

# LBD レポート 8月号



リーガルブレスD法律事務所

大阪府中央区久太郎町 4-2-12 本町 TD ビル 10 階

TEL 06-4708-7988 <http://www.ys-law.jp/>

弁護士 湯原 伸一

# CONTENTS

1. 巻頭言
2. 事業承継対策としての組織再編・M&A（事業承継の勘所⑦）  
…弁護士 湯原伸一
3. ビジネススポット 手形についての基礎知識 ABC ③  
～あらためて手形の発行機能など確認しましょう  
…税理士法人ユーマス会計
4. メンタルヘルスケアを考える …社会保険労務士 牧村康彦
5. 境界のプロが教える土地家屋の盲点 不動産のリスク 42  
…さいとう土地家屋調査士事務所 齋藤大輔
6. 社会保険&人事労務情報 …社会保険労務士 嶋田亜紀
7. 法人における保険活用術 経営者のための生命保険講座 37  
…株式会社フォーユー ファイナンシャルプランナー 宮田 正人
8. 「ビジネスメール詐欺」に注意！  
…社会保険労務士 吉崎 靖宏
9. 【情報の法務リスク⑤ 解説編】  
宣伝・広告に関するチェックリスト …弁護士 湯原伸一
10. 編集後記

## 夏休みは15日までか、16日までか？

所内でのプチ論争です。

当然、労働者である事務員さんは少しでも休みは長いほうが良いとして16日までを主張します。一方、経営者である私は稼働日を多くしたほうが良いので15日までを主張します。

ところで、私はいわゆる勤務弁護士（イソ弁）時代から、勤務先が“夏休みは15日まで”と設定した関係上、16日から稼働するのが当たり前だと思っていました。また、弁護士にとっては重要な取引先となる裁判所は夏休みで一斉に休むということはありません（裁判官は交代で休みを取っていくため、必ず裁判所には誰かしら裁判官が常駐しています）。このため、夏休みを長く設定することはいろいろと不安とリスクが付きまといます（裁判所はお盆休みであっても、平気でFAX書面を送り付けてきますので）。

しかし、事務員さんに言わせると、世間一般は16日までが休みとするほうが多いようです（なんだか色々々とネットの情報を見せられました…）。

という訳で、当事務所も世間一般並の待遇にすべく、

**8月11日（金） ～ 8月16日（水）**

までを夏休みとすることにしました。

皆様方にはご迷惑をおかけしますが、何卒ご理解のほどお願い申し上げます。

なお、メールは常時閲覧できるようにしておきますので、緊急の場合はメールを送信していただければと思います。

## 事業承継の勘所⑦

### 事業承継対策としての組織再編・M&A

弁護士 湯原伸一

#### 1. はじめに

これまでは後継者（基本的に親族、場合によっては親族外の専務や番頭格の従業員など）を念頭に解説を行ってきました。

しかし、どうしても後継者が見つからないという場合があります。一方、同業他社や異業種からの参入を考えている会社からすれば、自社が行っている事業を引き継ぎたいという話も出てきます。

そこで、今回は、非後継者への事業承継、具体的には組織再編・M&Aについて解説を試みます。

#### 2. 会社（法人それ自体）を譲渡するか、一事業部門を譲渡するか

組織再編・M&A を考える場合、大きな視点として表題のようなものがあります。具体的には、「会社（法人それ自体）を譲渡する場合」は株式譲渡、合併を検討する、「一事業部門を譲渡する場合」は事業（営業）譲渡、会社分割を検討する、と分類できます。

ところで、これらの手続きを選択するに際して、最初に念頭に置かなければならない事項があります。それは、取引先や債権者との関係をどうするのか（引き継いでもらえるのか）、新たな許認可手続きが必要とならないか、という問題です。

よく、書籍やネット上に、合併や会社分割は債権者の同意なく手続きを行なうことが可能…という記載があ

ったりします。たしかに法律上は間違っていない。しかし、往々にして、取引契約書にはこのような組織再編・M&A が行われる場合は事前の報告義務が課せられていたり（報告義務を怠ると解除原因になる）、当然の無催告解除事由と定められていたりします。いわゆる“チェンジオブコントロール条項”と呼ばれるものなのですが、どこまでの取引先や債権者に対し、どのタイミングで、どの程度まで組織再編・M&A の話を事前告知し、あらかじめ同意を取り付けておく方が実務上は大きなポイントになりますので注意が必要です。

