



Reuters/Sergio Moraes

クロスボーダー取引における法的観点： トレンド、挑戦そして機会

春／夏2016

The intelligence, technology and human expertise
you need to find trusted answers.



the answer company™
THOMSON REUTERS®

目次

はじめに	4
要約	5
トレンド1: クロスボーダーの実務は引き合いが多く、業務量が増加傾向にある	7
トレンド2: 法律的複雑さは取引の量を制限する	10
トレンド3: 取引およびドラフティングは国際的にますます標準化されている	14
トレンド4: 情報や識見を得るために信頼できる情報源を探すことは困難であるが、オンラインのリソースはより重要になっている	17
最後に	18



Sophie Cameron
ソフィー・キャメロン
国際コンテンツ部門長
トムソン・ロイター
リーガル UK & Ireland

はじめに

強固な企業収益と強大なキャッシュバランスを背景に、企業はより広範囲にわたる企業合併・買収(M&A)やビジネス開発ベンチャーを視野に入れています。海外に目を向けると、各企業は簡単に高コストの労働市場からオペレーションをシフトすることができ、開発途上の地域を強化し、飽和状態の自国市場の先に新たな成長機会を見出すことができます。

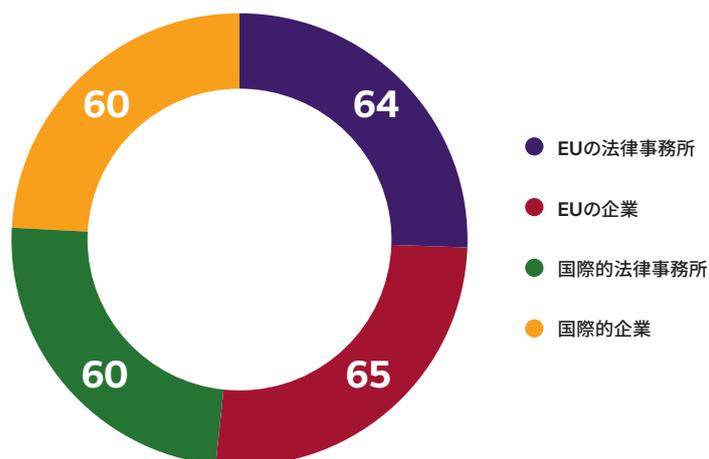
ある企業にとっては、これらの機会よりリスクの方が大きいとみられています。ビジネスでは厳しい状況をしいられる時がありますが、海外投資家にとって自国同様の堅牢な法的なプロテクション(保護)を他国の法域で得られるとは限りません。クロスボーダーな取引が実現した際の見返りを十分認識し始めているにもかかわらず、多くの企業が国境を越えたビジネスの拡大に慎重な姿勢を取ることは驚きではありません、海外で多大な損失を出すより自国でささやかな財産を守る方がより安全です。

プロフェッショナル市場にニュースや情報を提供する世界屈指の情報提供企業としてトムソン・ロイターは、世界経済のハブ都市においてクロスボーダー取引に関わる法律事務所や企業の法律実務家を対象に包括的な調査を実施し、以下の質問に対する回答を得ようと試みました。

- 現在の不確実な経済状況下でも、クロスボーダー取引の増加のトレンドは継続するのか(また、増加せず元に戻る要因はあるか)。
- 国際的な法律の専門家の中で、クロスボーダー取引にかかる業務量の増加は、語彙の共通化や、標準的な取引の手法を産み出しているか。
- 法律事務所や企業はどのようにしてクロスボーダー実務の好機と挑戦を自身で管理しているか。

要約

2016年春、トムソン・ロイターは世界中の主要な経済ハブ都市における法律事務所や企業法人で、法務機能として、もしくは法的責任を持って仕事をしている、249名の回答者に対して調査を実施した。経済ハブ都市には、EU諸国：英国、フランス、ドイツ、およびEU以外の国々：米国、オーストラリア、中国、ブラジル、メキシコが含まれる。



主な調査結果：

トレンド1：クロスボーダーの実務は引き合いが多く、業務量が増加傾向にある

強弱入り混じった世界経済の見通しにもかかわらず、クロスボーダー機会への信認は高い。クロスボーダーの取引やアドバイザー業務は、大手法律事務所や大企業の法務部にとって、今後成長する業務分野であり、重要性は増していくとみられている。

トレンド2：法的複雑さは取引の量を制限する

クロスボーダー取引は、企業や弁護士にとって複雑で、不釣り合いに挑戦的でリスクを伴うと捉えられている。こうした挑戦を噛み砕いて説明することができ、自信をもって助言できる弁護士は、自社や顧客のビジネス成長を助け、今後重要な役割を果たすことになるでしょう。

トレンド3：取引およびドラフティングは国際的にますます標準化されている

取引の構成や、ドラフティング言語、準拠法のための世界的な標準がますます広まり、認識されている中でこれらは米国や英国が起源となって作られていることがよくある。

クロスボーダー取引の実務家にとって、この傾向は、マーケットスタンダードの実務ガイダンスや、国際標準の法律文書や取引の文書を入手することで、便益を得る機会を与えてくれます。

トレンド4: 情報や識見(インサイト)を得るために信頼できる情報源を探すことは困難であるが、オンラインのリソースはより重要になっている

以下のことが実行できた場合、弁護士はクロスボーダー取引を完了することができ、この分野で成功に導くサービスを提供することができる:

