

中国商業取引における実行可能なリスク防止
—いかに競争優位を維持しながら取引リスク
と不良取引による損失を減らすか—

(2023年12月)

日本貿易振興機構(ジェトロ)

武漢事務所

ビジネス展開課

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）武漢事務所が現地、里格法律事務所にて作成委託し、2023年11月に入手した情報に基づくものであり、その後の法律改正などによって変わる場合があります。掲載した情報・コメントは作成委託先の判断によるものですが、一般的な情報・解釈がこのとおりであることを保証するものではありません。また、本報告書はあくまでも参考情報の提供を目的としており、法的助言を構成するものではなく、法的助言として依拠すべきものではありません。本報告書にてご提供する情報に基づいて行為をされる場合には、必ず個別の事案に沿った具体的な法的助言を別途お求めください。

ジェトロおよび里格法律事務所は、本報告書の記載内容に関して生じた直接的、間接的、派生的、特別の、付随的、あるいは懲罰的損害および利益の喪失については、それが契約、不法行為、無過失責任、あるいはその他の原因に基づき生じたか否かにかかわらず、一切の責任を負いません。これは、たとえジェトロおよび里格法律事務所が係る損害の可能性を知らされていても同様とします。

本報告書に係る問い合わせ先：

日本貿易振興機構（ジェトロ）
海外ビジネスサポートセンター ビジネス展開課
E-mail：SCC@jetro.go.jp

ジェトロ・武漢事務所
E-mail：PCW@jetro.go.jp

JETRO

目次

| | |
|--|----|
| はじめに..... | 1 |
| 1. 取引前：取引先に対する評価..... | 2 |
| (1) 相手企業の設立の背景 (Who) | 2 |
| (2) 取引先およびその親会社の不良問題 (Situation) | 3 |
| (3) 取引の優位性 (Strength) | 5 |
| (4) 取引の目的 (Why) | 5 |
| 2. 取引中：契約リスクの回避..... | 6 |
| (1) 売り方として..... | 6 |
| (2) 買い方として..... | 8 |
| (3) 取引双方：紛争管轄の約定..... | 10 |
| 3. 取引後：有力かつタイムリーな債権回収措置..... | 10 |
| (1) 弁護士の介入－交渉行動＋弁護士レター..... | 10 |
| (2) 証拠の保全－証拠の保全と固定..... | 10 |
| (3) 財産保全－財産の手がかりとなる情報の収集と保全..... | 11 |

中国商業取引における実行可能なリスク防止 —いかに競争優位を維持しながら取引リスクと不良取引による損失を減らすか—

はじめに

ここ数年来、中国の国内外の情勢は絶えず変化し、それぞれの製品市場も変化している。商業取引に参加するプレーヤーの優位性も劇的に変化し、各当事者間で取引リスクが発生する可能性やリスクは様変わりしている。例えば、自動車部品のサプライチェーン内では、中国国内の自動車ブランドの市場地位が上昇するにつれて、サプライヤーに対する審査が厳格化され、価格圧力が強くなったことなどから、支払いサイクルが長くなるなど、調達元が今まで以上に優位となっている。従来から日系の自動車部品サプライヤーは良質な製品とサービスにより市場で人気を得ていたが、近年は中国国内の部品供給企業との競争が激しくなり、日系部品サプライヤーにとっては大きな衝撃となっている。日系サプライヤーは、仕入先と同業他社との二重の圧力に同時に直面しており、いかに競争優位を維持しながら取引リスクと不良取引による損失を減らすかという難題に直面している。

