中小企業のための

法務講座

契約書づくりの基礎

会計年度末から6カ月以内に上場を済ませないと（つまり最低限HKEXから上場許可を得ること）、監査済みの会計レポートを再度やり直す必要があるという上場ルールがある。その場合、再度、数百万ドルの費用がかかる。多くの会社の会計年度末は12月31日に設定しているため、6月30日までに全部解決しないといけない。そんなわけで法律事務所で新規株式公開（IPO）業務に携わっている私は最近、非人間的な生活が続いている。

上場サポートをする中で、上場の条件が整い上場できる会社があれば、条件が整わず失敗する会社もあった。会社の条件があまり良くないにもかかわらず、Pre-IPO投資家と何としても必ず6月末までに上場するという約束のために、上場計画を無理やり進める。その結果、案の定、上場許可がもらえるどころか、上場の公聴会という段階にさえも進めず、締め切りに間に合わず終わった会社があった。

もう1つの案件は、すでに5月末に上場許可（listing approval）をもらったが、世界の株式市況が良くないために理想のPEに達しなかったため（つまり発行価格が良くないという理由で）上場の計画を廃棄した。

さて今回からは契約書づくりについて解説する。日系企業の場合、トラブルが起きてから弁護士を訪ねてくるケースが多い。ビジネスにおいてしばしば犯す過ちの主たるものとして、多くの経営者が少しの時間とお金を節約するために、契約書もなく口約束のみ、あるいは契約内容をよく確認しないままビジネスを始めて痛い目にあうことだ。

実際のところ、少しの時間をかけて両当事者のニーズと良いバランスが取れる契約は長期的に見れば時間とお金の節約になるものである。法律は、原則として先手必勝の道具である。後で何とかしようと思っても、やれることは限られていることが多いからだ。弁護士に頼めない場合は、下記の契約書の基礎を意識しながら自分で契約書を作成することをお勧めしたい。

筆者は今月、ある米国企業のデューデリジェンスのためニューヨークに出張した

【基礎その1】当事者情報

契約書の始まりで名前だけではなく、他の基本情報（すなわち個人の場合：国籍、身分証明および住所／法人の場合：設立地、登録番号と登記住所）を記入する。

当たり前だが、これは非常に重要だ。新しいクライアントとビジネスをするときに、あなたは必ず納得できるまで相手の所在地と信用度を確認すること。会社あるいは個人に対して信用度をチェックすることは将来における不良債権を防ぐことができる。もし相手が法人の場合、役所でその法人住所や登録番号を安くチェックできるのでお勧めである。

【基礎その2】契約期間

当事者間でどの程度の期間の法的拘束力とするかを確認する。取引によっては固定の期間にすることもあるし（例えば一年間、半年間など）、取引が継続する場合には固定の期間に加え、自動更新あるいは不定期間とすることもできる。

【基礎その3】契約の終止

ビジネスを始める時から、出口戦略が大切だ。何かあった場合、きちんと相手との関係を切る仕組みを用意しておいて、自分の損を最低限に抑えるのが望ましい。

【基礎その4】支払い方法

ビジネスにおいて争いの元と言えばお金だろう。あらかじめ取引の金額、支払い時期などをはっきりさせておいたら、相手が屁理屈を言おうとしてもできないだろう。

【基礎その5】商品またはサービスの品質保証

劣悪品やひどいサービスを受け取ることは誰でも嫌だと思う。そのため受け取り商品やサービスの品質や内容を規定しておかないと、たとえ劣悪品やひどいサービスだったとしても、そのままでのみ込まざるを得ないかもしない。

【基礎その6】賠償

自分が約束を破った場合、被害者側に損害賠償を請求されるのは当たり前のことだろう。しかし、賠償請求が自分が認識する枠を超えると困るだろう。契約書の中に賠償の金額や限度などを書いておくとベストである。

ビジネスにおいて、すべての取引が決まる前にずしっかりとした契約書に両者でサインをしたり、信用できる弁護士を自分の味方に引き入れるとベストな結果が得られるはずである。

※このコラムは一般的な情報提供のみが目的であり、このコラムから得られる情報に基づいた行動から引き起こされるいずれの事柄にも責任は負いかねます。

（このシリーズは月1回掲載します）

筆者紹介
Andy CHENG
弁護士。チャイコンビジネスサポート顧問。通常は法律事務所にてコーポレイトファイナンス・企業法務を担当。香港大学法律学科卒業、慶應義塾大学へ留学、在香港日本国総領事館勤務の経験もあり日本語堪能。
チャイコンビジネスサポート
www.chiconbusiness.com
連絡先：info@chiconbusiness.com