

日米進出に役立つ 法律事務所の実践アドバイス



Tomorrow Access
Founder & CEO
傍島 健友氏



フリーアナウンサー
小川 りかこ氏



2023.5.30 TUE.  12:00-13:00 JST

01 Expert Pitch

無料オンライン開催

Miura & Partners US
代表弁護士

萬 タシャ 弁護士

三浦法律事務所
パートナー弁護士

越 直美 弁護士



米国進出 法的留意点と 現地化成功の秘訣

Miura & Partners US

代表弁護士：萬（よろず） タシャ

2023年5月30日

米国進出
法的留意点と
現地化成功の秘訣

Miura & Partners US

代表弁護士：萬 タシャ

- 企業法務
- 雇用法
- 国際税務
- 買収・合併
- テクノロジー・トランザクション
- 商事取引
- 不動産売買／投資

日本大手企業及び米国子会社の顧問弁護士を務め法的リスクを最小限に抑え、事業目標を達成すべく 戦略とベストプラクティスについて助言を提供する。

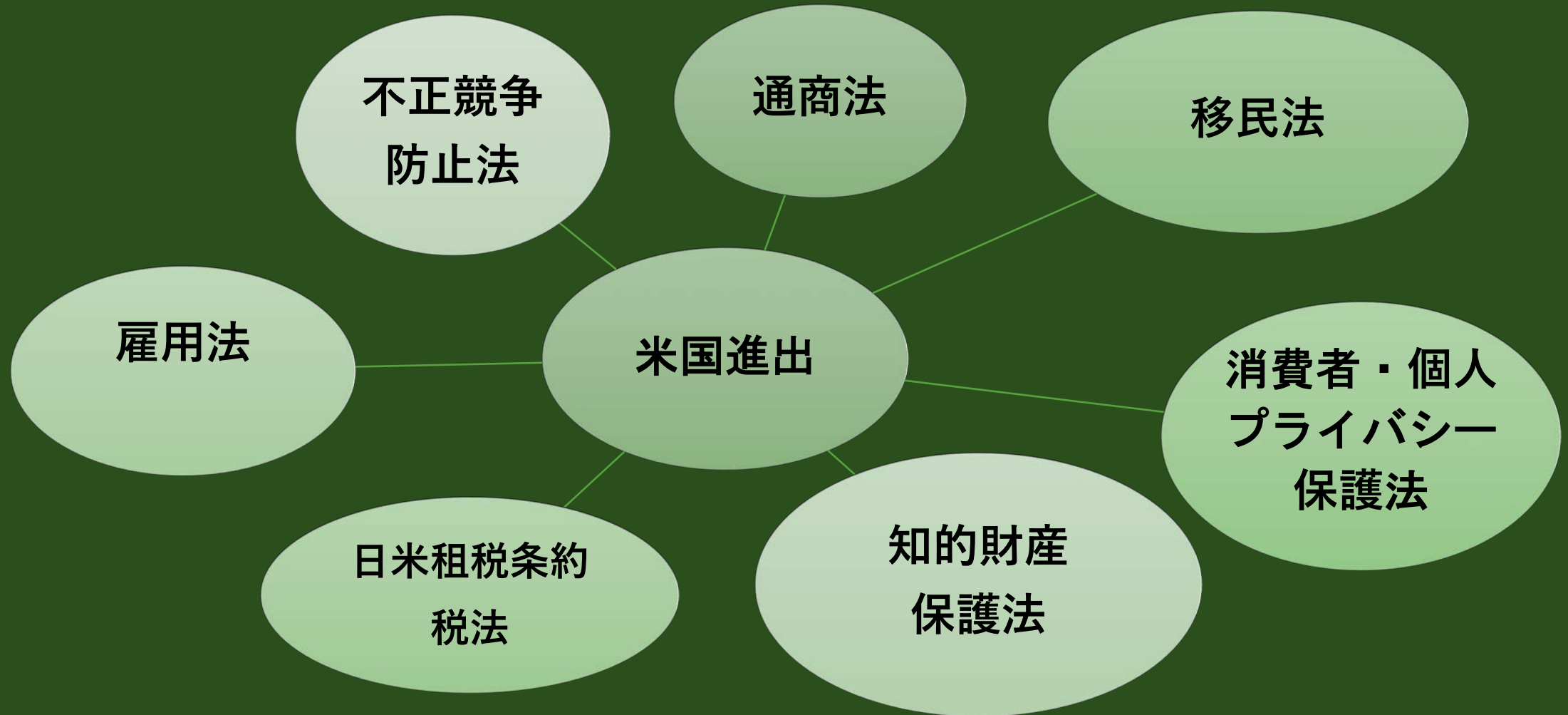
アジェンダ

- I. 米国進出のプランニング
- II. 法人設立の概要と手順
- III. 法的リスクを最小限に抑えるために
- IV. 現地化による成功の秘訣

1. 米国進出のプランニング

各法令遵守の徹底

米国は契約社会、訴訟大国である



米国進出の包括的プランの策定

I. 米国進出 プランニング

1. 事業展開プラン
2. ファイナンスプラン
3. ビザプラン
4. 人事プラン

なぜ重要か？

- 中・長期計画は成功へのロードマップ
 - 随時、軌道修正
- 投資や融資を受ける際に必須
 - ビザ申請の際に必須
- 法的リスクの分析に必要

I. 米国進出の プランニング

1. 事業展開プラン

- 事業形態（支店／子会社(C-corporation、LLC)）
- 事業拠点（法人設立の州、事業拠点を置く州）
- リスク対策（投資ビークル、ホールディング会社）
- 事業展開計画（流通、マーケティング、販売）
- 全米展開の計画（他州での登録）

I. 米国進出の プランニング

2.ファイナンスング・プラン

- 資本金額（最低資本金額の制限無し）
- 資金調達方法：投資か、融資か？
- 税制対策
