

KITAHAMA⁺ PLUS

KITAHAMA PLUSは企業にプラスになるリーガル情報を発信して参ります。

Vol. 22

2025 WINTER

特集

インバウンド投資の概況 — 海外からの投資とどう向き合うか —



酒井 大輔 弁護士
M&A/コーポレート・会社法
国際関係法務/争訟・紛争解決/不動産
インド・パングラデュ・スリランカ
東南アジア/東南アジア/欧州/北米/その他



生田 美弥子 弁護士
国際関係法務/M&A
IT・テクノロジー・情報通信
プライベート・エクイティ・ベンチャー・投資
知的財産権/争訟・紛争解決/環境/欧州
北米/東南アジア



中嶋 隆則 弁護士
コーポレート・会社法/M&A
事業再生・倒産/国際関係法務/争訟・紛争解決
リスクマネジメント・コンプライアンス
北米/SGS・サステナビリティ/ESG



日野 真太郎 弁護士
争訟・紛争解決/M&A/国際関係法務
東南アジア/ベンチャー・投資・IPO
知的財産権/保険

北浜法律事務所
KITAHAMA PARTNERS
クライアントとともに。



大阪事務所

〒541-0041
大阪市中央区北浜1丁目8番16号
大阪証券取引所ビル

TEL: 06-6202-1088 (代表)
FAX: 06-6202-1080



東京事務所

〒100-0005
東京都千代田区丸の内1丁目7番12号
サビアタワー

TEL: 03-5219-5151 (代表)
FAX: 03-5219-5155



福岡事務所

〒812-0018
福岡市博多区住吉1丁目2番25号
キャナルシティ・ビジネスセンタービル4階

TEL: 092-263-9990 (代表)
FAX: 092-263-9991

法務 Troubleshooting
国際情勢の変化が促す
ヨーロッパ企業の日本進出

海外からの投資を円滑に受け入れて成長するために
グローバルな資金調達
日本のベンチャー企業が知っておくべきポイント

ビジネスパーソンの休憩時間
城址の魅力
~400年前の築城者との対話~

KITAHAMA PLUS 定期便へのご登録

KITAHAMA PLUS は、弁護士法人 北浜法律事務所がお届けしているフリーマガジンです。
企業にプラスになるリーガル情報をコンセプトに、年4回発行しています。
定期便(新刊の毎号配送)をご希望の方は、ホームページよりご登録ください。※定期便の購読は無料です



特集

インバウンド投資の概況

海外からの投資とどう向き合うか

日本への投資が増えています。

まずは現状をサクッと掴んで心構えを。

クロスボーダー投資の経験を積んでいる弁護士たちが、最新の動向やリスクマネジメントのポイントを語ります。



M&A/コーポレート・会社/国際関係法務
争訟・紛争解決/不動産/インド・バングラデシュ・スリランカ
東アジア/東南アジア/欧州/北米/その他

国際関係法務/M&A/IT・テクノロジー・情報通信
プライバシー・データプロテクション(個人情報保護法、GDPR等)
知的財産権/争訟・紛争解決/環境/欧州/北米/東南アジア

