

合弁事業におけるデッドロック問題に関する法律上の一考察 —合弁会社契約のデッドロック条項のあり方—

三 浦 哲 男

キーワード：持分折半出資による合弁会社，法律上の支配と実質的な支配，中国合弁法，株式先買権，合弁当事者の合意とデッドロックの解消

1. はじめに

企業^{(*)1}が海外での事業拠点（通常，会社の形態をとる）の設立を検討する場合，様々な動機や要因が存在するが，現地の有力なパートナーとの連携が事業の立ち上げを円滑に進め，事業展開の上でメリットがあると判断されることが多い。この様な判断は，事業拠点の設立の形態にも変化をもたらすものとなる。これらの視点から，特に現地側パートナーとの合弁会社設立にあたっての法律上の問題点を取り上げ検討してみたい。本稿は，特に，論者が（社）国際商事法研究所発行の『国際商事法務』に掲載した論文「アジアにおける合弁事業の法的問題点」^{(*)2}の中で提起したデッドロックの問題を発展的に論述するとともに，新たな視点からその解決策を模索することを趣旨としている。

合弁会社の設立は，現地側パートナーとの契約上の条件をめぐる交渉が法律上の重要な問題点であり，特に合弁会社契約の交渉にあたっては，同パートナーとの力関係が重要な要因となり得る。言い換えれば，何故，現地側パートナーと合弁事業をおこなうのかという点である。企業が自らの事業戦略を貫こうとすれば，当該企業自身による100%持分出資による会社設立を選択するのが基本となる。仮に現地側に投資を求めるとしても相手方当事者による投資は議決上の影響力をもたない程度のものである。しかし，現実には，現地側パートナーと持株折半の出資による合弁事業を選択する場合が少なくない。上述の抄稿で

指摘した如く、その原因として想定し得るケースは、① 持株比率を過半数とする出資が現地政府により認可されない場合、② 現地の商慣行等の事情から現地側パートナーと折半で提携する方が有利と思われる場合、③ 現地市場の変動に備え、リスクを分散する（リスク折半で）趣旨で現地側パートナーと提携をおこなう場合、④ 現地市場に進出して欲しいとの現地側パートナーの強い要請に（受動的に）応えざるを得ない場合等である。最後のケースを除けば、進出側パートナーにとって交渉上の立場は弱いものとなる。したがって、このような前提に立つが故に現地側パートナーとの契約交渉は厳しいものになると考えられる。合弁当事者相互の提携により事業をおこなう以上、両者は当然協力的でなければならないが、一方では多くのリスクが当事者双方に予想されるものでもある。このように、合弁事業の契約交渉は、難しい側面があることを認識すべきであろう^(*3)。

上述したように、とくに合弁会社の設立を当事者が折半出資の形態でおこなう場合には、事業運営にあたり、(どちらかの合弁当事者が過半数の持分出資をおこなう場合に比較して)両当事者による利害の衝突が種々の場面で想定される。このような事態は、合弁事業の運営に関連して“デッドロック”と呼ばれている^(*4)。今回、上述の抄稿を敷衍する目的で、これらの利害の衝突、すなわちデッドロックが、特に合弁会社契約上、どのような状況で発生し、何が争点となり、どのように解決策が図られるのかという点について法的側面から考察していくものである。

2. 合弁会社契約の問題点

デッドロックについての問題点を検討するに際して、日本企業が現地側パートナーと取り交わす合弁会社契約に関連して、交渉および締結する上での主要な論点を整理してることが重要となる。後述するように、合弁事業をどのような形態で進めるのかという点が、合弁会社契約の合意事項に大きな影響を与えるものとなる。すなわち、現地に事業投資をおこなう当事者（以下“進出当

事者”と呼ぶ)が、Majority Partner (過半数の持株比率による出資者)として合弁事業をおこなうのか、対等の持株比率による投資(持分折半出資)なのか、または少数株主の立場における出資^{(*)5}なのかにより合弁会社契約の合意は異なる内容のものとなる。以下では、合弁会社契約に含まれる重要条項の問題点を取り上げつつ、契約当事者が折半出資により合弁会社を設立・運営する上でのポイントを纏めてみたい。

(1) 出資者の持分比率—

合弁会社が設立される投資対象国の法律により、当事者が合弁会社の議決権株式のX%を保有すれば、どのような事項を議決することができるのか、またどのような事項の採択を拒否することができるのかという観点から検討すべきである。

(2) 合弁会社の運営

① 取締役会の構成—

特に、取締役の選出と代表取締役の選任。取締役会の構成員である取締役は、通常、合弁当事者である親会社から派遣されるものであり、親会社の意向にしたがい取締役としての権利・義務を遂行する。会社運営における事実上の執行が執行役により為される委員会設置制度の会社形態^{(*)6}の場合には、幹部職員に関する条項^{(*)7}が重要となる。また、各々の当事者が持株比率に応じて取締役を選任できる株主間合意が通常、合弁会社契約に盛り込まれる。

②重要事項 —

両者(進出当事者と現地側パートナー)による事前の合意がないと決議できない事項に関する規定である。通常、合弁会社の重要な経営事項については合弁当事者間での事前承認事項とされている。ただ、合弁会社の全ての経営事項を事前承認事項とすることは、経営の迅速化を妨げるもの

であり、日常の事業運営に必要とされる経営事項^(＊8)の決定は取締役会に委ねざるを得ない。

③資金調達 —

合弁会社は、その運営資金を自己の責任と費用で調達するのが原則であるが、設備の拡大・新設等により相当規模の資金を必要とする場合、親会社である合弁当事者に融資を求めるか、金融機関からの融資に対し、親会社の保証を要求する場合^(＊9)がある。

(3) 株式の譲渡—

契約当事者が持株の譲渡の条件を決める（例えば、合弁会社契約の当事者相互に株式先買権が付与される）条項である。合弁会社は、限定された当事者により設立される会社であり、各当事者が相手方当事者の了解なくして、第三者に保有株式を譲渡することは、合弁事業の設立趣旨を損なう恐れもあり、当該他当事者の承認のない株式譲渡を原則禁じている。ただ、契約当事者間で事業運営上の意見が対立した場合や経営の重要事項の議決に拒否権をもたない少数株主に投資回収の道を確保する必要もあり、このような例外的な場合に対応する規定を設ける必要がある。

(4) 親会社からの援助及び製品・部材品の供給条件—

合弁会社契約の当事者である親会社から合弁会社に対し技術上または販売上の援助・ノウハウ供与等が為されることが多い。これらの援助・供与の条件は合弁会社と取り交わされるが、事業開始にあたっての合弁契約当事者の合意事項でもある。また、子会社の（親会社からの）独立性に関する事項^(＊10)も重要な検討課題となる。