 - 規定：条約、連邦、州、カウンティ、市
 - 税の種類：法人所得税、事業税、源泉徴収など税、売上税、固定資産税など

I. 米国進出の プランニング

3. 人事プラン

- 現地法人の管理体制と組織図
- 雇用法上の規制遵守（連邦、州、市）
- 人材の確保
 - ・ 派遣社員の選定・ビザ確保
 - ・ 現地採用プラン
 - ・ 人材育成プラン

4. ビザ・プラン

- 移民法専門の弁護士との早期相談
- ビザの種類（L、E1、E2など）
- 必要書類の収集（会社用、赴任社員用）
- 上記プラン①～③とビザ申請内容との一貫性

II. 法人設立の概要と手順

法人設立の方法・選択肢・ 法的手続き・リスクの検討

なぜ重要か？

- 各選択肢のプラス面マイナス面の検討
 - 包括的プラン策定に不可欠
 - 法的リスクを最小限に抑える
- 予期しない状況に柔軟に対応するため

II. 法人設立の概要と手順

1. 設立に必要な期間、費用
2. 設立形態：支店か子会社か
 - どう違うか 利点と法的リスク
 - 税金対策
 - 事業内容に合わせて決定
3. 設立会社の形態
 - Sole Proprietorship
 - Limited Liability Company (LLC)
 - C-Corporation
4. 法人設立拠点（法人設立の州、事業拠点を置く州）
 - 事業展開計画（流通、マーケティング、販売）の考慮
 - 全米展開の計画（他州での登録）

II. 法人設立の概要と手順

5. 法人設立の手順

(カリフォルニア州のC-Corporation のケース)

- 1) 会社名の決定
- 2) 州務長官 (Secretary of State Office) における定款の登録
- 3) 取締役を選任・取締役会の開催
- 4) Statement of Information の提出
- 5) 株式の発行
- 6) 必要な許認可の取得
 - IRSからFederal Tax ID ナンバー (EIN) の取得
 - 連邦商務省へ外国法人投資状況の届出
 - CA州労務局 (EDD) からState Tax ID ナンバー取得
 - CA州税査定局 (BOE) から販売許可(Seller's Permit)取得
 - ローカル・ビジネスライセンスの取得
 - Fictitious Business Name の登録/Business Property の申請

