

大統領選挙を考慮した米国情勢 III

～中小企業を中心とした 市場進出におけるリスク管理～

2025年3月20日

ジェトロプラットフォームコーディネーター

(SGR法律事務所) 小島 清顕・大野 仁寛

JETRO



SGR

講師紹介

Smith, Gambrell & Russell, LLP (SGR)

いつでもお気軽にお問い合わせください。

小島 清顕

Kiyoaki (Kiyo) Kojima

Partner

Smith, Gambrell & Russell, LLP

Suite 1000 1105 W. Peachtree St. N.E.

Atlanta, GA 30309



小島清顕 名刺
Eight QRコード



<https://www.sketchy.org.uk/deco>

【経歴】

日本出身。実家は神奈川県、小田原市。幼少期から米国在住。ロチェスター大学で政治学・経済学、同時期にイーストマン音楽学校にてファゴットを学ぶ。二重学位取得後、インディアナ大学ロースクールと音楽校に同時進学。JD取得後、2003年からホームタウンのジョージア州アトランタ市を拠点に米国各地で弁護士業務を営む。

法人設立・再編やコンプライアンス、M&A・JV等各種取引アドバイス、雇用・労務案件、ポリシー作成、紛争対応(特に調停と仲裁)、企業誘致・土地選定・助成金の交渉と文書化、その他各種法務に対応。

The Best Lawyers in America®, Atlanta, Mergers and Acquisitions Law (2025)

<その他所属> (着任時系列順)

- NEXsTokyo (東京都) メンター
- 地域間経済交流事業 (東京都) テキサス州サポーター
- JETRO サンフランシスコ&ニューヨーク: 中小企業海外展開現地支援プラットフォーム法務コーディネーター
- 経産省 Healthcare Innovation Hub (通称:InnoHub) アドバイザー
- 厚生労働省 MEDISO 非常勤サポーター
- IDEC 横浜企業経営支援財団-海外サポートデスク登録
- ジョージア州日本商工会会長
- ジョージア州日米協会理事

JETRO

SGR

講師紹介

Smith, Gambrell & Russell, LLP (SGR)

大野 仁寛

Jin Ono

Exchange Attorney



Smith, Gambrell & Russell LLP

Address: Suite 1000

1105 W. Peachtree St. N.E.

Atlanta, GA 30309

【経歴】奈良県出身。東京大学法学部卒。2018年弁護士登録し、現在に至るまで、長島・大野・常松法律事務所に所属する。金融規制、個人情報保護、キャピタル・マーケット等を主たる業務として、金融機関のクライアントを中心に幅広い企業法務に従事する。国内主要銀行への出向経験もあり。

2024年には米国 University of California, Los Angeles ロースクール(LL.M.) 修了。2024年8月よりSGR法律事務所にて交換弁護士として執務。

主要著作として、「2023年版 営業責任者 内部管理責任者 必携 (会員・特別会員共通) (共著 日本証券業協会、2023年)」、「Japan's firewall regulation – a crackdown on undisclosed information transfer」 (Euromoney Institutional Investor PLC)。

JETRO

SGR

第3回

中小企業と米国企業が協働する際のリスクと管理のポイント

- I. 前回の復習 P.5
- II. 協働関係構築のための契約交渉 P.8
- III. 業務提携、JV及びM&Aの比較 P.25

I. 前回の復習



I. 前回の復習



□ 業務提携関係における**類型と重要条項**

a) **共同研究・共同開発**

- ① ゴール・マイルストーンの明確化 ② 知的財産の所在
- ③ コストアロケーション ④ 契約終了時の対応 ⑤ 紛争解決、等々

b) **協働拡販（販売代理店・OEM）**

- ① 販売範囲と市場制限 ② 価格設定・変更ルール ③ 在庫管理の責任
- ④ 顧客対応・情報共有・アフターサポート
- ⑤ ブランド・知的財産権の使用条件 ⑥ 契約期間および終了

c) **その他行政対策のための提携（FDA ,EPA, FAA, FTC, DOJ…）**

JETRO

SGR

I. 前回の復習



□その他の協働関係の**類型**

(1) ジョイントベンチャー(**JV**)

