



2026年度 中小企業海外展開現地支援プラットフォーム事業
調査レポート

米国における事業進出マニュアル

－ 会社設立 －

(2026年3月)

日本貿易振興機構（ジェトロ）

ニューヨーク事務所

海外展開支援部

本報告書の利用についての注意・免責事項

本報告書は、日本貿易振興機構（ジェトロ）ニューヨーク事務所が現地法律事務所 Moses & Singer LLP に作成委託し 2021 年 1 月に取りまとめた内容を、Smith, Gambrell & Russell, LLP が 2026 年 3 月現在入手している情報に基づいて改訂したものです。以後の法律改正、判例変更、規制当局の運用変更、実務慣行の変化等により、変わる場合があります。

本報告書は、一般的情報の提供のみを目的としており、法的助言、税務・会計上の助言、投資助言を構成しません。米国法は州ごとに規律が異なるため、個別の案件判断に際しては、弁護士、国際税務の専門家および公認会計士等の有資格専門家にご相談ください。

掲載した情報・コメントは委託先等の見解に基づく一般的な解釈であり、正確性・完全性・最新性・特定目的適合性についての明示黙示の保証を行うものではありません。また、ジェトロ、Moses & Singer LLP、Smith, Gambrell & Russell, LLP は、本報告書の更新・修正を継続的に行う義務を負いません。

ジェトロ、Moses & Singer LLP、および Smith, Gambrell & Russell, LLP は、本報告書の利用または参照に起因または関連して生じたいかなる直接的、間接的、派生的、結果的、特別、付随的、懲罰的損害および逸失利益についても、契約、不法行為（過失（negligence）を含む）、厳格責任、その他いかなる法理に基づく場合であっても、適用法令で許される最大限の範囲で一切の責任を負いません。これは、当該損害の可能性について事前に通知を受けていた場合でも同様です。本報告書には第三者の資料・統計・外部ウェブサイトへの参照が含まれることがありますが、当該外部情報の内容・最新性・入手可能性について一切保証せず、その利用に伴う結果について責任を負いません。

本報告書の著作権はジェトロに帰属します。出所を明記した引用の範囲を超える複製・転載・翻案・配布等は、事前にジェトロの書面による許諾を得てください。

本報告書に係る問い合わせ先：

ジェトロ・ニューヨーク事務所

E-mail: NYA@jetro.go.jp

日本貿易振興機構（ジェトロ）

海外展開支援部 中堅中小企業課 プラットフォーム班

E-mail: platform-bda@jetro.go.jp

The logo for JETRO (Japan External Trade Organization) is displayed in a large, bold, serif font. The letters are black and have a classic, slightly stylized appearance.

目次

はじめに	1
第1章 米国で事業をはじめする方法	2
1.1 フィージビリティ・スタディ（実行可能性調査）	2
1.2 「契約モデル」と「拠点モデル」	3
1.3 「契約モデル」の進出方法とは	4
1.4 「拠点モデル」の進出方法とは	6
1.5 単独で米国に拠点を設立する際の確認事項	8
1.6 駐在員事務所と支店のメリットとデメリット	8
1.7 パートナーシップ形態	9
第2章 米国における会社	11
2.1 会社の種類	12
2.2 日本企業が最初に設立する会社が C-Corporation となる理由	13
2.3 C-Corporation の設立の流れ	14
2.4 会社を設立する州の選び方	15
2.5 基本定款を作成する	16
2.6 C-Corporation 設立後の手続き	19
2.7 会社設立に伴うその他の手続き	21
2.8 会社の更新登録	23
2.9 州外法人登録	24
2.10 LLC の設立	25
2.11 企業透明化法（Corporate Transparency Act）	27
第3章 米国における会社の経営	28
3.1 株主の権利と義務、株主総会の役割	28
3.2 取締役会の役割	29
3.3 執行役員の実務責任	31
3.4 親会社の責任	32
第4章 米国における組織再編、解散や倒産	34
4.1 吸収合併	34
4.2 事業譲渡	35
4.3 解散手続き	37
4.4 清算手続き	38
4.5 米国倒産法	39

図表一覧

図 1	フィージビリティ・スタディ（実行可能性調査）	2
図 2	契約モデルと拠点モデル	3
図 3	E コマース事業	5
図 4	拠点モデル	6
図 5	米国統括会社の設立	13
図 6	C-CORPORATION 設立の流れ	15
図 7	C-CORPORATION 設立後の手続き	20
図 8	株主総会	29
図 9	取締役会	30
図 10	執行役員 の 役割	31
図 11	法人格否認の法理	33
図 12	吸収合併	35
図 13	事業譲渡	36
図 14	清算	38
表 1	駐在員事務所と支店	9
表 2	C-CORPORATION と LLC	11
表 3	基本定款 必要 的 記載 事項	17
表 4	ニューヨーク州において法人に加入が求められる保険	22
表 5	チャプター7 とチャプター11 の比較	39

米国における事業進出マニュアル — 会社設立 —

はじめに

本書は、ジェトロ・ニューヨーク事務所が、米国進出を検討する日本企業の実務ガイドとして作成した「米国における事業進出マニュアル — 会社設立 —」の改訂版です。

前回、本書を改訂した2021年1月から5年が経過する間に、米国におけるビジネス環境は大きく変容しました。新型コロナウイルス感染症（COVID-19）を経て普及したリモートワーク、デジタル化に伴う雇用形態の多様化、連邦および州レベルでの法規制の見直し、経済安全保障を背景とする投資審査の厳格化など、日本企業が直面する課題は一段と複雑化しています。

本改訂では、全体の用語・記述の整合性を図るとともに、2026年3月時点で実務への影響が大きい論点に絞って更新しました。また、この間に法律が施行された企業透明化法（CTA）や、実務上重要なCFIUSについての記載等を追加しています。

米国市場への進出は、依然として日本企業にとって極めて重要な成長戦略の一つです。本書が、激動する米国ビジネス環境において、皆様の的確かつ迅速な意思決定の一助となれば幸いです。

なお、本稿の内容は一般的な情報として提供されており、特定の案件に対する個々の状況に適した法的アドバイスではない点、ご了承ください。個々の状況に適したアドバイスを必要とする際には、必ず弁護士、国際税務の専門家や会計士等にご相談願います。

第1章 米国で事業をはじめする方法

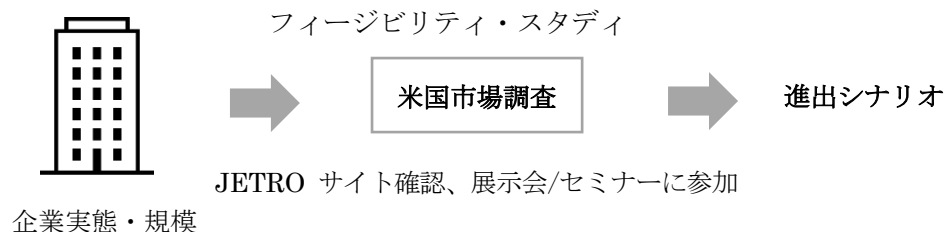
米国に事業進出するには、まずは 1) フィージビリティ・スタディ（実行可能性調査）を行い、事前に米国市場に関する情報を入手し、さまざまな進出シナリオを描けるようにすること、2) 事業進出の二つのモデル（契約モデル、拠点モデル）のメリット・デメリットを理解し適切なモデルを選択すること、が必要となります。本章では、米国に事業進出をするために、最初に着手すべきことをまとめています。

1.1 フィージビリティ・スタディ（実行可能性調査）

アジアや欧州に比べ、米国は進出時のコストが高い市場である可能性があります。また米国は、1) 訴訟の数が多く、2) 訴訟のダメージも大きい、訴訟大国です。日本企業は、自社にできること・できないことを把握し、訴訟リスクなどの問題点をよく理解した上で、米国での事業展開を効果的に行う「シナリオ」をつくることが求められます。

そのために必要となる最初の作業が、意思決定のための事前調査となる「フィージビリティ・スタディ（実行可能性調査）」です。フィージビリティ・スタディでは、米国の競争環境、競合分析、法規制の確認などを行い、米国進出の可能性を判断していきます。例えば、レストラン業であれば、ニューヨーク市での展開を希望する企業が多くあります。ニューヨーク市での成功には大きな利益が期待できる反面、ほかの場所と比較して莫大なコストや激しい競争が伴うという課題もあります。企業の規模によっては、ニューヨーク市ではなく米国の別の場所での展開が、より成功を確実とする場合もあります。したがって、進出先を選定する場合は、ほかの州や街での展開も比較検討することが重要です。このように、フィージビリティ・スタディを通じた情報収集、分析、進出シナリオの検討を行うことで、企業は米国進出の成功の可能性を高めることができます。

図 1 フィージビリティ・スタディ（実行可能性調査）



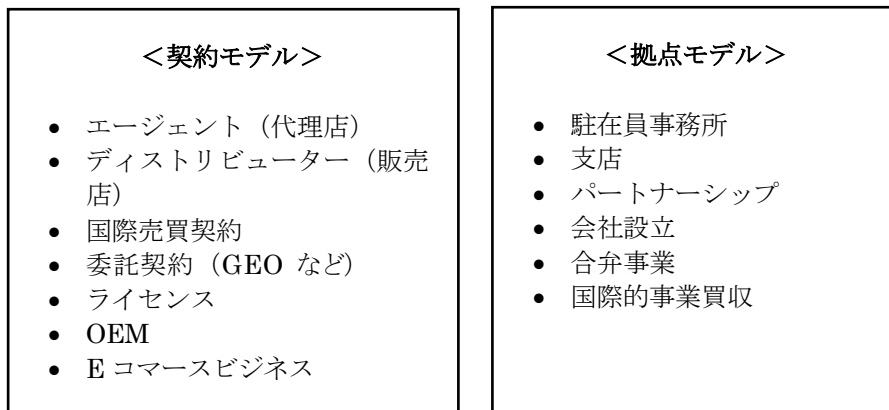
<ここがポイント！>

米国市場に関する情報リソースとしては、日本貿易振興機構（ジェトロ）のウェブサイト（https://www.jetro.go.jp/world/n_america/）を活用することができます。また、米国市場調査の一環として、米国で開催される見本市・展示会に参加する方法もあります。こちらについても、ジェトロでは視察サポートや展示会参加サポートを行っています。

1.2 「契約モデル」と「拠点モデル」

日本企業が米国市場に参入する方法は、日本から取引する「契約モデル」と、米国をベースに行う「拠点モデル」の二種類に主に分類することができます。図2は、「契約モデル」と「拠点モデル」における形態（事業スタイル）の特徴を示しており、それぞれ本章の以下のセクションにて解説をします。

図 2 契約モデルと拠点モデル



<ここがポイント！>

米国ビジネスは、「拠点モデル」が基本という認識が強かったのですが、近年は E コマース（越境）を中心とした米国進出なども十分可能なことから、企業の事業目的や業種によっては「契約モデル」の活用が有効となるパターンもあります。これに対して、製造業やホスピタリティ産業（レストラン）では、「拠点モデル」での進出以外には方法がない、というパターンもあります。「拠点モデル」は「契約モデル」と比較して、リスクとコストの高い進出方法となるため、特にヒト・モノ・カネに制約がある中小企業は、見切り発車はせずに事前の市場調査をしっかりと行い「小さく産んで大きく育てる」を意識することが大切です。