- 複数の法域にまたがるコンプライアンス上の要件を熟知する
- 現地法律事務所のアドバイスを最大限利用する
- 各当事者が受け入れやすく、かつ、国際的に汎用性のあるドラフティングを作成する

しかし識見を得るための信頼たる情報源を探すのは困難であり、実務家にとって社内外のネットワークが、クロスボーダー取引の決断をするための情報源として、変わらず最も人気があることが分かっている。また、その次に利用されている情報源は、法律サービス提供者のディレクトリである。実務家にとって、Practical Lawのようなオンライン・リソースはますます価値あるものとなっている。

75% が、クロスボーダー取引は国際的なビジネスにおいて引き合いが多く、今後も成長するであろうと答えている。

78% が、クロスボーダー取引の成長は商取引の国際化によって大きくなり、景気循環に関係なく成長し続けるであろうと回答している。

トレンド1: クロスボーダーの実務は引き合いが多く、業務量が増加傾向にある

グローバルな経済力と成長が、これまでの伝統的なプレイヤーから中国、インド、メキシコやインドネシアといった国々にシフトしている中で、クロスボーダー取引が拡大することは驚きではない。これらの取引は常に企業拡大戦略の重要な原動力であったが、新たな経済大国がその地位を固めるにつれて、これまで以上にクロスボーダー取引は重要な存在になっている。

本調査で、多国籍企業はグローバルな成長機会であると自信を持っている。景気循環に関係なく、クロスボーダー取引に過去10年間潜在的な成長が見られ、この傾向は続くものと思われる。

世界各国の法律事務所や企業法人で、法務機能として、もしくは法的責任を持って仕事をしているおよそ250名の回答者に対して行われた本調査では、75%が、商取引の国際化によって、クロスボーダー取引はますます引き合いが多く、今後も成長するであろうと答えている。また63%は、将来的には各自の所属組織にとってクロスボーダー業務がますます増えるであろうと回答している。つまりこれは、大手法律事務所や大企業の法務部にとって、クロスボーダーな法律アドバイス業務の需要が高まるということを意味する。

クロスボーダー取引の内容は多岐に渡るが、法律事務所に所属する回答者は、経験上最も多かったクロスボーダー取引の上位3つとして、合併会社、ライセンスおよび企業合併・買収(M&A)を挙げている(それぞれ31%)。一方、企業は従業員や移民問題(33%)を挙げており、僅差で合併会社(31%)が続く。

図1.1: 貴法律事務所では、どのようなクロスボーダー取引ないし案件に対してアドバイスを提供しましたか？

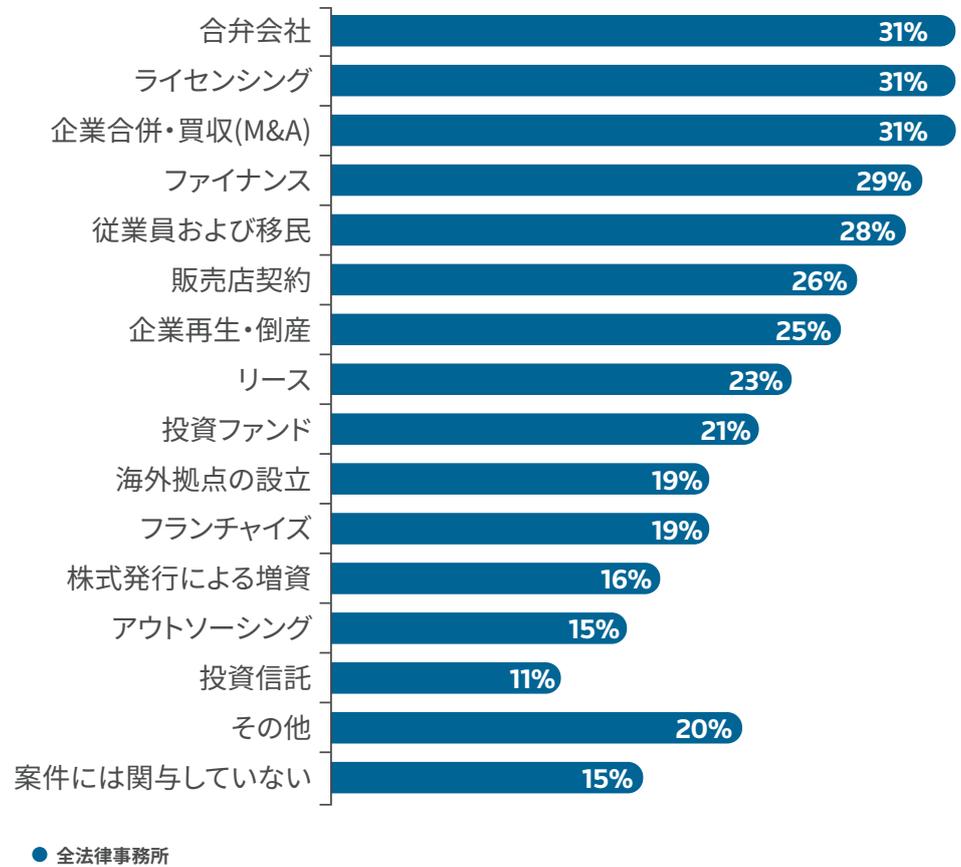


図1.2: 貴法律事務所では、どの地域で、クロスボーダー取引ないし案件に対するアドバイスに関与したことがあるか、もしくはアドバイスすることを検討したことがあるか？

