

# Cross Borders Practice at Maynard Nexsen: Doing Business with Japan

## ノース/サウスカロライナ州で 事業を立ち上げるまたは拡大 するための実用的なヒント

当社の営業拠点は、ノースカロライナ州とサウスカロライナ州の主要な経済的拠点に所在しているため、両州全域をカバーしています。当社の弁護士は、他の多数の州でも弁護士業を行う資格を持っており、また当社事業拠点の多くは、ワシントンDCからアトランタ州、ジョージア州、さらにはその先まで、米国南部の主要な商業・工業拠点まで自動車ですぐに移動できる場所に位置しています。

### Maynard Nexsen PC | のご紹介

米国、特にノースおよびサウスカロライナ州で事業の立ち上げを検討されている企業が直面する、特定の法律上や事業上の問題に関する概要をお届けすることができ、たいへん光栄に存じます。当社の弁護士は、規模の大小を問わず、米国における資本プロジェクトにおいて外資系企業を支援する豊富な経験を持っており、貴社チームの一員としてお力になりたいと考えております。本文書の印刷時点で、Maynard Nexsen は、ノースカロライナ州とサウスカロライナ州の両州で経済開発に携わるトップレベルの法律事務所として唯一、*Southern Business and Development*誌によって認められています。

Maynard Nexsen の事業拠点は、米国東海岸の中心部に位置しています。この地方は、世界クラスの大学やコミュニティカレッジ、有力な市場へのアクセス、妥当な費用で調達可能なエネルギー、ビジネスに促進する交通システムなどを誇る、世界でも最もダイナミックで多様な経済の一つとなっています。私共はそのようなコミュニティを誇りに思っており、この地で是非ビジネスを確立することをお選びいただけるよう望んでおります。

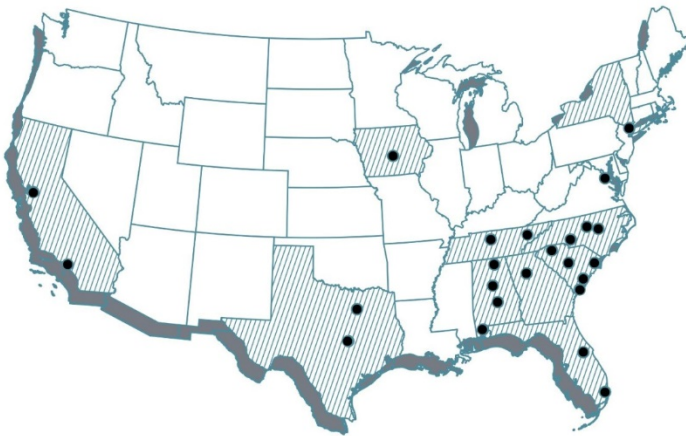
カロライナ両州で最大級の法律事務所として、Maynard Nexsen は、その場所を問わず、幅広い法的およびコンサルティングサービスをビジネスクライアントに提供しています。当社の弁護士は、以下を含む包括的な種類の法的サービスに対応しています。

- 事業設立と成長の各段階を通して企業を支援し、案内役となる
- 新興企業および成長中の企業のために投資家や銀行融資を交渉し確保する



- 重要な人員の米国および世界各地への異動をお手伝いする
- 環境上、規制上、および税制上の「目に見えない危険に満ちた領域」で案内役となる
- 奨励策を交渉したり、事業構造、雇用関連書類や契約を策定する
- 米国における企業の知的財産ポートフォリオの確立と保護、および
- 全般的に企業の事業利益を保護・弁護すること。

24 OFFICES FROM COAST TO COAST



## Locations

### ALABAMA

Birmingham  
Huntsville  
Mobile  
Montgomery

### CALIFORNIA

Los Angeles  
San Francisco

### FLORIDA

Miami  
Orlando

### GEORGIA

Atlanta

### IOWA

Des Moines

### NEW YORK

New York

### NORTH CAROLINA

Charlotte  
Greensboro  
Raleigh

### SOUTH CAROLINA

Charleston  
Columbia  
Greenville  
Hilton Head/Bluffton  
Myrtle Beach

### TENNESSEE

Nashville  
Knoxville

### TEXAS

Austin  
Dallas

### WASHINGTON D.C.

## BUSINESS STRUCTURES 事業構造

一部の企業は当初、支店として、または代理店という扱いで米国史上に参入しています。そのような体制では、概して、代理店または請負業者の契約や販売設備のリース、海外に所在する企業の知的財産権を保護するための対策を講じることが必要となります。単に米国における単発的な販売活動の展開以上の内容を検討されている場合は、別個の米国子会社を設立するかどうかを検討する必要があります。ほとんどの場合、企業は、米国で展開する事業活動が、米国における恒久的な事業体制のレベルに達するかどうかという税制上の影響を慎重に考慮する必要があります。



最も早い段階で下す必要があるのは、どの州で事業を立ち上げるかという決定です。実務的な理由から、多くの企業は事業の拠点が所在する州で法人の設立を行っています。より大きな規模の組織体や、多くの州で取引を行う企業は、別の州、特に法人に対する規則や規制がよく整備されており、幅広く高い評価を得ている法制度を持つデラウェア州で法人を設立する選択を行う場合が多くなっています。

米国事業のための適切な構造を決定するにおいては、租税条約上の利点や事業目標、選択可能な事業構造の選択肢などを慎重に検討し、そのバランスを調整する必要があります。

大多数の州は、標準的な「C」法人、「S」法人、有限責任会社「LLC」、合名会社または合資会社、登録有限責任パートナーシップや各種のジョイントベンチャー構造の事業登録オプションを提供しています。企業は通常、または有限責任パートナーシップまたは有限責任会社の形態を選択します。ほとんどの国と同様に、法人登録がもたらす主な利点は、株主の有限責任です。適切に設立され運営されている限り、法人またはLLCは、企業債務に対する責任から株主を保護し、株主の個人的なエクスポージャーを自身の投資額に制限します。