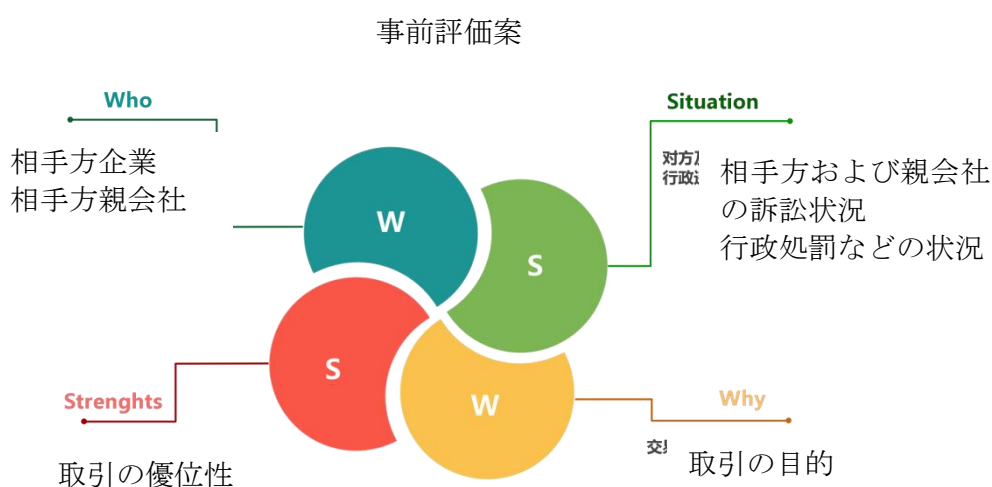
加えて、企業が直面しているリスクと苦境のほとんどは、単独または特定の原因によるものではない。例えば、売掛金の回収問題を例にすれば、「回収」段階の対応策が不十分である、対応能力が不足している、現実的な状況に拠る制限などがある、といったことだけが原因ではない。リスクを低減するには、漢方の診察で採用する「望・聞・問・切」の四法のように、取引のリスクを根源までたどり、表面から内面まで、さらに、取引前、取引中、取引後の全プロセスから取引リスクを評価・理解・回避することが必要になるケースが増えている。

取引プロセスリスク防止の重点



1. 取引前：取引先に対する評価

取引相手と正式に会談して契約を締結したり商業提携を始めたりする前に、取引相手の資格、信用、評判、資産などの状況に対する調査と分析を実施して、初歩的なスクリーニングと判断を行い、取引の根源からリスクを把握し、判断することが極めて重要である。具体的には、自社の状況と取引の状況に基づいて、取引相手の信用資質を評価する社内部門を設置したり、自社の持つ取引相手のリスク評価基準を構築し、それを厳格に適用したりすることで、評価結果に基づいて取引相手の評価レベルを付け、取引リスクを事前に判断し、適切な対応措置を選択することができる。評価システムは、所在する業界の特徴に合わせて専門的に設計するのがよいが、業界を問わず、以下のような重点カテゴリーを含めておくことを推奨する。



(1) 相手企業の設立の背景 (Who)

