

Contents

- 1 【メキシコ】販売代理店契約のポイント
- 2 【韓国】代理店法改正

アンダーソン・毛利・友常法律事務所のアジア・新興国プラクティス・グループでは、アジア及び新興国(ブラジル・ロシア・トルコ等)の法令規制等のアップデートを定期的に配信しております。皆様の今後の海外展開に関するご検討の一助となれば幸いです。

## 1. 【メキシコ】販売代理店契約のポイント

### 1. はじめに

日本企業によるビジネス展開の手法として、メキシコにおいても、現地法人を設立するのではなく販売代理店を利用することが少なくない。また、メキシコに限った話ではないが、販売代理店契約については、ドラフトの作成の依頼や契約解釈の質問等、弊所への相談も多い。そこで、本稿では、メキシコにおける販売代理店契約の留意点について触れたい。

なお、本稿においては、日本のメーカーとメキシコの販売代理店の間の契約を想定し、取引の対象としては商品(有体物)を想定する。また、明記しない限り両当事者ともに個人ではなく法人(会社)であり、かつ、消費者保護法の適用があり得るような零細業者ではないことを前提とする。

### 2. 本稿における用語の整理

「販売代理店」、「販売店」、「代理店」等の用語には法律上明確な定義があるわけではなく、様々な意味で用いられる。そのため、まずメキシコの販売代理店契約について議論する前に、これらに関する用語について整理しておきたい。

本稿においては、「販売店」(*Distribuidor*)とは、メーカーから商品を購入し、それをメキシコの顧客に転売する業者を指すものとし、メーカーと当該販売店との間の契約を「販売店契約」と呼ぶこととする。販売店契約においては、販売店の利益はメキシコの顧客への販売価格とメーカーからの仕入価格の差額となる。また、販売店契約においては、顧客との間の契約の当事者はメーカーではなく販売店であり、商品の売れ残りリスク(在庫リスク)も販売店が負うこととなる。

一方、「代理店」(Comisionista)とは、メーカーから商品を購入することなく、メーカーと顧客との間の取引の成立に尽力する業者を指すものとし、メーカーと当該代理店との間の契約を「代理店契約」と呼ぶこととする。代理店契約においては、代理店がメーカーの代理人となる場合とそうではない場合(取引成立の媒介にすぎない場合)があり、また、成立した取引の金額等の一定の割合の手数料がメーカーから代理店に支払われるのが通常である。また、代理店契約においては、顧客との契約の当事者は代理店ではなくメーカーであり、商品の売れ残りリスク(在庫リスク)もメーカーが負う。

そして、販売店と代理店を総称して「販売代理店」と呼び、販売店契約と代理店契約を総称して「販売代理店契約」と総称する。販売店契約と代理店契約には共通する留意点も多いが、それらについては「販売代理店契約」に関する論点として、まとめて論じることとする。

なお、販売店と代理店の両方の性質を有する業者も存在する等、実際の販売店や代理店には様々なタイプのもので存在する。もっとも、本稿においては、議論を単純化するため、上記のような典型的な販売店と代理店のみを念頭に検討することとする。

### 3. 販売代理店契約に関するメキシコ法の特徴

まず、メキシコにおいては、いわゆる「代理店保護法」と呼ばれるような、自国の販売代理店を一般的に保護するための強行法規は存在しない。また、一部の産業のみにおける販売代理店の保護や、一部の契約類型の販売代理店のみ保護等、特定の販売代理店のみ保護を目的とするような強行法規も存在しない。さらに、後述するとおり、販売代理店を保護するための若干の法令や法理論等は存在するものの、その適用場面は限定的である。

したがって、メーカーとメキシコの販売代理店との間の法律関係は、基本的には販売代理店契約の内容によって決定される。言い換えれば、メキシコの販売代理店契約は基本的には契約自由の世界であり、そのため契約の内容が非常に重要となる。