II. 法人設立の概要と手順

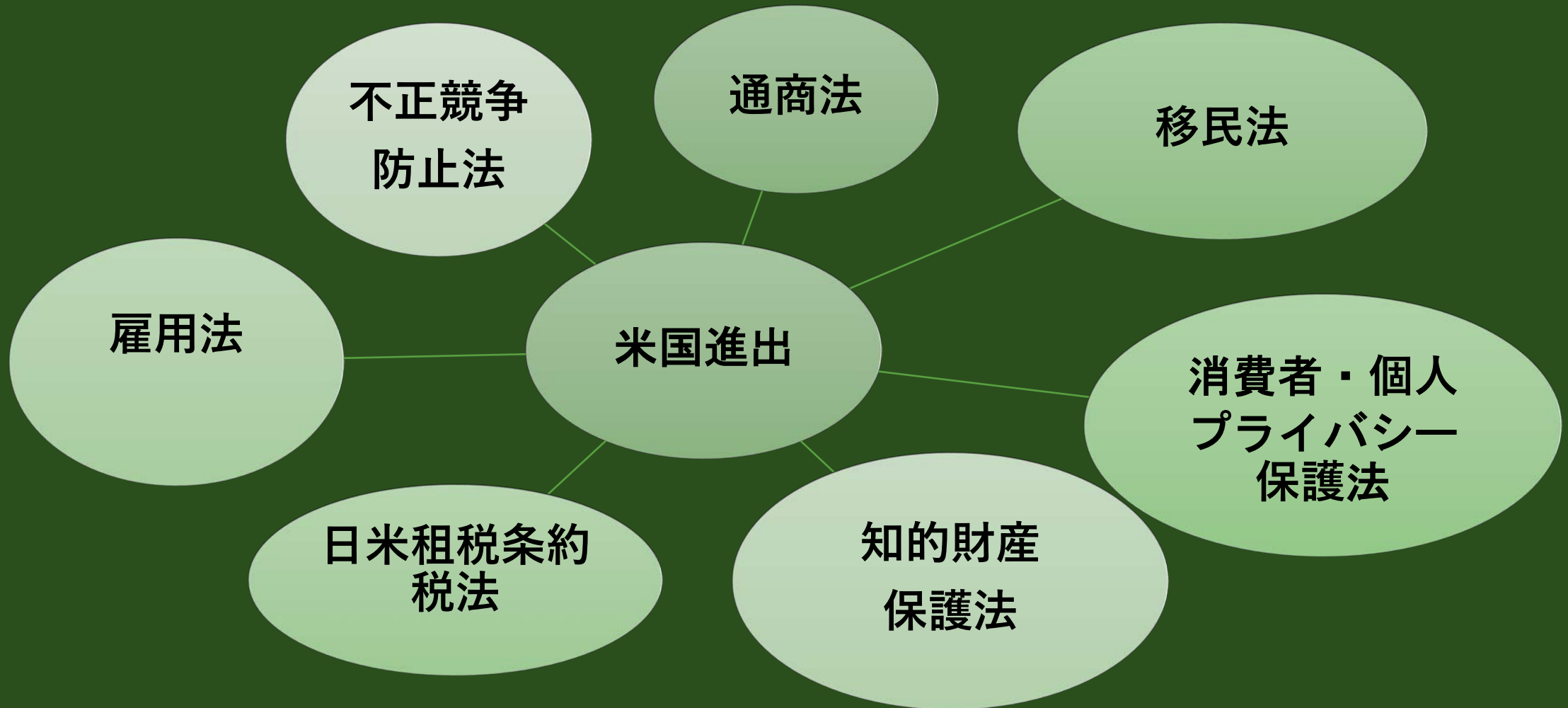
6. 法人格の維持

- 年次株主総会、取締役会の開催
- 送達代理人（Agent for Service of Process）
- 法人記録の更新（Statement of Information の申請）
- 州への年次報告申請
- 税務申告、納税義務