有限会社は、会社定款を所定の管轄における総務長官事務所に提出することにより形成されます。概してこの登録届出に必要とされるのは、会社名、認可される株数、州に所在する登録代理人の指名と所在地、および少なくとも1名の設立者の指名と住所だけです。大多数の企業は、定款および/または株主間契約に従って自己運営されます。LLCは、会社の会社定款に類似した形態の基本定款を、同一の総務長官事務所に提出することにより形成されます。LLCの運営契約は、会社の社則に相当します。

多くの外国企業は、米国の開示要件は最小限で単純であると感じます。しかし、提出を怠ると重大な結果をもたらす恐れがあるため、当社では年次および定期的なコンプライアンス義務の遵守を常時支援しています。

会社設立プロセスの一環として、事業は他の事業ライセンスを取得・維持する必要があるかどうかを評価する必要があります。当社はこの点でも支援いたします。

---

## FINANCE 資金

融資のオプションには、従来型の銀行融資から税額控除、または産業振興債や新規市場の税額控除資金、ジョイントベンチャー、ベンチャーキャピタル資金、非公開または公開株式等のその他の低金利資金など、様々なものがあります。特定の形式の資金源の利用可能性は、会社設立がどの段階にあるか、米国および海外における業績、および全体的な事業に影響するその他の要素によって左右されます。



## Bank Financing 銀行融資

ノースカロライナ州シャーロットは、米国における2番目に大きな金融拠点で、そのすぐ後をジョージア州アトランタが追随しています。その結果、米国南東部全域には銀行が多数あるので、大規模あるいは小規模の融資ニーズに対応することができます。当社では、必要な場合にはご紹介もいたします。通常、米国での業務開始後の最初の数年間は、米国の金融機関が、母国の親会社の銀行から発行される何らかの形式の保証を必要とします。

## Industrial Development Bonds 産業開発債

州または地方政府機関は、低利率で比較的長期間の政府債やローンを発行し、その資金を、発行元政府の管轄圏内で資本プロジェクトを立ち上げる製造業やその他の特定事業に貸し付ける場合があります。政府機関は、その低利率を民間の借り手にも適用します。民間の借り手は、政府機関に対し、その公債の返済に十分な額を返済することに同意します。公債には政府による保証は付随しません。

## Grants 助成金

国および地方政府は、その地域に移転する企業を支援するためのインフラ整備や、場合によっては移転費用や職業訓練に対し、助成金を提供することがよくあります。一部のプログラムでは、プロジェクトコストの一部が補填されます。そのような会社は、投資や雇用創出の目標値を達成したり維持することができなかった場合に、政府機関への費用の返済が求められる場合があります。

## Leasing Arrangements リース契約

多数の企業は、リース契約を利用することにより、プロジェクトに関連する多大な資本コストが財務報告書に及ぼす影響を最小限に抑えるよう務めます。リース契約には、単純な設備のリースから複雑で複合的なリースまで

各種の形態があります。しかし典型的なリースは、テナントの要望に添って建設された施設を不動産所有者からリースするBuild to SuitまたはBTS型のものです。

## Agency, Joint Venture and Licensing Agreements 代理店、ジョイントベンチャー、およびリース契約

外国企業は、コストを最小限に抑えるため、米国市場に参入し地位を確立するにあたり、当初は代理店として事業に着手することがよくあります。そのような企業が、米国事業開始後早期に株式発行により資金調達することは稀ですが、米国のパートナーとの合弁事業の形式で株式を発行することはあります。当事者は通常、新たな企業を設立し、それぞれの義務と収入の配分を株主間契約、非競争契約、および特許、商標やその他の知的財産に係るライセンス契約を通じて管理します。



## IMMIGRATION 移住

言うまでもなく、米国への市場展開を計画する外国企業にとって、移住は重要な問題です。米国、およびノースカロライナ州とサウスカロライナ州は特に、外資を奨励していますが、この地域の移民法では、米国への市場参入に着手し、それを完了させるために必要な人員を異動するにあたり、包括的な書類が必要とされます。

米国の移民法で可能なビザの種類は多数あります。この法律では、永住者(米国への永住を意図する人)と非永住者(限られた期間のみ米国に在住することを意図する人)が区別されています。特定の種類のベンチャーに対し多額の個人的投資を行うと、US EB-5プログラムにより外国人用労働許可証(「グリーンカード」)の発行に繋がる場合があります。しかし、非移民用のビジネスビザは通常、新規事業体を確立したり、一時的に米国の海外企業または米国企業で勤務する目的で会社の担当者が海外企業を代表して渡米することにより取得されます。これらには通常、B-1、L-1、E、H-1BおよびO-1ビザが含まれます。条約規定に基づき、外国籍保持者によっては、短期間の米国渡航に際して、非永住者ビザの要件が免除される場合があります。下記は、最もよく用いられる非永住者ビザのカテゴリです。

B-1ビザ(ビジネス来訪者)ビザでは、ビジネス従事者が短期間米国に来訪し、米国の資金源から給与の支給を受けることなくビジネスに従事することができます。B-1ビザによる来訪者は1年を超える期間にわたり米国に滞在することはできませんが、毎回6ヶ月毎を超えない、一時的な滞在期間の延長を受けることができます。

L-1ビザ(社内異動)は、管理職、役員やその他の主要な役職に就いている人物が利用可能で、そのような個人は1年から3年の期間米国に滞在することができます。合計で最長5~7年の延長が可能です。

