

UAEビジネス関連法における注意事項

クリストファー・ガンソン
ピルズベリー・ウィンスロップ・ショー・ピットマン法律事務所
アブダビ事務所

christopher.gunson@pillsburylaw.com
+971 50 554 6205

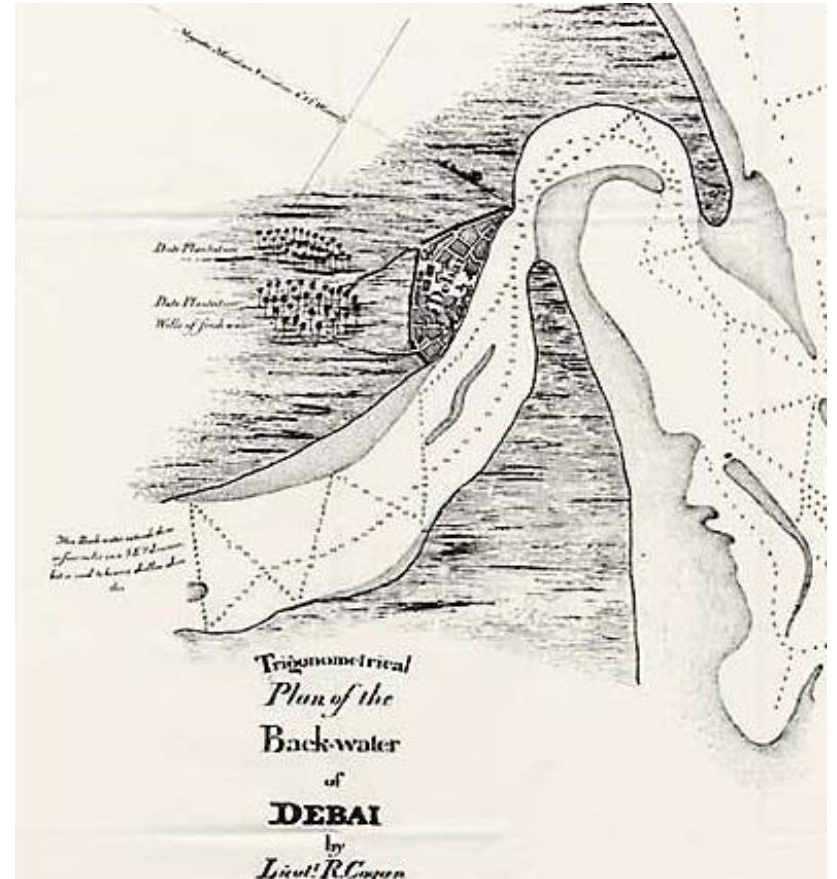
本日のプレゼンテーション内容

- **UAEの法規制の概要**
- **中東における代理店保護法**
- **中東拠点の事業設立**
- **合併事業の立ち上げ**
- **結論： 重要な注意事項**

UAEの法規制の概要

UAEの法律の歴史(1): 文書による法令がない時代

- 「休戦諸国」(現在のUAE)は、19世紀初頭に英国の保護領となり、20世紀まで成文法は制定されていなかった。
- それまで、コーラン等に基づくシャーリア(イスラム法)および首長の口頭での命令による支配が行われていた。
- 20世紀前半、英国はスーダンからアラブ族の書記官を各首長国に派遣し、初めて文書による法令が制定された。
- なお、石油開発が始まるまでのUAEの人口は10万人未満と考えられている。



1822年のドバイ

※資料提供: dubaiasitusedtobe.com

UAEの法律の歴史(2): 行政の発展とUAE立憲

- 1950年代に、英国の指導のもとに、警察隊と独立した裁判所が制定・設立された。
- 警官は、当時から現在に至るまで、オマーン人およびスーダン人が多い。
- 1971年に英国から独立し、憲法が制定され、当時6つの絶対君主制の首長国により連邦(アラブ首長国連邦、UAE)が樹立された。
- 21世紀になるまでは、ほとんどの裁判官と法廷弁護士はUAE国民ではなく、外国籍のアラブ人だった。



1960年代の交通事故

※資料提供: dubaiasitusedtobe.com

現代UAE法の制定

UAEの樹立後、以下の連邦の現代法が制定された。

- 1980年： 労働法、中央銀行法
- 1981年： 商事代理法（代理店保護法）
- 1984年： 会社法
- 1985年： 民法、イスラム銀行法
- 1992年： 民事訴訟法
- 1993年： 商法
- 2000年： 証券取引所法

破産法、倒産法、仲裁法、行政手続法などは、特に制定されていない。

UAEの法律の概要と問題点

UAEのみならず、中東諸国の法律の問題点

- 行政の自由裁量権（行政の権力を制限する法令がない）
- 不確定性
 - 法令の規定の曖昧さ
 - 法令と実務の相違
 - 判例の非拘束性
 - 情報の不透明性
- 不確定性が及ぼす効果は？
 - 議論・交渉する多くの余地があること！

