

[連載] 米国ビジネス -成功のための交渉術- Vol.5

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ッ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。

交渉においては自分に有利なルールと審判を選ぶ

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

弁護士のところに持ち込まれる案件は、いわゆる対立型の案件が多い。裁判においては一方が他方を訴えているわけだから、裁判は対立型の案件の筆頭である。しかし裁判だけではない。通常の取引においても、利害はある程度対立している。売買取引であれば、売り手は買い手になるべく高く物を買いたい。逆に買い手は売り手からなるべく安く物を買いたい。あるいは、売り手は自分が売った物に小さな欠陥があったくらいでは補償の請求にはなるべく応じたくない。逆に買い手はちょっとした欠陥であってもそれが原因で損害をこうむった場合には、実際の損害はもちろん、それに加えて欠陥がなかったら得られたであろう

利益まで補償させたい。以前に本の中で書いたことがあるが、こういった取引における対立をゲームと捉える人が米国人の中には多くいる。ゲームであっても真剣勝負。ゲームをいかに自分に有利に進めるかという観点で取引に臨んでくるのだ。米国でビジネスをするならば我々日本人も同じような心構えを持たなくては行けない。

取引をゲームだと考えたとき、まずそのゲームのルールを自分に有利なものにするよう留意する。ゲームのルールとは何だろう。まず取引の契約書がそのルールにあたる。取引成立後に何らかの争いが発生したとき、自分に有利なルールに基づいて争いを決着させることができたほうがよい。取引において争いが起きれば、その解決は契約書にしたがって行われる。つまり契約書がルールとなるのだ。契約交渉が重要な理由は、取引というゲームにおいて守るべきルールを決めるプロセスだからなのだ。

次に、ゲームの審判を自分の有利な人にしておくということも常に頭に入れておかななくてはならない。せっかくゲームのルールが自分に有利なものであったとしても、ルールを運用する審判が自分に不利な判断をする審判であっては意味がない。つまり契約書にもとづく争いをどこの国(あるいは州)の裁判所で解決するかということが大事なのだ。

先日実際にあった、当事務所が携わったとある高級製品に関する売買案件の話を紹介する。日本企業(仮に甲社)が米国企業(A社)から製品のデザインの依頼を受け、甲社は自らがデザインした家具を中国にて生産し、A社に長期にわたり相当数販売し続けていくという案件だった。

米国のA社はその高級製品の購入取引から生じるかもしれない争いの管轄裁判所を日本の裁判所にしようと言ってきた。一見、日本企業にとっては管轄裁判所が日本の裁判所であれば有利なような気がする。クライアントである甲社はそれに同意しようと考えた。しかし我々がよく話を聞くと、この購入取引においては、甲社が契約違反する可能性よりもA社が契約違反する可能性のほうがはるかに高いらしい。A社が甲社に製品のデザインだけさせて、その後自分たちで家具を作り始めてしまった場合には契約書にしたがいが甲社がA社に対して損失を補償しなくては行けないようにしておきたいとのことだった。甲社にとっては、A社を訴える可能性のほうがA社から訴えられる可能性よりも高いのだ。この案件においては、日本の裁判所で争うよりも、米国の裁判所で争うほうが大きな金額の補償を命じる判決が比較的短時間で得られるはず。我々はそう考えて、管轄裁判所を日本の東京の裁判所ではなく、米国ニューヨーク州とするようクライアントである甲社に進言した。A社はこの進言を受け入れ、このときの製品のデザインと生産についてのA社との契約書中に、契約上の争いの管轄裁判所を米国ニューヨーク州の裁判所として定めることになった。

せっかく契約書に「A社によるデザインの無断使用があればA社は甲社に補償しなくては行けない」と定められても、その契約条項違反があったときに裁判官がA社に対して甲社への補償を命じないと甲社にとって意味がない。逆にA社は、契約条項違反をすれば大きな補償を命じられるかもしれない、という恐怖心があればより違反をしないように留意する。管轄裁判所を米国ニューヨーク州の裁判所としたことは、A社が「もし契約違反をした場合には、甲社に対して大きな補償をせざるをえなくなる。慎重に契約を遵守しよう」と考え、その結果A社が契約に違反しないように注意を払う、という契約違反の抑止効果にもなっているのだ。

このように取引をゲームと考える。そしてゲームのルールと審判を自分に有利なものしておくことに留意する。こういったことも、米国における取引において成功する大事な要素なのである。