(2) **M&A**

□協働先検討の際の参考情報

(1) JETRO

(2) 商工会・業界団体

(3) 展示会・商談会

(4) 現地パートナー企業とのネットワーキング

II. 協働関係構築のための契約交渉



II. 協働関係構築のための契約交渉



□アメリカ合衆国とは

- ✓ **連邦制**(連邦、州、郡、市のそれぞれが権限をもっている)
管轄が重疊的で複雑、分権的
- ✓ 人種、宗教、文化、バックグラウンド、価値観の**多様性**
- ✓ **America as an Idea**
アメリカという概念に適っていれば皆アメリカ人
- ✓ **選択肢・チャンス**が多い、**チャレンジ精神**が旺盛
- ✓ **均一・安定・確実なサービス**は期待できない

II. 協働関係構築のための契約交渉

□ 国民性

- ✓ 合理主義
- ✓ 個人主義
- ✓ 多様性の中で「察してもらう」ことは期待できない
- ✓ フレンドリーに自己主張をすることが大切

□ ビジネス

- ✓ 書面主義
- ✓ チャレンジ・トライアンドエラーに寛容
- ✓ 強気の提案・交渉もよくあること



II. 協働関係構築のための契約交渉



□ アメリカにおける交渉

- ✓ 日本との交渉の文化の違い(「暗黙の了解」はない)

□ 契約書の重要性

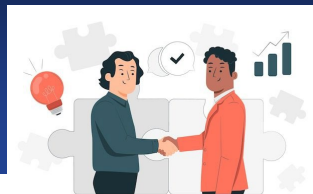
- ✓ 必ず**契約書**を作成する

署名のないQuote・Purchase Order (PO)・Invoice等だけで取引をしない
継続的な契約の場合には**基本契約書**の作成(＋個別発注書等の作成)
が推奨される

- ✓ 重要な取引条件(6頁参照)は、すべて**契約書に明記**

- ✓ 相手方の条件をすべて受け入れる必要はない
契約書は交渉が前提

II. 協働関係構築のための契約交渉



□ 契約書の作成義務 (Statute of Frauds (詐欺防止法))

- ✓ 一定の取引については署名ある書面を作成することが要求される
- ✓ 取引の重要部分について書面がない場合、相手方に契約の履行を強制することができない
- ✓ 具体例: 500ドル以上の動産取引、契約後1年以内に履行完了しない取引、不動産の権利を譲渡する取引、保証契約
- ✓ 書面は履行を強制される側のものが必要
- ✓ 形式は契約書との名称でなくとも、PO、Invoice、メール、手紙、メモでも構わない

II. 協働関係構築のための契約交渉



□ 契約書の解釈に関するルール

✓ Plain-Meaning Rule (Four Corners Rule)

契約書は、その内容が明確である限り、記載された文言の範囲で解釈される

👉 契約書の文言は、読み手に解釈の余地を与えない、明確な記載とすることが重要

✓ Parol Evidence Rule

契約書で合意した後は、合意内容と矛盾する以前のやり取りは、原則として証拠として提出することはできない

👉 交渉に関するメール、口頭のやり取りと、実際の契約書の内容が異なる場合でも、証拠として提出することが不可能

✓ 契約書の内容が不明確かつ契約書の内容と矛盾しない場合のみ、メール等のやり取りを証拠として提出可能。

II. 協働関係構築のための契約交渉

□ 典型的な契約条項例(1)ー 品質保証

✓ 品質に関する表明保証の除外(売り手の場合)

Except for the express warranties set forth in Section X, **Seller makes no express or implied warranty whatsoever with respect to the goods, including any (a) warranty of merchantability; (b) warranty of fitness for a particular purpose; or (c) warranty of title; or (d) warranty against infringement of intellectual property rights of a third party;** whether arising by law, course of dealing, course of performance, usage of trade, or otherwise. Buyer acknowledges that it has not relied upon any representation or warranty made by Seller, or any other individual or entity on Seller's behalf, except as specifically provided in Section X.

