

# AMERELLER

## ケーススタディで学ぶ中東ビジネスの成功と失敗 M&A、合併事業事業の立ち上げと解消、債権回収

一般財団法人 中東協力センター  
中東情勢／実務セミナー

令和2年1月29日(水)

講師・資料作成者  
Christopher Gunson  
クリストファー・ガンソン  
+971.50.554.6205  
[gunson@amereller.com](mailto:gunson@amereller.com)  
アマレラー法律事務所  
ドバイ・オフィス

# 当事務所の紹介

AMERELLER(アマレラー法律事務所)は1999年に設立された、数少ない中東地域系法律事務所である。

11カ所に拠点があり、他にほぼ全ての中東諸国に提携法律事務所がある。

中東ビジネス法を専門とする約80人の弁護士が所属しており、英語、アラビア語、ファルシ語、クルド語、フランス語など中東で使用される言語による対応が可能。

当事務所のホームページ

([www.amereller.com](http://www.amereller.com))にて英語と日本語の資料・リーガルガイド・記事等を公開している。



● アマレラー事務所

IFLR1000



# 本日のプレゼンテーション

---

本日は、ケーススタディを中心に説明する。

- M&A
- 新規合併事業の立ち上げ
- 合併事業の解消
- 貿易債権回収

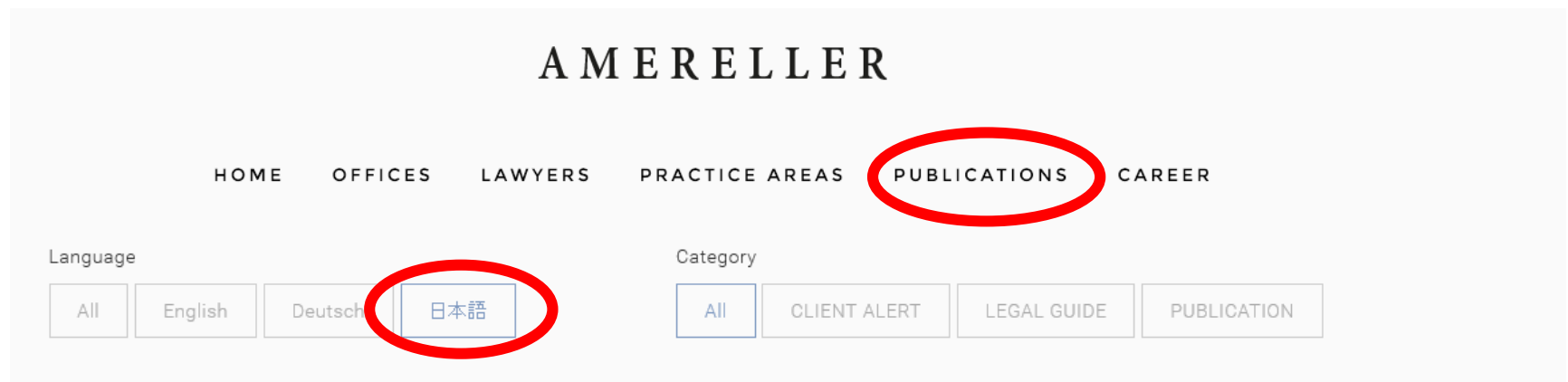
注：本プレゼンテーションのケーススタディにおけるすべての内容は、実例に基づいている事実である。

しかし、案件の具体例を取り上げる際、顧客との秘密保持を厳守するため、いくつかの案件を組み合わせて説明していることをご了承ください。

# 日本企業のための説明資料

- 当事務所のホームページ([www.amereller.com](http://www.amereller.com))にて資料・リーガルガイド・記事等を公開しており、一部の資料は日本語になっております。
- 毎年行う中東ビジネス関連法セミナーの資料は約160ページにおよび、以下のリンクに公表されております：

[http://amereller.com/wp-content/uploads/2019/08/2019\\_seminar\\_uae.pdf](http://amereller.com/wp-content/uploads/2019/08/2019_seminar_uae.pdf)



# 中東地域における法務・ビジネスの注意点

## 法制度の不確実性が大きい

- 行政の裁量権が非常に大きく、広範囲（行政の権力を制限する法令がない）。
- 曖昧な法令条項、法令と実務の乖離、判例の非拘束性、過去の事例の重要性。

## 文化の注意点

- 商取引における人間関係は日本に近い一方、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。
- 「できない」と言いたくない、「問題ない」と言いたい文化。
- プライドが非常に高く、侮辱や名誉棄損に関しては異常に敏感。

## ビジネスの注意点

- 情報の不透明性が大きく、噂が多い社会で、人により説明が異なる場合が多い。
- 細かい点に関する交渉が苦手。
- 決定は早いですが、実行となると順調ではない。一方、日本企業は決定に根回しや時間がかかるが、実行は計画的になされる。）