III. 法的リスクを最小限に抑えるために

各法令遵守の徹底

米国は契約社会、訴訟大国である



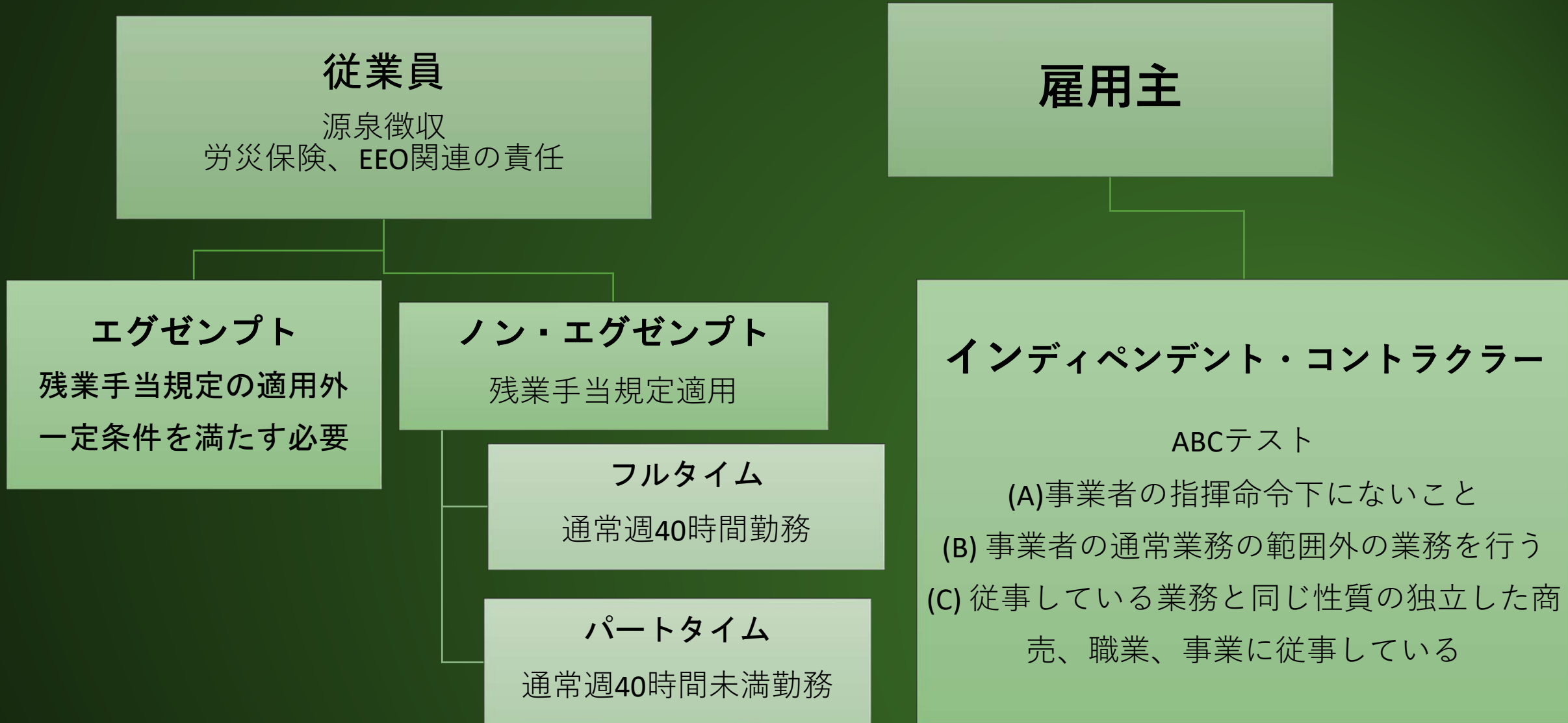
III. 法的リスクを最小限に抑えるために



米雇用ルールに基づく 人事のインフラ整備

- 通常 Employment at Willが原則（オファーレターで雇用条件を含める）
- ジョブ・ディスクリプション（従業員区分、職務内容、責任、報酬・残業手当、ベネフィット等記載）
- 公正な採用・雇用基準の適用
- Independent Contractor (独立請負人)に関する注意点
- リモートワークの留意点
- 差別・セクハラ禁止（連邦法、州法、地方条例）
- 従業員ハンドブックの作成
- 問題発生前に人事専門家の支援を仰ぐ

III. 法的リスクを最小限に抑えるために



III. 法的リスクを最小限に抑えるために



CPRA（California Privacy Rights Act カリフォルニア州消費者プライバシー保護法）の遵守

- ❑ CCPA（California Consumer Privacy Act）カリフォルニア消費者プライバシー法（2020年に施行）を修正するCPRAが2023年1月1日から施行されている。
- ❑ 対象となる要件
- ❑ CPRAのセンシティブ情報（機微な情報）秘密情報の特定と管理
- ❑ 消費者は、「個人情報がどのように利用されているのか知る権利」、「個人情報の削除を要請する権利」、「個人情報をオプトアウトする権利」などを持つ。
- ❑ 企業は、「個人情報がどのように利用するのか通知する義務」、「消費者に対する差別の禁止」など、消費者のプライバシーを守るための義務が課せられている。

米国進出に際してよくある問題・悩み

商品やサービスをどう現地化させたいのか
(日本で売れていてもアメリカで売れるとは限らない)

効果的なマーケティングはどうしたらいいのか

言葉の壁が大きい
(コミュニケーションがうまく取れない、伝わらない)

親会社と現地状況のギャップが大きい

IV. 現地化による 成功の秘訣

秘訣その1) 相手を知る 国・人々・社会を知る

□アメリカ文化は一樣ではない。

カリフォルニア人種別の人口：ヒスパニック系 39%、白人35%、アジア系15%、アフリカ系5%、その他6%（アメリカ原住民含む）

□多様性の尊重

人種、ジェンダー・アイデンティティー、セクシャル・オリエンテーション、年齢、宗教、障がいの有無、経歴、政治的信条に関わらず、差別されない社会をめざす
(AAPI 問題の理解)

□企業内DEI なぜか？

Diversity（多様性）、Equity（公平性）、Inclusion（包括性）の推進

秘訣その2) コミュニケーション力を高める

□英語力の問題だけではなく、何をどう伝えるか?

