

**こんなにある中小企業経営の法的課題**

弁護士に相談できる課題はたくさんあります。

- やっかいなクレーム どう対応すべき?
- 資金繰りを楽にしたい
- 退職した従業員から 特許代を請求された!
- 先代から事業を 引き継ぎたい!
- 社内ルールを 作りたい
- 売値を下げたい
- 会社を買りたい 買いたい

うちでも同じようなことがあるな…

**社長の正しい判断がトラブルを未然に防ぎます。**

自分だけで判断するのは不安だな…  
トラブルの芽を見つけたとき、  
いつどのように対処すべきか、  
ひとりで判断できますか?

**相談** 支払が遅れがちな取引先があるのですが、このまま取引を続けても大丈夫なんでしょうか?

取引先に信用不安が生じて、当面は取引を控えるを得ない…そんなときも、法的な備えがあれば、いざというときの対応可能範囲を高めることができます(取引先の信用や経営状態などの調査は、弁護士による調査が必要です)。

**弁護士が社長の正しい判断を手助けし、紛争を防止します。**

トラブル(紛争や裁判)解決だけが弁護士の仕事ではありません。社長に正しい判断のための材料を提供すること。もし裁判やトラブルになっても短期間で解決できるように準備すること。それこそが、弁護士だけができる仕事です。

**やっぱり一度、弁護士に相談してみよう!**

- 気軽に** 弁護士に“つて”のない方でも、気軽に相談できます。
- 安心して** 日本弁護士連合会、弁護士会が提供する公式サービスです。
- 解決まで** 弁護士だからこそ、最終的な判断につなげることができます。

**ひまわりほっとダイヤル 相談までの流れ**

(お電話から) [WEBから]

- 1 全国共通専用ダイヤル 0570-001-240**  
受付時間: 平日(祝日を除く)10:00~12:00/13:00~16:00  
※一部地域では受付時間が異なります。お電話の際は受付時間をご確認ください。
- 2 お名前・連絡先等の基本情報をお伝えください。**  
基本情報入力  
入力フォームでお名前・連絡先等を入力してください。
- 3 面談の予約**  
担当の弁護士が連絡をいたしますので、面談の日程を調整してください。
- 4 ご相談**  
弁護士の事務所までご相談ください。

**Q&A** ひまわりほっとダイヤルに寄せられる、よくあるご質問にお答えします。

**Q** どんな悩みでも弁護士と面談ができますか?  
**A** 中小企業及び個人事業者の仕事上のお悩みであれば、どんなことでも受け付けています。

**Q** 弁護士と面談したら費用はいくらかかりますか?  
**A** ひまわりほっとダイヤルでは、一部の地域を除き、初回面談30分間に限り無料です。初回面談30分間が有料の地域はWEBからご質問いただけます。

**Q** 電話で相談はできませんか?  
**A** 電話による相談は原則としてお受けしていません。ひまわりほっとダイヤルは地域の弁護士との面談を予約するためのサービスです。

**Q** 電話でどんなことを伝えればよいですか?  
**A** 窓口には、社名、業種、相談者の氏名、住所、連絡先などの基本的な情報をお伝えください。弁護士が把握しやすくなります。弁護士からの折り返し電話では、弁護士から質問された事項をお答えください。

**Q** 面談した弁護士に引き続き依頼はできますか?  
**A** お話を聞いて、弁護士が解決できることであれば、相談までお任せいただけます。お電話の内容の調査をおこなった後、お電話でお知らせすることもあります。

**初回相談30分無料** ※一部の地域では初回面談30分の相談料が有料となっております。標準30分、600円(消費税別) ※30分経過後は30分単位で延長いたします。相談料は相談担当弁護士にお任せください。 ※弁護士が制約はできません。

# 創業者が知っておきたい 8つの法的ポイント

起業で失敗したくないあなたへ!!

弁護士が  
解説!

1/  
起業後、まさかの  
仲間割れ?!  
(会社の意思決定のルール)

2/  
知らないところで、  
法律違反?!  
(ビジネスの適法性)

3/  
いいネーミング  
だと思った  
けれど…  
(商標)

4/  
契約後悔  
先立たず  
(契約書)

5/  
どんなもの  
を作れば  
よかったの?  
(請負・製作物の供給)

6/  
脱サラは  
つらいよ…  
(店舗経営と契約)

7/  
見た目以外  
にも重要な  
ことが…  
(ウェブビジネス)

8/  
長く働いて  
もらおうと  
思ったのに…  
(雇用・派遣)



全国共通専用ダイヤル 受付時間: 平日(祝日を除く) 10:00~12:00/13:00~16:00

0570-001-240

スマートフォンはこちらから



お近くの弁護士をご紹介します

WEBからもお申込みができます。ひまわりほっとダイヤル 検索

※電話相談サービスではありません。



## はじめに

～法的トラブルを防止して、事業を前へ！～

このパンフレットを手にとった皆さんは、これから新しい事業を始めようと希望に燃えていること  
 と思います。そんな皆さんの関心事は何でしょうか。

新しい商品やサービスの開発？販路開拓？資金調達？…では、法律についてはいかがでしょうか？

「法律？なんだか難しそうだし、とっつきにくい」

「正直、法律に気がつけたからと言って事業が前に進むわけでもないし…」

などと考えて、対策が後回しになっていませんか？

しかし、起業時から法律を意識して適切な備えをしておかないと、起業後に深刻な失敗や法的トラ  
 ブルを招くことも少なくありません。一度トラブルになってしまうと、事業がストップしてしまったり、  
 損害賠償など経済的な損失を被ったり、場合によっては問題のある会社として悪評が立ってしまつた  
 りするなどして、せっかく積み上げてきたものが台無しになってしまうこともあります。