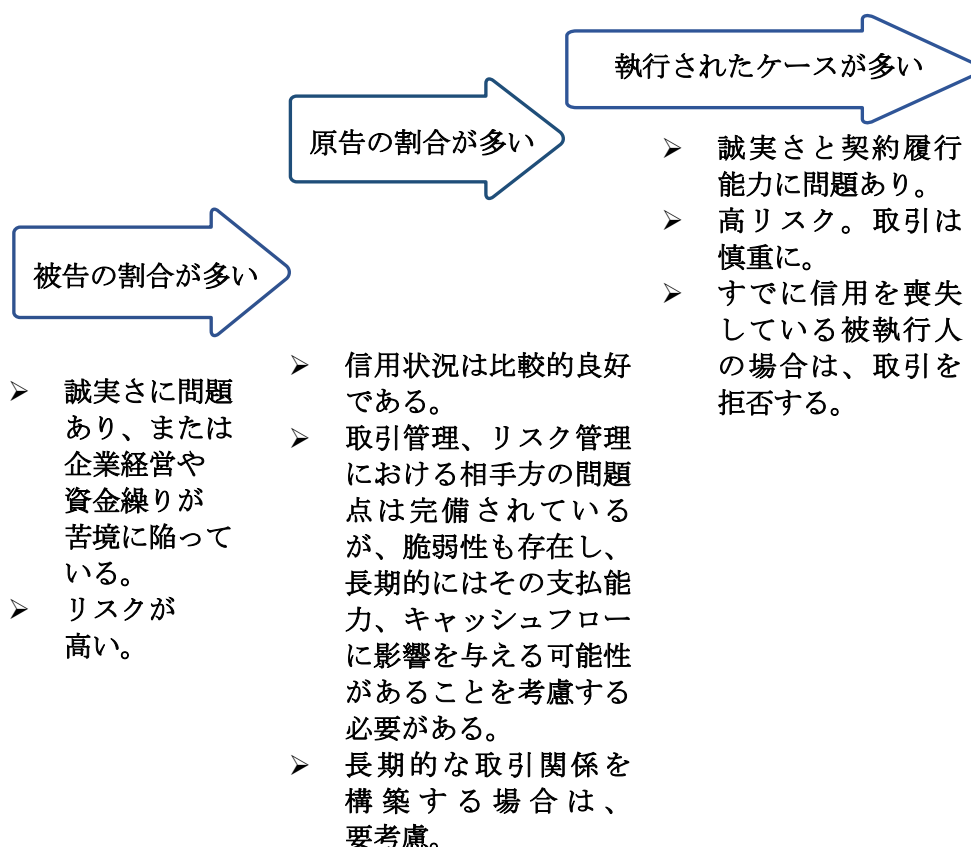
取引先が新設企業または設立期間が短い（一般的に 2 年以内）場合には、評判、信用、経営面で考察可能な資料が不足していることが多いので、企業の経営実績から信用状況を判断することは難しい。その場合には、その企業が新設された背景と原因から調査することを提案する。もしも、設立者または株主に強い信用背景があれば、当該項目で比較的高い評価を与えることができる。取引先が大した背景や原因がなく新設されている場合には、設立されてから実際の経営期間が長い他の取引先を選択する際よりも、慎重になるか、信頼できる債務保証措置を提供するように要求すべきである。

(2) 取引先およびその親会社の不良問題 (Situation)

(I) 取引先およびその親会社の訴訟状況

訴訟事件や被執行状況に関わる状況は、一般的にその企業の信用状況および取引管理能力を反映している。取引先の過去の訴訟履歴データを分析することで、その取引習慣、管理能力、信用状況のある程度知ることができる。例えば、以下のとおりである。

