そして、経営者としては、これらの事情を踏まえながら契約についての判断をしなければならないし、相手方から出された契約書にそのままサインするなど言語道断である。契約書に記載された条項について、一条項一条項検討し、それについてリスクとリターンを見極め、条項について修正を求めるかリスクを背負うかを判断し、そして最終的に契約を締結するか否かを判断しなければならない。これは、日本国内の取引における契約書とは比べ物にならないほどの注意が必要である。

とはいって、海外進出・国際取引以外でも様々な経営上の問題に対応しなければならない経営者において、全ての条項について理解し、修正内容を検討し、相手方と交渉すると言うのは、酷であると言わざるを得ない。その意味で、専門家に相談し、契約書作成、リスク検討、契約書修正等、専門家においてできることに関しては専門家に任せ、経営者としては、リスクを負うか負わないか及び契約を締結するかしないかの経営判断のみを行うようにするというのは一つの選択肢ということができよう。

## (2) 契約書作成における弁護士の利用

ただ、これまででは、どこに相談してよいのか分からぬこと、国際取引・海外進出に関して対応できる弁護士が身近にいなかったこと、弁護士費用が高額となる可能性が高いこと、弁護士に頼むまでのことでもないこと等々の理由からと考えられるが、東京の大法律事務所に直接依頼できるような企業を除くと、弁護士に契約書を始め海外案件で相談をしているという企業はほとんどなかったように思われる。

この点、当職においては、外資系法律事務所に勤務していた経験を活かして、北陸に身を置き、地元の弁護士として、契約書作成・確認・修正を含む海外進出や国際取引のサポートをさせていただいている。そして、海外進出や国際取引における契約書作成・確認・修正も数多く行ってきており、福井で仕事を始めて約3年半となるが、作成・確認・修正を行った海外進出・国際取引のための契約書の数は、数十件に及んでいる。典型的には、当職において依頼者及び案件に適した形の契約書案を作成し、依頼者と打ち合わせの上、依頼者の要望に応じて契約書案をカスタマイズし、その上で相手方からのコメントや修正要求に対してアドバイスや修正を行うことで契約書締結まで責任を持ってサポートしている。また、逆に相手方から出てきた契約書案に関して、確認し、リスク及びリターンをきちんと説明した上で、相手方に対する対案を作成し、相手方からの反応に対してまた対応していく、これもまた契約書締結まで責任を持ってサポートしている。さらには、契約交渉の代行を行うこともある。このように、弁護士としてのサポート内容は、依頼者の予算や希望に応じて柔軟に対応が可能である。そして、当職においてどのようなサポートを行うことになるにせよ、依頼者にきちんとリスクを理解し、リスクへの対策をとってもらうことを第一の目的としており、全くリスクへの対策を行うことなく海外進出や国際取引を行うことのないようにすることが当職の使命と考えている。

もちろん、経営者自身できちんと契約書を確認、修正ができるのであれば、全く問題はないし、例えば10万円未満の取引をするのに弁護士を使うのか、という場合もあることから、あくまで弁護士を使用するかどうかは案件ごとに考えなければならないであろう。しかしながら、上記で繰り返し述べてきているように、取引額の多寡にかかわらず、全く意味も分からず契約を締結するほど怖いことはない。その意味で、契約を締結するのに少しでも躊躇を感じたら、当職を思い出し、まずは連絡を頂ければ幸いである。

## 8 最後に(北陸の弁護士としての海外進出・国際取引のサポート)

当職は、福井にて弁護士事務所を開設し、北陸の弁護士として、北陸の企業に対して、契約書にかかわらず、海外進出や国際取引についてのリーガル面でのサポートをしているところである。東京の大手法律事務所においては、分野や国ごとに専門家を配置し、どのような案件でも対応可能であり、その分身近さはなく、かつ費用も高額である一方、当職は、地元の弁護士として、まずはどのような案件でも相談を受け、顔の見える関係を作り上げ、自ら対応できる案件に対しては自ら対応し、対応できない部分に関しては適切な法律事務所やその他の相談場所を紹介すると言う、言わば「町医者」のような形で対応をさせていただいている。そして、海外案件に関しての初回相談料は無料とし、気軽に相談いただけるような状況を作っている。また、北陸三県であれば、可能な限り当職が自ら会社に足を運んで相談を受けている。このように、当職自身、北陸企業が、「弁護士がないこと又は弁護士費用が高いことにより海外進出・国際取引に関するリーガルサポートを受けられない」という状況を無くすべく、日々奔走しているところである。

繰り返しになるが、リスクを知らないで海外進出・国際取引を行うほど怖いものはない。そのため、リスクをきちんと把握し、海外進出・国際取引においてきちんと利益を出していくことができるよう、北陸の地元の弁護士として、リーガル面からのサポートをさせていただければと考えているところである。

このような次第なので、もし海外進出・国際取引に関して、少しでも疑問や問題を感じたら、(初回相談は無料であるので、)お気軽に弊事務所に御連絡いただけすると幸いである。

清水健史総合法律事務所  
弁護士 清水 健史  
〒 910-0004 福井県福井市宝永 2-4-3 北出宝永ビル 3 階 A 室  
TEL : 0776-50-2130 FAX : 0776-50-2131  
E-mail : tshimizu@shimizutakeshi-law-office.com  
URL : <http://shimizutakeshi-law-office.com>

経歴：司法試験合格後、東京の外資系法律事務所（ベーカー＆マッケンジー外国法事務弁護士事務所（外国法共同事業）に勤務し、その後、地元である福井にて、清水健史総合法律事務所を開設。企業法務（特に、海外進出や企業再生、倒産、契約交渉等）だけでなく、家事事件や刑事事件も含めて、あらゆる案件に対応している。

役職等：鯖江商工会議所国際化委員会委員、福井商工会議所専門相談員、福井県商工会連合会専門相談員、石川県産業創出支援機構人材登録、独立行政法人中小企業基盤整備機構 国際化支援アドバイザー、中小企業庁経営革新等支援機関