👉 売買を行う際、**対象物の品質の保証**がしばしば問題となるが、売り手となる場合、**保証を除外**することが重要。

✓ 責任の限定

In no event is Seller or any of its representatives liable for **consequential, indirect, incidental, special, exemplary, punitive, or enhanced damages, lost profits or revenues or diminution in value,** arising out of or relating to any breach of this Agreement, regardless of **(a) whether such damages were foreseeable, (b) whether Seller was advised of the possibility of such damages and (c) the legal or equitable theory (contract, tort, or otherwise) upon which the claim is based.**

👉 責任については、**直接の損害**以外のあらゆる責任を除外しておく。

II. 協働関係構築のための契約交渉

□ 典型的な契約条項例(2)ー 知的財産権の所在

✓ 知的財産権の保有者

Regardless of inventorship, as between the Parties, **Sponsor will own all right, title, and interest** in and to IP predominantly **relating to Sponsor's Technology** and **Researching Party will own all right, title, and interest** in and to IP predominantly **relating to Researching Party Technology**. **Each Party will jointly own with the other party all right, title, and interest** in and to IP not predominantly relating to Sponsor's Technology or Researching Party Technology.

👉 どのような権利について、誰が保有者となるのか、個別具体的に明確に記載する。

✓ 自己が保有する知的財産権の留保

Except as otherwise expressly provided in this Agreement, **under no circumstances will a Party**, as a result of this Agreement, **obtain any intellectual property rights or ownership interest or other right, title, or interest** in, to, or under any Confidential Information of the other Party, **whether by implication, estoppel, or otherwise, including any items controlled or developed by the other party, or delivered by the other party, at any time pursuant to this Agreement.**

👉 自己が保有する権利については、相手方に譲渡しない旨を、あらゆる記載をもって明示する。

JETRO

SGR

II. 協働関係構築のための契約交渉

□ 典型的な契約条項例(3) — 代理店の責任

✓ 販売範囲と市場制限

Distributor **shall not sell** the Products to any persons or entities who, to the knowledge of Distributor, are: (i) purchasing the Products from **Distributor for resale**; (ii) located or intend to use the Products outside of the US; or (iii) **located outside of the Sales and Service Area**.

👉 ”Service Area”等の定義は、定義語の部分で定める。

✓ 競業避止義務

Distributor may not, without written authorization from Manufacturer, **sell any products substantially similar to the Products** as to function, application or performance, or participate financially or otherwise support an entity **in competition with Manufacturer in the Territory**.

👉 類似の商品について、一定の範囲内での販売を禁止する。

II. 協働関係構築のための契約交渉

□ 典型的な契約条項例(4) — 在庫責任

✓ 在庫責任

Distributor shall maintain the Warehouse in good and orderly condition. **Distributor shall store all Goods securely in the Warehouse.** Customer reserves the right to inspect and inventory Goods in the possession upon ten (10) days' prior written notice. Such inspections and inventories shall be during the normal business hours and such inventories shall not be more than once every twelve (12) months. Distributor reserves the right to change the location of the Warehouse on notice to Customer to a facility that shall afford substantially similar conditions and substantially similar accessibility to the Goods.

👉 保管の場所、方法、状態等について定め、必要に応じて監査を行う。

JETRO

SGR

II. 協働関係構築のための契約交渉

□ 典型的な契約条項例(5)ー 顧客対応等

✓ 顧客対応

The Distributor shall promptly and professionally handle customer inquiries, complaints, and orders, striving to maximize customer satisfaction. In the event of any complaints or feedback regarding the Products, the Distributor shall notify the Supplier within [X] business days and seek guidance on the appropriate course of action.

✓ 情報共有

The Distributor shall report to the Supplier every [X] weeks on sales performance, inventory status, and the progress of marketing activities. Additionally, the Distributor shall provide the Supplier with market information and feedback obtained from customers, and the Supplier shall use such information to improve products and sales strategies.

✓ アフターサポート

The Distributor shall provide technical support and after-sales service for the Products sold to customers, utilizing technical materials and support provided by the Supplier. The Distributor shall appropriately address any defects that arise during the warranty period by offering repairs or replacements as required.