### 4. 販売代理店契約の準拠法及び紛争解決方法

メキシコ法上、販売代理店契約のみに適用される準拠法や裁判管轄のルールも存在しない。そのため、契約に関する一般原則<sup>1</sup>に従い、公共の利益に反する場合でない限り、販売代理店契約の準拠法を日本法とし、紛争解決方法を日本の裁判所の専属管轄又は日本における仲裁とする合意は、メキシコ法上も有効である。

そして、上記 3.のとおり、メキシコにおいては販売代理店を保護するような強行法規は基本的には存在しない。そのため、当事者間の合意により販売代理店契約の準拠法が日本法とされた場合には、当事者間の法律関係は日本法のみに従うこととなり、概ね実体法の面ではメキシコ法を考慮する必要は生じないものと解される。但し、後記の競争法上の問題は検討が必要である。加えて、当然ながら、メキシコにおいて裁判や強制執行等を行う場合においては、メキシコの手続法に従って行う必要がある。

また、当事者間における日本の裁判所の専属管轄等の合意が有効であるということは、メキシコの裁判所が裁判管轄を有しないことを意味する。そのため、たとえ販売代理店が当該合意を無視し、メーカーを相手にメキシコの裁判所で提訴したとしても、その訴えは原則として却下される。そして、販売代理店側が日本で裁判や仲裁を行うのは、実際には相当なコストと手間がかかり、販売代理店に争うインセンティブを失わせることが多いため、この点は実務上非常に重要である。

なお、販売代理店契約においてどのような場合が上記の「公共の利益に反する場合」に該当し、上記の帰結の例外となるかは、明確ではない。例えば、販売店が零細企業であり消費者保護法上の消費者と同視される場合等がこれに該当する可能性はあるが、これに該当する場合は限定的と思われる。

<sup>1</sup> 詳細は「[【メキシコ】契約に関する基本問題\(1\)](#)」(2021年5月号 pp1-3)を参照。

## 5. メキシコの販売代理店契約の主な条項

以下では、販売代理店契約の準拠法がメキシコ法である場合における主要なポイントについて、簡単に触れる。また、メキシコの競争法については販売代理店契約の準拠法にかかわらず問題になるが、競争法についても便宜上本項で触れる。

### (1) メキシコ法における販売代理店契約の位置づけ

メキシコの連邦商法(*Código de Comercio*)や連邦民法(*Código Civil Federal*)においては、販売代理店契約についての規定は存在しない。メキシコ法準拠の販売代理店契約については、契約の一般原則が適用され、また、最も類似する典型契約の規定が準用される<sup>2</sup>。

具体的には、販売店契約については商事売買の規定の一部が準用され<sup>3</sup>、代理店契約については商事コミッション契約(*Comisión Mercantil*)の規定の一部が準用される<sup>4</sup>。そのため、例えば、(実務上は考えにくい事態ではあるが)仮に代理店の報酬について契約上規定されていない場合には、代理店は連邦商法 304 条に基づきメーカーに対して報酬を請求することができる。

もともと、上記の各規定はいずれも任意規定であり、当事者がそれと異なる合意をした場合には、当事者の合意内容が優先する。

### (2) 販売代理店契約の成立

メキシコ法においては、販売代理店契約の成立又は変更にあたり、特段の形式は要求されていない<sup>5</sup>。したがって、合意内容を明確にするという意味で、当然書面による販売代理店契約の締結や変更が望ましいが、書面によることはメキシコ法準拠の販売代理店契約の有効な成立又は変更のための要件ではなく、口頭の合意でも有効である。

もともと、代理店がメーカーを代理して顧客と契約を締結する権限を有する場合、代理関係を第三者に対抗するためには代理人の代理権を証明する文書(委任状等)を作成する必要がある。代理店契約自体が代理人の代理権を証明する文書としての役割を果たすため、代理店に代理権を付与する場合には、代理店契約は書面により締結されるべきである。

