

MUFG BK Global Business Insight

EMEA & Americas

三菱 UFJ 銀行 国際業務部

June 8, 2018

I. 米国企業買収時の外資規制の留意点	... 2
岩谷・村本・山口法律事務所 弁護士 岩谷 博紀	
II. 制裁再開への欧州 3 カ国の対応が注目されるイラン核合意の今後	... 5
株式会社インスペックス 特別顧問 畑中 美樹	
III. ブラジル市場の三つの特異性を知る (2) 労働問題 (続編)	... 7
株式会社クオンタム 代表取締役 奥石 信男	
IV. 新世代の日本・EU 間の経済連携協定 (EPA)	... 11
ユーラシア研究所 中西 優美子 (一橋大学大学院法学研究科教授)	
V. 海外旅行保険料の高騰をいかにして抑えるか (後編)	... 14
三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社 チーフコンサルタント 藤井 恵	

- ・本資料は情報提供を唯一の目的としたものであり、金融商品の売買や投資などの勧誘を目的としたものではありません。本資料の中に銀行取引や同取引に関連する記載がある場合、弊行がそれらの取引を応諾したこと、またそれらの取引の実行を推奨することを意味するものではなく、それらの取引の妥当性や、適法性等について保証するものでもありません。
- ・本資料の記述は弊行内で作成したものを含め弊行の統一された考えを表明したものではありません。
- ・本資料は信頼できると思われる情報に基づいて作成されていますが、その正確性、信頼性、完全性を保証するものではありません。最終判断はご自身で行っていただきますようお願いいたします。本資料に基づく投資決定、経営上の判断、その他全ての行為によって如何なる損害を受けた場合にも、弊行ならびに原資料提供者は一切の責任を負いません。実際の適用につきましては、別途、公認会計士、税理士、弁護士にご確認いただきますようお願いいたします。
- ・本資料の知的財産権は全て原資料提供者または株式会社三菱 UFJ 銀行に帰属します。本資料の本文の一部または全部について、第三者への開示および、複製、販売、その他如何なる方法においても、第三者への提供を禁じます。
- ・本資料の内容は予告なく変更される場合があります。

三菱UFJ銀行



I. 米国企業買収時の外資規制の留意点

概要

外国資本による国内投資に関する規制を外資規制と呼ぶとすると、このような外資規制は日本にも米国にも存在します。もっとも、米国の外資規制は日本よりも厳格に運用されており、また法改正の動きにより、さらに実務上のインパクトを持つことが予想されます。本稿では、このような米国の外資規制の概要を紹介します。

米国外の企業が米国企業の買収を行うことを企図する場合、米国は国家安全保障の観点から、当該買収に規制を及ぼすことができ、当該買収が許容されるか否かについては、対米外国投資委員会（CFIUS：Committee on Foreign Investment in the United States）という機関による審査が行われます。本稿では、このような外国資本による国内投資に関する規制を外資規制と呼ぶこととし、米国における外資規制について概観します。

日本における外資規制制度

米国における外資規制制度は、米国外の諸国においても多く見られる種類の制度であり、わが国においても同様の制度が存在します。すなわち日本においては、外国為替及び外国貿易法（いわゆる「外為法」）によって、外国企業から日本企業に対する投資（対内直接投資）について一定の規制が設けられており、買収対象となる日本企業が営んでいる事業によっては、外国企業は当該投資に関して日本政府に事前届け出を行うことを要するものとされています。また、事前届け出を行ったとしても、日本政府は国の安全保障上の問題がある場合などにおいて、当該投資に対する内容の変更または中止の勧告を行い、勧告に従わない場合には変更または中止命令を行うことができるものとされています。

ただし、これまで日本政府が実際に対内直接投資に対して中止命令などを発することによって規制を及ぼしたケースはまれです。従って、外国企業が日本企業を買収するに当たり、外為法が大きな支障になることは、実務上はそれほど想定されないとと言っても過言ではありません。

米国における外資規制制度

次に、米国における外資規制を概観しましょう。米国では、エクソン・フロリオ修正条項と呼ばれる法律上の根拠に基づき、大統領に対して、国家安全保障の観点から、米国の安全保障を害する恐れのある取引を停止または禁止するために適切な措置を取る権限が与えられています。そして大統領は、CFIUS（あえて日本語表記をすれば「シフィウス」と発音します）を通じて、国家安全保障の観点から問題がある取引と言えるか否かの審査を行うこととなります。

日本の外資規制の運用実務とは異なり、米国における外資規制の運用としては、CFIUSの審査によって実際に買収を断念せざるを得ない状況となるケースはしばしば生じています。直近の事例でも、例えば2018年1月には、アリババの創業者ジャック・マー氏の支配下にあるアント・フィナンシャルが、米国のマネーグラム・インターナショナルの買収を断念しました。また同年3月には、米国のトランプ大統領がCFIUSの勧告に従い、シンガポールに本社を置く通信用半導体大手ブロードコムによる米国クアルコムを買収について、取引停止命令を発しています。

