



中国における消費財・小売分野への直接投資



投資ストラクチャーの選択肢

中国の消費財・小売分野においては、2004年12月以降、外国の小売業者が外商投資商業企業¹を設立し、卸売、小売またはフランチャイズビジネスを営むことができるようになった。この分野で外商投資商業企業により最も利用されているストラクチャーは、外資の全額出資法人である外商独資企業²と、中国資本と外資の合弁企業である。

現状、中国商務部（MOFCOM）は、ほとんどの分野での一般商品の小売・卸売につき、外商独資企業や外資が支配権を有する中外合弁企業による参入を認めている（ただし、通信販売・インターネット販売等を含む、いくつかの例外がある）。

ただし、外国の小売業者が、中国において30店舗以上の直販店を設置し、特定の主要商品を複数の供給業者から仕入れ多数のブランドのもとに販売する場合には、外資側の持分比率が49%以下の中外合弁企業または中外合作企業的方式によらなければならない。

なお、この分野の最低資本金要件は高くはない（現在は、卸売業が50万人民元、小売業が30万人民元）。ただし、小売直販店が営業を開始するまでに、資本金の全額を払い込まなければならない。

この分野での直接投資規制の緩和は、上記の枠組みの中で、ブランド保有者がこの重要な新興消費者市場において自己のブランドをコントロールできるようなストラクチャーを可能とした。

フランチャイズ

外商独資企業は、中国においてフランチャイザーおよびフランチャイジーのどちらにもなることができる。また、国境を跨いだフランチャイズも可能である。初回のフランチャイズ期間は、最低でも3年間なければならない（フランチャイジーが同意すればより短期とすることも可能）。

フランチャイザーの資格要件として、中国における事業経験や拠点は求められていないが、次の条件を満たさなければならない。

- 同一ブランドで、世界のどこかで少なくとも2店舗の直販店を1年以上保有し運営していること（いわゆる「2+1要件」）。
- 成熟した運営モデルを有すること。
- フランチャイジーに対し、運営指導、業務訓練および技術支援を継続して提供できること。

フランチャイザーは、中国での最初のフランチャイズ契約の発効日から15日以内に、フランチャイズ業務が行われる場所に依りて、中国商務部（中央政府機関）またはその地方機関に一定の資料を提出しなければならない。提出資料には、フランチャイズ契約の見本の写し、フランチャイズに関する事業計画およびマーケティングプラン、ならびに店舗図面が含まれる。

また、フランチャイザーは、前年中に締結、終了、更新または修正されたフランチャイズ契約を、毎年3月31日までに中国商務部に届け出なければならない。

¹ いわゆる FICEs (foreign invested commercial enterprises).

² いわゆる WFOEs (wholly foreign-owned enterprises).

承認手続

中国への投資には、すべて政府による承認が必要であり、投資者は承認申請書類を関連当局に提出しなければならない。

外商独資企業・中外合併企業

中国商務部の最新のルール下では、外商投資商業企業の設立につき中央の商務部の承認が必要な場合は以下のようなものに限定されている。

- 電話、テレビ、郵便、インターネット、自動販売機等を通じた、無店舗方式の小売業に従事する場合
- ビデオ製品の卸売、図書、新聞、定期刊行物の販売に従事する場合

その他の外商投資商業企業の設立には、投資の規模にかかわらず、商務部の地方機関の承認が必要となる。

設立に関する主な手順	およその所要時間
会社の商号の地方工商行政管理局（以下「工商局」）への事前登録	5営業日
商務部またはその地方機関による定款と合併契約の承認	30~60営業日
中央または地方の工商局による営業許可証の発行。商務部の承認を取得した日から30日以内に申請しなければならない。	10営業日
その他の関連する地方当局への登録（例：統計局、公安局、財政局、国家税務局、税関および外貨管理局）	—

なお、医薬品、図書・定期刊行物、自動車の流通・販売、またはガソリンスタンドの運営等のビジネスに従事する外商投資商業企業は、業界独自の規制に従う必要があり、その場合にはより時間を要する可能性がある。

競争法上の手続き

合併企業の設立や国内企業の支配権の取得にあたっては、中国独占禁止法に基づく企業結合審査が必要となる可能性がある。支配権の変更（合併企業の新規設立を含む）を伴い、かつ、以下の2つの売上高基準のいずれかを満たす企業結合は、中国商務部の独占禁止局に届け出なければならない。各基準は2つの要素から成っており、いずれかの基準における2つの要素の双方を充足する場合に届出が必要となる。

基準1		— かつ —	基準2	
企業結合当事者全員の全世界での売上高の合計	100億人民元（約14.6億米ドル）を超える場合		企業結合当事者のうち少なくとも2当事者の中国国内での各売上高	4億人民元（約5,850万米ドル）を超える場合
または				
企業結合当事者全員の中国国内での売上高の合計	20億人民元（約2.93億米ドル）を超える場合	— かつ —	企業結合当事者のうち少なくとも2当事者の中国国内での各売上高	4億人民元（約5,850万米ドル）を超える場合

