

# ASIAN LEGAL BUSINESS

 THOMSON REUTERS®

アジアン リーガル ビジネス 日本版

DECEMBER 2021 / JAPAN EDITION

## JAPAN EMBRACES ESG

ESGが迫る企業変革



### P.14

LAW FIRMS LOOK AHEAD TO WHAT'S EXPECTED IN 2022  
3法律事務所 2022年の展望

### P.18

WE LEARN MORE ABOUT MIURA'S SE ASIA STRATEGY  
三浦&パートナーズのアジアプロジェクト

# ASIAN LEGAL BUSINESS

GET THE LATEST UPDATES ON  
THE LEGAL INDUSTRY IN JAPAN  
日本の法曹界の最新情報をお届けします



Visit [www.legalbusinessonline.com/subscribe-alb-japan-e-magazine](http://www.legalbusinessonline.com/subscribe-alb-japan-e-magazine) to join the complimentary ALB Japan e-magazine mailing list.

ALB Japan 電子版マガジンの無料購読メーリングリストに参加するには、  
ここをクリックしてください。

To advertise, please contact Hiroshi Kaneko, Sales Manager, Japan at (81) 3 4520 1192 or [hiroshi.kaneko@thomsonreuters.com](mailto:hiroshi.kaneko@thomsonreuters.com)

ALB Japan 電子版マガジンへの広告掲載をご希望の方は、金古 宏 (03 4520 1192、[hiroshi.kaneko@thomsonreuters.com](mailto:hiroshi.kaneko@thomsonreuters.com)) までご連絡ください。

## EDITOR'S NOTE

# CELEBRATING DIVERSITY

## 2022年2月号はD&Iのランキングを

It gives me great pleasure to bring you the fourth edition of the ALB Japan e-magazine. For those unfamiliar with this publication, this bilingual (English/Japanese) e-magazine focuses on the trends and developments that impact lawyers in both private practice as well as in-house.

Each issue will explore a different theme. For those who missed them, our first three issues looked at the impact of the pandemic on Japan's legal market, overseas investment from Japanese companies, and legal technology, respectively. This current edition focuses on environmental, social, and governance (ESG). ESG issues are playing an increasing role in Japanese companies' business decisions. We look at what factors are driving it, how legal departments are helping companies achieve their goals, and the role that law firms are playing.

The ALB Japan e-magazine also welcomes contributions from in-house counsel in Japan. We invite you to offer analysis on critical developments and trends within the country and across the region that are impacting your work.

In 2022, we will also be introducing a series of listings focusing on notable law firms in different areas. In the first such listing, ALB will pick the leading law firms in Japan based on their D&I credentials, in particular the representation and advancement of women. The list of law firms, which will be published in the February issue of this e-magazine, will highlight firms that champion and promote diversity and inclusion in the workplace including hiring, retention, development, and promotion and representations in management of women and other minorities. Please email our journalist, Mari Iwata, for more details, including the submission form.

We would like members of the legal community in Japan – whether you are part of a law firm or an in-house counsel – to be part of our journey. Please do not hesitate to email Mari or myself should you have queries or story ideas. – **RANAJIT DAM**

この度、「ALBジャパンeマガジン」の創刊第4号をお届けできることを大変うれしく思います。日英バイリンガルで発行される本誌は、法律事務所の弁護士および企業の法務部で働く社内弁護士に関係する新たなトレンドや法規制の動向に焦点を当てています。

本誌は毎月異なるテーマを掘り下げていきます。創刊号では新型コロナウイルスの世界的大流行が日本の法曹界に及ぼした影響、2号では日本企業による海外投資、3号ではリーガルテックについて、それぞれ特集しています。今回お届けする4号では、日本企業の経営判断において大きな要素の1つとなってきたESGに焦点を当て、ESG目標達成において企業法務部と法律事務所が果たす役割について考察しました。

ALBジャパンeマガジンでは、国内外の法律専門家による寄稿も募っています。これによって、日本の弁護士に影響を及ぼすような国内及びアジア地域全体の重要なトレンドや法規制について、専門家の分析をお伝えします。

これに加えて、来たる2022年はさまざまな分野における法律事務所のランキングを行います。まず2月号では、日本に拠点を置く法律事務所の中でダイバーシティ&インクルージョン、とりわけ女性の活躍で成果を上げている事務所のランキングを掲載します。選考基準は、採用、離職率、人材育成、昇進、経営陣のうち女性が占める割合です。応募される法律事務所は記者の岩田万理まで電子メールでご連絡ください。

本誌の発展に向け、法律事務所の弁護士や社内弁護士をはじめ、日本の法曹コミュニティの皆さまにお力添えいただければ幸いです。お問い合わせや記事のテーマのリクエスト等があったら、岩田かマネージング・エディターである私までご連絡ください。 – ラナジット・ダム

## ASIAN LEGAL BUSINESS

HEAD OF LEGAL MEDIA BUSINESS,  
ASIA & EMERGING MARKETS

**Amantha Chia**  
amantha.chia@tr.com

MANAGING EDITOR

**Ranjit Dam**  
ranjit.dam@tr.com

WRITER  
ライター

**Mari Iwata**  
岩田 万理  
(81) 3 4520 1211  
mari.iwata@tr.com

COPY & WEB EDITOR

**Rowena Muniz**  
rowena.muniz@tr.com

SENIOR DESIGNER

**John Agra**  
john.agra@tr.com

TRAFFIC / CIRCULATION MANAGER

**Rozidah Jambari**  
rozidah.jambari@tr.com

SALES MANAGER  
セールスマネージャー

**Hiroshi Kaneko**  
金古 宏  
(81) 3 4520 1192  
hiroshi.kaneko@tr.com

## COVER



Mimadeo/Shutterstock.com



## NUMBER OF LAW FIRMS IN SINGAPORE GROWING, DESPITE PANDEMIC コロナ禍でもシンガポールでは法律事務所が増加

Despite the backdrop of the pandemic, Singapore's number of law practices has increased, local paper The Straits Times reports. As of September this year, the city-state had 1016 law firms, up from 998 in December 2020. Recent international firms to enter the market include Cyril Amarchand Mangaldas and Khaitan & Co from India; Bae, Kim & Lee from Korea; Allbright Law Offices from China; and U.S. firms Orrick, Herrington & Sutcliffe, and McDermott Will & Emery. Around 80 percent of Singapore law practices are small law firms with one to five lawyers each, according to The Straits Times. <sup>ALB</sup>



新型コロナウイルスの世界的大流行にも関わらず、シンガポールでは法律事務所の数が増加していると、現地紙ザ・ストレーツ・タイムズが報じた。2021年9月時点で、シンガポールには1,016の法律事務所があり、その数は2020年12月の998から増加。最近開設された国際法律事務所には、インドのシリル・アマルカンド・マンガルダス法律事務所 (Cyril Amarchand Mangaldas) とカイタン法律事務所 (Khaitan & Co)、韓国の太平洋法律事務所 (Bae, Kim & Lee)、中国の錦天城法律事務所 (Allbright Law Offices)、米国のオリック・ヘリントン・アンド・サトクリフ法律事務所 (Orrick, Herrington & Sutcliffe) とマクダーモット ウィル&エメリー法律事務所 (McDermott Will & Emery) が名を連ねる。ザ・ストレーツ・タイムズによると、シンガポールの法律事務所の約8割は、1人から5人の弁護士からなる小規模な事務所だという。 <sup>ALB</sup>

## UK FIRM MISHCON EXPANDS IN ASIA WITH HONG KONG ASSOCIATION

英ミシュコンが香港の法律事務所と提携、アジアで業務拡張

UK firm Mishcon de Reya has grown its Asia presence after the firm announced the opening of an office in Hong Kong that will operate in association with local firm Karas. The Hong Kong office, which will specialise in disputes and investigations, is Mishcon's second outpost in Asia following the launch of its Singapore presence last year. The association will be helmed by Jason Karas, who co-founded Australia's Lipman Karas in 2009. Law firm Karas, which has a team of more than 20 professionals, became an independent Hong Kong in July after 12 years as a member of the Lipman Karas group. <sup>ALB</sup>

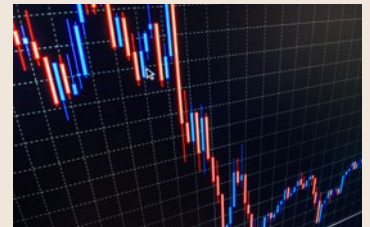


英国の法律事務所ミシュコン・デ・レヤ (Mishcon de Reya) がアジアで業務を拡張している。同事務所は香港事務所を開設し祁卓信有限法律責任合夥律師行 (Karas LLP) との提携を通して業務を行うと発表した。紛争や調査に特化する。これは、昨年開設したシンガポールオフィスに次ぐアジアで2番目の拠点となる。香港オフィスの指揮を執るのは、2009年にオーストラリアでリップマン・カラス (Lipman Karas) 法律事務所を共同設立したジェイソン・カラス (Jason Karas) 弁護士。カラス法律事務所は20名以上の法務専門家を擁し、これまで12年にわたりリップマン・カラス・グループ傘下で香港での業務を行ってきたが、このたび7月をもって独立した事務所となったもの。 <sup>ALB</sup>

## INDIA'S LARGEST IPO, BACKED BY SOFTBANK, HITS ROCKY PATCH

ソフトバンク出資のインド企業、史上最大のIPO実行後に株価低迷

India's IPOs have rocketed to new heights, and the 183-billion-rupee offering of digital payments start-up Paytm is the country's largest-ever IPO till date. Shardul Amarchand Mangaldas & Co and Latham & Watkins advised the Indian payments firm, with Khaitan & Co and Shearman & Sterling advising the underwriters. Other firms advising investors and shareholders include Algo Legal, Cyril Amarchand Mangaldas, IndusLaw, J Sagar Associates and Trilegal. Paytm, backed by China's Ant Group and Japan's SoftBank, may have broken ground during its IPO. However, the firm made one of the worst major Indian stock market debuts, with shares falling more than 27 percent, according to Reuters, which added that the dismal performance raised questions around impending IPOs. <sup>ALB</sup>



新規株式公開 (IPO) が新たなピークを迎えているインドで、電子決済サービスのペイティーエム (Paytm) はIPOで1,830億ルピー (約2830億円) を調達した。シャードゥル・アマルカンド・マンガルダス法律事務所 (Shardul Amarchand Mangaldas & Co) とレイサム アンド ワトキンス法律事務所 (Latham & Watkins) がペイティーエムの法律顧問を務め、カイタン法律事務所 (Khaitan & Co) とシャーマン アンド スターリング法律事務所 (Shearman & Sterling) が引受会社の顧問を務めた。その他、アルゴ・リーガル法律事務所 (Algo Legal)、シリル・アマルカンド・マンガルダス法律事務所 (Cyril Amarchand Mangaldas)、インダスロー法律事務所 (IndusLaw)、Jサガル・アソシエーツ法律事務所 (J Sagar Associates)、トライリーガル法律事務所 (Trilegal) 等が投資家や株主に助言した。ペイティーエムには中国のアント・グループと日本のソフトバンクグループが出資しており、IPOでインド史上最高の資金調達を達成したものの、ロイター通信によると初日終値はIPO価格から27%以上下落し、最悪なケースの1つとなった。 <sup>ALB</sup>