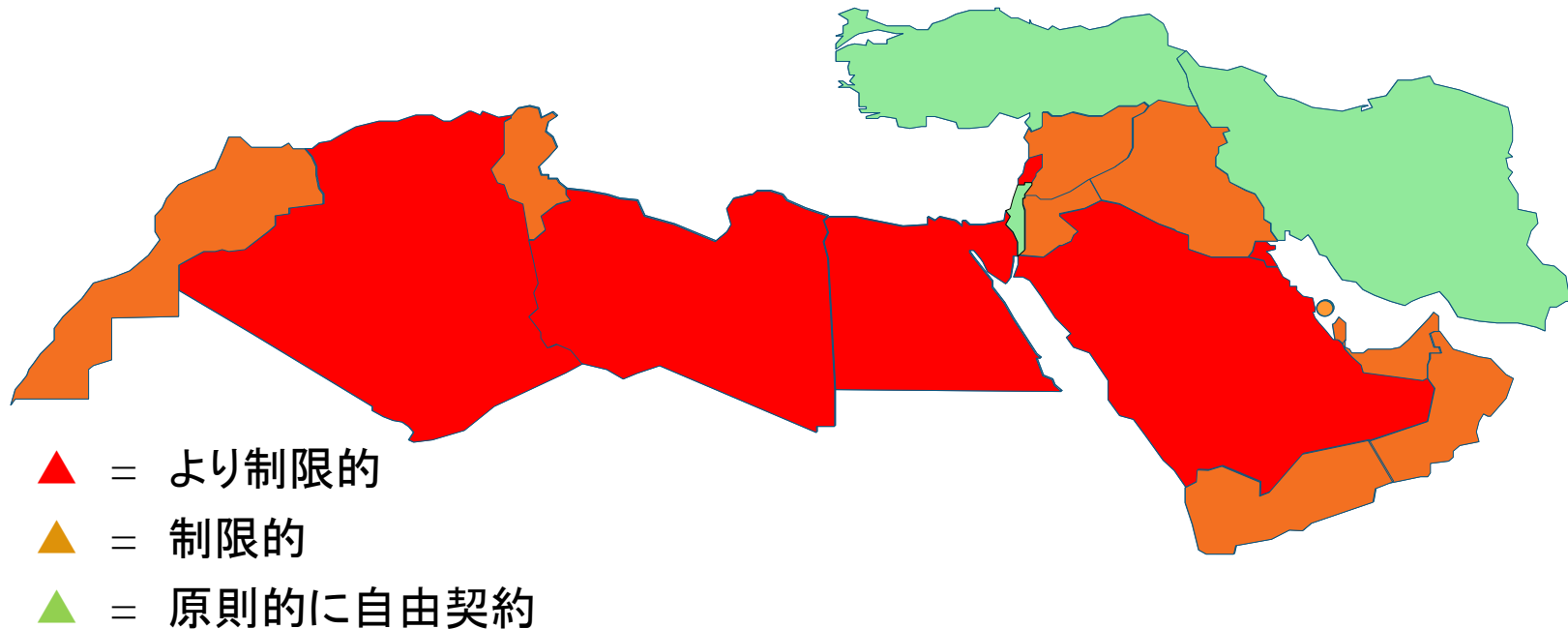
中東における代理店保護法

代理店保護法(1)

- 多くの中東諸国には「商事代理法」がある(時には「代理店保護法」とされる)。
- 典型的な特徴として、以下のように現地の商事代理人(業者)を多面的に保護することが挙げられる。
 1. 代理業・販売業は自国民のみが行うことができる
 2. 商事代理人は独占権を持つ
 3. 商事代理人の登録制度
 4. 解約(更新拒絶を含む)されることからの保護および補償請求権
 5. 知的財産権の保護対策
- 「商事代理法」は「代理関係」のみならず、ほぼすべての取引関係(ディストリビューター、ディーラー、フランチャイズ等)に適用される。

代理店保護法(2)

- たとえ「典型的な特徴」であっても、各国によって異なる法規制があることを念頭におく必要がある。
- それぞれの国に適合した戦略的なアプローチが重要。



1. 商事代理業は自国民に限定

- 自国民のみが、商事代理人として商品販売業を行うことができる。
- 多くの国の商事代理法の根本的な要件となっている。
- **戦略的な選択肢**
 - 海外からの直接販売は、原則的には禁止されていない。
 - 現地支店を開設し、商品販売の商業ライセンスを取得する(アルジェリア、シリア、イエメンをはじめとする国において可能。UAEでも一部可能な場合あり)。
 - 現地業者と合弁事業を立ち上げる(バーレーン、オマーン、ヨルダン、UAEをはじめとする国では可能)。