1.3 「契約モデル」の進出方法とは

「契約モデル」とは、米国に拠点を有さず米国企業との契約関係を活用しながら、日本から直接的に米国ビジネスを行う事業スタイルです。契約モデルの一つの例としては、市場開拓や物販を目的としエージェント¹やディストリビューター²と契約関係を結び、米国ビジネスを進める方法が挙げられます。米国ではあらゆる分野・業界においてエージェントが存在し、メーカーの市場開拓のために重要な役割を果たしています。エージェントは、売り手・買い手が安心してビジネスを行える環境をつくり流通を助ける役割を担っています。業界の慣習や買い手のニーズなど専門的知識を吸収できる点も、日本企業がエージェントを起用する際のメリットとなります。

近年ではエージェントやディストリビューターの発展系として、**Global Employment Outsourcing**（以下、「GEO」）という仕組みが生まれています。GEO では、業務委託契約を基礎に米国にある代行企業が雇用リスクを負担し、日本企業があたかも現地に拠点を有し人材を雇用・育成できるようになっています。日本から行う越境 E コマースも「契約モデル」の一つとなりますが、今後は図 3 のように、GEO やエージェントと関係を構築しながら米国 E コマース・ビジネスに着手する、といった複合的に契約モデルを活用する方法も考えられます。

¹ 代理店。月額固定費用やコミッション制を基本に販売などに関する代理権を与える。

² 販売店。製品を買い取ってもらいユーザーに直接販売してもらおう。売掛金回収などのリスクを転嫁できるかたちとなる。販売価格、マーケティングなどは販売店が方針を決める傾向が強く、メーカーである日本企業がコントロールを失うといったデメリットがある。

図 3 E コマース事業



「契約モデル」は、1) 米国ビジネスを実施する際の課題・問題点を分析する、2) リスクとコストを抑えながら米国での手応えを確実に吸収する、ことに適したスタイルといえます。一般的には、「契約モデル」よりも「拠点モデル」はリスクとコストが高くなります。従って、中小企業は初期段階では「契約モデル」を採用し、米国ビジネスの基礎づくりを心がける作戦も有効となります。また、高い技術力や知的財産権を有している企業はライセンス³やOEM⁴などの「契約モデル」で米国でのビジネスを展開することができます。米国ビジネスは、企業にとって驚きやカルチャーショックの連続となります。米国で生じる問題を適正・迅速に解決するためにも、企業は本格的な進出を図る前から米国ビジネスを少しずつ体験し、経験値を上げておく必要があります。企業は「契約モデル」を通して米国ビジネスの基礎知識を学び、ビジネスの成長に合わせて「拠点モデルへ」と移行・成長させていく慎重な戦略をとることができるのです。

<ここがポイント！>

「契約モデル」は、米国企業と締結する契約書を基にビジネスを進めるため、リスクヘッジの観点から徹底した契約交渉が求められます。契約書とは、お互いの権利や義務を明確にした書面で、締結した契約書により、ビジネス上のトラブルや誤解を避けることを目的とします。万一紛争が生じてしまった場合でも、契約が適切に検討・調整されて締結されていれば、その内容が紛争解決の基準とすることができるため、契約上で双方の権利義務を明確にすることは非常に重要です。日本での商習慣から、契約書について細かく交渉することが契約相手に対して失礼にあたり、信頼関係を築くことの障害となると考える経営者は少なくありません。しかし、米国における信頼関係はビジネスを通して後発的に構築されるものとなります。お互いが安心できるビジネスをつくる意味でも、契約についてはしっかり交渉すべきです。

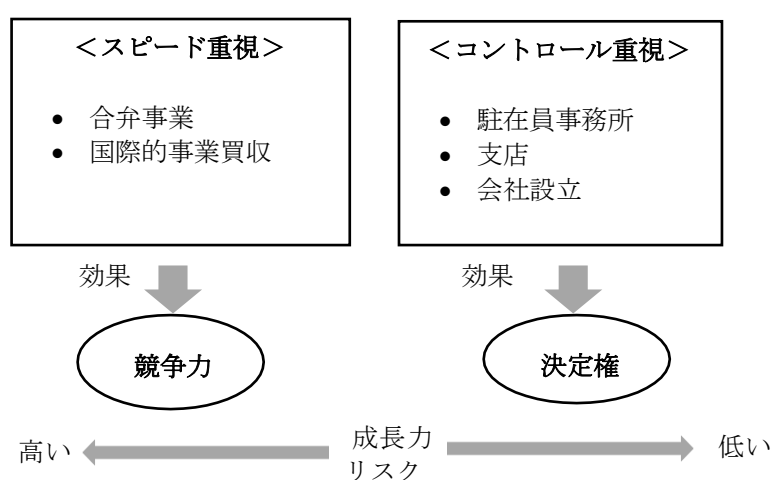
³ 知的財産権の活用方法。特許や著作権などの権利実施を許諾し、対価として使用料を受け取る。知的財産権は地属性となり、国によって権利化や権利行使のルールが異なる点に注意する。

⁴ 技術力やインフラの強みを活かして、米国企業の製品の製造を請負う。OEMのデメリットとしては、その実績を公表できない可能性や、米国企業の営業秘密の開示を受け、自社技術の使用に制限が生じる可能性などが挙げられる。

1.4 「拠点モデル」の進出方法とは

製造業やホスピタリティ業など企業によっては、「契約モデル」による米国進出ができない業種も存在します。その場合企業は、「拠点モデル」によって米国ビジネスを計画することになります。「拠点モデル」は、図4のようなスタイルに分類することができますが、「契約モデル」と比較すると一般的に実施するコストは高く、知識面においても事前に確認事項が多くなることから、難易度は高いものとなっています。

図 4 拠点モデル



拠点モデルは、「スピードを重視する方法」と「コントロールを重視する方法」とに分類することができます。米国市場はあくまでもアウェイでの戦いです。日本とは異なる法体系や商習慣といったハンデやリスクを軽減するスキームがなければ、思うような成長を達成することはできません。そこで、効率的に経営資源を獲得する有効な手段として、1) 米国企業の事業買収⁵や、2) 米国企業との合弁事業⁶を利用することで時間をかけずに米国ビジネスの競争力となるネットワークやノウハウを身につける、といったスピード重視の方法が考えられます。

⁵ 米国にある会社を M&A (Merger and Acquisition) で買収。M&A とは、合併、事業譲渡、株式譲渡や株式移転などがある

⁶ 米国にある会社と共同出資にて新会社を設立する。共同出資という性質上、合弁事業には、コントロールの問題が生じる。出資比率によっては、米国パートナーが会社の実権を掌握することになり、そうなると日本企業は少数派であり決定権を有せず利益配当のみを期待する関係になってしまう。他方、出資比率を 50% 同士の関係にした場合は、意見が異なってしまった場合の解決方法を（解決ができないことをデッドロックという）あらかじめ当事者間で決めておく必要がある。

スピード重視の拠点モデルは、現地の企業や人材と共同や協力しながらビジネスを経営し成長させていくスタイルです。たとえば合弁事業の成否は、合弁相手との間で「自社の強みを活かし弱さを補完する」関係性を生み出せるかによって決まります。言い換えると、合弁事業は最適なパートナーを見つけることが欠かせません。パートナーの選択を誤ると、補完どころか紛争が跡を絶たないといった足の引っ張り合いの関係となってしまう可能性があります。このように、合弁事業や事業買収といったスタイルは、企業規模の拡大やアウェイのハンデを迅速に取り除くのには適しているものの、一旦パートナーや買収企業の選択ミスをしてしまうと取り返しのつかない大きな損害を伴うスタイルとなっています⁷。スピード重視の拠点モデルは、高い米国ビジネスの経験値が求められるスタイルなのに対して、コントロール重視の拠点モデルは、比較的米国ビジネスの経験が浅い企業であっても利用できるスタイルとなっています。コントロール重視のスタイルとしては駐在員事務所や支店、会社の設立（単独）が挙げられますが、日本企業がゼロから単独で米国に拠点をもつこととなります。

• 対米外国投資委員会（CFIUS）対応

日本企業がスピード重視の拠点モデルを選択して米国会社を買収する場合、その行為は外国資本による米国企業を買収・合併に該当するため、対米外国投資委員会⁸（The Committee on Foreign Investments in the United States、以下「CFIUS」）の審査対象となる可能性があります。審査対象となった場合には、CFIUS への事前届出を行なう必要があります。CFIUS 対応は米国内の政治と密接に関連しているため、事前に専門の弁護士に相談して最新情報を把握するとともに、弁護士の助言を得たうえで、届出対応要否の判断や審査期間を踏まえた買収スケジュールの策定をすることが推奨されます。

<ここがポイント！>

はじめて米国進出する企業は、拠点モデルの中でもよりリスクの低い駐在員事務所や支店、会社の設立（単独）を選ぶことが一般的です。これらの進出方法では、コントロールを失うといった合弁事業のリスクや、事業買収後に期待するシナジー効果が得られないというミスを心配する必要がありません。他方、コントロール重視の拠点モデルは、すべて自前での進出となり、ネットワークやノウハウを一から習得していくことになるので、一定の事業に育てるまでに多大なコスト、エネルギー、時間を要する可能性があります。

⁷ このようなミスを避けるために、パートナーや買収対象企業について、法律や会計の面から徹底した事前調査を行う必要がある。この事前調査を、デューデリジェンスという。

⁸ 米国において外国による投資が国家安全保障に与える影響を審査する省庁横断的な政府委員会で、外資の投資、買収等により安全保障上のリスクがないかを審査し、必要に応じて制限、是正措置を担う。

<https://home.treasury.gov/policy-issues/international/the-committee-on-foreign-investment-in-the-united-states-cfius>

1.5 単独で米国に拠点を設立する際の確認事項

日本企業が単独で米国に拠点を設立する場合、1) 駐在員事務所の設立、2) 支店の設立、3) 会社設立、という三つの選択肢が考えられます。三つの選択肢のうちどれを選ぶかについては、以下の五つの点を検討する必要があります。

- (1) 米国で展開する事業の規模や業種
- (2) 事業登録の要否等、米国進出をスタートするにあたっての容易性
- (3) 税務上のメリット・デメリット
- (4) 米国ビザ取得可能性
- (5) 米国の法的リスクが、日本の親会社に波及する可能性

<ここがポイント！>

米国に拠点を構築する際は、あらかじめ国際税務の専門家や会計士に相談することが求められます。また、日本本社から米国に人を駐在員として派遣する場合は、米国におけるビザの取得義務や取得可能性について、専門弁護士に確認をしなければなりません。このように、拠点設立を進める際には、複数の専門家とチームを組み、作戦を決めていくプロセスが必要となります。

1.6 駐在員事務所と支店のメリットとデメリット

日本企業がライセンスや OEM などの「契約モデル」によって米国ビジネスを展開している場合、顧客を更に開拓する次のステップとして、駐在員事務所や支店を設立するケースが考えられます。駐在員事務所や支店設立においてもっとも重要なポイントは、米国にて拠点を保有し活動する主体は「日本本社」となるという点です。日本本社が、米国において継続的に営業を行うための準備や、米国に日本本社から営業スタッフを駐在させたい場合に利用する形態となります。会社を設立することに比べて、手軽に米国進出をスタートできることが、駐在員事務所や支店を設立することのメリットです。他方で、デメリットとして、駐在員事務所や支店は日本の親会社と同一の法人格であり、駐在員事務所や支店の活動は親会社の行為とみなされるため、親会社が駐在員事務所や支店の米国における事業活動の責任を負う危険性があることが挙げられます。