## 上記を背景とした不確実性が及ぼす影響

- 常に情報の正確性を確認する必要あり。
- 議論・交渉する余地が多い。

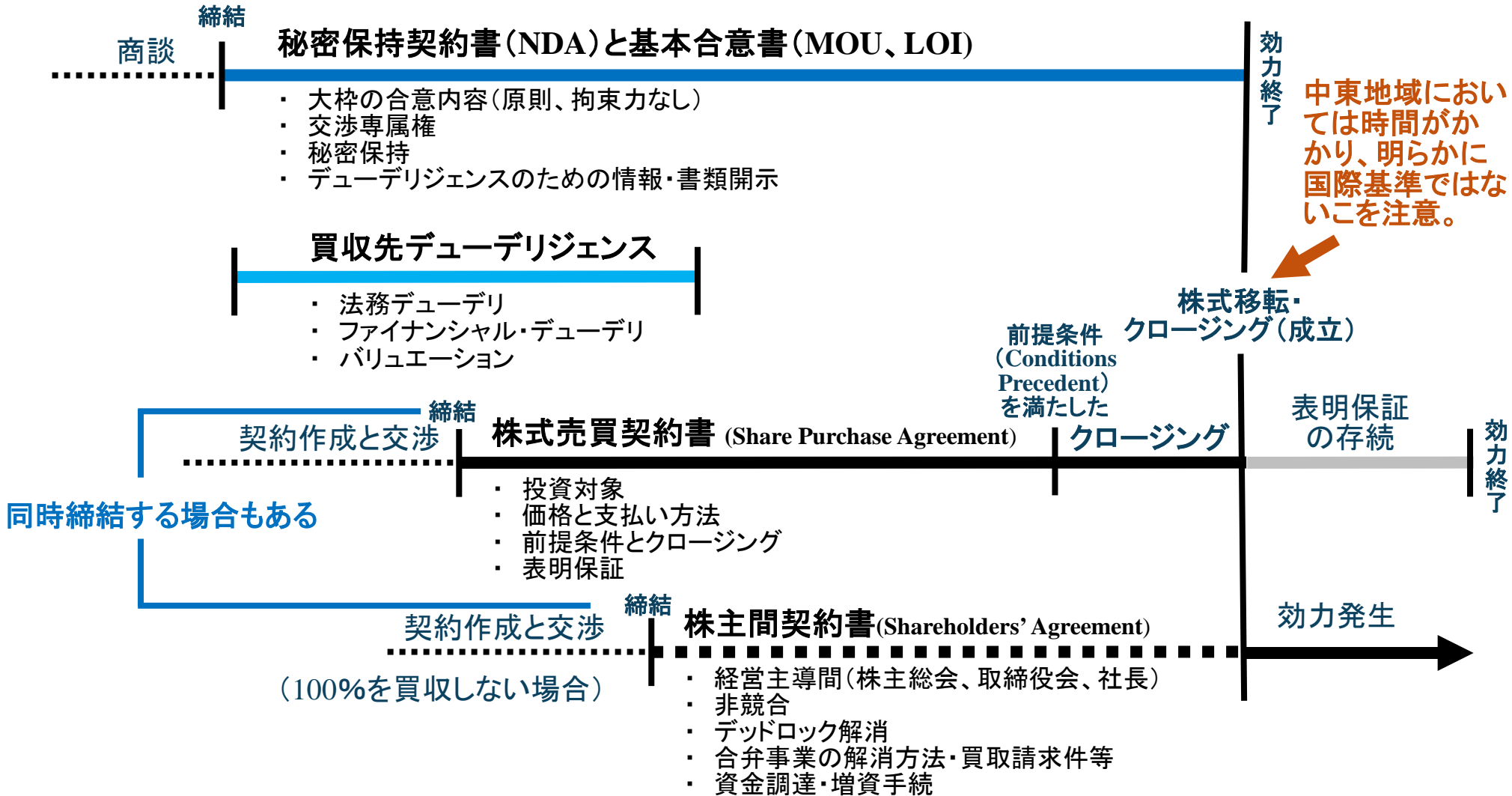
# M&Aを失敗しない方法

過去11年の中東地域における約50件の買収案件のうち、半分以上は不成立になった。時間とお金を無駄にする案件にならないため、成功する方法を学ぶ前に失敗しない方法を学ぼう。

日本企業の買収案件をよりスムーズにいかせるためには、進める前に多くの重要な注意点がある：

- M&A・買収の経験を有する人が担当していない。M&Aのタイムラインを理解していない。(後述のタイムラインを参照)
- 最初に交渉専属権を得ないこと。
- 相手が実際に売却する意思があるのかを確認しないこと。
- そもそも買収金額で合意が成立可能であるのかを確認しないこと。
- チューデリジェンスが不十分で、買収を交渉する前に行わないこと。
- 日本企業側の決定が、十分な速さで進んでいるか。遅すぎて、決定手続きについて先方に知らせていないこと。

# M&Aのタイムライン(3か月～2年)



なお、このタイムラインは合併事業の立ち上げについても参考になる。

# デューデリジェンス

デューデリジェンスは常に重要であり、中東においては重大な法的瑕疵(未更新の契約書、未登録の所有権、失効したライセンス)が見つかる事例が多い。その場合、投資の中止、価格の調整、または投資実行前に売主による大幅な整備を要求するという選択がある。

## 通常M&Aデューデリジェンス

会社構成  
主な契約書における権利義務  
規制コンプライアンス  
知的財産権関係・IT関係  
訴訟、申立て  
グループ内関係  
ファイナンス関係  
雇用・年金債務  
税務  
不動産  
環境  
厚生関係  
保険

## UAEを含む新興国における M&Aデューデリジェンス

当局の承認が必要かどうか

主な債務

資産に法的瑕疵がないこと・事業の価格の確認



## 見つけた問題の解決

見つかる典型的な問題	重要性	解決方法
全従業員の雇用契約書が保存されておらず、100名のうち、30名分しかない。内容も給料等の規定があるものの、その他の契約関係が不明瞭。	▲	中東地域の多くにおいて、文書保管の制度が適当である。よくある問題ではあるものの、それ自体は大きな障害とはならない。
会社の組織図が誤っており、それぞれのグループ会社の関係が正確ではない。	▲	実際に会社の組織を理解することは重要で、必要であれば成立前に整理してもらう。
反賄賂・反マネーロンダリングなどの倫理規則が定められていない。	▲	内容評価が重要。ほとんどの中東地域はコンプライアンス体制を導入していない為、違反行為がないことを面接等で確認することが重要。また、売主から、違反行為がなかったことを誓約してもらい、実害が発生すれば補償請求する。
現地裁判所で何件の訴訟を提訴されていること。	▲	内容評価が重要。提訴されていること自体が問題であるよりも、むしろ提訴の内容を確認することが大事である。
関連契約書が保管されておらず、多くの取引相手との条件に関して合意がない。	▲	買収先の事業内容次第で、将来の事業の安定性と有限責任であることを中心に確認すべき。
施設の所有登記が法令に従っておらず、また、賃貸借契約書が書面上期限が到来している。	▲	施設を所有している会社の買収案件でよくあること。必ず成立する前に治癒されなければならない。