- a 相手方およびその親会社が原告または被告として訴訟当事者となった立場の数と割合、強制執行された状況による違い。



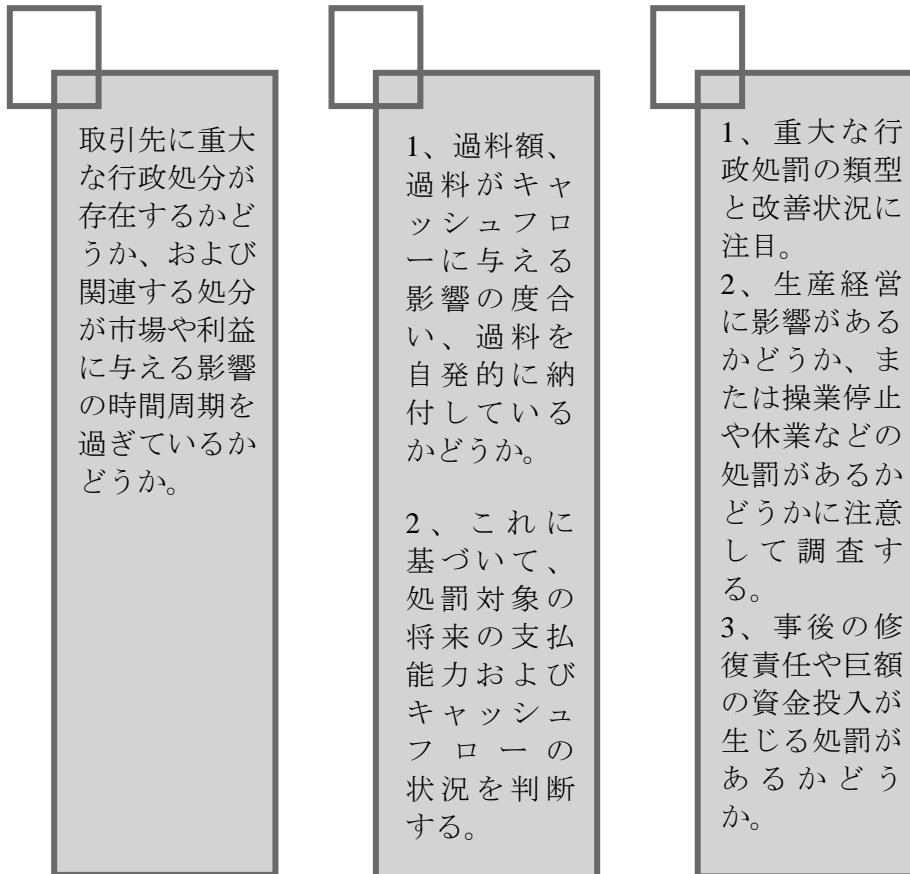
b. 司法紛争における一般的な事由の数と割合による違い。

相手企業が経験した司法紛争は、相手企業の「企業病」を予告し、今後の取引に潜在的なリスクとなる可能性を示していることがある。



(II) 取引先およびその親会社の行政処分状況

重大な行政処罰には、比較的深刻な違法行為が付随していることが多い。メディアが公に報道することに加えて、一定期間、処罰対象となった企業への世間のマイナス評価やイメージおよび市場の容認度の低下などの連鎖反応が生じやすいため、注意すべきである。



(3) 取引の優位性 (Strength)

商業取引において、相手方と当方の取引についてのそれぞれの優劣を評価することで、双方の取引上の地位について比較的是っきりさせることができる。これらは、後続の取引条件と契約条項の交渉で極めて重要となる。もしも相手方に絶対的な優位性がある場合は、当方が直面する最終的な資金回収問題は比較的小さくなるかもしれないが、支払周期が長くなったり、値下げ圧力が高まったりするなどの問題が生じる可能性があり、こちらには十分な交渉余地さえないかもしれない。ここでいう優位性とは、企業規模の大きさだけを指すものではなく、業界の希少性、市場の需給関係、取引先としての良し悪しなども指し、そうした総合的な要素も同様に考慮して判断する必要がある。

(4) 取引の目的 (Why)

取引の目的に着眼し、「なぜこうした取引を行うのか」を考えて相手方と当方の双方を評価する。通常取引では双方のニーズは一目瞭然である。もしも、相手方が特別に手厚い条件で当方と取引をしながらも、取引から得られる効果とコストパフォーマンスが低い場合など、常識に反する取引をしている場合には、相手方が示す良い条件に惑わされてはいけない。冷静に相手方の取引目的を考え、注意して見極める必要がある。見返りを求めない取引

の多くには人に言えない秘密がある、詐欺などの犯罪行為である可能性もあり、大きなリスクとなる危険性もある。

2. 取引中：契約リスクの回避

契約に関する紛争のケースでは、支払条件、引き渡しおよび品質検査、違約責任などの約定が不明瞭または解釈に相違があることに起因して、売り方が製品を納品した後に、請求手続きの不備、資料の収集難、決済プロセスの曖昧さなどが発覚し、買い方に対して支払いを主張し難くなるケースがある。あるいは、契約の約定が軽率または取引実態と合致していないなどを原因として、取引期日が到来した時、買い方が売り方と納品および品質問題などを精算できず、支払った代金の回収リスクが高まり、買い方が保障を求めて訴えるケースなどがある。従って、契約条項の設定には細心の注意を払わなければならないが、取引状況や役割の違いによって重視すべき点も異なってくる。いくつかの一般的なケースでは、以下のような回避方法を採用することが考えられる。

(1) 売り方として

(1) 買い方による支払遅延

- 契約条項の設定例：取引保証金。滞納が生じた際に取引を停止する権利。違約責任の金銭換算化。明確に適用する違約状況（遅延支払、遅延交付など）。違約の累積で契約を解除できる条項。手付金条項の設定。所有権の保留条項など。
- 契約履行中の注意点：保証金の受領および調整。滞納が発生した際は時効による喪失を防ぐために直ちに催促する。相手方が滞納した際には契約に基づいて取引を一時停止して相手方に通知するなど。

