

2020 年 6 月

中国からの撤退・事業縮小のポイントの最新動向

(※香港、マカオ、台湾を除く)

弁護士 若林 耕／仁瓶 善太郎／藤田 将貴／横井 傑

新型コロナウイルス感染症の世界的流行の影響を契機として、各企業において、海外の不採算事業の撤退に関する検討が必要となるケースも少なくないものと思われます。この点、中国からの撤退・事業縮小については、これらに伴う各種のリスクをミニマイズし、コントロールしながら進めるために、中国のビジネス環境、法制度や運用実態などの最新動向を踏まえた検討および対応が極めて重要になります。

このニュースレターでは、このような最新動向も踏まえ、中国からの撤退・事業縮小の検討にあたり、実務上問題となりやすいポイントを解説いたします。

I. はじめに

新型コロナウイルス感染症の世界的流行の影響を契機として、海外の不採算事業の撤退あるいは事業の縮小を検討中の企業も少なくないと思われます。理由は様々ですが、中国(香港、マカオ、台湾を除く)については、背景事情として以下のような点を挙げるすることができます。

- 昨今の激化する米中摩擦、日中の政治問題等に見られる「地政学的リスク」を無視できず、政治的な問題の不透明感が日本企業の中国ビジネスに暗い影を落としています。
- 中国が「世界の工場」とされていた時代には、中国ビジネスとは輸出加工型の製造モデルのシンプルなものがほとんどでした。しかしながら、ここ数年、中国政府は国家戦略等をもって産業構造の大きな向上を推し進めており、ビジネスは複雑化を極めています。中国のデジタルトランスフォーメーション(DX)は日本企業の予想をはるかに超えて進んでおり、そのような社会において日本の中小企業等が十分に勝機を見出すことは格段に難しい状況になっております。
- 新型コロナウイルス感染症の発生は、以上のような投資環境にあった日本企業にとって、中国ビジネスへの取組みを練り直すよいタイミングになったと思われます。これを機に中国からの全部、または一部の事業撤退等を決断する日本企業が増えているのも事実です。一方で、実は、日本企業の中国企業に対するM&Aや新規投資が同様に増えているということも事実となっております。
- 具体的には、「中国製造 2025」において重点産業分野と位置付けられる(自動運転、AI、量子コンピュー

ティング、最先端の医薬・医療機器等）業界に対する日本企業の取組みや関与は活発です。また、従前は外資にはクローズドであった金融・証券、ファイナンス等においては外資規制の緩和措置が一気に進められているところであり、外国の証券会社や投資銀行等にとっては大きなチャンスともなっているわけです。

上述のように、今後も、中国現地法人の事業縮小、または撤退の動きについては、加速の傾向が継続することが予想されます。一方で、撤退を契機として、国境を超えた同業他社との提携、M&A や組織再編もあり得るという点においては、大きなシナジーや投資利益が生まれる環境にもあることにご留意いただく必要があろうと考えています。今回のニュースレターでは、中国の現地法人の撤退の検討にあたり、実務上問題となりやすいポイントを解説いたします。

II. 撤退の手法

1. 持分譲渡による撤退

外国企業の現地法人¹の正式な撤退手法として、①日本企業が有する現地法人の全持分について第三者（合併会社の場合は、合併パートナーであることも多い）に譲渡する方法があります。

2. 解散・清算手続による撤退

持分譲渡による撤退が現実的でない場合には、②現地法人の解散・清算手続による方法を検討していくことになります。この方法は、現地法人を解散し、清算手続を通じて資産、負債を整理のうえ、残余財産を出資者に分配して法人登記を抹消させるものです。

なお、事実上放置する撤退・夜逃げ撤退は処罰リスク（行政・刑事）等が高く、また将来的な中国への投資の支障となり得ることもある点に留意が必要です。一時的に休眠化することもあります。中国会社法は休眠法人を許容するものではなく、オフィスの維持等の一定の管理コストは必要になりますので、総合的な検討が必要です。