2. 独占権

- 一部の国では、商事代理人は法令により自動的に独占権を有するか、登録することにより独占権を得る。
- 商事代理人の独占権には、以下の権利が含まれる。
 - コミッションを自動的に受ける権利
 - 紛争発生時に商品の輸入を阻止する権利
- **戦略的な選択肢**
 - 代理関係が独占的なものではない場合には、非独占的な関係であることを契約上明示すること。
 - 商事代理人が、一定の場合(たとえば最低限の商品販売基準を満たさない場合)に、独占権を失うことに合意すること。
 - 商事代理人に商事代理の登録をさせないこと。

3. 登録制度

- 多くの国において、商事代理人の登録制度が存在する。
- 一旦登録されると、契約による合意にかかわらず、独占権を有するとみなす国が多い。
- 未登録の場合の主要な影響は、代理人は商事代理法の保護(独占権や解約からの保護等)を原則的に受けることができないとみなされることである。
- 登録されていない代理店契約は、通常は一般的な商業契約として取り扱われる。
- **戦略的な選択肢**
 - 現地の制度をよく知ること。
 - 商事代理業者としての登録をさせないこと(登録には、原則的に業務委託する外国企業の合意が必要となるため)。

4. 解約時のトラブルからの保護

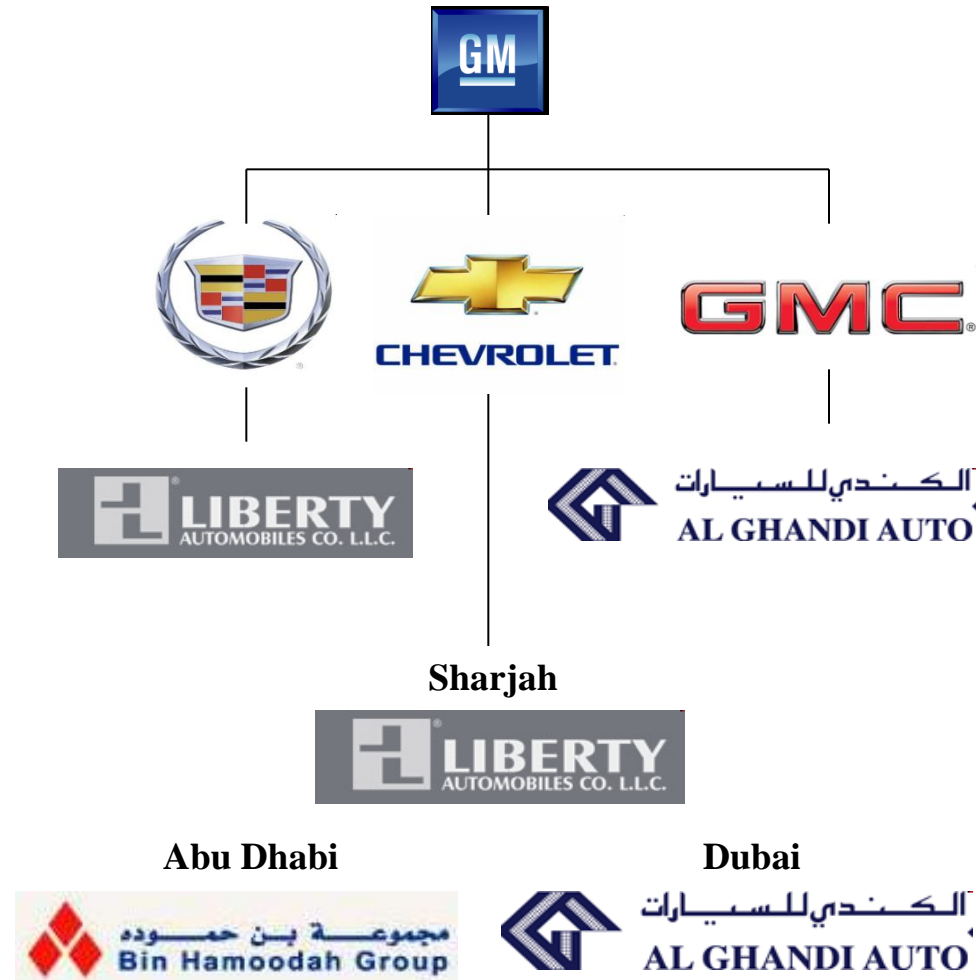
- 現地の商事代理業者は「正当な事由」がない限り、殆どの場合解約および更新拒絶をされない。
- 「正当な理由」の定義は、原則的に定められていない。
- 解約された場合、商事代理業者は自動的にコミッションを受け取る権利、商品の輸入を阻止する権利を有することができる場合がある。
- **戦略的な選択肢**
 - 解約事由を契約上に明記する(最低販売目標の未達成、販売区域の違反等)。
 - 代理業者に独占権を与えないことにより、上記リスクを大幅に軽減することができる。
 - 解約する場合には、解約事由・経緯の「記録」を作成・保存する。