つまり、創業時から法的知識を持ち、リスクに備えておくことは、法的トラブルを未然に防ぎ、  
 事業を安心して前に進めていくために不可欠なことなのです！

本パンフレットでは、起業時にまずは押さえておくべき法的ポイントについてご紹介します。

本パンフレットの執筆陣は、すべて日本弁護士連合会（日弁連）「ひまわり中小企業センター」<sup>(※)</sup>の  
 弁護士です。「法的トラブル」の解決を担うことができるのは弁護士だけです。本パンフレットは、単  
 に「法律はこうなっています」ということを解説するにとどまらず、業務で多くのトラブルを見てき  
 た弁護士の視点から、「法的知識がなかったために起こりうる典型的な法的トラブル」を紹介し、「こ  
 のような法的トラブルがどうして起こるのか」「法的トラブルが起こらないようにするにはどうすれば  
 よいか」を具体的に解説します。

ぜひ、本パンフレットを活用して「事業を前に進めるための法律知識」を身につけて下さい。

日弁連ひまわり中小企業センター

※日弁連ひまわり中小企業センターでは中小企業経営者・個人事業主の方の相談窓口として「ひまわりほっとダイヤル」を設けています（裏表紙参照）。  
 「ひまわりほっとダイヤル」HPでは、経営に役立つ法律コンテンツも数多くご紹介しておりますので、関心のある方、より詳しい知識を得たいと  
 いう方はぜひご利用ください。

ひまわりほっとダイヤル

こんなに  
 たくさん！

# 起業時における法的課題

## 組織づくり

### 会計・税務・総務

#### 創業前 ▶P12へ 法人設立 ▶P4・5へ

- 定款作成→認証 ●設立登記
- 各種届出
- 印鑑登録
- 事務所の開設
- 口座開設
- 設立時役員選任

#### 資金調達 ▶P13へ

- 出資契約
- 株主間契約
- 株主名簿の整備
- 金消契約・連帯保証
- 私募債の発行

#### 雇用 ▶P20へ

- 雇用契約 ●就業規則
- 36協定
- 給与計算 ●源泉徴収
- 労務管理

#### 取締役会・総会運営

- 招集通知 ●総会開催
- 各種議事録 ●財務諸表
- 書面の備置
- 公告 ●登記
- 社内ルールの整備

## ビジネス

### 事業計画

- ビジネスモデル・規制の調査 ▶P6・7へ
- フランチャイズ契約 ▶P16・17へ

### プロトタイプ

- 産業財産権の調査・権利化 ▶P8・9へ

### 開発・製造

- 業務委託・製造委託契約 ▶P14・15へ
- 損害保険加入
- システム導入
- 業法上の許認可・届出

### 市場投入

- 利用規約
- 消費者契約 ▶P18・19へ
- ウェブ制作 ▶P14・15へ
- プライバシーポリシー
- 決済手段の確保 ●広告・広報 ▶P22へ
- 顧客管理 ●在庫管理・運送

### 事業拡大

- 与信管理
- 債権回収
- ライセンス契約
- 事業提携

…法的サポートが必要なもの

## 起業後、まさかの仲間割れ？！



## ポイント

- ① 株式会社の意思決定は原則、過半数の賛成による。
- ② リーダーは最低でも51%の議決権を確保しよう。
- ③ 合同会社では定款で議決権割合を自由に定めることもできる。

## 株式会社の意思決定のルールを知っておこう

家族や友達など親しい仲間と起業する場合、それぞれの保有する株式の割合も均等に(例えば2人で起業するならば株式は50%ずつ)、というケースも多いのですが、実はそのようなやり方はリスクが大きいのです。

会社の意思決定は多数決が基本です。株式会社の出資者(株主)は、「一株一議決権」といって、原則的に出資割合に応じた議決権を持っています。株主総会で会社の運営について決議するには、議決権の過半数の賛成が必要です(普通決議)。また、定款の変更や組織変更など重要な事項について決議する場合は、議決権の3分の2の賛成が必要なのです(特別決議)。

(表 株式会社の決議要件と決議事項(例))

種類	成立要件	決議要件	決議事項(例)
普通決議 (309条1項)	議決権の過半数(定款で排除できる)	出席者の議決権の過半数	・役員等の報酬 ・剰余金の配当 ・計算書類の承認
特別普通決議 (341条)	議決権の過半数(定款で1/3以上にできる)	出席者の議決権の過半数	・役員を選任 ・役員を解任
特別決議 (309条2項)	議決権の過半数(定款で1/3以上にできる)	出席者の議決権の2/3以上	・定款の変更 ・組織再編、事業譲渡 ・資本金の減少 ・募集株式の発行 ・監査役を解任