## 表明補償 (Representations and Warranties) の重要性

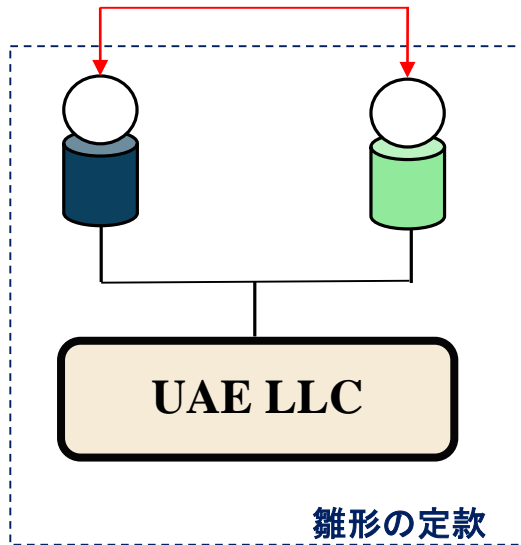
- 多くの買収案件において、買主は売主に対して、買収対象に関する表明補償を条件として企業を買収する。(株式売買契約書の条項。)
- 英国法またはニューヨーク法に基づく場合、
  - **Warranty (補償)** は、契約に基づく誓約で、異なった場合、契約違反になり、損害賠償請求できる。
  - **Representation (表明)** は事実表明であり、異なった場合、不法行為となり、補償請求できる。  
有効期限は基本的には1年～2年になる。
- 現地法 (UAE法、サウジ法など) の場合、表明と補償の法的区別がない場合があり、また、損害賠償の請求は実害に限られている。
- 包括的な表明補償以外に、個別問題に関しては、以下の対策がある。
  - 買収前に治癒する。
  - 売主は損害を保証するか、担保を提供してもらうか、補償合意書を結ぶ。

# 既存のスポンサーの利用について

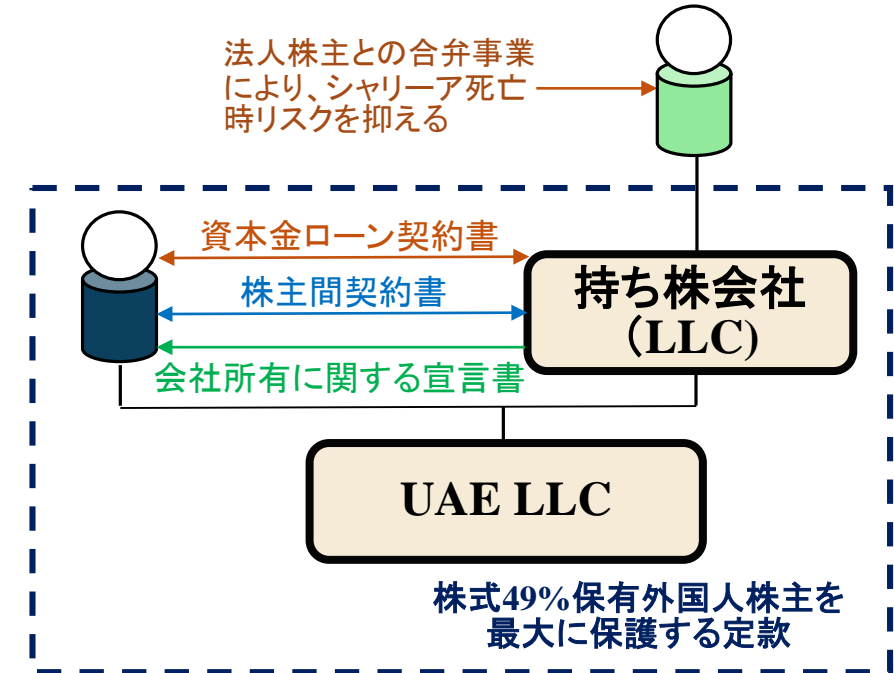
- 特にGCC6カ国において、レバノン商人やインド商人はUAE国民の名義貸しで事業を行う。基本的には単なる覚書や議決権の行使を委任する委任状による、紳士協定に過ぎない名義貸しである。
- その事業を多国籍企業に売却する場合、基本的にはUAE国民の株式を専門の名義貸し業者に譲渡してもらい、法的に強い名義貸しストラクチャーを採用することを強くおすすめする。

従来型の名義貸しストラクチャー

会社の経営主導権を丸投げする「サイド・アグリーメント」(覚書)



法的に強い名義貸しストラクチャー



## 交渉方法

- 現地法人であっても、従業員の出身国は多様で、アラビア語を解さない場合も多い。事業主が国民の場合、ほとんどの交渉会議に参加しない。
- 交渉の際、以下の特色を示す可能性がある。
  - **実務に精通していない**: 長い契約書および基本的な法概念に不慣れ
  - **感情的**: 契約上負担すべきリスクに関する交渉において不合理に振る舞い、妥協したがない
  - **プライド**: 実際の商業的な力関係にかかわらず、対等なパートナーとして扱われることを期待する
  - **決定権の帰属が不明**: (外国人)経営者は、外観的には決定権を有するように見えるものの、実際には事業主の同意を得なければ、決定権を行使できない
- 繰り返しになるが、中東社会は、英米の契約社会よりも日本の信頼社会に近い**ため、交渉により詳細を詰めて文書化することが難しい。**