(5) 配当政策—

合弁当事者の投資戦略と密接に関係している。早期の投資回収を求めるのか、長期的視点に立った投資方針をとるのかという点である。通常、利益^(＊11)の配当は、合弁当事者への還元と合弁会社の将来への備えとの均

衡をどうとるのかとの考え方^(*12)が基本といえる。しかし、この問題は合弁当事者による事前の十分な話し合いを必要とする。

その他の基本的な事項（純粹に法的事項を取り扱う条項を除き）として以下のようなものがある。

- 一親会社の商号・商標の取り扱い
- 一会計および監査
- 一合弁会社の期間と終結事由

以上、標準的な合弁会社契約の条項を概観してみると、本稿のテーマであるデッドロックそれ自体を正面から取り扱っている条項が少ないことに気づく。これには幾つかの理由が考えられるが、デッドロックの場合は、この問題をどのタイミングで、どのように解決するかという点につき合弁当事者双方の意図や思惑が合致しないことがある。具体的なデッドロックの解決方法を考えるとき、合弁当事者が有している株式を如何に譲渡できるかという条項（株式の譲渡に関する条項）が重要な意味を持っているといえる。

3. 持分折半出資による合弁会社の支配権

設立される合弁会社が持分折半出資（両当事者が50%持分の出資をおこなう）の場合、合弁会社の運営についてデッドロック^(*13)が生ずる場合がある。この様な場合、合弁会社設立契約には、所謂、デッドロック（Deadlock）条項が設けられることが多い。同条項を巡っては、一方の当事者に合弁会社からの退出権を認めるか否か、一方の当事者による株式買取の請求（他方の当事者によるCounter Offer）をどう考えるか、合弁会社を解散するの否か、また、そうするとした場合の条件をどのように設定するか等の重要な論点を合弁会社契約の合意事項として如何に取り込むかという難しい契約上の問題がある。

この問題については、まず、合弁会社の経営上の支配権をどう捉えるかという視点から検討してみる必要がある。企業の経営上の支配権についての考え方

は、原則的には株主主権に発するものといえる。換言すれば、株主が有する共益権である議決権こそ企業が経営上の意思決定を実現する原点といえる。株主による議決権の行使について考える場合、企業を取り巻く社会環境の変化が重要な要因となる。現代の企業社会の発展はいわゆる“所有と経営の分離”といわれる現象を生じさせた。すなわち、企業の所有者であるべき株主は自らの投下資本の増大を職業的専門家である経営者に委ねる形となっている。このような状況下で、企業の経営は経営者を構成する取締役（または執行役）が握ることになる（このような状況は、所謂、“経営者支配”と呼ばれる状況^(*14)と説明されている）。

一方、限定された合弁当事者により設立される合弁会社の場合、株主である親会社と親会社から派遣される取締役（または幹部社員）である経営者との間に所有と経営が分離する状況は通常生じ得ないといえる^(*15)。なぜならば、派遣される取締役等は親会社の役員または従業員である場合が多く、彼らは（合弁当事者である）親会社の意向を合弁会社において忠実に履行することが求められている。言い換えれば、進出企業と相手方である現地側パートナーとの利害の一致により設立される合弁会社は、法律上は独立した1個の法人であり単一の組織でありながらも、実体は親会社の化身ともいえよう。それ故、閉鎖会社（日本の会社法による非公開会社の定義^(*16)とは必ずしも相応していないが）である合弁会社においては、通常、経営上の支配権は過半数の議決権株式を持つ合弁当事者（親会社）が握ることになる。この意味において、合弁当事者による折半出資（多数の出資者から成る合弁当事者による均等出資の場合も同様である）の場合は通常、議決権の持株比率が対等であり、どちらかの合弁当事者が経営上の支配権を掌握することは法律上不可能であると考えられる。

しかしながら、実際の合弁事業の運営をみると、どちらかの合弁当事者が合弁会社を“実効支配”していると考えられる状況が見られる。例えば、上述したように親会社からの技術上および（又は）販売上の援助・ノウハウ供与、事業資金の融資や金融機関に対する融資保証、製品の引き取りや販売網の提供等

により、合弁会社の事業が親会社である一方の合弁当事者に依存している状態がそれにあたる。言い換えれば、保有株式の議決権による支配が“法律上の支配”であるとすれば、上述した状況は、合弁会社の事業経営の“実質的な支配”を事実として現しているともいえる（このような実質的な支配を基準とする考え方は日本の会社法による子会社の概念にも一部は導入されている^(*17)）。

この点に関して、特に企業グループ内の支配（コントロール）に関連して、井原教授による興味深い示唆がある^(*18)。すなわち、“企業グループにおける親会社による子会社のコントロールがどのようなメカニズムによってどの程度行われるかは、一般的に当該企業グループの規模、構造や性格などによって異なるが、一（中略）一子会社のレベルで効果的な意思決定が可能であれば、子会社による運営の問題となる。もっとも、意思決定時の企業の政策や目的によっては明確に線引きできない問題となる場合もしばしばである。”とし、支配（コントロール）は企業経営の異なった場面においては、意思決定の過程で親会社のみにより行使されるものではないと指摘しておられる^(*19)。とすれば、“子会社のレベルで効果的な意思決定を可能”にする要素は何であろうか。現実的には、合弁会社（子会社にあたる）の意思決定を日常レベルでおこなう取締役（特に代表取締役）は親会社から派遣され、必要な技術・ノウハウ、主要な部品・材料の供給等も親会社に依存している場合（製造合弁会社のケース）が多い。また、状況により、契約の履行保証、融資の保証を親会社から受けるのが多くの合弁会社の実態ともいえる。これらの要素は、子会社である合弁会社の事業運営に大きな影響を与えることとなると考えられる。

一方、制度としてみた時は、合弁会社の究極の意思決定は、株主としての議決権行使を前提として合弁当事者である親会社間での合意（合弁会社設立契約または株主間契約の形態による、以下“株主間合意”と呼ぶ）に基づくとしているケースが多く、また、株主間合意は、重要な経営事項につき合弁当事者全員の同意を要する旨規定していることも多い。更に、合弁会社が設立される国の合弁法制の中には、当該国の会社法制に基づく特別決議事項（特別多数の株

主による決議）^(*20) について拒否権をもたない少数株主を含めて全株主による同意を要するとして、少数株主の出資者に“事実上の拒否権”を与えている場合すらある^(*21)。

