

OTHERS その他

NEW!

[連載] 米国ビジネス -成功のための交渉術- Vol.1

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、『負けられない交渉術』、『負けられない議論術』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。

契約交渉の重要性

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

日本企業が作る物やサービスの品質は世界一。世界中の人々が日本製品を使えばそれを大変気に入り、日本人からサービスを受ければそれに高い満足を得る。しかし日本企業はそれに見合った利益を得ていないのではないかと私は弁護士として日々ニューヨークで多くの日本企業の仕事をさせていただいているが、米国に進出した多くの日本企業はもっと儲かるはず、とつくづく思う。

例えば、日本企業或いは日本人が米国企業と取引をするとき、自らに有利な契約書を締結すべく契約交渉をするよう心がけるだけでも利益は増えてくる。実際には日本企業の多くが米国企業との契約交渉を苦手としているようで、十分な契約交渉をしないまま不利な契約書を締結してしまっていることが本当に多い。

つい最近も、ニューヨークで働く日本人のコンサルタントAさんから相談があった。米国のコンサルティング会社であるX社の請負業者 (Independent Contractor) として働いているのだが、X社からの報酬の支払いがしばしば遅れるらしい。また、X社は顧客を連れてきてくれるわけでもない。Aさんは、自分で顧客企業を開拓して、X社経由で働いている。相談の内容は、X社との契約を解除して、直接自ら顧客にコンサルティングサービスを提供したいのだが、それは可能か、というものだった。早速、契約書をレビューしたところ、X社からは自由に契約を解除できるが、AさんからはX社に契約違反があった場合でかつその違反の有無が争いになった場合は裁判で契約違反が認められた場合にのみ契約解除ができる、そういった限られた場合以外にはAさんからは契約解除ができない、と定められている。

話を聞くと、X社に使ってもらおうことを決めたときにはX社との関係が非常に良好で、その関係を壊したくなかった、だから十分なレビューをせずにX社から提示された契約書に署名してしまった、とのことだった。

契約書は、お互いの関係が良好なときにこそ、その関係が悪化するような事態が発生したときにどう解決するかを、予め交渉して合意しておくものだ。お互いの関係がよいときだからこそ少々相手に耳障りなことでも主張し合った上で合意することができる。日本人同士であればお互いの関係が悪化してからでも話し合いで解決できるかもしれない。しかし国際ビジネス社会ではそれは難しい。

JETRO BUSINESS TREND FILE FROM NEW YORK

契約書一本によって米国での事業が成功もするし、失敗もする。何か取引するときには契約交渉を厭わないようにする。それが米国での事業の成功につながるのだ。

これから毎月、私がニューヨーク州弁護士としてかかわった案件などを紹介しつつ、心がけや考え方を伝えるだけで米国でのビジネスの成功につながりうるということを読者の方々にお伝えしたいと考えている。