II. 協働関係構築のための契約交渉



□ 契約が不十分・不明確な場合のリスク

✓ 米国は訴訟大国

米国での訴訟件数は、総計すると、日本における訴訟件数の数十倍に上る

👉 契約解釈についても、争いが生じると、抵抗感なく訴訟となる

✓ 訴訟手続は非常に煩雑かつ長期間に渡る

米国での訴訟においては、ディスカバリー手続きも存在し、当事者にとって非常に重い負担となる

👉 資料開示準備のための人的・時間的リソースの割当、高額な米国の弁護士費用

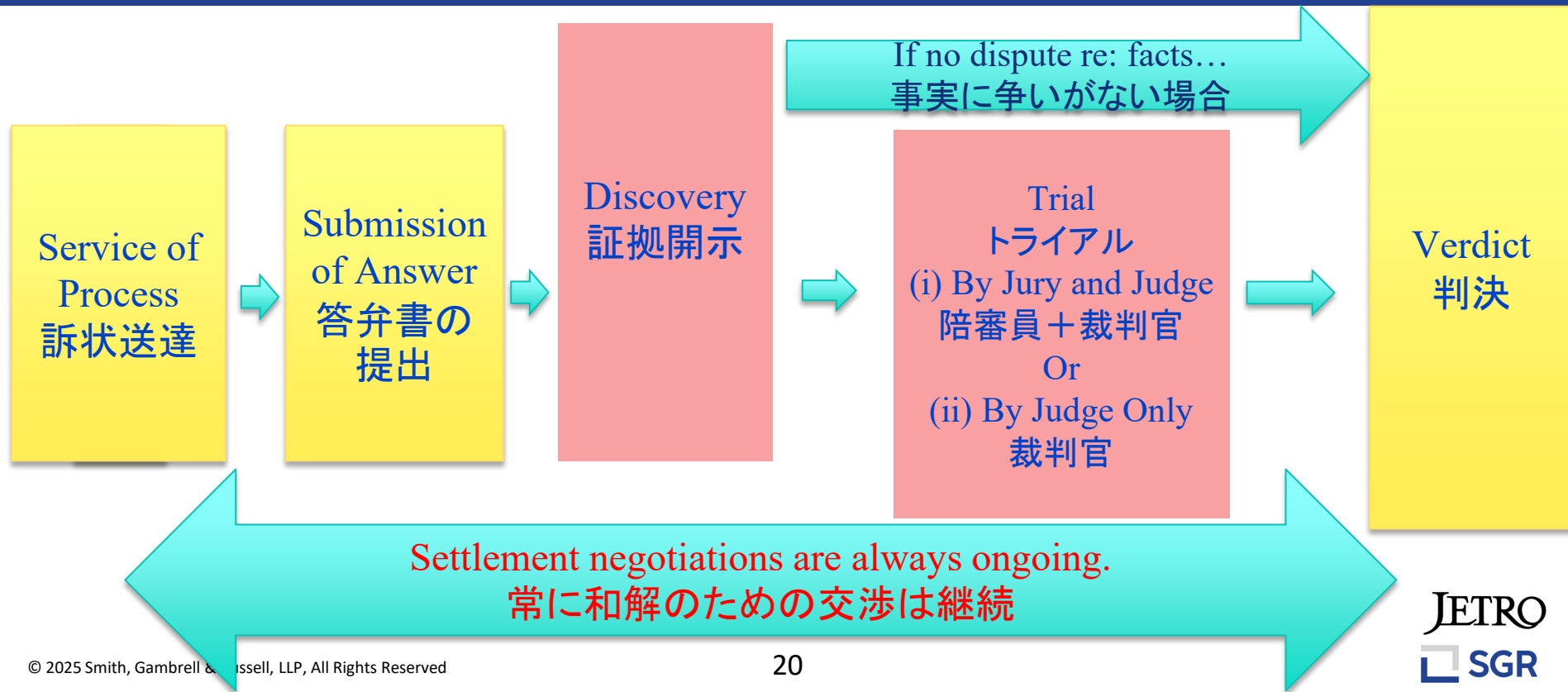
✓ 陪審員制度、懲罰的損害賠償の存在による、相当高額な判決のリスク

✓ まずは、紛争が発生しないよう、明確かつ過不足のない契約書を作成・締結することが重要

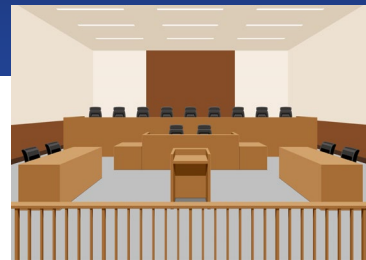
JETRO

SGR

II. 協働関係構築のための契約交渉



II. 協働関係構築のための契約交渉



□ 民事訴訟の負担軽減のための条項

✓ Mediation / Arbitration 条項

概要) 契約に関連して生じた紛争について、**調停を先行**させ、及び/又は**仲裁で解決**する(訴訟提起を制限)ことを合意

目的) **公開法廷で、ディスカバリー等の負担**を負って民事訴訟を遂行する(させられる)ことを防止する。

✓ Jury Waiver 条項

概要) 民事訴訟で**陪審員裁判を受ける権利**を相互に放棄(CA州等では無効)