以下の表は、①持分譲渡による撤退と②解散・清算手続による撤退の主なメリットおよびデメリットをまとめたものです。

	① 持分譲渡による撤退	② 解散・清算手続による撤退
1	（メリット） ➤ 持分譲渡による撤退には、買主との持分譲渡契約の交渉さえ順調にいけば、1～2か月程度（行政手続の期間）で撤退が完了し得るため、撤退コストは比較的抑えられることが多い。 ➤ 従業員の削減、解雇等は当然に必要なではないが、多くの場合、一旦労務面で人材	（デメリット） ➤ 清算手続において、親会社からの追加資金（増資、親子ローン）が必要となる可能性もある(※1)。 ➤ 清算手続における税務調査・税関調査等で過去にさかのぼって追徴課税等を受けるリスクもある。

¹外国企業の現地法人は、「有限責任公司」であり、「株式」ではなく「出資持分」として把握されます。なお、中国には現地法人以外にも「代表処」（駐在員事務所）として進出するケースもありますが、代表処は清算手続により登記抹消をするしかありません。

	が調整されるため、労務紛争に至りやすい点は、清算手続とは共通する部分がある。	➤ 合併会社の場合、合併パートナーとの間で合併期間の責任論として損害等に関する紛争に至りやすい。
2	(デメリット) ➤ 買主にバーゲニングパワーがあり、不利な対価、条件での譲渡となることが多く、資産評価が適正になされず、結局備忘価格となることも多い。なお、実務的にはそもそも買主候補をタイミングよく見つけることが難しく、見つかったとしても、条件等の面で破談となることも多い。合併会社の場合、一般的には、新たな第三者を買主として見つけるのではなく、合併パートナーへの持分譲渡が通常である(※2)。 ➤ 売主として補償責任のリスクを過度に不合理に負わされないように留意が必要である。 ➤ 買主に対し、持分譲渡後も技術支援等の継続、商標の使用等の要求がなされることも多く、売主としての今後の中国ビジネスとの調整も検討せざるを得ない。	(メリット) ➤ 例えば事業規模が小さく、従業員も少ない場合、清算手続において財産換価等を行い、効率的に会社登記の抹消まで完了することが可能なケースもある。

※1 なお、中国法人が債務超過の場合、現地の裁判所に破産申立てを行う手段も法律上は認められております。ただ、実務上は、裁判所は外資系の中国法人からの破産申立てを事実上受理しないという取扱いが未だ通常です。この背景には外資系企業の破産撤退が相次げば、雇用維持や地元経済への打撃が必至となることに対する政府当局としての警戒や配慮があります。ただ、中国政府としても情勢等に鑑み、外資系企業のいわゆる「撤退難」の解消に取り組んでおり、長期的にみれば破産手続の利用等が認められるケースも増える可能性はあると推測いたします。

※2 中国においては、民間企業や外資系企業において、M&A 仲介システム等の環境はまだ整っておらず、買主の知り合いや、中国の律師事務所、会計事務所等がマッチングするということも多くみられます。中国において破産手続や再生の実務等が進む中で、今後は仲介コンサル等、より合理的なシステムやサービス等が活用されることが期待されます。

Ⅲ. 持分譲渡による撤退

(1) 当初の判断の見極めと迅速な行動がポイント

- 持分譲渡による撤退を検討するとして、現地法人が合併会社であり、かつ中国パートナーがマジョリティ出資、または合併会社の運営を行っているような場合、まずは中国パートナーが買主候補となり得るもの

の、中国パートナーの同意がなければ、持分を相手方に強制的に買い取らせ、または第三者に譲渡することはできず²、また、相手方の同意がなければ解散・清算決議を行い、清算手続を進めることも困難となります。そのため、迅速な撤退を実現するには中国パートナーの協力次第という点があり、戦略的な交渉が必要です。