### (3) 販売代理店契約の言語

メキシコ法においても、外国語(例えば英語や日本語)で作成された販売代理店契約の契約書は有効である。しかしながら、契約に関する紛争が生じた際に外国語の契約書を証拠としてメキシコの裁判所に提出する場合には、裁判所によって認められた翻訳者(*Perito Traductor Oficial*)が作成したスペイン語訳も提出しなければならない。この点は、外国法準拠の販売代理店契約についても同様である。

<sup>2</sup> 連邦商法 2 条及び民法 1858 条

<sup>3</sup> 連邦商法 371 条～387 条

<sup>4</sup> 連邦商法 273 条～308 条

<sup>5</sup> 連邦商法 78 条

#### (4) 独占販売権

メキシコの販売代理店契約においても、販売代理店を特定の地域における独占的な販売代理店とするか、それとも非独占的な販売代理店とするかは重要な問題であり、この点が販売代理店契約において規定されることが多い。メキシコにおいては独占的な販売代理店とするケースが多いように思われるが、メキシコ法上の制限は特段存在せず、この点は交渉マターである。なお、独占的な販売代理店契約であっても、メーカー自らによる販売は認める場合もある。

#### (5) 販売地域の制限

メキシコの販売代理店契約においても、販売代理店に対して特定の地域においてのみ販売や営業活動を認め、その他の地域における販売等を禁止することが多い(以下、このような条項を「販売地域の制限」と総称する。)。販売地域の制限についても、基本的には当事間の交渉マターである。

もともと、メキシコの競争法との関係で、販売地域の制限については検討を要する。すなわち、大まかにいえば、販売地域の制限はその反競争効果しだいでは相対的独占的行為となりうる点に注意が必要である<sup>6</sup>。反競争効果の検討においては、メーカーが市場において実質的な影響力を持つか否かや、他の事業者を不当に市場から排除し、他の事業者の市場へのアクセスを実質的に妨げ、又は事業者により有利な排他的利益を確立する目的又は効果があるか否かが考慮される<sup>7</sup>。

また、代理権を有する代理店がこのような制限に違反して当該地域外の顧客と契約を締結した場合、メーカーと顧客との間の契約は有効とみなされるケースが多いと思われ、その場合は代理店のメーカーに対する責任のみが問題となる。

#### (6) 販売価格等

メキシコでも、通常は、メーカーから販売店に商品を販売する際の販売価格やその決定方法、メーカーから代理店に支払う手数料の算定方法等についての定めが販売代理店契約に設けられる。

これに関して、販売店契約の場合、販売店に特定の価格での販売を義務付けること(いわゆる再販売価格の拘束)は、メーカーが市場において支配的な地位を有する場合等には、競争法上の問題が生じる可能性があり<sup>8</sup>、上記の販売地域の制限の場合と同様にその反競争効果を検討する必要がある<sup>9</sup>。一方、代理店契約の場合には、原則として再販売価格の拘束が問題となることはない。

#### (7) 最低購入・販売数量

メキシコの販売店契約でも、販売店に一定期間(例えば 1 年間)に一定以上の数量の商品をメーカーから購入することを義務付ける条項(いわゆる最低購入数量条項)を定めることが多い。また、メキシコの代理店契約においても、同様に例えば代理店に一定期間に一定以上の数量の商品を販売することを義務付ける条項(いわゆる最低販売数量条項)を定めることが多い。

<sup>6</sup> 連邦経済競争法 54 条及び 56 条 1 号

<sup>7</sup> 連邦経済競争法 54 条

<sup>8</sup> 連邦経済競争法 54 条及び 56 条 2 号

<sup>9</sup> 連邦経済競争法 54 条

## (8) 競業禁止義務

メキシコの販売代理店契約でも、その有効期間中、販売代理店による競合品の取り扱いやその他の競業を禁止する旨の条項(以下「競業禁止義務」という。)を定めることは少なくない。また、販売代理店契約の終了後一定期間においても、販売代理店の競業禁止義務が合意されることもある。このような競業禁止義務は、メキシコ法上も原則として有効であるが、例えば他の事業者を市場から排除したり、市場へのアクセスを妨げたりする場合には、競争法違反となりうる<sup>10</sup>。