Eビザ(条約貿易駐在員および投資駐在員)は、米国と多数の外国間で締結される条約に基づき、当初は2年間の滞在が可能で、2年毎の単位で無期限に延長可能です。そのような条約では、通常、ビザの申請を行う企業が、米国企業との多額の取引を行っているか、米国内に多額の投資をしている必要があります。

H-1B(専門職)ビザは、科学者、コンピューターのエキスパート、エンジニアなど、特別で専門的な職業スキルを持つ人物が米国に入国するためのビザです。このビザを取得するには、雇用者は米国労働省から「専門職」認可を取得し、その外国人に対し、必要とされるサービス分野における現行賃金を支払う旨を保証しなければなりません。しかし、これらのビザの取得可能性は、限定的な供給数により大幅に制限されています。

O-1ビザは、特定の分野において卓越した能力を持っていることが国際的に認知されている個人が利用できるものです。



L-1、H-1B、EおよびO-1ビザ保持者に同伴する家族もまた、主なビザ保持者と同期間の滞在が可能なビザを取得する必要があります。

すべてのビザの申請と承認プロセスはきわめて複雑であり、かなりの量の書類を必要とします。事前に計画することが不可欠です。当社はこの点でも支援いたします。

## INVESTMENT INCENTIVES 投資インセンティブ

### Role of Incentives インセンティブの役割

ほとんどの州は、企業が州内に移転するよう誘致し、その地域コミュニティの経済的発展を促進するためにインセンティブを提供しています。典型的なインセンティブプログラムの中核は設備投資、雇用創出と一人あたりの所得の増加です。

インセンティブは有用であったり、プロジェクトによっては必要不可欠な場合もありますが、それらは市場や重要なリソースへの距離の近さ、交通やインフラ上の要件、全体的な事業運営コストといった基本的なビジネス上の考慮事項よりも優先されるべきではありません。事業運営の一般的なコストが2つの地域でほぼ同等の場合は、インセンティブが、一方の所在地よりももう一方の所在地の選択を決定づける可能性があります。また、場合によってはインセンティブにより公平な競争条件が整う可能性があります。例えば、ある地域の固定資産税がもう一方の地域よりも高い場合、その税率を引き下げるインセンティブにより、その地域がより競争的になる可能性があります。

また、インセンティブを特定のコミュニティにおけるビジネス環境の指標とみなすことも可能です。強力なインセンティブプログラムを提供している国家やコミュニティは、ビジネスをやすくするように全体的なビジネス環境の整備に重点的に取り組んでいる場合がよくあります。この点で米国南東部の各州は、過去40年以上にわたり他の地域を凌駕してきましたが、それは主に、この地域の全体的なビジネス環境、強力なインセンティブプログラムや経済向上意欲に対する取り組みが高かったためです。発展の大部分は外資企業によるものであり、その結果この地域は、これまでになくコストパフォーマンスになっています。

### Primary Incentive Tools 主なインセンティブツール

インセンティブツールには通常、税制上の優遇措置や税額控除、低金利での資金調達、助成金、現物支給サービスや職業訓練などが含まれます。税に関連するインセンティブは、所得税、売上税、固定資産税など、当該する州や地域レベルにおける主な租税を対象としています。多くの場合、州の所得税コードは、雇用創出、資本投資、汚染防止設備、高エネルギー効率の施設、本社、物流施設、研究開発施設、対象セクターへの投資、対象地域への投資や、経済の発展や公共の利益につながるようなその他の活動に対し、課税控除や免除を提供します。公然と制限なしに所得税を課す郡や町政府は少ないですが、多くの政府はビジネスライセンスの手数料を課しており、これが同様の役割を果たしています。従って、ほとんどの所得税控除は州の所得税に関するものです。それとは対照的に、州政府



と地方政府が両者とも売上税を課すことがよくあるため、企業は、施設の建設や装備、原材料の購入、通信サービスや消費するエネルギー、その会社の特定製品に対し、控除や免除が適用されるかどうかを調査する必要があります。地方政府は、固定資産税を地方、郡や学校サービスの主な資金源としています。

特定のビジネスに対する免除や控除は抱負にあり、地方政府が「税金の引き換えとする手数料」やその他のプログラムを通じて税率を引き下げることがよくあります。特定の研究活動や交通手段の利用に対する税額控除が可能である可能性もあります。

助成金は、州または地域政府から、場合によっては銀行や公共事業会社から支給される可能性があります。後者の場合はそれらの企業が後に所得税控除を申請します。ほとんどの助成金は、必要とされるインフラ整備に使用され、多くの場合、既存の施設を購入するために使用することはできません。

一部の助成金プログラムはプロジェクト費用、移転費用や職業訓練費用の支払いを負担するか、その額を企業に支給します。助成金を支給する代わりに、一部の地域は、現場工事などの代替物による返済が可能なサービスを提供することで、会社の資本上の要件を軽減しています。

職業訓練は、地域の専門学校との提携合意の形式をとる場合があります。または、米国工場の建設中に、州が費用を負担して監督任務に就く作業員を本国の工場に派遣し、会社の設備やリソースを用いたカスタマイズされた訓練を受けさせる場合もあります。

多くのインセンティブは特定地域の開発レベルに応じて階層化されていることに留意する必要があります。近隣であるもののあまり開発が進んでいない地域に移転する意向がある企業は、そうすることにより、多大な付加的優遇措置を受けられる可能性があります。企業はまた、投資および事業上の義務を果たすことができなかった場合に助成金やその他のインセンティブを返済しなければならない場合があることに留意する必要があります。