## リーダーは最低でも51%、できれば67%

もし、創業者2人で50%ずつ株式を持っていて、会社の運営についての意見が真っ二つに分かれてしまった場合、いずれも株主総会で過半数を取ることができず、会社の運営について何も決められなくなってしまいます。他方、仮にあなた以外の方が過半数の株式を握ったら、あなたの意見は通らなくなり、最悪あなたが会社を追い出されてしまうこともありえます。

したがって、もしあなたが一緒に起業する仲間のリーダーであるのなら、万が一仲間割れしてしまってもあなたが会社の運営についての決定権を握れるように、最低でも51%の株式を保有しておく必要があります。また、特別決議では議決権の3分の2の賛成が必要ですので、できれば3分の2を超える割合、すなわち67%以上の株式を保有しておくことより安心です。

## 合同会社の意思決定のルールはどうなっているか

ところで、最近「合同会社」という形態の会社を設立する人が増えています。株式会社に比べて低コストで設立できる・手続が簡単であるなどの理由で、合同会社を選択する人も多いようです。

合同会社の業務については、出資者(社員)の過半数の賛成で意思決定するのが原則です。議決権割合は、株式会社と異なり、出資者は「一人一議決権」が原則です。ただし、定款によってこれと異なる議決権割合を定めることも可能です。したがって、合同会社を設立する場合、出資割合に関わらず、あなたの議決権割合が51%以上になるよう定款で定めておくこと安心です。

なお、合同会社は、議決権以外の事項(利益配当等)も定款で比較的自由に定めることが可能です。しかし、自由度が高い分、設立当初の制度設計が重要になってきますので、設立の際は弁護士に相談してみるとよいでしょう。

(表 株式会社と合同会社の比較)

	株式会社	合同会社
設立手続	比較的成本がかかる	比較的簡単、安価(定款認証不要)
出資者の名称	株主	社員
出資者の責任	有限責任	有限責任
業務執行者	取締役	業務執行社員(業務執行社員を選任しない場合は社員全員)
業務執行者と出資者の関係	委任契約 株主以外からでも選任可	社員本人 社員以外からは選任不可
業務執行者の任期	通常2年、最大10年	任期なし
決算公告	毎事業年度ごとに必要	不要
利益配当	株式の割合に応じて配分	出資割合に関係なく社員の合意で自由に配分可能
議決権	原則、出資比率(保有株式数)に比例	原則、出資者1人1議決権。 もっとも定款で異なる定めを置くことは可能。
株式(持分)の譲渡	自由 譲渡制限をかけることも可能	原則社員全員の同意が必要

(文責: 平田 えり)



## 知らないところで、法律違反？！



## ポイント

- ① 海外と日本ではビジネスルールが異なる。
- ② ビジネスの軌道修正は早めが肝心。
- ③ 弁護士は法律の専門家。さらに、秘密を守りながらアドバイスもできるビジネスパートナー。

## ビジネスを規制するルールは国ごとで違う？

起業のとき、海外の成功事例を参考に取り入れることは多いかと思います。

しかしながら、文化が違えば、法律も違います。特に、事業をする上で関連する「業法」と呼ばれるものは、国ごとに違います。業法違反は、場合によっては、**行政指導だけでなく刑事罰の対象**となり、逮捕され有罪判決を受けるかもしれません。たとえば、以下の業種では、次頁のような法律・許認可が関わります。

「わたしのビジネスは大丈夫？」ということをおもひっきりで考えないで、事業を大きくしようとすると、必ずこの問題にぶつかります。最近だと、違法な民泊を運営したとして旅館業法違反で逮捕され、報道される事例もありました。ある程度事業が軌道にのってしまおうと、その段階で事業自体が違法であることを指摘されても、修正することは難しくなってしまいます。

業種	法律	許認可
人を宿泊させる事業	旅館業法、消防法など	旅館業営業許可など
人材派遣業	労働者派遣法など	一般労働者派遣事業許可など
ヘッドハンティング	職業安定法など	有料職業紹介事業許可
中古品を販売する事業	古物営業法など	古物商許可など
食品を提供する事業	食品衛生法など	飲食店営業許可など
電子マネーに関する事業	資金決済法など	資金移動業登録など
お金の融通に関する事業	貸金業法、出資法など	貸金業登録など
化粧品(洗顔用石けんなど)の販売事業	薬機法(*)	化粧品製造販売業許可など

(\*)…正式名称は「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律」(旧薬事法)

## 弁護士に相談してみよう

新たにビジネスを起業するとき、法規制が及ぶのかにつき弁護士に相談することが大切です。**弁護士が、事業の内容を詳しくヒアリングし、ニーズを聞き取り、「こうすれば問題なくビジネスを実施できます」という提案をすることができます。**早めに弁護士に相談することで、修正コストが低いうちに軌道修正できます。

弁護士に相談するメリットとして、**弁護士が守秘義務を負っている点**もあげられます。せっかく思いついたアイデアが他に流れる心配もなく、ざっくばらんに相談することが可能です。

