

第 14 回中東情勢/実務セミナー実施報告書

1. 事業業名：「中東情勢/実務セミナー」
2. 場 所：ホテルグランドヒル市ヶ谷 白樺
3. 実施日：平成 30 年 2 月 28 日（水）14：00 ～ 17：00
4. 演題・講師：
「日本企業が中東ビジネスで失敗しないための法制度と戦略
～サウジアラビア、UAE とイランでのビジネスに焦点をあてて～」
クリストファー・ガンソン氏（アマレラー法律事務所 弁護士）
5. プログラム：①開会挨拶
②講演・質疑応答（各 90 分）
③名刺交換会（45 分）

6. 講演骨子：

今回の中東情勢/実務セミナーは、ドバイ駐在のクリストファー・ガンソン弁護士（アマレラー法律事務所 パートナー）にご講演いただいた。

演題は“日本企業が中東ビジネスで失敗しないための法制度と戦略”とし、ガンソン弁護士の約 10 年に亘る日本での滞在経験を活かし、日本の企業風土、日本人の気質を良く理解した上で日本人にとって取っ付き難らく、理解しづらい中東の法律事案、紛争解決、債券回収等について流暢な日本語で講演頂いた。

内容は、①法制度の概要、②代理店法保護法、③直接投資、④貿易解決、⑤紛争解決、⑥戦略的債権回収、の 6 項目についてケーススタディを紹介しながら分かりやすく説明した。講演のポイントは以下のとおり。

- ・中東と日本の共通点は、商取引において人間関係を重視する信頼社会である一方、日本文化の細かさと中東文化のいい加減さの間のギャップは大きい。

- ・中東において、「礼儀」が大きな意味を持つので、一部の保守的な債務者は厳しい取り立てをされると侮辱を感じる場合がある。

礼儀が重要である実例：パフォーマンスの悪い代理店を解約する場合、最初の連絡は、丁寧かつ明確な内容とし、必要に応じて要求の文言を強くしていくべきであり、これにより最終的に解約できる（結果として補償したケースはない）。

- ・中東は「できない」と言いたくない、「問題ない」と言いたい文化であることに留意する。

- ・行政の裁量権は広範囲で行政の権力を制限する法令がないことに留意する。法令が曖昧で、法令と実務の間で乖離があり判例の非拘束性を考慮する必要がある。

- ・法令・実務の乖離の実例：UAE,サウジでは、商事代理の活動は、100%自国資本に制限。違反には、過料が科されるとの規定があるが、実際は国民資本100%でない法人も代理店として活動している。
- ・当局から書類の提出を指示された場合、指示された書類以外のものを提出しないこと。つまり、担当者が書類内容を理解しない場合、更に説明が要請されるか、却下される可能性が高いことを意味する。
- ・噂が多い社会で、常に情報の正確性を確認する必要がある。
- ・フリーゾーン法人は、フリーゾーン外での商業活動は原則、禁止している。
- ・UAEのLLCにおける外資の株式保有率は49%が上限だが、サイレントパートナーをJV相手に選ぶことにより、ドバイなら80%、アブダビなら90%の利益配当を得た事例がある。
- ・日本企業がイランと取引する際、取引対象はパーツであっても米国製品であってはならない。
- ・カタール断交は、カタールの基本的な政策が原因であり、解決は容易ではない。
- ・紛争解決条項としては、例えば英国法に似たDIFC（ドバイ国際金融センター）準拠法、DIFC-LCIA国際仲裁を選ぶ方法は悪くない。他方、日本等の外国裁判所を選ぶことは望ましくない。なぜなら中東で日本国内の裁判所による判決が執行された事例はなく、逆に相手方は日本国内に所在する企業に対し執行できる可能性がある。

<成果>

講演後に実施したアンケートの結果、参加者の皆様より高い評価を頂いた。また、名刺交換会では長蛇の列ができ、ガンソン弁護士との今後のつながりを希望する参加者が多いことが伺えた。

講演について、「中東独特の法制度、特色をととても判りやすく解説いただけて良かった」「ケーススタディが入っており、大変勉強になりました。」「ビジネスの特異性がよく理解できた」などの感想が寄せられた。

今後のセミナーのテーマ設定については、再度、ガンソン氏にテーマを掘り下げて講演いただきたい、中東情勢について、拡大するイランビジネスなどが挙げられた。今後のテーマ設定の参考としたい。



中東諸国の法制度①

アラブ諸国の多くは、エジプトを源流としたシャリーア(後述)の影響を受けた大陸法(シビルロー)制度を採用している。例外は以下のとおり。

- シャリーアの影響を受けたフランス型大陸法制度・モロッコ、チュニジア、レバノン
- 独自のシャリーア法制度・サウジアラビア
- シャリーアの影響を排除した大陸法制度・トルコ
- シャリーアの影響を受けたベルギー型大陸法制度・イラン