また、許認可についても、書籍やネット上で「許認可の承継OK（新たな許認可不要）」という記載があっても安易に信じない方がよいかと思います（組織再編・M&A を行う前提条件が異なっていることが多いので）。必ず、監督官庁に事前相談を行い、見解を確認したほうが良いといえます。

なお、上記とは別の話ですが、当然のことながら、これらの組織再編・M&A に対する課税関係はそれぞれ異なるものとなりますので、税理士の協力は必須となります。

### 3. 株式譲渡について

これは読んで字の如く自社株式を第三者（非後継者）へ譲渡することです。この結果、第三者の完全子会社になったり、関連（グループ）会社になったりします。ポイントとしては、株式譲渡それ自体では自社の法人格は消滅しないというところになります。

株式という対象財産を売買するだけですので、比較的簡易に行いやすいという点がメリットと考えられます。

なお、株式を譲受ける側からすれば、会社（法人それ自体）をもらいうける以上、当該法人において将来的な偶発債務や簿外債務が発生しないか重大な関心ごとに

なります。このため、いわゆるデューディリジェンスと呼ばれる実地調査が行われることがあり、根掘り葉掘り会社経営のことを質問されますので、この辺りは覚悟する必要があります。

#### 4. 合併

一般的には吸収合併を用いられることが多いので、以下は吸収合併を念頭に置いていることにご留意ください。

さて、合併についても株式譲渡と同じく会社（法人それ自体）を譲渡する形になります。ただ、吸収合併の場合、会社（法人それ自体）が第三者の法人の中に吸収されてしまい、自社が完全に消滅するという点です。法律論はともかく心情論として、この点を受け入れることができるのかが実は重要だったりします。

なお、合併手続きは、やや専門的な知識と法的手続きが要求されますし、登記も必要です。このため、専門家に依頼・相談しながらではないとなかなか進めにくいのが実情です。また、会社を買取る側からすれば、当該会社が自社内に吸収される以上、将来的な偶発債務や簿外債務が発生した場合、買取る側がすべて負担しなければならないという点で非常にリスクのある取引となります（株式譲渡の場合、買取った会社・法人格だけが負担するのであって、株式保有者が当然に責任を負担するわけではありません）。このため、株式譲渡の場合以上にデューディリジェンスが厳格に行われる傾向がありますので、吸収される側としては説明義務や社内調査の負担が重くなることを覚悟する必要があります。

#### 5. 事業（営業）譲渡

これは自社の事業部門のうち、買取り希望者が欲しい事業部門だけを切り売りする手続きとなります。事業内

容を特定し、引き継ぎたい個別具体的な資産等を特定したうえで売買するという手続きになることから、これについても比較的容易に行われる手法ではないかと考えられます。

ただ、合併と異なり、当然に取引先と一緒に引っ付いてくるわけではありません。つまり、取引先が、当該事業を買受けた側と取引を継続したくないと言ってきた場合、そのまま甘受せざるを得ないところがあります。このため、重要な取引先とは事前の交渉を要することとなり、事業売却側で緻密かつ誠実に取引先と交渉を行い、内諾を取り付ける必要があるという点で負担が生じます。

また、負債についても当然に事業買取側に移転するわけではありません。このため、事業部門を売却したはいが負債だけが残ってしまい、返済しようにもお金を生み出す事業が無いということにもなりかねません。事業売却側としては、事業譲渡による売却資金で返済が可能なのか、残った負債についてどのように整理するのか、この点を意識しておく必要があります。一方、事業買取側としては、どこまで負債を引き継ぐのか契約内容の明確化はもちろん、法律上負債を引き継ぎかねない商号や看板（屋号）、標章の続用はできる限り回避するなどの方策を講じる必要があります。

## 6. 会社分割

買取希望者が欲しい事業部門を売渡すという点では事業（営業）譲渡と同じです。会社分割の特徴は、売渡し対象となる事業部門に属する資産はもちろんのこと、債権者や取引先についての同意を得ることなく（但し、チェンジオブコントロール条項や労働者に関する特則には注意）、強制的に移転させることができる手続きとなります。

この手続きについては、かなりの専門知識が必要ですし、登記を含めた手続きの煩雑さがありますので、専門家に依頼・相談しながら行った方が良いでしょう。

## 7. まとめ

後継者が見つからず、第三者に自社を委ねるための組織再編・M&A 手続きの概略の解説を行いました。専門的な知識はもちろん税務も絡みますので、各種専門家に依頼・相談しながら手続きを進めて行った方が望ましいといえます。