しかし實際上、合弁会社の効果的な意思決定に、上述した実質的な支配の考え方が影響を与えないというわけではない。寧ろ、上述したように実態は相当程度影響を与えているといえる。すなわち、折半出資による合弁会社において、仮に合弁当事者双方（多数の合弁当事者の場合は全ての当事者）の合意を前提に事業運営が行なわれるとされている場合であっても、合弁会社への実質的な影響力を行使することができない当事者は、このような影響力を与えることのできる他方当事者の提案に同意しなければ自らも合弁事業での利益を享受できない場合が多いと考えられる（すなわち、多くの場合、現地側パートナーは、進出当事者（日本企業等の外資パートナーは“進出当事者”である）側の上述した形での影響力に依拠する合弁事業を選択しているといえる。このように考えてくると、実質的な支配の考え方はデッドロックを解決する上での解決策のひとつの切り口を示唆しているともいえる。

4. 出資比率に応じた合弁会社の形態

合弁会社の態様としては、合弁当事者の出資比率に応じて、下記3つのタイプに分けて考えてみると理解しやすい^(*22)。

- ① 親会社が持分出資を折半（持分比率50%づつ）でおこなっている合弁会社（3つ以上の親会社が均等に株式を出資かつ所有している場合も同様である）、
- ② 一方の親会社が過半数の株式を出資・所有している合弁会社であるが、少数株主側も合弁会社設立国の法制（会社法）上、重要な経営事項については拒否権を行使しえるレベルの株式を所有している合弁会社、
- ③ 上記②の如く親会社が株式の過半数を握っているが、少数株主側の持株所有比率は、拒否権を行使できるレベルに達していない（経営に直接的に

は何ら影響力を行使できない) 合弁会社。

以上3つのケースが考えられる。

これらの点に関連し、特に合弁会社のデッドロックに関する先行的論述を展開しておられる北川教授は、合弁会社における“株式による支配のポイント”として以下の点を指摘されている^(*)23)。

“①持株比率を51%対49%として日本企業側（進出当事者）がmajorityをもつとしても、合弁会社設立国の強行法規によれば意味を持たない場合が多いが、合弁会社の経営についての実質的な支配を与える意味があり、その方向での合弁契約上の取り決めを行なっていくことになる^(*)24)。

②持株比率が、（進出当事者）20%対（現地側当事者）80%、（同）30%対70%など、相手方出資者の持分に比べて著しく低い場合には、少数株主（minority shareholders）として、重要な案件のうち特に必要な案件について、「少数株主権保護（minority shareholders protection）のための条項」を、合弁契約の中で約定していかなければならない。”^(*)25)

同教授は、上記①において、一方の合弁当事者に51%という過半数の持分を与える意味は“実質的な支配を与える象徴的なシンボル”と述べておられる。51%という持株比率は過半数の議決権を有することを意味しており、50%持分比率による折半出資とは明らかに異なるものではある。しかしながら、この指摘は、合弁当事者間におけるバーゲニング・パワーの違いを持株比率という形で反映させながらも、両当事者の対等な連携により合弁事業の履行を実現させる方式であるとする点において説得力のあるものと言える。ただ、アジア地域での日本企業と現地側パートナーとの合弁事業によくみられるように、両当事者の意図だけでは出資比率が決められない場合、すなわち、合弁事業対象国政府の意向等の“外圧”により出資比率が左右される場合^(*)26)には進出当事者として、現地側パートナーとの折半出資にせざるを得ない場合が多いと言える。

さて、具体的なケースとして合弁会社の定款の変更をどちらかの合弁当事者が求める場合を想定して検討してみたい^(*)27)。このような場合、もし定款の

変更を求められた当事者が同意せず、両当事者の意見が対立し、度重なる協議でも合意に達せずに妥協策が見つからない場合（デッドロックの状況に陥った）、どのような解決策が準備されているのであろうか。まず、持分出資が折半である合弁会社の場合、出資比率から判断すれば、どちらの合弁当事者も経営上の支配権^(*)28)をもっていないといえる。このようなデッドロックの状況に陥った場合、定款の変更を求める合弁当事者にどのような契約上の解決策があり得るのか。この点が重要な論点であるといえる。

何れにせよ、両当事者にとり合弁会社の経営上の支配権を掌握できないことは、両当事者の事業戦略（方針）につき意見が対立する事態が発生した場合、デッドロックの問題に遭遇することは避けられない。問題の解決をはかるとすれば、どちらかの当事者が経営上の意思決定をおこなう主導権（すなわち、法律上の支配権）をとることができる意思決定機構へ変換する必要がある。具体的には、①相手方当事者の所有する株式を買取ることを要求する（buy-out）。②相手方当事者に自らの所有する株式を買取るよう請求をおこなう（sell-out）。③相手方当事者以外の第三者への株式譲渡（但し、相手方当事者への申込価格を下回らない価格で）を求める。④合弁事業の解消（合弁会社の解散）（上記の全てのオプションを行使した後）を求めることとなろう。上記の方式は、“両当事者の合意を前提に”法律上の支配権を明確にすることによる解決策といえる。しかし、両当事者の合意が得られない場合にどのような解決策が考えられるのであろうか？

一方、中立の立場にある第三者（たとえば調停または仲裁機関）に意見を求めることも検討されよう。しかし、上記の抄稿で指摘した如く、この方式にはいくつかの問題がある。第一には、デッドロックの問題は、当事者間の紛争ではあるが、契約上の義務違反という性格のものではなく必ずしも法的な解決が求められるものとは言えない。たとえば、定款の変更は一方の当事者の事前同意がなければ株主総会の議題とはならないと規定されていれば、法的解釈の問題、ましてや契約義務違反の問題ではない。そして第二に、定款の変更を求め

る当事者は、定款という合弁会社の根本規則を変更することを望んでおり、他方の当事者がその提案に同意できないことは、（変更が求められる事項にもよるが）両当事者が既に共通の経営上の基盤を失っていることを意味しているといえる。

5. デッドロックを解消させる試み（具体的事例による検討）

ここで、論者が経験した中国との合弁会社の事例（*29）を取り上げ、具体例に沿って検討してみたい。日中間の合弁事業では、持分折半出資（持株比率50%）によるものが多く見うけられる。これらの合弁事業の多くは中国政府の外資導入政策に由来するものであり、外資側の持株比率を制限することが主眼とされてきた（*30）。本事例は、日本企業側の過半数持株比率の確保が認可されず、中国側パートナーとの持分折半による出資となったものである。相手方パートナーは、国営企業（*31）であり、重工業の製品分野においては中国国内でも屈指の企業であった。河南省の山間部に位置しながらも、歴史的な経緯もあり、中央および地方政府との関係も強く、中国政府としても、合弁会社の対象製品の分野・企業の重要性等から判断して外資側による過半数の持株比率を認めることに慎重であったものと考えられる。このような状況の中で、進出当事者は如何にして“実質上の支配権”を確保しようとしたのであろうか。この点が検証の対象となる。

