

1. 契約を交わすまでは、重要なこと（ノウハウなど）は教えない。
2. 都度確実に費用をいただきながら進める
3. ノウハウ（技術）もお金としてきちんともらう
4. デモをした際、インストールしたソフトなどは、必ず削除する（立ち会って削除を確認する）
5. 重要な資料などは、渡さない（コピーもさせない）
6. 無償保守期間や、無償保守内容を明確に決め、契約書を交わす
7. 検収条件や、検収完了時期（例：納品後1ヶ月以内など）を明確に決め、契約書を交わす
8. 納期遅れの場合の補償や責任条件などを明確に決め、契約書を交わす
9. 中途解約の場合の補償や責任条件などを明確に決め、契約書を交わす
10. 納品物件内容を明確に決め、契約書を交わす（例：画面設計書、ソースコード、操作説明書、その他）
11. 納品物件の言語条件を明確に決め、契約書を交わす（例：日本語、中国語）
12. 機密情報が漏れた場合の補償や責任条件などを明確に決め、契約書を交わす
13. 開発及び利用環境に関する条件などを明確に決め、契約書を交わす（OSの環境など）
14. 販売権や使用权など、権利を明確に決め、契約書を交わす
15. 違法コピーをされた場合の条件などを明確に決め、契約書を交わす（グループ企業内はOKなど）
16. 支払い条件などに関する記載を明確に決め、契約書を交わす
 - ・ 振込先の銀行情報を記載（日本の銀行、中国の銀行、その他）
 - ・ 支払期日を記載（例：検収完了後何日以内など）
 - ・ 支払い方法を記載（現金、手形、その他）
 - ・ 通貨を記載（日本円、中国元、米ドル、その他）
 - ・ 税金の取扱い（税無し、税込み、外税、その他）
 - ・ 一括支払いか、分割支払いか（中国の場合は、3回（開始、中、最後）に分割するケースが多い）
 - ・ その他（振込手数料はどちらが負担するかなど）
17. 期間中の進捗報告方法などを明確にし、契約する
 - ・ 提出日（毎週の業務開始日など）
 - ・ 提出者（提出ルート）
 - ・ 報告内容（詳細項目に関し、項目毎の進捗状況や問題点の記載など）
 - ・ 言語（日本語、その他）
 - ・ 連絡方法（メール、電話会議、Skype、その他）
18. 質疑応答に関する方法などを明確にし、契約を交わす
 - ・ 提出者（提出ルート）
 - ・ 質疑応答内容（質問内容、質問者、回答者、回答予定日、回答内容、その他）
 - ・ 言語（日本語、その他）
 - ・ 連絡方法（メール、電話会議、Skype、その他）
19. その他
 - ・ 開発体制表の入手と、連絡先（窓口者）の明確化を行う（代理者も明確にしておく）
 - ・ 社内コーディング規約など、開発にかかわる規定類の有無確認と、無い場合の対策を明確にする（コメントの入れ方や、コメントの書き方などの詳細も含め）
 - ・ 詳細項目の明確化や項目毎の責任者、またそれぞれのスケジュールなども明確にする
20. 出張対応が発生した場合、費用はどちらが負担するか、その金額はどのように決めるかを明確にし、契約する
21. 残業や休日出勤などが多くなった場合、その費用をどうするのかを明確にし、契約する
22. 一括請負の場合は有りえないはずだが、国で定めた連休中に対応した場合、追加請求される場合もあるので、これに関しても明確に決め、契約する
22. 税金の扱いを明確にし、契約する（見積金額は、税込みであるか、税無しであるか、税別であるかなど）

23. 納品物件名を記載する

24. 基本契約書を締結する

(中国では「収入印紙」を貼る習慣がないので、もし必要であれば日本側で負担し、準備する)

- ・ 基本的な項目 (再委託 (第三者委託) の場合の条件も記載する)
- ・ 納品や納入方法
- ・ 財産権
- ・ 検収方法
- ・ 保証
- ・ 機密保持
- ・ 責任
- ・ 契約条件や期間
- ・ 解約条件や補償
- ・ 紛争となった場合の裁判所 (日本とするのか、中国とするのか)

25. 個別契約書を締結する

- ・ 基本的な項目 (再委託 (第三者委託) の場合の条件も記載する)
- ・ 成果物 (納品物件)
- ・ 納期
- ・ 検査期間 (納品日より 1 週間以内など)
- ・ 瑕疵担保期間
- ・ 費用 (税込み, 税無し, 税別など)
- ・ 支払い方法及び支払期日
- ・ 業務の実責任者名 (両社)
- ・ 出張が発生した場合の費用取扱い

26. 個別契約書で済ませる場合も有るが、必要があれば注文書及び注文請書を発行する

27. 受注 (受託) 側で再委託 (第三者委託) をする場合は、受注 (受託) 側と再委託企業との間で契約を締結させ、その契約書を入手する

28. 費用の期末処理などがあり、検収完了前に費用を支払う場合、完了まできちんと対応することを記載した契約を締結する (対応しなかった場合の責任や補償も記載する)

29. その他

- ・ 中国では、物としての担保 (例えば不動産など) が無いと銀行から借金が出来ないため、たとえ契約書が有っても実際に入金されるまでの期間、費用 (社員の給与など) が不足する場合があります、そのため、契約締結時、中間時、検収完了時などに分割して支払いを希望するケースも有り、配慮してあげることも必要

例: レビューなどのポイント毎や、成果物 (基本設計書や詳細設計書など) 毎の支払いでも良い (開発途中で資金が行き詰まり、会社倒産となってしまうと、元も子もない)

30. コンサルなどの契約をする場合、契約内容や、納品物を明確に決め、契約する

(契約内容に合っても、結果として顧客側が満足しなかった場合、費用をどうするかなど明確に定義)

31. 自社のパッケージソフトを相手側が使ったことで、相手側に損害を与えた場合の内容もきちんと契約する (商品や器具なども同様)

32. 主張すべきことや、言いたいことは、遠慮なく主張する。

(しょうがないとか、このくらいは大目に見るということをせず、きちんと言う)

中国側としては、まずは「言ってみて」、まずは「やってみて」、「駄目でもともと」と考えている場合が多いので、駄目なことは駄目と、きちんと伝えることが重要 (断っても、相手は気を悪くしない場合が多い)

33. その他