

## OTHERS その他

---

[連載] 米国ビジネス -成功のための交渉術- Vol.8

---

米国でビジネスを行うにあたって、きちんとした契約書を締結することはもちろん、相手としっかり交渉しながら取引を進めることが非常に重要だとジェトロは考えています。そこで、『負けない交渉術』、『負けない議論術』などの著者である、大橋&ホーン法律事務所 パートナー、ニューヨーク州弁護士・大橋氏に、「米国ビジネス -成功のための交渉術-」というタイトルで、米国ビジネスには欠かせない交渉とその考え方、哲学などについて連載で紹介していただきます。日本企業の皆様にとって、米国ビジネスを成功させるための参考として頂ける内容です。ぜひご参照ください。

-----

### 友好的な関係にあるときこそ契約を取り交わそう

大橋 & ホーン法律事務所 パートナー  
ニューヨーク州弁護士 大橋弘昌

アメリカは契約社会だと言われている。例えばアメリカでは、カップルが結婚前に離婚したときに財産をどのように分配するかについて定めた契約を取り交わしておくことが多い。ちなみにこれはプリナップ契約 (Prenuptial Agreement) と呼ばれている。日本では、「社会がそこまでいっちゃおしまいでしょ」といったネガティブなトーンで米国におけるプリナップ契約について報道されることがある。このように米国ではとかく契約書を取り交わすことが多い。しかしグローバリゼーションが進んだ現代においては、日本においても契約社会を否定してばかりもいられない。

確かに、キリスト教式の結婚式では、司祭が「順境にあっても逆境にあっても、病気のときも健康のときも、夫(妻)として生涯、愛と忠実を尽くすことを誓いますか」などと聞くと、新郎も新婦も「はい、誓います」などと返事しているのに、その直前に同じカップルが離婚したときの財産分与方法等について細かく定めた契約書を交わしていたのでは、あまりに夢がなく、契約社会の弊害だと批判もしたくなる。しかし実際には米国が契約社会であることは社会に役立っているという側面もある。

私にとって決して本来業務ではないが、米国で弁護士をしていると企業クライアントに頼まれたりして離婚にかかわる法務にかかわることがたまにはある。そういったとき、予め離婚時の親権や財産分与方法についてのプリナップ契約を取り交わしていたときにはスムーズかつ友好的に離婚が成立する。逆にプリナップ契約がないと、離婚時にはすでに関係が悪化しているところに親権や財産分与の争いが何らの指針もないまま持ち込まれることになるので、泥仕合となり、長時間争ったあげくに双方が精神的なダメージを負って離婚に至るケースが多い。こういった両方のケースを見ると、事前にプリナップ契約書を取り交わしておくことのプラス効果は軽視できない。

ビジネスの場においても、結婚、離婚と同様に考えてみよう。日本企業は、とかく取引が成立したときには耳障りの悪いことを取引相手に言うのをためらう傾向にある。せっかく前向きに二社間で取引を始めようというのに、そのような場面で、将来取引がうまくいかなかったときにどのように取引を終わらせるかなどといったことを話し合うべきではない、と考えるしまう。

---

## *JETRO BUSINESS TREND FILE FROM NEW YORK*

---

実際、私は毎日のように日本企業クライアントのために取引契約を作成しているが、不測の事態が起きたときに備えた内容の契約書案をクライアントに送ると、

「取引をこれから始めようというのに、こんなに我々に有利な条項を設けないほうがよいです」

「争いが起きたときの対応を今決める必要はないのではないですか？ ただ、契約書の最後に『争いが起きたときには両者誠意をもって解決を図る』という条項を、英語で入れておけばよいですよ」

「相手の立場が強いから、相手のフォームを受け入れざるを得ないですよ」

といった反応が返ってくるのが常だ。

一方、何事も事前に契約を取り交わしておく習慣がある米国企業は、将来の最悪の事態を想定した契約交渉に慣れているから、友好的な雰囲気の中、その友好的な雰囲気を利用して、うまく自社に有利な主張をしてきて、いつのまにか、万が一取引がうまくいかなかったときにも自社に有利に取引関係を終わらせることを可能にする契約内容にしてしまう。そう言う交渉に長けているのだ。

実際には、二社間で友好的に取引を開始した後、代金の支払い、お互いが認識していた製品の品質の違い、マーケット状況の変化、等々、様々な出来事によって二社の間に争いが生じ、その友好的な取引関係がもろくも崩れることはよくある。そういったとき、争いを解決しようとしても契約書という解決の指針がなければ、陰悪な雰囲気の中でどうやって取引を終了させるかをゼロから決めないといけない。私の弁護士経験の中でも、取引開始時に細かく定めた取引契約書を取り交わしていて本当によかった、そのおかげで争いになりかかってもスムーズに取引関係を終わらせることが出来た、と振り返るクライアント企業は多くある。友好的な関係にあるから契約書を取り交わす必要はない、と考えるのは間違い。友好的な関係にあるときだからこそ契約書を取り交わしておくべきなのだ。

-----