CFIUSによる審査の概要

日本の外資法とは異なり、現時点における米国の外資規制制度においては、外国企業が取引の実施前に事前の届け出を行うことは強制されていません。逆に言えば、米国においては（米国外の）外国企業が米国企業を買収する際、当事者が取引の実施前に、米国政府より一定の許可を取得することが必要となるわけではないと制度設計されていることとなります。このように考えれば、米国の外資規制は日本の外資規制よりも緩やかな制度設計がなされているようにも思えるところですが、以下に述べる通り、取引当事者にとっては取引の法的安全性の確保が要請される結果となっています。

米国の外資規制上、事前の届け出を強制するか否かとは別の問題として、CFIUSは取引の実施前後を問わず、国家安全保障上の問題の有無を審査することが可能とされています。そして、このCFIUSの審査が提起する困難な問題は、CFIUSが審査を行う「国家安全保障」の概念が不明確であることです。例えば、米国内の軍事基地に近接するホテルを買収するといった場合においても、国家安全保障上の懸念が示されることがあります。

従って、米国企業を買収しようとする外国企業は、仮にその取引が事後的にCFIUSの審査対象になり、国家安全保障上の懸念が示された場合には、取引自体の実効性が危ぶまれることになりかねないという事態に直面することになります。そのため、CFIUSの審査対象になる可能性がある場合においては、実際に審査対象になるか否かを明確なルールに基づいて判断することができません。従って取引当事者は念のため、CFIUSに対し（任意の）通知を行い、自身が企図する取引についての審査を求めることが実務的にも一般的といえるでしょう。

法改正の動き

2017年11月8日、米国上院・下院の議員から、CFIUSの権限強化や審査手続きの改正を行う旨のForeign Investment Risk Review Modernization Act of 2017（FIRRMA法案）と呼ばれる法案が提出されました。FIRRMA法案においては、米国の外資規制において、一定の取引には届け出義務を導入することが盛り込まれています。具体的には、外国投資家が米国企業の25%以上の議決権を取得する取引で、かつ、その取引を行う外国投資家の25%以上の議決権を直接または間接的に外国政府が保有するときには、当事者に届け出義務が課されることとされています。

また上記の他、FIRRMA法案においては、CFIUSの審査対象となる分野の明文化、CFIUSによる審査期間の延長（現在は30日間の第1次審査の期間を45日間に延長）、手続き費用の新設などの改正点が盛り込まれています。

現時点において FIRRMA 法案が法律として成立するか否かは確実ではないものの、上記の通り、FIRRMA 法案の内容は現行制度を大きく変更するものであり、日本を含めた米国外の外国企業にとっては、これまでとは異なるスケジュール感をもって外資規制に対応する必要が生じることになると考えられます。

最後に

以上に俯瞰（ふかん）してきた通り、米国の外資規制は日本における外資規制とは異なり、実務上も大きなインパクトを有するものと考えられます。アジア諸国に関しては、現状において、米国の外資規制が発動する対象として中国企業が多いとされているものの、日本の企業であることを理由に米国の外資規制から直ちに除外されるわけではありません。

法改正の動きもなされていることから、外資規制の存在は取引全体のスケジュールにも大きく影響するものといえます。このため、米国企業を買収する場合には、米国の外資規制への検討が必要不可欠となることについては留意が必要となるでしょう。

記事提供：岩谷・村本・山口法律事務所
弁護士 岩谷 博紀

(2018年4月22日作成)

Ⅱ. 制裁再開への欧州 3 カ国の対応が注目されるイラン核合意の今後

概要

米国がイラン核合意から離脱したことで今後注目されるのが、核合意の維持を掲げる英国、フランス、ドイツの 3 カ国が、米国が再開する対イラン経済制裁にどのように対応してくるのかである。欧州諸国がイランビジネスの継続に固執しているのは、欧州企業がイランとの取引をやめれば、もともと反対であったイランの保守強硬派が勢いづき、核合意の維持に意味はないと判断しかねないからでもある。

トランプ米大統領は 2018 年 5 月 8 日午後 2 時すぎ（日本時間 5 月 9 日午前 3 時すぎ）、ホワイトハウスで演説し、イラン核合意の中核部分には欠陥があるとしてイラン核合意から離脱すること、およびイランに対する経済制裁を再開することを発表した。他方、米国の離脱をある程度予期していたロウハニ・イラン大統領は、トランプ大統領の演説を受けて国営テレビで演説し、当面イラン核合意にとどまるものの、場合によってはウラン濃縮を無制限に再開する可能性に言及した。

今後の注目点は、イラン核合意の維持を掲げる英国、フランス、ドイツの欧州 3 カ国が、米国が再開する対イラン経済制裁にどのように対応してくるのかである。実際、かつて米務省で制裁問題を扱う高官であったピーター・ハレル氏は、欧州連合（EU）が米国の圧力に抵抗してイランで活動する欧州企業を維持できるよう努めなければ、われわれは欧州の大企業のイランからの撤退を目にすることになると警告している。

ただし米財務省によれば、直ちに對イラン経済制裁が発動されることはなく、制裁対象によって 2018 年 8 月までの 90 日間、同年 11 月までの 180 日間の猶予期間が設定されている。ちなみに米財務省は、對イラン経済制裁には以下のように 90 日間と 180 日間の 2 段階の猶予期間が設定されると説明している。