## **INCENTIVE APPROVAL Process インセンティブの承認プロセス**

多くのインセンティブは法定のものであるため、州や地方の法規で定められています。例えば企業が税額控除を受ける場合、その企業は単に適切な納税申告用紙に記入して控除を申請します。他の場合では、インセンティブは州または地方政府の裁量により提供されます。そのような場合には、企業は最終決定を下す前にインセンティブの合意内容を交渉しなければなりません。そうしないと、政府機関との交渉における有利な立場が損なわれてしまいます。

この交渉プロセスには十分な期間を確保する必要があります。コンサルタント、会計士や弁護士それぞれが、このプロセスの様々な面を支援します。政府機関の代表者が情報に関する支援をすることはよくありますが、彼らは企業ではなくコミュニティを代表しているため、彼らに可能なプログラムすべてを開示する法的義務はありません。



## SITE SELECTION 場所の選定

### SEARCH PROCESS 検索プロセス

米国で初期投資を行う大多数の企業は、所在地の選定を専門とするコンサルタント会社のサービスを利用します。これらの企業は、市場分析から輸送手段やインフラストラクチャに関するレポート、土木工学や不動産評価、選択した管轄内での事業展開コストを比較したビジネスモデルなど、幅広いサービスを提供しています。Maynard Nexsen はSanford Holshouser Economic Development Consulting, LLCと提携関係にあります。

### Due Diligence デューディリジェンス

立地が決定したら、企業は施設をリースするか購入するか、既存の施設を利用するか新たな施設を建設するかの決定を下さなければなりません。地主は、地主にとってきわめて有利な条件を含む標準的な形式のリースを提示することがよくあります。当社は、貴社のビジネスニーズに合った取引構造を達成する支援をいたします。

施設をリースするか購入するかに関係なく、特定の不動産や提案する事業内容に関し、一定のデューディリジェンスを実施する必要があります。不動産に関するデューディリジェンスのリストには、次のような項目が含まれる可能性があります: 環境レポート、土木工学、ガス、電力、鉄道および道路の利用可能性、絶滅危惧種および文化遺物に関するレポート、湿地の区画および権原に関する事項。現在行っている事業に関するデューディリジェンスには、環境および規制上の認可、営業免許手数料や事業を運営するためのその他のコストなどの税金・政府手数料の最小化が含まれます。例えば、特定のプロジェクトでは、環境および規制に関する認可の取得に何ヶ月も要する場合があります。政府代表者がこのプロセスの支援をしてくれる場合がありますが、所在地選定プロセスの着手時点で、企業が弁護士に相談することを強く推奨いたします。当社では、必要に応じて、他のサービス提供者の紹介も手配することができます。

## ON-GOING OPERATIONS 現在行っている事業

### Construction 建設

建設業者は、標準化された建築および建設契約を提案することがよくありますが、それらは自社にとってより有利になっている傾向があります。経験豊富な建設専門弁護士なら、会社の権利を大幅に強化する、より有利な形式や変更を推奨することができます。





## Transacting Business ビジネスの取引

ほとんどの州では、米国における商品の販売を取り締まる一連の詳細な規則である統一商事法典 (UCC) のバージョンを採用しています。このUCCは、よくある商業用語の実用的な定義を提供するほか、物品の販売および購入に関する一般規則を定め、概して商業取引の促進を図っています。多国籍企業は、どのような場合にUCCの条件が国際物品売買契約に関する国際連合条約 (CISG) の条件に有利なのかを理解する必要があります。当事者は概して、契約内容を自由に交渉することができますが、企業がカロライナ両州でビジネス取引を行うにあたっては、UCCを理解し標準的な商業慣習に従うことが不可欠です。特定の点について契約に何も明記されていない場合、UCCがその「代役を務め」、契約がどのように執行されるべきかを決定します。また、製造会社が販売する製品に対し最低限の保証を課します。場合によっては、これにより契約当事者の権利と義務に大幅な影響が及ぶ場合があります。事業が標準形式の契約やその他の重要な合意を策定する際は、弁護士に相談する必要があります。

## Intellectual property 知的財産

外資系企業が米国でそのサービスや商品を販売するのに代行業者しか雇わない場合であっても、その企業は以下を確認する必要があります。(1) すでに米国で事業展開しているいかなる企業の財産権も侵害していないこと、ならびに (2) 自社の知的財産権を十分に保護していること。防護処置には以下が含まれます。

- 特許、商標および著作権の申請準備と遂行。
- 特許、商標、著作権および企業秘密に関する  
ライセンス供与、交渉および契約の策定。
- 以下を含む国際特許および商標保護の取得。  
特許協力条約 (PCT) 出願。
- 国内および国際的な特許と商標ポートフォリオを維持する。
- 企業秘密の特定と保護。
- トレードドレスの侵害の特定および関連する不正な競争の申し立て。

## Labor and Employment 労働と雇用

米国で事業を行う企業は、雇用および労働条件の質に係る多数の複雑な法律に直面します。全国レベルでは、公正労働基準法、米国障害者法、労働安全衛生法、従業員退職所得保障法および同一賃金法が、米国内のビジネスに適用される可能性がある多数の連邦法の例です。また、雇用の分野に関する多数の州法もあります。



職場に関する州法および連邦法の遵守に加えて、管理職が日常的に行う必要がある、雇用関連の多数の決定があります。これらには以下が含まれます。

- 雇用差別と採用に関する問題
- 従業員の規律
- 薬物乱用テストと方針
- 育児介護休業法およびその他の休業ポリシー
- 従業員のプライバシーの権利
- 賃金と労働時間に関する問題
- セクシャルハラスメント
- 機密情報および企業秘密の保護
- 従業員ハンドブック、契約および福利厚生計画

