

20131119 土業ビジネス研究会_議事録

テーマ 明日から使える！

海外取引、国際契約と知的財産権のための基礎知識

と、海外人材の雇用を行うための入国管理制度の基礎知識

発表者 石下雅樹さん（弁護士・弁理士／弁護士法人クラフトマン代表）

茂木正光さん（行政書士・司法書士）

日時 2013年11月19日 19時00分～20時50分

場所 東京・竹橋 ちよだプラットフォームスクウェア

参加者 9人（会社経営、会社員、NPO法人理事長、税理士、社会保険労務士、
司法書士、行政書士など）

「海外取引、国際契約と知的財産権のための基礎知識」

前提として。「契約ってわかっているようでわかっていない」

1. ケースを通じて見る、契約の基礎知識

下記の事例を通して考えます。

事例1 北米からアクセサリ類を輸入

事例2 欧州メーカーより食器を輸入し販売。独占的総代理店契約

事例3 中国の工場にOEMによる文具の清掃を委託し、輸入販売

事例4 欧州のメーカーにより計測器を輸入し販売

① そもそも契約を結ぶ必要があるのか考える必要があります。契約書で守れること・守れないことがあります。

考えるべき要素としては、「取引の金額」や「一回的な取引か継続的な取引か」などがあります。

事例1にて確保したいことですが、商品が届くこと、不良品等の対応、届かない場合の代金の返還などが考えられます。しかし、契約書うんぬんよりも自衛策が大切な事例です。たとえば、COD（キャッシュオンデリバリー）や半金渡しなどです。

相手方から定型的な契約書を用意している場合の注意点ですが、相手方が自分に有利なように裁判管轄を書いてくる場合などがあります。たとえば、カルフォルニア州裁判所と定めると裁判を原則、カルフォルニアで行うこととなります。

事例2では確保したいことがたくさんあります。総代理店としての地位の明記、メーカー側に課す制約（メーカーが自分で販売できないようにする）、契約期間の確保（不当な解約などはないか）などです。

事例3では契約書は必須です。所定の仕様、品質のコントロールが必要だからです。また、製造記録と開示が必要になります。知的財産権侵害の場合など、書かなくても当たり前とはいえないことを書いておく必要があります。

事例4ですが、非独占的な販売契約とする必要があります。契約書は必須です。継続的な供給義務を課す（供給されないと困る）必要もあります。

② 「国を超えて契約の拘束力はあるでしょうか？」→「あります」

日本人同士のように以心伝心は通じません。また、法的拘束力と現実の執行力は別問題です。とすると国内と同様に事前の予防が大切です。

救済・責任追及の方法ですが、日本でも裁判はできます。しかし、判決が出ても、相手国で執行できるかは別となります。たとえば、中国、台湾では執行はできません（執行力を与える条約を締結していない）。

それでは、相手国での裁判はできるでしょうか？。できますが、コスト的な負担、手続き的な負担が問題になります。

仲裁はどうでしょうか？ たとえば、シンガポールの国際仲裁センターが有名です。執行は可能な場合が多いです。しかし、お金がかなりかかります（裁判所は税金で行われますが。仲裁は自費です。仲裁人の報酬がけっこうかかります。海外ですと最低でも1000万円ぐらいかかります。更に代理人弁護士の費用その他の経費も必要です。）。

③ 契約書の取り交わしは紙で行わないといけないでしょうか？ ケースによってはメールでも足りる場合もあります。しかし、口頭だけというのはやめておいたほうが良いです。

2. ライセンス契約の基礎敏樹

① ライセンスとは他者が独占的に権利を持っているものを使わせてもらう権利です。特許、商標、著作物、意匠、パブリシティ、キャラクター（商品化権）、ノウハウが挙げられます。

キャラクター（商品化権）。ライセンシー側が重視すべき項目としては、たとえば、対象キャラクター等の特定が必要になります。また、独占的か非独占的か、対象商品の特定、許諾地域、権利の保証を契約書に明記する必要があります。

② チェックポイント。パブリシティ権（肖像権の一種）。人格権が由来になっています。有名人の死後のパブリシティ権はどうなるか？というのが問題になります（いまのところ、答えは出ていないです）。顧客吸引力があるかどうか権利として認められるかのポイントになります。

3. 国際取引契約に関するトラブルの事例の紹介

契約書は中立ではありません。委託者、受託者の立場によって記載が変わります。たとえば、輸入売買契約では、売主か買主かの立場によって利害が異なります。製品の供給についていえば、買主側は安定供給を求め、売主側は自由度の高い供給（重い供給義務を負わない）ことを望む、という感じです。

「いわゆる就労ビザ（入国管理制度）の基礎知識」

1. 外国人の日本への上陸と在留の流れ

- ① 在外公館（大使館や領事館）にて「査証」（ビザ）発給手続き
「短期滞在」以外の在留資格の場合、事前に日本にて在留資格認定証明書を取得する必要があります
- 「短期滞在」の場合、査証免除の国もあります（米国、韓国など相互的になっています）
- ② 在外公館にて旅券（パスポート）に査証を記載
- ③ 日本の空港などで査証の記載のある旅券を入国審査官に提示して上陸申請
- ④ 入国審査官から上陸許可の証印を受ける
- ⑤ 日本へ上陸
- ⑥ 「在留資格」に従って、日本における活動と期間が決まる
資格外活動は原則禁止、また、期間満了までに出国が原則必要

すなわち、在留資格を事前に取得できていないと査証を取得できず、日本に上陸できません
また、在留資格がないと日本に滞在し、活動することができません

2. 上陸と在留の管轄

外務省（在外公館）と法務省（入国管理局）が行います

3. 就労できる在留資格（入管法に限定記載）

「教授」、「芸術」、「宗教」、「報道」、「投資・経営」、「法律・会計業務」、「医療」、
「研究」、「教育」、「技術」、「人文知識・国際業務」、「会社内転勤」、「興行」、「技能」

当方の業務では、「人文知識・国際業務」、「技術」、「会社内転勤」、「投資・経営」が多いです
いわゆる外国人ビジネスパーソンが日本で働く場合は、上記の在留資格となります

4. 日本において就労する場合の上陸審査、在留資格許可のポイント

① 学歴・職務と業務の目的の一貫性

また、職務を遂行する上で技術、能力等を有しているかどうか？

（つまり、専門性が必要です。原則、単純労働者の在留資格を認めません）

② 受入れ会社の安定性、継続性など

たとえば、入国管理局へ会社の損益計算書の提出が必要です。赤字の企業では在留資格の許可
が出ません。

③ 雇用内容が低賃金でないこと

日本人と同程度の賃金である必要があります。

以上