1) 猶予期間 90 日：2018 年 8 月 6 日期限

＝対象となる取引＝

- ・イラン政府による米ドルの購入および取得
- ・イランとのゴールド（金）などの貴金属の取引
- ・黒鉛、原材料および半製品の金属、石炭、産業用ソフトウェアでのイランとの直接的・間接的販売・供給・取引

2) 猶予期間 180 日：2018 年 11 月 4 日期限

＝対象となる取引＝

- ・イランのエネルギー部門、保険および引き受けサービス
- ・イラン産の原油・石油製品・石油化学製品の購入を含む石油関連取引。イラン国営石油などの企業や海運・造船部門との取引
- ・イラン中央銀行など米議会から 2012 年に指定を受けたイランの金融機関と外国金融機関の取引
- ・米国政府が 2016 年 1 月時点で作成したブラックリスト記載の個人

（出所：ロイター通信 2018 年 5 月 9 日付）

イラン核合意からの撤退につながりかねないとして、米国の経済制裁再開に反発する英国、フランス、ドイツの3カ国の中でも特に強く抵抗を唱えているのが、イランビジネスに最も期待し積極的でもあったフランスである。同国のブルーノ・ル・メール経済・財政相は2018年5月11日、同月末にも行われる英国、ドイツの財政相との会談時に対抗措置を協議するよう訴えている。またドイツのアルトマイヤー経済相も同日、ラジオ放送で次のように発言し、米国によるイランへの経済制裁再開がドイツ企業に与える影響を最小化することを約束している。

- (1) われわれは、懸念を持つ全企業へのマイナスの影響を最小化するために何ができるかを協議する用意ができています。
- (2) それには、損害の抑制方法や法的助言の提供も含まれる。
- (3) ただし、ドイツは米国との貿易関係の悪化が段階的に拡大することは望んでいない。
- (4) ドイツは、米国で活動する自国企業を保護する法的手段を持っていないが、イランで活発に取引をしている企業が、米国でマイナスの影響を受けないようにしたい。

だが、フランスに関して言えば、興味深いのはイランと合計100機に上る航空機の売却取引をまとめたエアバスが、イランビジネスを当面諦める方向に傾きつつあること、およびイランと総額55億ドルのガス田事業に合意したトタルが、自社シェア分を共同開発者である中国の中国石油天然気集団（CNPC）に売却するのではないかとみられていることである。

実は、ムニューシン米財務長官は2018年5月8日の時点で、数十億ドルに上る民間航空機をイランに売却するに際して、エアバスとボーイングが持つライセンスは取り消されることになると発言していた。イラン向けの商談に期待していた米国のボーイングも既にこのまま取引を進めることはできないとみているようで、同社のゴードン・ジョンドロー副社長（政府交渉担当）がトランプ大統領の発表を受けて、米政府と次のステップについて相談すると述べている。

EUは、先に見たフランス、ドイツにとどまらず、欧州全体としても米国の新たな経済制裁から、欧州企業をいかにして守るかという課題に直面し苦慮している。ただし、EUがイランビジネスの継続に固執しているのは、今、EU加盟国をはじめとする欧州企業がイランとの取引をやめれば、もともと核合意には反対であったイラン国内の保守強硬派を勢いづかせ、もはやイラン核合意の維持に意味はないと判断しかねないことを懸念しているからでもある。このあたりを意識してか、モグリーニEU外交安全保障上級代表（外相）は、トランプ大統領による新たな経済制裁導入の発表を特に懸念しており、われわれとしては国際社会と結束してイラン核合意を維持していくと発言している。

果たして、英国、フランス、ドイツをはじめとする欧州諸国が、米国の対イラン経済制裁の再開にどのような対抗措置を打ち出してくることになるのか注目される。

記事提供：株式会社インスペックス
特別顧問 畑中 美樹

(2018年5月14日作成)

Ⅲ. ブラジル市場の三つの特異性を知る (2) 労働問題 (続編)

ブラジル市場を攻略するためには、ブラジル人が欲しいと思う商品を、リーズナブルな価格で提供しなければならない。しかしながら、なかなかリーズナブルな価格帯に設定させてもらえないのがブラジルだ。その二つの大きな要因として税制と労働問題がある。前回労働問題として労働訴訟の多さとともに、それにかかるコストについて述べたが (Global Business Insight 2018 年 4 月 13 日 <http://www.bk.mufig.jp/report/insemeaa/BW20180413.pdf>)、労働問題にはもう一つのコスト押し上げ要因として、人件費の高さがある。

1. 日本と変わらない人件費

世界保健機関(WHO)の世界保健統計 2015 年版によると 2013 年の値で、国民 1 人当たりの所得は、日本の 3 万 7630 米ドル (17 位) に対して、ブラジルは 1 万 4750 米ドル (61 位) と半分以下である。しかしながら、実際に企業が社員 1 人当たりにかかるコストは、実は日本と大きくは変わらない。

前回、雇用の法律面における過度とも思える労働者保護について述べたが、実は賃金・報酬面においても、ブラジルの労働法は、労働者に非常に手厚くなっている。企業は給与を支払うとともに、退職金積立制度である勤続年数保障基金 (FGTS) をはじめ社会保険、教育手当、労働災害保険、各種公的負担金、さらには連続 1 カ月に及ぶ有給休暇時に賞与も支払わなければならない。