表 1 駐在員事務所と支店

	駐在員事務所 ⁹	支店
1 目的	本格的な事業活動を開始するための営業準備活動や情報収集、または取引先との連絡窓口を暫定的に行う。	ある程度の期間や規模の販売・営業活動を行う。
2 設立方法	登録なし。	営業をする州にて州外法人登録をする。
3 親会社の責任の限度	親会社と別個の法人格はない。駐在員事務所の行為は、親会社の行為とみなされる。	親会社と別個の法人格はない。支店の行為は、親会社の行為とみなされる。

<ここがポイント！>

駐在員事務所の活用は、本格的な事業活動へと繋げるための営業準備・情報収集等に限定され、これを超えると支店として営業登録が必要になるほか、連邦の課税対象となる可能性があります。また、駐在員事務所や支店は、独立の法人ではないため、両形態の活動は親会社の行為とみなされます。よって、駐在員事務所や支店の利用は、米国での訴訟対応の負担や巨額賠償のリスクを日本の親会社が抱える危険性がある、という点に注意しなければなりません。駐在員事務所や支店の形態を利用する場合でも、ある程度事業規模が拡大した後は、米国ビジネスから発生する債務について日本の親会社が無限責任を負うことを避けるため、会社への組織変更（法人成り）をすることが重要となってきます。

1.7 パートナースhip形態

企業が利用できる「拠点モデル」の一つとしてパートナーシップ形態があります。この形態は、米国ビジネスでの高い経験値が求められることにはなりますが、パートナーシップは、合弁事業を行う際に利用される形態でもあります。パートナーシップには二種類あります。すべての社員が無限責任である「一般パートナーシップ」と、無限責任を負う社員と有限責任を負う有限社員とで構成される「有限パートナーシップ」です。

⁹ 駐在員事務所については、事業を継続的に行うための「恒久的施設」とは考えられていないため、連邦法上の課税対象から除外される、というメリットも持ち合わせている。ただし、「恒久的施設」となるか否かの判断は活動実態に着目して判断され、「駐在員事務所」という名称でも活動実態によっては支店とみなされ、連邦の課税対象となることがあるので、注意が必要。

「一般パートナーシップ」は、信頼できるパートナー（社員）間で、経営や利益分配の権利等を共有することに合意することで、簡易に形成される組織です。一般パートナーシップでは、出資者である全社員が無限責任を負います。つまり、一般パートナーシップが倒産して借金が支払えなくなれば、社員は、自分の個人財産をもって残りの債務を返済する義務があります。

「有限パートナーシップ」は、少なくとも一人の一般社員（無限責任を負う）と一人の有限社員（有限責任を負う）から構成されます。一般社員が業務の執行を担当し、有限社員は事実上経営権をもちません。有限パートナーシップは、事業を行う州でCertificate of Limited Partnershipを登録する必要があります。

<ここがポイント！>

信頼できるパートナーがいる場合を除いては、はじめて米国進出する企業がパートナーシップ形態を利用することはありません。他方、事業が成長する中でパートナーが見つかり共同事業の展開などをする場合は、パートナーシップ形態が一つの選択肢となります。その際、「一般パートナーシップ」では、全構成員が無限責任を負うこと。そして、「有限パートナーシップ」では一般社員は無限責任、有限社員は有限責任を負うことを覚えておく必要があります。

第2章 米国における会社

米国における会社に対する規制は、州ごとに定められています。会社を設立する際、日本企業は100%子会社を設立することが一般的です。この子会社は、米国での営利を目的として継続的に営業活動を行う法人であり、取引や訴訟の当事者となることができるように、日本の親会社から独立した法人格を取得します。この米国子会社の形態としては、1) C-Corporation と 2) Limited Liability Company (以下、「LLC」) にすることが考えられます。

表 2 C-Corporation と LLC

	C-Corporation	LLC
1 設立方法	法人設立を行う州で基本定款 ¹⁰ の登録をする。	法人設立を行う州で基本定款 ¹¹ の登録をする。
2 親会社の責任の限度	有限責任	有限責任
3 税務の特徴	二重課税 ¹²	パス・スルー課税 (C-Corporation 同様、二重課税を選択することも可能)

<ここがポイント！>

米国に子会社を設立して経営をするメリットには、対外的な信用となることや倒産した時のリスク軽減となることが挙げられます。しかし、もっとも重要なのは、子会社が親会社とは別個の法的な主体となり、米国ビジネスから生ずる責任は原則として子会社が負い、親会社は出資の限度でのみ責任を負うという「有限責任」制がとられていることです。別の見方をすれば、この有限責任にこそ、米国事業を会社として行う意味があるといえます。

¹⁰ 一般的に Certificate of Incorporation、Articles of Incorporation と呼ばれ、州によって多少呼称が異なる。

¹¹ 一般的に Certificate of Formation、Articles of Organization と呼ばれ、州によって多少呼称が異なる。

¹² Corporation の中には、パス・スルー課税を受ける「S-Corporation」と呼ばれる形態がある（この形態を選択しない Corporation は、「C-Corporation」となる）。ただし、S-Corporation を選択するには、株主が「米国市民や永住権者である個人または一定の財団・信託のみに限られる」という要件を満たさなければならない。従って、日本法人を親会社とする場合や米国市民権・永住権を持たない者が株主になる場合には、S-Corporation は選択することができないことになる。

2.1 会社の種類

C-Corporation は、日本の株式会社に対応する形態です。**C-Corporation** は株式を発行して資金を集めることができます。大衆から多くの資金を集めることができるという点で、大規模な事業活動を行うのに適しています。ただし、実際には家族経営の商店から複数国に展開するコングロマリットまで、さまざまな規模の企業が **C-Corporation** 形態を活用しています。

C-Corporation の出資者を **Shareholder** (株主) といいます。株主は会社の実質的所有者として、出資額の限度でのみ責任を負います。**C-Corporation** は、株主とは別個の法主体として、**C-Corporation** の名義で財産を取得・保有し、譲渡し、契約を締結し、訴訟を行います。**C-Corporation** が債務を負ったとしても、原則として、株主が債権者から直接返済を請求されることはありません。**C-Corporation** の経営は、所有者である株主ではなく、**Director** (取締役) と **Officer** (執行役員) が行うこととなります。

LLC は現在、米国において幅広く利用されている企業形態となります。**LLC** は、日本の合同会社¹³に対応する形態で、**C-Corporation** とパートナーシップのいい点を取り入れたような会社といえます。

LLC の出資者は **Member** (社員) と呼ばれています。**C-Corporation** と同じように、有限責任制により、社員が出資額を超えた責任を負うことはありません。会社運営や社員間の規律は、**Operating Agreement** (以下、「運営契約」) の定めによって行われます。**C-Corporation** は会社法の厳格な適用を受けるため、手続き的な負担が大きいともいえますが、**LLC** は運営契約によって比較的自由に運営方法を決められることが一つの魅力です。

LLC には、社員が直接 **LLC** の経営を行なう **Member-Managed LLC** (構成員経営型 **LLC**) と、社員により選任された **Manager** (経営者) が **LLC** の経営を行なう **Manager-Managed LLC** (経営者経営型 **LLC**) の大きく2つの機関設計があります。前者を採用することで社員が直接経営を行うことも可能ですし、後者を採用することで社員から委任を受けた経営者 (**Manager**) が担当することもできます。つまり、**LLC** では、**C-Corporation** のように所有と経営が必ずしも分離されているわけではなく、社員が直接会社の経営を行うことができることが特徴といえます。

<ここがポイント!>

米国で子会社を設立する場合、法人形態として **C-Corporation** または **LLC** を選択することが一般的です。この二つの形態にはいずれも相応のメリットがあるため、どちらかが絶対に有利だという正解があるわけではありません。個別の事情に応じてさまざまな要素を考慮した上で、より適切と思われる方を選択します。

¹³ 「日本版 **LLC**」といわれる合同会社は、2006年に施行された会社法によって新設された。合同会社の設立数は年々増えているとはいえ、株式会社に比べるとまだ圧倒的に少ない。なお、日本の合同会社についてはパス・スルー課税(後述)が認められていない。

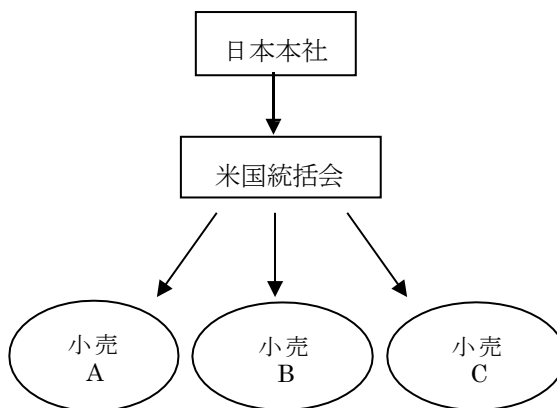
2.2 日本企業が最初に設立する会社が C-Corporation となる理由

C-Corporation と LLC には、税務上の取り扱いに大きな違い¹⁴があります。C-Corporation は法人の段階（法人税）とその所有者である株主の段階（所得税）で二重に課税を受けることになります。つまり、C-Corporation がその利益に対して法人税を課された上で、株主も C-Corporation の利益から分配される配当等に対して所得税を課されるという「二重課税」が行われています。これに対して LLC では、法人の段階での課税がありません。法人が稼いだ利益は、そのまま出資者である社員に配分されたと考え、社員の所得税としてのみ課税されます。課税の対象である利益が法人を通り過ぎる（パス・スルー）するという考え方から、これをパス・スルー課税と呼びます。このパス・スルー課税が、LLC の大きな魅力の一つです。なお、後述するように LLC は税務上の取り扱いとして、パス・スルー課税でなく、C-Corporation と同様の方式を選択することもできます。

日本における税法上の取り扱いとして、親会社から米国 LLC に対する出資は、損益通算のメリットを享受できない可能性があります。その上、米国 LLC が C-Corporation としての課税を選択しない場合、日本の親会社が米国税務当局による税務調査の対象となる可能性があるため、注意しなければなりません。

他方、米国に統括会社やホールディング・カンパニーを設立¹⁵し、この統括会社の孫会社を LLC とすることで、LLC の特性を活かせることがあります。図5のように、統括会社と孫会社の使い分けは、米国で小売ビジネスを展開する際にしばしば活用されます。また、税務上の理由というよりも、各会社・店舗の資産を訴訟リスクから保護する目的で、このスタイルを利用することがあります。

図 5 米国統括会社の設立



¹⁴ Corporation と LLC に関する税務上のメリット・デメリットについては、個別の状況により異なる場合があるので、国際税務の専門家に相談した上で判断する。

¹⁵ この場合、統括会社は日本の直接子会社なので、C-Corporation を設立する。

例えば、米国の複数の州で小売事業を展開する場合、労働や雇用に関する法律等、州によって異なる法律にどのように対応するのが課題となります。もちろん、州外法人登録によって、一つの会社（州外法人）として複数の州においてビジネスを展開することは可能です。しかし、小売のように訴訟リスクが比較的高いビジネスにおいては、一つの州の店舗にあるリスクが、ほかの州の店舗に影響することのない形態にしておくことが好ましいといえます。そこで、図5のように、統括会社は **C-Corporation** とし中央集中的経営を図りつつ、各店舗をそれぞれ **LLC** とし法人化させることで、法的リスクを波及させないスキームづくりをすることができます。また、統括会社と **LLC** 孫会社の間では損益通算することができ、二重課税を避けるという **LLC** のメリットも活かすことができます。