(2) 買い方が支払能力を備えている状況で、納品や品質上で違約があることを理由に代金の支払いを拒否

- 契約条項の設定例：注文書段階で数量および品質検収条項を確認。数量および品質に関する書面での異議申し立て条項を設定。
- 契約履行中の注意点：納品および具体的な数量に対する完全な納品書類を作成して相手方の授権者の署名を得る。現場で署名することが難しい場合には当日または翌日に書面またはメールで相手方に納品を確認する必要がある。

<参考事例1>

ある武漢の製菓会社と上海のソフトウェア会社間に、ソフトウェア調達に関するサービス契約紛争に関する判例を紹介する。

(I) 背景

武漢の製薬会社（以下、製薬会社）は上海のソフトウェア会社（以下、ソフトウェア会社）から受注・財務管理システムおよびソフトウェアシステム保守サービス一式を調達し、最終オンラインテストによる確認後 1 カ月以内に製薬会社がソフトウェア会社に残金を支払うことに合意した。2021 年 12 月に、システムが稼働開始し、一部の機能に問題はあるが、全体に支障をきたすことはなかった。しかし、製薬会社はさまざまな理由でオンラインテストによる確認を遅らせ、残金の支払いを拒否しつづけていた。2022 年 8 月、製薬会社は、システムの品質問題を理由に裁判所に訴訟提起し、訴訟の趣旨として、製薬会社とソフトウェア会社が締結したソフトウェアサービス契約およびソフトウェア売買契約を解約し、製薬会社がソフトウェア会社に支払った 145 万元を返却するように要求した。

これに対して、ソフトウェア会社は、製薬会社の支払遅延を主張し、残金の 35 万元の支払いと支払遅延の損害賠償を理由に反訴を提起した。

(II) 判決

製薬会社が敗訴し、残金および履行遅滞による違約金を支払う。

(III) 理由付け

受訴裁判所によれば、ソフトウェア会社から納品されたソフトウェアについて、動作が不安定であるなどの問題はあったが、システムの主要な機能が使えないようなものではなかった。そして、製薬会社がシステムを実際に使用した実績があることを鑑みると、システムの問題は、契約目的を達成できない程度ではなかった。従って、製薬会社の契約解除の主張は支持できない。

残金支払いについては、製薬会社とソフトウェア会社は最終オンラインテスト確認を行っていなかったが、ソフトウェア会社は、製薬会社の責任者に対して最終確認の準備を依頼する書簡や電子メールを何度も送ったこと、メールによるシステムが正式に稼働したこと、稼働後に合意した機能モードが正常に使用できたことを製薬会社が確認した内容のメール文書を提出した。これらの証明により、製薬会社が残金支払の条件達成を妨げていたことがわかった。以上により、裁判所は、製薬会社がオンラインテストの最終確認が行われてなかったことについて責任を負うべきであり、また、支払条件が満たされており、製薬会社が残金支払いと履行遅延による違約金を支払う必要があると認定した。システムの欠陥については、ソフトウェア会社がサービス契約に基づき、保守サービスを提供し続け、解決する必要があるとも認定した。

(IV) 参考ポイント

このケースでは、売り手のソフトウェア会社が契約違反の疑いで起訴されたが、逆転勝訴することができた。教訓は以下のとおりである。

- (a) 割賦取引においては、各段階における割賦についての支払条件は明確にすべきである。各段階での割賦の支払条件が合意されれば、その作業段階のフォローアップと確認を適時に行うこと。
- (b) 取引先の契約書で指定された担当者、または取引先の会社が権限を与えた担当者と連絡を取り、その証拠を文書で保管しておくこと。相手方の人事異動があった場合は、相手方企業および相手方企業の経営陣に適時に正式な確認を行うこと。
- (c) 違約金が適用される状況と、その計算基準について明確な合意をすること。
- (d) 自分が有する正当な権利については、適時に行使し、遅延を防ぐ。