研究者によれば、それ以外の諸経費を含めると、最終的に賃金の 103.46% のコストがかかっているようだ。要するに、本人に支給している額の 2 倍以上がかかるといことなので、日本と変わらなくなる。以下では具体的にその中身を見てみよう。

2. 早いリタイアが支える共働き

社会主義体制の中国と民主主義体制のブラジルの街頭で、よく似た光景に出くわす。会社近くのカフェやバーで、毎日仕事もせずに昼間からのんびりしている 40 代後半から 60 歳ぐらいの人を見かけるのである。そうした人々に何の仕事をしているか聞いたところ、どちらも同じ答えが返ってきて驚いた。「もうリタイアしたよ」と。両国に共通しているのは、定年が非常に早いということだ。日本人のように、60 歳、70 歳になっても電車で揺られ会社に通っている人は殆どいないと言ってよい。

ブラジルでそれを可能にしているのが FGTS で、ブラジル人にとって最も重要な制度である。FGTS は失業保険と年金を足したような制度で、日本の場合は、年齢で定年や年金支給開始時期が決まるが、ブラジルの場合は、社会に出て何年たったか、この FGTS を何年積み立てたかによって定年の時期が変わる。少し前までは女性は 25 年、男性は 30 年間 FGTS を積み立てれば年金がもらえたのだ。例えば、18 歳から働き始めた人は、43~48 歳で定年していたわけだ。その後、国庫の財政難などから徐々に延びつつあるものの、基本的には 65 歳にならないと年金が支給されない日本に比べれば、ブラジルの年金支給開始はまだまだ早いといえる。そして、早い定年は、次のような形で若い夫婦の共働きを支えている。つまり、現在、ブラジルも中国もおじいちゃん子、おばあちゃん子が実に多く見受けられるのである。

3. 日本人には理解しにくい、欧米型ロングバケーション

ブラジルの労働法がイタリアの労働法をベースに作られたことや、もともと同国がポルトガル領で、主に欧州からの移民で成り立っている歴史からも分かるように、ブラジルのカルチャーの基本は欧州文化といえる。休暇に対する考え方も経営者から一般社員に至るまで長期休暇は当然であり、法律に明文化されている。労働者は誰でも1年務めたら法律上1カ月の連続休暇を取る権利を得ることができ、どうしても休みが取れない場合は、経営者がその分をお金で買い取らねばならない。

もちろん、有給休暇なので、1カ月分の普通の給与にプラスして支払われることになる。さらに、1カ月休暇に合わせて、給与1カ月分を賞与として支給しなければならないことも法律で定められている。事務職が1カ月休む間は、代替の人を1カ月間臨時で雇わなければならないので、結局年間14カ月分の給与を払っているのと同じになる。また女性労働者の保護も徹底している。もし、女性社員が妊娠をしたら、雇用の安定、給与を損なうことなく、120日間の休暇を与えなければならない。

4. 法律になくても、支払わなければならない多くのコスト

法律にはなくとも、慣習的にどこの会社も支払っているもので、支給しないと採用が難しくなってしまうコストがいくつかある。その代表的なものが交通費と食費だ。

ブラジルの交通費は、所得と比べても安くはない。庶民の足と言いながらも、地下鉄やバスは少しずつ値上がりして、現在は4リアルを超えた。距離は運賃に関係ないとはいえ、4リアルというと約130円なので、日本とそれほど変わらない。大抵のブラジル人は郊外から職場に通ってくるので、電車とバスを乗り継ぐと片道6リアルとして往復12リアル。1カ月を22日として、約8,500円かかり、会社としても負担が大きい。さらに昼食費は、支給しないと良い人材を確保するのが容易でなくなる。サンパウロの中心部だと、1日30リアルは必要だから1,000円弱、1カ月で2万円を超える。

もう一つ、本来法律上は必要ないにもかかわらず、多くの会社で用意しなければならないものが保険だ。ブラジルは、憲法には高らかに皆保険がうたわれており、公立病院は誰でも無料で診察も基本的な治療も受けられることになっている。しかし、実態は病院に行ったら助からないという冗談もあるほど、長時間待たされたり、すぐに手術が必要であるにもかかわらず、診察が何カ月も先伸ばしにされたりするため、人々には公立病院へ行くことをはばかる傾向がある。

多くの人は民間の病院に行きたいと思っているのだが、そのためには民間の保険に入る必要がある。そして、毎月支払う保険料の額に応じて、受診可能な病院のレベルが違ってくる。最低でも月々数千円、高いところは10万円近い保険料を毎月払うことになる。これを会社が全部、または一部負担するのが、いわゆる福利厚生として当たり前のことになっている。