## ビジネススポット

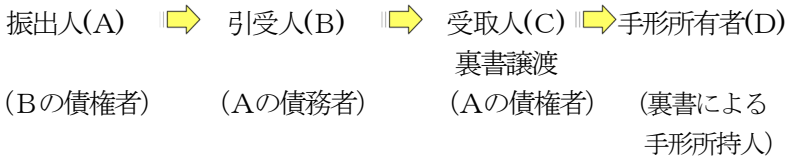
### 手形についての基礎知識ABC ③

……あらためて手形の発行機能など確認しましょう……

税理士法人ユーマス会計

## 2 為替手形とは

売掛金のある相手に対してその売掛金の一定金額を減らす代わりに、自社の仕入先に支払をしてもらうような場合に使われます。為替手形は、外国貿易の決済や一部の業者間での決済などに使われています。国内の商取引では特殊な場合に使われますが前述の約束手形の方が一般的により広く使われています。通常、ABCの三者間で使われるのが原則ですが、次のような例外もあります。



### 受取人は約束手形と同じ手形代金を受け取ります

手形代金は約束手形の場合と同じように前述のように取立・期日前の裏書譲渡・資金需要のための割引譲渡なども同じように出来ます。また、期日に支払人の預金不足等で取立が出来ない場合、手形交換所から(取立不能理由を記載した付箋付で)銀行を通じて当該手形が返却されます。いわゆる、約束手形と同じで「不渡り手形」です。

## 手形の共通事項「消滅時効」

約束手形や為替手形の振出人や為替手形の引受人への手形金支払請求権の消滅時効は満期から3年です。裏書人など遡求義務者への請求権は、拒絶証書作成義務が免除されている手形にあつては満期から1年です。手形金の償還をした裏書人の前者である裏書人への再遡求権は、受け戻しをした日から6ヶ月です。

### LBD 事務員のコラム

今年の夏も関西は蒸し暑い日々が続いていますが、皆様は体調崩されていませんか？

この時期、最も心配なのが熱中症ですが、熱中症の症状ではめまいや頭痛、吐き気などが一般的に知られているかと思いますが、実は中には腹痛や下痢の症状もあるようです。

熱中症による腹痛には「腹筋の痙攣による腹痛（比較的軽度）」のものと「下痢による腹痛（危険度は中度）」の2種類があるとのこと。

熱中症は、大量に汗をかくことで体内の水分と塩分・ミネラルが不足することにより起こりますが、ここで、水分のみを補給すると、体の塩分・ミネラルの濃度が低くなり、体はバランスを保つために水分を体外へ排出しようとし、下痢と嘔吐が起こるのだそうです。ですので、水やお茶ではなくスポーツドリンクなど塩分やミネラルも補える飲料を飲んだ方がいいとのこと。

夏はアイスなどの冷たいものを食すことも多いですし、それによる下痢の場合もありますが、例えば毎食後下痢の症状が出る場合などは熱中症の恐れがあるとのこと。どうぞご注意ください。

C.Y

## メンタルヘルスケアを考える

社会保険労務士 牧村康彦

社長：先生、最近当社にも休職する社員が数名でてきており、メンタルヘルスについての取り組みを考えないといけないと思っています。どういった対応を考えるべきでしょうか。

牧：メンタルヘルスには会社に求める内容としては、啓蒙活動（教育を含めて）がまずはスタートです。安全衛生委員会などでも議題にあげて産業医の意見などを聞き、対策をとっていくことが望まれています。いわゆる労働時間の長時間化が影響するものやハラスメントに関係してうつ等の状況に陥るものがあります。今後労働時間の管理も含め労務管理で重要な内容となってきます。

社長：ポスターや管理職の研修等は実施しております。ハラスメントのない会社、組織作りのための行動はようやく進んできたと思っています。次に何をすればいいかを考えております。

牧：今の状況で進めていることは継続していくとともに、メンタルヘルスケアに取り組むことをお勧めします。

社長：メンタルヘルスケアとはどういう取り組みですか。

牧：メンタルヘルスケアとは、全ての働く人が健やかに、いきいきと働けるような気配りと援助をすること、およびそのような活動が円滑に実践されるような仕組みを作り、実践することをいいます。全ての働く人を対象としていることが大切なポイントです。

すなわち、①健やかに、いきいきと働いている健

康な人、②勤務はしていても過剰なストレス状態にある半健康な人、③ストレス関連疾患に罹ったり、精神障害の症状を呈している人の全ての人にその状態にあったケアをするものです。

