

E. 上海（11月14日～15日）

1. 上海現代模具技術トレーニングセンター視察訪問・懇談（11月14日）

日時：2003年11月14日（金） 9：30～10：30

会場：上海現代模具技術トレーニングセンター

説明：科長 趙武俊氏

（概要説明）

- ・ 中国の科学技術委員会と日本政府のODAプロジェクトによる金型技術育成施設で1991年に設立された。日本政府からはCNCマシニングセンター、CNC放電加工機、ワイヤーカットなどが提供された。
- ・ 1991年から1995年までの4年間、20名の教官を日本に派遣し、研修を受けた。また、日本からも指導に技術者が来た。
- ・ 1998年、JICAに申し込んで、追加プロジェクトが実現し、2台の機械が提供された。
- ・ 1995年から1998年は変革の年であった。国有企業からの派遣技術者への研修が減り、学生の技術訓練が中心となった。
- ・ 教官の仕事はトレーニングがメインだが、マーケティングも勉強して、経費不足を補うため、金型の生産販売をおこなっている。教官達も10年間でやっと機械を使いこなせるようになり、現在では中レベルの金型なら作れるようになった。

説明を受けた後、同センターの設備ならびに作業を見学した。



○ センター内で実習を見学する団員

2. ブリーフィング②「販売代金の回収問題」

日時：2003年11月14日（金）11：00～12：00

会場：浦東海鷗坊

題目：「販売代金の回収問題について」

講師：キャストコンサルティング上海有限公司 法律顧問（弁護士）高師坤 氏

（ブリーフィング概要）

〈1〉取引前の事前調査手法

1）取引相手の確認

- ・信用状況の確認（国有企業の立派なパンフレットだけを見て判断を誤らないこと）
- ・年次検査として、企業はB/S、P/L、Cash Flowを公証局に提出せねばならない。またこれら資料は弁護士を通じて入手できる（ただし広東省など一部の地方では入手が難しい）。

2）他社との取引トラブルの調査

- ・訴訟の場所は原則被告会社の所在地となる。被告地では訴えられている金額などが揭示公開され、取引トラブルの有無がわかる。

3）取引銀行への問い合わせ

- ・中国の地場銀行（4大銀行〈中国銀行、中国工商銀行、中国建設銀行、交通銀行〉）と取引ある場合、銀行に問い合わせて事前調査が可能。

4）目で確かめる

- ・経営者、営業マン、技術者を実際に訪問して自分の目で確かめる。

5）国有企業

- ・国有企業の目的は、社会の安定と雇用の創出であったため、純粋な利潤の追求を行ってこなかったし、場合によっては土地を所有していない企業もある。

〈2〉取引上の注意

1）対外輸出入経営権の有無を調べる

- ・製品の輸出には、販売先が対外輸出入経営権を持っていないと直接輸出できないのが実状だ。実際は中国で輸出入経営権を持つ企業に手数料を払っている。よって現在、国外輸出を考えているならば、その取引先が対外輸出入経営権を持っているかどうか確認すること。対外輸出入経営権の有無を調べるには、取引先から認定書を送ってもらうのが良い。

2）検収条件の明確化

- ・製品を納入したのに、品質を理由に支払ってくれない場合がある。それを防ぐには、「荷物入手後、問題あれば7日以内に連絡すること。連絡の無い場合は、製品に問題があったとは認めない」などと、契約書に明記することが必要である。また、支払われるまでの所有権が留保されることも記述しておくこと。

3）時効の認識

- ・時効は、債権の支払期日の翌日から2年間であり、その間に債権の主張をしなければ時効となる。

- ・電話での督促は、時効内に請求したことを証明することが難しい。必ず書面で請求すること。
- ・普通の債務残高確認書は、請求とは認められない。必ず、請求している旨の文言を記入すること。
- ・中国には地方保護主義があり、被告側に有利に解釈される場合が多い。



○キャストコンサルティング
上海有限公司 高師坤 氏

〈3〉裁判に持ち込む前に

いきなり裁判に持ち込まず、事実確認をおこなうことが必要。

1) 支払い遅延理由の調査

- ・まず、遅延理由を調べる。
- ・次に中国には「支払いを遅らすことのできる財務担当者は評価される」という意識があるので、本当にその遅延理由が正しいのかの裏づけを調べることも重要。

2) 債務弁済協議書の作成

- ・返済計画に合意した場合、公証認証をかけた「強制執行権付き債務弁済協議書」を作成する。その際、「期日通りに支払われぬ場合は、強制執行できる」旨の文言を入れること。このような書類の作成を取引先に求めた場合、取引を停止すると脅かしてくる場合があるが、これを機に取引を停止した方が良いケースも多い。
- ・中国では、「内容証明」郵便がなく、「書留」便で書類を送ること。公証人役場の人と一緒に郵便局に行って送ると、公証人から証明書が発行される。中国の在日領事館に頼んでも、証明してくれる。

〈4〉訴訟

- ・裁判は原則として被告会社の所在地で行われる。地方の裁判所には地方保護主義が色濃く残っているところもあるので注意が必要。なお日本での裁判結果を中国で執行することはできない。
- ・地方で裁判を行わないようにするためには、事前に契約書に明記しておくことが良策である。その文言を変えることで契約地や契約の履行地などで裁判を行うことが出来る。
- ・中国は基本的には二審制である、一審判決がでるまでで約6ヶ月、二審判決までは一審判決後約3ヶ月程度かかり、結審までには約1年かかる。なお訴訟額に応じて、管轄裁判所が異なることがある。