弁護士 **酒井 大輔** × 弁護士 **生田 美弥子**

コーポレート・会社法/M&A/事業再生・倒産/国際関係法務/争訟・紛争解決
リスクマネジメント・コンプライアンス/北米/SDGs・サステナビリティ・ESG

争訟・紛争解決/M&A/国際関係法務
東アジア/ベンチャー法務・IPO/知的財産権/保険

弁護士 **中嶋 隆則** × 弁護士 **日野 真太郎**

KITAHAMA^{PLUS}

message

2025年がスタートしました。

今年は大阪・関西万博の開催年であり、

日本経済にとって希望に満ちた変革の年となることが期待されています。

訪日外国人数の増加や、インバウンド投資の活発化は、

日本企業に新たなチャンスをもたらす一方で、さまざまな課題も伴います。

どのようにして海外からの投資を受け入れ、

持続可能な成長を実現するかが鍵となります。

今号は、その現状や法的観点からのリスクマネジメントについて

気鋭の弁護士たちが結集しました。

皆様のビジネスの可能性を法務で切りひらく！

今年も北浜法律事務所にご期待ください。



弁護士法人北浜法律事務所 代表
北浜グループ CEO

森本 宏





中嶋 外資系ファンドが上場企業に買収を仕掛けたり、いわゆるアクティビスト・ファンドが企業に様々な要求を突き付けたりということは平成の時代から見られました

中嶋 最近、海外から日本への投資、いわゆるインバウンド投資というのが増えていると言われています。実際に、統計上も、10年前に比べると、対直接投資額は非常に大きくなっており、対日直接投資残高も基本的には右肩上がりで、これもインバウンド投資の増加を裏付けていると思います。私たちが北浜法律事務所でも、インバウンド投資の投資者側／対象会社側のいずれを依頼者とする案件も取扱が増えています。この中でないかと思いますが、皆さんの肌感覚としてはいかがでしょうか。

子会社管理に関するご相談が増えています。とりわけ、台湾からの投資は、統計上も明らかですが、特に熱が高まっているように感じます。先日台湾に出張した際も、対日投資について沢山の質問を受けました。

日野 私は中華圏の業務を扱って10年ほどになりますが、中華圏については、もともと日本企業が中華圏の企業を買収するようなアウトバウンド投資が多かったものの、ここ数年はインバウンド投資の方がはるかに多い印象です。法務デューデリジェンスや、投資契約書・株主間契約書、投資後実行後の

生田 長い目で見れば、インバウンド投資が盛んな時期と、そうでない時期がありますが、フランスやドイツといった欧州主要国についても、今は円安や日本以外の世界政情といった原因もあってか、対日投資は盛んという印象です。その意味で、日本企業にとっては、外国企業に買収されたり、外国の投資家から資金を調達したりすることも、ますます増えていくのではないかと思います。私たちの事務所は、従前在籍していた米国法弁護士や中国法弁護士に加え、昨年以來フランス法弁護士・台湾法弁護士が加入しており、インバウンド投資に対応できる体制を強化しています。

が、昨今、日本のコーポレート・ガバナンス改革の進展と相まって、彼らの活動が非常に活発化しています。日本市場で継続的に活動をしている著名なファンド等は割と日本企業慣れしていると言いますか、日本語でも洗練されたキャンペーンを展開していることが多い印象です。今や、日本の証券市場における外国人の日本株保有比率は30%を超えています。2025年4月からプライム上場企業の開示の一部について英語が義務化される等、海外投資家のための環境整備はさらに進んでいく見通しで、日本企業がインバウンド投資に向き合うことは今後さらに増えると思います。しかし、最近では、以前に比して、日本市場の経験が少ないうまく日本に飛び込んでくる投資家も増えてきているように思いますが、そういったときに気を付けるべき点としては何かあるでしょうか。

Profile



酒井 大輔
弁護士
Daisuke Sakai

専門はM&A・コーポレート分野及び紛争解決分野。特に中心的な業務はクロスボーダーのM&A案件。日本企業のリーガルアドバイザーとして、日本企業による海外企業への投資案件・買収案件(アウトバウンド案件)を取り扱うことが多い。海外企業のリーガルアドバイザーとして、海外企業による日本への投資案件・買収案件を取り扱うことも。英文契約書のレビューなど様々な渉外業務や、国内のM&Aや訴訟対応などの紛争処理案件も手掛けている。

Profile



生田 美弥子
弁護士
Miyako Ikuta

フランス共和国、米国ニューヨーク州、日本での弁護士資格(第二東京弁護士会)を持つ。2012年北浜法律事務所入所。ヨーロッパ・プラクティス・グループ責任者。長年の海外勤務の経験をベースに、コーポレート・コンプライアンス、M&A、知的財産・アート、環境、訴訟・仲裁等国際紛争等渉外全般を取り扱う。幅広い欧州でのネットワークを生かし、GDPRなど、データプロテクションに対応。