## Dispute Resolution 紛争の解決

訴訟に関連するコストや管理職の時間損失を積極的に最低限に抑えるための方法は複数あります。多くの企業は仲裁や調停に関する条項を契約内に記載しており、これらのプロセスを、法定における訴訟よりも好ましい代替手段であるとみなしています。そのような選択肢を可能にするため、企業は、それらの条項の規定方法に関する州法の規定に具体的に従わなければなりません。例えば、一部の州は、契約の冒頭に特定の但し書きが含まれていない限り、義務的な仲裁を強制しません。

## DISCLAIMER 免責事項

本ガイドに記載された情報の範囲と詳細さは限定的なものであり、法的助言とみなすことはできませんが、当社が活動する州において貴社が事業に着手したり事業を拡張されるにあたり検討を要する多数の法的およびビジネス上の問題を例示しています。Maynard Nexsen PCは、貴社のビジネス目標の達成に向けた道のご一緒できることを楽しみにしております。より詳しい情報をお求めの場合はお気軽にお問い合わせ下さい。貴社の発展とプロジェクトの成功、ならびにカロライナでの貴社事業の繁栄をお祈りいたします。

75年以上にわたり、Maynard Nexsen PCはプロフェッショナルで原則に基づいたサービスを提供する会社として高い評価を獲得してきました。こうした持続的な価値により、当社は信頼と信用に基づく長期的な関係を構築し、維持してきました。



Maynard Nexsen PCの使命は、卓越したレベルの法務スキルと高水準の倫理と職業意識に対する取り組みにより、当社のクライアントとコミュニティのお役に立つことです。当社は、問題解決を目指す姿勢で事業に取り組み、クライアントとの提携を徹底することにより、さらなる目標の達成に取り組んでいます。当社の高い水準は、法律分野だけでなく、当社がサービスを提供する人々や、社員やその家族にも反映されています。責任ある企業市民として振る舞う方針に取り組むことで、当社はクライアントサービスに付加価値を提供すると同時に、コミュニティの生活の質の向上にも寄与しています。

## Japan Practice Co-Chairs



**David S. Robinson**

Maynard Nexsen PC  
4141 Parklake Ave, Suite 200  
Raleigh, NC 27612 USA  
PH 001-919-755-1800  
FAX 001-919-890-4556  
[www.maynardnexsen.com](http://www.maynardnexsen.com)  
[drobinson@maynardnexsen.com](mailto:drobinson@maynardnexsen.com)



**David J. Garrett**

Maynard Nexsen PC  
4141 Parklake Ave, Suite 200  
Raleigh, NC 27612 USA  
PH 001-919-755-1800  
FAX 001-919-890-4552  
[www.maynardnexsen.com](http://www.maynardnexsen.com)  
[dgarrett@maynardnexsen.com](mailto:dgarrett@maynardnexsen.com)



# Cross Borders Practice at Maynard Nexsen: Doing Business with Japan

Practical Tips for Setting Up or Expanding Your Business in North/South Carolina

## Maynard Nexsen PC | Introduction

We are pleased to provide you with this overview of certain legal and business issues facing companies seeking to establish operations in the United States. Our lawyers have many years of experience assisting internationally owned companies - large and small - with capital projects in the US, and we hope to be part of your team. As of this printing, Maynard Nexsen is the only law firm recognized by *Southern Business and Development* magazine as a top economic development law firm in both North and South Carolina.

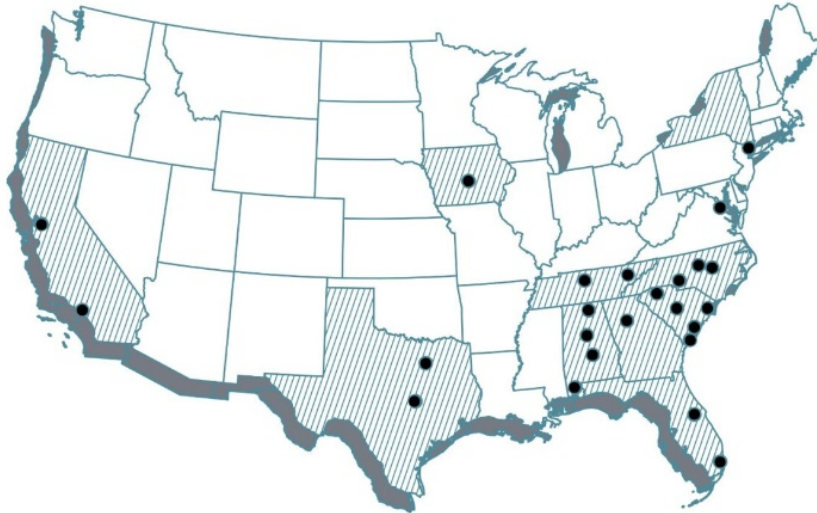
Maynard Nexsen's base of operations is centrally located along the Eastern coast of the United States. Our region is home to one of the most dynamic and diverse economies of the world with world class Universities, access to strong markets, energy at reasonable costs and a transportation system conducive to business. We are proud of our community and hope that you will choose to do business here.

As one of the largest law firms in the Carolinas, Maynard Nexsen provides a wide array of legal and consulting services to its business clients wherever they do business. Our firm's lawyers cover a comprehensive range of legal services, including:

- Establishing and guiding companies through every stage of business formation and growth
- Negotiating and securing investor and bank financing for new and growing companies
- Transferring your key personnel to the U.S. and around the world
- Navigating environmental, regulatory and tax "minefields"
- Negotiating incentives packages, and developing business construction and employment forms and contracts
- Developing and protecting your intellectual property portfolio in the U.S. and
- In general, protecting and defending your business interests.