## INVESTMENT BANKS ARGUE HONG KONG'S PROPOSED SPAC RULES ARE TOO RIGID

投資銀、香港SPAC上場規制案が厳しすぎると主張

(Reuters) Investment banks and corporate advisors in Hong Kong are arguing proposed rules for blank check listings are 'too onerous and will not make the city competitive'. Parties had until October 31 to lodge submissions with the Hong Kong stock exchange over its proposed framework for Special Purpose Acquisition Companies (SPACs). Last month Singapore became the first Asian market to allow SPACs to list, adjusting requirements after feedback. According to Hong Kong's proposed rules, there must be at least 75 professional investors in a SPAC listing, while retail investors cannot participate until after the company has carried out its merger. The rules also require the merged entities to appoint final sponsors to ensure due diligence requirements, which could further slow the listing process. <sup>ALB</sup>



(ロイター) 香港の投資銀行と企業顧問らは「blank check (白紙小切手) 企業と呼ばれる特別買収目的会社 (SPAC) の上場規制案について、「過剰負担で、香港の競争力向上につながらない」と主張している。香港証券取引所はSPACの上場規制案に対し、市場関係者から10月31日まで意見を募集していた。これに先立ち、シンガポール取引所も先月、市場関係者からのパブリック・コメントを踏まえて上場要件を調整し、アジア市場で初めてSPAC上場を認可している。香港の上場規制案は、SPACの上場には75社以上の投資機関の参加が必要で、合併が完了するまで個人投資家は参加できないとしている。この規制案ではまた、合併した企業がデューデリジェンス要件を確実に満たすため、責任者となるスポンサーを任命することが求められており、これにより上場手続きがさらに遅れる可能性がある。<sup>ALB</sup>

## FINTECH FUNDING IN SOUTHEAST ASIA TRIPLES TO RECORD \$3.5 BLN THIS YEAR

フィンテックの資金調達額、東南アジアで3倍増の過去最高\$35億

(Reuters) Financial technology (fintech) funding in Southeast Asia jumped more than three times in the first nine months of this year compared with full-year 2020, reaching a record \$3.5 billion, a report showed. The rebound was driven by 167 deals including 13 mega rounds, which accounted for \$2 billion of the total funding, according to the report by United Overseas Bank, PwC Singapore and the Singapore FinTech Association (SFA). Mega rounds are those which raise \$100 million or more. Late-stage fintech firms, or those in their series C funding and beyond,



garnered most interest, with involvement in 10 of 13 mega rounds this year, as investors took a more risk-averse approach during the pandemic by backing more established firms, the report said. <sup>ALB</sup>

(ロイター) フィンテック企業の2021年1~9月における東南アジアでの資金調達額が過去最高の35億ドル(403億円)を記録した。20年通期と比べて3倍以上の急増だ。シンガポールのユナイテッド・オーバーシーズ・バンク、PwCシンガポール、シンガポールフィンテック協会(SFA)がまとめた報告書によると、投資件数は167件に上り、このうち資金調達額が\$1億以上の案件は13で、その調達額は\$20億に上った。報告書によると、コロナ禍により投資家はリスク回避の姿勢を強め、より実績のある企業を選好していることから、シリーズCラウンド以降の成熟した資金調達案件が最も関心を集めており、同13件のうち10件を占めた。<sup>ALB</sup>

## HUNTON ANDREWS KURTH EXPANDS ENERGY TEAM WITH TOKYO HIRE

ハントン・アンドリュース・カース、エネルギー部門拡大で東京の人員増

Hunton Andrews Kurth has snapped up a project finance partner from Hogan Lovells in Tokyo as it continues expanding its global energy and infrastructure team. Sean Conaty advises governments, lenders and sponsors on infrastructure projects in the energy sector, Hunton Andrews Kurth said in a statement. Conaty is the latest in a string of energy-focused attorneys the firm has hired. Earlier this year, former director of legal policy at the Federal Energy Regulatory Commission (FERC), John Lee Shepherd, Jr, joined Hunton's energy practice in Washington D.C. Late last year, the firm added George Borovas as chair of its nuclear energy practice and managing partner of the Tokyo office where Conaty will be based. <sup>ALB</sup>



ハントン・アンドリュース・カース外国法事務弁護士事務所(Hunton Andrews Kurth)は、世界的なエネルギー・インフラ部門拡充の一環として、東京の Hogan Lovells 法律事務所外国法共同事業(Hogan Lovells)からプロジェクト・ファイナンス・パートナーのショーン・コナティ弁護士を迎えた。ハントン・アンドリュース・カースのニュースリリースによると、コナティ弁護士は東京オフィスを拠点にエネルギー業界のインフラ・プロジェクトについて政府、銀行、スポンサーに助言を行う。ハントン・アンドリュース・カースはエネルギーを専門とする弁護士の採用を進めており、コナティ弁護士は最も新しいメンバー。これに先立ち、今年初めには米国連邦エネルギー規制委員会(FERC)の法政策ディレクターだったジョン・リー・シェパード・ジュニア弁護士がワシントンD.C. オフィスのエネルギー部門に加わり、昨年末には、原子力エネルギー部門ディレクター兼マネージング・パートナーとして東京事務所にジョージ・ボロバス弁護士を迎えている。<sup>ALB</sup>





## MAIN STORY

# DOING WELL WHILE DOING GOOD

## 道徳的成長を目指して

Japanese companies have been accelerating efforts to comply with environmental, social and corporate governance (ESG) standards in recent years as major institutional investors incorporate ESG into their investment criteria. These criteria cover not only climate change but also human rights. Lawyers in Japan say that as a result, the need for legal advice related to ESG is surging.

近年、大手機関投資家が投資方針にESG(環境・社会・企業統治)の要素を採用し始めていることから、日本企業はESG基準を遵守すべく取り組みを加速させている。ESG基準の対象には気候変動対策だけでなく、人権保護も含まれる。その結果、ESGに関連する法的助言のニーズが急増傾向にあると、日本の弁護士たちは指摘する。

BY MARI IWATA



Jacob\_09/Shutterstock.com

■ A decade ago, the majority of Japanese companies had never heard of ESG. But now, they are making serious efforts to meet such requirements. Much of this can be attributed to a decision by Japan's Government Pension Investment Fund (GPIF), the world largest pension fund that manages more than 177 trillion yen (\$1.56 trillion).

In 2015, the GPIF committed to the UN's Socially Responsible Investment (SRI), which encourages institutional investors to take environmental and social issues into consideration in investment decisions, thereby aims to alleviate climate change and eliminate human rights abuses and other problems.

Prompted by the move, other major Japanese institutional investors such as Nissay Asset Management and Sumitomo Mitsui Trust Asset Management have followed suit.

Masahiro Homma, chief legal officer of Nissin Foods Holdings, says that while his company has been pursuing goals to provide environmentally friendly products and cut CO2 emissions in its production processes long before GPIF signed the SRI, the charge towards ESG by Japan Inc. has been driven by these large investors.

This focus on ESG intensified this year as Tokyo Stock Exchange announced in June amendments to its Corporate Governance Code (CGC) that require listed companies on the top tier of its three markets to disclose certain non-financial information, including efforts to improve climate challenge, human rights issues, diversity and inclusion goals, and governance measures. And in September, the Financial Services Agency (FSA), the government's financial industry watchdog, started discussions

about making climate change-related disclosures compulsory for all listed companies.

"While global concerns over various ESG issues have been rising, the amendment to the CGC and planned legal requirement have caused corporates to scramble," says Daisuke Takahashi, a partner at Shinwa Law Firm with expertise in ESG.

As a result, some big companies have begun to distance themselves from problematic ventures, such as trading house Mitsui's divestment from an overseas coal power project, and non-life insurance giant Tokio Marine's decision to stop underwriting insurance for coal mine development.

"On this background, various stakeholders involved in corporate activities such as employees, business partners, consumers and local communities etc.



have come to expect companies to properly deal with environmental and social issues, which lead to higher corporate values,” says Michito Kitamura, Managing Partner of PwC Legal Japan.

Mitsui OSK Lines, one of the three major shipping companies in Japan, announced in June a goal to achieve net-zero emissions by 2050, the first initiative of this kind among the three. It also plans to invest about 200 billion yen (\$1.77 billion) in the three years leading up to March 2024 in measures to cut or eliminate GHG emissions. The company has put focus on reduction of GHG emissions given that the shipping industry is one of the large emitters business areas globally.

### RISKS & OPPORTUNITIES

Earlier ESG was a nice-to-have; today not complying with rules can expose companies to risk, lawyers say.

“Some six to seven years ago, most companies had no idea what ESG is. But now, ESG investment is a megatrend across the world as well as in Japan. Corporate managements are aware that investors may leave if they fail to meet ESG or properly disclose non-financial information,” says Sakon Kuramoto, a senior associate at Orrick, Herrington & Sutcliffe who specialises in ESG.

Fumihide Sugimoto, managing partner of Nagashima Ohno & Tsunematsu, adds that company executives have gradually been coming to realise that they should make efforts to manage ESG issues for long-term, sustainable growth. “They should seriously listen to increasingly ESG-conscious investors who deem ESG as one of major parameters and take these parameters into consideration in their investment decisions,” he says.

Conversely, companies can differentiate themselves by standing out when it comes to ESG, says Nobuaki Minato of Minato Law Office. His firm’s main focus in ESG is human rights. “Of human rights, it is important that companies should see them as a worthy challenge to boost corporate value. We help managements internalise the way of thinking.”

PwC Legal Japan also has a special focus on business and human rights issues. “Without ESG efforts, companies wouldn’t be able to achieve sustainable

growth. So, it is important that managements create business models and supply chains structure in a totally new way, and in doing so, integrate efforts to meet ESG requirements and value creation,” Kitamura points out.

### CHECK YOUR CHAINS

While much of the ESG focus might have been on combating climate change by

**“Supply chain and other ESG-related business issues as well as investment in and projects of de-carbonisation will increase importance further. Also, wider and thorough disclosure will be required. The significance of ESG in engagement with institutional investors will rise, and especially for listed companies proactive disclosure and quick response to problems will become crucial.”**

— Fumihide Sugimoto,  
Nagashima, Ohno & Tsunematsu

**「サプライチェーンの問題をはじめとした企業活動と人権の問題や脱炭素関連の投資やプロジェクトは、より注目を浴びてくると思います。ESG関連の企業開示の強化も重要なテーマになるものと思います。企業と機関投資家のエンゲージメントにおいても、ESGの重要性がますます高くなり、特に上場企業はより積極的な情報発信や対応が一層求められると思います」**

— 長島・大野・常松法律事務所、  
マネージングパートナー、杉本文秀弁護士

reducing carbon footprints, Japanese companies have also started paying attention to supply chain management after a ban this year on exports to the U.S. due to alleged human rights abuses.

The U.S. blocked imports of clothing from Fast Retailing Co’s Uniqlo, one of Japan’s biggest casualwear brands, over the use of cotton from China’s Xinjiang Uyghur Autonomous Region that

was allegedly produced using forced labour. While Fast Retailing holds that it manages its supply chain adequately and there have been no human rights violations, the ban was not cleared. In July, French authorities announced that they had opened an investigation into Uniqlo’s operations in that country over the same allegations.