さらに、上場したり、事業を譲渡したりする場合は、**その事業の適法性だけではなく、犯罪に利用されたりしないか、また役員や従業員に暴力団などがいないかも考えなければなりません。**実際に紛争解決を多く経験している弁護士に相談すると、このような部分にも配慮したアドバイスが得られます。



(文責：杉浦 智彦)

## いいネーミングだと思ったけれど…



## ポイント

- ① 他人の登録商標と全く同じでなくとも、「類似」する名称やロゴなどの商品やサービスを販売した場合、商標権の侵害となる。
- ② 他人の商品名等が商標登録されていなくても、不正競争防止法に基づいて差止や損害賠償を求められることもある。
- ③ 新しい商品等を販売する場合、できるだけ早期に商標登録すべき。

## 商標権者には、同じ商標の他、類似商標の使用を禁止する権利がある

起業時の知財トラブルの中でよく見られるのが、事例のような商標権侵害を巡るトラブルです。商標とは、**自分の商品を識別するための標章(マーク)のことで**、会社名や商品名のほか、ロゴやキャッチフレーズなども含まれます。

商標を特許庁に登録すると、**その商標を独占的に使えるようになるだけでなく、他人に対して、その商標やよく似た商標を使うことを禁止できます。**つまり、他人の登録商標と類似した商品名やロゴ等を使っていると、使用の差止を求められたり、場合によっては損害賠償請求されたりする可能性があります。

## 登録されていない商標でも差止を求められることがある

登録された商標でなくても、よく知られている(周知の)<sup>(\*)</sup>商品名等と誤認されやすい商品名等の使用に対しては、不正競争防止法により差止や損害賠償請求をすることができます。

したがって、商標として登録されていないものであっても、予定している商品名と似た名称のよく知られた商品が販売されていないかも事前に確認しておくべきです。

(\*)…全国的に知られている必要はなく、一地方(都道府県レベル)で知られていれば足够了。

## ライセンス契約等による商標の使用

商標調査の結果、自分が使いたい商品名と類似した商標が登録されている場合には、商標権者との間でその商標の**使用許諾契約(ライセンス契約)**を結び、その商標を使わせてもらうという方法があります。また、登録はされているが使用されていない商標であれば、商標を買い取るという方法も考えられます。

いずれの方法にしても、商標権者との交渉が必要です。弁護士に相談することをお勧めします。

## 早期の商標登録が重要！

逆に、自分が使いたい商品名等と類似のものが商標登録されていなければ、できるだけ早く商標登録すべきです。

商標登録すると、他人に先を越されて登録されないというだけでなく、商標権者としてニセモノや類似品の流通をくい止めることができます。商標登録は自分の商品やサービスのブランド価値を守り、高めるという意味でも重要なのです。

## 弁護士と弁理士の違いは？

弁護士以外に知的財産権を扱う専門職として弁理士があります。

弁理士の主な仕事は、特許や商標等を登録するための特許庁への手続(出願といいます)を代理することです。これに対して弁護士は、特許権や商標権等の侵害トラブルがあった場合にそれを解決するための交渉や裁判所での訴訟手続<sup>(\*)</sup>を代理したり、また、紛争を未然に防止するためにライセンス契約の締結交渉等の代理をしたりするのが仕事です。

弁理士と弁護士はそれぞれ必要とされる場面が異なりますので、双方を上手に利用することが、知的財産権を用いたビジネス成功の秘訣と言えます。

(\*)…侵害訴訟等一部の民事訴訟については、弁理士も弁護士と共同して代理人となることができます。

(文責：八掛 順子)



## 契約後悔先立たず



## ポイント

- ① 契約書は取引のリスクを減らし、紛争を予防するために作るもの。
- ② 納期、品質基準、支払条件、違約時のペナルティは明確に。
- ③ 相手が契約を守ってくれないときにできることは限られる。事前の備えとして、契約書の内容が重要。
- ④ 印紙が必要な契約書には忘れずに貼ろう。

## 契約書を作る意味

契約書とは、契約の当事者らが合意した内容を明らかにするために作成する書面を言います。ビジネスにおいては取引の内容や条件を定める際に契約書を締結することが多いでしょう。一部の例外（保証契約など）を除いて、契約書の作成は契約成立の必須の要件ではないことから、口頭確認や受発注書の交換のみで契約を済ませてしまうこともあります。しかし、**取引のリスクを低減させたい場合には、お互いの権利義務を明確にするため、契約書を締結するのが一般的**です。

## 契約書に盛り込むべき内容

契約書には、契約の種類、目的、対価を伴う場合はその金額や算定方法、支払や納品の時期および方法、品質保証の有無、契約の解除事由、違約時のペナルティ、守秘義務、知的財産権の保護といった内容を盛り込みます。民法や商法に定めるルールは、自社にとって必ずしも有利な規定ばかりではありません。契約の種類や

取引の実情、取引相手との力関係等に応じて、盛り込むべき内容は変わります。また、法改正や実務に影響を与える事件等があると契約内容を見直す必要が生じることもあります。そのため、ビジネスの契約書は商取引に詳しい専門家に事前にチェックしてもらうことが望ましいでしょう。