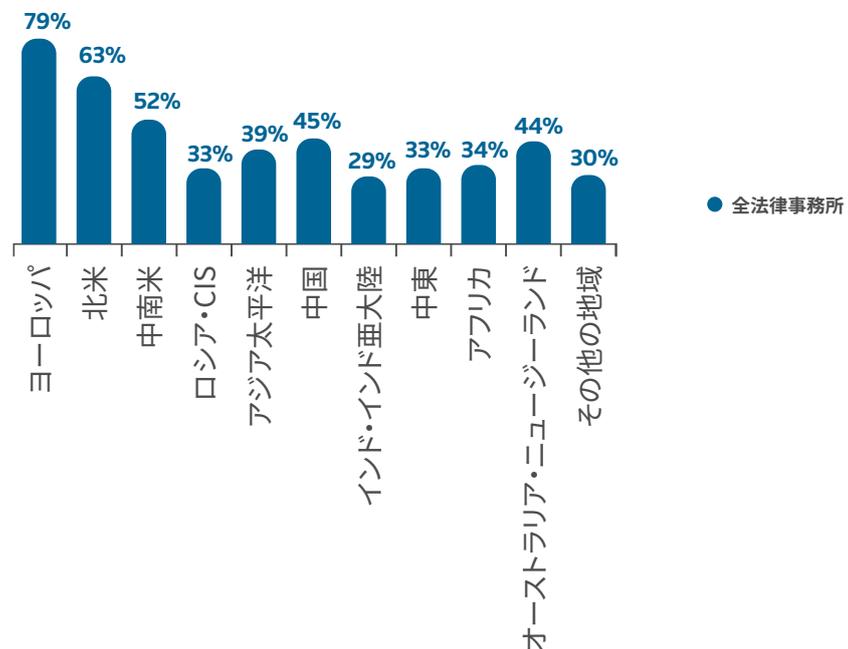


図1.3: 御社では、どのようなタイプのクロスボーダー取引ないし法律案件に関与しましたか？

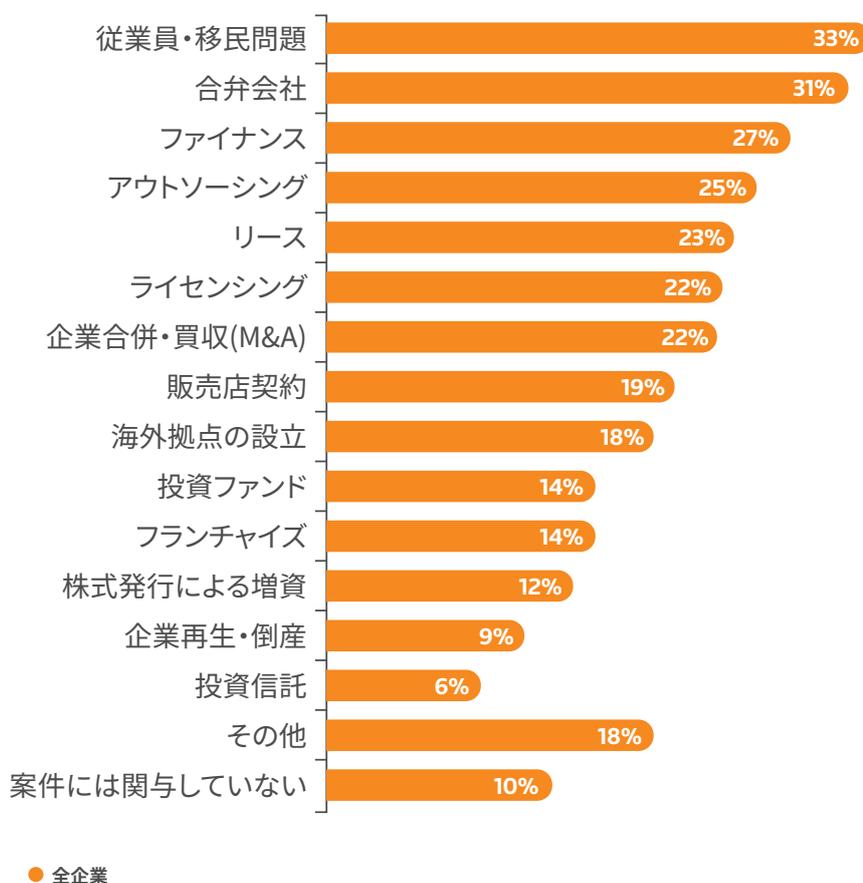
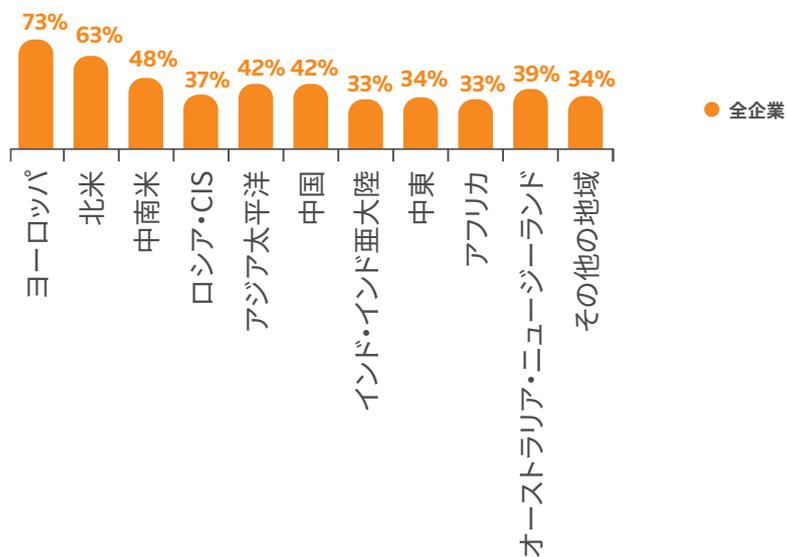