（1）進出当事者の事業戦略

進出当事者にとって、現地側パートナーとの当該合弁事業はどのような事業戦略に基づいて事業運営をおこなっていくのかという点が重要である。以下のように整理すると理解し易い。

- ① 合弁事業、なかんずく本合弁会社の位置づけは世界、特にアジア地域における製品供給の為の製造拠点として活用するというものであった。
- ② 合弁会社に提供される技術は、進出当事者が自らの技術管理体制の下で管理する方針であった。すなわち、合弁会社の製品の開発は進出当事

者の企画・指導によりおこなうというものである^(*32)。

- ③ 更には、上記①および②に基づき、進出当事者の世界的な販売ネットワークの傘下に合弁会社により生産される製品の供給を組み込んでいくことを目的として、合弁会社の販売ネットワークの調整を円滑に進める（合弁会社の販売管理）ことであった。

以上、一言でいえば、進出当事者にとり経営上の支配権の確保は自社の事業戦略を実現する上で不可避であった。

(2) 現地側パートナーの思惑

しかし、現地側にも合弁会社の支配権を簡単に渡せない理由が存在していた。それは、現地側パートナー自身が製造している製品と合弁会社の製品の技術上および販売上の調整の問題である。合弁会社は、どちらかといえば完成品組立企業であり現地側パートナーの部品・材料を購入・使用する必要があった。したがって、進出企業が合弁会社の技術・販売を管理支配することは望ましいことではないと現地側パートナー側は判断していたと思われる。

(3) 現地法制の要請

- ① 中国合弁法制^(*33)によれば、合弁会社の意思決定機関は、通常、取締役会（董事会）であり、株主総会ではない^(*34)。董事会の構成員である董事（取締役にあたる）は合弁会社契約に基づき合弁会社の両当事者から派遣・選任される。董事会は、董事長（会長にあたる）を選任し、董事長は対外的に合弁会社を代表する。一方、日常の業務執行については、総経理（社長にあたる）が董事会の授権のもとによりおこなう形態をとっている。また、合弁会社の業務執行機関としては、経営管理機構の設置が必要とされ、総経理が統括するものとされる^(*35)。総経理は、通常、董事会の構成員でもある^(*36)。

- ② 更に、中国での合弁会社においては、日常業務を掌握することが合弁会社の事業運営の上で非常に重要である。これらの業務の前提となる事

業の経営方針の策定は、合弁会社契約上または定款によっても、董事会への授權範囲内で行われる。しかしながら、業務執行そのものは、事実上、総経理の“裁量”に委ねられることになる。勿論、合弁会社の重要な経営事項は、董事会の決議事項であり、また定款の変更等の重要事項は、合弁会社契約に基づき、両合弁当事者の合意が前提になるが、上記(1)の技術および販売管理は、通常、“日常の業務執行事項”として取り扱われる。更に企業経営の上で重要な要素として、意思決定機関である董事会の決議のための提案は全て経営管理機構、すなわちその責任者である総経理により作成されることである。事実上の経営を担うものは総経理であり、その範囲においては経営者支配の状況が作り出されているといえる。

(4) 実質的な支配権の確保

進出企業側は支配権確保へ向けて幾つかの対策を構築してきた。まず、合弁会社の経営にあたり、董事長に代へて、総経理の地位と役割を確保することとした、その理由は以下の点である。①合弁契約の規定により、総経理の権限を拡大させ、事実上の業務執行権を確保する。具体的には、董事会での決議事項を定款の変更等の重要事項に限定することにより、日常の業務執行の範囲内で総経理を中心とする経営管理機構による業務執行が可能となる。②合弁会社契約に基づき、両合弁当事者に対して、総経理が会社を対外的に代表できる権限をもつように合意する。具体的には、両当事者から派遣されるメンバーで構成される董事会で総経理に権限を付与するよう規定する。このように、事実上、総経理が董事長と同様な権限を確保することが可能となる。③董事会での授權を前提に合弁法で許される従業員役職の任免等、社内管理の権限を確保する。

このような形態において、一定の範囲内における実質的な支配権の確保は可能となる。勿論、定款変更につながる重要事項（資本金額の変更、新規事業の追加、重大な組織変更・再編、相当規模の投資等）については、合

弁当事者双方の合意が前提となるが、具体的な技術・販売・調達等の実務面において総経理が責任をもち業務を履行し、事実上の経営支配をおこなうことが可能となる。

(5) 本事例から得られたもの

上述してきた戦略はどのような考え方に基づくものであろうか。まず、折半出資による合弁会社は、両当事者にとり、必ずしも望んでいる経営形態ではないという理解が出発点となる。事業の運営がうまくいかない場合に、両合弁当事者がリスクを折半負担するというのが、消極的な意味でのメリットと考えることができる^(*37)。合弁事業は、どちらかの当事者が経営の主導権を確保し、それに相手方パートナーが協力するという形態で事業経営がおこなわれないうり有効な業務執行は困難である^(*38)。多くの進出企業が種々の理由で過半数の持分相当額を出資することができず、事実上の支配権を如何に確保するか之苦労を強いられている^(*39)。合弁会社は、多くの場合、合弁当事者2者による事実上の“閉鎖会社”であり、その事業運営は合弁当事者である親会社の意向に依るものである。そして、親会社の意向は合弁会社契約に反映されるものとなる。しかし、日中間の合弁会社に関しては、両当事者による契約上の合意は、当然、中国合弁法制の枠内に留まらざるを得ないものとなる。特に、合弁会社契約の規定の中で重要なポイントは董事会と（経営管理機構を総括する）総経理との権限分与である。業務執行は董事会の授権のもとで、経営管理機構の総責任者である総経理の手に委ねられる仕組みになっている。合弁会社の支配（コントロール）は、それを支える親会社の様々な業務執行へのサポート体制により当該親会社の実質的な支配に繋がることになる。総経理の権限を介しての実質的な支配権、すなわち事実上の経営を主導できる権限を確保することが重要な鍵といえる。勿論、この仕組みには、一定の限界（重要な経営事項の“壁”がある）が存在することは認識しておかねばならない。

6. デッドロックを解消させるメカニズムはあるのか。

上記5で述べてきたことは中国という特定地域での合弁事業についての考察である。この事例からデッドロック解決策一般を論ずる上での何らかの“鍵”を見出すことはできるのであろうか。合弁当事者の持分出資比率が折半であるという前提で、議決権による法律上の支配権が確立できない以上、合弁事業の根幹を形作る経営体制を掌握する権限（意思決定の上での完全な支配権）ではなく、一定の枠の中で経営を主導していける権限（実質的な支配権）に注目し、これらの権限を可能な限り拡大させる形態での方式が考えられる。その意味でデッドロックを事実上、空洞化させる道を上述したケースは現しているともいえる。

