



Strategic Legal

Solutions Inc

Strategic Legal Solutions, Inc. Service Line-upのご紹介

奥山 英二 Eiji Okuyama
President

NY州弁護士・NH州公認会計士

Total Legal Outsourcing Solutions For Multinational Businesses



アメリカでの経営環境

- ▶ 世界最大の経済大国であり安定成長する米国—巨大な経済圏NAFTA—無視できない巨大市場
- ▶ 日本で直面するのと異なるリスクが大きいアメリカでの事業展開
 - ▶ 厳格な契約社会
 - ▶ 訴訟が頻発する権利社会
- ▶ 異なるルールと厳しいコンプライアンス
- ▶ 大都市に集中する日本語でのリーガルサービス
 - ▶ 地方都市に展開する製造業日系子会社
 - ▶ 高騰し続けるリーガル・フィー
- ▶ 日本語プレミアムを要求する大事務所へのアンチテーゼとして2002年に開業した弊所



必要な法律分野をカバー

- ▶ 会社法関係(会社設立を含めて)
- ▶ 税法関係(国内・国際税務)
- ▶ 契約法・UCC関係
- ▶ M&A(法務・知財デュデリジェンス)
- ▶ 人事・移民法関係
- ▶ 知的財産関係(権利所得・コンサルテーション)
- ▶ 債権保全・債権回収・破産法関連
- ▶ ファイナンス法関連
- ▶ 訴訟への対応(労働法、知財法、契約・債権回収)
- ▶ 米国でのビジネスをしていく上で必要な法律分野に概ね対応ーその他の法的・経営面の諸問題



日系子会社に典型的な法務をめぐる 体制

- ▶ 問題発生・対応型－問題が起きてから対応する
- ▶ ところが、対応できる人材を有していない。法務担当者・経験者が駐在していない。
- ▶ 経営トップ自ら、あるいは、日本の本社サイドが問題解決の陣頭指揮を執らざるを得ない、
- ▶ トップ(あるいは日本の親会社)が問題点を現場レベルほどに把握していないためにパニックし、
- ▶ 「金で解決するなら」と高額の賠償・金銭請求に応じてしまう。
- ▶ これが逆に日系企業をターゲットにさせてしまった。



あるべき法務管理体制

- ▶ 問題発見・予防型
- ▶ 問題発見の過程で対応できる人材が育つ
- ▶ 日本的な判断を持ちこまない習慣をつけさせる
- ▶ 問題の芽がどこにあるかを把握しておくとはパニックに陥ることがない
 - ▶ 習慣的に弁護士をかませる。Checkを受け、Feedbackをもらっておく。危険性を知ったうえで判断する。
 - ▶ 法律的な見方をいつもの事業活動の遂行に加えておく。
- ▶ 人材の補強を外部活用ー外部の弁護士をリーガル・カウンセルとして契約しておく
- ▶ 社内法務研修を導入する



Strategic Legal Solutionsの提案

- ▶ **総合コンプライアンス・チェック**
 - ▶ 業種ごとの法令順守項目を総合チェック
 - ▶ 既存契約書の棚卸
- ▶ **総合法務部アウトソーシング**
 - ▶ 外部にある貴社の法務部としてのフル機能
 - ▶ 既存契約書の棚卸。次回更新時に改善する方針が立てられます。
- ▶ **顧問弁護士契約**
 - ▶ 時間を気にせず相談できる定額制と時間と料金を決めて相談する定時間制
 - ▶ On Goingでさまざまな問題を把握しておいてくれる弁護士の存在。社外に居る「社内弁護士」あるいは「法務部」。
- ▶ **プロジェクト単位の対応**