図1.4: 御社では、どの地域で、クロスボーダー取引ないし案件に関与したことがあるか、もしくは関与しようと検討したことがあるか？



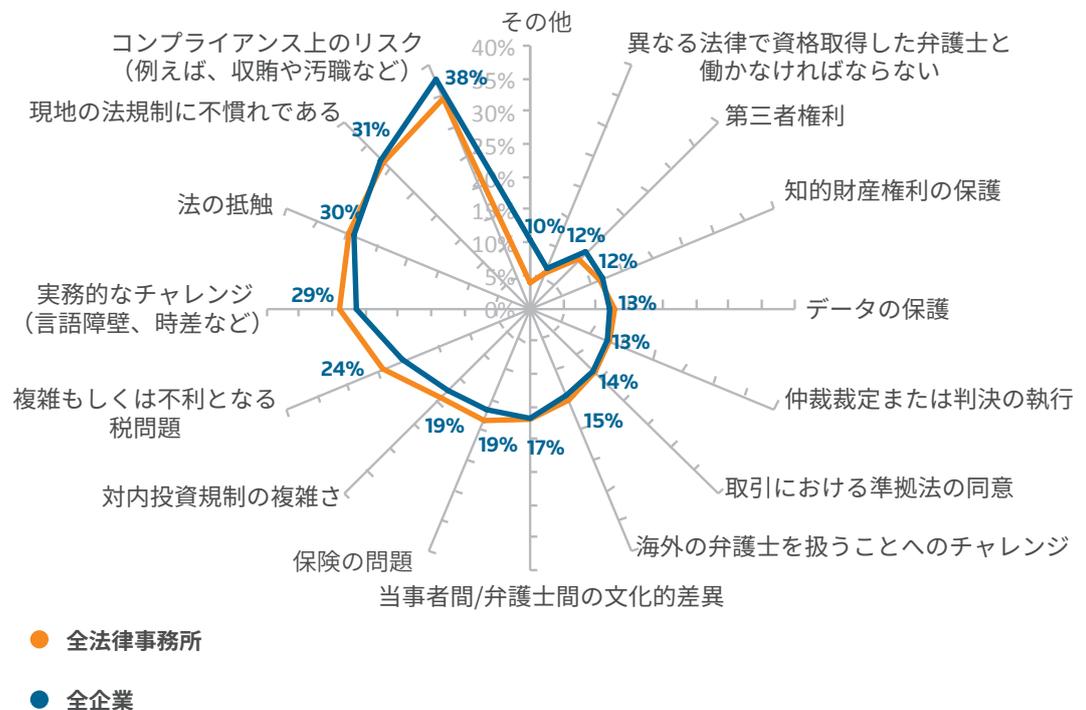
83% が、国内取引と比べクロスボーダー取引は法的リスクが高いと認識している。

トレンド2: 法的複雑さは取引の量を制限する

どの機会も同様にリスクを伴うものである。本調査は、クロスボーダー取引は組織にとって複雑かつ困難であり大きな挑戦を伴うものであると示唆している。81%の法律事務所および84%の企業からの回答によると、国内取引と比べ、クロスボーダー取引は法的リスクが高いと答えている。挑戦は沢山あり多岐に渡るが、法令遵守のリスクによるものである。

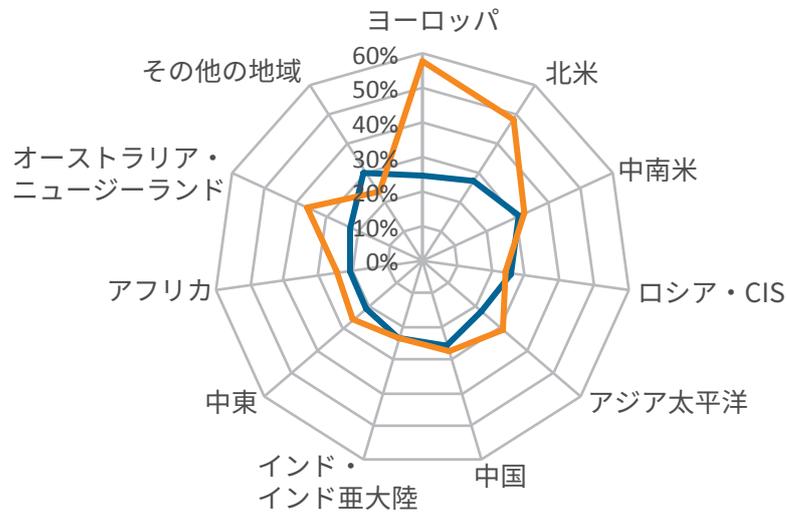
法律事務所や企業法務にとって、クロスボーダー取引のリスクや複雑さは、信頼性が高く自信をもって案件にあたることのできるクロスボーダー取引専門の弁護士の需要が高いことを意味する。