Over the past few years, many companies had asked experts such as lawyers and consultants to conduct supply chain due diligence, but since the Uniqlo incident, even more companies are taking the matter seriously to avoid the same pitfall.

Supply chain due diligence can be a gargantuan task, given the various laws, rules and standards worldwide, and the large number of stakeholders in any given supply chain. Lawyers say that companies should use UN’s Guiding Principles on Business and Human Rights and OECD’s Due Diligence Guidance for Responsible Business Conduct as general guides, even though local standards and laws can vary in certain details.

“You shouldn’t condone human rights abuse. But when you investigate and make decisions, always respect international, multilateral rules. Compliance only with any specific standards or laws of any specific country or area is not enough. Sticking to multilateral rules may help you avoid getting caught in political disputes between specific countries,” Takahashi says.

Kuramoto thinks that it’s also important to understand that human rights due diligence should be a regular process for companies. “The process is continuing efforts, unlike one-time due diligence conducted before, say, an M&A,” he says. “The whole process from engagement and cooperation with workers, unions, NGOs, local communities etc., to writing and updating supply chain policies and disclosure should be repeated.”

Additionally, regular checks need to be conducted in order to maintain control. This is not easy even for a company like Nissin.

“Supply chain management is a challenge,” says Homma. “We operate many supply chains and find upstream to raw materials especially challenging.



We've been working hard with measures such as contracts with suppliers that prohibit human rights violations etc. and inspections and engagements on the ground. Still, we are not yet 100 percent confident of our control over these supply chains. We keep working."

#### WHEN IN DOUBT, DISCLOSE

"The important thing here is to disclose the information including issues that had not yet been well dealt with. Even when you are not perfect, you should be transparent, and transparency is an important factor for trust from across stakeholders," Takahashi advises.

His view is echoed by other lawyers who feel that while tackling a range of ESG issues comprehensively and gaining trust from stakeholders can seem like a huge challenge, disclosure is key to a realistic approach.

"In disclosure, it is important to cover basically as wide range issues as possible, including areas not yet sufficiently dealt with and future challenges with a road map. You can also incorporate these goals in contracts with external businesses in your supply chain," says Kuramoto. "Also, audit by a neutral third party is necessary. You should disclose not only results of audit but also who did it and how."

Disclosure is not only about regular reports such as these, says Takahashi.

"It is also very important in engagement with institutional investors and at a time when stakeholders raise concerns. In these circumstances, you should be very effectual in communication with your interlocutors from government officials to contractors, NGOs, local communities, media outlets and so on." The ESG-related advice he provides to clients includes helping them prepare for communications with NGOs and mass media.

#### BEST PRACTICES & HARD DECISIONS

So, what are some of the ways in which legal teams are helping their companies achieve ESG targets?

In the case of Mitsui OSK Lines, its legal team works in cooperation with sales to meet environmental regulations worldwide regarding fuels for shipping, while overseeing compliance with laws

and regulations on slave labour and human trafficking in its supply chains, anti-monopoly and corruption, and privacy protection, says a spokesperson. "The legal team puts special focus on anti-monopoly and corruption-related issues and provide e-learning and group training across the company including subsidiaries and affiliates to raise awareness about these challenges. It also spots

**"Supply chain management is a challenge. We operate many supply chains and find upstream to raw materials especially challenging. We've been working hard with measures such as contracts with suppliers that prohibit human rights violations etc. and inspections and engagements on the ground. Still, we are not yet 100 percent confident of our control over these supply chains. We keep working."**

— Masahiro Homma, Nissin Foods

「サプライチェーンの管理は課題です。当社は多くのサプライチェーンを回していますが、特に原料へつながる上流は簡単ではありません。外注先との契約書に人権侵害等を禁じる条項を入れたり、現地での立ち入り検査やエンゲージメントを行う等して、取り組んでいます。しかし、サプライチェーンについて100%自信を持てるかという点、断言はできません。これからも取り組みを進めていきます」

— 日清食品ホールディングス、本間正浩CLO

risks and proactively deals with new environmental and digital transformation projects," they add.

Nissin's Homma also stresses the importance of decision making from the overall management view. As one of the few Japanese large corporations to have a chief legal officer of their management teams, "the CLO sometimes faces decision-making to choose one in two or

three possible actions, especially when there is little time. In such a case, you should take the legal aspect as well as the management aspect into consideration and come to a hard decision that balances both as best as possible," he advises.

#### INTENSIFYING FOCUS

Lawyers expect the push towards ESG will intensify in 2022.

"We expect that not only big companies but also small-to-medium-sized companies that have businesses with the former will have to deal with ESG requirements, as direct impacts from environmental and human rights issues on business has been gathering weight," says Minato Law Office's Minato. To help meet such requirements, "we explain in detail environmental, human rights and governance-related risks as we help companies make business decisions and solve problems so that managements can comply ESG properly. We also offer opportunities to deepen understanding of ESG such as seminars for proactive measures."

Similarly, Nagashima Ohno & Tsunematsu expects more focus on above issues.

"Supply chain and other ESG-related business issues as well as investment in and projects of de-carbonisation will increase importance further," says Sugimoto. "Also, wider and thorough disclosure will be required. The significance of ESG in engagement with institutional investors will rise, and especially for listed companies proactive disclosure and quick response to problems will become crucial," he adds.

To meet these demands, the firm exchanges information with government ministries and other public entities, tracks the latest overseas trends through its global network and provides information to its clients, according to Sugimoto. "We already have highly skilled lawyers with relevant experiences, covering ESG comprehensively. They can create a team to help clients solve a challenge that involves more than one issue in ESG as soon as we receive an inquiry."

PwC Legal Japan already established an ESG- and sustainability-related legal services team, which provides its

clients with ESG/sustainability information about soft and hard laws across the world through newsletters and other means.

“ESG is a complex set of challenges that includes wide range of issues such as climate change, human rights and bio-diversity, where various practical areas from business to accounting, legal and tax etc. intertwining. Corporates need help from a team of various prof-experts who can provide support for relevant solutions by disentangling these intertwined issues. To play the role, PwC Legal Japan make full use of PwC global network and PwC Japan Group by creating ‘one team’ which consists of diverse professionals (upon request from each client), and advise and assist solutions,” says Kitamura. ●

■ 10年前まで、日本企業の多くはESGという言葉さえ聞いたことがなかった。だが今では、ESG要件を満たすべく真摯に取り組んでいる。このような状況の変化をもたらした主因が、運用資産額が177兆円を超える世界最大の年金基金、年金積立金管理運用独立行政法人(GPIF)が決定した方針だ。

GPIFは2015年、国連の「社会的責任投資(SRI)」に署名した。これは、機関投資家に対して環境・社会問題を考慮した投資判断を促すことで、気候変動の緩和や人権侵害等の問題の解決を目指すものである。

GPIFの動きに触発され、ニッセイアセットマネジメントや三井住友トラスト・アセットマネジメント等、国内の大手機関投資家も追随した。

日清食品ホールディングスは、GPIFの署名よりずっと前から会社として環境に優しい商品を提供し製造過程でのCO2排出を減らすという目標に取り組んできた。しかし、一般の傾向としては、機関投資家の動きに促されてESGへの取り組みが進んでいると同社の本間正浩CLOは話す。

2021年6月に東京証券取引所がコーポレートガバナンス・コード(CGC)の改訂を発表し、3種ある市場の最上位であるプライム市場の上場企業に対して気候変動問題への取り組み、人権問題、ダイバーシティ&インクルージョンの目標、ガバナンス対策等特定の非財務情報の

開示を求めたことで、ESGへの関心はより一層高まった。さらに9月には、金融業界の監視を担う金融庁(FSA)が、すべての上場企業に対して気候変動関連の情報開示を義務付ける方向で協議を開始した。

「世界的な流れとしてESGに関わる様々な問題への懸念が広がっている一方で、CGCの改訂や有価証券報告書への記載義務化の検討が行われていることが、

**“We expect that not only big companies but also small-to-medium-sized companies that have businesses with the former will have to deal with ESG requirements, as direct impacts from environmental and human rights issues on business has been gathering weight... We explain in detail environmental, human rights and governance-related risks as we help companies make business decisions and solve problems so that managements can comply ESG properly.”**

— Nobuaki Minato, Minato Law Office

**「環境問題と人権問題に対する取り組みが、企業の競争力に直接的影響を及ぼしてきていることから、来年は、大企業の取引先となっている中小企業に対しても、ESG対応が求められる場面が多くなっていくものと予測しています。私たちは、経営判断や事件解決の過程で、環境、人権、ガバナンスのリスクについて丁寧に説明させて頂いて、企業経営者にESGに沿った意思決定ができるように尽力しています」**

— 湊総合法律事務所、所長、湊信明弁護士

多くの企業に取り組みを促しています」と、真和総合法律事務所のパートナーでESGに詳しい高橋大祐弁護士は話す。

その結果、総合商社の三井物産が海外の石炭発電事業から撤退したり、損害保険大手の東京海上ホールディングスが炭鉱開発に関わる保険の引き受けを中止する等、一部の企業はESGの観点で問題視される事業から距離を置き始めている。

「このような背景の下、企業活動に係る従業員、取引先、投資家、消費者、地域住民等のさまざまなステークホルダーは、企業の環境課題や社会課題への取り組みとそこから生まれる新たな価値創造を期待するようになっていきます」とPwC弁護士法人のパートナー代表である北村導人弁護士は言う。

日本の3大海運会社の1つである商船三井は、2021年6月に「商船三井グループ環境ビジョン2.1」を発表し、日本の海運会社として初めて2050年までのネットゼロエミッション実現を目標として打ち出した。同社は2021-2023年度の3年間で、低・脱炭素分野に約2,000億円を投資する方針だ。海運業界は比較的温暖化ガス(GHG)の排出量が多い業界であることから、これまでのところとりわけGHG排出削減に力を入れていると、同社の環境・サステナビリティ戦略部は説明する。

### リスクと機会

以前は、ESGへの取り組みは評価されても、重視されることはなかった。だが現在では、ESGのルールを遵守しない企業はリスクにさらされると弁護士たちは指摘する。

「6-7年ほど前は、多くの企業はESGとは何かについてもよく知らなかったと思います。しかし今は、ESG投資が世界でも日本でもとても盛り上がっていて、ESGへの取り組みや非財務情報の開示をししないと投資を引き上げられる可能性があることを、経営陣はよくわかっていると思います」と、オリック東京法律事務所・外国法共同事業の蔵元左近弁護士は話す。蔵元弁護士もESGの専門家であり、多くの書籍や論考を著している。

企業にとっても、長期的・持続的な成長のためには、これらの問題にしっかりと対応していくことが重要であるという意識が広がってきたと、長島・大野・常松法律事務所のマネージングパートナーである杉本文秀弁護士は説明する。「責任投資の意識が強くなった投資家が、こうしたESGの観点を、投資を行い、継続する際に重視するようになったため、企業としてもこれに対応すべき状況が生じた」と杉本弁護士は話す。

逆に見ると、企業はESGで成果を出すことによって自社を差別化できると言える、と湊総合法律事務所の所長である湊信明弁護士は話す。同事務所はESGの中でも人権問題に力を入れている。「人権問題については、企業価値を高めていく意義ある課題として捉えることが重要であり、こうした経営感覚を企業経営者に