(2) 買い方として

(1) 引渡方法、引渡場所の不明瞭さ

- 契約条項の設定例：売り方は契約に約束された方式（納品場所、運送方式、包装方式など）で引き渡し、いずれの一方も勝手に変更してはならない。双方の連絡先、受取人を指定。
- 契約履行中の注意点：交付場所、交付方式が契約と一致性していること。例えば変化が発生した場合には増加するコストとリスク負担を事前に協議・確認し、書面保存して証拠として確定させる。実際の担当者と身分が一致していること。

(2) 製品品質についての異議申し立て問題

- 契約条項の設定例：製品の品質基準条項。業界または国家基準がない場合にはサンプル基準条項。製品の品質問題の異議提起および確認手順についての条項。製品の検収方式および手順。品質異議提起期間など。
- 契約履行中の注意点：サンプル基準が明確かつ確定されていること。品質問題をただちに提起すること。基準とする手順に従って適時に検収して、問題があれば書面で証拠を提出して確定させるなど。

<参考事例 2>

ある自動車メーカーとあるバッテリーメーカーの間に、自動車用バッテリーをめぐる判例を紹介する。

(I) 背景

2015年から2018年にかけて、長江汽車公司（以下、「自動車会社」）は武漢のバッテリー会社（以下、「バッテリー会社」）から新エネルギー車用バッテリーを購入し、契約を締結した。その内容は、自動車会社はバッテリー会社の納品後2日以内に検収を完了する必要がある、検収確認後30日以内に支払うことが約定されている。

取引期間中、自動車会社は、いくつかバッチのバッテリーを使用する際に、バッテリー回路のショートや継続力不足などの問題を発見し、バッテリー会社の担当者と数回にわたり交渉した。しかし、問題が解決できず、交渉に関する記録も残っていなかった。2020年1月、両当事者は和解後に和解契約を締結し、自動車会社がバッテリー会社に対して9,000万円あまりの支払義務があることを確認し、2020年6月までに支払いを完了することを約束した。その後、自動車会社は期限までに支払いを行わなかったため、バッテリー会社は裁判所に訴訟を提起し、未払金の支払とLPRの1.5倍の遅延損害金の支払いを求めた。

これに対し、自動車会社は、バッテリー会社が期日までに納品せず、納品された電池に使用上の品質問題があったとして反訴を提起し、契約の解除、バッテリー会社が受領した約2,000万円の代金の返還、欠陥品による30万円の損失補償、納品遅延による360万円あまりの遅延損害金の支払いを求めた。

(II) 判決

バッテリー会社が勝訴し、そのすべての請求が認められた。自動車会社のすべての請求が棄却された。

(III) 理由づけ

バッテリー会社が販売したバッテリーには適合証明書がある。そのうえで、自動車会社から指摘された品質問題は、バッテリー自体の品質に起因するものなのか、自動車会社によるバッテリーの使用に起因するものなのか、司法鑑定によって確認することはできない。バッテリー会社が検査、納品した際に、電池製品は2年以上にわたって使用され、その間、品質問題について異議に関する証拠はない。最終和解において、自動車会社は品質問題を提起せず、同様に、自動車会社が提起した納期遅滞問題も提起しなかった。そのため、裁判所は、自動車会社による品質問題に対する賠償請求と納期遅滞に対する違約金賠償請求は支持できないと判決を下した。

(IV) 参考ポイント

上記のケースにおいて、自動車会社の主張が支持されなかったのは、品質基準やその経路の決めに関する合意がなかったこと、品質主張に関する証拠が不足していたこと、最終決済において品質や納期遅れの問題に対処できなかったことが主な原因である。従って、このような取引には以下のような注意が必要である。

- (a) 支払の際、未解決問題はまとめて処理する必要があり、合意できない部分については留保表明を行う必要がある。そうでなければ、問題が解決済または互いに承知されたとみなされる。
- (b) 製品の品質基準については、明確な品質基準と第三者評価について合意する。
- (c) 製品受入期間の合意に十分な注意を払う。受入の際に発見可能な問題は即指摘し、書面により記録する。また、製品使用の際に、問題を発見すれば、同様に即時に書面による通知が必要であり、重要な通信記録は、証拠として保存しなければならない。