図2.1: 御社または貴法律事務所にとって、クロスボーダー取引分野への参入を躊躇するのはどのような側面があるからですか？



44% の法律事務所および
41% の企業は、法的な複雑さ
や規制面から、クロスボーダー
取引への助言、または案件とし
て対応する機会を断念したと
回答した。

図2.2: 将来を見据え、かつ、法的な複雑さに関わりなく、御社または貴法律事務所ではどの地域でクロスボーダー取引ないし法律案件を進めたいとお考えですか？



- 法的複雑さがよりシンプルであるなら考慮する
- 法的複雑さに関係なく、考慮する

時にチャレンジは大きすぎる場合があるが、回答者には取引を考えてもよいと思う地域はどこかという質問をした。新興国経済の中でもっとも高い割合を示したのが南米で31%の回答者が挙げているが、これは法環境がよりシンプルであったらという条件つきである。

またこの調査では、44%の法律事務所が法的な複雑さや規制面から、クロスボーダー取引案件を引き受けなかったと回答した。EUベースの法律事務所に対して、法規制環境の複雑さのためクロスボーダー取引を断ったことがあるかという質問に、52%の事務所があると答えた。この数字は、EU諸国外をベースとする事務所の場合は37%と下がっているが、驚くべき数字というべきであろう。

企業の場合も保守的な回答を出しており、EUベースの企業で37%、EU諸国外をベースとする企業では45%と上述と同じ理由からクロスボーダー取引を断念したことがあると回答した。

法規制の問題に関連して、御社が過去にクロスボーダー取引を断念したのはなぜですか？

「国によっては、国自体が強力で法問題にも多大な影響力をもつところがあるが、リスクを冒してまで進めるレベルではない。」

「法律案件に対する保証の欠如による不確かさ」

「当該国の法律の欠如」

「我が社は米国の案件を取り扱うことはできるが、外国法の案件に助言のできる信頼できる社内弁護士がいなかった。」

EU諸国外の法律事務所**40%**は、取引がうまくいかない最も共通している理由は、適切な法律事務所が現地で見つからないと答えている。

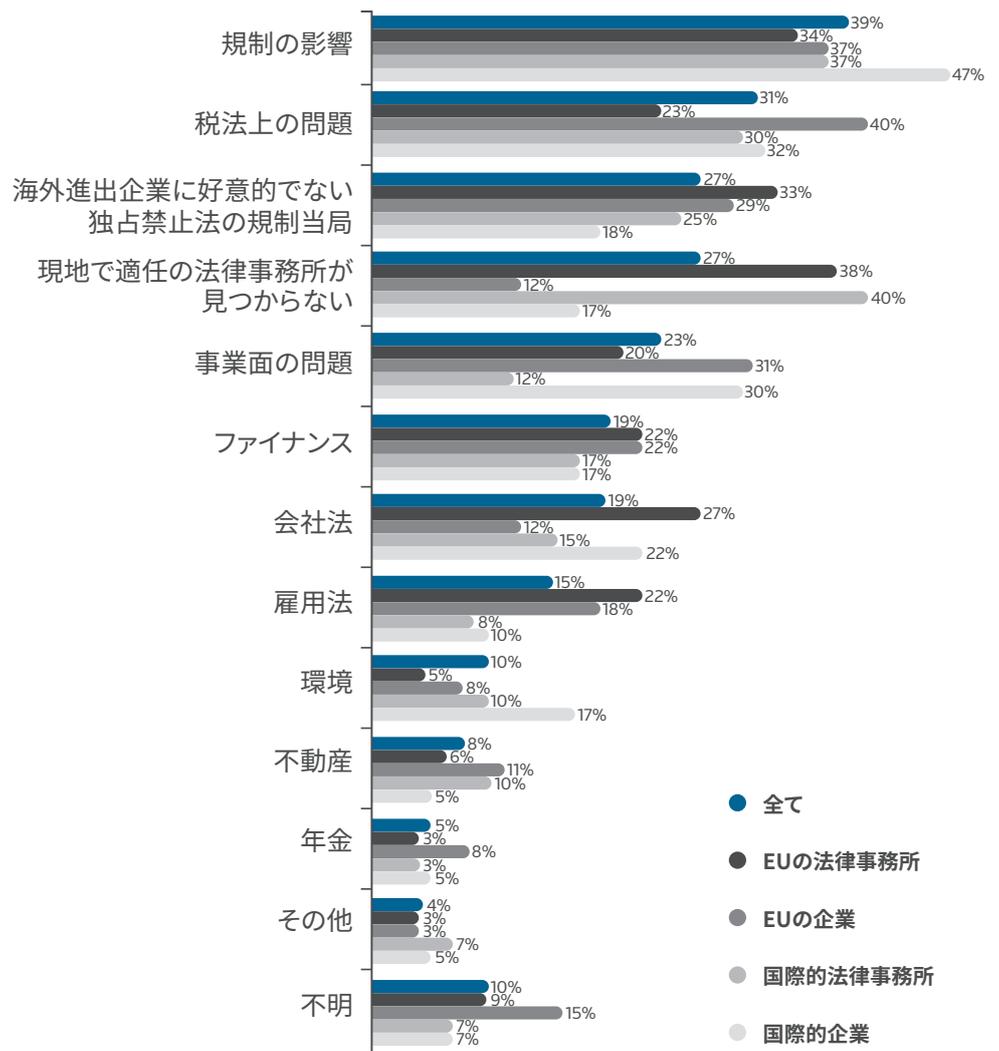
38%の企業は、クロスボーダー取引を進めたくない最も大きな側面はコンプライアンス上のリスク(収賄や汚職など)だと強調している。