<ここがポイント！>

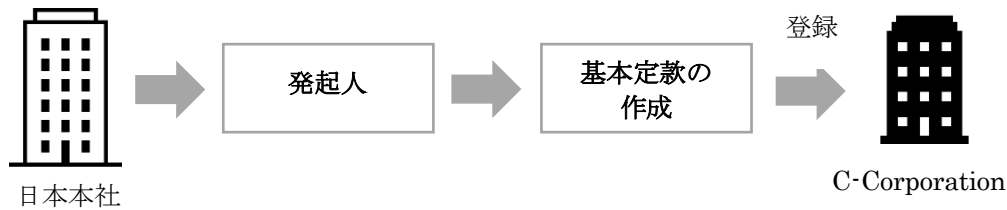
会社形態を **C-Corporation** あるいは **LLC** にするかは、必ず国際税務の専門家や会計士に相談した上で判断する必要があります。上記に記載した税務上の取扱いから、**LLC** を米国における日本本社の直接子会社とするケースは少ないこととなります。よって企業が、はじめて設立する米国子会社には、一般的に **C-Corporation** 形態が選択されます。

一方、米国に統括会社やホールディング・カンパニーを設立し、この統括会社の孫会社を **LLC** とすることで、**LLC** の特性を活かせることがある点を覚えておくべきです。

2.3 C-Corporation の設立の流れ

C-Corporation の設立には、会社の根本規則となる基本定款、お金を出す出資者・日本本社、会社を運営する取締役や執行役員となる会社機関を設定します。そして、事業を行う州において会社の設立を公衆に知らせるために設立登記をし、それに伴う申請手数料の支払いをすることで、法人格を取得することができます。**C-Corporation** を設立する作業は、少なくとも1人の発起人（**Incorporator**）を選択するところから始まります。発起人とは、**C-Corporation** の設立手続きを担当する人のことです。会社設立のための事務手続きは、発起人がすべて行います。発起人は出資者である必要はなく、また、居住の有無を問いませんので、18歳以上の人であれば誰でも発起人となることができます。実務としては、弁護士や会計士を発起人に任命することが多いです。

図 6 C-CORPORATION 設立の流れ



<ここがポイント！>

C-Corporation は、発起人が設立登記の手続きをすることで、会社として成立します。米国進出を目指す企業の経営者は、図 6 に示す、C-Corporation ができるまでの過程を知っておく必要があります。C-Corporation の設立手続き自体は、弁護士や会計士に依頼することが一般的ですが、登記申請のみを依頼した場合の費用は概ね 1,000~3,500 ドル（申請費用などの手数料を除く）が相場となります。一方で、定款（Bylaws）の整備、初回取締役会議事録の作成、EIN の取得（詳細後述）など、設立後に必要となる各種手続きを専門家にあわせて依頼する場合には、事務所ごとに提供内容は異なりますが、一般的に追加で数千ドル程度の費用が発生します。登記手続きにかかる期間については、早くて 2 週間、遅くとも 1 カ月でしょう。就労ビザの申請や、商業オフィス賃貸など会社設立が必要となるタイミングを見計らって、設立手続きをはじめることになります。

2.4 会社を設立する州の選び方

米国における会社運営は、設立する州の法律に従ってなされます。従って、まずは、会社の運営のしやすさの観点から、どの州法に基づいて会社を設立するべきかを検討します。

米国に設立する会社が、1) 米国での上場を目指す、2) 公開会社である、あるいは 3) 全米で事業展開を行うような規模の大きいものである場合、設立州としてデラウェア州を選択するのが一般的です。このような会社の設立にデラウェア州が好まれる理由として、設立・解散手続きの簡便性・迅速性、豊富な判例の集積による対応力・予測可能性の高さ等、経営者にとって運営しやすい会社法制度になっている点が挙げられます。

では、必ずデラウェア州を選択すべきなのでしょうか。近年、デラウェア州以外の州も、より多くの会社を誘致するため、経営者にとってより魅力的な制度となるよう会社法の整備が進められています。従って、会社設立についてデラウェア州が絶対的に優位というわけではありません。また、設立する州と事業活動を行う州が異なる場合は、事業活動を行う州で州外法人登録が必要になることにも留意が必要です。大規模な事業展開を考えていないのであれば、州外法人登録など煩雑な手続きや余分なコストを避ける意味でも、実際にビジネスを行う州で会社設立を行うことが実務的といえます。

<ここがポイント！>

会社を設立する州を選ぶ際は、必ず国際税務の専門家や会計士と相談した上で判断しなければなりません。全米展開をする事業などによっては、実際にオフィス拠点のある州で設立するのではなく、C-Corporation を設立することで税務上のメリットが発生する設立州があるかを確認しておくことが重要となります。

2.5 基本定款を作成する

C-Corporation 設立にあたり、発起人は、会社の基本ルールである定款を作成し、これを設立する州の州務長官に提出します。基本定款には、会社の組織・運営における重要な決まりごとが書かれています。基本定款の要件については、事業を行う州によって記載事項が多少変わってきます。また、米国では、ほとんどの州において最低資本金制度がありません。従って、米国では、わずか1セントの資本金であっても事業を起こすことができます。資本金を会社の銀行口座に預金していなくても、簡単に会社が設立できる制度となっています。

以下、日本企業が米国進出する際に選ぶことが多い、デラウェア州、ニューヨーク州、カリフォルニア州、ニュージャージー州、マサチューセッツ州、テキサス州、ペンシルベニア州、ケンタッキー州、イリノイ州、ジョージア州の基本定款に関するまとめとなります。基本定款に記載する内容としてどのようなものがあるか、以下の表を参考にしてください。

表 3 基本定款に必要な記載事項

項目	概要	州
1 会社名、商号の選定 ¹⁶	同一・類似の会社名は拒絶される可能性がある。Corporationであることを示すため、「Corporation (Corp.)」「Incorporated (Inc.)」「Limited (LTD)」といった用語を含まなければならない。	全州
2 事業目的	「会社が行うことのできるすべての適法行為を事業目的とする」、と包括的に書くことが一般的もしくはデフォルトとなる。	全州
3 送達代理人の氏名と住所の登録	会社の本拠地、弁護士や会計士を送達代理人と指定することもできるが、訴状や公式文章など重要書類が確実に届くために、代行会社 ¹⁷ を代理人とすることもある。	全州
4 発行可能株式の数 ¹⁸ ・種類 ¹⁹ （名称およびその株式の有する権利）、額面 ²⁰ の有無の設定	100%子会社を設立する場合は、「発行可能株数（普通株）を200・額面なし」や、「発行可能株数（普通株）1000・額面0.01ドル」と設定しているケースが多い。	全州
5 会社の本拠地	送達代理人の登録はすべての州で求められる。州によっては、会社の本拠地や事業を行う郡の指定を基本定款作成時に行う（州指定のカバーレターへの記載を含む）。	CA, GA, MA, NJ, KY, NY
6 会社設立日の指定	基本定款の登録日を会社の法人格が取得される日とするのが一般的。州によっては、会社の効力発生日を予め指定することができる。	全州（任意）
7 会計年度の指定	12月31日など、会社会計の締め日の登録をする。	MA （その余の州は附属定款や取締役会決議で決定）

¹⁶ Doing Business As (DBA, dba, d/b/a 等とも略される)。すなわち、法律上の登録名称とは異なる屋号を利用することも可能（州への登録が必要）。

¹⁷ 代行会社には、CT Corporation や Corporation Service Company 等の大手サービス企業が存在する。代行会社を送達代理人に指定する場合の費用は、年間 400 ドル程度となっている。

¹⁸ 授權資本を基礎に、フランチャイズ税などの更新費用や株式税を課す州が存在する。必要以上に発行可能株式を大きく定めることは、結果として税金を増やすことになり得るので注意が必要。

¹⁹ 会社は、基本定款で定めることで、普通株以外に内容の異なるさまざまな種類の株式を発行することができる。

²⁰ 額面金額イコール株式発行価格ではない点に注意。ただし、米国の会社法においては、額面以下の価格で株式を発行できないルールになっているので、額面は、普通株の最低価格を設定する上での目安となる。また、会社の表示資本 (Stated Capital) や資本剰余金 (Capital Surplus) を決定する上でも、額面金額は重要な基準となる。

8 取締役や執行役員 の登録	取締役や執行役員の人数、住所、氏名を登録する。	TX, NJ, IL ²¹ , MA
9 会社の存続期間	一般的には「Perpetual (解散するまで永久的に)」とするが、会社の存続期間を設定することができる。	全州任意的記載事項
10 取締役の責任限定	基本定款で規定を設けることにより、取締役が会社及び株主に対して負う損害賠償責任を制限することが認められる。もっとも、忠実義務違反、誠実義務違反、意図的な不正行為、故意の法令違反、不正に個人的な経済的利益を享受した場合等については損害賠償責任の免責は認められない。	全州任意的記載事項

会社の名称・住所、発行可能株式数や株式の種類等、基本定款の内容は、登録後も自由に変更することができます。例えば、ニューヨーク州における基本定款の変更には、取締役会と株主総会両方の決議²²が必要となり、変更内容を記載した **Certificate of Amendment** を州務長官に提出することが義務付けられています。

<ここがポイント！>

基本定款の作成は、州が用意する雛形フォームを利用するので、比較的簡単な作業となります。しかし、州における基本定款の審査は厳格な手続きとなっていて、必要記載事項が抜ける、または誤植などがあると、拒絶の対象となり再申請が求められるので注意が必要です。基本定款の登録は、ファイリングしてから1週間から2週間で登録されます。ファイリングにかかる手数料は州によって異なりますが、追加手数料を支払うことで、最短ではファイリングした当日に登録が完了するサービスも存在します。

²¹ オプションルとしての記載

²² 会社の住所、送達代理人の変更等を行う場合は、取締役会の決議のみが必要となる。

2.6 C-Corporation 設立後の手続き

基本定款の登録後に行う重要な社内の手続きは、創立総会と第一回取締役会の開催です。創立総会・第一回取締役会は、書面による決議によって簡略化されることが一般的となります。創立総会²³においては、会社を運営するための社内ルールとなる付属定款²⁴の承認を行い、会社の経営を担う取締役を選任し取締役会を構成することなどを定めます。第一回取締役会では、株式発行²⁵の承認、会社の会計年度の設定、会社運営の業務執行を行う執行役員の選任等が行われます。

創立総会・第一回取締役会で決定した事項は、登録された基本定款と併せて予め用意したコーポレートキット²⁶にしっかりと保管することが重要です。

基本定款登録後の会社法上に必要となる手続きとして、1) 付属定款の作成と、2) 株主名簿の作成や株券発行、があります。付属定款は、会社をどのように運営するかを定めるルールブックのようなものです。付属定款は、基本定款の規定に反することはできませんが、基本定款で定めていない内容を補足するかたちで作成されます。株主名簿は英語で Stock Ledger といい、会社の株式発行や移転の記録を記します。株主名簿作成や株券の発行は、株式の譲渡の裏付けとなる書類であり、就労ビザ申請時に提出を求められることもあるので、100%子会社であっても必ず行う手続きとなります。