5. 知的財産

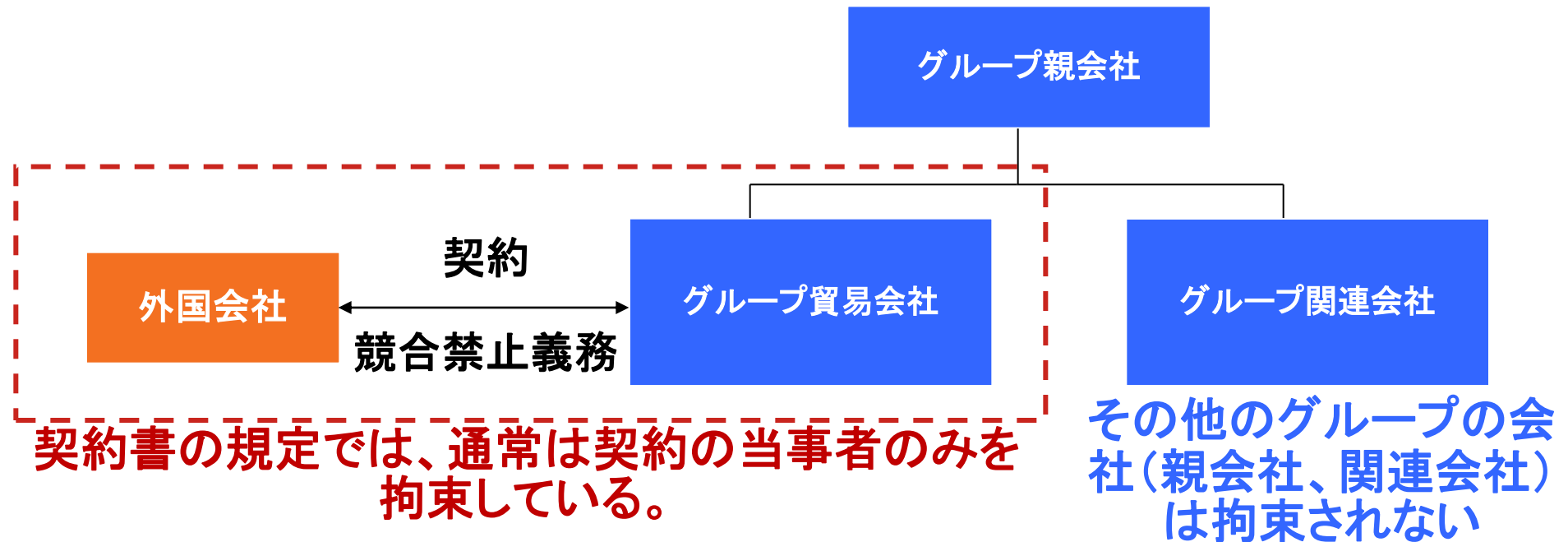
- 知的財産については保護戦略が重要
- 以下の理由により事前の対策が特に重要
 - 中東における保護および救済は限定的であるため
 - 中東における知的財産権の侵害は誤解に起因することが多い
 - 商標をもつ会社は、自分の名義で商標を登録すべき
- **戦略的な選択肢:**
 - 代理店に商標・知的財産を登録させないこと。
 - ライセンス契約は販売契約と別にすることが望ましい。
 - 使用範囲を明確にしておくべき。商標・ロゴ、マニュアルおよび資料などは利用の範囲をよく考えたうえで設定。

積極的な戦略の一つ: 代理店間の競争

- 代理店が**商品と販売区域**においてお互いに競争関係となるようにする。
 - **商品ごと**に違う代理店を使うこと(例: UAEにおいてGM社はGMCとキャデラックという自社の違うブランドにそれぞれ違う代理店を使っている)。
 - **販売区域ごと**に違う代理店を使うこと(例: シボレーはアブダビ、シャルジャー、ドバイで異なる代理店を使っている)。