□ビジネス場面での周到的準備

プレゼンテーション、エレベーターピッチの用意

□ビジネス慣習を知る

- ご挨拶アポはない
- 相互に益となる交渉をする
- 共通点を探して繋がる
- 地元コミュニティーへの貢献
- やはりコネ（繋がり）が重要
- スピーディーな決断（できない場合は、理由を述べる）

□職場でのハラスメント、差別用語に注意

CA, NY州などでは、雇用主に対してセクハラ防止トレーニングの実施が法的義務

□言葉の壁をカバーするプラスアルファ

心配り、やる気、積極性、ユーモアなど

IV. 現地化による 成功の秘訣

子会社の現地化

- 親会社との認識共有・子会社への権限委譲
- 現地社員・管理職の採用と教育
 - 日本人スタッフと現地をつなぐ重要な鍵
 - 企業理念・文化の共有
 - 信頼の構築
 - 品質管理・サービス水準の維持
 - 現地社員との頻繁なコミュニケーションとFeedback
- 駐在員派遣期間は？
 - 現地化には時間がかかる
 - 中・長期的な視野での取り組みが必須

商品・サービスの現地化

- マーケティング戦略
 - 市場調査—市場動向、社会動向、政府政策の把握
 - ターゲットのオーディエンス、消費者を把握文化の違い、人種格差、教育格差、所得格差
- SNSの効果的な利用（Gen X, Zの採用）
- 広告のコンテンツ、ツール、クオリティーコントロール
- 展示会・エキスポ・各種イベントへの参加

秘訣その4) ネットワーキングを図る

会社と業界を超えた横の繋がり構築

日本商工会議所
(全米16商議在り)

現地大学・研究機関・
同窓会ネットワーク

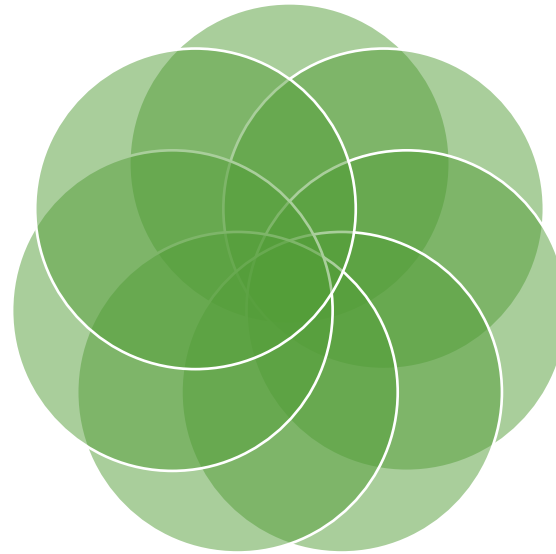
JETRO (都市部に所在)

州政府・都市・行政機関

日米の非営利ビジネス団体
(US-Japan Council, Japan Society など)

地域コミュニティー
(各種NPOなど)

パートナー企業・業界別ネット
ワーク



III. 現地化による
成功の秘訣

最後に

包括的プランニングを立てる

法的リスクを回避する

人・商品・サービス・子会社を現地化をする

自社の強み（日本的な良さ、理念、商品の価値）を
現地に活かす

日本進出 法的プロセスと 成功の秘訣

三浦法律事務所

パートナー弁護士：越 直美

2023年5月30日

日本進出 法的プロセスと 成功の秘訣

三浦法律事務所

パートナー弁護士：越 直美



日本、ニューヨーク州、カリフォルニア州の弁護士資格を有する。ニューヨークのDebevoise & Plimpton LLPでも勤務。日米の法的差異を踏まえた上で、米国企業の日本進出や日本におけるM&A、日本企業の投資先である海外スタートアップの日本進出について、ワンストップサービスを提供する。