しかし、上述したごとく、この方式には限界がある。これらの限界を超えていくための仕組みを構築する方法はあるのであろうか。そもそもデッドロックは合弁事業の経営の根幹に触れる問題である^(*)40)。したがって、デッドロック解決の方法は、合弁事業の経営体制を掌握する支配権を確立（変換）させるメカニズムを当事者の合意、すなわち契約の枠組みの中で発動させることといえる。

このメカニズムの検討にあたり、株主総会での重要な事項についての議決権株式を有する株主による特別多数決議（特別決議^(*)41)）の方式と比較してみると興味深い。例えば、日本の会社法の考え方によれば、特別決議は、議決権株式を有する株主の過半数^(*)42)が出席し、当該出席株主の2/3以上が賛成する必要があるが^(*)43)、これは企業の組織に重大な変更が為される場合に適用される決議方法である^(*)44)。したがって、決議の結果は株主全員に重大な影響を与えることから、当該決議が組織の変更に関連している場合（例えば、合併等の事業再編）、拒否権をもたない少数株主に企業からの“退出権”を与えることが仕組みとして設けられている^(*)45)。すなわち、特別決議をおこなった会社に対する株式買取請求権が、当該決議に反対する少数株主に付与されている（株式買取請求権は形成権として構成されている）。

一方、上記の点を考慮すれば、デッドロックの場合には、このような事態の原因を作り出している一方の合弁当事者が、まず、相手方パートナーに株式買取を求める方式が理論的にはまず検討されるべきであろう（これは株式先買権の考え方^(*)46)を援用することとなるが）。何故なら、当該当事者は自らがデッドロックの事態を引き起こす要因（それが意図的であるのか、結果としてそうってしまったかを問わず）を作り出したという意味において、同事態を解消させる義務（法的な義務として構成することはできないが）を負っているといえるからである（株式買取請求権の場合は、会社（経営者）側が問題を作り出したといえるが、圧倒的多数の株主の支持を得ているという意味で少数株主側に退去を選択する権利が与えられると考えられる）。しかしながら、この場合、相手方パートナーには、当該事態を招いた合弁当事者の要求に応じる法的義務は当然には発生しないと考えられる。むしろ、当該要求に対してオプション（種々の選択的な提案をおこなう権利）が与えられると解釈することが妥当であると言えるのではないか。すなわち、相手方パートナーに与えられるオプションの内容としては、次の様な形態となろう。

- ① 買取の請求を拒否する。これは株式先買権を行使しないとの意思表示である。この場合、同権利を行使しないという内容は2つに分けて考えなければならない。すなわち、(a) 買取の請求それ自体に応じる意図がない。あるいは、(b) 買取の請求に応じる意図はあるが、買取の申込価格（その他の詳細な条件を含め）に承諾できないというものである。また、
- ② 株式買取の請求を拒否した上で、買取を請求した合弁当事者側に対して、逆に当該請求をおこなった他方の合弁当事者の株式買取を求める（所謂、Counter Offerをおこなう）場合も考えられる

まず、上述①のケースを検討してみれば、(a) のように相手方パートナーに株式買取の意図がまったくない場合は、一定の冷却期間を置いて、第三者への株式売却を認めないとデッドロックの状況を解消することは極めて困難となる。また、(b) の場合、買取価格を公正に決定するための方式の確立または

独立かつ中立の評価機関（人）による決定の確保が必要となる。もし、これらの公正な価格^(*47)について一定の期間内に合意が成立しないときには、第三者への売却を可能とすることが想定されるが、その場合の問題点は何であろうか。更に、上述②の場合、当該Counter Offerを、デッドロックを引き起こした合弁当事者が受け入れない場合、相手方パートナーは、自ら保有する株式を第三者に譲渡するとの提案は可能であろうか。

これらは株式先買権の考え方に関連する難しい問題である。そもそも合弁会社契約は特定の当事者同士による、比較的長期にわたる拘束関係の構築を合意の前提にしている。したがって、合弁当事者に対しては、原則として、彼らの保有株式の第三者への譲渡を禁じている^(*48)と解釈することができる。とすれば、仮に一方の当事者が合弁関係の解消を意図したとき、相手方当事者がその要求に応じないとした場合、相手方当事者は、当該合弁関係の現状を維持することを一方当事者に要求することができると思えることが妥当ではないか。この考え方に立てば合弁関係の解消を申立てた当事者は例外的な状況でしか第三者への株式譲渡が許されないと解釈することができよう。しかしながら、仮にこのような解釈を原則的には妥当なものとしても以下の留意点を検討しなければならない。すなわち、①合弁関係の解消を求める当事者は、Offerをおこなうとしても現在のポジションに留まることを選択することは可能である（上述したように、同当事者は、デッドロックを解消する義務はあっても、それは法的に強制されるものではないと考えられるからである）。②しかしながら、更に進んで自らの持分株式を第三者に譲渡する場合には、幾つかの条件が課せられるべきものと考えられる。すなわち、まず相手方当事者の同意（ただ、当該同意は合理的な理由なくして留保されない^(*49)）を取得する必要がある。そして第三者へのOfferの価格は相手方へのOriginal Offer価格を下回ってはならないという条件である。その理由は、合弁当事者間で相互に先買権を与えるという概念は当事者相互が公平な価格^(*50)でのOfferを前提とするものであり、これらの信頼を壊すことは認められないと解釈されるからである。③何れにせよ、

相手方パートナーは第三者への譲渡の提案を合理的な理由なくして拒否した場合には、譲渡すべき別の候補先を指定する義務を負うと考えられる。

このように、デッドロックを解消するための方策は、最終的には合弁当事者の合意を前提として、合理的な理由を根拠とする“買取”と“退出”の場を予め契約の中に設定することが重要であるといえる。その場合、上述した法的な枠組みに実効をもたらす対応策も検討する必要があるとの指摘は示唆に富むといえる^(*51)。要は、権利の行使と義務の履行のバランスを如何にとるかという点を明確にする必要がある。

しかしながら、最終的に合弁当事者の一方が、株式買取の請求を拒否し、Counter Offerもおこなわず、そして第三者への譲渡も不可能となる状況になった場合、合弁会社を解散する方法しかデッドロックを解消する選択肢は残されないこととなる。また、このような仕組みを、合弁会社契約等の株主間合意として予め定めることも可能ではある^(*52)が、これらの仕組みが現地国法制に照らして有効とされるかどうかは慎重にチェックしておくことが必要となろう。

7. おわりに

本稿は、デッドロックについての問題を取り扱ってきたが、この問題は合弁会社だけのものではない。しかし、企業の事業活動を考えるにあたり、出資者(株主)間の利害が最も先鋭的に対立する場面は、合弁事業、とりわけ合弁会社の運営に関連しているといえる。