SLSの提案事例（1）

- ▶ アメリカ進出へのお手伝い
 - ▶ 何からスタートすべきか？
 - ▶ どうすれば効率的に会社を起こせるか？
 - ▶ どのような形態が適切か？
 - ▶ どこに会社を作るべき？ 本社はどこに？
 - ▶ 駐在員事務所はどうスタートする？
- ▶ “Turn Key Operation” パッケージ
 - ▶ 決定権のある担当者と一緒に行動し、会社スタートのすべてを一週間で仕上げました。担当者の方は、一週間だけホテル暮らしをお願いし、最後の日にはアメリカで会社がスタートし、ご自身のアメリカ生活も無事スタートしました。
- ▶ 個人事業主への支援
 - ▶ アメリカン・ドリームの実現への支援顧問弁護士契約（低額・定額）－“出世払いPack”



SLSの提案事例（2）

▶ 顧問弁護士契約

- ▶ 2.5時間600ドルベース契約ー通常時間レート(300ドル)から20%引き
- ▶ いつでも電話・メールの向こうでアドバイスが待っています
- ▶ 日米の親会社・子会社の両方の英米法顧問としてのサービス
- ▶ アメリカ子会社が複数ある場合、複数の現地法人へのサービス
- ▶ さまざまな形式での顧問契約が可能です。ご相談ください。



SLSの提案事例（3）

- ▶ **総合法務部アウトソーシング**
 - ▶ 親会社の法務部、米国子会社の駐在員の方との協力で米国の訴訟への対応
 - ▶ 訴状の分析・対応の提案・対応指導
 - ▶ 日本語資料の英語での情報開示への対応
 - ▶ 膨大な翻訳作業の管理、コストダウン戦略
 - ▶ 法務部員のサポート員（通訳を含めて）としてライセンシング交渉に関与
 - ▶ 法務部内で処理できないアメリカ法関連事項への対応
 - ▶ 米国法の調査
 - ▶ 製品関わる規制の調査



SLSの提案事例（4）

- ▶ M&A Due Diligence Project: 23億円程度の会社買収のDue Diligenceとファイナンシャル・アドバイスを投資銀行の提案価格の10分の1以下の費用で提供。価格の15%低下を実現した。
 - ▶ 投資銀行のアドバイザーフィー提案34万ドルがゼロに。SLS側の請求は、CPAを含めて4万ドル。
- ▶ **訴訟費用の削減: クライアントの立場に立って厳しい費用管理**
 - ▶ 日本語での進捗管理で、各訴訟ステージでの選択肢とその波及効果を完全に理解して裁判を進行させることができる。
 - ▶ 米国人弁護士に「カモ」られないために。



SLSの提案事例（5）

- ▶ **市場・業界調査とマーケティング・サービス**
 - ▶ 北米市場の市場調査
 - ▶ マーケティング・サポートサービス（見込顧客へのコミュニケーション）
 - ▶ 顧客から頂いたListに基づき、英語でのマーケティングのサポート
 - ▶ 見込み客探しから始めるマーケティング・サービス
 - ▶ 北米を始めとする世界各国の業界情報収集－業界関係者へのコンタクトを含めて、業界情報の徹底調査・収集
 - ▶ トレードショウでの事前アポイントメントの確保



SLSの提案事例（6）

- ▶ M&Aのデューデリジェンス
 - ▶ 法務DD
 - ▶ 知財DD
 - ▶ 小規模の企業ではF/S DD
- ▶ M&Aのファイナンシャルアドバイス
 - ▶ 売り手の投資銀行との交渉をアドバイス
- ▶ 23億円のM&A案件まで手がけた実績
 - ▶ 投資銀行を排除して、34万ドルの手数料がゼロ
 - ▶ トータルのProfessional Feeが通常の4分の1へ(弁護士と公認会計士のFeeを含めて)



SLSの提案事例（7）

- ▶ 特許権売却の事例
 - ▶ 収益性分析
 - ▶ 価格交渉戦略策定
- ▶ 特許権売買のファイナンシャルアドバイス
 - ▶ 売り手企業を代理し買い手企業との交渉
- ▶ 数千万円から80億円の特許権売買案件まで手がけた実績
 - ▶ Brokerを排除して、高額の手数料がゼロに
 - ▶ トータルのProfessional Feeが通常の10分の1以下へ（弁護士、ファイナンシャルアドバイザー、公認会計士等のFeeを含めて）