# クロージングの難しさ

買主が個人の場合、パスポートと本人の参加のみで取得することができる。

買主が会社の場合、

- ・ 定款
- ・ 会社登記証明書・登記簿謄本
- ・ 取締役会議決証明書
- ・ 会社代表者への委任状
- ・ LLCのマネジャーへの委任状

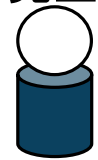
海外企業の場合は、すべての書類は所定の認証手続を経た後、UAE大使館にて領事認証を得てUAEに送付後、UAE外務省の認証と認定アラビア語訳の作成が必要。

- 中東諸国のLLCおよびフリーゾーン法人の株式譲渡手続は困難である。
- 原則、会社定款に含まれる株主名簿および定款のその他改定も必要となる。
- 法人登記局(経済省、フリーゾーン庁など)に必要な書類を提出し、許可を得た後、新しい株主名簿付き商業ライセンスの発行を受ける。
- 買収金額をいつ支払うのか？毎回ケースバイケースで交渉される。買主の観点から、株式譲渡が完全に成立してから、代金を支払ったほうがリスクが回避できる。

売主側の株主と買主側の株主の間の株式売買契約書

買主

売主



LLC・フリーゾーン法人

・株主全員により、現地の公証役場にて定款内の株主名簿の改訂版の認証を受ける。

・株主1人が参加しないだけで、認証が受けられず、譲渡手続が完了しない。

・公証役場での手続が終わったら、会社登記当局に対する提出し、承認を受ける必要がある。

## 立ち上げの背景および目的

(約30件の合併事業の立ち上げ事例に基づいて、ケーススタディを作成した。)

- 日本企業(メーカー)はサウジ・アラビアにおいて政府支援の新規事業を立ち上げ、サウジ・アラビアのみならずGCC6ヶ国にも製造された商品を販売することを検討した。
- サウジ・アラビアの2社を中心に商談して、結局3社で合併事業を立ち上げようとした。
  - **A社**:サウジ・アラビアに工業団地に施設を所有しており、「サウジ化(サウジ・アラビア国民の雇用促進)」に対応している大手企業
  - **B社**:日本企業の商品の既存代理店で、物流と販売の能力が優れている。

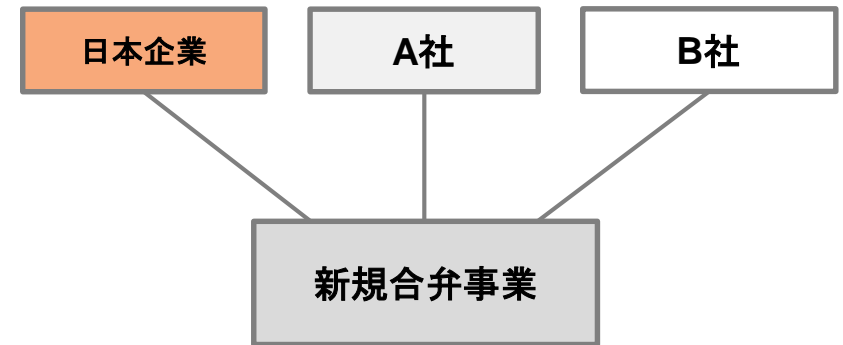


## 検討される組織の形

- 日本企業は新しい合併会社を連結子会社としたい為、株式の50%以上、もしくは最低40%を所有した上で経営権を保持することを望んだ。
- A社は自尊心からB社よりも多くの株式を保有することを望んだ。
- 日本企業が、日本総合商社が株式10%保有するように提案したが、A社もB社も日本の商社の関与と態度によって、商談が破談した。

### 検討された持ち分の割合

日本企業	A社	B社
50%	25%	25%
33.3%	33.3%	33.3%
40%	40%	40%



# 知的財産権の保護対策

- 知的財産権の保護
  - 法律と登録制度の面において、商標と特許保護は存在している。しかしながら、法律や制度の施行に関する経験が乏しいことから、特許侵害を訴えた場合に、裁判所や管轄当局の対応があてにならない。
  - 日本企業は中国やタイにおいて知的財産の侵害を受けてきている。
- とるべき対応策は？
  - (10年程度の)古い技術を使用する。特許が侵害されたとしても、会社の受ける損害は比較的軽い。
  - また、過去10年にわたる日本から見た古い技術はGCC市場においてはまだ新しい技術である。



## 現地側のパートナーの参加

- A社の参加は重要で、既にサウジ・アラビアにおける大手施設を運営した経験がある上に、(初歩的な)製造経験もあった。
- サウジ・アラビア国民が大半を占める従業員の雇用・訓練の経験があり、自国民が大切にされるサウジ・アラビアで必要不可欠なノウハウを有した。
- B社の参加には意義があったが、それほど重要ではなかった。それにも関わらずB社の方が交渉において要求が多かった(主要な決定に対する拒否権、独占的販売権等)。又、合併会社の負担で運輸の利益率を維持することを望んだ。これは最後に拒否されたが、余計な時間を費やすことになった。



## 合併事業の契約書の交渉

- 各当事者間における意見の不一致が大きかった。
- 売付請求権/ 買取請求権 とデッド・ロック：日本企業は主要な決定に合意しない当事者を排除する権利を望んだが、その為に株式を買う約束はしなくなかった。
- **経営**：A社が従業員に対しても含めて、経営の前面にでる。日本企業は技術面で主導する会社となる。
- 日本企業が工場の全ての技術面について管理できるようにする為には、合併契約書および経営契約の条件にて規定する。
- B社は独占販売権しか認めなかった。日本企業はそれに対して拒否するつもりでいたが、A社が認めなかった。
- 最終的にどのような交渉戦略を使ったのか？ 他社にも聞くという「競売」方式をとった。