5. ブラジルの人件費が確実に上がる理由

さらに強烈なコストアップ要因となるのが、昇給だ。ブラジルでは法律で毎年、従業員の給与をインフレ率以上にアップしなければならないことになっている。会社が赤字であろうが、倒産しかけていようが関係ない。産業別に労働組合（シンジケート）があり、企業は自社の業種に合わせて組合に登録をし、そのルールを守らないといけないが、その組合がインフレ率のみではなく、経済成長率、さらにはその業界の成長率などを参考に、昇給率を決めるのである。ブラジルの名目国内総生産（GDP）は、2000年から15年間で5倍になっており、10%以上の昇給となるのが当たり前であった。毎年10%アップすれば、8年間同じ会社で働いた人の給与は2倍になっているということになる。

また、エグゼクティブ層になるとヘッドハンティングなどが当然行われるので、日本よりも昇給率は高くなる。おそらく、部長以上の役職の場合は、日本の1.5~3倍と考えておいた方がよいだろう。

また、アルバイトや契約社員はブラジルでは極めて限られたケースでしか雇用が許されておらず、基本的には正社員で雇用しなければならない。これも今回の労働法改正で多少緩和される見込みだが、先ほど述べた1カ月の長期休暇の期間、もしくは店舗や製造業でクリスマス前などの特別繁忙期間のみにしか、法的に雇用が認められない。それでは、現社員が時間外勤務をするということになると、前回述べたように割増時間外手当を支払わなければならなくなる。ブラジルの労働者にとってサービス残業などという概念はなく、逆に企業側もそういった時間外の勤務を労働者にさせたら、退職後の労働訴訟の種をまくようなことになりかねないので避けるのが賢明である。

6. 本当に労働問題を理解すれば、市場攻略のチャンスも見えてくる

「ブラジル市場攻略のヒント」が特集のタイトルであるにもかかわらず、税制や労働問題という一見特集と関係のない話題を取り上げているのには理由がある。

一つ目は、これを知らないといくら売っても利益が出ず、市場を攻略したことにならないからだ。ブラジルの労働問題における賃金コストは、前回の労働訴訟と合わせてブラジルコストと呼ばれるぐらい、独特で多額である。賃金コストを進出前からちゃんと原価計算に組み込んでおかなければ、価格戦略も人事労務も朝令暮改となって混乱し、赤字が続き、結局ブラジルは難しいと言って撤退することになりかねない。

次に、飲食やリテール業界において、チェーン店を展開するのは非常にリスクが高いことが分かる。ブラジルでは多店舗で成功している企業のほとんどは、フランチャイズとなっている。チェーンで多くの社員を抱え込むと、その労働訴訟や複雑な経理処理に年中追われ事業展開どころではなくなってしまふ。要するに市場攻略の仕方を、ブラジル特有の労働問題に沿って変えるべきなのである。ブラジルに進出して、フランチャイズではなく、自社チェーン展開をしている日本企業が2~3社あるが、多店舗展開が他国のようにはなかなか進まない理由の一つはここにある。

最後に、会社の管理サイドから見たら上記のようにリスクだらけなのだが、営業サイドから見たら、リスクはチャンスでもある。そのチャンスをいくつか書き出してみよう。

- ・ 労働者が法律で守られているから、誰もが宵越しの銭は持たずにどんどん消費をする。
- ・ 父母が早くリタイアして、子どもの面倒を見てくれるから、共働きができ、家庭の収入が増えるので消費が促進される。
- ・ 一時日本でも言われたシックスポケット（両親と両家の祖父母）で、子どもにお金をかけるので、ベビー用品や教育関連の消費は特に旺盛である。
- ・ 長期休暇で旅行に絡んだ消費も高くなる。
- ・ 公的病院が抱える問題により、民間保険会社にとっても大きな市場である。などなど

そして、これらのことをよく理解せず、ただマイナス面に打ちひしがれる企業が多いことが、ブラジルにおけるビジネスの高い参入障壁につながっているため、逆に、プラス面までしっかり理解をして一旦参入に成功すれば、ブラジルは企業のマーケットにおけるポジションがなかなか覆されない、おいしい市場となるのである。

記事提供：株式会社クオンタム

代表取締役 興石 信男

(2018年4月2日作成)

IV. 新世代の日本・EU間の経済連携協定（EPA）

2017年12月に日本と欧州連合（EU）は2013年4月に開始された経済連携協定（Economic Partnership Agreement : EPA）の交渉を終了した。このEPAは、単に関税の引き下げや撤廃を規律するのではなく、知的財産、環境や労働者保護なども規定する、新世代（New Generation）の自由貿易協定（FTA）と位置付けられている。2018年4月に欧州委員会は、EU理事会に対しEPA締結に関する決定の提案を行った。日本・EUは早期発効を目指している。

欧州委員会は、2018年4月18日に日本・EU間のEPA条文案およびEU・シンガポール間のFTA条文案と投資保護協定（Mixed Agreement）案を理事会に対しそれらの署名・締結のために提案した¹。EUとシンガポール間のFTAにつき、2017年5月16日にEU司法裁判所（CJEU）はEUと構成国間の権限配分につき、意見2/15を提示した²。それによると、EUは、非直接投資（ポートフォリオ投資）と投資家対国家紛争解決（Investor-to-State Dispute Settlement : ISDS）の規定を除いて、排他的権限³を有すると判示された。この裁判所意見を受け、欧州委員会は、構成国が一部権限を維持している投資保護の部分をEPA交渉から切り離すことにした。よって、EPA案（第8章）には投資自由化の規定は存在するが、投資保護は盛り込まれていない。