インバウンド投資のボトルネックは、日本企業と外国企業の目線が合わないこと。

場合も日本企業であり、日本法・日本のプラクティスが主に問題になるという意味では、国内の案件と同じです。上場企業の買収については、TOB規制をはじめとする金商法上の規制があるわけですが、このような買収では、海外の買収者には通常日本国内の法律事務所等がアドバイザーとして付いていることがほとんどで、それゆえ発行体である日本側にとっては、国内案件とほぼ差がないこともあります。ただ、アドバイザーが買収者であるクライアントをコントロールできていないと、日本側が多くの説明をする必要が生じることもあり、コミュニケーションコストが高まります。

生田 日本の非上場企業への投資・買収については、外国側投資家・買収者に適切なアドバイザーが付かないこともあり、上場企業への投資とは様相がかなり異なるという印象です。日本側の発行体側で苦勞する場面として

は、たとえば、外国側買収者が、日本側から見ると無理難題と感じるような要求をしてくることがあります。経験上、そういう状況は、交渉の方法論が日本のそれと乖離していたり、買収者が日本の法令や実務を理解していない、または、誤解しているために生じていたり、買収に関わる専門用語の翻訳に失敗があつて実質的に言葉が通じていなかったりといった一定の要因により生じているので、弁護士が入って交通整理をすることでかなりの部分、解決できることがあります。

Profile



日野 真太郎
弁護士
Shintaro Hino

中国帰国子女という経歴を活かし、中華圏(中国大陸・香港・台湾)を中心とする国際法務を中心に、紛争解決、M&A、国際商取引等に関する業務に多く関わっている。特に、企業間紛争解決を得意としており、国際的紛争解決に係る裁判・仲裁に経験を有する。顧客の企業文化を踏まえ、最善の経営判断に資する解決策を提案することをポリシーとしている。

Profile



中嶋 隆則
弁護士
Takanori Nakajima

グローバルM&A、コーポレート、国際関係法務などの案件を専門に担当。米国留学中は、海外M&Aの実務を学び、国際人権や国際環境法におけるソフトローを中心としたグローバルな規範についても見識が深い。世界のトレンドとサステナビリティを踏まえた企業のビジネス展開、コーポレートガバナンス改革等をサポートしている。また、紛争や刑事事件などの案件にも積極的に取り組んでいる。



中嶋 今後日本企業がイ

Profile



日野 真太郎
弁護士
Shintaro Hino

中国帰国子女という経歴を活かし、中華圏(中国大陸・香港・台湾)を中心とする国際法務を中心に、紛争解決、M&A、国際商取引等に関する業務に多く関わっている。特に、企業間紛争解決を得意としており、国際的紛争解決に係る裁判・仲裁に経験を有する。顧客の企業文化を踏まえ、最善の経営判断に資する解決策を提案することをポリシーとしている。



Relay column

海外からの投資を円滑に受け入れて成長するために

グローバルな資金調達 日本のベンチャー企業が 知っておくべきポイント



海外からの投資受け入れは相互理解と運用コスト、また、外為法にもご留意を！

富本 晃司 弁護士 Koji Tomimoto

Profile



上場企業から中小企業、ベンチャー企業まで、多様な法律問題に関して幅広くサポート。中でも、知的財産に関する紛争、ライセンス等の契約交渉、M&A案件について、豊富な経験を積んでいる。アジア・欧米の外国企業を当事者とする知財紛争案件や、契約交渉、M&A案件についても実績多数。ビジネススキームに関する助言や契約交渉から、知的財産に関する侵害訴訟・無効審判などの紛争案件のサポートまで企業のビジネスを力強く支えている。

