

地場企業との取引には十分な調査と契約締結がカギ ～広州で取引上の留意点に関するセミナーを開催～

ジェトロ広州は2月27日（水）、広州日本商工会製造業部会と中国地場企業との取引上の留意点に関するセミナーを開催した。セミナーでは、世澤法律事務所の諸韜韜・パートナー弁護士が、地場企業との取引関係を（1）成立前、（2）継続中、（3）問題発生後に分け、各状況における留意点について、次のとおり講演した。

<取引前に相手先に関し十分な調査を>

相手先企業（相手先）と契約を締結する前に、同社における（1）交渉担当者の権限や資格、（2）違約および違法行為、（3）履行能力の有無を確認する必要がある。

（1）について、契約行為を行えるのは法定代表人のみである。相手先との交渉に当たり、窓口となる担当者に締結に必要な権限が授權されているか確認することが重要だ。例えば、相手先が発行する発注書に社印がなく、交渉担当者の署名のみの場合、この担当者が法定代表人から授權されていないと当該発注書は無効となる。さらにこうした場合、中国の法律では受注者にも責任が及ぶ可能性があるため、注意が必要だ。

（2）では、相手先の違約行為や行政処罰の有無、同社が訴訟被告人に該当するか確認することが重要だ。

（3）では、相手先の債権回収に必要な登録資本金など資金の状況は言うまでもなく、取引に必要な設備や技術、人材等についても確認することが重要だ。例として、委託先にある生産設備の安全確認を怠ったために死傷者が出る事故が発生し、委託元が死傷者および家族への一部賠償責任を負わされたケースもある。

他には、親会社自らが実際に取引を行いながら、子会社に契約を締結させるなど法人格を濫用するケースも見られる。この場合、取引上で何か問題が生じてても、契約主体でない親会社の責任を問えないため要注意だ。

中国では、企業は一般的に自社の欠点や弱点を公表せず、優位性のみを強調するとの見方がある。上記について、自社で以下の方法による調査が可能だが、取引の内容によっては、調査会社など第三者を通じて入念に調査することも必要だ。

- ・ 主管行政部門、企業信用調査、裁判所（法院）の各種ウェブサイトを、信用失墜被執行申立人名簿など公開資料をもとに、相手先の違約行為の有無などを確認
- ・ 相手先に監査報告書の提供を要請
- ・ 相手先工場等の視察

<継続的な取引でも契約書の締結を>

売手と買手に継続的な取引関係がある場合、契約書を締結せず、法定代理人から授權されていない担当者間で注文書のみを交わすことが多い。ただ、注文書には、支払いや納品時期および品質基準などの履行義務のほか、違約条項が明記されていない。取引が順調なら良いが、一旦問題が発生すると訴訟に至るケースも多いので要注意だ。例えば、代金の未払問題が生じ、売手が買手を提訴しても、売手は未払を挙証できないため、法院も売手の請求を支持できない。

注文書での取引を継続する場合、売手側はまず代金の一部（手付金）を受領し、納品後に残額を受け取るのが良いだろう。

他方、買手側では、納品された製品の瑕疵が懸念される。代金の一部を納品前に手付金として納付する一方、残額は品質保証金として、納品から一定期間経過した後に支払った方が良い。

買手側での納品済製品に対する受入検査（中国語で「驗収」）と品質検査は異なる概念だ。前者は外観上の検査である。これだけで品質を確認できない設備などを購入する場合は、納品後の品質検査の実施、ならびにその実施時期と品質基準を契約書または注文書に明記すべきだ（注1）。

取引における違約行為を防止するため、予め契約解除権のほか、補償や担保についても契約書等に明記する必要がある。

補償に関しては、損害賠償のほか、遅延損害金や違約金がある。うち、遅延損害金では、例として、納品が1日遅れるごとに製品価格の1万分の5を売手に補償するよう求める（注2）。違約金は製品価格をもとに設定できるが、買手が被った損失額の30%を超えてはならない。

信用や弁済能力が低い取引先には、担保の提供を求めた方が良い。例えば、個人経営の会社には、経営者にも連帯保証責任を負ってもらおう。取引先が買手であれば、事前に保証金の提供を求めることも可能だ。その他、取引先に対

し、動産または不動産に抵当権を設定するよう要請するケースもある。これは貸借関係ではよく見られるが、一般的に貿易など売買取引での設定は困難だ。

<問題解決には提訴の検討も必要>

在中国の進出日系企業には、訴訟ではなく交渉により、問題解決を図ろうとする傾向が見られる。ただ、交渉のみでは問題解決に至らない上、提訴を先送りすることで相手先に資金を移管する猶予を与えてしまい、最終的に債権の不良化に繋がる。

相手先が違約行為に及んだ場合は、以下の点を踏まえて交渉継続の可否を判断し、併せて提訴も検討すべきである。

(1) 相手先の信用状況、(2) 交渉期限の設定、(3) 交渉手段の設定の3点である。

(1) について、相手先が悪意で違約行為に及んでいる場合、交渉を打ち切り提訴に踏み切るべきである。

(2) に関しては、交渉が長期化すると債権回収は不利になる。長期化により、相手先の資金が他社により抵当権を設定され、競売される懸念もある。交渉を継続する場合は、例として、「1カ月以内に交渉が妥結しなければ、司法的措置を講じる」といった条件を設けることが重要だ(注3)。

(3) では、交渉過程で相手先に不動産への抵当権の設定、または第三者(株主)に対し、担保の差し入れを要求する。

裁判での勝訴後も、債権回収に向け強制執行のほか、高

額消費制限命令の発出を法院に申し立てた方が良い。後者により、相手先の幹部は航空機や高速鉄道での移動、不動産の購入などが制限されるため、債権者の財産保全が図られる(注4)。

(注1) 納品後合理的期間内に品質検査を実施しないと、訴訟では、買手が瑕疵を黙認したとみなされる。また、品質基準を明記しないと、買手は製品の瑕疵を指摘できない。

(注2) ただし、総額は、売手が金融機関から受取る貸付額の4倍を超えてはならない。

(注3) 相手先の資金が移管されないよう、提訴と同時に同社の財産保全や口座凍結を法院に申し立てることも必要。

(注4) 併せて、相手先の信用失墜者名簿への掲載を法院に要請することも可能だ。これを公示されることで、同社は、金融機関からの借入れが不能となり、通常取引が困難となる。

【出所】ジェットロ地域・分析レポートを本誌掲載用に編集。

本稿は閲覧される方のご判断・責任においてご利用下さい。可能な限り正確な情報の提供を心掛けておりますが、本稿で提供した内容に関連して、利用される方が不利益等を被る事態が生じたとしても、会員企業サポート室及びジェットロは一切の責任を負いかねますので、ご了承下さい。

