



中国・台湾企業と契約する際の注意点

～@SWBS海外ビジネス総合展 2018年11月2日(金)～

弁護士法人権藤・黒田・岸野法律事務所
弁護士 岸野 祐樹

失敗事例（日本から中国への製品販売）

当社に独占販売権を
下さい！

販売先と交渉するため
委任状を下さい！

商品説明のため
パンフレットを下さい！

中国は市場が大
きいし、販路開拓
も任せられるから
取引しようかな…。



中国企業



日本企業

トラブルはなぜ起きたのか？



中国企業

何が悪いの！？
委任状をもらったから、
お互いのプラス(売上)
になるように動いたの
ですよ！中国で売りたい
くないのですか？

日本と中国の取引に対する考え方の違い

項目	中国サイドの特徴	日本サイドの不安
結果至上主義	<ul style="list-style-type: none">・結果を出せばやり方は問わない・これがベストの方法です！	<ul style="list-style-type: none">・それってやって大丈夫なの？・他にも方法あるんじゃないの？
決断が速い	<ul style="list-style-type: none">・知り合った直後に「提携しましょう！」・やってみて修正する、走りながら考える	<ul style="list-style-type: none">・会ったばかりで提携と言われても・・・・朝令暮改で付き合いきれない！
連絡も速い(IT活用)	<ul style="list-style-type: none">・Wechat(中国版LINE)を業務で使用	<ul style="list-style-type: none">・情報管理は大丈夫なの？
言葉の捉え方 ① 「持ち帰って社内で検討します」 ② 「お手隙の際にご回答下さい。」	<ul style="list-style-type: none">① 契約を勝ち取ったも同然だ！② 急ぎじゃないから返事しなくて良い。	<ul style="list-style-type: none">① この話は時間を置いて断ろう・・・② なるべく早く返事を下さい。

契約書はなぜ重要なのか？

考え方の違いを埋める

交渉過程で相手の考え方を理解

感覚の違いを可視化する

言語や法律の適用を事前に決める

日中英のいずれを選択？

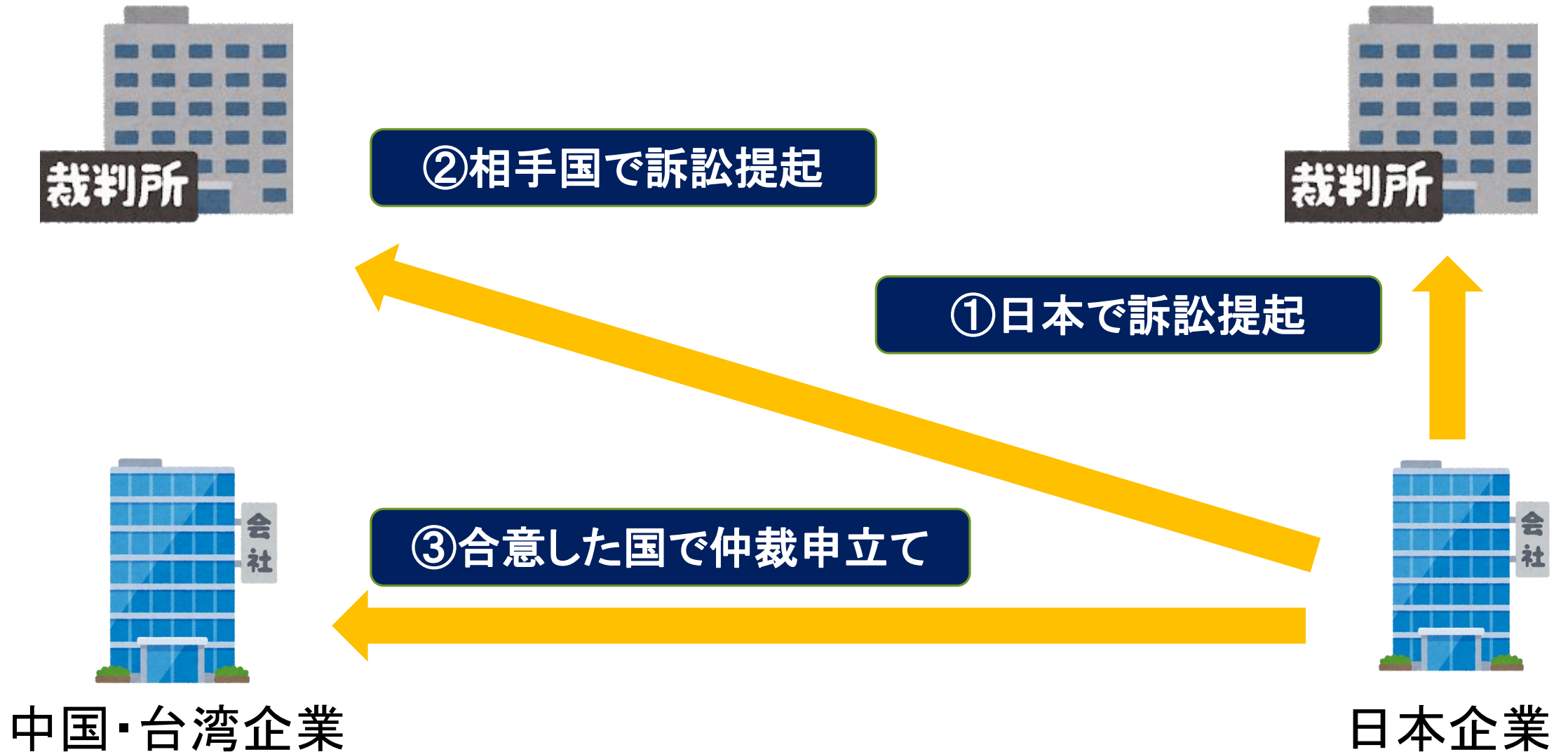
どちらの国の法律を適用？

独特の法規制や国際ルール

中国「技術輸出入管理条例」

ウィーン売買条約等

トラブルが起こった場合の解決方法



当事務所のサービス内容

① 中国・台湾企業との取引を検討中

② 中国・台湾に進出したいと思っている

③ 中国・台湾企業とトラブルになるのが心配だ

④ 中国・台湾の現状に興味がある

ブースNo. 73でお待ちしています！
欢迎光临！ 歡迎光臨！

ご静聴ありがとうございました！

東京オフィス

- 東京都港区愛宕2丁目5番1号
愛宕グリーンヒルズMORIタワー24階
- 「御成門」(三田線)「神谷町」(日比谷線)
徒歩5分
- TEL:03-6430-9275
- FAX:03-6430-9276



E-mail: kishino@gondolaw.com

大阪オフィス

- 大阪市北区西天満1丁目7番20号
JIN. ORIXビル10階
- 「北浜」(地下鉄堺筋線、京阪)
徒歩5分
- TEL:06-6364-9275
- FAX:06-6364-9276

HP: <http://www.gondolaw.com/>