醸成いただけるようにすることに力を入れています」

PwC弁護士法人も、ビジネスと人権の問題には殊に力を入れている。「ESGへの取り組みなくして、企業は持続可能な経営を実現することができません。よって、企業においては、ESG対応と価値創造の統合を実現させる抜本的なビジネスモデルやサプライチェーンの構築等の取り組み等が重要な経営課題となっています」と北村弁護士は指摘する。

### サプライチェーンのデューデリジェンスを

これまでESGは、主に二酸化炭素(CO2)排出量の削減による気候変動対策に焦点が当てられてきたが、今年に入り米政府が人権侵害の疑いがある製品に輸入禁止措置を講じたことから、日本企業はサプライチェーン・マネジメントにも注意を払うようになった。

米政府は強制労働が指摘される中国の新疆ウイグル自治区産綿花を使用していることを理由に、ファーストリテイリングが手がける日本最大級のカジュアルウェアブランド「ユニクロ」製品の輸入を差し止めた。これに対しファーストリテイ

リングは、サプライチェーンは適切に管理されており人権侵害は起きていないと主張したが、禁輸措置は覆らなかった。7月には、フランス当局も同様の疑いでユニクロのフランス法人に対する捜査に着手したと明らかにした。

ここ数年、多くの企業が弁護士やコンサルタント等の専門家にサプライチェーン上の人権侵害リスクを精査するデューデリジェンスを依頼してきたが、ユニクロに対する禁輸措置以降、同じ轍を踏まないよう真摯に取り組む企業が増えている。

世界中のさまざまな法律、規則、基準、およびサプライチェーンに係る多数の利害関係者を考慮すると、サプライチェーンのデューデリジェンスは途方もなく大きな課題だと言える。弁護士たちは、国・地域の基準や法律は細部において異なるものの、企業は国連の「ビジネスと人権に関する指導原則」と経済協力開発機構(OECD)の「責任ある企業行動のためのデューデリジェンス・ガイダンス」を一般原則として採用するべきだとしている。

「人権問題を看過してはいけません。しかし、事件や問題について調査し判

断を下すときは、特定の国・地域による特定の基準や法律の遵守のみならず、国際的な多国間の基準を尊重してください。多国間の基準に準拠することは特定の国同士の政治的紛争に巻き込まれることを避けるためにも役立つかもしれません」と高橋弁護士は話す。

また、人権デューデリジェンスは企業にとって継続したプロセスであるという認識も大切だ。「M&Aで行うような1回限りの手続きではなく、継続的な取り組みを意味します。労働者、労働組合、NGO、現地住民などのステークホルダーとの対話・協働を行いつつ、方針の策定から開示に至る一連のプロセスを繰り返し実施することが求められます」と蔵元弁護士は述べる。

さらに、サプライチェーン管理を維持するには定期的にチェックを行う必要がある。これは日清食品のようなESG先進企業にとっても容易なことではない。

「サプライチェーンの管理は課題です。当社は多くのサプライチェーンを回していますが、特に原料へつながる上流は簡単ではありません。外注先との契約書に人権侵害等を禁じる条項を入れたり、

# What does success mean to you?

We've been helping successful people and their businesses,  
in good times and bad, since 1896.

For more information, please contact Eric Roose at  
[eric.roose@witherskhattarwong.com](mailto:eric.roose@witherskhattarwong.com)

withersworldwide

[withersworldwide.com](http://withersworldwide.com)



現地での立ち入り検査やエンゲージメントを行う等して、取り組んでいます。しかし、サプライチェーンについて100%自信を持てるかという、断言はできません。これからも取り組みを進めていきます」と本間CLOは言う。

### 迷った時は開示を

高橋弁護士は、常に透明性をできるだけ高めるよう推奨する。

「大切なのは、十分にできていない部分も含めて開示することです。まだ完璧ではないとしても、透明性を保つことが、あらゆるステークホルダーからの信頼を得る重要な要素なのです」と高橋弁護士は述べる。

多岐にわたるESG課題に包括的に取り組みつつステークホルダーから信頼を得ることは非常に困難のように思われるが、他の弁護士も同様に、現実的なアプローチとして鍵を握るのは情報開示だと考えている。

「基本的には十分にやれていないことや今後やりたいこととそのロードマップも含めて開示することが大切です。そして、そうした目標をサプライチェーン上の取引相手との契約にも盛り込む。また、公平な第三者による監査を行い、監査結果と共に誰がどのような手法で行ったのかも開示してください」と蔵元弁護士は話す。

ただ高橋弁護士は、情報開示はこのような定期的な報告に限らないと指摘する。

「機関投資家とのエンゲージメント時、ステークホルダーから懸念が生じた際に必要な政府や取引先、NGO、地元の人々、マスコミ等への情報提供も重要です。このような情報発信では、相手方へ効果的に情報を伝えなければなりません」と高橋弁護士は話す。これまでのさまざまなESG関連の仕事の中で、高橋弁護士はNGOやマスコミとの想定問答集作りを助けたこともある。

### ベスト・プラクティスと経営判断

では、企業のESG目標達成に向けて、各社の法務はどのような支援を行っているのだろうか。

商船三井の秘書・総務部は、船舶の燃料規制等、環境に関する国際的な新規制への対応につき、営業をサポートするとともに、サプライチェーン上の奴隷労働・人身売買に関する法律遵守への対応をはじめ、各国の競争法や腐敗防止関連法、個人情報保護法等への対応を行っている、と説明する。「とりわけ、競争法や腐

敗防止関連等に関し、当社グループ社員に対してeラーニングやグループ研修等による啓蒙活動を継続的に実施するとともに、環境関連・DX関連等、新規ビジネスに潜む法的リスクへの対応を進めています」という。

しかし、最終的な経営判断も大切だと、日清食品の本間CLOは話す。同社は日本の企業ではまだ珍しいCLOを置いている法務先進企業だ。「CLOは、特に時間のない時には、複数の選択肢の中から1

**“In disclosure, it is important to cover basically as wide range issues as possible, including areas not yet sufficiently dealt with and future challenges with a road map. You can also incorporate these goals in contracts with external businesses in your supply chain. Also, audit by a neutral third party is necessary. You should disclose not only results of audit but also who did it and how.”**

— Sakon Kuramoto,  
Orrick, Herrington & Sutcliffe

**「基本的には十分にやれていないことや今後やりたいこととそのロードマップも含めて開示することが大切です。そして、そうした目標をサプライチェーン上の取引相手との契約にも盛り込む。また、公平な第三者による監査を行い、監査結果と共に誰がどのような手法で行ったのかも開示してください」**

— オリック東京法律事務所・外国法共同事業、  
蔵元左近弁護士

つを選ばなければならないことがあります。そうした時に、法務でなく経営の観点も考慮して、両面をできるだけバランスをとりつつ、難しい決断をする必要があるのです」

### 高まる関心

2022年はESGへの取り組みが強化されるものと弁護士たちは予想する。

「環境問題と人権問題に対する取り組みが、企業の競争力に直接的影響を及

ぼしてきていることから、来年は、大企業の取引先となっている中小企業に対しても、ESG対応が求められる場面が多くなっていくものと予測しています」というのが、湊弁護士の予測だ。「私たちは、経営判断や事件解決の過程で、環境、人権、ガバナンスのリスクについて丁寧に説明させて頂いて、企業経営者にESGに沿った意思決定ができるように尽力しています。また、企業向けのセミナー等も行って、積極的に啓蒙活動も展開しています」

長島・大野・常松法律事務所も同様に、上記の問題に一段と焦点が当たるだろうと見ている。

「サプライチェーンの問題をはじめとした企業活動と人権の問題や脱炭素関連の投資やプロジェクトは、より注目を浴びてくると思います」と杉本弁護士は話す。「ESG関連の企業開示の強化も重要なテーマになるものと思います。企業と機関投資家のエンゲージメントにおいても、ESGの重要性がますます高くなり、特に上場企業はより積極的な情報発信や対応が一層求められると思います」

こうした需要に応えるため、同事務所は官公庁や関連する公的団体等と意見交換をしたり、同事務所が持つグローバルなネットワーク等により新たな課題についていち早く情報を収集している。「当事務所ではすでに幅広い分野において専門能力の高い弁護士がおり、複数の分野に跨る場合にも複数の弁護士が迅速にチームを形成し協働出来る体制を整えています」と杉本弁護士は述べる。

PwC弁護士法人は、ESG課題の専門的知見を集結させるESG／サステナビリティ関連法務チームを立ち上げ、ESG／サステナビリティ関連法務ニュースレターをはじめとした世界各国のハード・ローおよびソフト・ローに関する専門的知見を発信している。

「ESGは、気候変動、人権、生物多様性等の幅広い課題に関連しており、かつビジネス、財務、法務、税務等さまざまな専門的課題が複合的に絡み合う問題です。そのため、多様な専門家がチームを組み、企業が有する課題に寄り添い、解きほぐしながら、その課題解決の方向性を適切に導く役割が必要となります。PwC弁護士法人はその役割を果たすために、(クライアントからの要請に応じて)PwCグローバルネットワークおよびPwC Japanグループの多様な専門家とone teamを組んで、このような課題への助言および実行支援をしています」と北村弁護士は話す。●

## STRUCTURING AN ESG INVESTMENT FUND IN JAPAN

At the time of its launch, Japan's first ESG-focused venture capital fund MPower Partners Fund, established by former Goldman Sachs vice-chair Kathy Matsui and sized at US\$150 million, garnered substantial attention within the funds industry.

The MPower Partners Fund is a rarity in Japan given its female leadership, as noted by Bloomberg and other media. While the venture investment market has expanded rapidly in Japan in recent years, it remains small compared to its counterparts in the US and China. The launch of the fund marks a significant milestone in Japan's investment fund industry.

Despite the relative newness of ESG funds in Japan, structuring an investment fund powered by an ESG strategy is similar to structuring other types of investment fund. This article highlights practical insights and advice that fund managers can reference to when seeking to establish an ESG investment fund in Japan.

### Thinking it through

In Japan's investment fund industry, certain fund structures have become widely accepted within specific investor communities. Despite such familiarity, fund managers are still advised to assess how the considerations discussed below may apply to their proposed fund.

There is no guarantee a fund structure that has worked in the past will work again in the future. Given the constant changes in the laws, it would be precarious to launch a fund without careful assessment of its risks and potential for reward.

The structure of an investment fund is one of, if not its most important feature. While it is easy to fall back on 'tried and tested' fund structures, we recommend that fund managers carefully consider the structure of the fund prior to its launch.

### Considerations in structuring

When structuring venture capital funds,



**KOJI YAMAMOTO**

(koji.yamamoto@withersworldwide.com)

**OMORI YOSHIYUKI**

(omori.yoshiyuki@withersworldwide.com)

**BRIAN YU**

(brian.yu@withersworldwide.com)

**Withers Gaikokuhou Jimu Bengoshi Houjin**

21F JA Building, 1-3-1 Otemachi, Chiyoda-ku,  
Tokyo 100-6821

taxation is an essential consideration. The performance of a fund's strategy is ultimately irrelevant unless both the investment of the fund assets and its distribution to investors are conducted in a tax-efficient manner. Multiple factors can potentially affect tax efficiency, including the nature and domicile of the target assets, the form of the fund, the administration of double tax treaties, and the jurisdiction of the fund investors.