なお、メキシコ法上、販売代理店契約終了後何年以上の競業禁止義務を定める規定は無効とする等、明確な期間の基準があるわけではない。競争法の規制当局である連邦経済競争委員会が公表している企業結合ガイドラインによれば、M&A 関連の契約においては競業が禁止される期間が 3 年程度であれば許容されるようであるが<sup>11</sup>、販売代理店契約の競業禁止義務についてはこのような期間の目安は示されておらず、期間の長短のみならずメーカーの関連市場における影響力の大きさや競業が禁止される地域等を考慮して事例ごとに判断されるものと思われる。

## (9) 有効期間と解除

メキシコ法上、販売代理店契約を無期限とすることも禁止はされていないが、通常は有効期間が定められる。

メキシコ法準拠の販売代理店契約の場合、契約の有効期間が経過し、更新もされなかった場合(自動更新条項がある場合において、一方当事者が販売代理店契約に従って更新を拒絶した場合を含む。)、当該有効期間の満了時に販売代理店契約が終了する。また、販売代理店契約で認められた中途解約権を一方当事者が行使した場合や、相手方の契約違反を理由とする解除の場合も、販売代理店契約は終了する。メキシコ法においては、これらの場合、販売代理店契約で別途合意されていない限り、いずれの当事者もその終了に関して相手方の損害を賠償する義務を負わない。

すなわち、日本の継続的契約の法理のように、契約の長期存続の事実、販売代理店による投資、契約終了までの予告期間、販売代理店の契約継続への期待等を理由に、販売代理店契約の明示的な規定にもかかわらず、契約の終了等を制限するような法令や法理はメキシコには存在しない。言い換えれば、契約終了に関する販売代理店契約の規定がメキシコ法では尊重される。

## (10) 補償条項

メキシコ法上、販売代理店契約における補償条項についても、基本的には当事者間の合意が尊重され、強行法規は存在しない。

また、メーカーの立場からすれば、販売代理店契約の終了時に販売代理店に対する補償が求められるか否かが、最も重要な問題と思われる。この点、上記(9)のとおり、販売代理店契約に従った契約の終了である限り、メーカーは補償義務を負わないものと考えられるが、販売代理店契約においてはその旨を明記するのが望ましい。

一方、メーカーの責めに帰する事由により代理店契約が終了した場合における、メーカーによる販売代理店に対する補償についての定めを設けることもある。

<sup>10</sup> 連邦経済競争法 54 条及び 56 条 1 号

<sup>11</sup> 連邦経済競争委員会“[Guía para la notificación de concentraciones](#)”pp63～65

## 6. 労働法上の留意点

法人ではなく個人を代理店として利用する場合に限られる問題であるが、代理店契約によってメーカーと代理店の間に雇用関係が成立したとみなされるリスクがある。連邦労働法(*Ley Federal del Trabajo*)285条は、商事代理人はその活動が恒久的である場合には原則として委託者の労働者であると定めているが、その解釈と適用範囲については明確ではない。もともと、法人を代理店として利用する場合には、当該法人が労働者とみなされることはない。

## 7. 租税法上の留意点

メキシコの所得税は通常メキシコの居住者に対して課される<sup>12</sup>が、非居住者であってもメキシコ国内に恒久的施設(*establecimiento permanente*)を有している場合には、かかる恒久的施設に帰属する所得に対してメキシコの所得税が課される<sup>13</sup>。そして、非居住者がメキシコ国内において代理人を通じて活動していると判断される場合には、非居住者はメキシコ国内に恒久的施設を有していると判断される場合がある<sup>14</sup>。但し、当該非居住者の本国とメキシコの間には租税条約が締結されている場合には、その定めが優先する。