## 合併事業の契約書の交渉

- 最終的な株式比率:
  - 日本企業: 50%
  - A社: 40%
  - B社: 10%
- デッドロック解消方法・株式買取請求権に関して合意には至らず、決められていない。
- 施設の建設中、株主間に大きな意見の相違が発生し、その問題について契約書上明確な規定はなかった。最後は日本企業が施設の管理者という立場からその意見を通すことができた。
- 近年サウジ化(サウジ・アラビア国民の雇用促進策)がますます重視されてきている為、サウジ化戦略は結果として非常に重要であった。

## 合併事業の解消

過去11年の中東地域における約40件の合併事業の解消の相談に関して、約半分は実際に解消にはならず、解消になった案件のうち、約8割は日本企業が相手の持ち分を買収した。

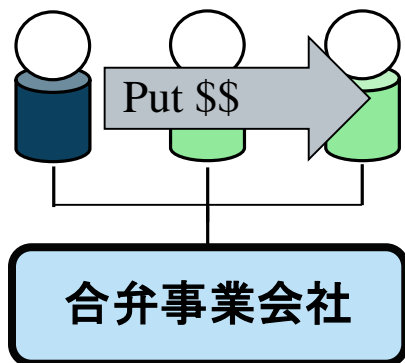
合併事業は結婚の一種で、離婚はよくあること。以下は典型的な合併事業の解消原因である。

- 相手の事業に対する関心が薄く、毎年の利益配当を重視している。
- 現地において総務業務しか経験がないため、事業の運営について経験がない。
- 相手が実務上倒産（資産があっても現金・流動性がない）になり、合併事業における株式をはじめとする資産を売却する必要がある。
- 個人株主の死亡により、シャリーア相続が実行され、解消となる。

# 理論上の売付・買取請求権

合併事業を立ち上げる際、事前に撤退の権利と方法を合意することがある。理論上では以下の選択肢がある。

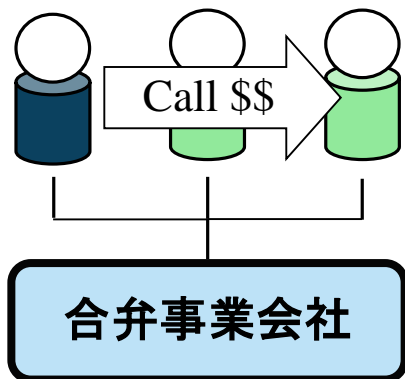
## PUT



1. **売付請求権 (Put)**: 一方の株主が他方の株主に対して、その株式を売却するよう要求する権利を有すること。

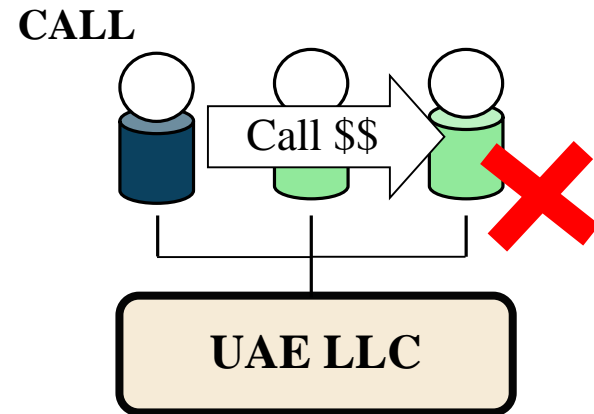
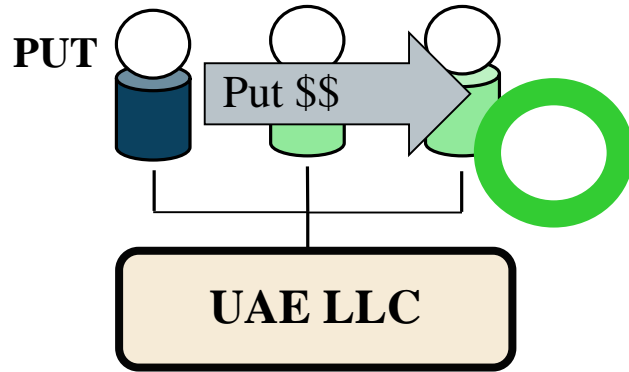
2. **買取請求権 (Call)**: 一方の株主が他方の株主に対して、その株式を買い取るよう要求する権利を有すること。

## CALL



3. **解散 (Dissolution)**: 場合によっては会社を解散および清算する権利を定めることがある。(会社法上、かかる請求権が存在する場合もある。)