Furthermore, it is equally important for fund managers to thoroughly understand regulatory considerations applicable to the fund's operation, as each jurisdiction has its unique laws and regulations governing various aspects of its operations. The laws and regulations of each jurisdiction in which the fund will have nexus (e.g., where the investments are made, where the fund is being managed, where the fund interests are being offered, etc.) should be properly examined to ensure the fund's operation is in full compliance with applicable laws. Given the inherently cross-border nature of investment funds, various licenses, registrations, or notifications may be further required by the regulators.

Lastly, it is important to note that the attractiveness of a fund is not solely determined by taxation concerns and regulations. Even if an investment fund

is created in a manner that is both tax efficient and in full compliance with applicable regulations, there is no guarantee of successful fundraising. Investors in certain jurisdictions may have strong preferences for specific types of investment funds based on their structure and domicile. Therefore, some investors will only invest in structures that they have invested in the past.

### The ESG component

While the structuring of an ESG fund does not differ greatly from that of other venture capital funds, the portfolio company selection strategy plays a role of greater significance for ESG funds. ESG fund managers must strictly adhere to various self-imposed investment guidelines that restrict the industries they may invest in and the ways in which investments are to be made.

Due to the recent popularity of ESG strategies among allocators, some fund managers seek to "greenwash" their fund by adding an isolated ESG component to their strategies. This practice has been made increasingly prevalent by the discrepancies in the interpretations of "ESG".

However, "greenwashing" does not come without risks. Firstly, various regulators are taking steps to prevent this practice. For example, the US Securities and Exchange Commission released a "Risk Alert" in April following recent examinations of ESG investing and the discovery of problematic ESG investment practices.

Moreover, investors themselves are becoming more sophisticated in their understanding and monitoring of their investments into ESG funds. We have observed that more and more key investors are documenting additional ESG investment restrictions and monitoring obligations in side letters with fund managers.

In light of recent trends, we anticipate that the popularity of "true" ESG-themed investment funds will continue to grow in the future.

## EXPLAINER

# FSA DISCLOSURE RULES SHOW JAPAN RAMPING UP CLIMATE CHANGE PUSH

## 加速する日本の気候変動対策--金融庁が情報開示の義務化を検討

BY MARI IWATA

Amid heightened concerns over climate change worldwide, the Financial Services Agency (FSA), Japan's financial watchdog, started discussions in September about requiring every listed company to disclose climate change-related information in its annual report. The move follows in the footsteps of the EU, the U.S. and other developed countries, and is aimed at attracting increasingly environmentally conscious investors from around the world.

### WHAT DOES THE FSA HOPE TO ACHIEVE THROUGH THESE RULES?

The FSA aims to continue attracting global investors to Japan by creating a market that can compete with other internationally recognised trading platforms such as those in New York, London and Luxembourg, says Toshiyuki Sawai, partner at Oh-Ebashi LPC & Partners.

"To make it happen, companies must expand disclosure of climate-related information so that overseas institutional investors can easily make decisions which company to invest. Disclosed information should be at the same levels in quantity and quality, and comparable in numbers and other parameters with other companies in developed countries," Sawai notes.

"Institutional investors tend to focus on annual security reports. If Japan lags behind in climate-related disclosure in annual security reports, Japanese companies may find it difficult to convey information about their efforts to mitigate climate change to global institutional investors, and as a result, may lose potential investors," he adds.

One of the biggest challenges when it comes to climate-related disclosures



is too many standards are proposed by various entities across the world, and it's hard to select the right one to calculate a company's carbon footprint. But this problem is expected to be solved by the International Financial Reporting Standards Foundation's (IFRS) new standards to be finalized by June 2022, which will be based on framework of UN's Task Force on Climate-Related Financial Disclosures (TCFD), and embrace major existing and proposed regulations.

"Japanese companies have offered climate-related information in their own creative ways respectively. On one hand, this has facilitated each company to develop its own easy-to-understand and informative disclosure method fitting

its business operations. On the other, comparison between companies is very difficult in this, particularly in the context of institutional investors' assessment of an investee's climate-related countermeasures to select to invest which company over which," says Sawai, adding that the FSA aims to solve these issues by amending the applicable laws.

### HOW IS THIS DIFFERENT FROM THE "COMPLY OR EXPLAIN" APPROACH OF THE CORPORATE GOVERNANCE CODE (CGC)?

The first edition of the Tokyo Stock Exchange's CGC, released in 2015, introduced a "comply or explain" approach. The code was recently amended to prescribe the development of a basic policy and disclosure of initiatives on the company's sustainability and enhancement of the quality and quantity of climate-related disclosures at prime market listed companies.

Sawai thinks the FSA rules are different. "Compulsory disclosure system is an infrastructure that provides compatible and reliable non-financial information to institutional investors. Imposing such disclosure to all listed companies sends a clear message of Japan's commitment to the international investors' community," he notes.

The CGC works as a soft law and comes with no penalty, and covers only the prime market -- the top tier of three markets on the Tokyo Stock Exchange -- for disclosure following TCFD recommendations, and does not offer any clear guidance on disclosure formats.

The FSA rules could "first of all encompass all listed companies. Secondly, credibility is much higher as it's a hard law and a breach can lead to not only discredit among investors but also civil and criminal charges as well as other penalties by the government in case of omission, falsification and so on. And thirdly the information is described in a common format in annual security reports making comparison much easier," he adds. "By the planned amendment, we can expect more positive effects on ESG investment flow into Japanese companies genuinely seeking eco-friendly ways from global institutional investors."



## HOW ARE LAWYERS ADVISING CLIENTS AT THIS STAGE?

Sawai says that as the TCFD framework is the foundation widely accepted across the world for climate change disclosure, on which various standards are created, it is important to align one's efforts with it. "That said, one cannot achieve ideal climate-related disclosure overnight. Therefore, in practice, the efforts should be gradually refined through plan-do-check-action cycle time and time again, and the refinement process itself should be disclosed," he notes.

"To provide useful advice to that end, lawyers need broad view and expertise in climate-related areas from how to organize inter-department initiatives to methods to spot opportunities and risks, and what efforts should be disclosed and how, among other things," he adds.

The legislation will likely focus on internationally established sustainable disclosure frameworks, including the TCFD framework, for areas of disclosure, but it's accompanied by legal risks against falsification and the like, unlike CGC, Sawai points out.

"Lawyers should enhance expertise for practical advice to decide on issues including items and extent to disclose and the way to describe them in annual security reports. Also, the legislation will inevitably force companies that have until now thought themselves nothing to do with climate change to face questions on what they can do," he adds. ▲

■ 世界で気候変動に対する懸念が高まる中、日本金融業界の監視を担う金融庁は9月、すべての上場企業に毎年発行する有価証券報告書で気候変動関連の情報を開示するよう義務付けるための議論を開始した。欧州連合(EU)や米国など先進国の動きに倣うもので、環境意識が高まっている世界中の投資家を日本に呼び込むことが狙いだ。

### 金融庁は情報開示の義務化で何を目標としているのでしょうか

金融庁は、ESG投資を海外から呼び込むために、ニューヨークやロンドン、ルクセンブルクなどの国際的に評価されている市場と競争できる環境を整備することを

目指していると、大江橋法律事務所のパートナーである澤井俊之弁護士は話す。

「そのためには、気候変動に関する情報の流通量を増加させ、海外の機関投資家にとって利用しやすい形式による開示をする必要があります。具体的には、企業ごとの比較可能性を担保できる形で、他の先進国に見劣りしない量と質の情報を開示させるという変化を目指していることになると思います」

「機関投資家は有価証券報告書を重視する傾向があるため、有報開示の義務化に乗り遅れた場合、日本企業から発信される気候変動に関する情報が投資家に届きづらくなり、その結果、潜在的な投資家を失うことが懸念されます」

気候関連の情報開示における最大の課題の1つは、世界中のさまざまな団体があまりにも多くの基準を提案しているため、企業による二酸化炭素排出量の算出に適した基準を選択するのが難しいことだ。だがこの問題は、国際会計基準(IFRS)の策定を担うIFRS財団が2022年6月までに最終化する新たな統一基準によって解決される見込みである。新基準は、国連の気候関連財務情報開示タスクフォース(TCFD)のフレームワークに基づくもので、主だった既存の規制と提案されている規制を包摂した内容となる。

「日本企業はこれまでも気候関連の情報を任意で開示し、各企業の創意工夫によって、分かりやすい充実した開示を行ってきました。もっとも、これは機関投資家にとって投資先の気候変動対策を評価するにあたり、他の企業との間の比較が容易ではないという側面もあります」。金融庁はこれらの背景を踏まえて法令改正を進めているというのが澤井弁護士の見立てである。

### CGCの「遵守、または説明を」のアプローチとどう違うのでしょうか

2015年、東京証券取引所(東証)は初めてコーポレートガバナンス・コード(企業統治指針=CGC)を導入し、「遵守、または説明を」(comply or explain)のアプローチを採用した。最近改定されたCGCでは、「プライム市場」の上場企業に持続可能性に関する基本方針の策定と取り組みの開示、および気候関連の情報開示の質と量の向上を求めている。

澤井弁護士は、金融庁の規則はこれとは異なると考えている。「法定開示制度は、機関投資家に対して、比較可能性が担保され、かつ、信頼性の高い非財務情報を提供するためのインフラであり、全上

場企業に対して開示を義務化することの国際的なメッセージ効果は大きいと思います」と澤井弁護士は述べる。

CGCはソフトローとして機能し、罰則規定がない。また、TCFDの提言に沿った情報開示の対象となるのは「プライム市場」(東証の市場再編で誕生する3市場のうち最上位市場)のみであり、開示のフォーマットについては明確な指針もない。

有価証券報告書における開示を義務付けることにより、「①全上場企業が対象となり、②ハードローであり、市場からの評価のみならず、不記載や虚偽記載に対して民事・刑事・行政による各制裁が用意されるため、信頼性が確保され、③投資家向けの媒体である有報で開示され、共通の開示フォーマットによる比較可能性が担保されることとなります」と語る澤井弁護士。「これによって、真にサステナビリティ対応を行っている日本企業に対し、海外の機関投資家からESG投資マネーを呼び込む効果が期待されます」

### 現段階ではクライアントにどのようなアドバイスをしますか

温暖化関連のESG対応については、TCFD提言が気候変動開示の大本となる世界標準であるため、その開示項目に沿った取組みを進めることが重要だと澤井弁護士は述べる。「もっとも、開示は一朝一夕にできるものではなく、対象となる取組みについて、PDCA(Plan-Do-Check-Action)サイクルを回して徐々に高度化させ、そのプロセスを開示することが具体的対応となります」

「そのため、本社横断的な対応のための社内の体制整備、気候変動課題をリスクと機会の観点で洗い出すための方法と視点、何をどう開示するかという大枠などについて、適切なアドバイスを提供することが求められます」と澤井弁護士は話す。

ハードロー化が実現しても、開示の対象となる取組み自体は変わらないため、TCFD提言など国際的に確立した気候変動開示のフレームワークに沿って進めることになるのは現在と同様だと、澤井弁護士は見通しを述べる。

「何をどこまで有価証券報告書に開示するのかという問題を始め、具体的な開示内容までアドバイスが求められることになるため、弁護士側も専門性を高める必要があるでしょう。また、ハードロー化が進むことで、これまで気候変動とは無縁と考えていた企業なども何をどうすれば良いのかという問題意識を抱えることになると思います」▲

## A BRIGHTER TOMORROW

## 明日へのチャンスをつかむ

## QUESTION:

WHAT OPPORTUNITIES AND CHALLENGES DO YOU EXPECT TO ENCOUNTER IN 2022? AND HOW ARE THEY SHAPING YOUR GROWTH STRATEGY GOING FORWARD?