EUと日本は、別途に投資保護協定を締結するために交渉を続けている。また、上述した裁判所意見を受け、EUとシンガポールは、EUが単独で締結できるFTA（EU only Agreement）とEUと構成国と一緒に締結する投資保護協定の両方の協定を締結する道を選択した。日本とEUの間でも同じような形で二つの協定が締結されることになると考えられる。EPAの方は、投資保護の切り離しによりEU構成国の批准が不要となるため、迅速な発効が期待できる。

もともと、投資保護協定については、EU側はISDSに代わる投資裁判所の設立を求めているのに対して、日本側はそれを不要という立場を取っている。このため、折り合いをつけることが難航すると予想される。なお、2018年4月、日本・EUは、並行して交渉されていた政治的協定である、戦略的パートナーシップ協定（SPA）についても交渉を終了した。

EPAの特徴として挙げられるのは、EUの価値（Values）や基準が盛り込まれていることである。まず、EU側の要望として地理的表示（Geographical indications : GI）の保護があった。日本では、これに対処するために交渉中に地理的表示保護制度が設定された⁴。EPA案の第14章は「知的財産」に充てられている。同第B節第3項にはGIが規定され、EU各国および日本の地域特産品が保護を受けることになっている。例えば、フランスのボルドーワイン、ドイツのリューベッカー・マジパンやイタリアのゴルゴンゾーラのチーズ、日本については山梨ワイン、三輪素麺や神戸ビーフなど食べ物と飲み物に分けてリストアップされている。

また、EPA 案には「貿易と持続可能な発展 (sustainable development) 」のための章 (第 16 章) が含まれている。EU においては「持続可能な発展」が鍵概念となっている。同概念は、EU 条約の前文、目的規定 (EU 条約第 3 条第 5 項)、対外関係における目的規定 (EU 条約第 21 条第 2 項 (f)) および環境統合原則 (principle of Environmental Integration) (EU 運営条約第 11 条)⁵においても定められている。特に環境統合原則から通商政策においても環境保護が考慮に入れられなければならないことが引き出される。

EPA 案の第 16.2 条は、国際貿易の発展が現在および将来世代の福祉のために持続可能な発展に寄与するように行われなければならないと規定している。また同条において、持続可能な発展の概念は、経済、環境のみならず社会的な側面 (労働者の保護という側面) でも捉えられている。さらに同条には、規制する権利 (right to regulate) が規定されている。規制する権利とは、持続可能な発展の政策および優先事項を決定し、国 (EU) 内の環境および労働者保護のレベルを設定し、関連する法規を採択したり改正したりする権利を意味する。これは、欧州の非政府組織 (NGO) などが、EU が第三国と FTA を締結することによって高水準の保護基準が下げられることを危惧し、そのような権利の保障を求め、条文として明文化されたものである。

EPA 案において、EU および日本がそのような権利を有することが確認され、また、双方が高水準の環境と労働者保護を保障するように努めることが規定されている。さらに EU の環境原則の一つとして、予防原則が挙げられるが (EU 運営条約第 191 条)、EPA 案第 16.9 条に予防的アプローチを考慮しなければならないことが規定されている。

さらに EU においては、動物を感覚ある生物として位置付け、動物の福祉 (animal welfare) に配慮した措置を取らなければならないことになっている (EU 運営条約第 13 条)⁶。EU の措置として、鶏のケージサイズ、畜産動物の殺傷時の麻酔、住環境、運搬されるときに状況などについて細かな基準が定められている。また、動物に苦痛を与えないようにするという観点から、化粧品の動物実験が禁止され (資生堂など日本の化粧品メーカーにも大きな影響を与えた)、アザラシの毛皮の輸入も禁止されている。

EPA 案の第 18 章「規制実行および規制協力 (Good Regulatory and Regulatory Cooperation) 」の第 B 節は「動物福祉」と題され、家畜動物に関する事項について相互恩恵のために協力すること、また、情報や経験の交換のためのワーキンググループを立ち上げることが規定されている (第 18.17 条)。この規定は、動物福祉という考え方が根付いていない日本において、その考え方を浸透させるための手段と捉えられる。

EU は、日本以外にもこれまで韓国、カナダ、シンガポール、ベトナム、メキシコなどと FTA を締結したり、あるいは交渉中である。これらの FTA には共通項があり⁷、EU の価値や基準が反映されている。EU は、FTA を通じて EU の価値や基準を 10 年先、20 年先を見据えて世界に浸透させようという長期的な戦略に基づいて行動している。