SLSの提案事例（8）

- ▶ **日系企業の訴訟対応**
 - ▶ 会計士の視点から早期の和解への戦略策定
 - ▶ 日本語で訴訟の行方についての説明
 - ▶ 日本語での証言集め、証拠集め
 - ▶ 本社への日本語での状況説明
- ▶ **粘り強い交渉で高額の和解金を獲得**
 - ▶ 調停人の弁護士が「実質勝訴」と言い切った和解額
- ▶ **訴訟弁護士の固定化された枠をはみ出す発想**
 - ▶ 多くの訴訟を経験する訴訟弁護士に比べて柔軟かつ独創的な訴訟戦略を提案し、結果を出して来た。



多様な経験業種

- ▶ 商社(中堅上場商社2社など合計4社)
- ▶ メーカー(化粧品、機械、繊維)
- ▶ プロフェッショナル・ファーム(HR、法律、会計)
- ▶ レストラン(日本食中心)
- ▶ ヘアサロン
- ▶ ホールセールショップ
- ▶ アメリカでのオンライン・ショップ
- ▶ IT関連
- ▶ アメリカ企業の日本進出の手伝い



代表者の略歴

- ▶ 慶応大法学部、アリゾナ大経営学部、ニューハンプシャー大学ロー・スクール卒
- ▶ NY州弁護士2000年登録
- ▶ 米国(NH州)公認会計士2002年登録(現在休止中)
- ▶ 5大監査法人での国際税務の経験(D&TとAndersen)
- ▶ 複数のNYの中堅法律事務所への関与と経験
- ▶ 24年のクライアントサービス経験
- ▶ 専門分野: 知的所有権法・契約法・会社法・税法・ビジネス法・労働法・移民法
- ▶ ビジネスコンサルティング(IPOコンサルティング)、ビジネスサービス(翻訳)の経験



料金体系

- ▶ **コンサルタント・弁護士料(2016年1月現在)**
 - ▶ 通常1時間当たり300ドル
 - ▶ 顧問契約の場合、20%割引の240ドルをスタートに契約金額に応じて割引率を増加する。
- ▶ **アシスタント・マーケティングサポート料**
 - ▶ 通常1時間当たり75ドル
 - ▶ 顧問契約の中では、時間当たり60ドルチャージします。



顧問契約

- ▶ 総合的なサポート体制を随時入ってくるスポット・プロジェクトに優先してご提供致します。
- ▶ 顧問契約は、月額600ドルを最低とし、現在2.5時間の弁護士サービス、10時間のアシスタント・サービスを受けられます。
 - ▶ 所定時間を超える場合は、割引料金でのチャージが発生します。
- ▶ 毎月の未使用時間は、数か月間あるいは所定時間数(ご契約時間数の6倍)まで繰り延べが可能で、ご契約時間を無駄にしません。



SLS INC (Strategic Legal Solutions, Inc.)の連絡先

- ▶ メールを頂く時は、出来るだけ早くお答えを差し上げるために、是非 eokuyama@gmail.com と eokuyama@ladas.com を併記してください。
- ▶ Direct Phone: Voice Mail専用番号03-4578-9098(日本)、1-917-300-1378(米国)で24時間以内のお返事申し上げます。
- ▶ 米国での携帯: 1-240-205-2291
- ▶ 日本での携帯: 080-1246-8863
- ▶ すべて奥山本人につながります。英語で出るかも知れませんが、「もしもし...」でどンドンお話ください。



ウェブサイトとプロフィール

- ▶ <http://Houmubu.weebly.com> (日本語)
- ▶ <http://okuyamalaw.weebly.com> (English)
- ▶ <http://www.dreamgate.gr.jp/consul/pro/slsinc> (経
済産業省後援、ドリームゲート・アドバイザー)
- ▶ <http://ladas.com/our-people/eiji-okuyama/> (Of
Counsel, Ladas & Parry LLP)