## 質問

2022年にはどのような機会を予想していますか。また、どのような戦略でその機会をつかんでいくお考えですか。



**Tsutomu Kuribayashi,**  
partner, Kuribayashi  
Sogo Law Firm  
栗林総合法律事務所、  
パートナー、  
栗林勉弁護士

Law firms such as ours have been able to meet the challenges posed by the COVID pandemic with help from various technologies. We are now functioning as well as we did before the pandemic. However, some of our clients are still having difficulties, as restrictions on the transport of people and goods remain in many countries. We expect to keep helping these clients recover from the damage next year.

From a wider perspective, we think the need for advice on overseas investments will rise in 2022 triggered by a weaker yen, given that the Bank of Japan is likely to continue its monetary easing policy while the U.S. Federal Reserve may increase the federal fund rate in response to possible inflation.

Another trend to watch is the restructuring of Japanese companies due to financial stress induced by COVID. As you may have heard, companies have put more focus on identifying non-essential employees amid the difficult business environment. We have received inquiries from clients related to dismissal of the unproductive workers that they had retained until now, as in Japan firing

generally is legally more difficult than in the U.S. We expect this trend to continue next year.

Also, we have received inquiries about hiring contract workers, which is currently not common in Japan. It is more difficult to hire highly skilled contract staff, as Japanese regulations require companies to hire anyone with more than five years of experience as a permanent employee. Still, we expect this demand for contract staff will rise going forward. <sup>ALB</sup>

法曹界で言えば、法律事務所は私共も含めて、さまざまなテクノロジーを活用していることもあってコロナの影響は完全に脱しました。今ではコロナ前の機能を十分に回復しています。ただし、国際的な人・物の移動の制限等がまだありますので、クライアント企業はまだ痛手は多少あると思います。その痛手から脱するお手伝いをするのが来年の主要な課題の1つだと思います。

予想としては、まず円安が進んでクライアントの間で海外投資のニーズが出てくるのではないかと考えています。アメリカでは連邦準備制度理事会がインフレ懸念に対して政策金利を上げる可能性がある一方で、日本銀行は金融緩和による低利が続くでしょうから。

次に、コロナ下で企業のスリム化が進んできているという点があります。よく言われているように、事業が厳しい状況にある中であまり必要のない人材が炙り出されてきたということです。クライアントからは、これまで問題があっても雇用を

続けていた社員を解雇したいという相談があります。日本ではアメリカに比べて解雇は難しいですから、これに対応するアドバイスをしています。これは今後も続くと思います。

また、アメリカのようなジョブ型雇用をしたいという相談もあります。これは、特定のハイレベルな仕事に対して人員を採用するもので、その仕事が必要になればその人との契約も終わるというものです。日本は契約期間が5年を超えると正社員にしなければならないという規制があるので、まったく同じにすることはできませんが、今後は基本的に、こういう案件への需要も続くと考えています。 <sup>ALB</sup>



**Jun Usami, office  
executive partner,  
Tokyo, White & Case**  
ホワイト&ケース法律事  
務所、オフィス・エグゼ  
クティブ・パートナー、  
宇佐神順弁護士

The Japanese M&A market in 2021 has seen the development of several new trends, including unsolicited acquisitions, heretofore a rarity in the market, by both private equity funds and strategic investors. Increasingly diverse acquisition strategies are likely to progress as public companies continue their efforts to eliminate cross-shareholding and promote shareholder engagement, spurred on by government-led efforts to improve corporate governance.

White & Case will continue to focus on providing legal services and support for a range of cross-border M&A transactions, whether outbound or inbound. For outbound transactions, it will be important to support compliance efforts with regard to heightened FDI regulations and antitrust clearance, along with negotiating representation and warranty insurance, deal protection measures and conducting due diligence that addresses ESG considerations and post-acquisition integration.

Japan is an attractive market for overseas bidders due to the large number of companies whose potential for growth is undervalued when compared to their foreign counterparts. We anticipate continued interest from foreign investors, particularly given the expected improve-

ments in corporate governance. Global investment funds will play a significant role in facilitating carve-out transactions made necessary by the importance of de-carbonisation and digital transformation efforts. Such funds will play an important role in promulgating the technological capacities and know-how of Japanese industry. Global law firms will, in turn, become more important by helping to facilitate these inbound transactions.

Corporations will require global counsel in order to make decisions based on worldwide business and regulatory trends. Strategic legal advice that can address complex, multi-jurisdictional issues in a timely and flexible manner is critical to strengthening the global competitiveness of Japanese companies. **ALB**

日本のM&A市場では、2021年、投資ファンドおよび事業会社の双方において、近年稀であった非友好的買収(TOB)提案が続々と実施されるなど新たな展開が生まれてきました。政府主導のコーポレートガバナンス向上の取り組みに応える企業による株式持ち合いの解消・多様な株主との対話が積極的に進められる中で、企業買収手法の多様化は今後も進展することが予想されます。

ホワイト&ケースは、グローバルなネットワークを活用して来年もin-outとout-in双方におけるクロスボーダーM&Aのリーガル・サービスに注力する方針です。In-outの局面では、各国において規制が強化された外資規制への対応、グローバルに関心が高まるESGや買収後の統合を見据えた法務DDや表明保証保険対応が独占禁止法クリアランスや買収契約におけるディール・プロテクションの交渉と共に重要な法務サポートとなります。

他方、海外から見ると、日本市場は潜在的な成長力を有する魅力的な投資対象が海外と比較して相対的に多く、ガバナンス改革の進展と相まって、引き続き海外投資家の日本市場への投資意欲は堅調に推移するものと思われます。脱炭素社会の実現に向けた産業構造の転換やデジタル・トランスフォーメーション(DX)に伴う日本企業の事業構造変革ニーズに伴うカーブアウト案件の受け皿として、また、日本企業の優れた技術力やノウハウなどをグローバルに展開するうえでグローバル投資ファンドが果たす役割は大きく、out-inの局面でグローバル・ローファ

ームが果たしうる役割の重要性が高まっているといえます。

炭素化による産業構造転換とDXでは、これに伴うグローバルでの産業動向・規制環境を踏まえた法務面からの対応も必須となります。複数の法域が絡む複雑な法務課題に適時に柔軟に取り組む戦略的な法務対応が、日本企業のグローバルでの競争力強化の上で必要不可欠です。 **ALB**



**Hisako Nakazato, director, and Tomohiro Hayase, attorney, Marunouchi Soleil Law Office**  
弁護士法人丸の内ソレイユ法律事務所、所長、中里妃沙子弁護士、早瀬智洋弁護士



Thanks to technological innovation such as remote meetings, we have seen only mild impact from the COVID pandemic. We have rich experience in e-commerce-related issues, and since e-commerce has seen a surge during the pandemic, we have been very busy this year. Though currently one of our focuses is health and beauty e-commerce, we also have received more inquiries from clients who aim to enter different e-commerce sectors. Therefore, we have provided information through measures such as online seminars to expand our client base in order to embrace e-commerce comprehensively. Since online shopping is likely to remain as a part of everyday life even after COVID, we expect another busy year in 2022.

Traditionally, Japanese lawyers and law firms have look down on self-promotion, but that is changing. The number of lawyers has surged from about 29,000 to 42,000 in the past decade, a roughly 45 percent growth. As a result, competition among law firms has been intensifying, and lawyers and law firms should enhance their presence to clients along with widening and enhancing expertise in order to survive. To that end, we have created several short and easy-to-understand videos about our operations and posted them on the Internet in addition to seminars. While many law

firms use social networking now, they still use text to provide information on important trends. But videos are much more effective in conveying messages to a wide range of clients, therefore we aim to continue and enhance providing video messages next year.

Our strength is primarily advertisements, especially online ads for health and beauty that have explosively increased in recent years. We have found that ads in general is a new market where there are very few lawyers with relevant experiences. So, this is a large new frontier with many opportunities for us. **ALB**

テクノロジーの発達によってリモートでクライアントとお話ができますから、コロナによる業務への影響は軽微です。私共の法人向けの事業としては、eコマース関連の事案に専門性を有しており、コロナ下でオンラインでの購買行動が促進された結果、売り上げが上がったため、私共もそれに合わせて忙しくなりました。私共の強みはヘルス&ビューティー分野にあります。eコマースでの起業を目指す方々全般からのご相談も増えてきているため、こうした方々をも包摂するeコマース起業と運営のオンラインセミナーも開催し、新たな顧客をつかんでいっているところです。オンライン・ショッピングの習慣は、コロナが収まってからも維持されると思うので、来年も忙しさは続くと思います。

弁護士業界は伝統的に自らの広告宣伝を恥じるような文化がありますが、今はそういう時代ではありません。弁護士の数は国の方針により、この10年間で約29,000人から42,000人と45%近く増えました。業界では競争が激しくなり、生き残りに向けて専門性を高めると同時に認知度を上げる必要があります。当事務所はセミナーでの講演等の他に、動画をいくつも使ってインターネットで提供し、積極的に私共の業務内容について知ってもらえるよう努力をしています。各事務所はSNSは使っていますが、重要な内容はまだテキストに頼っているのが現状です。これに対して、動画は訴える力が強いので、来年はさらに強化していく考えです。

私共が高い専門性を有するのは、ヘルス&ビューティー分野の広告、特に爆発的に拡大しているオンライン広告ですが、業務を行っているうちに広告全般について深い知見を持つ弁護士が非常に少ないことがわかりました。いわば、未踏の開拓地が広がっているわけで、ここにも大きな事業機会があります。 **ALB**





## COUNTRY REPORT

# COVID HAS SLOWED, BUT NOT DERAILED, JAPAN INC'S INDIA PLANS

## 日本企業のインド事業拡大、コロナ禍で減速するも一部回復

BY MARI IWATA

Before the COVID-19 pandemic hit, India was a hotspot for Japanese investors. According to the Ministry of Finance, Japan's foreign direct investment in the South Asian country surged by roughly 150 percent between 2017 and 2019.

However, as India's economy was impacted by the pandemic in 2020, FDI dropped by 55 percent versus 2019, as investors decided to adopt a wait-and-watch approach. It was not unwarranted. More than half of the 329 Japanese companies in India made an operating loss in 2020, according to a survey by the Japan External Trade Organization (JETRO).

But this year has seen some of the earlier confidence return. Daikin

Industries, Japan's top air-conditioner manufacturer, announced in June a plan to build its third factory in India with a 10-billion-yen (\$87 million) investment, followed by Yokohama Rubber's decision in August to expand the capacity of its third Indian factory currently under construction with \$171 million. In November, Japan's Kubota announced it will raise its holding in India's tractor maker Escorts to as much as 54 percent from 9 percent now for about 140 billion yen (\$1.22 billion).

Even the JETRO survey cited above found that India had the highest directional index among 10 countries studied. All this shows the market of nearly 1.4 billion people still remains an attractive destination for Corporate Japan.