なぜクロスボーダー取引は失敗に終わるのか？

規制の影響が主要な要因の一つとして挙げられるのは当然のことであろう。特に、EU諸国外の企業の47%が最も厄介な問題であると強調している。この数字は、全回答の平均である39%を上回っている。EU諸国内の企業の40%が税法上の問題が一番大きいと答え、平均回答の31%を9%も上回っている。

同様に重要な問題は、現地で適任の法律事務所が見つからないということである。これはクロスボーダー取引がうまくいかない最も深刻な問題で、EU諸国外の法律事務所の40%はこの点に関し不満をもっている。同問題は、EUベースの法律事務所の38%も大きく問題視している。興味深いことに、この点に関する企業からの回答結果は非常に低い水準になっており、EU内の企業は12%、EU諸国外は17%であった。

図2.3: クロスボーダー取引がうまくいかない理由は何ですか？



本調査では、成功に導くべき助言やグローバルな取引に役立つ、少数ではあるが特に重要なチャレンジを示唆している。そして、以下のことが実行できた場合、ほとんどのケースにおいて実務家は取引を完了することができ、勝利を導くサービスをこの分野で提供することができる：

- 複数の法域にまたがるコンプライアンス上の要件を熟知する
- 現地法律事務所のアドバイスを最大限利用する
- 各当事者が受け入れやすく、かつ、国際的に汎用性のあるドラフティングを作成する

72% が、ドラフティング言語や条文に対する共通または標準的なアプローチはクロスボーダー取引においてますます適用されてきていると回答している。

トレンド3: 取引およびドラフティングは国際的にますます標準化されている

企業や法律事務所がクロスボーダー取引にかかるリスクを減らそうとする一つの方法として、取引に関する準拠法に同意することがある。準拠法を選ぶ際は何が動機となりうるのか？訴訟の場合の管轄裁判所に合せて選ぶというのが最も多い回答で55%あり、回答者はその他に予測性、司法の独立や執行を考慮に入れている。興味深いことに、当該者の居住地は優先順位が低く、重要な要素であると回答した割合は48%しかなかった。

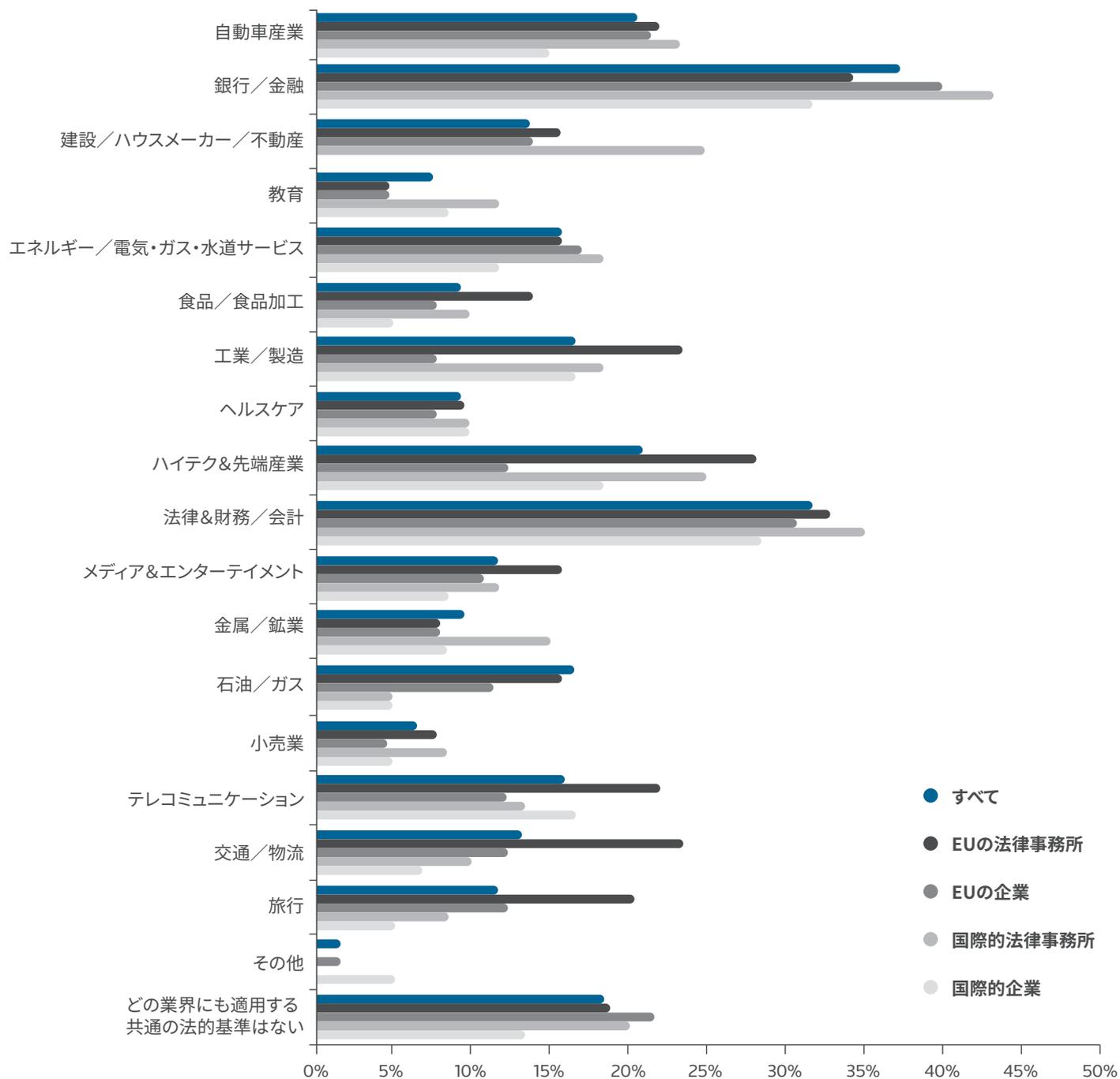
取引の成功のためには準拠法が重要であることは、83%がどのクロスボーダー取引においても非常に重要な点であると認識している。企業や企業弁護士の間ではドラフティング言語の共通性はリスク軽減のためのもう一つの手段であるという認識が高まっている。