売上高は、直近の会計年度で計算した、グループ全体の売上高を用いる。審査期間は二段階に分かれており、単純な案件の場合は30日間、より複雑な案件の場合は更に90日間が付加され、特別な事情があれば更に60日間延長することができる。

中国での知的財産戦略の策定

ブランド戦略を中心とする消費財・小売分野において、知的財産のポートフォリオは最重要の事業資産であり、中長期的な事業目標に照らして、重要な知的財産を事業計画が予定する期間中確保する必要がある。

知的財産に対する総合的な取り組み

特許、商標、ドメインネームおよび著作権を適切に登録することは、効果的な知的財産の実施戦略にとって重要である。ただし、かかる対策は、総合的なビジネス上の取り組みの一環として、他の施策により補完されることで初めて大きな効果を発揮することを念頭に置かなければならない。当事務所の経験では、下記のような施策を組み合わせることが有益である。

- 製品そのものによる防御：製品の複製や、模倣品の購入者による使用やアフターサービスの享受を困難にする機能を製品に組み込む。
- プロセスによる防御：供給業者や小売業者との協業関係を密にすることによってサプライチェーンの適切な管理を可能にしたり、製造プロセスの細分化、情報の遮断、重要な製造工程の分離といった知識管理戦略を実施したりする。
- 人事による防御：社内からの知的財産の漏洩を防ぐため、十分な報酬を設定したり、社員のキャリア・ディベロップメントに対する長期的投資の姿勢を示したりする。また、厳格で強制執行可能な秘密保持契約や競業避止義務契約の締結、労働契約における職務発明にかかる知的財産権の譲渡の明示、登録済み知的財産権の税関での登録、登録済み知的財産権にかかるライセンスの商標局、特許局および著作権局への届出も重要である。

ブランド

中国では、商標やドメインネームの侵害がまだ横行している。市場参入の前、さらには中国パートナーと交渉を開始する前に、重要なブランドの保護を図ることが肝要である。特に、中国では商標登録に長期間を要するため（現在、出願審査の期間は24~36ヶ月である）、可能な限り迅速に適切な登録を行うことが重要である。

ブランドの現地化については慎重に考慮すべきであり、中国において二言語でのブランド戦略を採用するか否かにかかわらず、中国語の音訳について防御的に登録を行うことが望ましい。同様に、重要ブランドに対応した、「.cn」のドメインネームの取得も検討する必要がある。

知的財産権のエンフォースメントに関するアプローチ

2001年の中国の世界貿易機関（WTO）加盟以来、中国における知的財産保護の水準には著しい進展が見られた。知的財産権に関する事件数は年々増加し、かつ標準的な損害賠償額も目に見えて増加傾向にある。ラコステ、バーバリー、ルイヴィトン、フェレロ・ロシュ、ネオプラニ（ドイツのバス会社）、ファイザー、スターバックスといった、近年増加している多国籍企業が関係す

る重要案件は、中国の裁判所が、（たとえ外国企業のものであっても）法的に認められるべき権利・権益を積極的に保護する姿勢であることを示している。他方で、中国の権利者による外国当事者に対する権利行使のケースも増加している。

効果的な権利の行使には、中国の裁判所だけでなく、行政当局、税関、その他の法執行当局と緊密に連携する必要がある。当事務所では、効果的に知的財産侵害に対処するため、戦略的かつ段階的なアプローチを採用している。

- 第一段階：製品の種類、業種、サプライチェーン、販売経路等を考慮した上で、最も適切なエンフォースメントの選択肢と、戦略的に有効なエンフォースメントの相手方を選択し、エンフォースメント戦略を策定する。
- 第二段階：目標に合致するようにリソースを配分する。
- 第三段階：決定した行動を実行する。必要に応じて作業を組織内外に委任して、状況を監督する。

当事務所では、侵害品の製造元とその重要な輸出先市場の両方において連携したアクションを取ることを要求される、他国間・地域にまたがるエンフォースメント・プログラムをサポートすることも多い。

お問い合わせ：

木内 潤三郎
東京オフィス パートナー
T +81 3 3584 8500
E junzaburo.kiuchi@freshfields.com

本資料は一般的な情報であり、法的助言を提供することを目的としていません。

© Freshfields Bruckhaus Deringer 2009
www.freshfields.com

Freshfields Bruckhaus Deringer Law Office and Freshfields Bruckhaus Deringer Foreign Law Office (Joint Enterprise) are the Japanese affiliates of Freshfields Bruckhaus Deringer LLP. Freshfields Bruckhaus Deringer LLP is a limited liability partnership registered in England and Wales with registered number OC334789. It is regulated by the Solicitors Regulation Authority. For regulatory information please refer to www.freshfields.com/support/legalnotice. Any reference to a partner means a member, or a consultant or employee with equivalent standing and qualifications, of Freshfields Bruckhaus Deringer LLP or any of its affiliated firms or entities.