防衛的な戦略の一つ: 事業主・親会社の保証

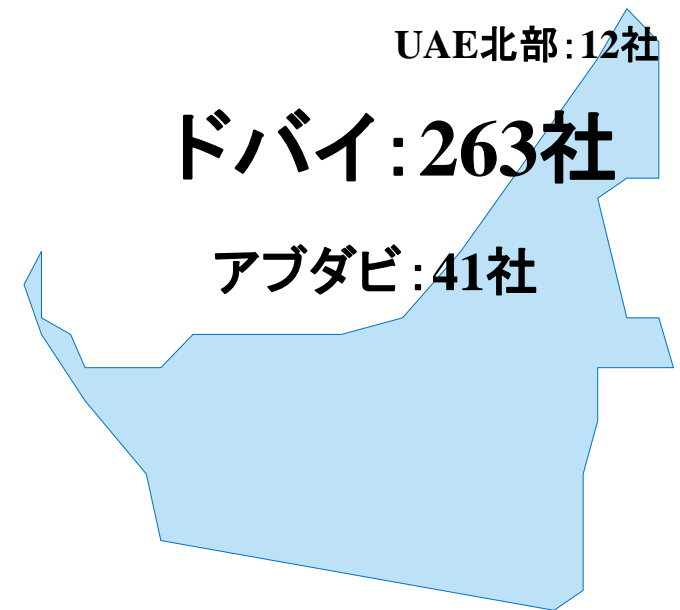


- グループの子会社と契約する場合は、親会社・事業主の保証を得る書面又は条項を追加したほうがよい。

中東での拠点の設立

ドバイを中東地域の拠点とする日本企業

- アブダビよりも、ドバイのほうが遥かに日本企業をはじめとする多国籍企業の現地法人が多い。
- UAE会社法により、外国資本によるUAE企業の株式の保有は最大49%までに規制されている。
- そのため、UAE本土では単独子会社の設立は不可能で、合弁事業の設立が必要。
- 合弁事業設立以外の進出方法は、以下のとおり。
 - 支店・駐在員事務所の設置
 - (ドバイ)フリーゾーン内での法人設立



※日本外務省の海外在留邦人数調査統計による(ドバイ・北部の区別は、現地推定による)

支店・駐在員事務所の設置およびスポンサーの役割

- 多くの日本企業は、支店・駐在員事務所を設置するが、許可されている活動範囲は、情報収集・マーケティング・政府関連契約の履行等の活動に限られている。
- UAE会社法314条に基づき、外国会社のUAEにおける支店（または駐在員事務所）には、必ずUAE国民の代理人（スポンサー）が必要。
- スポンサーは、主に省庁や当局に対して会社を代表する役割を果たす。
- スポンサーとの契約内容によっては、スポンサーを解約できない可能性があり、その結果、支店・駐在員事務所を運営することできなくなる恐れがある。
- そのため、スポンサーに関するデュー・デリジェンス（調査）及びスポンサーとの契約の作成が重要。

ドバイのフリーゾーン

- ドバイのジェベル・アリ港は、1980年に初のフリーゾーン（非関税地区）として設立された（JAFZと呼ばれる）。
- 1990年代にJAFZ内での事業設立が許可され、UAE会社法の外国資本に対する規制が適用されない、100%所有が可能となった。
- その後、ドバイは25箇所フリーゾーンを設置し、現在ではテクノロジー、ヘルスケア、ロジスティックスなどの事業目的に応じた特別フリーゾーンがある。
- **フリーゾーンの短所：**フリーゾーン法人は、フリーゾーン以外で商業活動することを禁止されている。
- アブダビにおけるフリーゾーンは、ドバイのものよりも目的が限定されている。アブダビでは、再生可能エネルギー関連および大規模メディア企業のみがフリーゾーンに会社を設立できる。

特殊なフリーゾーン

■ ドバイ国際金融センター(DIFC)

- UAE憲法・連邦法の2004年の改正、2005年のドバイ法に基づいて設立された。
- 連邦法に基づいた唯一のフリーゾーンであり、個別の契約法および商法が制定されている。
- 独立したコモンロー系裁判所と国際仲裁センターも設置されている。



■ ハリーファ工業地帯(KIZAD)

- ドバイ首長国との境付近、アブダビ首長国内の港のある新設フリーゾーン
- アルミ、金属、製薬、食料、印刷などの工場・施設を目的に設立され、2012年秋に一部開業する見込み

フリーゾーン地図



- Free Trade Free Zone
- Service/Industrial Free Zone
- Federal Financial Free Zone
- Zonescorp Economic Zone

This map is based on a number of public sources. Some information, such as free zone boundaries and political boundaries, may not be accurate. This map is for general reference purposes only and should not be relied upon as an authoritative source of information on the free zones of the United Arab Emirates (UAE).

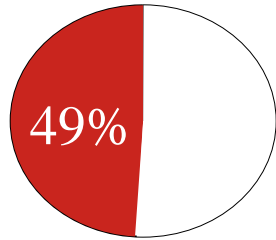

 پيلسبيرى
www.pillsburylaw.com

合併事業の立ち上げ

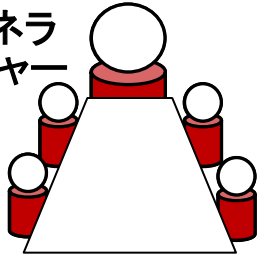
UAEでの事業形態

- UAEでは、1984年の会社法により、7つの法人形態があり、そのうち以下の2つがよく使用されている。
 - **有限責任会社(LLC)**
 - **上場または非上場の株式会社(JSC)**
- **LLCは最もよく使用されている法人形態である。**銀行業、投資業、保険業、上場する会社を除いて、多くの事業経営にLLCが使用されている。
- **外国資本に対する規制：** 出資率の上限は49%（保険業をはじめとし、さらに制限されているセクターもある）。
- **新会社法**は今年中に批准・公表されるといわれているが、非上場企業に関しての大きな変更点はない模様で、49%の上限の原則にも変更はないと報じられている。