"Investments will recover in the mid-to long-term," says Kimiyoshi Shimura, partner at One Asia Lawyers. "We have seen and heard many investment plans being put off due to the disruption. They will be revived once India gets over the pandemic," he adds.

### CAUTION ADVISED

As with any emerging economy, India offers pitfalls for investors, and lawyers feel caution is advised, particularly when it comes to matters of malfeasance and wrongdoing among subsidiaries and partners.

Take the example of Japanese office-equipment manufacturer Ricoh, which posted a 40-billion-yen (\$351 million) loss arising from its Indian subsidiary



Nang SaeThung/Shutterstock.com

between the years 2017 and 2019. While auditors had warned of a large-scale accounting fraud in its Indian subsidiary in 2015, Ricoh only pulled the plug this year.

Even more huge loss was sustained by medicine producer Daiichi Sankyo, which took a hit to the tune of more than 400 billion yen (\$3.51 billion) in the years between 2009 and 2014. Due to problems in the production process, its Indian subsidiary's products were banned from sale in the U.S., its target market. However, it took six years for Daiichi Sankyo to divest fully from India.

In Shimura's opinion, Daiichi Sankyo could have been saved by a tighter contract. "If it added a clause that allows divestment immediately when sales in the U.S. is not possible, it wouldn't have taken such a long time to terminate the failed venture," he notes.

But generally, Shimura says he advises clients to establish an effective whistle-blowing system and provide training on it to local management and employees in India. There are three must-have items within this system: When wrongdoings or poor processes

are uncovered by auditing or inspection, the people involved may lose their jobs; all whistle blowers are protected by the company; and if one doesn't report such findings despite having knowledge, the person is deemed to be an accomplice.

The Japanese side also needs training, says Shimura, adding that in-house counsels tend to focus on problems in Japan, not in India. "Capable Indians' ability to flexibly deal with unexpected challenges is something you can rarely find in Japanese managers. Corporate Japan should earn commitment of such Indians while installing an effective governance system," he notes. <sup>ALB</sup>

■ 新型コロナウイルスのパンデミック（世界的大流行）の発生前、インドは日本企業にとって人気の高い投資先だった。財務省によると、インドへの日本からの海外直接投資（FDI）は、2017年から2019年の間におよそ150%も急増した。

だが2020年に入り、インド経済がパンデミックの打撃を受けると、企業が様子見を決め込んだことから、同年のFDIは前年比55%減となった。日本貿易振興機構（JETRO）の調査によると、インドに進出している日系企業329社のうち、半数以上が2020年に営業損失を計上しており、それも無理からぬことだった。

2021年になり、一部では以前のような景況感が回復している。空調機器大手のダイキン工業は先日、100億円を投じてインドで3番目となる工場を建設する計画を発表した。これに続き、横浜ゴムも現在建設中のインドの第3工場の生産能力を増強すると決定。11月にはトラクターのメーカーであるクボタが、約1,400億円を投じてインドの農機大手エスコーツへの出資比率を現在の9%から最大で54%に引き上げることにした。

前出のJETROの調査によると、2021年の景況感を示すDI値（営業利益が「改善」する企業の割合から「悪化」する割合を差し引いた数値）は調査対象10カ国の中でインドが最も高かった。これは、14億人の人口を抱えるインドが、日本企業にとっては依然として魅力的な市場であることを示している。

「投資は中長期的に回復するでしょう」と、One Asia 南アジアプラクティスチ

ーム代表の志村公義弁護士は指摘する。「ペンディングになっているお話がけっこうありますが、これが今年の後半、そして来年1年間にわたって（戻って）来ると思います」

### 不正行為を警戒

他の新興経済国と同様、インドにも企業を待ちうける落とし穴がある。特に子会社や提携企業の違法行為や不正行為をめぐる問題については注意が必要だと、弁護士らは警戒を促す。

例えば、大手事務機器メーカーのリコーは、2017年から2019年の間にインド子会社に関連して400億円もの巨額損失を計上した。これに先立ち、2015年に会計監査人がインド子会社の大規模な不正会計を指摘していたにもかかわらず、リコーが全面撤退したのは今年になってからだった。

医薬品メーカーの第一三共は、2009年から2014年の間に4,000億円以上の損失を計上した。インド子会社の工場で品質問題が発生したことから、ターゲット市場である米国での販売が禁止されたことが痛手となった。こうした状況にもかかわらず、第一三共がインドから完全撤退するのに6年もかかった。

志村弁護士は、デューデリジェンスと契約の厳格化を徹底していれば、第一三共はこうした事態に陥らずに済んだはずだと指摘する。「主要な市場であるアメリカでの製品販売を契約の条件の1つとしていけば、かなわない時は撤退の要因にできたはずです」

通常、志村弁護士はインドに進出する日系企業に対し、効果的な内部告発システムを確立するとともに、現地経営陣や従業員に当該システムの研修を行うよう助言する。内部告発システムには、1) 監査や査察で不正行為や業務プロセスの不備が発覚した場合、関係者が失職する可能性があること、2) すべての内部告発者は会社によって保護されること、3) 不正を認知しているにもかかわらず報告しなかった者は共犯とみなされること、の3つを必須条件として盛り込むべきだとする。

また、志村弁護士は日本企業にも研修が必要だと指摘し、社内弁護士はインドではなく日本国内の問題に焦点を当てがちだと付け加えた。「有能なインド人経営者の、すべて計画通りにはうまく行かないというところで臨機応変に対応する力は、日本の経営者にはありません。それに学んでインド人経営者の協力を得つつ有効なガバナンスのシステムを導入すべきです」<sup>ALB</sup>

## 'LEGAL ADVICE IS ONLY A PART OF WHAT JAPANESE COMPANIES IN SOUTHEAST ASIA NEED'

「法的なアドバイスは東南アジアで日本企業が必要としているサポートの一部に過ぎない」

Japanese law firms have been steadily building their presence in the Southeast Asian region over the past few years, and the latest entrant Miura & Partners, which opened offices in Jakarta and Ho Chi Minh City in October. LPC partner Ryota Miura and partner Ryoichi Inoue talk about the firm's Asia Project, and the goals they have set for it.

日本の法律事務所はこの数年、東南アジアに続々と進出してきた。その最新の例が、今年10月にジャカルタとホーチミンに拠点を開いた三浦法律事務所だ。同事務所のアジアプロジェクトの体制と目標について、法人パートナーの三浦亮太弁護士とパートナーの井上諒一弁護士に話を聞いた。

BY MARI IWATA

**ALB:** What was behind your decision to expand into Southeast Asia, and open your first two offices in the region in Indonesia and Vietnam?

**Inoue:** It is important to seek growth in emerging countries in Asia as the Japanese market struggles to grow. We chose Indonesia and Vietnam because they are at a developing stage and favorable to enter into. Some other countries such as Singapore already have a sufficient number of firms at various levels for legal and tax advice. Meanwhile, other countries such as Cambodia and Laos, do not have market size large enough to attract many Japanese companies.

Indonesia and Vietnam are major destinations for Japanese companies. Given that laws and regulations there change frequently as governments look to adapt to economic growth, we find opportunities in the two countries to help clients.

**ALB:** We understand that you set up a consultancy, M&P Asia, and through

partnerships it will provide legal advice along with offering comprehensive consultancy services. Why are you pursuing this strategy, and how are you equipping yourself with the necessary capabilities?

**Inoue:** We did research before proceeding with this project, and we found what Japanese companies need is comprehensive services including legal, accounting and tax, and business operations. One of the clients told us: "Lawyers' text-book advice doesn't help much there." In short, legal advice is only a part of what Japanese companies in Southeast Asia need. As a result, they have to go to a law firm, accounting firm and business consultancy separately, suffering inconvenience. So, there is a gap we can fill where we provide comprehensive advice that takes all these factors into consideration and meets their needs.

These offices are in alliance with local law firms, accounting firms and various agencies, and function as a hub for comprehensive advice depending on each case. One of our strengths in

this project is that our staff in these Southeastern Asia offices speak the local languages. Most Japanese lawyers, accountants and consultants in Southeast Asia operate in English and they can hardly read laws and regulations in local languages, which means they have difficulty with accessing to the original documents. But we can read and understand the original documents, discuss the meaning with local professionals and make our own decisions and advice based on deep understanding. In some cases, we actually join our clients and attend meetings with government officials or their local interlocutors, and matters are discussed and negotiated in the local language. We look to Malaysia as the possible next destination, and deem the strong similarities between the Indonesian and Malay languages as an advantage.

Also, Sachiko Hamada, an experienced consultant when it comes to Southeast Asia, has joined us for this project. She worked for Ernst & Young, one of the four major global accounting and tax consulting firms, for more than two decades as the head of its Jakarta office. With her addition, we are very well-equipped in our capability to advise on accounting and tax. She supervises local operations from Tokyo.

**ALB:** What are your goals for this project in 2022 and beyond, and how will you achieve these goals?

**Miura:** Based on our strategy of "meeting the needs of Japanese companies in Asia through a one-stop service," we aim to raise awareness in 2022 of our services that offer not only legal but also everything else, including accounting and tax, and access to local authorities, among as many Japanese companies as possible.

For the first three years, our goal is to expand operations to major Asian countries and create a network linking our services there, extending the same one-stop comprehensive consulting service. Actually, we have already received inquiries involving countries like Malaysia and Thailand.

To achieve these goals, we must be well-known among many Japanese companies and regularly advise them through excellent support. As a signifi-



cant number of Japanese companies are facing challenges in catching up with complicated and frequently changing laws and regulations in Southeast Asian emerging countries, and seeking out latest and accurate updates, we will make efforts to regularly provide up-to-date information about laws and regulations in these countries, thereby enhancing our presence in the markets as a comprehensive advisory, while at the same time, doing our best to keep our client retention rate high by providing high-quality advice. 