代理店契約の文脈で、どのような場合に代理店がメーカーの恒久的施設とみなされるかについては、代理店の活動や権利義務等の事実関係を考慮した上での分析が必要であるため、事前に税務カウンセラーに相談することが推奨される。

## 8. 消費者保護法<sup>15</sup>上の留意点

メキシコの消費者保護法である *Ley Federal de Protección al Consumidor* (以下「消費者保護法」という。)が保護の対象とするのは、消費者(*Consumidor*)である。消費者は、いわゆるエンドユーザーに限られず、第三者への商品販売やサービス提供等のプロセスに統合するために商品又はサービス等を取得等する主体も消費者に該当しうる<sup>16</sup>。しかも、かかる主体が法人であっても零細企業である等、特別法が要求する一定の条件を満たせば消費者保護法の規定の一部が適用されうる<sup>17</sup>。したがって、個人又は零細企業を販売代理店として利用する場合には消費者保護法の適用がありうる点に留意が必要である。

(注)本稿は、メキシコの法律事務所である [Basham, Ringe y Correa, S.C.](#) のメキシコ法弁護士である Miguel Enrique Sánchez Anaya 氏、[León Efrén Jiménez Domínguez](#) 氏、及び [Ana Eugenia Ocampo Pérez](#) 氏の協力を得て作成しております。

### 【メキシコ】

弁護士 [石井 淳](#)

[jun.ishii@amt-law.com](mailto:jun.ishii@amt-law.com)

弁護士 [西山 洋祐](#)

[ynishiyama@basham.com.mx](mailto:ynishiyama@basham.com.mx)

※メキシコの Basham, Ringe y Correa, S.C. 法律事務所に勤務中

<sup>12</sup> 連邦所得税法(*Ley del Impuesto sobre la Renta*)1条1号

<sup>13</sup> 連邦所得税法1条2号

<sup>14</sup> 連邦所得税法2条

<sup>15</sup> メキシコの消費者保護法の概要については「[【メキシコ】\(5\)消費者保護法の概要](#)」(2022年1月号 pp1-4)を参照

<sup>16</sup> 法2条1号第2文

<sup>17</sup> 法2条1号第2文及び第3文、99条、並びに117条



## 2. 【韓国】代理店法改正

### 1. はじめに

韓国においては、代理店取引の公正化に関する法律(以下「代理店法」という。)が、2015年12月22日に制定され、2016年12月23日に施行されている。その後、代理店法は、実務運用を踏まえて改正を重ねてきたが、さらに2021年12月7日に一部改正(以下、2021年12月7日付け改正を「本改正」という。)がなされ、本改正は2022年6月8日付けで施行される予定である。

本改正においては、取引当事者が不公正な取引状態を自発的に解消し、代理店の被害を積極的かつ迅速に救済できるようにすることを目的として、同意議決制度を導入することとなった。同意議決制度とは、代理店取引に関する行為について公正取引委員会の調査や審議を受けている事業者が、是正策を公正取引委員会に提出し、公正取引委員会が当該是正策を適切であると認める場合、調査や審議の対象である行為の違法性の判断に立ち入らずに、是正策と同趣旨の議決を行うことにより事件を終結させる制度である。また、供給業者(サプライヤー)による報復措置により代理店が損害を被った場合には、損害の3倍を超えない範囲で供給業者(サプライヤー)が懲罰的賠償責任を負うこととする等、代理店に対する実質的被害救済手段を拡充している。