(3) 取引双方：紛争管轄の約定

売買双方が自力救済で紛争を解決できない場合には、法的手段を取るが、契約交渉時点では取引条項のみに注目して、紛争管轄についての約束を軽視するケースが多い。契約書の中で「契約履行地」の約束が不明で認定できない場合には、紛争時に被告（相手方）の所在地で提訴するしかなく、地元保護による不公正な扱いを受ける可能性があり、時間と経済コストも大幅に増加する可能性がある。そのため、契約では「被告所在地」「契約履行地」「契約締結地」「原告所在地」「標的物の所在地」など、紛争と実際に関連する場所の中から自身に有利な場所を選択し、紛争はその場所の人民法院が管轄することを約定するとよい。

3. 取引後：有力かつタイムリーな債権回収措置

(1) 弁護士の介入 — 交渉行動＋弁護士レター

弁護士が紛争に介入することは必ずしも訴訟や紛争の激化を意味するものではなく、訴訟前の交渉、調停においてオフィシャルかつ効率的な役割を果たすことができる。また、弁護士と企業の相互協力で、紛争の解決を効果的に推進することができる。さらに、一部の証拠不十分な事件では、弁護士は前もって相手の調査、相手との接触を行うことで、相手が警戒しないうちに証拠を得ることができ、今後発生する可能性のある訴訟争議に備えることができる。

また、売り方の債権回収が実現し難い場合、または買い方が売り方に対してその他主張がある場合、まず弁護士レターという方式で事実を確定し、各当事者に対して権利と義務についての分析と注意を促し、相手方の行為に対する責任と注意を喚起できる。弁護士レターを受領した者に本件を重視するよう訴え、場合によれば、訴訟やマイナス世論が生じることを回避するために、法律の下で交渉と調停を望むこともあり、紛争の早期解決を促す効果がある。

(2) 証拠の保全 — 証拠の保全と固定

訴訟紛争での基本的な処理原則の一つは、当事者が自分の主張する権利に対して証拠を提供する必要があることである。もしも、自分の主張を証明できなければ不利な結果をもたらす可能性があるため、証拠はすべてのタイプの事件において重要である。そのため、取引においては、取引契約書、貨物受取証明書などの書面証拠を保管する必要があるほか、電子システムに保存されている証拠（例えば、WeChat の会話ログ、メール、サプライヤー取引システムのデータなど）も、証拠原本を保管しておく必要がある。携帯電話、電子メールシステム、アカウントなども保管しておかなくてはならない。例えば、上記参考事例 1 で説明したとおり、ソフトウェア会社が提出した製薬会社担当者とのメールなどの証拠は最終的にシステムが検収条件に適合され、支払い条件もクリアしていることへの証拠として最も重要な役

割を果たしている。今後の処理に至る期間が長く、不確定要素が多いなどの問題を考慮すると、公証により証拠内容を確定させておけば、今後の紛争においても証拠原本としての効果を発揮することができる。

(3) 財産保全-財産の手がかりとなる情報の収集と保全

訴訟紛争が発生した初期における裁判所に対する相手方の財産保全申し立ては、資産取引を効果的に封じ込め、制限する役割を果たす。相手方は資産を移転、隠匿することができなくなり、勝訴した後の債権を最終的に回収できることを保障することができる。注意すべきことは、日ごろの業務往来時から相手方の財産状況やその手がかりとなる情報（銀行口座、土地使用权、不動産権、自動車、固定資産、対外債権などを含むがこれらに限定されない）などを収集し、発生する可能性がある紛争に備えておくことである。例えば参考事例 2 で説明したとおり、バッテリー会社は長年に渡る取引において相手側の銀行口座、債権などの手がかりとなる情報を収集し、訴訟でこれらを利用して財産保全を申し立てたことにより、勝訴しただけでなく、債権も速やかに回収することができた。ただし、実務においてトラブルが発生してから情報収集をするのは、一般的には容易でなく、通常は期待する効果が得られない。