目的) 陪審員裁判の負担、陪審による**不合理な判断**を回避

II. 協働関係構築のための契約交渉

□ 具体的な条項例

✓ Arbitration条項

Any controversy or claim arising out of or relating to this Agreement, or the breach hereof, shall be submitted to and finally resolved by arbitration, to be conducted by the American Arbitration Association (“AAA”), with such arbitration to be held in Atlanta, Georgia in accordance with the AAA’s Commercial Arbitration Rules then in effect.

✓ Jury Waiver条項

Each party hereby irrevocably waives any right it may have to a trial by jury. Any party may file an original counterpart or a copy of this Agreement with any court, as written evidence of the consent of the parties to this Agreement of the waiver of their right to trial by jury. Neither party has made or relied upon any oral representations to or by any other party regarding the enforceability of this provision. Each party has read and understands the effect of this jury waiver provision. Each party acknowledges that it has been advised by its own counsel with respect to the transaction governed by this agreement and specifically with respect to the terms of this section.

II. 協働関係構築のための契約交渉



□ 民事訴訟の負担軽減のための条項

✓ Venue条項

概要) 管轄をもつ裁判所の中で、**どの裁判所**(連邦裁判所/**州裁判所**、どの**州・地区**の裁判所にするか等)で訴訟を遂行するかについての合意

目的) **遠隔地/相手方の地元の裁判所**で訴訟遂行させられるリスクを軽減

→ 連邦裁判所と州裁判所のいずれにすべきか？

👉 州裁判所の裁判官は、選挙で選ばれることが多いため、連邦裁判所の裁判官と比べて**質がバラバラ**で、「地元最良」のリスクも否めない

👉 日系企業の場合は、**連邦裁判所にすることが一般的に無難**

II. 協働関係構築のための契約交渉

□民事訴訟の負担軽減のための条項

✓ **Governing Law**条項

概要) 契約書について、どの法令に従い、解釈されるのか、定める

目的) 馴染みのない法令に従うことにより、意図に反した解釈がなされるリスクを軽減

👉 できれば日本法とすることが望ましいが、交渉が難しい場合、デラウェア等、予測可能性が高いものを選ぶ

👉 相手方の本拠地でない地域が望ましい

👉 Venueとの兼ね合いでの交渉となることも多い

II. 協働関係構築のための契約交渉



□ 具体的な条項例

✓ Venue条項

Any legal suit, action, or proceeding arising out of or related to this Agreement will be **instituted exclusively in the federal courts of the United States or the courts of the State of Georgia in each case located in the city of Atlanta and County of Fulton**, and each Party irrevocably submits to the exclusive jurisdiction of such courts in any such suit, action, or proceeding. Service of process, summons, notice, or other document by mail to such Party's address set forth herein shall be effective service of process for any suit, action, or other proceeding brought in any such court.

✓ Governing Law条項

This Agreement **will be construed as having been made in, and will be governed in accordance with** the laws of the State of Delaware, excluding any applicable conflict of law provisions.

JETRO

SGR

III. JV及びM&Aと業務提携の比較



III. 業務提携、JV及びM&Aの比較



□ 検討すべきポイントの概要

- ① 事業開始までの**スピード感**
進出・事業開始までの**スケジュール**、協働の相手方との**コネクションの有無**、**契約交渉**への慣れ（弁護士の伝手）
- ② **権利関係の整理**
達成すべき**目標**の設定、自社が提供する**知的財産権・ノウハウ**の内容、想定される事業展開
- ③ **米国法人の必要性**
有限責任の有無、**現地従業員**の必要性

III. 業務提携、JV及びM&Aの比較



□ 検討すべきポイント(①事業開始までの**スピード感**)