すなわち、合弁事業に対する出資者の意図や方針は、当該出資者である企業の考え方に依拠していると言って過言ではない。このことは、合弁当事者双方の意図や方針に違いが生じた場合には、上述したように、合弁会社には、常に利害衝突を招く(デッドロック)リスクが内在することを意味している。したがって、このことは、合弁会社の出資当事者がデッドロックの状況を想定し、これらの事態が発生した場合の解決策を予め合意しておくことの重要性を示し

ているといえよう。

本来、合弁方式による事業展開とは何であるのか。様々な要因が考慮されなければならないが、冒頭の1 “はじめに” で述べた如く、合弁事業が、特に海外市場での事業展開のあり方に大きな影響を与えていることを否定することはできない。そして、当事者双方にとって合弁事業にメリットがある限り、合弁当事者は事業の継続を望んでいるものといえよう。しかしながら、いったん、合弁当事者の意図や方針（経営の内部要因）に変化があり、また市場の変貌等の事情変更（経営の外部要因）の状況が発生すれば、それらは合弁事業の継続を妨げる要因となり得る。このような事態の発生を想定して、その解決策を合弁当事者間の合意の仕組みに組み込もうとする試みが合弁会社契約のデッドロック条項であるといえる。

このように、デッドロックの解消は、やはり合弁当事者の合意を基礎にせざるを得ないというのが本稿での結論ではある。しかし、難しい課題は、合意の形成に至る過程における当事者の利害の調整である。つまり、一方の当事者にだけ負担がかかる形での合意は受け入れ難いという側面はあるが、同時にデッドロックを解消したいという当事者の存在もある。言い換えれば、このことはデッドロックを解消することを強く望む当事者が、“ある程度の負担”を蒙らざるを得ないことを示唆している。とするならば、その負担を、どういう形で、どの程度にするのかという点が大きな課題となる。このようなシナリオを、予め合意の仕組みにどう構築するのか、この点について、本稿がひとつの示唆を与えることが出来たとすれば本望であると思う。

【注】

- 1 企業と会社の関係については、次のように説明されている。“企業形態には、個人企業と、会社、組合、権利能力のない社団などの共同企業とがあるが、会社は共同企業の典型的なものであり――”（北沢正啓著『会社法〔第六版〕』（青林書院/第6版第1刷/2001）3頁。
- 2 三浦哲男『アジアにおける合併事業の法的問題点』（国際商事法務Vol.31.No 5（2003））
- 3 拙稿『アジアにおける合併事業の法的問題点』634－635頁の部分で論述している。
- 4 北川俊光著『国際法務入門』（日本経済新聞社/1版1刷/1995）216頁“合併事業の運営とデッドロック”の章、特に“(1) デッドロックとは”の部分参照方。また、田中信幸著『新国際取引法』（商事法務研究会/初版第2刷/2001）167頁によれば、“デッドロック（deadlock）とは、株主総会又は取締役会の場において当事者の意見が対立して合併会社の経営が行き詰ることをいう。”と具体的に説明されている。なお、米国法に基づく定義については、注13のBlack's Law Dictionaryの定義を参照方。
- 5 少数株主に与えられる権利、すなわち少数株主権は通常、法律の規定により議決権株式発行数の一定の持分比率以上有する株主が行行使することができる権利とされている。従って、少数株主の立場による出資という場合、当該企業の経営事項に影響を与えることができない、言い換えれば、経営の重要事項に対して拒否することができない（拒否権を持っていない）持分比率の株式を保有する株主の出資を意味する。
- 6 特に米国での合併会社の場合、取締役のみならず、実際の業務執行に携わる執行幹部職員（Officer）の派遣を合併当事者の間でどう分担するかが合併会社契約の重要な規定となる。
- 7 委員会設置会社を主とする米国型合併会社の場合、業務執行最高責任者（Chief Executive Officer）、業務管理総責任者（Chief Operative Officer）および経理総責任者（Chief Finance Officer）をどちらの当事者から選任するかという点は重要な合意事項となる。
- 8 具体的に取締役会の決議事項としては以下のものとなっている。
 - 一 賃貸、購入、売却、抵当等を含む建物および土地についての取引行為
 - 一 一定金額を超える個別プロジェクトでの出費
 - 一 通常の取引を除く借入れ、融資、借入れ保証およびその他の信用供与
 - 一 銀行勘定の創設および其の為の署名権限の付与
 - 一 新株の発行
 - 一 年間予算（案）の承認
 - 一 株主総会への提案および報告
 - 一 他企業への出資および新規分野への参入等の事項。
: 川上 弘「合併会社」土井輝生編『国際契約ハンドブック』（同文館出版/11版/1990）376－377頁参照方。
- 9 この場合の合併当事者間の保証比率は、通常、同当事者間の株式持分比率に依る。この点については、上記注4の田中信幸著『新国際取引法』別紙資料6「国際合併会社契約雛形」参照方。
- 10 なぜ子会社（合併会社を含め）の独立性が必要とされるのか。この点について、次のような示唆に富む指摘がある。“海外子会社・合併会社設立のねらいは、海外市場で発生する法

律上の義務や責務がすべて、日本の親会社に及んでこないような対応策であり、リスクマネジメントの性格をもつ。”一北川俊光『国際法務入門』30頁一の説明。

- 11 会社法上は、剰余金の処分（配当）と呼称することが妥当である。会社法453条参照方。
- 12 所謂、配当性向の問題である。配当性向をどの程度にすべきかは、様々な要因により決められるが、以下の点を考慮すべきであろう。
 - ①製造業、販売業等の対象事業の業種、②取り扱う製品の性質（ロング・ライフ製品か否か等）、③合弁会社契約の期間、④進出国による優遇策の適用期間。何れにせよ、進出企業が、自らの投資回収計画を相手方パートナーとどう調整させていくかという点が重要となる。
- 13 デッドロックについてBlack's Law Dictionaryは、以下のように定義している。