²³ 創立総会の書面議事録は、発起人が署名する形となる。この書面にて、取締役を任命することになるので、その後の会社の決議において発起人の署名が必要となることはない。ある意味、創立総会の議事録をもって、発起人の会社設立業務は終了することになる。

²⁴ 付属定款は英語で Bylaws という。付属定款では、例えば、株主総会・取締役会に関する事項、執行役員の選任・責任、会社への補償請求権や、配当に関する規定等が定められる。基本定款とは異なり、付属定款は州務長官への届出を必要としない。付属定款は、あくまでも社内規則であり、ここに定める内容については、基本定款に抵触しない限り会社が自由に決めることができる。付属定款の変更には株主総会の決議を要することを基本とするが、基本定款や付属定款に規定すれば、取締役会による変更も認められる。

²⁵ C-Corporation の株主が複数となる場合には、株主間協定 (Shareholder Agreement) を締結して、法律や基本定款・付属定款の規定によって株主が決定すべき事項について、あらかじめ取り決めておくことが可能。例えば、取締役会の構成、株主総会、株式譲渡の制限、株主間の意見不一致の場合、競合禁止などの事項について取り決めることができる。
会社の議事録等をまとめるためのバインダー。株券、会社印、議事録簿等を収納して、100 ドル程で代行会社から購入することが可能。

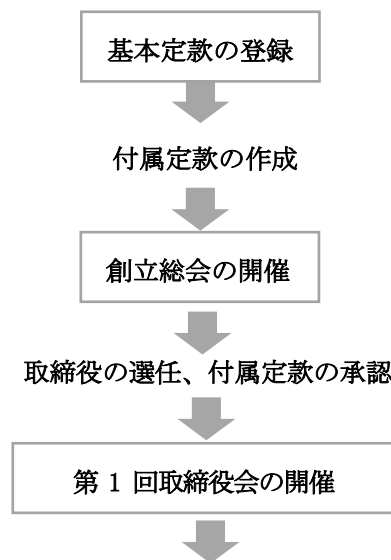
²⁶ 会社の議事録等をまとめるためのバインダー。株券、会社印、議事録簿等を収納して、100 ドル程で代行会社から購入することが可能。

<ここがポイント！>

C-Corporation は、会社法によって議事録の作成など、法人としての手続きや各種形式要件を厳格に遵守することが求められる形態です。株主総会や取締役会が開催されない場合や、重要な会社の決定を示す議事録がないなど、手続きの欠如が見られると、C-Corporation の法人としての存在が裁判所によって否認される可能性が生じます。このような場合には、会社が存在しないとみなされ、株主が会社の債務について個人として責任を負うことになってしまいますので、注意しなければなりません。

また、第一回取締役会の議事録として重要となるのが、日本本社に対する株式発行です。この手続きによって、日本本社と米国 C-Corporation との親会社・子会社の関係を構築することになります。発行株式数や発行価格の決定については、弁護士や会計士に相談しながら判断することになります。

図 7 C-Corporation 設立後の手続き



創立総会の決意事項の承認、役員を選任、付属定款の承認、会計年度の設定、会社印の承認、株式発行と発行価格の承認、株券の承認、株式名簿の作成、取引銀行の承認

2.7 会社設立に伴うその他の手続き

- 連邦雇用主番号（Employer Identification Number）の申請

会社設立後、連邦課税当局が企業の識別に用いる番号である連邦雇用主番号（以下、「EIN」）を取得します。EINは、会社の銀行口座開設や、連邦税・州法税の支払等に際して必要となります。EINの取得の申請は、内国歳入庁（Internal Revenue Service。「IRS」）に対し、オンライン、電話、ファックスまたは郵便（書式 SS-4 に必要事項を記入して提出）で行います²⁷。

<ここがポイント！>

EINを取得するには、書式 SS-4 の責任者（Responsible Party）の Social Security Number（SSN）や Individual Taxpayer Identification Number（ITIN）を記載する必要があります。ここでの責任者には CEO や CFO といった Senior Officer や Director が該当します。SSN 等があれば EIN は 1 日で取得できるのところ、SSN 等がなくとも EIN の取得は可能ですが、4 週間～8 週間で要することになります。初めて米国企業に進出する日系企業の場合、責任者が米国での生活経験がなく、SSN 等を保有していないことも多いため、事前に担当者の SSN の保有の有無を確認のうえ、余裕をもった EIN 申請が必要になります。

- 銀行口座の開設

米国での銀行口座開設には、会社の基本定款と EIN 番号の取得が手続きとして最低限必要となります。2015 年以降、各銀行が設定する銀行口座開設の規定が厳しくなり、特に米国で実績のない日本企業が新規で会社を設立した場合、銀行口座の開設を銀行から拒否されるという現象が起きています。この銀行手続きは、「Know Your Customer（「KYC という）」ガイダンスと呼ばれますが、KYC によって必要となる書類がどのようなものかを確認しておく必要があります。以前は、銀行の選定は会社設立後に決めることが一般的でしたが、近年では会社設立をする前に銀行口座が開設できる銀行を特定することが重要となってきています。

- 保険

会社設立後、各州法の定める最低限の種類・内容の保険に加入する義務を負います。

²⁷ <https://www.irs.gov/businesses/small-businesses-self-employed/employer-id-numbers>

表 4 ニューヨーク州において法人に加入が求められる保険

種類	対象	法律上強制されるか
労災補償 (Workers' Compensation)	(従業員数にかかわらず) ニューヨーク州において設立され、従業員を有する企業	強制される。
障害保険 (Disability Insurance)	同上	強制される。
失業保険 (Unemployment Insurance)	新設企業は、ニューヨーク州労働省失業保険局 (Unemployment Insurance Division of the New York State Department of Labor) に雇用主として登録 ²⁸ 。登録後、同局により失業保険加入義務があるか否かが判断される。	加入義務ありと判断されれば強制される。
自動車保険	ニューヨーク州において設立され、車両を有する企業	強制される。
会社を受取人とする生命保険	一定の株主・社員や取締役、管理職、執行役員について、特にそのビジネスが彼らの有する独自の技能に依存する場合。	強制でない。

²⁸ <https://dol.ny.gov/unemployment/unemployment-insurance-information-employers>

- ライセンスの取得

米国で展開するビジネスによっては、各州の監督当局から何らかの許認可を取得する必要がある場合があります。たとえばニューヨーク州の場合、ある特定の事業が許認可を必要とするか否かについては、以下の許認可担当部署に直接問い合わせることができます。

<ニューヨーク州許認可担当部署>

NYS Department of State Division of Licensing Services

1 Commerce Plaza 99 Washington Avenue, 6th Floor, Albany, NY 12231

(518) 474-4429

<https://www.dos.ny.gov/licensing/contact.html>

<ここがポイント！>

銀行口座は、米国進出のためのフィージビリティ・スタディ（実行可能性調査）の中で特定しておく必要があります。もし口座が開ける銀行が見つからない場合は、米国にある日系の銀行に相談する方法があります。保険加入やライセンス取得義務については、事業を行う州によって要件が変わるので事前に確認しておくべきです。

2.8 会社の更新登録

米国における基本定款は簡略化が進められていることから、基本定款の記載事項は、州が定める会社登録に必要な最低限の情報となっています。たとえば、会社の本拠地や取締役の情報などは基本定款作成時には聞かれない州が多いですが、会社設立から1年後に求められる会社情報のアップデートの際には、より詳細な情報提供が求められることになり、これらの情報を更新していくことになります。この更新作業は、多くの州では毎年行いますが、ニューヨーク州のように隔年登録となっている州もあります。また、更新登録をする際には、州で定められる事業継続のための費用を支払うことが義務付けられています。

留意点として、会社設立後の一定期間以内に会社情報のアップデートを求める州もあります。例えば、カリフォルニア州では、会社設立から90日以内に会社の本拠地、ビジネスの業種、取締役や執行役の情報を記載する **Statement of Information** という書類の登録が義務付けられています。基本定款登録後は、このような情報提供や更新義務が州によって定められていないか、確認すべきです。

<ここがポイント！>

更新手続きは、オンラインでの登録が可能です。更新手続きをしないと、ペナルティとして罰金が課されます。または、更新未登録や更新費用の未納が継続すると会社を一時的に Inactive（会社が適切に維持されていないとの判断において休眠）状態とされてしまうことがあります。Inactive 状態になると、Good Standing Certificate（会社存在証明書）などが州から発行されなくなるといった不都合が生じることになります。Good Standing Certificate は、銀行口座の開設、ビジネスライセンスの取得、州外法人登録などで求められることもある重要な書類なので、更新手続きはタイムリーに行うようにしてください。

2.9 州外法人登録

州外法人登録とは、ある州（または米国外）で設立した会社が別の州（または米国内）において営業する資格を得るために必要な手続きです。日本の親会社が米国に支店を設立する場合は、支店を設立する州で親会社の州外法人登録を行います。また州境を超えて地域的な営業を開始する際は、州外法人として営業資格を得るのか、それとも州ごとに別法人を設立するべきかなど、事業に適したビジネススタイルについて、弁護士や会計士に確認すべきです。

州外法人登録の要件は、州によって異なりますので確認が必要となります。一般的には、1) オフィスなどの恒久施設を置く、2) その州において雇用が発生する、3) 継続的なビジネスからある程度の収益がその州から発生する、といった場合は州外法人登録が求められることとなります。州外法人登録をせずに州境を越えたビジネスを開始した場合は、ビジネスが発生した日付に遡って罰金が算出され州外法人登録を強制的に行うことが義務付けられることとなります。

<ここがポイント！>

日本企業が、米国における支店登録をする場合も事業を行う州において州外法人登録をすることとなります。州外法人登録では、申請書類として会社の設立州から発行される Good Standing Certificate の提出が求められます。日本ではこの Good Standing Certificate に該当する書類が存在しないため、代わりに登記簿謄本の提出をすることとなります。登記簿謄本は翻訳会社に依頼し翻訳をし、原本と併せて提出しなければなりません。その際、翻訳会社の翻訳証明書と、原本と翻訳に対する公証人の署名も必要となります。

2.10 LLC の設立

税務上のデメリットが生じる可能性があることから、日本本社の 100%子会社を米国に設立する場合は、C-Corporation 形態を利用することが一般的です。一方、日本本社の米国における孫会社を設立する場合には、LLC 形態の利用が考えられます。そのため、経営者は LLC 形態の特徴についても理解をしておく必要があります。

LLC も事業を行う州で基本定款を登録することで設立することができます。

基本定款の記載事項

- ① 会社名
- ② 主たる事務所の所在地
- ③ 解散日（もし定まっていれば）、Perpetual（解散するまで永久的）とすることが一般的。
- ④ 訴訟がなされた場合に送達先となる登録代理人の名前と住所
- ⑤ 会社が記載を望むその他の情報で法律に反しないもの

また、LLC 形態の設立については、以下の点に注意する必要があります。

公告掲載義務： LLC を設立する前に、設立州での公告義務²⁹の有無を、必ず確認することが大切です。例えば、ニューヨーク州においては、LLC の設立日から 120 日以内に、主たる事務所が置かれた郡の書記官（County Clerk）が指定する新聞 2 紙に連続 6 週間にわたり設立公告を掲載しなければなりません³⁰。この要件は、ニューヨーク州で LLC を設立する上では、大きな負担となります。例えば、代理会社を通して公告する場合は、費用として通常 500～2,000 ドル程かかることとなります。このような公告費用の金額は、主たる事業所の所在地をどこに置くかによって異なります。