- 1 COM (2018) 192
- 2 CJEU, Opinion 2/15, ECLI:EU:C:2017:376; 中西優美子「EU とシンガポール間の自由貿易協定 (FTA) に関する EU の権限」国際商事法務 Vol. 45, No. 9 (2017 年) 1348-1354 ページ
- 3 排他的権限分野においては、EU のみが権限を有し、立法したり、協定を締結することができる (EU 運営条約第 2 条 1 項)
- 4 「特定農林水産物等の名称の保護に関する法律」(地理的表示法) が 2014 年に制定され、2015 年 6 月から施行された
- 5 環境統合原則とは、環境保護が環境政策以外の EU の政策においても配慮されなければならないという原則を意味する。中西優美子「第 3 章 EU における環境統合原則」庄司克宏編『EU 環境法』慶應義塾大学出版会 (2009 年) 115-150 ページ
- 6 中西優美子「第 6 章 EU における動物福祉措置の意義と国際的な影響」同編『EU 環境法の最前線』法律文化社 (2016 年) 86-122 ページ
- 7 Yumiko Nakanishi, 'Characteristics of EU Free Trade Agreements in a Legal Context: A Japanese Perspective, European Yearbook of International Economic Law 2017, Springer, pp. 457-474

記事提供：ユーラシア研究所

中西 優美子 (一橋大学大学院法学研究科教授)

(2018 年 4 月 26 日作成)

V. 海外旅行保険料の高騰をいかにして抑えるか（後編）

概要

海外旅行保険料の高騰によって、海外赴任者を送る会社側のコスト負担も増えています。保険料の支払いを少しでも抑え、保険契約更新ができなくなる事態を発生させないためには、会社はどのような対策を講じたらよいのでしょうか。

(前回のレポートは、以下の URL をクリックして本文をご参照ください。)

<http://www.bk.muftg.jp/report/insemeaa/BW20180525.pdf>

今回は、海外旅行保険を取り巻く環境について述べました。今回は、海外旅行保険の高騰によって会社側の負担が増えている現状をどのように打開したらよいかについて考えてみます。

3. 保険料の増加を少しでも抑えるために会社ができること

では、保険料の値上がりを少しでも抑え、保険契約更新ができなくなる事態を発生させないために、会社側はどのような対策を講じることができるのでしょうか。

(1) 海外旅行保険金請求データを保険会社から入手する

誰がいつ、どんな医療機関で、どれくらいの医療費を支払っているかを把握するためには保険会社から保険金請求データを入手する必要があります。

保険会社によっては「プライバシーの問題だから」と簡単には開示してくれないこともあります。そのため、保険加入に当たり海外赴任者本人から、個人の利用データ開示の同意書をもらっておくことが重要です。また、開示された内容は利用した本人にも報告しておくことで「こんなに医療費がかかっているのか」と、今後の利用方法を見直そうという自主的な動きも期待できますので一石二鳥です。

(2) 請求データを地域別、医療機関別に確認

入手した保険金請求データを地域別、医療機関別に確認します。

前出のジェイアイ傷害火災保険・営業企画部サービス企画課長の関根渉氏によりますと「特に医療費が高いのは米国。最近是人件費の高騰や医療技術の進歩により、中国でも日本語が通じる外国人向けの医療機関の医療費は特に高い。また東南アジアも中国ほどではないものの、中国と同様の理由で高額な医療費を請求する医療機関がある」そうです。

また、自由診療ですから、医療機関により、同じ治療行為を受けてもその金額は異なります。風邪で通院したとしても、必要のない検査や治療行為をしている可能性もあります。高額な医療費が生じているケースは、本人にどのような内容の医療行為を受けたかなど、確認することも必要になります。

(3) 保険会社にヒアリングする

保険会社は高額な医療費を請求する医療機関を把握していても「医療機関 A は高いから、医療機関 B を利用するようにしてください」とは言えません。医療機関を選ぶ権利は利用者側にあり、仮に保険会社が特定の医療機関を推奨し、その医療機関を利用したことで、何らかのトラブルが発生しても、保険会社は責任を持つことはできないからです。

そのため、保険会社から何らかの情報提供を受けることを待つのではなく、会社側から「〇〇地域で、平均的に医療費が抑えられる医療機関があれば教えてください」と問い合わせるのも一つの方法です。そうすれば、保険会社は支障のない範囲で情報を開示してくれる可能性もありますし、その情報を基に、会社として推奨する医療機関を決めることも可能になります。保険会社や代理店が情報を提供してくれるのを待つのではなく、こちらからどんどんアクションを起こすことが重要です。

(4) 付保内容・付保対象が適切かどうか見直しを行う

保険の付保内容について、保険内容を説明する人事担当者自身もよく分かっていないことがあります。そのため、保険代理店の担当者に来てもらい、保険内容を再度確認し、必要に応じて契約内容を改めて見直すことも選択肢として考えられます。

また、企業によっては海外赴任者、および帯同する家族全員に海外旅行保険を付保しているものの、一部エリア（米国、カナダなど）については、任地の民間または公的医療保険に加入し、それらの保険を利用していることがあります。そのため、海外旅行保険は赴任中全く活用されていないこともあります（それどころか赴任者や、そのご家族が旅行保険に加入していることすら認識していないこともあります）。使わなければ保険料は最低限しか増えませんが、加入していることを把握していないのでは、何のためにお金を払っているのか分かりません。まずは保険の内容や利用実態の把握が肝要です。

(5) 海外赴任者と帯同家族への教育が重要

海外赴任前の説明会などで「海外旅行保険に加入しましたので、何かあればこれを使って医療行為を受けてください」と、日本の健康保険証を代替するものとして、海外旅行保険について説明しているケースも少なくありません。注意事項としては「持病と歯科治療費には使えませんよ」と案内する程度ではないでしょうか。