世界の共通標準は本筋をそれてしまっているようだが、法律情勢における新たな展開は確実に道半ばで失敗する取引の減少に役立つことであろう。

実際は、72%がドラフティングの言語や条文に対する共通ないし標準的なアプローチがクロスボーダー取引においてますます適用されてきていると答えている。

EU圏外の企業間で、この点に関してより多くが賛同しており77%にのぼる。EU圏内における結果は、EU内法律事務所においては73%、EUベースの企業では66%となっている。より顕著に現れている業界はどのタイプであるかに特定して質問すると、多くの業界が共通標準を見据えており、ある業界ではさらにその傾向が見られた。(図3.1)

図3.1: どの業界がクロスボーダー取引向けに標準的な契約書の条文や契約の言語の開発を進めていますか？

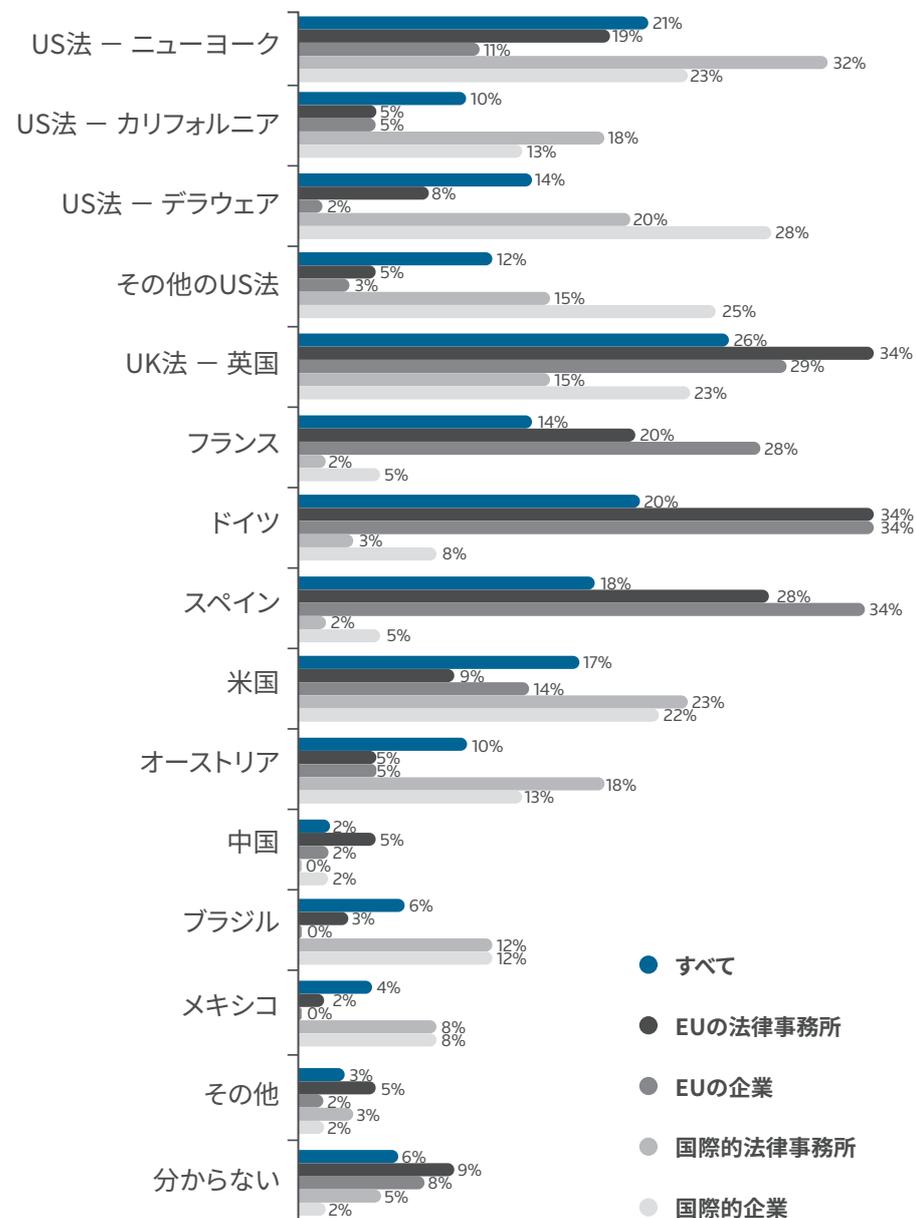


US/UKベースのドラフティングの言語はクロスボーダー取引において主流であり、65%が取引の場所に関係なくこの言語を使用したと回答している。

この現象は、ドラフティングだけでなく全てのプロセスで起きている。全体の2/3の回答者、つまり67%が共通ないし標準的なアプローチは、クロスボーダー取引にかかる取引のプロセスや、ストラクチャー、デューデリジェンスをコントロールしはじめていると回答している。

取引がどこで行われるかに関係なく、US/UKのドラフティングの言語は文書化の優れた原動力になりつつある。直接質問を投げかけたところ、EU圏外をベースとする企業回答者が73%と牽引し、全回答者の65%がこの点に同意している。これより僅かに少ない回答ではあるが、全回答者のほぼ半数以上の59%が、取引のベースがどこであれ、クロスボーダー取引においてUSまたはUKの準拠法を選択すると答えている。

図3.2: クロスボーダー取引に関し、どの準拠法を選びますか？



トレンド4: 情報や識見を得るために信頼できる情報源を探すことは困難であるがオンラインのリソースはより重要になっている。

クロスボーダー取引を行う上で、単純化してひいてはリスクを軽減するという専門職全体の潮流は別として、企業や法律事務所は、彼らが信頼でき、かつ、難しい法律問題の取り扱いを手助けしてくれる情報源からガイダンスが欲しいと考えている。

以下のことが実行できた場合、弁護士はクロスボーダー取引を完了することができ、この分野で成功に導くサービスを提供することができる：

- 複数の法域にまたがるコンプライアンス上の要件を熟知する
- 現地法律事務所のアドバイスを最大限利用する
- 国際的に汎用性のあるドラフティングを作成する

しかし識見を得るための信頼たる情報源を探すのは困難であり、多くの法律専門家は個人のネットワークに頼っている。全回答者の半数以上、51%が決断するために同僚や社外のネットワークを使用したと答え、39%が法律サービス提供者や他のコンサルタントのディレクトリを使用したことがあると答えた。また、37%が、法律出版社のオンライン情報データベースを利用したことがあると回答した。