# 中東における売付・買取請求権

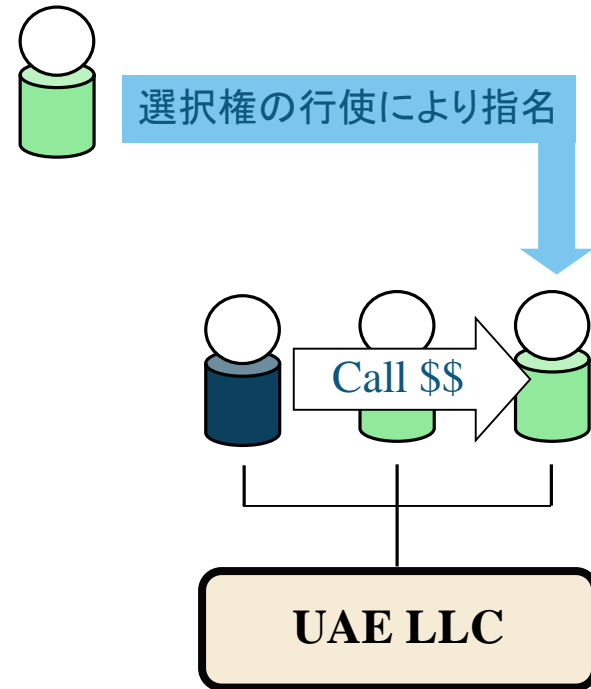


- 外資規制があれば、選択肢は非常に限られる。
- 外国投資家による売付請求権の行使は制限されていないため、保有株式を売却し投資から撤退することが可能。
- 但し、外資比率に上限がある国では、買取請求権の行使は難しいのが実情。
- シャリーアに反すると判断された場合、執行できないおそれがあることに注意。
- 仮にサウジ・アラビアをはじめとする国で外資が100%株式を保有しても、外資ライセンスを申請する必要があり、その取得には時間がかかり、権利を行使する手続きが困難。

## 中東における売付・買取請求権

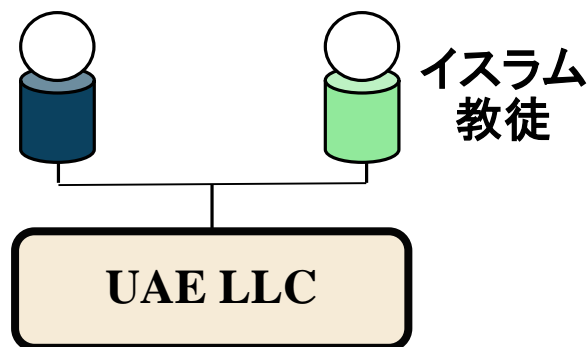
- 既存のパートナーを新しい現地パートナーに変える権利を有する買付請求権を定めることは可能。一部の合併事業の解消で使われている。
- 多くの合併事業の解消は、外資制限がハードルとなるため、新しい現地側のパートナー又は名義貸しスポンサーが相手として入る事例は多い。
- 株式買取請求権の行使ではなく、相手との交渉と協議で合意する事例は多い。

### 新パートナー選任件付CALL



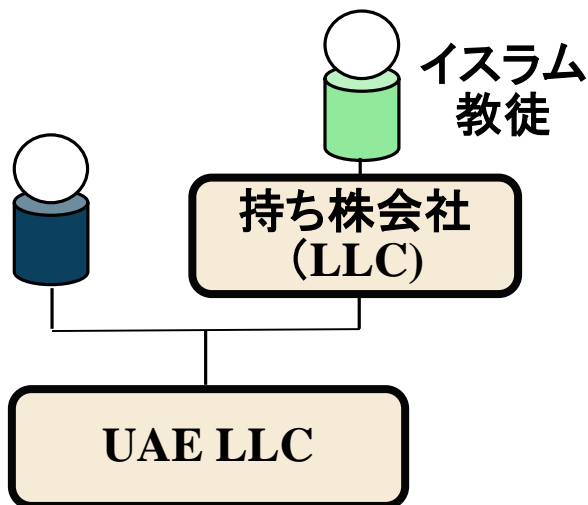
## シャリーア死亡時のリスク

シャリーアは遺言を認めない。イスラム教徒の死亡後、シャリーア裁判所(家庭裁判所)が、国籍問わず、シャリーアに基づく財産相続人を決める。そのため、合併事業の株主が法人であれば様々なリスクを減少できる。



### 個人との合併事業の場合。死亡後:

- イスラム教徒の場合、すべての相続人が株主となる可能性あり、確定されるまで、数年かかることも珍しくない。
- また、宗教を問わず、株主間契約書・合併事業契約書が無効となり、被相続人からの委任状などは即失効。



### 個人所有の法人との合併事業の場合。死亡後:

- 合併会社の株主人数には影響なし。
- 株主間契約書・合併事業契約書がそのまま有効。
- 会社である株主からの委任状などはそのまま有効。

個人の死亡とシャリーア相続裁判で多くの合併事業が解消されている。



# 合併事業解消の成立と注意点

## ■ 知的財産権の注意点

- 合併事業立ち上げの説明にて注意した内容の繰り返したが、合併事業に対する技術提供に注意しなければならない。
- 不注意に提供した場合、知的財産権を登録する為、日本企業が提供した技術(又は機械および資産)が旧パートナーに取られてしまう事例がある。
- 多くの場合、日本企業は交渉に強い立場にいる。現地のパートナーは単独で会社を引き継ぐことは滅多に無い。日本企業は会社を買収するか、清算するしかない。
- それにもかかわらず、日本企業は過大な買収金額を払う傾向にある。なぜならば、
  - 合併会社を失うことにリスクを感じる(知的財産権の喪失等)
  - 友好的に関係を解消したい。

## 文化的注意点と弁護士への頼み方

- 残念ながら日本企業は中東地域における債権回収の失敗例は山ほどある。失敗の元：
  - 人間関係で解決できると思いつくこと。
  - 細かいはずなのに、紛争の回避策については大まか。
  - 戦略的に考えないこと、ズルくないこと。
  - すぐに弁護士・外部専門家に相談しないこと。
- アラブ湾岸社会は日本に近い**信頼社会**で、人間関係を重視するという共通点がある一方、**債務に関する文化と考え方は日本とかなり違う**。
- 「**関係が良好である限りは、支払いはいつでもいいだろう**」という考え方があり、通常の取引関係においても、支払期日をかなり過ぎてから支払いがなされることがある。「**アラブ社会では、債務者が罪悪感を感じるまで支払わない。**」という説もある。しつこく催促することは関係を悪化させるおそれがある。
- まずは**エスカレート方式**で、はじめは丁寧かつ明確な内容にて連絡をし、必要に応じて徐々に圧力を加えていくべき。
- **弁護士からの警告書は魔法のような解決策ではない**。また、本気で法的措置をとる意思がなければ、弁護士からの警告書の効果は限定的だと考える。