さらに、本改正では、代理店が関係する紛争を効率的に調停するための指針として、紛争調停業務運用指針を制定することができることとした。また、紛争当事者が、調停手続の開始に先立って当事者間で自主的に調停事項案を調整した上で、代理店紛争調停協議会に対して当該調停事項案を基に調停調書を作成するよう要請し、代理店紛争調停協議会が当該要請に応じて作成した調停調書に、裁判上の和解と同様の効力を付与する等、本改正は現行制度の運用上顕在化してきた懸案事項への対応を改善することを目的としている。本号では、本改正の具体的内容について紹介することにする。

### 2. 改正の具体的内容

#### (1) 代理店の実質的被害救済を図る制度

##### ア 同意議決制度

公正取引委員会の調査又は審議を受けている供給業者(サプライヤー)が、当該調査又は審議の対象となっている行為によって生じる不公正な取引状態等につき、自発的な解消、代理店の被害救済及び取引秩序の改善等を図るため、公正取引委員会に対し、当該行為を中止することに加えて、原状回復等の競争秩序の回復若しくは取引秩序の積極的改善のために必要な是正策案、又は代理店等の被害を救済し、若しくは予防するために必要な是正策案を盛り込んだ書面を提出し、かかる案と同趣旨の議決(同意議決)を申し立てることができることとした(第24条の2)。

これにより、供給業者(サプライヤー)による、自発的で積極的かつ迅速な不公正行為の解消が促進されることが期待される。なお、正当な理由なく、公正取引委員会による同意議決を履行しない者に対しては、履行強制金を賦課できることとなっている(第24条の3)。

##### イ 報復措置に関する懲罰的損害賠償制度

供給業者(サプライヤー)が、代理店法上禁止されている報復措置を行ったことにより代理店に損害が発生した場合には、実際に代理店に生じた損害額の3倍を超えない範囲内で、損害賠償額を算定することとされた(第34条第2項)。報復措置とは、代理店が①紛争調停申請、②独占規制及び公正取引に関する法律(以下「公

正取引法」という。)に違反する行為に係る公正取引委員会への申告、③公正取引法に関する公正取引委員会の調査に対する協力、又は④代理店法に関する公正取引委員会の書面実態調査への協力を行ったことを理由として、供給業者(サプライヤー)が、取引の停止、取引量の縮小、その他の代理店に不利益を与える行為を自ら行い、又は関係会社等に行わせることをいう(第 12 条)。これにより、供給業者(サプライヤー)による報復措置の抑止が期待される。

## (2) 紛争の効率的解決のための制度

公正取引委員会は、紛争調停業務運用指針を定めることができることとなった(第 13 条第 3 項)。代理店取引に関する紛争調停業務については、本改正以前から、代理店法に基づいて設置される代理店紛争調停協議会<sup>18</sup>(以下「協議会」という。)が紛争調停業務を行うこととされていたが、同指針は、協議会による紛争調停業務の一貫性を維持するために必要な、一律の運営指針として定められる予定である。同指針に従った紛争調停業務の運用により、紛争調停手続が効率化され、また、一貫性が確保されることから当事者の予測可能性が高まることが期待される。

協議会は、①紛争調停事項について調停が成立した場合には調停調書を作成し、また、②調停手続の開始に先立って紛争当事者が調停事項案を自ら調整し、協議会に対して調停事項案に基づいた調停調書の作成を要求した場合にも、調停調書を作成するものとされているところ、本改正により①の場合だけでなく、②の方法によって作成された調停調書に対しても裁判上の和解と同一の効力が与えられることとなった(第 21 条第 5 項)。そして、上記の調停事項の対象である合意内容が履行された場合には、公正取引委員会は、供給業者(サプライヤー)に対して是正措置又は是正勧告を課さない(第 21 条第 4 項)。これにより、紛争当事者による自主的な紛争解決が促進され、また、当事者による合意の履行が確保されることが期待される。

## (3) その他

以上の他、代理店法の本改正の内容としては、以下の事項が含まれている。

事業者団体等が、公正取引委員会に対し、代理店取引の秩序の確立のために有用なものとして公正取引委員会が使用を推奨する標準代理店契約書の制定・改定を要請できることとした。公正取引委員会は、標準代理店契約書の制定・改定に必要な場合には、専門家等から意見を聞くことができる(第 5 条の 2)。