運営契約： LLC の経営は、LLC の実質的所有者である社員全員が締結する運営契約の定めによって行われます。運営契約は、社員がたとえ 1 人（親会社のみ）であっても、必ず作成・締結することが必要です。例えばニューヨーク州においては、LLC 基本定款の届出後 90 日以内に、社員全員によって運営契約を書面により締結することが義務付けられています。ただし、運営契約自体を、州務長官に提出する必要はありません。

²⁹ 多くの州では公告義務の要件は撤廃されているが、ニューヨーク州では未だに公告義務を満たさなければ LLC の設立ができないことになっている。

³⁰ <https://dos.ny.gov/certificate-publication-domestic-limited-liability-company-0>

LLC の運営契約は、C-Corporation における付属定款と株主間協定を合わせたような特性を持っています。運営契約には、Manager または社員経営者の役割、任期、義務および責任、社員間の権利関係（利益配当および損益分配に参加する権利等）、経営体制と議決要件、その他 LLC の運営に関する必要事項等を定めます。

C-Corporation の運営は州会社法の厳格な規制の対象となりますが、LLC の場合は、運営契約に定めた規定の下、契約の自由を原則とする柔軟な運営を行うことが可能です。つまり、社員が望まない限りは、C-Corporation に見られるような厳格な手続きに従わずに LLC の運営を行うことができます。運営契約を作成しないことに対するペナルティは存在しませんが、運営契約がない場合は、州の定める LLC 法に従った運営がされることとなります。

<ここがポイント！>

LLC 形態の特徴は、手続・形式上の要求が厳格でなく、会社の所有や運営に関する柔軟性が大きいという点です。すなわち、LLC は、社員が経営することも可能ですし、Manager（経営担当者：社員でなくてもよい）が経営することも可能です。この柔軟性が、C-Corporation より LLC を選択する最大のメリットです。LLC の場合も、C-Corporation の場合と同じく、社員は出資の限度でのみ会社の債務について個人責任を負う有限責任が原則となっています。

2.11 企業透明化法（Corporate Transparency Act）

企業透明化法（Corporate Transparency Act、以下「CTA」）は、マネーロンダリングやテロ資金供与等の金融犯罪の防止を目的として、米国における法人の実質的支配者（Beneficial Owner）を把握するために制定された連邦法です。CTAは、会社の名義上の設立情報にとどまらず、実質的に会社を所有又は支配する個人を特定し、これらの情報を米国財務省傘下の金融犯罪取締ネットワーク（Financial Crimes Enforcement Network：FinCEN）に集約することで、法人の不透明性を低減することを企図しています。

CTAは当初、米国法に基づいて設立された法人および米国外で設立され、米国において州外法人登録等を行っている外国法人の双方を対象として、実質的支配者情報（Beneficial Ownership Information：BOI）の届出義務を課す制度として設計されていました。

しかし、その後の裁判例や法的・政策的見直しを踏まえ、CTAの適用範囲は大きく修正されています。2025年3月21日、FinCENはCTAに関する規則を改正し、米国法に基づいて設立された法人およびその実質的支配者については、BOIの届出義務を免除する旨を公表しました³¹。本改正は暫定的な最終規則（Interim Final Rule）として公布されたものであり、今後、最終規則化や追加的な制度変更が行われる可能性も否定できません。そのため、米国進出を検討する企業や既に米国で事業を行っている企業においては、CTAを含む関連法令の最新動向を継続的に確認することが重要です。

現時点で、CTAに基づくBOI届出義務は、米国外で設立され、米国において州外法人登録等を行っている外国法人に限定して適用されることとなっています。したがって、日本企業が米国法に基づき設立した子会社ではなく、日本法人として直接米国で事業登録（州外法人登録等）を行っている場合には、引き続き本制度の適用対象となる点に注意が必要です。

対象法人が故意の義務違反や不正行為を行った場合、(i)違反が継続する限り1日あたり最大500ドル（インフレ調整あり）の民事罰³²、(ii)報告義務違反については1万ドル以下の罰金または2年以下の禁錮、もしくはその両方の刑事罰³³、(iii)不正開示または不正使用に対して最大25万ドルの罰金または5年以下の禁錮、もしくはその両方の刑事罰が科される可能性があります³⁴。さらに他の連邦法違反行為と併せて行われた場合等には最大50万ドルの罰金または10年以下の禁錮、もしくはその両方の刑事罰が科され得ます³⁵。

³¹ <https://www.fincen.gov/news/news-releases/fincen-removes-beneficial-ownership-reporting-requirements-us-companies-and-us>

³² 31 U.S.C. § 5336(h)(3)(A)(i), (B)(i)

³³ 31 U.S.C. § 5336(h)(3)(A)(ii)

³⁴ 31 U.S.C. § 5336(h)(3)(B)(ii)(I)

³⁵ 31 U.S.C. § 5336(h)(3)(B)(ii)(II)

第3章 米国における会社の経営

本章では、C-Corporation の機関設計で設置される株主総会と取締役・取締役会、そして取締役会に任命される執行役員の役割について解説します。会社を設立し米国事業を行う際に、日本本社の経営者は、米国における株主、取締役、執行役員のそれぞれの責任を理解しておく必要があります。また、日本本社と米国子会社の関係において留意する点についても見ていきます。米国の法的リスクが、日本本社に波及することがないように、子会社のマネジメントにおいて注意すべきことについて解説します。

3.1 株主の権利と義務、株主総会の役割

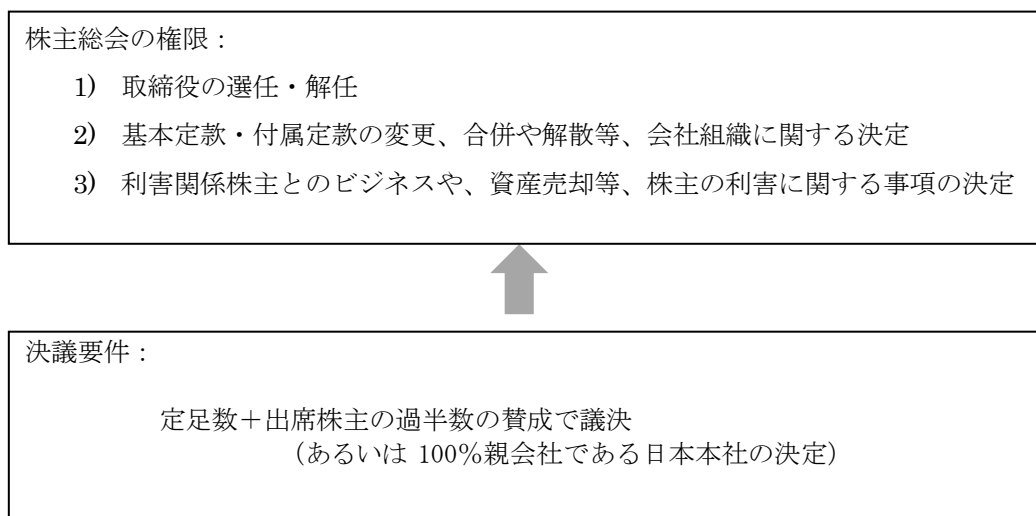
株主である日本本社は、米国子会社に対してさまざまな権利を持っています。株主の権利は、1) 米国子会社から配当などの経済的な利益を受けること、2) 株主総会によって、米国子会社の組織や利益に関する事項を決定すること、などが挙げられます。

株主総会には、一定の期間までに開催される定時株主総会と、必要に応じて召集される臨時株主総会があります。株主総会の決議は各州のルールに基づいて行われますが、株主総会の決議を行うためには、議決に必要な定足数³⁶を満たすことが条件となります。定足数は、一般に、議決権を有する株式数の過半数以上（50%以上）と定められています。例えば、ニューヨーク州においては、議決権総数の3分の1以下にしないことを条件に、議決に必要な定足数を軽減する規定³⁷を、基本定款や付属定款において自由に設定することを認めています。株主総会決議により会社を拘束するためには、定足数を満たす株主が出席し、かつ出席株主の過半数の賛成が必要です。

³⁶ 英語では、Quorum という。

³⁷ 議決に必要な定足数を加重する場合は、原則として付属定款ではなく、基本定款で設定する。

図 8 株主総会



<ここがポイント！>

C-Corporation においては、会社の所有者である株主が、取締役に経営をまかせています。そのため、株主総会では、会社の経営を誰が行うかなど、基本的で重要な事柄を決定し、それ以外の具体的な細かい部分は取締役が決定します。また、米国法人が日本本社の 100%子会社である場合、上記にある会社の議決に関するルールをあまり気にする必要はなく、すべての決定は日本本社の決議によって行われます。株主総会は書面決議で行うことが可能なので、毎年開催される定時株主総会の議事録を作成しコーポレートキットに保管してください。

3.2 取締役会の役割

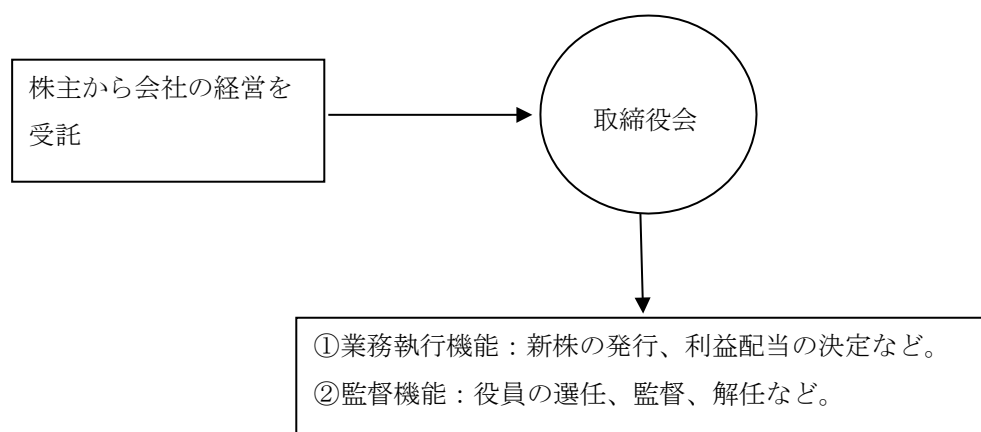
C-Corporation の所有者である株主は、一部の重大事項を除いては自ら経営を行うことはなく、株主の委任を受けた取締役会³⁸ (Board of Directors) が C-Corporation の経営を行います。取締役会の役割は主に二つあります。一つは、執行役員 (President、Vice-President、Secretary、Treasurer、CEO、CFO 等) を選任³⁹し、会社の方針を定めた上で具体的な経営内容を決定することです。もう一つは、執行役員の業務執行に問題がないかを監督することです。

³⁸ 多くの州では、取締役の人数は 1 人で足りるとしている。また、米国居住者でなくても、18 歳以上であれば誰でも米国企業の取締役を務めることが可能。

³⁹ LLC も執行役員を置くことが可能。

C-Corporation の取締役は、会社および株主に対する受託者（Fiduciary）として、誠実に、かつ誠意をもって、会社にとって最善の利益であると合理的に信ずる態様で行動する義務（信託義務）を負います⁴⁰。言い換えれば、取締役は、会社に対して、1）善管注意義務（Duty of Care）⁴¹と、2）忠実義務（Duty of Loyalty）⁴²を負っています。