日本進出
法的プロセスと
成功の秘訣

想定されるケース

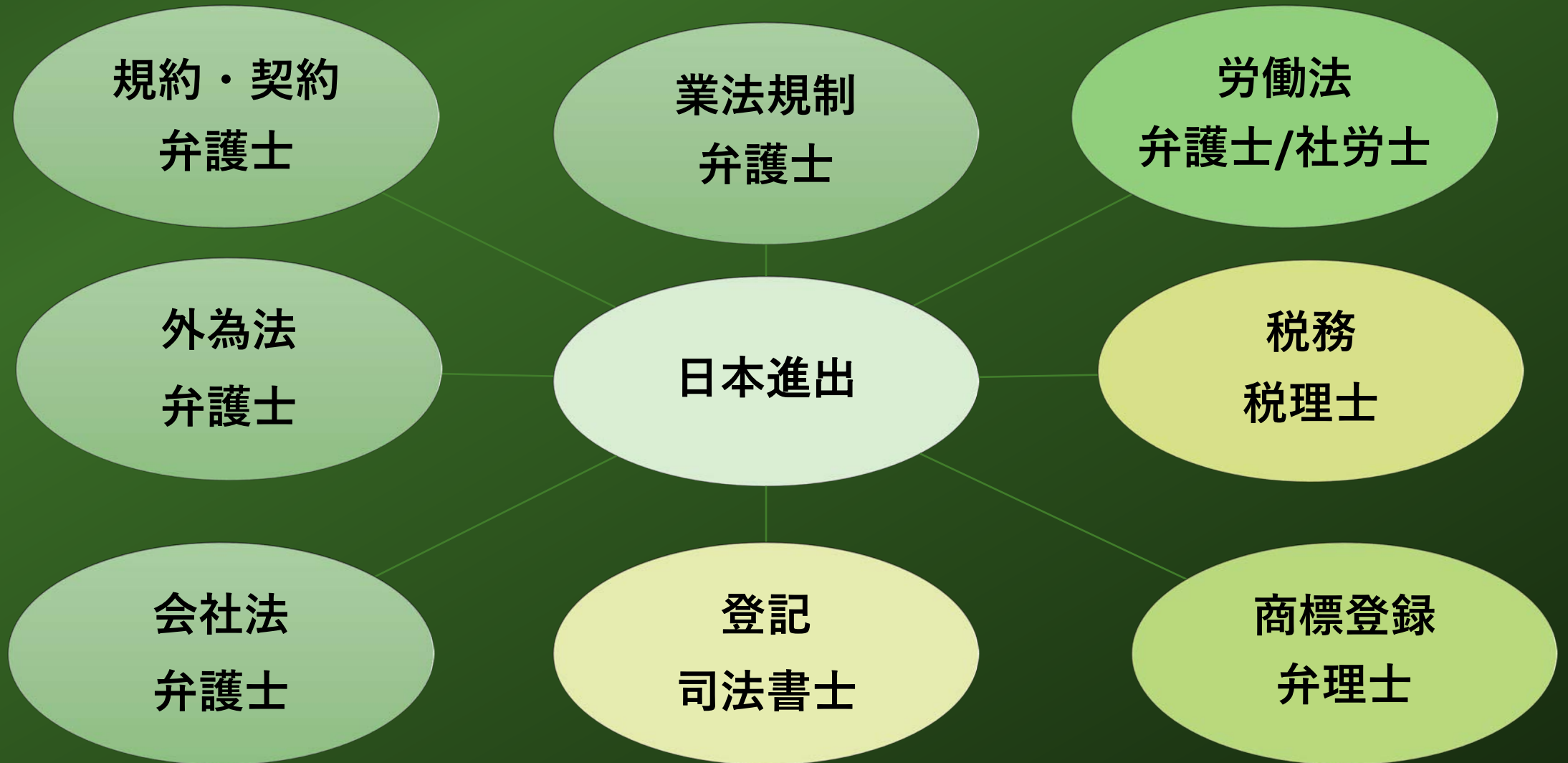
- I. 米国企業の日本進出
- II. 日本企業の投資先である
米国スタートアップの日本進出