また、公正取引委員会が、業種ごとに望ましい取引基準を定め、供給業者にこれを遵守すべきことを勧告できることとした(第 12 条の 3)。さらに、公正取引委員会が、代理店取引の秩序確立のために、①供給業者(サプライヤー)及び代理店に対する教育・研修、②自律遵守プログラムの普及・拡散及び③供給業者(サプライヤー)と代理店間の均衡ある発展のための制度の広報等をできることとした<sup>19</sup>(第 12 条の 4)。

## 3. 今後の留意点

韓国において日本企業が代理店取引を行う場合、日本企業が供給業者(サプライヤー)となる場合が多いと考えられるが、供給業者(サプライヤー)としては、同意議決制度や紛争調停制度の存在も踏まえつつ、代理店の被害を予防し、ひいては自社のリスク拡大を防止するよう、十分注意して企業活動を行う必要がある。また、代理店法は、頻繁に改正されているため、本ニュースレター等もご参照いただきながら、情報のアップデートを心掛

<sup>18</sup> 公正取引法第 72 条により設置される公正取引調停院の中に設置される。公正取引調停院は、公正取引法に違反する疑いがある行為に関する紛争の調停や、その他の法律において調停院が行うべきとされる紛争の調停、又は市場若しくは産業の動向や公正競争に関する調査・分析等を行う、独立の法人である。

<sup>19</sup> 公正取引委員会は、施設、人材及び教育実績等の基準に適合する機関又は団体を指定して、これらの業務を委託することができる。



けることが望ましいことにも留意されたい。

**【韓国】**

弁護士 龍野 滋幹

[shigeki.tatsuno@amt-law.com](mailto:shigeki.tatsuno@amt-law.com)

弁護士 曹 貴鎬

[kwiho.cho@amt-law.com](mailto:kwiho.cho@amt-law.com)

弁護士 李 直玟

[jikhyun.lee@amt-law.com](mailto:jikhyun.lee@amt-law.com)

**【論文】**

- ✂ 西山 洋祐弁護士が下記の論文を執筆いたしました。  
【連載】メキシコ競争法の解説 第 1 回 メキシコの連邦経済競争法の全体像  
掲載サイト:Business Lawyers (2022 年 2 月)
  
- ✂ 池田 孝宏弁護士、木本 真理子弁護士が下記の論文を執筆いたしました。  
連載 変革のアジア諸国労務——最新事情と対応策 (第 5 回インドネシア)  
掲載誌:ビジネス法務 2022 年 4 月号(発行年月日:2022 年 2 月)  
出版社:中央経済社

- 
- 本ニュースレターの内容は、一般的な情報提供であり、具体的な法的アドバイスではありません。お問い合わせ等ございましたら、下記弁護士までご遠慮なくご連絡下さいますよう、お願いいたします。
  - 本ニュースレターの編集担当者は、以下のとおりです。  
弁護士 花水 康([ko.hanamizu@amt-law.com](mailto:ko.hanamizu@amt-law.com))  
弁護士 福家 靖成([yasunari.fuke@amt-law.com](mailto:yasunari.fuke@amt-law.com))  
弁護士 安西 明毅([akitaka.anzai@amt-law.com](mailto:akitaka.anzai@amt-law.com))  
弁護士 池田 孝宏([takahiro.ikeda@amt-law.com](mailto:takahiro.ikeda@amt-law.com))
  - ニュースレターの配信停止をご希望の場合には、お手数ですが、[お問い合わせ](#)にてお手続き下さいますようお願いいたします。
  - ニュースレターのバックナンバーは、[こちら](#)にてご覧いただけます。

---

アンダーソン・毛利・友常 法律事務所

[www.amt-law.com](http://www.amt-law.com)