図 9 取締役会



取締役は、取締役会の一員として経営を行う際にも、上記の信託義務として、最善の経営判断を行うことが求められています。ただし、取締役が誠実かつ合理的に、そして、十分な情報に基づいて経営判断をする限り、その判断の適否を問題にされることはありません⁴³。

取締役会の決議においても、定足数の充足が求められます。取締役会の定足数は、一般に、全取締役の過半数とされています。例えばニューヨーク州では、全取締役の数の 3 分の 1 を下回らないことを条件に、付属定款において、定足数を過半数以下に設定することが認められています。定足数が満たされれば、出席取締役の過半数をもって、取締役会の決議となります。

⁴⁰ 執行役員も、取締役と同じ信託義務を負う。また、LLC の経営陣も、C-Corporation の場合と同じく受託者としての義務に服し、全社員の利益のために最善を尽くさなければならない。

⁴¹ その任務を、誠実に、かつ、通常の思慮分別を有する人間であれば同様の状況において発揮するであろうと考えられる程度の注意をもって、履行する義務のことをいう。

⁴² 会社の利益と取締役個人の利益が合致しない場合に、誠実に、かつ良心に従い、公正かつモラルを持って、正直に行動する義務のことをいう

⁴³ これを、経営判断の原則（Business Judgement Rule）という。

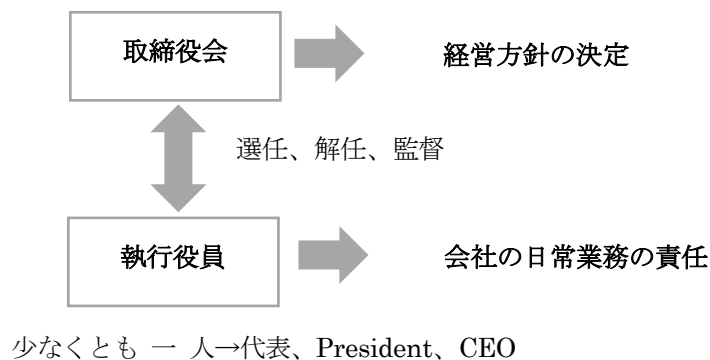
<ここがポイント！>

会社の経営者として取締役会は、株主の決議事項以外の会社の組織や利益に関する決定を行うこととなります。その中でも、取締役会の決議事項として重要となるのは、①執行役員の任命・解任、②新株式の発行や株式買い戻し・償還の決定、③配当の決定、④合併や解散の決定などが挙げられます。取締役は、特に会社に損害が発生する可能性のある重大な局面等においては、十分な情報に基づいて、その経営判断を行う必要があります。これを怠ると、注意義務違反として、取締役個人として責任を問われる可能性がある点に注意しなければなりません。取締役会は書面決議で行うことが可能なので、毎年1回は開催し、株主総会同様に議事録を作成しコーポレートキットに保管するようにしてください。

3.3 執行役員の責任

C-Corporation では、多くの州の規定で最低一人の執行役員を任命する必要があるとしています。執行役員は、取締役会によって任命されます。取締役会は会社の経営方針を決定しますが、その方針に従って業務を執行するのが執行役員の責任です。執行役員は役職（タイトル）⁴⁴によって、その業務や責任が異なることとなります。はじめて米国進出する企業の場合は、取締役と執行役員を兼任とすることが多いようです。

図 10 執行役員の役割



執行役員が会社の日常業務に責任を負うのに対して、取締役には執行役員を監督する義務があります。執行役員に権限を与えた代わりに、取締役会には執行役員の解任権があるという関係となっています。

⁴⁴ President、Vice President、Secretary、Treasurer、CEO、CFO などタイトルやその業務内容は、取締役会が自由に決めることが可能。

<ここがポイント！>

執行役員の代表は **President** や **CEO**（以下「代表執行役」という）となりますが、代表執行役が会社を代表して行った行為は、すべて会社に帰属することになります。なお、執行役員も取締役同様に、会社に対して善管注意義務や忠実義務を負うこととなります。

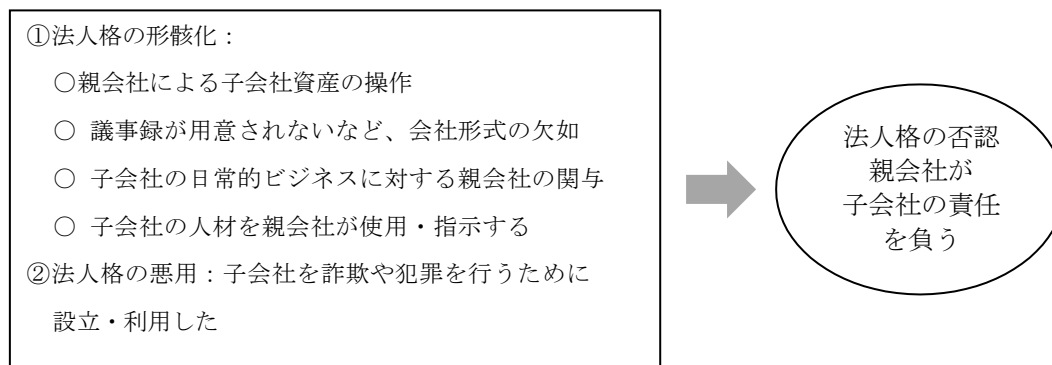
3.4 親会社の責任

米国子会社を設立した場合、親会社は、子会社の生産・販売・人材・財務等の事業活動についてさまざまな影響を及ぼす可能性があります。では、親会社は、どの程度まで米国子会社をコントロールすることが、法律上で許されているのでしょうか。親会社が、子会社に対して、過剰なコントロールを行使すると、子会社の法人格が否認され、子会社の責任を親会社が負うリスクが生じる点に注意しなければなりません。

C-Corporation では、原則として、出資者である株主の責任が出資の限度に限定される有限責任となっています。有限責任は、会社が法人格を持っていて、会社の構成員（日本本社）とは別個の独立した存在として活動し、また責任を負うことができるからこそ、認められる制度です。しかし、別の人格であることを利用して、株主である親会社が責任逃れをするために子会社を利用することは認められていません。

子会社の法人格が否認されるケースは大きく分けて二つあります。一つは、会社とは名ばかりで、子会社が親会社の単なるダミーである場合です。もう一つは、法律の適用を避ける目的において法人格を悪用する場合です。この場合、株主が会社の債務について責任を負うこととなります。

図 11 法人格否認の法理



これが、「Piercing the Corporate Veil（法人格否認）」と呼ばれる法理⁴⁵です。

<ここがポイント！>

法人格が裁判所によって否認されるケースは少ないものの、有限責任の原則が失われ、米国での法的リスクが日本本社へ波及してしまえば、米国に会社を設立するメリットがありません。よって、経営者は法人格否認の法理を理解し、裁判に巻き込まれた際に、原告からこのような主張がされないように子会社との関係をしっかりマネジメントすることが重要です。特に日本企業の場合は、子会社の経営に過剰にコントロールを有する場合があります。例えば、日本本社の人事部による米国子会社の従業員の管理や指示など、過剰のコントロールが法人格の形骸化とされるリスクとなるので注意する必要があります。

⁴⁵ 法人格否認の法理以外で、株主が例外的に会社の債務について個人責任を負う場合としては、①従業員に対する未払賃金請求について上位 10 位の大株主が個人責任を負う、②会社が売上税を支払っていない際に、会社の経営に重大な権限と支配を有する株主が個人責任を負う場合がある、といった例が挙げられる。

第4章 米国における組織再編、解散や倒産

これまでの章では、米国でビジネスを開始するための手続や方法について解説してきましたが、本章では、事業開始後における企業再編、事業の移転、そして撤退といった「出口戦略」に焦点を当て、経営者が理解しておくべき実務上のポイントを整理します。海外進出は大きな成長機会をもたらす一方で、事業環境の変化により当初の計画どおりに進まないことも少なくなく、状況に応じた柔軟な戦略転換が求められます。

近年、米国内では地域間の経済環境の差異が拡大しており、企業の立地戦略や事業運営に大きな影響を与えています。従来の主要拠点であるニューヨーク州やカリフォルニア州から、フロリダ州、テキサス州、サウスカロライナ州、ジョージア州などの南部地域へ、企業および人口の移動が進んでいることはその象徴的な動きです⁴⁶。この背景には、生活費や人件費の上昇、労働規制や環境規制の相対的な厳格さなどがあり、より柔軟でコスト効率の高い事業運営を志向する企業にとって、南部州が有力な選択肢となっています。このような構造変化は、単なる立地選択にとどまらず、企業の組織再編や事業ポートフォリオの見直しといった経営戦略全体に影響を及ぼしています。

こうした環境のもと、企業は参入時の戦略のみならず、将来的な企業再編、事業の移転、さらには撤退といった複数のシナリオをあらかじめ想定し、それぞれに応じた対応を検討しておくことが重要です。具体的には、雇用関係の整理、契約関係の解消や再編、資産の移転・処分、税務上の取扱いなど、多岐にわたる論点に関係します。これらを事前に整理しておくことで、想定外のリスクを抑えつつ、円滑な事業再構築を実現することが可能となります。

例えば、トレンドの変化が早い飲食業や小売業においては、日本企業の進出が増加している一方で、市場環境の変化に対応できず、撤退を選択するケースも見受けられます。他方で、製造業や物流機能においては、完全撤退ではなく、よりコスト競争力の高い地域への移転や再配置といった形で事業を継続する動きも一般的です。このように、企業再編・移転・撤退はそれぞれ独立した選択肢ではなく、事業の性質や経営判断に応じて組み合わせられて検討されるべきものといえます。

本章では、これらの観点を踏まえ、米国ビジネスにおける企業再編、移転、撤退に関する実務的な手続と留意点について、体系的に解説していきます。

4.1 吸収合併

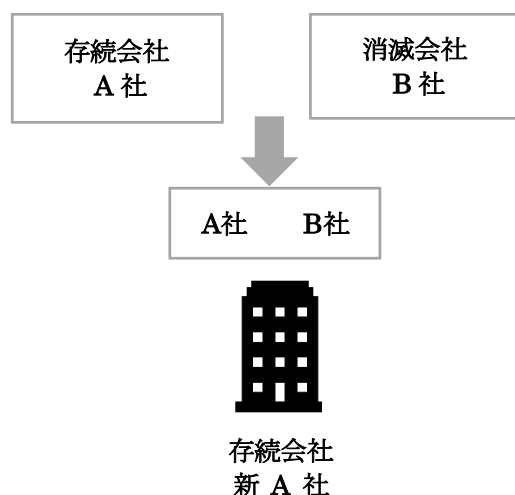
合併とは、契約により二つ以上の会社が一つの会社になることを指します。例えば製造業の場合、米国事業が大きくなると製造拠点を複数の州で設立することになります。その際、C-Corporation や LLC 形態を選択し、事業を行う各州でそれぞれ一つの会社を設立します。これは、州によって雇用法などの法律が異なることから、州を越えて一つの会社から別の会社に法的リスクが波及するのを抑えることが目的です。

他方、訴訟大国の米国において有限責任に拘ることは重要なものの、すべての拠点を別会社とする場合、融通が効かない面も生じ、柔軟な運営が難しくなることもあります。こうした課題