日本進出
法的プロセスと
成功の秘訣

アジェンダ

- I. 日本進出の全体像
- II. 事業開始までのポイント
- III. 成功の秘訣

1. 日本進出の全体像

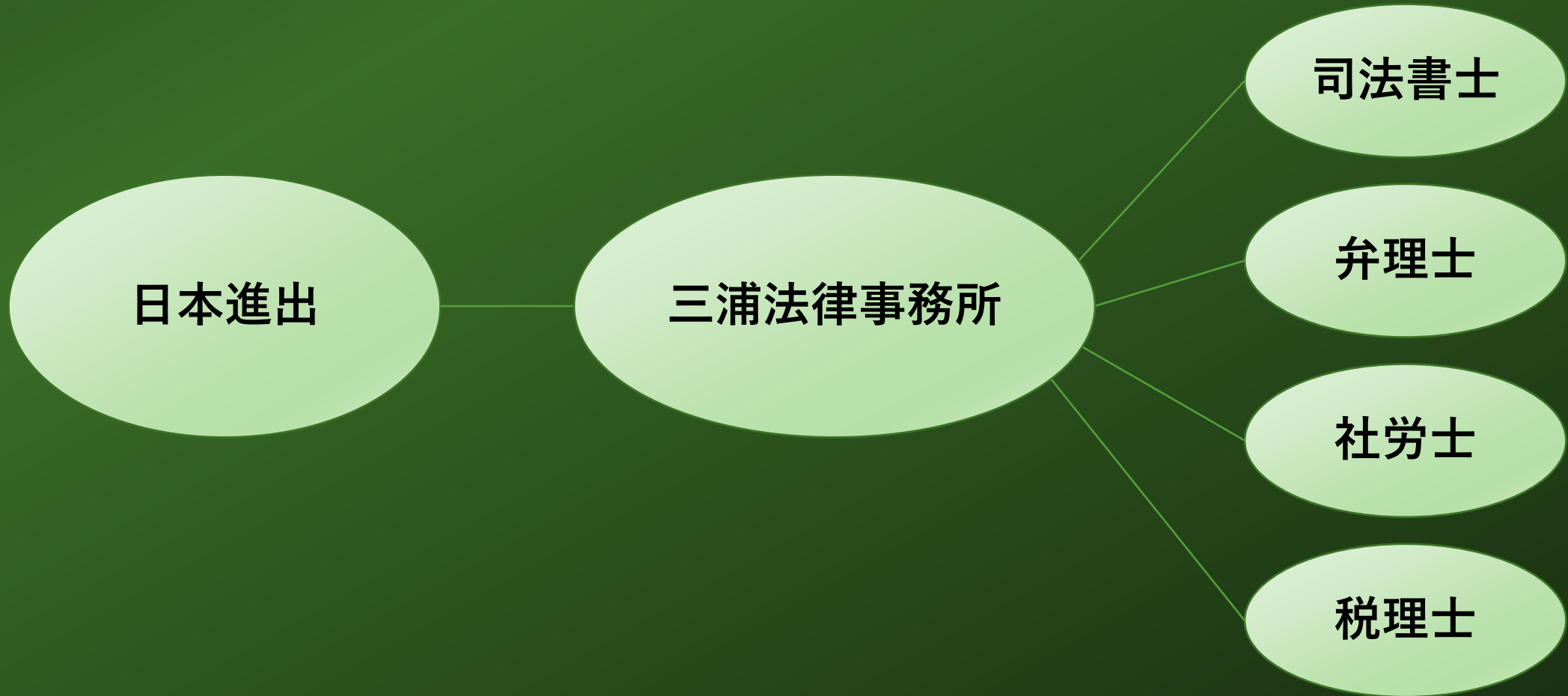


1. 日本進出の全体像

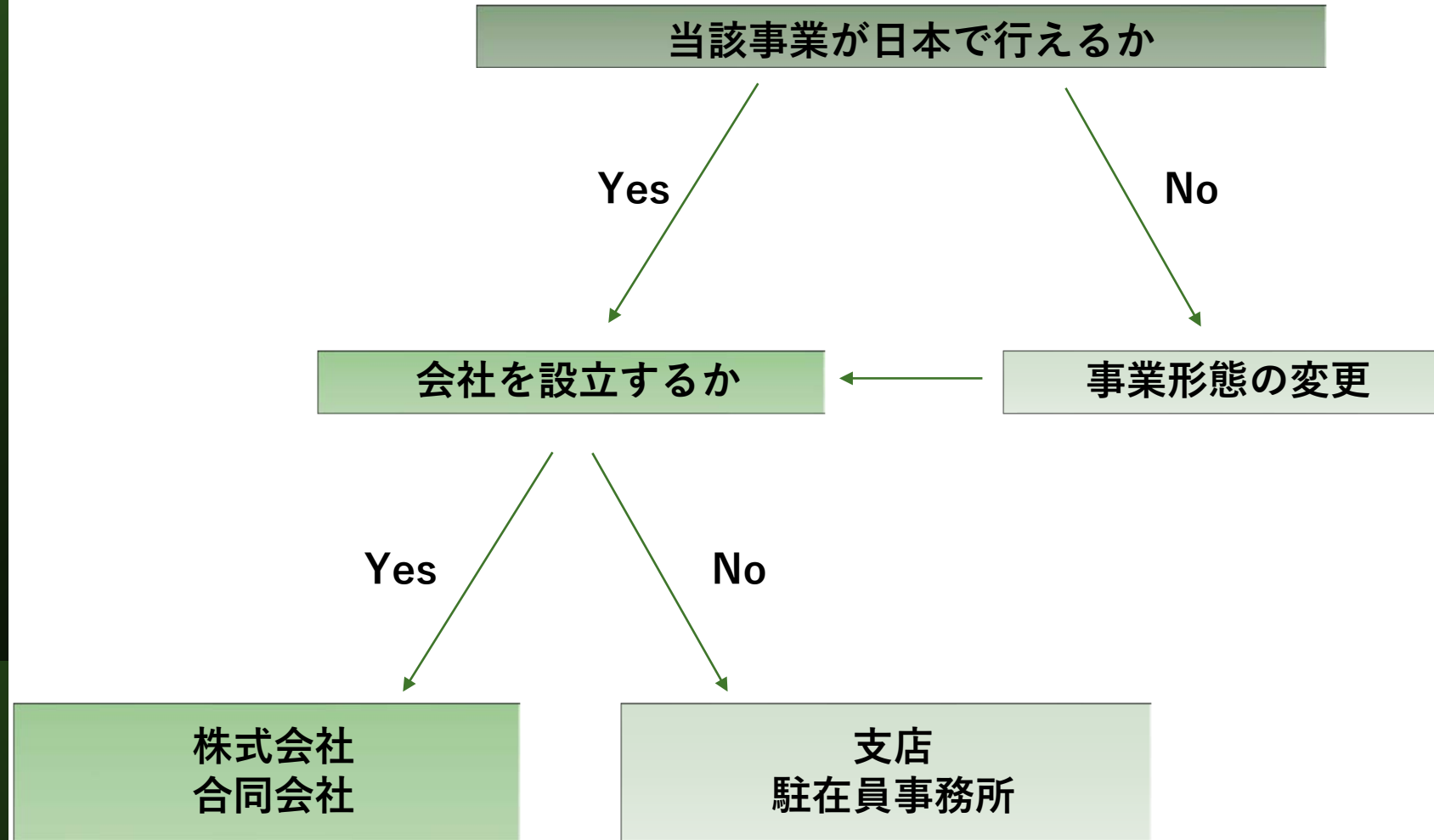
専門家がバラバラ
英語対応できる専門家が見つからない
↓
手間がかかる
スケジュールどおり進まない