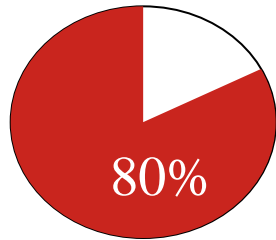
UAEでのLLCにおける最大支配権



単独のゼネラル・マネジャー



…または5名までの
マネジャー役員会



1. 株式の保有及び議決権の行使

外国資本は49%までと厳格に規制されている。

2. 会社の経営

代表取締役（ゼネラル・マネジャー）を含む取締役会の全構成員（マネジャー）を選任することが可能（株式会社と違って国籍要件がない）。

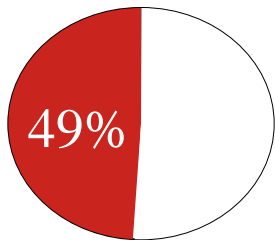
3. 配当権

一般的には80%または85%まで利益配当を受け取ることができる。

出資の構成

■ 株式保有

- 49%までしか株式保有が認められていないため、出資のレベルでは過半数を占めることができない。
- **要注意点**。法律上の上限を超えて株式を保有した場合（例：覚書または議決権の行使に関する委任状を通じて）、刑事責任が問われる。
- しかし、少数株主が拒否権を持つように会社関連書類を作成することはできる。



株主契約(合併事業契約)及び会社定款

「株主総会は、52%以上の株式を持つ株主が出席しなければ、開催できない。」

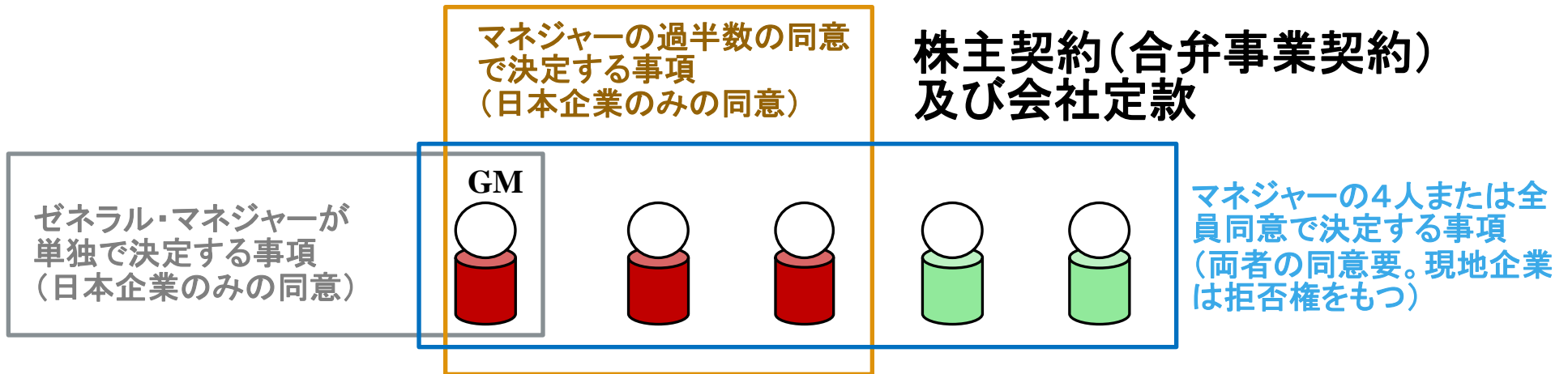
「株主総会のすべての決議は、52%以上の株式を持つ株主の同意がなければ、決定できない。」

経営陣の構成

■ 経営陣の構成

□ 5人までの取締役会の全員を選任することが許されているが、実際の合併事業の場合、以下がよく使用されているパターンとなる。

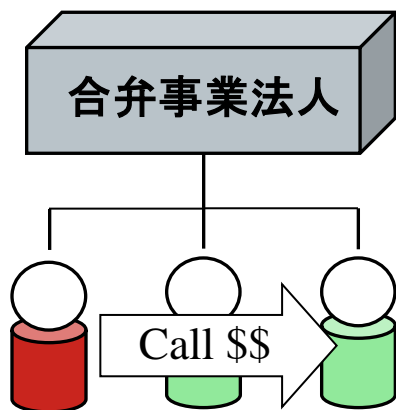
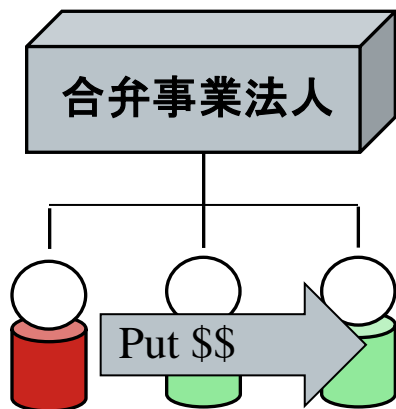
- 49%出資の日本企業からゼネラル・マネジャーを含む、マネジャー3名を選任
- 51%出資の現地企業からマネジャー2名を選任



合併事業がうまくいかない場合...