## 契約交渉のイメージ

契約交渉は真剣勝負です。お互いに譲れない部分を事前に把握し、話し合い、本質的でない部分は譲歩するなどして、少しでも自社に有利な条件での合意を目指しましょう。もっとも、契約相手との力関係や取引に対する意欲に差がある場合には相手方の言いなりで契約せざるを得ない場合もあります。

そのような場合でも、弱い立場の事業者を守る法律（下請代金支払遅延等防止法など）に違反するような内容であれば、その点を指摘して是正を求めるといった交渉が可能な場合がありますので、むやみに契約を締結することは避けましょう。**良い商談でも、条件次第で有利な取引にも不利な取引にもなることを忘れてはなりません。**

## 契約を守ってもらえないときは

相手が契約に違反して納品や代金の支払いを遅延し、または守秘義務に違反したような場合に、きちんとした契約書があれば、契約を守るように相手に請求し、契約を解除して損害賠償金や違約金を請求するといった対応が可能です。契約書に書かれていなくても、民法や商法にそのような定めがあれば同様の請求ができますが、契約書の特約で排除されている場合もありますのでご注意ください。相手に請求しても応えてもらえないと、最悪の場合、裁判をせざるを得なくなりますが、コストや時間がかかりますし、訴訟で勝っても相手に資力がなければ代金や賠償金を回収できないこともあります。

そのため、万一の事態の備えとしても、**双方が守ることができ、守りたくなる（守らないと損をする）契約を締結しておくことが重要**です。

契約書に関する助言は、弁護士が依頼者の企業に提供する最も基本的なサービスのひとつです。ぜひ活用をご検討ください。

## 印紙をお忘れなく

契約書が印紙税法に定める課税文書に該当する場合には、作成する契約書の正本毎に法に定められた額面額の収入印紙を貼る必要があります。印紙貼付の要否と金額は国税庁のウェブサイト等で検索することができます。印紙の貼付がなくとも契約書の効力が否定されることはありませんが、税務調査で指摘を受けて多額の追徴を命じられたというような事例を耳にしたことがあります。くれぐれもご注意ください。



## 円満な退職・副業等の注意点

### 1 円満な退職の重要性

現在、企業で勤務しながら起業の準備を進めている方も少なくないと思いますが、円満に退職できなければ、起業して事業が軌道に乗り始めたところで、かつての勤務先とトラブルになることもありますので、注意が必要です。

### 2 退職前の留意点

退職前であれば、雇用契約に基づき、勤務先職務に専念する義務が課されており、就業規則で副業・兼業が認められていない場合、退職前に起業するのは慎重になるべきです。

### 3 退職の際の留意点

退職の際も、勤務先で知り得た知識やノウハウ等は勤務先の重要な資産ですから、これらを無断で起業後の事業に使用するようなことは避けましょう。

秘密保持契約や秘密保持誓約書が作成されていたり、就業規則で定められていればなおさらですが、これらがなくても、不正競争防止法に基づく「営業秘密」に該当する場合、勤務先から損害賠償請求や差止請求などを受たり、刑事罰を課される可能性もあります。

また、顧客・取引先を引き抜いたというクレームを受ける可能性にも留意する必要があります。

### 4 秘密保持契約書／秘密保持誓約書

入社時や退職時、勤務先から秘密保持契約書や秘密保持誓約書などの書面の作成を求められることがあります。

この種の書面に署名をしたとしても一律に有効であるとは限りませんが、署名を求められた場合、専門家に確認してみることをお勧めします。

## 資金調達

### 1 契約条件の重要性

資金調達に際して契約条件の検討は非常に重要です。主な契約条件としては、①金額、②返済期間、③金利、④繰上弁済時の手数料、⑤個人保証の有無などがあります。金融機関ごとに契約条件は異なりますので、比較検討することが有効です。

また、契約条件の検討に際しては、金利だけではなく、返済期間によっても月々の返済額は大きく異なりますので、返済期間についても慎重に検討しましょう。起業時には事業計画・収支計画を立てますが、当初は予定したとおりに収益が上がらないことも想定し、そのような場合でも滞りなく返済ができるように、無理のない返済期間を設定することが大切です。

### 2 「経営者保証に関するガイドライン」の利用

これまでは会社が融資を受ける際には、経営者個人が連帯保証することが当然のように行われてきました。しかし、現在、「経営者保証に関するガイドライン」を利用した個人保証に依存しない融資が増えています。

「経営者保証に関するガイドライン」では、次の基準を満たせば個人保証をせずに借入れができる可能性があります。

- ①法人と経営者との関係の明確な区分・分離
- ②財務基盤の強化
- ③財務状況の正確な把握、適時適切な情報開示

また、万一、会社の業績が思うように伸びず、廃業や清算をせざるを得ない状況になったとしても、経営者の保証債務については、「経営者保証に関するガイドライン」を利用することにより、個人破産などの法的手続によらずに保証債務を整理できる可能性があります。

このように、資金調達に際しては、しっかりと事業計画・収益計画を作成した上で、契約条件を慎重に検討しましょう。また、「経営者保証に関するガイドライン」を利用して、個人保証の負担を回避したり、負担を軽減できる可能性があるため、必要に応じて弁護士等の専門家に相談しましょう。