最近、日本のベンチャー企業から、海外投資家から投資を受け入れたいというご相談を受けることが増えていいます。各国・地域のベンチャー投資実務は、米国外務からの影響を受け、比較的共通点が多く、また、投資者が非英語圏であっても、投資契約や株主間契約は英語で締結するのが一般的であるため、他の国際取引に比べると、投資者と発行体の間のコミュニケーションがしやすい印象です。

一方で、米国では一般的なコンプライアブルエクイティの活用事例が日本の実務ではあまり普及していない等、実務レベルでの違いがあったり、企業のカルチャーや、投資実行後の投資家の関わり方等が各国で異なることもあります。そのため、海外の投資家との投資に先立つ交渉等を通じて、そういった差異を理解しておくことが重要です。時には、投資契約等でオリジナルの条項を設け、予めビジネス・文化の違いを理解してもらえよう、法的に牽制をすることも考えられます。

Have a little break

ビジネスパーソンの休憩時間

城址の魅力～400年前の築城者との対話～

2009年に和歌山県新宮市の新宮城を訪問して以降、城址巡りが趣味です。「天守等の建物が残っていない城址に行って何が楽しいの？」とよく言われますが、城址に残る石垣・土塁・堀切等の遺構や、当時の歴史的背景や築城術等の経験則から推測される築城者の意図から、往時の構造を頭の中で再現し、読み解くことを楽しんでいます。その意味では、証拠と経験則から事実を認定する民事訴訟と近いものがあるのかもしれない。



日野 真太郎 弁護士 Shintaro Hino

Profile



日野 真太郎 弁護士の

オススメ
観光



法務 Troubleshooting

国際情勢の変化が促す ヨーロッパ企業の日本進出

File / 22

ここ数年、ドイツやフランスなどのヨーロッパ先進国の日本子会社に関するご相談が増えていると感じます。背景には、アメリカの分断や、中国やロシア等による周辺地域への圧力など、国際的な地政学的な情勢の変化があり、これが経済にも大きく影響していると考えられます。日本はアジア諸国の中でも特に西側の先進諸国との関係性が古く、かつ安定した政治状況と市場を有し、アジア市場へのアクセスにも便利のため、改めて注目されています。いったんは上海やシンガポールが主流となっていたアジア地域の本社機能を日本に戻すことを考えているという声を聞く機会も増えました。また、SDGsや再生可能エネルギーなどの分野で先行しているヨーロッパの企業やコンサルタントが日本市場に着目しているのも特徴といえます。

小規模な外資系企業からかと思いきや、実はヨーロッパの有名企業からのご相談だったという例も増えています。そういう場合には、ヨーロッパ本社の規模が大きく、日本子会社自体は小規模であっても、グローバルなレベルの高いコンプライアンス対応を求められます。

こうしたヨーロッパ外資系日本子会社と取引をする日本企業のクライアント側から見ると、日本の会社間の契約であるにもかかわらず、英文契約を和訳したような長大な日本語の契約書の交渉を余儀なくされたり、日本では問題なく受け入れられる取引条件を受け入れてもらえない、GDPRや人権DDなど日本法よりも厳格なルールを遵守するよう求められるといった、一般的な日本企業同士とは異なる対応を求められることも増えています。

日本は欧米先進国の仕組みを明治時代以降取り入れて発展してきました。今の時代も、こうした苦勞を飛躍の糧にする逞しさが必要なのかもしれません。



いつの時代も世界のスタンダードを素早く受け入れられるフレキシビリティが大切ではないでしょうか。

中 亮介 弁護士

Ryosuke Naka

Profile



総合商社への出向等を通じてクロスボーダーの取引を数多く担当。米国及びドイツへの留学からの帰国後は、ヨーロッパ・プラクティス・グループの一員として、インバウンドアウトバウンド双方の支援に注力。IT・システム開発紛争、個人情報保護、コーポレート業務一般の他、販売店契約等の交渉、独禁法・競争法、倒産法等の分野でも実践を積んでいる。