社長：やはり人間関係が重要ですね。しかし、何のためにと説明すればいいのでしょうか。

牧：メンタルヘルスケアを実践していく意義はいろいろありますが、その主なものは次のとおりです。

職場の生産性低下の防止のためが一つに挙げられます。

メンタルヘルス不調になると、仕事への根気が続かなくなる、重要な決定事項が判断できなくなる、普段なら半日でできていた仕事が1日かかるようになるなど、本来その人が持っていた業務遂行能力を、十分発揮できなくなります。また朝に調子が悪くなる場合が多いため、遅刻が増えてきます。さらに一旦休業になった場合は長期間になることも多く、疾病休業日数の大きな割合を占めます。多くの企業では長期休業者の3～5割がメンタルヘルス不調によると言われています。

また最悪の場合は自殺や離職につながることもあります。メンタルヘルス不調に陥る人は、元もとは仕事熱心であった人も多いため、企業にとっては貴重な戦力を失うこととなります。メンタルヘルスケアを実践することで、労働者自身によるストレスへの気づきのノウハウを身につけたり、メンタルヘルス不調を早期発見・早期対処できれば、これらの発生や悪化を防止することが期待できます。

社長：なるほど。

牧：またメンタルヘルス不調に陥った人だけでなく、社員全員や組織を対象として職場環境改善を行ったり、

組織開発を行ったりすることは、社員の労働生活の質を高め、ワークモチベーションを維持し、生産性や活力の向上につながります。メンタルヘルス不調に陥ると、集中力や注意力の低下による事故・トラブルにつながります。特に公共の交通機関やクレーンなどの運転を行う場合は、本人だけでなく、顧客や同僚など周囲の安全と健康も脅かしかねません。またメンタルヘルス不調に対しての企業の対応が不適切だったために、メンタルヘルス不調を悪化させてしまった場合、労災請求や民事訴訟につながる場合もあります。

これらのトラブルを防止するためにも、メンタルヘルスケアを適切に実践していくことが大切です。

社長：わかりました。そのように進めていきます。

## 不動産のリスク 42

土地家屋調査士 齋藤大輔

みなさんこんにちは。今月と来月二回に分けて境界線を  
確認した際に作成される筆界確認書にまつわるお話をした  
と思います。

境界線を確認する場合は、多くの場合は現地に境界標を  
入れるか、境界標を入れるだけではなく境界に関する書面  
(筆界確認書や境界確認書といいます)を交わしたりしま  
す。そこで境界に関する書面を作成する場合、「依頼者の印  
鑑証明書を添付するので、印鑑証明書を添付してほしい」  
とよくお願いされることがありますが、これは用意しなけ  
ればならないのでしょうか？

平成23年ごろまでは法務局では土地の分筆登記や、地  
積更正登記の際に隣接者の境界の書類とその隣接者の印鑑  
証明書を添付して申請するようになっていました。だから土地家  
屋調査士さんは必死になって実印をいただけるよう隣接者  
にお話をしたものです。

私も不動産取引前日の夜にようやく印鑑証明書をいた  
だける約束を取り付けたのですが、お隣さんが飲んで帰っ  
てきたため、お会いできたのは夜中の一時過ぎ。ずっと家  
の前に車を乗り付けご飯も食わず、トイレにも行けず、張  
り込みようやく会うことができました。今考えたらストー  
カーですな(笑)しかしながら隣接の方が「取得するのを  
忘れた」とおっしゃるため、「明日朝に迎えに来るから一緒  
に役所へ行ってほしい」とお願いし、なんとか朝一緒に法  
務局まで行っていただき印鑑証明書をいただいたという苦

しい思い出があります。隣接の方は法人だったため、草津の法務局まで一緒に行きました。今なら近くの法務局で書類が取れるのですが、当時は本店のある法務局でしか取れなかったのです。取引は午後のため、京都から新幹線に乗り取引になんとかぎりぎり間に合いました。

印鑑証明書は命の次に大切なものであるという人がいるくらい印鑑証明書をいただくのは容易ではありません。しかし平成23年に法務局の取扱基準が変わり、印鑑証明書は本人しか取れないものであることから本人確認するための書類のひとつであり、それにかわる免許証や保険証で本人確認さえできれば問題ないということとなったのです。そのかわり土地家屋調査士さんにその責任はかかることになりました。ですので境界に関する書類に添付する印鑑証明書の重要性というのはかつてほどの重要性がなくなったといえます。

