



丸の内ソレイユ法律事務所 SOLEIL

SOLEIL通信

お気軽にご相談下さい！
千代田区丸の内2-2-1
岸本ビルディング11階
TEL: 03-5224-3801
Mail: office@maru-soleil.jp
November 2011

Vol. 10 香港視察旅行に参加しました！



10月16日から18日まで、船井総合研究所主催の「法律事務所視察クリニック2011 in香港」に参加しました。実際の視察は1日半と強行日程でしたが、日本語を話せる弁護士が所属し、日系企業の仕事も行っている香港の2つの法律事務所 (Robert Lee Law Office, Fred Kan&Co.)、2つの銀行 (UBS, HSBC)、監査法人 (KPMG) を訪問し、さらに香港を拠点に日本企業のアジア進出支援事業を展開している Hopewill Group Ltd. の堀則明社長、香港在住32年、香港で唯一日系企業に人事関連業務のアウトソーシング機能を提供している SMC Ltd. の飯泉雅明社長からお話を伺いました。

訪問先でお聞きしたお話の共通点は、中国に進出する際は、直接中国に進出するのではなく、むしろ香港を拠点として中国に進出する方法を推奨している点でした。訪問先が香港の事務所、会社ですから、当然の結論とも思えますが、彼らが主張する①香港は、規制が緩やかである、②法制度が整備されている、③中国から人民元を持ち出すことは手続きが煩雑であるが、香港から香港ドルを持ち出すのは容易である、といった香港のメリットには、なるほどと思わせるものがありました。他方、法制度が中国本土と異なるとはいえ、香港で経済活動を行うとなると、つきあうのは、中国本土と同様中国人。その点、Hopewill Groupの堀社長が、「中国人とは一見すぐに親しくなったと勘違いしがちだが、本当の意味で中国人から信頼されることは容易なことではない。中国に進出して失敗する企業に共通していることは、中国企業トップの表面的な愛想の良さを本当の意味の信頼関係と勘違いし、詰めの甘い契約を締結してしまう点」という指摘には、実際に香港で起業し、成功している人物ならではの重みがありました。

香港ビジネスの最前線に触れることにより、今後の当事務所の業務に役立てたいという目的で今回の視察旅行に参加しました。というのも、前号のソレイユ通信 Vol. 9でも触れましたが、中小企業の皆様から当事務所に寄せられる最近のご相談は、労務・人事問題をのぞくと、ほとんどアジア諸国の会社との契約問題なのです。世界経済が欧米からアジアにシフトしていることを強く実感します。

アジアに進出したい中小企業が数多くあるなら、そのような会社から相談を受ける立場の弁護士は中国やアジアを肌で感じ、さらにはアジア進出の際のお手伝いができなくてはならないと考えています。

当事務所は、今回の香港視察旅行を皮切りに、香港の法律事務所、会計事務所などの間でネットワークを作り、中小企業の皆様のアジア進出のお手伝いをしたいと考えています。

「ソレイユクラブ」参加のお誘い

前回のソレイユ通信に同封した「ソレイユクラブ」発足のお知らせですが、お知らせから1ヶ月半の間に60名以上の方々の参加をいただきました。会員になっていただいた皆様、どうもありがとうございます。ところで、「参加しますね」とおっしゃっていただいたにも関わらず、まだ入会のファックスを送っていただいていない方々が多数いらっしゃいます。ファックスがご面倒であれば、メールでも電話でも結構ですので、お気軽にご連絡ください。