## 返済プランにつき合意

- **前払い取引の債権回収問題発生「芽」:** 多くの貿易債権回収問題は、先方が従来の支払い方法をできなくなることを発端としている。例えば、
  - LCを発行できなくなること。
  - 発注してから、出荷まで前払いする合意内容なのに、出荷まで支払いされない。
- **後払い取引の典型的な貿易債権回収問題:** 買主は支払いできなくなり、取り立てに対して「少し待ってくれ」と要求してくる。
- **いつまで待ってほしいか？** だらだらと延期させないために、早めに債務の全額が対象となる**返済プラン**の提示に基づいて、**和解契約書**を締結することが重要。
- **返済プランの重要性:** 返済プランを早めに受けた債権者は、優先的に支払われることを期待できる。返済プランを要求しない債権者は、本気ではないと思われる件が多い。
- **和解契約の重要性:** もともとの売買契約書の債権者にとって不利な条件をやり直し、返済プランの分割払いにおけるいずれの支払期限を超えた場合には、全額について支払期限が到来し、即時に提訴するように規定する。
- できれば、経営者又は事業主からの保証又は小切手などを入手することが望ましい。

## UAEの慣習的な担保～先日付小切手

- 現地法、担保設定が限定的であるため、**先日付小切手または日付未記入の小切手**は、商品の委託販売の支払いを確実にするために、ドバイおよびUAE北部においては慣習的に担保として利用されてきた。
- 不渡りの場合には刑事罰が科せられるので、支払いを促す効果があると考えられていた。支払い請求をするためには、別途民事訴訟を起こす必要がある。
- しかし、小切手不渡りの申立ては、必ずしも確実な効果はない！ドバイで拘束されたことや警察による介入などの話は沢山あるものの、検察の態度に一貫性はない。債務者が収監される場合もあるが、処罰を免れる場合もある。
- 2017年3月をもって(ドバイにおいてのみ)ドバイ刑事訴訟法が制定され、小切手の不渡りに対する刑事罰が禁錮刑から単なる罰金に変更された。
- 尚、2017年12月4日付けのドバイ検察庁ガイドラインによれば、小切手の不渡りの罰金は AED 200,000 (US\$55,000)以下とされている。
  - AED50,000(約US\$13,600)以下：罰金AED2,000
  - AED50,001~100,000：罰金AED5,000
  - AED100,001~200,000：罰金AED10,000
  - AED200,000超：定めていなく、不明(従来の法制度の刑事責任と同等になっているよう)

## サウジの慣習的な担保～約束手形(PN)

- サウジアラビアの商慣習では、債務者又はその事業主から**約束手形(Promissory Note、PN)**を受け取る慣習がある。
- サウジ司法機関にて執行が簡単で、最低限の要件を満たせば、直接に執行裁判所に対して執行を請求することができる。
- 執行手続きは約6か月で立証する必要がない。一方、契約書保証書の執行手続きは1年以上(3年かかった事例がある。)
- PNが有効に成立する要件は簡単。しかし、不注意に作成されたため、執行できなかった事例もあるので、注意深く作成し、先方に署名させて、保管しなければならない。
- 債務者以外、事業主もしくは親会社からの単なる「保証書」もよく使われている。

# 金利の請求

- シャリーア(イスラム法)は広く知られているとおり、「リバ」(金利)を禁じており、これはイスラム金融の根幹の一つであるが、多くの国は**遅延金利**を認める。

	利子に関する契約上の合意がなければ	最大利子	根拠法
UAE	ドバイ裁判所の法的慣習は9%、 アブダビ民事訴訟規則によれば12%。	定めていない	民法第714条、 商法第90条
サウジ・アラビア	「利子」は禁止されているが、 「遅延ペナルティー」は認められる	定めていない	なし
クウェート	7%	定めていない	商法第102条
カタール	「遅延ペナルティー」は認められる	定めていない	民法第372条
オマーン	6.5% (商工産業省令の定めにより)	6.5%	商法第80条
エジプト	5%	7%	民法第227条
イラク	5%	7%	民法第171条

- 金利を請求することで、債務者に支払いをさせる手段になったり、債権回収のための裁判費用に充当できる可能性がある。
- **金利は債権の取り立ての際に戦略的に使える。** 支払いの遅延を反映した新たな請求を発行し、債務者が支払い遅延をおこした場合にはどうなるかを記載しておく。(債権は債権回収を放棄するとしても、かかる通知をすることで債務者に真剣であることを示すことができる。)

## 紛争解決の規定

- **紛争解決条項**は「愛国心」に基づき交渉が行われることが多いが、一般論として国際条約による執行が可能な**国際仲裁による紛争解決条項**を規定することが好ましい。(ただし、登録される代理店契約、雇用契約、賃貸借契約など、必ず現地法と現地紛争解決地を規定しなければならない契約はある。)
- なお、中東地域において、リビア、スーダン、イエメン、イラクの4か国を除いて、「**国際仲裁判断の承認及び執行に関する条約**」(ニューヨーク条約)の加盟国になっている。
- 中東地域で使用される契約の紛争解決地を中東地域外の裁判所(日本の裁判所、NY州、ロンドンの裁判所)とすることは、多くの点で望ましくない。
- 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いが、逆に相手方は日本国内に所在する企業に対して執行できる可能性がある。
- 実は現地裁判所による判決が日本企業にとって有利な場合がある。
  - 現地裁判所によって日本企業にとって有利な判決が下された場合、そのまま相手に対して執行することができる。
  - 一方、日本企業に不利な判決の場合、日本を含む中東地域国外での執行は非常に難しいので、相手は執行できない場合がある。