24 OFFICES FROM COAST TO COAST



## Locations

### ALABAMA

Birmingham  
Huntsville  
Mobile  
Montgomery

### CALIFORNIA

Los Angeles  
San Francisco

### FLORIDA

Miami  
Orlando

### GEORGIA

Atlanta

### IOWA

Des Moines

### NEW YORK

New York

### NORTH CAROLINA

Charlotte  
Greensboro  
Raleigh

### SOUTH CAROLINA

Charleston  
Columbia  
Greenville  
Hilton Head/Bluffton  
Myrtle Beach

### TENNESSEE

Nashville  
Knoxville

### TEXAS

Austin  
Dallas

### WASHINGTON D.C.

## BUSINESS STRUCTURES

Some companies initially enter the U.S. market through branch office or agency arrangements. Such arrangements generally entail an agency or contractor agreement, a lease of distribution facilities and/or arrangements protecting the intellectual property rights of the foreign company. A company should evaluate whether to establish a separate U.S. subsidiary when it has more than merely isolated sales here. In most instances, companies will need to carefully consider the tax implications of whether their US activities rise to the level of a permanent establishment in the US.

One of your first decisions will be to decide in which state to organize. For practical reasons, many companies incorporate in the state where their operations are centered. Larger entities, and those which transact business in many states, often choose to incorporate in another state; frequently Delaware, which has a well developed and widely respected system of corporate rules and regulations.

Most states offer options to organize as a standard subchapter "C" corporation, subchapter "S" corporation, limited liability company ("LLC"), general or limited partnership, registered limited liability partnership and various joint venture structures. Companies typically choose either the corporate or limited liability form. As in most countries, the primary benefit of incorporation is to limit liability of the shareholders. Where properly formed and operated, the corporate or LLC form shields the shareholders from liability for corporate debt and limits their personal exposure to the amount of their investment.



Determining the proper structure for your US business involves careful study, and a balancing of tax treaty benefits, business objectives, and available structure options.

A corporation is formed upon the filing of its Articles of Incorporation with the office of the Secretary of State in the jurisdiction of choice. This initial filing generally only requires the name of the corporation, the authorized number of shares, the name and address of the registered agent located in the state, and the name and address of at least one of the incorporators. Most companies govern themselves according to bylaws and/or shareholder agreements. An LLC is formed by filing Articles of Organization, a form analogous to a corporation's Articles of Incorporation with the same office of the Secretary of State. An LLC's Operating Agreement serves as the equivalent of a corporation's by-laws.

Many foreign companies will find that US company disclosure requirements are minimal and simple. However as there can be significant consequences for filing lapses, we routinely assist companies with their annual and routine compliance obligations.

As a part of the company establishment process, businesses will also need to evaluate whether other business licenses must be obtained and maintained. We can help.

## FINANCE

Financing options range from traditional bank loans to tax-advantaged or other below-market financing, such as industrial development bonds and new market tax credit financing, to joint ventures, venture capital funding and private and public stock offerings. The availability of a particular form of financing will depend upon the stage of development of the company, its track record in the U.S. and abroad, and other factors impacting overall business.

### **BANK FINANCING**

Charlotte, North Carolina is the second largest banking center in the United States, followed closely by Atlanta, Georgia. As a result, there are many banks throughout the Southeast U.S. which can accommodate lending needs large and small. We are happy to make introductions when necessary. During the first several years of operation in the States, U.S. financing institutions will typically require some form of guarantee from a the parent company or from the company's bank in its home country.

### **INDUSTRIAL DEVELOPMENT BONDS**

State or local governmental entities may issue governmental bonds at low interest rates with relatively long durations and loan the proceeds to manufacturers and certain other businesses establishing a capital project within the issuer's jurisdiction. The governmental entity passes through the low interest rate to the private borrower. The private borrower will agree to repay the governmental entity in amounts sufficient to repay the bonds. There is no government guarantee on the bonds. The private borrower nearly always arranges for a



letter of credit to enhance the marketability of the bonds. Up to U.S. \$10,000,000 in bonds can be issued for a particular manufacturing project. Other limits apply for other eligible facilities. Bond funds may not be used for working capital.

## **GRANTS**

State and local governments often provide grants for infrastructure improvement and sometimes for relocation expenses and job training to facilitate a company's move into the community. Some programs reimburse companies for portions of the project's costs. The Company may be required to reimburse the governmental entity if it fails to achieve and/or maintain its investment and job creation goals.

## **NEW MARKET TAX CREDIT FINANCING**

This federal program targets low income areas, and allows lenders to provide favorable financing terms. Typically structured as Series A/Series B loans, the borrower usually pays interest only for seven years at which time the lender allows the borrower to purchase the Series B loan at a nominal price, *i.e.* 1% of principal owed.

## **LEASING ARRANGEMENTS**

Many companies seek to minimize the impact on their financial statements from the significant capital costs associated with a project by using lease arrangements. Lease arrangements range from simple equipment leases to complex synthetic leases. The typical lease, however, entails relying upon a developer as owner of the real estate in a build to suit arrangement.

## **AGENCY, JOINT VENTURE AND LICENSING AGREEMENTS**

To minimize costs, foreign owned companies often start with agency relationships to establish and grow their initial foray into the U.S. market. They rarely seek to raise equity through stock offerings in the early days of U.S. operation, but will sometimes raise equity through joint venture arrangements with U.S. partners. The parties will typically create a new company and control the respective obligations and revenue division through shareholder agreements, non-compete agreements and licensing arrangements covering the use of patents, trademarks and other intellectual property.

# IMMIGRATION

Immigration is obviously an important issue for any foreign company planning to expand into the United States. Although the United States, and North and South Carolina in particular, encourage foreign investment, our immigration laws require comprehensive documentation in transferring the personnel needed to complete an expansion to the United States.