- ✓ **契約交渉が必要**となる点は、いずれの場合でも同様
- ✓ ただし、契約交渉のために必要となるプロセスが異なる
 - **業務提携**の場合
基本的には、**純粋な業務提携契約の交渉**のみ
重要な交渉ポイントについては、6頁参照
 - **JV及びM&A**の場合
交渉の前提として、**デュー・ディリジェンス(DD)**が必要

III. 業務提携、JV及びM&Aの比較



□ 検討すべきポイント(①事業開始までのスピード感)

✓ JV及びM&AにおけるDDの必要性

- 協働先・取得対象は、日本法人の**子会社又は関連会社等**となる
- そのため、協働先・取得対象の**法務**(法令遵守状況・継続中訴訟の有無等)・**財務**(損益状況・保有資産・簿外負債等の存否)・**税務**(納税状況等)等の状態を調査する必要がある
- 協働先・取得対象から**資料の提出**を受け、**調査**を行う必要があるため、一定程度の時間が必要(通常、JVの方が比較的短期で可能)
- **NDA締結**→**基本合意**→**資料開示・インタビュー**→**DD**→**最終契約**→**クロージング**との流れになるため、業務提携より時間を要する

III. 業務提携、JV及びM&Aの比較



□ 検討すべきポイント(①事業開始までのスピード感)

✓ (ご参考) M&A後の検討項目 (PMI)

① 経営体制・組織の統合

統合後の経営体制、意思決定プロセス、組織体制、人員配置、情報伝達フローなどを決定

② 業務システムの統合

米国の人事システム等に対応する必要もあり

③ 会計・財務分野の統合

会計や財務、税務に関する業務を一本化し、新しい管理体制を構築

III. 業務提携、JV及びM&Aの比較



□ 検討すべきポイント(①事業開始までの**スピード感**)

✓ (ご参考)**M&A後**の検討項目(**PMI**)

④ **制度**の統合

現場環境や各社員の働き方にまで落とし込んで、意見をすり合わせ、認識を一致させる

⑤ **業績評価基準**の再策定

KPIの設定やマネジメントサイクルの再検討

⑥ **事業内容や取引先**の精査

利益やシナジーの大きさから選択

⑦ **法令遵守体制**の整備

体制の再評価、コンプライアンスチームの組成、適切な監査

JETRO

SGR

III. 業務提携、JV及びM&Aの比較



□検討すべきポイント(①事業開始までの**スピード感**)

✓ (ご参考) **事業撤退時**の比較

- **業務提携**の場合、基本的には**契約を解消**するのみ
解消時の権利の清算については、あらかじめ定めておく
- **JV**の場合、ある一定の事由が生じた場合、相手方に持分の買取を求める権利(**プットオプション**)や相手方の持分の買取をすることができる権利(**コールオプション**)を定めておくことが一般的
これらの条項に従う限り、煩雑な手続きは原則として不要
- **M&A**の場合、子会社を保有するため、**売却又は清算**が必要
売却先の選定、清算手続きの履践等の手続き的負担は重い

III. 業務提携、JV及びM&Aの比較

□ 検討すべきポイント(②権利関係の整理)

- ✓ 業務提携及びJVの場合、相手方との間での交渉が必要
 - ゴール・マイルストーンの明確化
(👉ロードマップの策定等)
 - 知的財産権の所在
(👉バックグラウンド、フォアグラウンド、デリバティブ)
 - コストアロケーション
(👉リソースの配分、コスト管理体制等)
 - 契約終了時(Exit)の対応
(👉終了条件、終了時のIP・ライセンス・競業避止義務、JVの場合、相互の持分の買取等)



III. 業務提携、JV及びM&Aの比較



□ 検討すべきポイント(②権利関係の整理)

- ✓ M&Aの場合、100%持分を取得すると子会社となるので、基本的には自由に取得対象が保有する権利を取り扱うことができる
- ✓ 取得対象が保有する権利は、事前に確認する必要
- ✓ 一部の権利については、権利主体の支配権が変わると、自動的に契約が解除される定め(Change of Control条項)がある場合も

👉 DDにおける確認の必要性

そもそもの保有権利・権利に係る条件の確認

JETRO

SGR

III. 業務提携、JV及びM&Aの比較



□ 検討すべきポイント(②権利関係の整理)