境界確認を求められ、境界に関する書類を作成し、実印にて押印の上印鑑証明書をつけることを求められた場合、印鑑証明書を相手方に渡すのが嫌だと思われる方は、その旨をはっきりと主張されるのがいいと思います。特に問題になることはありません。また、中には境界は問題ないけど、書類にはんこを押すことが嫌という方もいらっしゃると思います。その場合もその旨を伝えたらよいと思います。

隣接地で分筆登記などを出す場合であれば法務局の登記官が尋ねてこられ、境界に問題ないか聞き取り調査されます。「境界は問題ないがはんこを押すのが嫌だ」と登記官に伝えていただければ、お隣の登記は問題なく完了します。登記を出さない場合はもしかしたら筆界特定をされるかもしれませんが、嫌なものは嫌ですからしょうがないと思います。はっきり言っていただくほうが私たち土地家屋調査士は助かります。

## 社会保険&人事労務情報

社会保険労務士 嶋田亜紀

### 人事労務情報

～パート・主婦の106万円の壁と130万円の壁、150万円の壁～

① 106万円の壁 2016年10月に設定された新しい壁です。

※学生は除外

1. 週の労働時間が20時間以上
2. 賃金月額が月8.8万円（年106万円以上）
3. 1年以上使用されることが見込まれる
4. 従業員501名以上の勤務先で働いている

ここを超えると社会保険（健康保険＋厚生年金）に加入することになります。社会保険上扶養されているサラリーマンの妻の場合、社会保険料（健康保険＋年金）は事実上の免除になっているので、保険料の追加分が負担となります。なお、大企業でない場合は従来どおり「正社員の3/4以上の労働時間&労働日数（年収要件無し）」の条件を満たした場合に社会保険に加入となることとなります。

② 130万円の壁

妻の収入見込みが130万円を超えると、夫（第2号被保険者）の社会保険上の扶養から抜けなければなりません。この場合は、1. 第1号被保険者として国民健康保険＋国民年金に加入するか、2. パート先の社会保険に加入して第2号被保険者となるかのどちらかとなります。パート先が従業員501名未満の場合は下記のようになります。



1. 時給 1,000 円で月 120 時間勤務 (120,000 円)・・・  
第 1 号被保険者として国民健康保険+国民年金  
に加入
2. 時給 883 円で月 130 時間勤務 (114,790 円)・・・  
パート先の社会保険に加入して第 2 号被保険者  
となる
3. 時給 883 円で月 120 時間勤務 (105,960 円)・・・  
労働時間が正社員の 3/4 未満かつ 10 万 8 千円未  
満のため社会保険上扶養=社会保険料 (健康保険  
+国民年金) は事実上免除

③ 150 万円の壁 2018 年 1 月以降

配偶者控除の控除額が改正されます。なお、主婦以外で  
扶養されている方は 103 万円のままです。

<2017 年まで>

所得が 38 万円以下 (給与収入の場合 103 万円以下) の場  
合は配偶者控除 (38 万円) が利用できる。それ以上の所  
得の場合は配偶者特別控除が利用できた。

<2018 年以降>

所得が 60 万円以下 (給与収入の場合 150 万円以下) の場  
合は配偶者控除が利用でき、以降 201 万円まで段階的に  
控除額が縮小します。また、主たる稼ぎ手 (夫) の収入  
が高い場合は配偶者控除の金額が制限される。これによ  
って、いわゆる 103 万円の壁が 150 万円の壁となります。  
ただし、妻の収入が 103 万円 (100 万円) を超えると所得  
税 (住民税) が課税されることには変わりはありません。

経営者のための生命保険講座 37

ファイナンシャルプランナー 宮田 正人

今回は、既契約者である某企業の社長（70歳）との会話を再現してみようと思います。

[社長]

忙しいのに遠いところ、わざわざ来てもらって悪いね。

[ファイナンシャルプランナー]

いえ、とんでもないです。こちらこそご無沙汰しております。なかなかお伺い出来ず、申し訳ありません。

[社長]

毎日お忙しいだろうに、こうして連絡をすればすぐに来てもらえるだけで十分だよ。

[ファイナンシャルプランナー]

恐縮です。社長にそういつただけるだけで有難いです。

中略

[ファイナンシャルプランナー]

ところで社長、ご連絡いただいた際におっしゃっていた相談したいことというのは・・・

[社長]