There are many types of visas available under the immigration laws of the United States. The laws distinguish between immigrants (persons intending to live permanently in the United States) and non-immigrants (people intending to stay in the United States for a limited period of time). Significant personal investments in certain types of ventures can result in an immigrant visa (“green card”) under the US EB-5 program. However, non-immigrant business visas are typically obtained by company officials coming to the U.S. to establish a new business enterprise on behalf of a foreign company or to work for a foreign or U.S. company on a temporary basis in the U.S. These typically include B-1, L-1, E, H-1B and O-1 visas. By treaty, some foreign nationals on short trips to the U.S. may be exempt from non-immigrant visa requirements. The following are the most commonly used non-immigrant visa categories:

The B-1 visa (Business Visitor) enables a business person to visit the U.S. for a short period of time to conduct business without receiving a salary from a U.S. source. B-1 visitors may be admitted to the U.S. for not more than one year and may be granted extensions of temporary stay in increments of not more than six months each.

The L-1 visa (Intracompany Transferee) is available to managers, executives and other key individuals and allows the individual to stay in the United States from one to three years, with possible extensions up to a total of five or seven years.

The E visa (Treaty Trader and Investor) is provided pursuant to a treaty between the United States and many foreign countries for an initial period of two years with possible indefinite extensions in two-year increments. Such treaties typically require that the company making the request for visas have either substantial trade with U.S. companies, or have significant investments within the United States.

The H-1B (Specialty Occupation) visa is for those entering the United States who have a special, professional job skill, such as scientists, computer experts, and engineers. In order to obtain this visa, the employer must obtain “professional” approval from the U.S. Department of Labor and certify that it will pay the foreign national the prevailing wage in that area for the needed services.

The O-1 visa is available to those individuals who are recognized internationally as having an exceptional ability in a particular field.

Family members of an L-1, H-1B, E and O-1 visa holder who accompany the visa holder to the United States may also obtain visas for the same length of stay as the primary visa holder.

The application and approval process for all visas is extremely complex and requires significant paperwork. Advanced planning is extremely important. We can help.





# ECONOMIC DEVELOPMENT INCENTIVES

## ROLE OF INCENTIVES

Most states offer incentives to entice companies to locate within their jurisdiction and thus promote the economic development of their respective communities. Typical incentive programs center on capital investment, job creation and increases to per capita income.

While incentives may prove useful or even critical to some projects, they should not override basic business considerations such as proximity to markets or vital resources, transportation and infrastructure requirements, and overall cost of doing business. If the general cost of doing business is roughly the same in two jurisdictions, incentives might tip the scale in favor of one location versus another. Incentives also sometimes level the playing field. For instance, if property taxes are higher in one jurisdiction, an incentive to lower the tax might make that locality competitive.

Incentives also serve as an indication of the business climate in a particular community. States and communities with strong incentive programs often work harder to make sure the overall business climate is conducive to business. The Southeastern states have outpaced the rest of the nation over the last 40 years due in large part to the region's overall business climate, strong incentives programs and eagerness to improve their economies. Much of the development is thanks to foreign-owned investment, and the region has become increasingly cosmopolitan as a result.

## PRIMARY INCENTIVE TOOLS

Incentive programs typically involve tax incentives or exemptions, below-market financing, grants, in-kind services and job training. Tax oriented incentives relate to the primary forms of tax at the state and local level: income tax, sales tax and property tax. Frequently a state's income tax code will provide exemptions and credits for job creation, capital investment, pollution control facilities, energy efficient facilities, corporate headquarters, distribution facilities, research & development facilities, investment in targeted sectors, investment in targeted communities and other activities which boost the economy or otherwise serve the public interest. Few county and city governments impose income taxes outright, although many impose business license fees which have a similar effect. Most income tax incentives, therefore, relate to state income taxes. In contrast, both state and local governments often impose sales taxes, and companies should investigate whether exemptions or credits are available for construction and equipping of facilities, for purchase of raw materials, communication services or energy consumption or for the company's particular product. Local governments rely heavily on property taxes to fund municipal, county and school services.

Exemptions and credits abound for targeted businesses, and local governments also frequently reduce the rate of taxation through "fee in lieu of tax" or other programs. Tax credits for certain research activities, and transportation uses, might also be available.



Grants might come from either State or local governments or even a bank or utility which then claims an income tax credit. Most grant funds are used for required infrastructure improvements and are often unavailable in connection with the acquisition of existing facilities.

Some grant programs will pay, or reimburse companies for payment of, project costs, relocation costs and job training costs. In lieu of grant funds, some communities offer in-kind services, such as site work, to offset the company's capital requirements.

Job training may take the form of cooperative agreements with a local technical college or a state may pay to send supervising workers to the home factory to be custom trained using the company's equipment and resources while the U.S. plant is under construction.

Note also that many incentives are tiered according to the development level of a particular community. Companies which are willing to locate to a nearby, but less developed community may reap considerable additional benefits from doing so. Companies should also note that they may be required to repay grants and other incentives if they fail to honor their investment and job commitments.

## **INCENTIVE APPROVAL PROCESS**

Many incentives are statutory—they are built into the state or local code of laws. If a company earns a tax credit, for example, it simply completes the appropriate tax form and claims the credit. In other cases, the incentive is discretionary with the state or local government. In such instances, the company must negotiate an incentive agreement before making its final decision. Otherwise, it loses negotiating leverage with governmental entities.

Sufficient lead time should be allowed for this negotiation process. Consultants, accountants and attorneys each assist with aspects of this process. Although governmental representatives will often assist with information, they represent the community and not the company and do not always disclose all of the possible programs.

# SITE SELECTION

## **SEARCH PROCESS**

Most companies making an initial investment in the U.S. engage the services of a consulting firm specializing in site selection. These firms offer services ranging from market analysis, to transportation and infrastructure reports, to civil engineering and real estate evaluation, to business models which compare the cost of doing business in selected jurisdictions. Maynard Nexsen is affiliated with Sanford Holshouser Economic Development Consulting, LLC.