### どんなものを作ればよかったの？



### ポイント

- ① 請負契約では、契約で定めておくべき基本的事項がある。下請法の規制にも留意。
- ② 製作物供給契約は、請負契約以上に、契約であらかじめ内容を定めておかないと問題が起きやすい。

## 「物の製作」を注文する・受ける場合の契約類型

「物の製作」を注文する・受ける場合、請負契約による場合と製作物供給契約による場合があります。

### 請負契約（請負人側）について

請負契約とは、請負人が一定の仕事の完成を約束し、注文者がその仕事の完成に対して報酬を支払う契約です（民法632条以下参照）。建築関係の契約のイメージが強いかもかもしれませんが、例えば出版物の製作や物の保守・修理など、幅広い契約がこれに該当し得ます。

請負契約においては、まず、何を以て仕事の「完成」なのか、成果品がどのような性質・水準を備えてい

ばいいのか、注文者との間でよく確認をし、できる限り契約書への明記をすべきです。ここが曖昧だと、仕事を完成させたつもりでも報酬がもらえなかったり、やり直しが余儀なくされるなど、トラブルのもととなります。特に、ホームページやソフトウェアなど、有体物でないもの場合は仕様などを注文者とよく話し合っておきましょう。

報酬についても、出来高や検品と連動していかなる場合にどの程度受け取れるのか、きちんと定めておきましょう。

また、完成させた目的物を注文者に引き渡す前に滅失・毀損などしてしまった場合、仕事をやり直す義務があるのか、あるとすればその費用は誰が負担するのか、やり直しが不可能な場合に報酬をもらえるのか、あるいは、完成させた目的物に契約で定めた内容と違い不完全な点がある場合に請負人がどのような責任を負うのか、といった点も事前に定めておくべきです。

なお、下請業者に仕事を手伝わってもらう場合、下請法という法律による規制があることにも留意しておく必要があります。

### 製作物供給契約について

請負契約と似た形態の契約に、製作物供給契約があります。請負契約との区別はあくまでも当事者の意思が基準となりますが、オーダーメイド品の製造販売は製作物供給契約に該当することが多いでしょう。

この契約は、物の製作という請負契約と物の供給という売買契約との両者の性質を兼ねているがゆえに、どちらの契約に関する民法の規定を適用すべき場面なのか曖昧なことが多いため、トラブル予防のためには**請負契約以上に契約書の重要性が高くなります**。少なくとも上記の請負契約の項で挙げた事柄については、確実に契約書に明記しておきましょう。



（文責：今井 文雄）



## 脱サラはつらいよ…

脱サラしてお店を開いてみたけど…経営ノウハウなんて何もないよ



フランチャイズ店舗新米オーナー

妻

大丈夫かしら…？

賃貸借契約

フランチャイズ契約

請負契約



難しくて契約書の内容がよく分からないよ

こんなにたくさん契約しちゃったけど…

## ポイント

- ① 賃貸借契約は、賃借人が負担する義務の範囲を明確に規定する。
- ② 請負契約（注文者側）は、注文内容と成果物に齟齬があった場合の請負業者の責任の範囲と、途中で工事内容の追加変更をした場合の取扱いについて、特に注意して契約する。
- ③ フランチャイズ契約は、本部（フランチャイザー）と十分協議したうえで、契約内容を具体的かつ明確に取り決める。

## 店舗を営む場合に必要な各種契約

店舗を構えて事業を行うには、事案に応じていくつもの契約を締結しなければなりません。例えば、店舗を借りる場合には賃貸借契約を締結する必要がありますし、内装などのリフォームを行うのであれば、リフォーム業者と請負契約を締結することになります。フランチャイズとして事業を行うのであれば、本部（フランチャイザー）との間でフランチャイズ契約を締結しなければなりません。

ここでは店舗を構えて事業を行う場合に必要な3つの契約類型（賃貸借契約、請負契約及びフランチャイズ契約）のポイントを解説します。

## 賃貸借契約（賃借人側）の注意点

通常賃借人は賃貸人に「敷金」「保証金」を納付します。これは、一般的に、契約終了時に、修繕費用等の賃借人の債務を控除して残額が返却されますが、特約で返却されない場合もありますので、事前に確認しましょう。

店舗の修繕・改造を行う場合、後日のトラブルを避けるために、それぞれの修繕義務について契約書に明記しておくのが望ましいでしょう。

さらに、退去時の原状回復義務の範囲は契約書に明記しておきましょう。店舗賃貸借契約の場合、住居用建物の場合に比べて、賃借人の負担範囲を広くする特約が有効とされる可能性が高いため、注意が必要です。

## 請負契約（注文者側）

設計図書や仕様書を契約書に添付する形で、求める仕様や工事内容を明確に規定しましょう。また、工事完成後の引渡し前に不可抗力で成果物が滅失した場合の処理、その費用負担といった点はトラブルになりがちです。その他、成果物の検収方法や検収で不合格になった場合のフローなども契約書で取り決めておけば、トラブルになってもスムーズな対応ができるでしょう。

なお、契約後工事内容を追加・変更する場合、現場での口約束で処理されがちですが、発注書や受注書等の書面を取り交わして、双方の間で認識にずれが生じないようにしましょう。