# 裁判と仲裁の比較

	中東地域の訴訟	仲裁
秘密性	通常、判決は公表されないが、裁判は公判になり、記者を含む誰でも公開の法廷に出席できる。	通常、秘密保持性が高い
上告	サウジを除いて三審司法がある。	原則、控訴不可
弁護士費用請求	原則、勝訴しても請求できない。	原則、勝訴すれば請求可
執行	管轄地以外の執行は限定的	国際条約に基づいて世界中にて執行可能のはず
保存差押	多くの国では可能	不可能だが、場合によっては裁判所に対して請求可
外部監査・確認	外部専門家(監査法人)による検査にて確認される。	仲裁人の判断による
公平性	原則、公平性は期待できるが、汚職などの可能性もある。	公平性が期待されているが、上告手続きがない。

一般論として、当事務所は**国際仲裁**という紛争解決方法をおすすめするが、貿易債権の場合、債権者は債務者の現地裁判所に申し立てをする権利を留保することを規定することも可能であり、そうすることが望ましい。



## 中東地域における債権回収業者

- 債権回収が困難になると債権回収業者に丸投げする慣習・体制のある地域は多いが、他の地域に比べて、UAE及びサウジアラビアをはじめとする中東地域における**債権回収業社**の活躍は限定的であり、取り立て作業を中心としたサービスを提供する。
- その理由は、
  - 他の地域のように、債権譲渡が簡単ではなく、債権を買い取る業者が少ない。
  - 回収成功率は低いため、成功報酬ではなく比較的高い費用を請求する業者が多い。
- 債権回収業者は、主に銀行のために取り立ての活動しており、商業債権の回収の能力は低く、「**債権業者からの取り立ての連絡がくるということは、債権者が回収をあきらめたのだろう**」という考えをする場合もある。
- 裁判所の判決が出てから、判決の執行リスクのみを負う米国系投資ファンドは、2～5割引で債権回収を買い取る事例がある。

## 和解契約書により弱い立場を強くする

- 多くの売買契約書等は、不注意な内容で締結されており、債権の金額を法廷で立証し、法的措置を執行することが困難な場合が珍しくない。典型的な問題は、
  - 契約書が正しく締結されていない、又は複数の契約書がある。
  - 代理店契約書・マスター売買契約書以外の当事者(関連会社)からの発注
  - 準拠法や紛争解決規定により執行は不可能
- 和解契約の交渉しながら、売買契約書の弱点を開示せず、和解契約書により、回収オプションを増やし、債権者に有利な内容の和解契約を締結することができる。

	売買契約書でみられる弱点	和解契約書による解決
書類	複数の契約書や請求書で立証が難しい	一通の契約書で立証が簡単
債権の立証	複数の発注者から発注があり、請求書や出荷に関する事実を立証する必要	一通の契約書で立証が簡単
消滅時効	消滅期間に近づいているか、消滅している	債務の承認により新しい起算点
遅延利息	なし	9%～12%(UAE商法の基準)
担保	なし	事業主からの保証書、小切手
紛争解決	東京地方裁判所	国際仲裁または現地裁判所 (債権者が選択)

# 債権回収の注意点

## 支払期日を過ぎた時！

- まずは先方に支払い状況を確認し、礼儀正しく取り立てをし、先方の支払う意思と能力を確認する。
- 早めに関連契約書等の内容を確認し、請求の法的根拠を調査する。
- (特に法的立場が弱ければ、)先方の返済プランを認める代わりに、債権者にとって有利な内容の和解契約書を交渉して作成し、締結すること。
- 必要に応じてエスカレート方式で取り立てをする。

## すべきではないこと:

- 回収の法的根拠を把握をせずに、即時にアグレッシブな取り立てをすること。
- 自社の責任を認めたり、権利を放棄したりすること。
- 先方の返済プランを拒否するだけで、何ら合意がないまま回収方法を悩む。
- 法的措置を恐れる。

**押し売りして大変恐縮ですが、早めに弁護士にご相談ください！**

**(単なるメールや電話だけで請求書をお送りすることはございませんから！)**

# 当事務所がお手伝いできること

- UAE、中東諸国の法制度に関するアドバイス・社内用の意見書
- 申告書の提出を除く税務関連
- 代理店・パートナー候補に関する調査・デューデリジェンス
- 代理店契約書や各種契約書の作成、校正、交渉、解約
- 新事業・合併事業の設立手続・交渉
- M&A等による直接投資
- 現地法人の総務・労務
- 代理店契約の解約・合併事業からの撤退・現地法人の解散
- 規制に関するコンプライアンスの説明、コンプライアンス体制の導入
- 刑事事件の解決
- アラブ諸国における裁判・調停・仲裁の解決手続担当

“An ounce of prevention is worth a pound of cure”  
注意一秒、けが一生

“Look before you leap.”  
転ばぬ先の杖

(早めに弁護士に相談しましょう！)

ご静聴ありがとうございました。

Christopher Gunson  
Partner  
AMERELLER  
+971.50.554.6205  
gunson@amereller.com

14F One by Omniyat  
P.O. Box 99706  
Business Bay, Dubai, UAE



*In-House Community Commended  
External Counsel of the Year, 2016-2019*

2016

*“Chris Gunson is a rising star in the Middle East... International clients seek his top quality advice”*

2017

*“Christopher Gunson provides great advice and value for money. His Japan focus is fabulous”*

*“... a top energy practitioner”*

*“Christopher Gunson is a great M&A lawyer, well respected”*

2018

*“Chris Gunson always provides excellent value and blends legal and commercial advice to ensure a transaction will progress in a manner agreeable to all parties.”*

2019

*“Chris Gunson is simply the best lawyer in Dubai for Corporate and M&A.”*