“閉鎖会社におけるデッドロック（Deadlock）は、株主の単独または複数のグループ（faction）が当該企業の方針に同意しない場合、同企業の支配構造が企業の行動をとることを妨げる状況の中で生じる” Black's Law Dictionary（Sixth Edition）398頁参照方。
- 14 “支配株主不在の会社では—（中略）—通常は現経営者が、みずからはほとんどまったく株式を所有することなく会社を支配することができるようになり、ここに経営者たる取締役、さらにその首長たる社長が、ほとんど終身的に会社を支配する現象が現れる。このような支配形態を経営者支配という。”北沢正啓著『会社法〔第6版〕』290頁参照方。
- 15 合弁会社契約の条項には、親会社である両合弁当事者（出資者が3社以上の場合全当事者）による合意がなければ履行できない事項が予め決められている場合が多い。その意味で合弁会社の意思決定が経営者に委ねられる余地は少ない。その意味で“経営者による支配”は難しいといえる。
- 16 会社法によれば、すべての種類の株式について譲渡制限が設けられている株式会社が非公開会社と定義される。逆に言えば、一部の種類の株式についてだけでも譲渡制限が課せられている株式会社の場合、当該株式会社は公開会社となる（会社法2条五号）。この点については、神田秀樹著『会社法』（弘文堂/第9版1刷/2007）29頁参照方。
- 17 会社法2条三、四号および会社法施行規則3条参照方
- 18 井原宏著『グローバル企業法』（青林書院/初版第1刷/2003）32頁以下“1 支配会社のコントロール”の部分は、親会社ないし支配会社の子会社に対するコントロールについて種々の側面から論述している。
- 19 同上34頁参照方。
- 20 会社法309条2項参照方。
- 21 例えば、後述（注33）の中国の中外合弁経営企業法の規定を参照方。また、国際合弁企業の合弁会社契約においては、経営に関する一定の重要事項（定款の変更、資本金の増減、一定金額を超える借入れ等）について、合弁当事者全員（通常は“主要な合弁当事者全員”による）の同意がなければ、株主総会または取締役会に変更または追加・削除の提案ができない旨が合弁会社契約に規定されるケースが多い。—注9記載の田中信幸著『新国際取引法』別紙6「国際合弁会社契約難形」345頁参照方。
- 22 拙稿『アジアにおける合弁事業の法的問題点』637－638頁参照方。
- 23 北川俊光著『国際法務入門』216頁以下“9合弁事業の運営とデッドロックの対応”の部分参照方。
- 24 同上206頁参照方。

- 25 同上207頁参照方。
- 26 “外圧”とは、具体的には中国の外資導入政策からもたらされるものである。特に1990年代には外資に対する奨励業種、制限業種および禁止業種が設けられていた。したがって、特に1990年代当時に設立された合弁会社には外圧が色濃く反映しているともいえる。なお、1990年代における外資の奨励業種、制限業種および禁止業種については、近藤義雄著『中国投資の実務（改訂版）』（東洋経済新報社/1993）68頁以下に詳しい。
- 27 拙稿『アジアにおける合弁事業の法的問題点』638頁参照方。
- 28 経営上の支配権を基礎づけるものは、“合弁会社への出資比率で、発行される株式を通しての株主総会の支配と、その株主権に基づいて派遣される取締役（株主総会で選出される）による取締役会の支配である。”—注4記載の『国際法務入門』205頁参照方。
- 29 本事例については、拙稿『中国における合弁事業の法的問題点—事例研究』（国際商事法務Vol.31, No.6（2003）825頁以下を参照頂きたい。
- 30 注26記載の『中国投資の実務（改訂版）』68頁
- 31 虞建新『中国国有企業の株式会社化』（信山社/第1版第1刷/2001）10—11頁によれば、“国営企業”は、元来、全人民所有の財産により設立された企業（全人民所有制企業）を意味した。すなわち、“中国政府が全人民所有制企業の経営管理に直接に当たっているため国営企業とも呼ばれた。”
- 32 このような進出当事者による技術管理を行うために、合弁会社との間で技術援助契約を締結するだけでなく、技術責任者の派遣、現地側の技術者に対する教育等の指導が必要となる。
- 33 当該合弁会社に適用されていた合弁会社に関連する法律は中外合弁経営企業法（中国合弁法）であるが、広義には、その後制定された外資企業法、中外合作経営企業法を含む合弁法規全般を構成している。
- 34 中国合弁法第6条2項参照方。
- 35 中国合弁法の施行細則38条に経営管理機構の設置および日常経営事項の掌握（責任を有する）が規定されるとともに、同39条に総経理の執行権限（董事会の授権の範囲内での）が明記されている。これらの規定は中国合弁法が適用される合弁企業への特則となる（中国会社法に対する特則）。なお、この点については、長谷川俊明・沙銀華著『中国投資の法的リスクマネジメント』（中央経済社/初版/1996）111頁以下 7 “合弁会社の運営に関する注意点”の部分を参照方。
- 36 経営管理機構の役員（総経理を含む）が董事会の構成員を兼任できるかについては中国合弁法上明確ではないが、実務的には、合弁会社契約により決められることになる。上記『中国投資の法的リスクマネジメント』117頁参照方。
- 37 上記『新国際取引法』168頁も、どちらかの合弁当事者が過半数の株式を有している合弁会社には原則としてデッドロックは生じない（例外もあるが）と指摘している。
- 38 合弁会社契約には、合弁当事者の損失分担義務の条項が設定されることが多い。仮に合弁会社が株式会社またはこれに類する株主有限責任の会社形態であれば、当該当事者が“株主として”の損失分担の責任はない。しかし、合弁当事者である親会社は、通常、合弁会社の事業運営に一定の関与（部材品の供給、技術支援、融資保証等）を行うものであり、これらの点を考慮して合弁当事者間において、合弁会社の最終的な損失を“分担する”ことを合意する場合がある。従って、分担責任は必ずしも合弁当事者の出資比率に応じたものにする必