## フランチャイズ契約

フランチャイズ契約とは、本部（フランチャイザー）が加盟者（フランチャイジー）に特定の商標・商号等を使用させるとともに統一的な方法で経営指導等を行い、その対価として加盟者が本部に金銭（ロイヤルティ）を支払う事業形態をいいます。

本部の商標等がもつブランドと信用力を利用しますので、加盟者は、使用できる商標・商号が明記されているか十分確認しましょう。

また、加盟者が本部から受ける経営指導の内容や方法は契約で明確に規定しておくべきです。

さらに、本部に支払うロイヤルティの金額、算定方法等も加盟者の利害に直結する最も重要な項目ですので、本部に対して十分な説明を求め、納得した上で契約に記載しておきましょう。

## 見た目以外にも重要なことが…



## ポイント

- ① ウェブサイト上での商品やサービスの販売は、特定商取引法上の「通信販売」に該当し、一定の事項につき表示する義務があるほか、法律で定められたルールを遵守しなければならない。
- ② 購入者の氏名や住所等の個人情報を取得して取り扱うため、利用目的の公表など個人情報保護法のルールを遵守する必要がある。
- ③ トラブル防止のために利用規約を定め、利用者の同意を得るようにしよう。

## 特定商取引法の表示義務等のルールを守りましょう

事業者がインターネットや郵便等の通信手段により申込みを受けて、商品の販売あるいは役務を提供する取引は、特定商取引に関する法律(特定商取引法)上の「通信販売」に該当し、同法の定めるルールを遵守する必要があります。そして、同法では、**広告を行う際に原則として下記を含む一定の事項を表示することが義務付けられています。**

- ・ 販売価格または役務の対価(販売価格に商品の送料が含まれない場合には、販売価格および商品の送料)
- ・ 代金(対価)の支払時期、方法
- ・ 商品の引渡時期もしくは権利の移転時期または役務の提供時期
- ・ 売買契約の申込みの撤回または売買契約の解除に関する事項(返品の特約がある場合はその旨)
- ・ 事業者の氏名(名称)、住所および電話番号

## 個人情報の取り扱いに関するルールを守りましょう

ウェブサイト上で商品を販売する場合、必然的に購入者の個人情報を取得して取り扱うことになります。個人情報を取得する際は、その利用目的を具体的に特定し、あらかじめ公表するか本人に知らせる必要があります。実務的にはプライバシーポリシー(個人情報保護方針)を定めてウェブサイト上で公表することが重要です。

なお、従前は取り扱う個人情報が5000件を超えない小規模取扱事業者は規制の対象外とされていましたが、2017年5月30日からはすべての事業者が対象とされています。**中小企業であっても個人情報の取り扱いのルールを理解し、遵守する必要があります。**

## 利用規約を定めてトラブル防止に役立てましょう

「利用規約なんて誰も読んでないし何の意味があるの?」と思われるかもしれませんが、しかし、例えば、ウェブサイト上で提供していたサービスの内容を途中で変更したい場合、利用規約でその扱いについて定めていないとトラブルになってしまうことが容易に想像されます。ウェブサイト上での取引では契約書がありませんが、それに代わるものが利用規約といえます。

**予め、適切な利用規約を定めて、適切に利用者の同意を得ることで、取引に関して法律が用意している任意規定(当事者の合意で変更することができます。)とは異なった取引ルールを設定することができるほか、購入者からクレームがあったの解決指針となりスムーズな解決に役立ちます。**

利用規約には、サービスの内容、代金及び支払方法、禁止事項、知的財産権の帰属、サービスの停止中断、サービス内容の変更終了、免責、個人情報の取扱い、準拠法・裁判管轄などが定められるのが一般的です。

## その他ウェブサイトを使った事業での注意点

ここで取り上げた特定商取引法や個人情報保護法のルールのほかにも、広告の仕方(景品表示法など)や、ウェブサイト上で使用するコンテンツに関する注意点(著作権など)など、ウェブサイト上で商品やサービスを販売する場合に留意しなければならない点はたくさんあります。ウェブサイトを使った事業について、多くの実例の経験や知識がある弁護士に気軽に相談し、トラブル防止に役立てましょう。

(文責：土森 俊秀)



## 長く働いてもらおうと思ったのに…



## ポイント

- ① 労力の提供を受ける場合の多様な形態とそのリスクを知る。
- ② ニーズに合った形態を選択する。

## 雇用契約、派遣社員の受入、請負・業務委託

起業後、他人の力を借りる手段としては、従業員の採用、派遣社員の受入や請負契約・業務委託契約の締結があります。

## 雇用契約(労働契約)の締結(労働契約法・労働基準法等)

従業員の採用とは、雇用契約(労働契約ともいいます。)の締結です。契約の内容は労使間の合意により定められますが、労働者保護の観点から、労働契約法や労働基準法に反する契約条項は無効となります。また、労働基準法に違反した場合は罰則もあります。

## (1) 労働条件の明示義務(労働基準法第15条)

創業期にはまだ就業規則がないこともありますが(「常時10人以上の従業員を使用する場合」でなければ就業規則の作成・届出義務はありません)、就業規則がなくとも、従業員を採用する場合は、就業場所、業務内容、賃金、就業時間等の労働条件を、書面を交付して明示しなければなりません。