- 相手方との駆け引きという意味では、中国において現地法人の解散訴訟を申し立てる、または相手方に対する合併契約違反を追及する等の方法等まで検討が必要となることもあります。タイミングよく、最適な買主候補が現れる可能性は実際には少ないため、清算手続も同時に検討し、準備を進めることもあり得ます。
- なお、「撤退」は、持分譲渡か清算手続かを問わず、撤退までの「スケジュールリング」(例えば、従業員への告知日、当局への報告日、移管等の内容等)をしっかりと定めたうえで、本社・(必要な)現地法人スタッフ、外部の法律事務所チーム(労務等の対応)、更に会計事務所チーム(税務・会計対応)と連携しながら進めることがポイントです。

(2) 持分譲渡のスケジュール

持分譲渡の大まかなスケジュールは以下のとおりです。

- (1) 出資者、買主候補の会社機関意思決定(意向書の締結等)
- (2) 持分譲渡契約の締結
- (3) 行政手続のための必要書類等の準備
- (4) 必要な行政手続³

IV. 解散・清算手続による撤退

(1) 特徴

解散・清算手続による撤退は、交渉相手や必要な手続が持分譲渡による撤退の場合と比べて多く、一般的には持分譲渡による撤退よりも時間を要し、手続終了までの見通しが立てにくい面があります。さらに、地域経済に対する影響も小さくないことから、現地政府の抵抗を受ける場合もあります。また、以下で述べ

²例えば、定款による特別の定めがない限り、自らが過半数の持分を保有していない場合は、合併パートナーの同意が必要となるほか、合併パートナーに持分の優先購入権を放棄させることが必要となる点につき留意が必要です。これら同意等の交渉過程で、合併パートナーとの間の潜在的な紛争が顕在化することも往々にして存在するため、合併パートナーとの交渉を有利に進めるための戦略を事前に十分に検討する必要があります。

³持分譲渡に必要な行政手続は、ネガティブリスト上の規制業種に該当しない限り、主として(i) 市場監督管理部門における工商登記の変更、および(ii) 商務部門に対する届出です。地域によっても異なりますが、以前は「届出制」が許認可制とされていたため、最近では事務的手続として大きく簡略化されております。また、スケジュールとの関係では、現地法人が特別な許認可や資格を保有している場合に、事前に許認可や資格の名義変更の手続が必要となる場合がある点、また、場合によっては、独占禁止法に基づき中国およびその他の国で企業結合の届出を行う必要がある点にも留意を要します。なお、独占禁止法に基づく中国における届出については、スケジュールを相当程度保守的に考えておく必要があります。

るとおり、解散・清算手続には、従業員に対する経済補償金の支払等で多額の資金が必要となることがあるほか、現地法人の業務を他の会社に移管する場合、移管先との協力も必要となります。

(2) 解散・清算のスケジュール

現地法人の経営期間満了前の解散は、大きく分けて従業員の整理・業務移管の段階と行政手続の段階の2段階に分かれるのが通常です。必要となる行政手続には、商務部門への報告、清算委員会の設置、市場監督管理部門における工商登記の抹消手続、その他各種登録・認証等の抹消手続等があります。近年は、法改正によって手続期間が短縮されたり、実務上、税務調査に入られるケースが減ってきたりと従来よりも短期間で解散・清算ができるケースが増えてきましたが、手続の開始から終了までに半年から1年弱、場合によっては2年程度を要することも覚悟しておく必要があります。

(3) 留意点

現地法人の解散・清算手続には、以下のとおり、前提として従業員の解雇や業務の移管等、複合的でジネス的な対応が必要となります。地域経済や各従業員への影響が大きいことから紛争となって泥沼化するケースも多く見られるため、解散・清算手続を実施するに際しては、問題が生じたり、時間がかかったりしやすい部分を事前に把握し、その対応を含めた綿密なスケジュールリングを行う必要があります。基本的に、多数の従業員を抱えるような現地工場等の場合には、この点が特にクローズアップされるでしょう。