- 商業的な問題を解決できない場合、合併事業からの撤退という決断をせざるを得ないこともある。
- 理論上は、撤退時には以下の3つの選択肢がある：
 - **売付請求権 (Put Option)**: 一方の株主が他方の株主に株式を強制的に売る請求権
 - **買取請求権 (Call Option)**: 一方の株主が他方の株主の株式を強制的に買う請求権
 - **解散 (Dissolution)**: 会社の解散および清算
- しかし、UAE法に基づく外資規制があるため、選択肢が限られる場合もある。

理論上の売付請求権・買取請求権



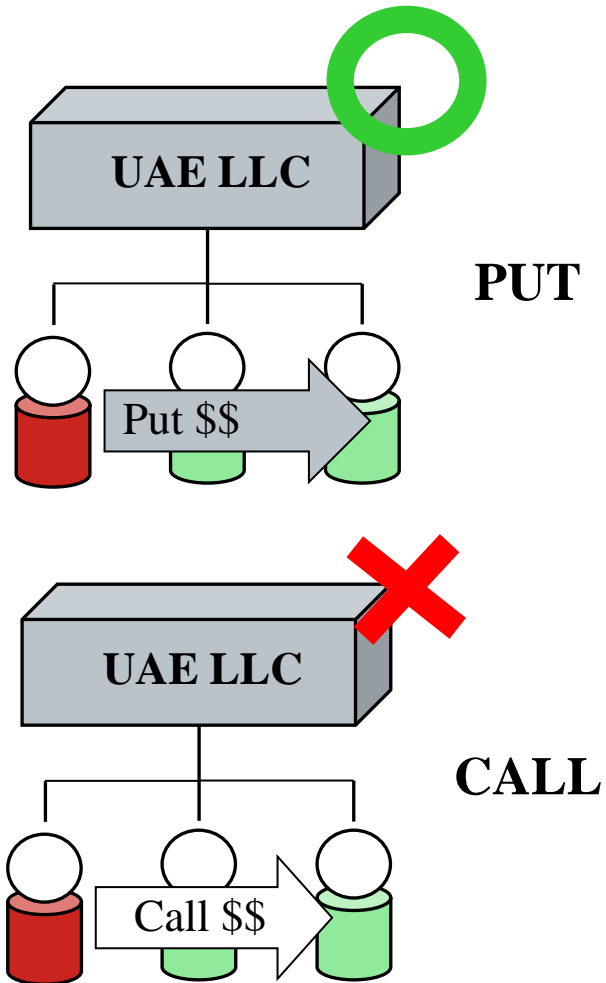
■ 売付請求権 (Put)

- 一方の株主が他方の株主に対して、その株式を売却するよう要求する権利を有すること。
- 契約上定義されなければならない。法的な根拠があることは稀。

■ 買取請求権 (Call)

- 一方の株主が他方の株主に対して、その株式を買取るよう要求する権利を有すること。
- 契約上定義されなければならない。法的な根拠があることは稀。

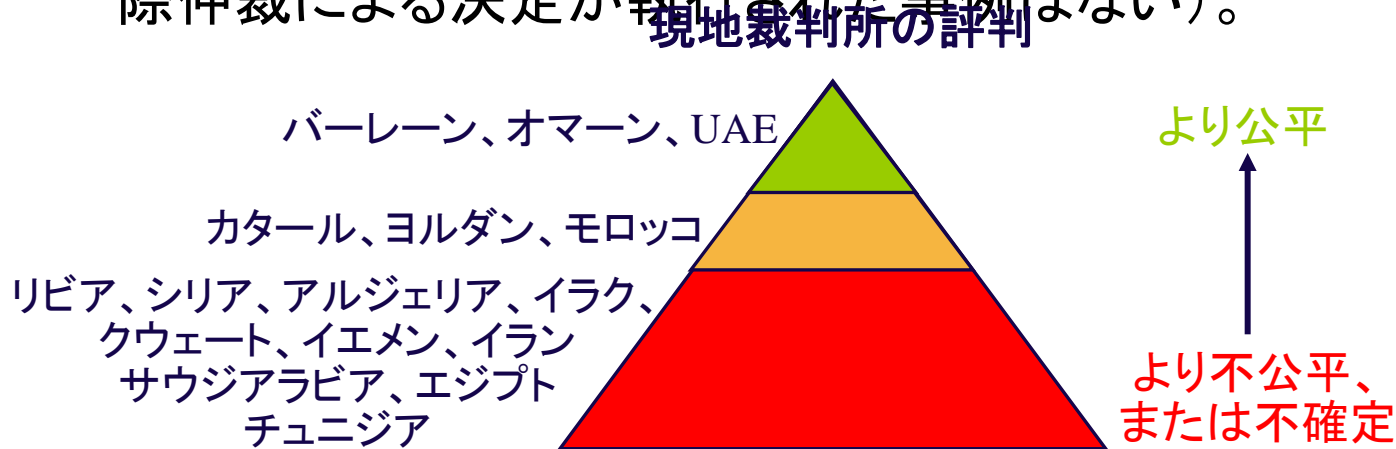
中東における売付請求権・買取請求権



- 外資規制により選択肢は非常に限られる
- 外国投資家は、売付請求権の行使を制限されていないため、株式を売却し投資から撤退することが可能。
- しかし、買取請求権の行使は外国資本の保有率に上限が設定されている国では行使が難しいのが実情。
- 従って、最も安全なのは解散する(および関連する契約を解約する)ことのできる確固とした売付請求権を保持することである。