実は今度、設備投資のために借入をするんだけど、保障を増やした方がいいかなと思って。以前お話したように、近いうちに息子にバトンタッチしようと思っているんだけど・・・設備投資のためとはいえ自分が作った負債を息子に引き継がせるのは忍びないからね。

[ファイナンシャルプランナー]

なるほど。そういうことなのですね。ところで、どれぐらい借りられるのでしょうか？

[社長]

予定では6,000万円ぐらいかなあ。

[ファイナンシャルプランナー]

結構な額ですね。今、ご加入いただいております生命保険は別として、今回の借入だけで考えると1億円近くの保障が必要になります。

[社長]

えっ、6000万円じゃないの？

[ファイナンシャルプランナー]

はい。全額損金計上出来る生命保険を法人でご契約いただくと、社長に万が一があった場合、法人に保険金は支払われます。しかしながら、この保険金は全額を益金（雑収）計上する必要があります。よって30%強、約1/3は法人税として納めなければなりません。

例えば、6,000万円の保障であれば、2,000万円が法人税で、4,000万円が借入の返済原資となります。単純に6,000万円の返済原資を準備するとなると最低でも9,000万円の保障が必要になります。

[社長]

なるほど。そういうことか。ただ、9,000万円～1億円となるとこの歳だから保険料は相当高くなるだろうね。

[ファイナンシャルプランナー]

そうですね。実際の保険料はご提案書をお作りしないとほとんど言えませんが・・・

ところで社長、借入の返済期間は何年ぐらいでしょうか？

[社長]

10年か長くて15年ぐらいかなあ。

[ファイナンシャルプランナー]

そうなんです。ではこういう方法はいかがでしょう？  
確か現在ご加入いただいております退職金準備のための生命保険が5,000万円あったかと思えます。この保険は勇退時にご解約いただき、退職金の原資にさせていただきます。これとは別に今回1億円の解約返戻金のないタイプの保険に10年もしくは15年の期間限定でご加入いただき、この分については勇退後もご継続いただきます。もちろん、この保険は全額損金計上出来ます。ただし、完全に退いてしまうと法人で保険料負担出来ませんので、会長もしくは相談役として残るといふことが必要になります。

[社長]

なるほど。それならいいかもしれないね。

[ファイナンシャルプランナー]

はい。代表取締役から取締役会長になって、いわゆる「みなし退職」時に1度目の退職金を受け取り、会長を完全退職して、2度目の退職金をもらうという場合には、この1度目の「みなし退職」時に支給した退職慰労金につき、「退

職の実態がない、退職後も経営上主要な地位にいる」として税務否認されるケースが急増しています。しかしながら、取締役会長や相談役になって生命保険に加入することまたはしていることそのものを否認されるものではありません。もし社長が借入のことを気になさるのであれば、この方法が有効な方法の一つであると思います。1億円の生命保険であっても期間を短くして、解約返戻金のないタイプの商品にすることにより、保険料はかなり抑えることが出来るかと思います。

[社長]

そうだね。じゃあ、一度提案書を作ってもらえるかな。

[ファイナンシャルプランナー]

はい、承知いたしました。では、実際のご提案書をお作りして、あらためてお持ちいたします。

次回に続く・・・・・・・・

どうでしたか？今回の話は？お役に立ちましたでしょうか？

では、また来月お会いしましょう。

## 「ビジネスメール詐欺」に注意！

社会保険労務士 吉崎 靖宏

ビジネスメール詐欺とは、請求元の担当者や役員、責任者になりすまし、メールでいつもとは違う銀行口座を請求先に通知して、その金額をだまし取るサイバー攻撃の一種です。オレオレ詐欺の企業版のようなものですが、その被害は拡大しています。

「自分は絶対に大丈夫」と思っている、油断や勘違い、思い込みによって引っかかってしまうこともあります。アメリカでは2013年10月から2015年5月の間に、15,668件、1件当たりの被害総額は日本円で1600万円程度になっています。

日本でも被害にあう企業が増えて、国内でも逮捕者が出ており注意が必要です。

### 《ビジネスメール詐欺の手口》

#### 1. 請求書偽装タイプ

請求書を偽装して、取引先にメールで送付します。「以前送付した請求書に間違いがあったので、こちらの請求書に記載してある銀行口座に送金してほしい」とのコメントが書かれています。