① 業務移管

現地法人の既存顧客は、日本の親会社にとっても重要な顧客である場合があります。また、そうでなくとも、事業売却による回収可能な価値を最大化することが必要となる場合があります。そのため、日常業務を安定的に継続させつつ、従業員の整理および業務の移管を進める必要が生じることがあります。このような場合、業務移管に際して必要な従業員の選別および囲い込み、移管する重要資産の保全、顧客への説明等が重要となります。

② 従業員の整理

現地法人を解散・清算する場合、現地法人の従業員も整理する必要があります。業務移管を行う場合には、その業務に不可欠な人員については、業務とともに移管先に転籍させることが考えられます。また、現地法人が合併企業である場合には、合併パートナーやそのグループ会社に転籍させることも考えられます。なお、不可欠な人員と「そうでない人員」の区分けとそれに応じた適切な対処案(労務プラン)を持っておくことは基本であり、人員ごとに説明や条件等を変えないというのが原則的対応となります。

一方で工場を閉鎖する場合等では大量解雇を一度に行う必要があります。法令上、会社が繰り上げ解散を決定したことは労働契約の終了事由とされていますが、実務的には、暴動や労働争議の発生による混乱の回避、当局による円満な労働契約終了の要請、レピュテーションリスクの回避等の観点から、可能な限り合意による退職を目指すのが通常です。そのため、従業員に経済補償金の上乗せ等の有利な条件を示す必要が生じる一方、従業員に対して解散・清算を告知するタイミングをコントロールするなどして交渉を有利に進めることが必要となります。また、万が一の従業員による暴動、労働争議に備えた対応を行っておくことも重要です。

③ 解散・清算手続に要する資金の確保

一度清算開始の登記を行うと原則として追加の増資等が出来なくなるため、事前に解散・清算時に必要な費用を試算し、その資金を確保する必要があります。例えば、取引先等に対する支払い、退職交渉に際して従業員に支払う経済補償金、未払いの租税・社会保障料の支払い等に留意が必要です。清算手続中において、完了に至るまで必要な資金を十分確保しておかないと、破産手続にも移行できず手続だけが停止したままになる可能性もあるためです。

V. まとめ

中国からの撤退については、撤退制度としては従前に比べれば、法制度化されるようになりましたが、上述のとおり、外国企業の「撤退難」は今なお問題となっております。

その中で、重要なポイントとなり得るのは、近年は特に、撤退方針の見極めを迅速に行い、持分譲渡による撤退の場合、本稿で述べたリスクを踏まえたうえで、いかに時間をかけずに当該リスクを契約等によりミニマイズするかという点です。また、現地法人の不動産、権利等は日ごろから整理・確保しておき、撤退の場面において大きなマイナス評価とならないようにケアしておくことも必要です。

当事務所では、撤退の判断、方法、契約作成、スケジューリング等に至るまで、一連のサービスをワンストップにて提供させていただくことが可能です。

以 上

- 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執筆者は、以下のとおりです。



弁護士 若林 耕

ko.wakabayashi@amt-law.com

Tel: 03-6775-1103 (東京) 86-10-6590-9060 (北京)

Fax: 03-6775-2103(東京) 86-10-6590-9062 (北京)

<https://www.amt-law.com/professional/profile/KOW>



弁護士 仁瓶 善太郎

zentaro.nihei@amt-law.com

Tel: 03-6775-1483 (東京) 06-6485-5704 (大阪)

Fax: 03-6775-2483 (東京) 06-6485-5701 (大阪)

<https://www.amt-law.com/professional/profile/ZEN>



弁護士 藤田 将貴

masaki.fujita@amt-law.com

Tel: 03-6775-1176

Fax: 03-6775-2176

<https://www.amt-law.com/professional/profile/MAF>



弁護士 横井 傑

suguru.yokoi@amt-law.com

Tel: 03-6775-1226

Fax: 03-6775-2226

<https://www.amt-law.com/professional/profile/SUY>

- 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。