紛争解決の方法

- 代理店契約・合併事業契約等の準拠法を日本法にすること、または紛争解決の管轄地を日本にすることは望ましくない(日本の裁判所の判決が中東で執行された事例はないが、逆に相手方は日本企業に対して執行可であるため)。
- 現地の裁判所により決定された場合を除き、国際仲裁を選択すべき。
- 例外として現地の裁判所による紛争解決が望ましい場合もある(例えばサウジアラビアの場合、国際条約の加盟国にもかかわらず、国際仲裁による決定が執行された事例はない)。



結論： 重要な注意事項

結論(1):代理店と契約する際には・・・

- 代理店についての調査・デューデリジェンス
- 関連する法令について知ろう
- 関連契約の作成時に、特に以下の点につき十分な注意を払う
 - 独占権
 - 解約事由の明示
 - 満了時・期間の自動更新
 - 競合禁止義務
 - 準拠法・紛争解決方法
- 書面による記録の作成と保管

結論(2): 事業設立・合併事業を立ち上げる際には・・・

- 設立する現地法人の業務の範囲を予想しつつ、事業形態を選ぶ
- フリーゾーンでの設立の場合、フリーゾーンの選定
- 事業設立の際の考慮点
 - オフィスのリース契約の交渉
 - 現地スタッフの労務契約・就業規則
- 合併事業立ち上げの際の考慮点
 - 経営陣が定められているか？
 - 少数株主(49%以下の株式保有)としての地位が保護されているか？
 - 脱退・処分の方法が事前に決められているか？

結論(3): 代理店・合併事業がうまくいかない場合・・・

- 代理店・合併事業パートナーにビジネスの状況(うまくいっていないこと)を伝え、相手方はそれに同意しているかどうか。
- 以下の事項の検討
 - 指導が必要かどうか
 - トレーニングの機会
 - 技術またはノウハウの提供
 - 自社の従業員の代理店への出向
- 融資・新しい経営陣が必要かどうか。
 - 経営陣の再編
 - 代理店への出資を検討(業務委託から合併事業への変更)

結論(4):代理店解約・合併事業解消する場合・・・

- 新しい代理店またはパートナーを見つけること。
- 既存の代理店との法的関係について全面的に検討すること。
 - 契約上では、どのように規定されているか。
 - 現地の法令では何が規定されているか。
 - 既存の代理店は商事代理の登録をしているか。
- 解約する場合の注意点
 - なぜ解約するのかを記述した「記録」(警告書等)を作成し、有利な立場を得る必要がある。
 - 紛争を回避するために、解約の条件を交渉することを検討する。

結論(5): 日本企業がよくおかす間違い

■ 商業的な間違い

- デューデリジェンス(調査)をしないこと
- 相手と正直にコミュニケーションしないこと
- 駄目な代理店・パートナーを解約する勇気がないこと

■ 契約上の間違い

- 現地の法規制の特徴を考慮せずに、日本で準備される英文の雛形をそのまま使うこと
- 知的財産を不用意にライセンスすること
- 自動更新の規定を入れ、満期時に交渉しようとしめないこと
- 曖昧な解約事由。解約事由は明示すべき
- 契約の準拠法を日本法とすること
- 紛争解決を日本の裁判所の管轄とすること

当事務所がお手伝いできること

- UAE、中東諸国の法制度に関するアドバイス
- 代理店またはパートナー候補の調査・デューデリジェンス
- 各種契約書の作成、修正および交渉
- 法人・合併事業設立手続き・役所等との交渉
- M&A等による直接投資
- 現地法人の総務・労務
- 代理店契約の解約、合併事業からの撤退現地法人の解散等
- 各種紛争の解決手続きの代理

“An ounce of prevention is worth a pound of cure”
注意一秒、けが一生

“Look before you leap.”
転ばぬ先の杖

ご静聴ありがとうございました。

Christopher Gunson

クリストファー・ガンソン

Pillsbury Winthrop Shaw Pittman LLP

Al Sila Tower, 21st floor

P.O. Box 39470

Sowwah Square, Sowwah Island

Abu Dhabi, UAE

Tel: +971.50.554.6205

christopher.gunson@pillsburylaw.com

www.pillsburylaw.com