#### 2. 経営者等へのなりすましタイプ

企業の経営者になりすまし、メールで経理担当者に「取引先A社の支払い銀行口座が変わったので、こちらに振り込むように」などと送ります。

3. 社外の権威ある第三者へのなりすまし  
弁護士などになりすまし、「A社は経営破たんにより、  
売掛債権については管財人である当方が管理します。今  
後の支払いは、こちらの銀行口座にお支払いください」  
というメールが届きます。
4. 詐欺の準備行為と思われる情報の搾取タイプ  
事前取引先を装い「貴社請求書番号、支払期日の一覧  
をまとめたものをお送りください」などといったメール  
を送り、詐欺の準備行為を行います。

#### 《詐欺にあわないための対策》

世間では、こんなことが起こっていることを知っていれば、「何か変だぞ」、「ちょっとおかしい」という勘が働きます。「いつもと違う」ことが敏感に感じることができるよう、普段から情報を集める習慣が自分や会社を守ることになります。そのうえで、具体的には以下の点に注意をします。

1. 振込銀行口座の変更には安易に応じない  
取引先法人名と銀行口座名義が違う場合などは注意が必要です。その場合は、理由と証拠となる書類の提出を求めます。最近では、証拠の書類まで偽造するケースもありますので、官報を確認したり、実際に電話をしてみるなど、二重三重の確認を行います。
2. 有名企業のドメインでも詳細を確認する  
ドメインの最後の部分が、見慣れない「.pw」や「.xyz」など、少しでも不審な点があれば、電話などで確認します。

### 3. ビジネスメール詐欺対策のセキュリティソフトウェアを導入

ドメイン名やメール送信元の偽装などを自動判別できるセキュリティソフトウェアがあります。また、メールサーバー側でシャットアウトする機能がある製品やサービスもあります。

一度、支払い請求業務の見直しをしてみませんか？



【正解は…】

先月号にてチェック項目を設けましたが、正解は全て「3つ目（一番最後）」となります。いかがだったでしょうか？

【宣伝広告に関する法律】

(1) 宣伝広告を取り締まる、総括的な「広告法」という名称の法律が存在しない。

⇒ 「広告法」という法律が存在しないことを説明すると、皆さん驚かれることが多いようです。

日本の現行法上は広告法という名称の法律や、広告の一般的ルールを定めた法律は存在しません。非常にイメージしづらいのですが、もともと広告に関する総則的な規定は独占禁止法にあります。この独占禁止法の中に「不当な顧客誘因行為の禁止」、「ぎまんの顧客誘因行為の禁止」、「不当な利益による顧客誘因の禁止」という概念があるのですが、これが広告規制の根拠になるわけです。

ただ、上記概念は非常に広範・抽象的なものとなります。それを少しでも具体化するために制定された法律が“景品表示法”となるのですが、景品表示法は、広告主である事業者と広告を見る側（広告の対象者）の消費者との関係を定めたものであり、いわゆる BtoB 取引には適用されません。このため、景品表示法を広告の法律上のルールを定めた総括的な規定と位置付けることはできません。

(2) 景品表示法の適用範囲は、取引対象者が消費者であれば適用される。

⇒ 上記(1)で解説した通り、景品表示法は BtoB（事業者間）取引には適用されません。一方、景品表示は広告を見る側（取引対象者）が消費者であれば、無条件に適用されます。

したがって、景品表示法は、いわゆる BtoC 取引一般に適用される法律を考えて間違いありません。

なお、上記(1)で解説した通り、もともと景品表示法は独占禁止法から抽出された特別法という位置づけです。このため、BtoB 取引については、原則に戻り、独占禁止法が広告に関する法規制を定めていると考えられることになります。

(3) 事業者間取引を念頭にした広告に関する法規制は、独占禁止法によって規制されている。

⇒ 上記(2)で解説した通り、事業者間取引における広告の法規制を担っているのは独占禁止法となります。

なお、選択肢にある「行政機関が定める通達」や「条例」でも広告規制が現実に行われています。ただ、総則的な規定は独占禁止法に由来するので、法律が存在しないと切り切っている点で間違いとなります。

### 【景品表示法の内容】

(1) 景品表示法に定められている内容は、おまけ（景品）に関する法律上の上限ルールと、宣伝広告（表示）の法律上のルールの2種類について定められている。

⇒ 景品表示法を難しくしているのは、景品表示法という法律は、①おまけ（景品）に関するルールと、②宣伝広告（表示）に関するルールという、まったく異なる2つの規制が同じ法律に定められているという点で

はないかと思われます。

この点についてあまり知られていないがために、インターネット等で景品表示法を検索しても、検索目的に合致したコンテンツを見つけることができず、情報不足や勘違いを引き起こしているようにも個人的には感じているところです。