要はないが、慣習的に、出資比率に応じている場合が多いといえる。

- 39 例えば、中国における進出企業の事業形態に関連して、“独資” or “合弁”の議論が展開されてきた。この点について、上記『中国投資の法的リスクマネジメント』59頁以下「投資形態の選択とケーススタディ」の部分参照方。
- 40 “通常の合弁会社（で非上場）の場合は、実際上は、合弁事業の出資者（日本企業と現地企業）の間での意見が統一できない、という合弁事業運営の本質に触れる問題になってしまう。”との論評がある。—上記の北川俊光著『国際法務入門』217頁。
- 41 特別決議は、経営の重要事項の議決について、（当該決議事項の議決を阻むことができる）少数株主に与えられる重要な権利であるが、その対象となる事項については各国で差異がある。
- 42 議決権を有する株主の過半数とする旨の定足数は定款で当該株主の三分の一まで緩和することができる。（会社法309条②）
- 43 議決要件は定款で加重することができる。上記309条②参照方。
- 44 上記309条②に列挙されている事項が対象となる。
- 45 具体的には、会社法785条（吸収合併の場合）では、反対株主は（吸収合併により）消滅する会社に対し、自己の有する株式を公正価格で買取ることを請求できる。その他、事業譲渡の場合（同469条）、株式譲渡制限の場合（同116条）、会社分割の場合（吸収分割一同785条、新設分割一同806条）、株式交換・株式移転の場合（株式交換完全子会社一同785条、株式交換完全親会社一同797条、株式移転完全子会社一同806条）等がある。
- 46 株式先買権は、株主間の株式譲渡制限に対する例外的取り扱いとして設定されるものであり、Offerを受けた当事者が拒否した場合、第三者へのOfferが可能になる（但し、最初のOffer価格を下回らない条件で）という意味でFirst Refusal (Right)と呼ばれる。合弁会社は通常、閉鎖会社（注16参照方）であり、合弁当事者間において、第三者への株式譲渡には厳しい制約を課すことは当然と考えられる。しかしながら、合弁会社の事業運営の過程において、合弁会社契約の締結時点とは異なる様々な要因の変更が想定される。このことは、株式先買権が合弁当事者への資本回収を保障する唯一の方策と理解すべきということになる（配当金の受領等は確実な回収手段とはならない）。ただ、株式先買権を設定する場合、以下の点に留意する必要がある。
 - ①株式先買権の行使を一定の事由に限定するかどうか。本来、株式譲渡制限に対する例外措置であるとすれば、合弁当事者間に特別の事情（例えば当該当事者の支配関係に重要な変動がある場合等）が発生することが条件となるのかという点である。
 - ②株式先買権のOfferを受けた当事者が拒否した場合、Offerをおこなった当事者は第三者に売却することが可能となるが、その場合は最初のOffer価格を下回ってはならない。
 - ③国際合弁会社契約では、株式の譲渡に合弁当事者国の承認が必要とされる場合もある。したがって、当該国政府の認可が得られない場合の対策を検討しておく必要がある。この点については、川上弘「合弁会社」土井輝正編『国際契約ハンドブック』（同文館/11版/1990）340頁以下参照方。

なお、株式先買権については、“優先的諾否権”または“優先的選択権”（Preferential or Selective right for purchasing stock）とも呼ばれることもある。—並木俊守著『英文契約書作成の手引き』（中央経済社/5版/1977）224—226頁参照方。

- 47 株式買取の請求に絡む公正な価格については、会社法は第785条①等に規定がある。合弁会社の株式先買権に適用される公正な価格の決定については、独立した第三者機関（特に公認会計士）による査定価格の方式（上記「合弁会社」394—395頁参照方）がよく引用される。ただ、これらの算定の根拠としては、対象会社の総資産額から総負債額を控除した純資産額を基準として将来の収益性を加味することになる。
- 48 注16参照方。
- 49 合理的な理由については、具体的な事由に言及する必要は必ずしもないと考えられるが、単に拒否するだけでは不十分と解釈される。
- 50 注46参照方。
- 51 契約という“法的な枠組み”だけではデッドロックの解決は難しいとして、より実務的な対応策の必要性が唱えられている。しかし、それらにはそれぞれ克服すべき課題があることも同時に指摘されている。上記『国際法務入門』217—218頁参照方。
- 52 例えば、日中合弁企業契約書の雛形（早崎卓三著『日中合弁企業契約書と定款の書き方・作り方』（きょうせい/初版/1995）107頁:参考例 第57条）には次のような条文がある。“下記の場合の一が発生した場合は、董事会の全員一致の可決により、合弁会社は解散し——”とあり、その事由として“3.——、又は合弁各当事者の意見が対立したため、合弁会社が連続して〇〇ヶ月を超える期間重大な経営問題を決定できない場合。”と規定されている。

参考文献（主要文献のみ）：

合弁会社契約に関連する文献：

- * 川上弘「合弁会社」土井輝正編『国際契約ハンドブック』（同文館/11版/1990）
- * 北川俊光著『国際法務入門』（日本経済新聞社/1版1刷/1995）
- * 田中信幸著『新国際取引法』（商事法務研究会/初版第2刷/2001）
- * 並木俊守著『英文契約書作成の手引き』（中央経済社/5版/1977）
- * 河村寛治「国際合弁契約」牧野和夫・河村寛治・飯田浩司著『国際取引法と契約実務』（中央経済社/初版/2003）
- * 井原 宏著『グローバル企業法—グローバル企業の法的責任—』（青林書院/初版第1冊/2003）

デッドロックに関連する文献：

- * 北川俊光著『国際法務入門』（日本経済新聞社/1版1刷/1995）
- * 田中信幸著『新国際取引法』（商事法務研究会/初版第2刷/2001）
- * 田中信幸「投資の形態と合弁事業」高桑昭・江頭憲治郎編『国際取引法』（青林書院/第2版第1刷/1993）
- * 三浦哲男『アジアにおける合弁事業の法的問題点』（国際商事法務Vol.31, No.5（2003））

中国合弁企業の法制に関連する文献：

- * 虞建新著『中国国有企業の株式会社化』（信山社/第1版第1刷/2001）
- * 近藤義雄著『中国投資の実務（改訂版）』（東洋経済新報社/1993）
- * 長谷川俊明・沙銀華著『中国投資の法的リスクマネジメント』（中央経済社/初版/1996）
- * 志村治美・奥島考康編『中国会社法入門』（日本経済新聞社/1版1刷/1998）

- * 李 檜更「中国における日本企業をめぐる法的トラブルの実例」明治学院大学法学部編『アジアにおける日本企業の直面する法的諸問題』（信山社/初版第1刷/1995）
- * 国吉澄夫『対中投資と日中産業連携—成長する中国企業に外資は如何に付き合うか—』（九州大学アジア総合政策センター紀要2007）。なお、同論文は同紀要に掲載予定中（2007年9月15日現在）の段階であるが、著者の国吉教授の了解に基づき参考文献として利用させて頂いた。
- * 三浦哲男『中国における合弁事業の法的問題点—事例研究』（国際商事法務Vol.31, No.6（2003））

多国籍企業の会社法制に関連する文献：

- * ベルンハルト・グロスフェルト・山内惟介（訳）『国際企業法』（中央大学出版部/初版第1刷/1989）
- * R. H. Folsom, M.W.Gordon, J. A. Spanogle, Jr 『International Business Transactions (Fifth Edition)』 American Casebook Series (West Group, 2002): 特に第5部「Foreign Investment (pp900-1147)」

会社法に関連する文献は多数あるが、本稿を執筆する上で主として参考にした文献のみを列挙する。：

- * 神田秀樹著『会社法』（弘文堂/第9版1刷/2007）
- * 北沢正啓著『会社法〔第六版〕』（青林書院/第6版第1刷/2001）
- * 近藤光男著『最新株式会社法』（中央経済社/第3版/2006）
- * 龍田節著『会社法大要』（有斐閣/初版第1刷/2007）
- * 前田庸著『会社法入門』（有斐閣/第11版第1刷/2006）

提出年月日：2007年9月18日