## (2) 試用期間

従業員の採用にあたっては試用期間を設けることがあります。法的な上限はないものの、あまりに長期の

試用期間を設けることは従業員の立場を不安定にするため不適当です(一般には3か月程度が多いようです)。また、試用期間中も雇用契約が締結されていますので、客観的に合理的な理由なく従業員を解雇することはできません。

## パートタイムと有期雇用(労働者契約法・パートタイム労働法)

創業期は、人件費の負担を小さくするため、パートタイム契約を利用することも考えられます。このときに注意すべきは、パート従業員が他社でも働いている場合です。法定労働時間(1日8時間・週40時間以内)の規制は他社での就労も通算するというのが一般的な考え方ですので、他社との通算により法定労働時間を超えてしまい、罰則の適用を受けることになったり、想定外の割増賃金の支払義務が生じたりするリスクがあります。

また、雇用期間を3か月、6か月、1年などと期間を定める有期雇用契約とすることも考えられます。ただし、この契約期間中は「やむを得ない事由」がなければ雇用契約を終了させることはできませんし、必要以上に短い期間を設定して契約更新を繰り返すことも避けなければなりません。

## 派遣(労働者派遣法)

自社で従業員を雇うのではなく、派遣社員の受入という方法もあります。直接求人する人的時間的余裕がない場合や特定の業務の経験者がほしいという場合に有効です。ただし、派遣してもらうのはあくまで「派遣事業者の従業員」ですので、派遣社員の受入に際し、履歴書の提出や事前面接を行うような行為は避けるべきとされています。また、労働者派遣を受ける期間は原則3年という制限があります。

## 請負・業務委託(下請代金支払遅延等防止法)

自社製品の部品の製造・加工の委託やソフトウェアや各種デザインの作成の委託、自社の各種サービスの外部委託などをする場合、請負契約や業務委託契約を利用します(請負契約の注意点については17ページをご参照ください)。

請負契約や業務委託契約については、労働契約法等のように一方を保護するための法規制はありませんが、資本金が一定額を超える場合、下請代金支払遅延等防止法が適用され、発注書面の交付の義務付けや、支払は納品日から60日以内とするなど種々の規制を受けることになります。

(文責：渡邊 敦子)



## 広告の注意点

### 1 広告に関する規制の存在

広告に関する規制に違反すると、その広告が使えなくなったり課徴金や刑事罰の対象となることもありえます。

### 2 広告において「してはいけないこと」の代表例

景品表示法という法律では、例えば、うそや大げさな表現、「合理的な根拠がない効果・性能の表示」は規制されています。また、キャンペーンなどで提供される景品類について、本来の商品やサービスと比較して過大なものを提供することは禁止されています。

景品表示法以外にも、第三者が撮影・作成した動画・写真やイラストをむやみに使用すると著作権侵害となったり（著作権法）、相手の承諾なく営業目的で電子メールを送信することは禁止される（迷惑メール防止法）などの規制がありますし、医薬品など特定の業態・業種によってはさらに詳細な規制が設けられていることがあります（医薬品医療機器等法（旧薬事法））。

### 3 広告において「しなければならないこと」の代表例

業態・業種により法令の規定があり、例えば、通信販売については、特定商取引法が、広告において表記しなければならない事項を定めていますし、金融商品取引業者等が広告するときには、金融商品取引法が、法令で決められた事項を記載することとしています。

つまり、まずはご自分の業態・業種の法令の規定を確認することが大切です。

### 4 弁護士への相談を

広告の規制に関して、消費者庁や厚生労働省、金融庁などの行政庁がホームページやパンフレットで説明していますが、具体的な対処については弁護士にアドバイスを求めることをお勧めします。

（文責：松林 司）

## 事業者の消費者被害

### 1 新規契約の勧誘

主にリース中の電話機やホームページについての勧誘が多いようですが、現在のリース会社とは別の業者が「サプライヤー」として、「料金が安くなる」「初期費用無料」などといかにも経費削減できそうな言葉で、リース契約などの名目での新規契約を勧誘してくることがあります。

### 2 問題点

このような場合、もともとの契約の残リース料が新しい方の契約の支払額に上乗せされていたり、初期費用以外の費用が非常に高額となっているなど、トータルでは大きく損をする内容であるにもかかわらず、途中解約が認められないなど、不利な内容の契約になっていることも少なくありません。

ところが、勧誘してきたのはサプライヤーですが契約相手はリース会社なので、両者が一体の関係といえない限り、後になって「騙された」と気付いても、それをリース会社に対しても当然に主張できるとは限りません。

また、「営業のためにもしくは営業として」契約した場合にはクーリング・オフが適用されないことがありますし（特定商取引法参照）、事業者であるがゆえに、消費者契約法などによる保護も受けられないことがあります。

### 3 自衛が必要

このように、事業者はいったん契約を締結してしまうと容易に解消できないばかりか、法令による保護も受けられない可能性があるため、契約締結に当たっては慎重に検討して自衛する必要があります。不安であれば、一度、弁護士に相談するとよいでしょう。

（文責：今井 文雄）