⁴⁶ <https://www.census.gov/content/dam/Census/library/visualizations/2026/demo/state-population-percent-change-map.pdf>

の解決策の一つが、米国子会社同士の合併です。米国の子会社同士の合併は、一つの会社が存続会社として残り、ほかの子会社⁴⁷の資産を丸ごとのみこむ「吸収合併」というかたちで行われることが一般的です。吸収合併を行うことで、今までバラバラだった会社が統一され生産力・競争力が高まるというメリットが発生します。また、繰越欠損金の活用や財務状況の改善などの財務面でのメリットも考えられます。

図 12 吸収合併



<ここがポイント！>

図 5 のように、統括会社がその子会社（日本本社の孫会社）を吸収合併する際は、略式合併（Short Form Merger）という簡易手続きの利用が可能です。州によって規定は多少異なりますが、統括会社が子会社の発行済み株式の 90%以上を保有する場合に、略式合併の利用ができます。略式合併では、子会社の株主総会または取締役会の承認決議を必要とせず、統括会社の主導で合併をエコノミックに進めることができます。

4.2 事業譲渡

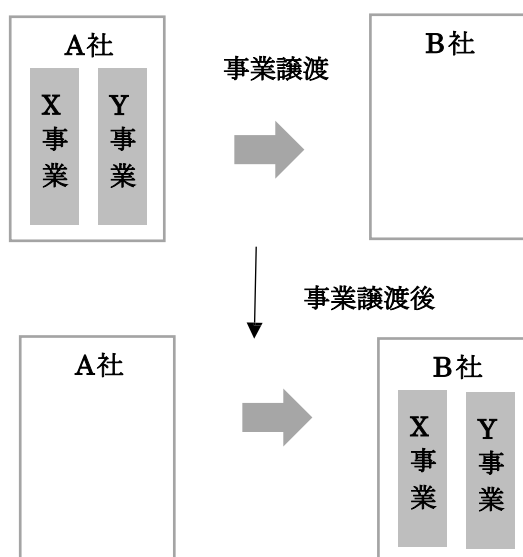
事業譲渡とは、ある会社の事業の一部またはすべてをほかの会社に譲渡する手続きです。株式譲渡のように会社を丸ごと売るものではなく、会社が保有する財産、そしてノウハウなどの「のれん」を契約によって売買することになります。レストラン業界では、「キー・マネー」取引と呼ばれ

⁴⁷ 法人格が消滅することになる。

ますが、店舗の事業用賃貸契約や酒類販売許可証（リカーライセンス）⁴⁸ 等の「のれん」と、キッチン什器・家具を購入し、いわゆる居抜きのかたちでビジネスを開始するのが一般的な方法となっています。これは、新規でレストランビジネスをするよりも、「キー・マネー」で継承する賃貸契約の方が安くスペースを借りられるといったメリットが存在し、新規よりも居抜きがコストとリスクが低いと考えられていることが理由です。

また、売り手のレストランにとっても「キー・マネー」は、一つの出口戦略となっています。売り手が「キー・マネー」をすることで、未払賃料などの債務の支払いをするのに必要な金額を事業譲渡の対価として要求することができます。

図 13 事業譲渡



<ここがポイント！>

事業譲渡におけるメリット・デメリットを、弁護士や国際税務の専門家、会計士に確認する必要があります。事業譲渡では、株式譲渡とは異なり買主が引き継ぐ債務は限定されるものの、売主の未払州税や、売主に対する行政機関のペナルティ（罰金）は買主の責任とされる可能性があります。よって、事業譲渡を行う前は徹底したデューデリジェンスが必要です。

また、事業譲渡を行う際は、契約上の地位を引き継ぐことができるかが、成約の前提条件となります。例えば、「キー・マネー」の重要な資産として、店舗の事業用賃貸契約の引き継ぎが挙げられますが、この契約を買主が引き継ぐには家主の同意が必要となってきます。

⁴⁸ リカーライセンスは、州によっては事業譲渡による承継は禁止されている（株式譲渡のみの承継がある）場合があるので、専門弁護士に確認する必要がある。例えばニューヨーク州においては、キー・マネー取引でのリカーライセンスの承継はできない。

4.3 解散手続き

会社の法人格をなくし消滅させる場合、最初に行う手続きが「解散」となります。米国における解散手続きは、会社を設立するのと同様に、設立州の法律に従うこととなります。会社を任意的に解散させる手続きの流れは以下です。

- ステップ1

毎年（または隔年）の更新手続きと費用の支払いがなされているかを確認します。特に更新費用が未納となっている場合は、この支払い⁴⁹を済ませないと解散手続きができない可能性があります。

- ステップ2

州によっては、税金が適切に納付されたことを証明する納税完了通知（「タックスクリアランス」⁵⁰という）を税務局から取得する必要があります。タックスクリアランスには、長い時には、6 カ月以上の時間を要することもあります。タックスクリアランス手続きについては、国際税務の専門家や会計士に相談をすることになります。

- ステップ3

州外法人登録をして法人設立州以外の場所で営業をしている場合は、解散手続きの前に、州外法人登録の抹消をしなければなりません。州外法人登録の抹消においても、州によってはタックスクリアランスが必要となるので注意すべきです。州外法人登録の抹消から、会社の解散手続きという流れになるので、特に両方の手続きにタックスクリアランスが必要となる場合は、相当の時間を要することを意識しておく必要があります。

- ステップ4

株主総会と取締役会において、解散の決議をとります。議事録を用意し、コーポレートキットに保管するようにしてください。

- ステップ5

納税完了通知と併せて、解散証明書（Certificate of Dissolution）を設立州にて登録をします。

⁴⁹ 延滞料金も発生する可能性。

⁵⁰ タックスクリアランスは、ニューヨーク州のように C-Corporation のみが対象で LLC には必要ない手続きとする州もある。

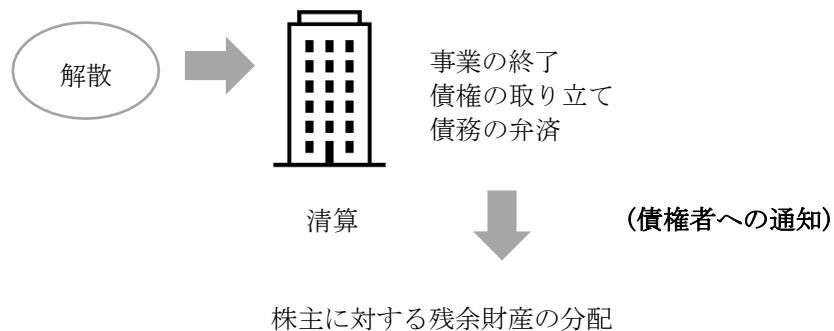
<ここがポイント！>

解散証明書を登録することで、解散手続きは完了することになります。解散をした会社は、営業活動を目的とする行為ができなくなります。あくまでも会社は、債権の取り立てや弁済、残余財産の分配など清算をするためだけに存在することになります。会社の法人格が消滅するのは、解散が終了した時ではなく、清算業務が終了した時となります。

4.4 清算手続き

会社の清算とは、会社を解散した後に、資産や負債を整理し、会社としての活動を完全に終了させるための手続です。清算期間中、会社は事業活動を行わず、債権の回収や債務の支払いを行い、残った財産があれば株主に分配します。

図 14 清算



<ここがポイント！>

清算手続きについても、弁護士、国際税務の専門家や会計士と相談をしながら進めていくことになります。清算会社に債権者が存在する場合、会社の解散・清算の通知または公告をするか否かを定める必要があります。債権者への通知をせずに残余財産を株主に分配することも可能ですが、債権者に通知をすることで清算会社の責任を限定的とすることができます。債権者が存在しない場合は、100%親会社である日本本社に残余財産を分配することが、米国子会社の主な清算手続きとなってきます。

4.5 米国倒産法

会社が経済破綻し、いわゆる“ディストレス会社”となってしまった場合の手続きについて、米国では二つの選択肢があります。一つ目の選択肢は、清算型となる連邦倒産法のチャプター7による破産手続きです。二つ目の選択肢は、再建型となる連邦倒産法チャプター11による企業再建の手続きとなります。

表 5 チャプター7 とチャプター11 の比較

	チャプター7	チャプター11
1. 倒産後に事業の継続が可能か	No	Yes
2. 破産管財人の選任	Yes	No
3. 法人に対する破産免責	No	Yes
4. 自動的停止の適用	Yes	Yes
5. 再建計画の策定	No	Yes

チャプター7では、破産管財人の権利・権能によって会社の財産のすべてが現金化され債権者に分配されることとなります。いわばチャプター7は、会社を消滅させる手続きとなっています。他方、チャプター11は自主的再建の手続きとなります。チャプター11では、管財人ではなく債務者である会社の経営者⁵¹が倒産処理手続きの再建計画を策定⁵²し、この計画に沿って事業の継続が図られます。チャプター11において会社は、再建計画に従い債務の支払いや新しい契約義務の履行をしていくこととなりますが、再建計画が承認される以前にあった債務や古い契約からは免除されることとなります。チャプター7にも破産免責の効果はあるものの、この効果は法人には及ばず個人の債務者に限定されている点に注意しなければなりません。

⁵¹ Debtor in Possession (DIP: 占有を継続する債務者) という。再建に関しては、管財人よりも会社の経営者に任せることの方が成功する可能性が高いと考えられている。

⁵² 再建計画は、裁判所による救済命令 (Order for Relief) から 120 日以内は、債務者が独占的に策定し提出することが可能。この独占期間は、裁判所の権限によって延長することもできるが 18 カ月間が最大となる。再建計画が倒産法に違反するものではなく、実行可能であることを前提に裁判所から再建計画の承認がされることになる。

チャプター7と11の選択に関係なく、連邦倒産法による債務者の保護でもっとも重要な概念が「オートマチック・ステイ（自動的停止）」⁵³です。債務者によって倒産法の申請がなされると、債権者は①債権回収行為、②担保権の実行・設定行為、③資産に対する強制執行や、④債務者に対する訴訟などの権利行使が禁止されることとなります。オートマチック・ステイに違反した権利行使は無効になるだけでなく、債権者は制裁金（ペナルティ）の対象となることがあります。また、オートマチック・ステイは、債務者の保証人や米国外にある財産にも保護が及ぶ可能性があるといった、債務者にはとてもパワフルな概念です。オートマチック・ステイは、特にチャプター11の債務者にとっては立ち直りの機会を得る意味でも重要となってきます。

<ここがポイント！>

ディストレス会社にとって、チャプター7が「死亡」だとすると、チャプター11は「入院」を意味することになります。このニュアンスの違いから、米国においてチャプター11にはネガティブな印象が少ないです。それ以上に、チャプター11をチャンスであると考える企業が存在します。例えば、連邦倒産法 363 条(b)では、通常取引の範囲外の会社の財産を裁判所の承認を受けて売却することが可能です（363 条セールズ）。再建計画とは別に、債務者は利益のある事業をスポンサー等の第三者に迅速に販売することができ、これにより管理コストの削減や事業価値の低下を回避することができます。また、この財産は担保権なしで売却することが可能となり、結果高い価格で販売できることがあります。また、倒産会社への融資者は倒産法上もっとも守られている（**Super Priority Claim** や **First Priority Priming Lien** など）ことから、ディストレス会社はチャプター11を選択することで、銀行からの融資を受ける機会を創ることも可能になります。

⁵³ 連邦倒産法第 362 条に規定される。