半数以上の回答者(56%)が、Practical Lawのようなオンラインリソースツールを使用したことがあり、このグループではほぼ全員(99%)が有益であったと答えた。

最後に

明確な点が1つあります。クロスボーダー取引にかかる法律アドバイス業務の需要は高まるにつれて、こうした挑戦を噛み砕いて説明することができ、自信をもって助言できる弁護士は、自社や顧客のビジネス成長を助け、今後重要な役割を果たすことになるでしょう。

標準化の出現とともに、標準的なマーケットプラクティスや有効なツールから恩恵を受ける機会が到来しました。取引をより少ないリスクでより速く完了するには、マーケットスタンダードのプラクティスについてのガイダンスや、国際ビジネスの文脈に則り、当事者全てに理解され、認識され、信頼されている文書化へアクセスできる環境に弁護士がいることです。

トムソン・ロイターのPractical Lawについて

Practical Lawは、オンラインの法律情報ノウハウ・サービスです。効率的な業務に必要な回答やガイダンスを提供し、顧客サービスを向上、付加価値をより高め、法律専門家へより良いスタート地点を提供します。Practical Lawは、UK、USや複数の法域に渡る法律ガイダンスや共通した取引の標準的ドキュメント・テンプレートを提供、たった1つの信頼できるアドバイザーからすべてを得ることができます。

本調査では、回答者の半数以上(56%)が、Practical Lawのようなオンラインリソースツールを使用したことがあり、このグループのほぼ全員(99%)が有益であったと答えた。

調査方法

本調査はオンラインで実施され、世界各国の法律事務所や企業法人で法務機能として、もしくは法的責任を持ち仕事をしている249名の回答者を得られた。内訳は以下の通り:

- EUの法律事務所(英国、フランス、ドイツ、スペイン):64
- EUの企業(英国、フランス、ドイツ、スペイン):65
- 国際的法律事務所(米国、オーストラリア、中国、ブラジル、メキシコ):60
- 国際的企業(米国、オーストラリア、中国、ブラジル、メキシコ):60

注釈:端数処理に関しては標準な手法を適用、合計が100%にならない場合もある。

Web サイト：thomsonreuters.co.jp/legal

お問い合わせ

E メール：Legal.JP@thomsonreuters.com

電話番号：[03-6441-1920](tel:03-6441-1920)

The intelligence, technology and human expertise
you need to find trusted answers.



the answer company™

THOMSON REUTERS®