1) 相手の財産の調査

- ・まず財産があることを確認する。裁判中に故意に財産を移す場合を想定して、移行先まで調査しておく。

2) 債務先への事前の財産保全

- ・通常、裁判所は訴前保全を認めない。しかし労働争議の場合は認められることがある。
- ・訴中保全の保全期間は6ヶ月である。裁判が長びく場合、保全期間の延長を申請する必要がある。

債権者は担保金を積まされるが、担保金の代わりに銀行が発行する預金保証書でも良い。

3) 法廷は一回のみ

- ・中国の裁判官は年間1000件ほど扱うので大変混みあっている。法廷が開かれるのは一度のみと思った方が良い。証拠を書面で後日提出する方法もあるが、これはあまり勧められない。一回目の法廷で全てを主張すること。なお2002年の証拠規則改正で、法廷開催日以降に発生した新たな証拠以外の証拠の後出しは認められないこととなった。

〈5〉強制執行

- ・事前に財産保全を行っておいた場合は、問題なく強制執行できる。しかし土地を保全しておいたとしても、被告が国有企業で保全した土地が無償割当の場合は、ある一定の売却価格まではまず国に支払われ、その残分だけしか回収できない。また、国有企業は国内で何件という年間の破産枠があり、その枠内でしか破産は認められない。金がなくて、しかも破産できずという場合の回収は困難であるので注意が必要。

〈6〉仲裁

- ・外国人仲裁委員を指名した場合1回につき、約6000ドルかかる。中国も国際条約に加盟し、仲裁裁決を認めることになったため、中国の裁判所に強制執行を依頼することは可能になった。

〈7〉その他

- ・取引先との基本契約書をしっかり作ることが第一である。

＜質疑応答＞

Q：代金を回収できない理由としては、①お金がない②モノがない③回収できない、が考えられるが、どれが最も多いのか。

A：①が多い。もともと国有が強かったのだが、競争が激しくなってお金がなくなってきた国有企業もある。民間も例外ではない。その企業が今元気だから今後も大丈夫というわけではない。いろいろなルートで情報を集めておくことが重要。また現地法人の場合、調査についてチームで動くのが鍵である。1人だけでは情報が偏りがちである。さらに人事評価の中に代金回収の項目を入れておくことで社員に代金回収の意識を高めることも必要、そして代金回収に対し正當に評価をする人事システムにしておくこと。

Q：判決で勝てる見込みはどの程度か？

A：判決で勝っても回収できないこともある。裁判に入る前に回収しないといけない。後は、日本で損金処理するために「回収不能である」という証明を出させることも重要である。

その後、講師を交え昼食をとりながら、中国の法律システムや日中間のトラブル事例などについて懇談を行った。

3. ホームセンター〔好美家 陸家嘴店〕見学

日時：2003年11月14日（金） 14：00～15：30

会場：好美家陸家嘴店

面談者：店長 呉健氏

（懇談概要）

- ・好美家は1998年8月設立の内装や建築関係のホームセンターであり、内装関係では中国でNo.1の売上げを誇っている。
- ・本店は上海、主要都市（北京、広州、武漢、成都）に店を持ち、2003年末までに、合計20店舗に拡張する予定だ。
- ・現在の総売上高は年間15億元に上る。2005年には50店舗と60億元の売上を目指している。
- ・好美家は上場株としてA、B株に上場しており、株主に利益を還元するように頑張っている。
- ・上海（陸家嘴店）は、床面積7000㎡と小さいが、売上では2億元以上で全店トップとなっている。
- ・品物のほとんどは国産品である。この中にはTOTOなどが中国において合弁会社を設立し、生産されたものも含む。例外はドイツのハインツ社（好美家が中国の総代理店となっており純輸入品）の製品だが、よく売れている。ガーデニング用品はカナダ製が多い。
- ・ホームセンターの発祥は米国で、Home Depo社はDIY（Do It Yourself）で世界に展開した。中国では、個人で取り付けまでは行わず、BIY（Buy It Yourself）である。その後、設置を業者に頼む場合が殆どである。

<質疑応答>

Q：日本製品への評価はどうか

A：多少値段が高くとも、品質がよければ客は買っている。

Q：納入条件と一般的な支払方法は？

A：仕入先は、「法人格を有していること」「税務証明があること」「代理許可証（税関）を持っていること」「各業界で出している認証規格を守っていること」「支払方法」「仕入方法」「PR費用の負担」など12の基準・条件がある。また一般的な支払方法は30日、45日、60日。人民元でもドル建てでも支払は可能だ。

Q：購買スタイルは「本部による集中購買」か「店舗単位での購買」か？

A：商品群を「全国共通の商品」「都市共通の商品」「地域共通の商品」の三カテゴリーに分類している。基本的に店長が仕入れの権限を持っているので、その三群から店長が選定して購買している。

Q：客の対象として一般消費者向けなのかプロ向けなのか。

A：本来は一般消費者向けであるが、現実として消費者となるべきDIY層は発生していない。今後、中国のトレンドはDIYの方向へ向かうことは確実なので、まだまだ広がっていくだろう。

Q：カー用品は取り扱っているのか

A：一部はあるが飾り物レベルだ。陸家嘴店にはニーズは高いが、売場が狭いので限られた商品だけ置いている。



○好美家陸家嘴店の店内