✓ 自社の技術流出リスク

- **業務提携及びJV**の場合には、相手方と協働して事業を展開するため、自社の**技術・ノウハウ・情報等が流出するリスク**あり
👉 契約において、**守秘義務・競業避止義務**等を定めるが、
相手方が**契約を無視して流用等するリスク**は否定できない
- **M&A**の場合には、子会社において事業を行うため、**流出のリスクは基本的でない**
👉 **単独での事業展開が可能**

III. 業務提携、JV及びM&Aの比較



□ 検討すべきポイント(②**権利関係**の整理)

- ✓ 想定していた権利関係と異なる事情(不足等)への対応の違い
 - **業務提携及びJV**の場合には、**契約の定め次第**ではあるが、相手方に対して、**情報・資産・権利等の提供を強制することも可能**
 - **M&A**の場合には、**表明保証により契約上の定め**はおくものの、取得後に不足等があっても、**情報・資産・権利等の提供を強制することは不可能**
→ 取得対価の減額等の**金銭的な解決**をするのみ

III. 業務提携、JV及びM&Aの比較



□ 検討すべきポイント(③**米国法人**の必要性)

- ✓ **業務提携**の場合には、米国法人とは協働するのみで、**日本法人**が**米国において直接に活動**することとなる
- ✓ **JV**の場合には、出資形態次第ではあるが、米国に存在する**JV法人**の持分を一定割合取得し、JV法人が**米国において活動**
- ✓ **M&A**の場合には、**米国法人**を子会社として**取得**し、子会社が**米国において活動**

👉 以上から、**日本法人が負いうる責任等に差異**

JETRO

SGR

III. 業務提携、JV及びM&Aの比較



□検討すべきポイント(③**米国法人**の必要性)

✓ **有限責任**の享受

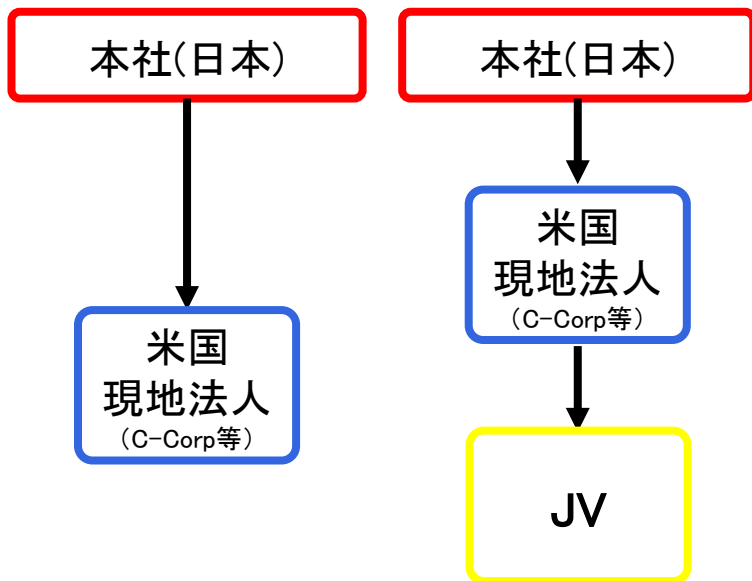
- 米国法人がない場合には、米国での活動について、**日本法人が直接に責任を負う**
 - 👉 **業務提携**の場合、米国における**訴訟のリスク**
- 米国法人を介して事業を行う場合には、**出資の範囲内**でのみ、日本法人は責任を負う
 - 👉 **JV及びM&A**の場合、リスクは**限定的**
(ただし、**JV**の場合、**相手方との訴訟等のリスク**はある)

JETRO

SGR

III. 業務提携、JV及びM&Aの比較

□ 現地法人の設立による有限責任の享受



- ✓ 日本本社が、米国現地法人を**直接に所有**する。
- ✓ 直接の子会社である米国現地法人が、米国内で事業を行う。
- ✓ 別法人としてしていることから、法人格否認の法理が適用されない限り、**訴訟等のリスクを日本本社が回避可能**。
- ✓ 単一事業の場合はもちろん、多数の事業、大規模事業を行う場合でも、取りうるオプションの1つ。