## **DUE DILIGENCE**

Once a location has been determined, the company must decide whether to lease or purchase facilities and whether to utilize existing facilities or construct new facilities. It is common for landlords to provide standard form leases that contain terms very favorable to the landlord. We can help structure a deal that fits your business needs.

Whether you choose to purchase or lease a facility, you will need to undertake certain due diligence with respect to the specific property and your proposed operations. Your due diligence list with respect to the property might include: environmental reports, civil engineering, availability of gas, power, rail, and roads, endangered species and cultural artifact reports, wetlands delineation and title matters. Due diligence with respect to ongoing operations includes environmental and regulatory permitting, minimization of taxes and governmental fees, such as business license fees, and other costs of doing business. Environmental and regulatory permitting, for example, can take many months for certain projects. Governmental representatives can assist in this process, but companies are well advised to seek the advice of counsel at the start of the site selection process. We can also arrange introductions to other service providers as necessary.

## **ON-GOING OPERATIONS**

### **CONSTRUCTION**

Builders often suggest standardized architectural and construction contracts, which are sometimes skewed in their favor. An experienced construction attorney can recommend a more favorable form or changes which substantially improve the rights of the company.

### **TRANSACTING BUSINESS**

Most states have adopted versions of the Uniform Commercial Code, a detailed set of regulations that govern the sale of goods within the United States. The “UCC” provides working definitions for common commercial terms, sets general rules for the sale and purchase of goods, and generally attempts to facilitate commercial transactions. A multinational company must understand when and if UCC terms are favorable to the UN Convention on the International Sale of Goods (“CISG”) provisos. Though parties generally are free to negotiate the terms of their agreements, an understanding of the UCC and standard commercial practices is essential for any company transacting business in the Carolinas. When an agreement is silent on certain issues, the UCC “fills in” the gaps and determines how a contract will be enforced. It also imposes minimum warranties on manufactures for the products they sell. On occasion this can significantly affect the rights and obligations of the parties to a contract. Businesses should consult legal counsel when drafting standard form contracts and other significant agreements.



## INTELLECTUAL PROPERTY

Even if the foreign-owned company only engages an agent to market its services or products in the U.S., it should confirm that: (1) it is not violating the property rights of any company already doing business here and (2) it has adequately protected its own intellectual property rights. Protective action may include:

- Preparing and prosecuting patent, trademark and copyright applications.
- Licensing, negotiating and drafting agreements regarding patents, trademarks, copyrights and trade secrets.
- Obtaining international patent and trademark protection, including Patent Cooperation Treaty (PCT) filings.
- Maintaining domestic and international patent and trademark portfolios.
- Identifying and protecting trade secrets.
- Identifying trade dress infringement and related unfair competition claims.

## LABOR AND EMPLOYMENT

Companies doing business in the United States face many complex laws governing the employment and the quality of working conditions. At the national level, the Fair Labor Standards Act, the Americans with Disabilities Act, the Occupational Safety and Health Act, the Employee Income Retire Security Act and the Equal Pay Act constitute a sample of the many federal laws which may apply to any business within the United States. There are also many state laws governing the employment arena as well.

In addition to complying with state and federal laws governing the workplace, there are many employment decisions to be made by management often on a daily basis, including:

- Employment Discrimination & Hiring Issues
- Employee Discipline
- Substance Abuse Testing and Policies
- Family Medical Leave Act and Other Leave Policies
- Employee Privacy Rights
- Wage and Hour Issues
- Sexual Harassment
- Protection of Confidential Information and Trade Secrets
- Employee Handbooks, Contracts and Benefit Plans

## DISPUTE RESOLUTION

There are ways to proactively minimize the costs and lost management time associated with litigation. Many companies include arbitration or mediation clauses in their contracts and view these processes as a preferable alternative to litigation in court. To ensure that such options will be available, companies must specifically follow state law provisions governing how these clauses must be written. Some states, for example, will not enforce binding arbitration unless a specific legend is included on the front of the contract.

## DISCLAIMER

While the scope and detail of the information contained in this guide is limited and cannot be considered legal advice, it illustrates a number of legal and business issues that may require consideration for your company to enter into or expand its business in the states in which we operate. Maynard Nexsen PC looks forward to working with you on your journey to achieving your business goals. If you would like more information, please feel free to contact us. We wish you the best of luck in your development and projects, as well as your business in the Carolinas.

For more than 75 years, Maynard Nexsen PC has earned a reputation as a professional and principled service company. These enduring values have allowed us to build and maintain long-term relationships based on trust and confidence.

Maynard Nexsen PC's mission is to serve our clients and communities with an exceptional level of legal skills and a commitment to high standards of ethics and professional awareness. We approach our business with a problem-solving attitude and are committed to achieving our goals by partnering with our clients. Our high standards are reflected not only in the legal field, but also in the people we serve, as well as in our employees and their families. By committing to a policy of acting as a responsible corporate citizen, we are adding value to our client services while also helping to improve the quality of life for our communities.

## Japan Practice Co-Chairs



David S. Robinson  
Maynard Nexsen PC  
4141 Parklake Ave, Suite 200  
Raleigh, NC 27612 USA  
PH 001-919-755-1800  
FAX 001-919-890-4556  
[www.maynardnexsen.com](http://www.maynardnexsen.com)  
drobinson@maynardnexsen.com



David J. Garrett  
Maynard Nexsen PC  
4141 Parklake Ave, Suite 200  
Raleigh, NC 27612 USA  
PH 001-919-755-1800  
FAX 001-919-890-4552  
[www.maynardnexsen.com](http://www.maynardnexsen.com)  
dgarrett@maynardnexsen.com