しかし、ほとんどの医療行為が3割負担で受けられる日本の健康保険と、突発的な事故や病気への補償が主となる海外旅行保険では根本的な性格が全く異なります。

もちろん、必要なときには遠慮なく使ってもらっていいのですが、医療費請求金額などが一定額を超え保険請求額が増えてくると、保険料が高くなるばかりか、保険引き受け自体を断られてしまうこともあります。そのような事態になり、一番困るのは会社よりも赴任者とその帯同家族です。

そのためにも、海外旅行保険の仕組み、健康保険との違い、使い過ぎるとどのような事態になり得るかを、本人はもちろん、配偶者にも赴任前研修の一環として、直接説明することが重要になります。

(6) その他の方法

保険の使い過ぎを防ぐため、キャッシュレスサービスを止め、いったん本人が立て替えた後、保険会社に請求する形式に切り替える方法もあります。医療機関の中には、同じ医療行為を受けた際に、キャッシュレスサービスを利用した場合と、現金払いの場合で支払う医療費が異なることがあります。一般にキャッシュレスサービスを利用するよりも、その場で支払った方が医療費は安くなる傾向にあるようです。

さらに、現金払いした医療費の一部を海外療養費として日本の健康保険に請求し、その差額のみを海外旅行保険に請求することで保険請求額を少しでも減らし、翌年度の保険料値上げをできるだけ抑制することも考えられます。

しかし、キャッシュレスサービスの利用をストップすれば、利用者にとって利便性は落ちることになります。現地での医療機関に診療内容明細書を記入してもらったり、健康保険への請求書類を作成しなければならず、それらに要する総合的な手間を考えると本当に何が得策かはよく検討する必要があります（海外旅行保険を契約せず、別のサービスを利用するという選択肢もありますが、ここでは割愛します）。

4. 最後に

上記「3」で記載した対策を講じている企業はどの程度あるのでしょうか。前出の関根氏によりますと「実際に保険契約を打ち切れそうになった企業は別として、海外旅行保険の必要以上の値上りを防ぐための具体的な対策を講じている企業はまだまだ少ないと考えられる。ただ、そのような対策が浸透して保険料の割引を受けることにつながれば、企業側のメリットは大きい（※）」ということでした。

（※）企業包括契約に関するものであり、個人向けの海外旅行保険の扱いではありません。企業包括契約の引受規定については、各社により異なりますので、詳細については、引受保険会社にご確認ください。

前回の記事の冒頭にも書いた通り、海外旅行保険料高騰の要因は、医療費の高額化と円安によるところも大きいと、企業側にとって不可抗力な側面もあります。しかし本レポートで記載したような地道な取り組みを行うことで、必要以上に保険料が上がることを防ぐことは可能です。

いずれにせよ、まずは海外旅行保険に関与している本社の人事担当者自身が、保険の付保内容や、保険利用の実態を把握し、そのことを赴任者と帯同家族にきちんと伝えることが保険料の必要以上の引き上げを防ぐために最も重要といえるでしょう。

本稿執筆に当たりご協力いただいた方々

ジェイアイ傷害火災保険株式会社 営業企画部サービス企画課長 関根渉氏

複数の企業の海外旅行保険ご担当者の皆さま

海外駐在員の皆さま

海外の医療機関の皆さま

記事提供：三菱 UFJ リサーチ&コンサルティング株式会社

チーフコンサルタント 藤井 恵

(編集・発行) 三菱UFJ銀行 国際業務部
(照会先) 松山 昭浩 松山 佳奈枝
(e-mail) : akihiro_matsuyama@mufg.jp

- ・本資料は情報提供を唯一の目的としたものであり、金融商品の売買や投資などの勧誘を目的としたものではありません。本資料の中に銀行取引や同取引に関連する記載がある場合、弊行がそれらの取引を応諾したこと、またそれらの取引の実行を推奨することを意味するものではなく、それらの取引の妥当性や、適法性等について保証するものでもありません。
- ・本資料の記述は弊行内で作成したものを含め弊行の統一された考えを表明したものではありません。
- ・本資料は信頼できると思われる情報に基づいて作成されていますが、その正確性、信頼性、完全性を保証するものではありません。最終判断はご自身で行っていただきますようお願いいたします。本資料に基づく投資決定、経営上の判断、その他全ての行為によって如何なる損害を受けた場合にも、弊行ならびに原資料提供者は一切の責任を負いません。実際の適用につきましては、別途、公認会計士、税理士、弁護士にご確認いただきますようお願いいたします。
- ・本資料の知的財産権は全て原資料提供者または株式会社三菱UFJ銀行に帰属します。本資料の本文の一部または全部について、第三者への開示および、複製、販売、その他如何なる方法においても、第三者への提供を禁じます。
- ・本資料の内容は予告なく変更される場合があります。

～本レポートに関するアンケートも実施中～
(回答時間：10秒。回答期限：2018年6月21日)
<https://s.bk.mufg.jp/cgi-bin/5/5.pl?uri=uBk9eN>