1. 日本進出の全体像

ワンストップサービス



II. 事業開始まで ポイント



II. 事業開始まで ポイント

1. 当該事業が日本で行えるか

- 個人情報保護法
- 電気通信事業法
- 資金決済法
- 景表法 etc



事業プランの変更
規約の策定
監督官庁への届出

II. 事業開始まで ポイント

2. 会社を設立するか

- 株式会社
- 合同会社
- 支店
- 駐在員事務所

II. 事業開始まで ポイント

3. 株式会社 or 合同会社

- 法人維持の手続の簡便さ
- 知名度
- 今後のプラン

米国親会社が一人株主

日本における資金調達の可能性

	子会社		支店
	株式会社	合同会社	
法人格	親会社（外国法人）とは別の日本法人 → 親会社が債権者に対して直接責任を負わない		日本独自の法人格を有しない → 親会社が債権者に対して直接責任を負う
資本金	1円以上	1円以上	なし
出資者	1人以上	1人以上	なし
役員の数	取締役 1名以上 機関設計による	法定の定めなし 原則、社員全員が業務執行者となる	代表者 1名以上
日本居住者	必要なし	必要なし	必要
定時総会	必要	必要なし	なし
計算書類の開示	必要	必要なし	一定の場合に必要

II. 事業開始まで ポイント

4. 会社の設立手続の留意点

- ▶ 誰を役員にするか
 - 外国人でもOK
- ▶ 外国人役員のサイン証明書取得
 - 時間を要する
- ▶ 住所をどこに置くか
 - シェアオフィスも可

II. 事業開始まで ポイント

5. 会社設立と同時に

- 商標調査・登録
 - 米国と同じ商号・商標が使えるか
- 外為法（対内直接投資）
 - 事前届出 or 事後報告
 - 事前届出の待期期間
30日（通常2週間に短縮）

II. 事業開始まで ポイント

6. 事業を開始するまでに

- 規約や契約書のローカライズ
 - 弁護士
- 従業員を雇用するか
 - 社労士
 - 就業規則等
- 税務手続
 - 税理士

II. 事業開始まで ポイント

7. 規約や契約書のローカライズ

- 利用規約
- プライバシーポリシー
- 契約書の雛形 etc



米国のオリジナルにどこまで沿うか

- ・ 日本法の遵守
- ・ 日本の商慣習
- ・ 分かりやすさ

III .成功の秘訣

1. 適任のCountry Manager

- 業界での知識経験 + 英語
- 米国親会社と日本をつなぐ

2. VCや日本企業とのつながり

- 日本での事業開始の支援
- 事業拡大（営業、広報）

3. 米国親会社との距離感

- 日本における裁量とスピード
- 日本の商慣習への理解



Thank you!