III. 業務提携、JV及びM&Aの比較



□なぜ有限責任が重要か？

✓ 有限責任が適用されない場合・・・

【事例】

A社（日本法人）が米国で**共同研究**を行ったうえで、研究の成果として、米国で消費者向けの製品を販売。

その後、製品に欠陥があることが判明。



この場合、A社は消費者に対して莫大な**損害賠償責任**を負うことになり、A社の資産状況によっては、A社は倒産を免れない。

支店＝本社 ∴ 支店の責任＝本社の責任

JETRO

SGR

III. 業務提携、JV及びM&Aの比較

□なぜ有限責任が重要か？

✓ 有限責任が適用される場合・・・

【事例】

A社(日本法人)が米国に**子会社・関連会社B社を取得**し、B社が米国で消費者向けの製品を販売。その後、製品に欠陥があることが判明。



この場合、原則として消費者に対して**責任を負うのはB社**であり、B社の資産が責任に対して不足していたとしても、A社は支払い義務を負わない。

子会社の責任 ≠ 親会社の責任



III. 業務提携、JV及びM&Aの比較



□検討すべきポイント(③**米国法人**の必要性)

✓ 現地での従業員の雇用

- **業務提携及びJV**の場合、相手方の従業員が米国に存在するため、特段の必要がない限り、**従業員の雇用・派遣等は不要**
- **M&A**の場合、子会社である取得対象の従業員が米国に存在することとなる。

👉 **従業員を管理**する必要が生じる(29,30頁参照)

給与の支払い、労働時間管理、福利厚生等

DDにおいて、**未払残業代等**の存否を確認する必要

JETRO

SGR

III. 業務提携、JV及びM&Aの比較



□検討すべきポイント(③**米国法人**の必要性)

✓ 日本から米国への従業員の派遣(必要がある場合)

- **業務提携**の場合、米国に法人がないため、原則として、日本の従業員を米国に常駐(駐在)させることはできない
- **JV及びM&A**の場合、協働先・取得対象の従業員として、ビザを取得して、常駐させることも可能

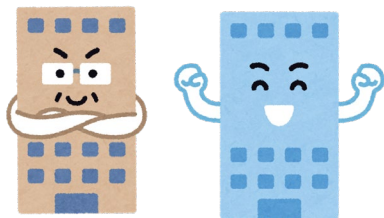
👉 米国に従業員を常駐させることにより、タイムリー・緊密な対応が可能に

JETRO

SGR

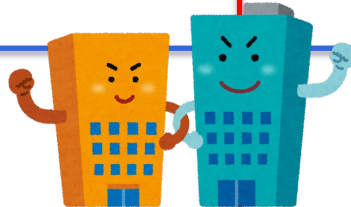
III. 業務提携、JV及びM&Aの比較

M&A



手厚い権利保護

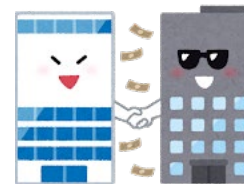
JV



じっくり

スピーディ

業務提携



信頼関係ベース

ご清聴ありがとうございました

Questions???



事務所紹介

Smith, Gambrell & Russell, LLP (SGR)

スミス ガンブレール ラッセル法律事務所 (SGR法律事務所) は、1893年に創設された創業132年の米国ジョージア州アトランタ市発祥の総合法律事務所です。ニューヨーク (NY)、ロサンゼルス (CA)、ワシントンDC、マイアミ・ジャクソンビル (FL)、オースチン (TX)、シカゴ (IL)、シャーロット (NC) など全米の主要な11都市 (世界14拠点) にオフィスを構え、約350人の弁護士が所属しています。アメリカ国外では、イギリスとドイツに拠点があります。取扱分野は、法人設立、各種契約、M&A・合併・業務提携、雇用・労務、訴訟・紛争、企業誘致・助成金交渉、貿易・通商関連、環境、建設、不動産、知財、倒産、税務、遺産相続計画、年金・福利厚生、海事、サイバーセキュリティ・情報保護法、移民法・ビザ等、企業法務全般を全州でカバーしています。日本チームは、上記の総合法律サービスを日本語により提供しています。詳しくは、SGR法律事務所の日本語ページをご参照ください。ご不明な点、ご質問等ございましたら、正式にご起用いただくまで費用は発生いたしませんので、お気軽にご相談ください。

▶ 日本語ページ <https://www.sgrlaw.com/practices/japan-practice-team>