RYOTA MIURA  
三浦亮太



RYOICHI INOUE  
井上諒一

**ALB:** 東南アジアに進出を決めた理由を教えてください。また、ジャカルタとホーチミンを選んだのはどうしてでしょうか。

**井上:** 日本国内の市場の成長スピードが芳しくない中で、アジアの成長を取り込んでいくというのが重要になってきます。インドネシアとベトナムを選んだのは、ちょうど適した発展段階だからです。タイやシンガポール等は成熟してきており、日本企業にとっては、法律面でも会計税務面でもそれなりにリソースが充実しています。一方、カンボジアやラオスなどの国は、まだ発展途上の段階にあって市場が十分な規模になっていないため、日本企業の進出もあまり多くありません。

インドネシアとベトナムは、日本企業の進出先としてかなり有力な候補である一方、経済の発達に伴う法規制の整備が進んでおらず、改正が頻繁になされていますので、私どもがクライアントにアドバイスを提供するのに適していると判断しました。

**ALB:** 三浦法律事務所(M&P)は、コンサルティング会社「M&Pアジア」を共同設立して、同社とM&Pとの提携を通して、法的な助言も含めた総合コンサルティングとして進出していますが、こうした戦略をとった理由と、総合コンサルティングに必要な能力やスキルをどう獲得しているかを教えてください。

**井上:** 進出にあたって改めて需要調査を行ったところ、日本企業が必要としているのは、法律面、会計・税務、事業運営を含めた総合的なアドバイスだということが分かりました。「東南アジアでは弁護士の教科書的なアドバイスでは通用

しないんです」という厳しいご意見もありました。要するに、法的なアドバイスは東南アジアで日本企業が必要としているサポートの一部に過ぎないのです。そのため、こうした企業様は法律事務所、会計事務所、ビジネス・コンサルティング・ファームへ別々に相談する必要があり、不便さを感じられていました。我々は、これらの各側面にワンストップで対応することで、これらの企業様の需要を満たします。

それぞれのオフィスは、現地の法律事務所、会計・税務事務所、各種エージェント等と提携して、案件ごとに総合的に判断したアドバイスを提供するハブのような機能を持ちます。東南アジアに駐在しているほとんどの日本人弁護士、会計士、コンサルタントは英語で仕事をしており、現地語で法規制を読むことはできないため、原文にアクセスできません。これに対して、私共の強みは、日本人の弁護士・コンサルタントが現地語対応が可能であるという点であり、これによって、法規制を原文で読み込んでその意味について現地の弁護士等と意見を交わし、我々自身が深く理解をしたうえでアドバイスをすることができます。実際、クライアントと一緒に当局との会議や、現地側当事者との会議に日本人弁護士・コンサルタントが出席して現地語で議論・交渉するというも行っています。次の進出先としてマレーシアが有望だと私共は考えているのですが、マレー語はインドネシア語と非常に似ている点が有利だと考えています。


これに加えて、東南アジア関連のコンサルタントとして豊富な経験を積んできた濱田幸子がM&Pアジアに加わりました。濱田は世界4大監査事務所の一角

を占めるアーンスト・アンド・ヤングのジャカルタオフィスの部門長を20年以上勤めてきました。これによって、M&Pアジアの会計税務アドバイスの力量は非常に上がっています。濱田は東京から現地を支えます。

**ALB:** アジア・プロジェクトで2022年は何を目指しますか。また、今後3年間の目標も教えてください。これらの目標を達成するためにどのような行動を考えていますか。

**三浦:** 「日本企業のアジアにおける課題にワンストップで応える」というコンセプトに基づき、法務、会計、税務、当局の実務運用など分野に関わらずアジア事業の課題全般について対応できるサービスを多くの日本企業の皆様に知っていただくことを目指します。

今後3年間では、ワンストップでの総合的なコンサルティングを拡大して、アジアの主要国の課題を横ぐしでサポートできる体制を構築することが目標です。実際、タイやマレーシア等、他の国に関するご相談も頂いています。

これらの目標を達成するには、多くの日本企業に我々のことを知ってもらい、我々のサービスに満足していただき、継続的にご依頼いただけるようになることが必要です。日本企業の多くが東南アジア諸国の複雑かつ頻繁に改正がなされる法規制に戸惑っており、正確かつ最新の情報を必要としています。私共は、そのためアジアの法規制に関する最新情報の発信を継続することで我々を知っていただけるように努力し、また、既存のクライアントに対しては、質の高いアドバイスを提供して継続的にご依頼いただけるようにベストを尽くします。 

## DEALS

### \$1.58 billion

#### Jera's acquisition of stake in Philippines' Aboitiz Power

Deal Type: M&A

Firms: Cruz Marcelo & Tenebrancia;  
King & Spalding;  
Skadden Arps Slate Meagher & Flom;  
SyCip Salazar Hernandez & Gatmaitan  
Jurisdictions: Japan, Philippines

### \$15.8億

#### JERAのフィリピン電力会社アボイティス・パワーへの出資

種類:M&A

リーガルアドバイザー:  
Cruz Marcelo & Tenebrancia、  
キング & スポルディング、  
スカッデン・アープス・スレート・  
マー・アンド・フロム、  
SyCip Salazar Hernandez & Gatmaitan  
国・地域:日本、フィリピン

### \$900 million

#### Charoen Pokphand's proposed privatisation

Deal Type: M&A

Firms: Ashurst; Latham & Watkins  
Jurisdictions: China, Japan,  
India, Vietnam

### \$9億

#### 伊藤忠の提携相手でベトナムと中国でも操業するタイ食品大手チャロン・ポカパンの非公開化(提案中)

種類:M&A

リーガルアドバイザー:アシャーフト、  
レイサム アンド ワトキンス  
国・地域:中国、日本、インド、ベトナム

### \$591 million

#### Houlihan Lokey's offer to acquire GCA

Deal Type: M&A

Firms: Latham & Watkins;  
Morrison & Foerster  
Jurisdictions: Japan, U.S.

### \$5.91億

#### 米ブティック型投資銀行フーリハン・ローキーによるM&A助言会社GCA買収

種類:M&A

リーガルアドバイザー:  
レイサム アンド ワトキンス、  
モリソン・フォースター  
国・地域:日本、U.S.

## TOSHIBA PLANS TO SPLIT INTO THREE AFTER WAVE OF SCANDALS

### 東芝、不祥事続きで事業を3社分割へ

(Reuters) Toshiba Corp has outlined plans to split into three companies in an attempt to appease activist shareholders calling for a radical overhaul of the Japanese conglomerate after years of scandals., a rare move in a country dominated by conglomerates.

Toshiba plans to house its energy and infrastructure divisions in one company while its hard disk drives and power semiconductor businesses will form the backbone of another. A third will manage Toshiba's stake in flash-memory chip company Kioxia Holdings and other assets.

The plan, borne of a five-month strategic review undertaken after a highly damaging corporate governance scandal, is partly designed to encourage activist shareholders to sell their stakes, sources with knowledge of the matter have said.

A breakup, however, runs counter to calls by activist investors for Toshiba to be taken private and some major shareholders said the plan may struggle to get through an extraordinary general meeting due to be held by March.

"After much discussion, we reached the conclusion that this strategic reorganisation was the best option," Chief Executive Satoshi Tsunakawa told a news conference.

He said Toshiba, which hopes to complete the overhaul in two years, would have chosen to split up regardless of the presence of activist shareholders and that Japan's powerful trade ministry had not voiced objections to the plan.

A portfolio manager at an activist fund with Toshiba shares said the plan was disappointing and unlikely to be voted through at the extraordinary general meeting the company plans to hold by March.

"The activists have two options now: you can sell and go away and come back in two years time or you can buy more shares and fight this thing at the EGM. I'm going to go and think about what to do," said the manager, who declined to be identified. <sup>ALB</sup>

(ライター) 東芝は長年にわたる不祥事の末、会社全体を3社に分割する計画の概要を発表した。日本を代表する総合テクノロジー企業である同社に対し、抜本改革を求める「物言う株主(アクティビスト)」の理解を得ることが狙いだ。

複合企業が産業を支配する日本において、会社分割は珍しい。今回の会社分割案では、エネルギー事業とインフラ事業を1つの新会社に集約するほか、別の新会社にハードディスクドライブとパワー半導体の事業を統合する。3つ目の新会社は、東芝が保有する半導体フラッシュメモリー大手のキオクシアホールディングス株やその他の資産の管理を行う予定だ。

事情に詳しい関係者によると、分割計画は東芝に大きな打撃を与えたコーポレートガバナンス(企業統治)をめぐる不祥事を受け、同社が5ヶ月にわたり実施した戦略的見直しから生まれたもので、アクティビストに持ち株の売却を促す狙いもあるという。

だが、東芝の会社分割は非公開化を求めるアクティビストの主張に逆行しており、この計画が来年3月までに開催予定の臨時株主総会を通過するのは難しいかもしれないと一部の大株主は指摘する。

網川CEOは、東芝は2年以内に事業再編を完了したい意向で、(経営再建のためには)アクティビストの存在の有無にかかわらず会社分割を選択していただろうと述べた。また、日本で大きな影響力を持つ経済産業省も分割計画に反対を表明していないとした。

東芝株を保有するアクティビストファンドのポートフォリオマネージャーの1人は、今回の分割計画は期待外れで、3月までに開催予定の臨時株主総会で通過する公算は小さいとした。

このポートフォリオマネージャーは匿名を条件に、「現時点でアクティビストには2つの選択肢がある。持ち株を売却して(再編が完了した)2年後に戻ってくるか、あるいは株を買い増して臨時株主総会で戦うかだ。これから我々も方針について検討していく」と述べた。 <sup>ALB</sup>

## LEGAL MANAGER/ COUNSEL

- » 3+ PQE
- » International Insurance Business

Our client is looking for an experienced candidate with prior insurance experience. This position will require you to assist the Head of Legal with providing commercial advice to the business, as well as work closely with the Compliance team. The candidate should have strong commercial acumen with fluency in English and Chinese.

## SENIOR LEGAL MANAGER

- » 3-5 PQE
- » Leading Listed Company

Our client is an industry leader within the manufacturing sector. You will be responsible for all legal and compliance matters for the Group. Our client is looking for an experienced corporate lawyer with exposure to listing compliance work. Fluency in spoken and written English and Chinese (including Mandarin) is expected.

## HEAD OF LEGAL & COMPLIANCE

- » 8+ PQE
- » Established Buy Side House

A financial services provider with SFC License Type 1, 4, 6, 9 is seeking for a Head of L&C. You will report to the General Counsel who oversees Legal/Compliance. You will work closely with senior management team and oversee 2 compliance specialists. The role focuses largely on a asset management initiatives and IBD / securities matters.

## LOOKING TO HIRE TOP LEGAL TALENT?

**POST YOUR JOB AD ON ANY OF THESE  
SLOTS TO HIRE THE BEST LAWYERS**

For more information, contact Amantha Chia at [amantha.chia@tr.com](mailto:amantha.chia@tr.com) or (65) 6973 8258.

ASIAN LEGAL BUSINESS



THOMSON REUTERS®

## SENIOR LEGAL COUNSEL

- » 10+ PQE
- » Listed conglomerate

Our client is a listed conglomerate with operations across Financial and Technology, Media and Telecom (TMT) sectors. You will be reporting to the Associate General Counsel and handle dispute or litigation cases globally. The successful candidate will be Hong Kong qualified and trained from large international law firms or MNCs.

## SENIOR LAWYER CORPORATE & COMMERCIAL

- » M&A
- » 5-10 PQE

Our client is an international law firm with a broad client base including large EU headquartered industrial groups. Reporting directly to the Managing Partner, you will focus on growing the firm's business law services and network in Hong Kong and Asia.



多言語対応の

コンプライアンスeラーニング制作なら  
トムソン・ロイターにお任せください

## コンプライアンスeラーニングの特長

- コンプライアンスエキスパートによる コース制作で内製負担軽減
- 各国や地域に対応したコースで グローバル教育も対応
- 受講記録をシステムに記録しエビデンスを生成

## コンプライアンスに関する専門分野をカバー

- マネーロンダリング（AML） & テロ資金供給（CTF）対策
- 贈収賄・腐敗行為防止
- 差別とハラスメント防止
- 金融犯罪防止
- 個人情報保護・データプライバシー・  
情報セキュリティ対策
- 従業員の行動規範&企業倫理
- 競争法・下請法

リスク & コンプライアンスの最新情報はここに

トムソン・ロイターのビジネスインサイトページ <https://insight.thomsonreuters.co.jp/business/>

お問い合わせ

トムソン・ロイター株式会社

✉ Mail : [marketingjp@thomsonreuters.com](mailto:marketingjp@thomsonreuters.com)

トムソン・ロイター  
ビジネスインサイトページ