- (2) 景品表示法における「表示」規制の内容は、優良誤認や有利誤認といった抽象的な規制と、おとり広告、比較広告、二重価格に関する規制といった個別具体的なものとの両方である。

⇒ 先に【宣伝広告に関する法律】(1)の解説において、独占禁止法の内容が抽象的であるため、その内容を少しでも具体化するために景品表示法を定めたと解説しました。

ただ、選択肢の内容を見ていただければお分かりの通り、程度差の問題にすぎず、実際のところどういった場合に「優良誤認」や「有利誤認」に当たるのか、その線引きは非常に難しく、ある程度消費者にインパクトを与えようとする宣伝広告を行おうとすればするほどグレーゾーンに引っかかるというジレンマがあります。優良誤認や有利誤認については、過去に行われた処分例が消費者庁のWEBに公表されていますので、処分例を参照しながら検証していくほかないかと思われます。

次に、選択肢にある「おとり広告」、「比較広告」、「二重価格規制」は比較的わかりやすい概念であり、行政からも具体的な解釈方法に関する通達が出ていますので、当該通達を参照すれば該否判断はしやすいように思われます。この通達についても、消費者庁のWEBに公表されています。

(3) 過去に 100 円で販売した実績がないにもかかわらず、「今だけ 100 円！」と銘打って宣伝広告することは、景品表示法に定める有利誤認に該当し違法である。

⇒ 典型的な有利誤認に関する事例をあげてみました。

なお、この事例は二重価格規制にも該当するものとなります。二重価格規制については、上記(2)でも解説した通り、行政の通達が存在します。その通達の中に、過去 6 か月ないでの販売実績の有無など、かなり細かなルールが明記されていますので、事例のような訴求を行う場合、通達内容を十分に理解して行うことが肝要です。

ちなみに、“優良誤認”は商品やサービスの品質に関して誤認を与えるものですので、本件のような取引条件に関して誤認を与える場合には該当しません(有利誤認の問題として取り扱われます)。

(4) 一部のモニターによる検証を踏まえて、「必ず痩せる」と銘打ってダイエット食品の宣伝広告を行うことは、「必ず」という文言使用といった形式のみで判断されるわけではないが、モニターによる実証結果のみならず、万人に痩身効果が生じることを客観的に立証できない限り、景品表示法上の優良誤認として違法と判断されることになる。

⇒ この事例は「優良誤認」に関する問題となります。

優良誤認とは、商品やサービスの内容について誤認を与えることとイメージすればよいのですが、何の裏付けもなく「必ず痩せる」と銘打ってしまうと、これは確実に優良誤認に該当するとして景品表示法違反として処断されることとなります。

しかし、本件ではモニターによる検証を踏まえており、一応の裏付けがある状態です。こういった裏付けがある場合にまで「優良誤認」として処断されるのか

疑問に思われるのではないのでしょうか。

この疑問はもっともだと思います。

ただ、景品表示法の運用上、「必ず」と銘打つのであれば、万人に効く（つまり皆が痩せる）ということの客観的証明ができない限り、優良誤認として処断するというになっています（このことについては通達にも明記されています）。したがって、日常巷にあふれている事例では、「必ず」といった絶対保証を意味するキャッチコピーを使わず、「モニターの個人的体験談にすぎません」といった文言が必ず使われているはずですが（性格には、個人的体験談である旨明記したから絶対に優良誤認に該当しないと言い切れるわけではないのですが、その辺りは一旦おきます）。テレビ通販などを見ると、非常に景品表示法を意識した宣伝広告を行っているので、表現方法について参考にしてもよいかもしれません。

#### 【景品表示法以外の広告規制】

(1) 景品表示法に違反しないと判断される宣伝広告であれば、違法ではないと即断できず、薬機法や宅建業法などの業法、それ以外にも特定商取引法や消費者契約法などのいわゆる消費者法と呼ばれる規制など、横断的な法規制がなされていることに留意する必要があります。

⇒ 宣伝広告に関する法律ルールがややこしいのは、1つの法律だけを検討してクリアーできたとしても、他の法律に実は違反していた…ということが非常に多いということが上がられます。

選択肢にも記載した、業法と呼ばれる業態に対して規制される法律（例えば、不動産業であれば宅建業法、食品販売業であれば食品表示法、職業紹介であれば職業安定法など）による広告規制が存在します。また、通信販売や電話勧誘販売といった商取引形態に着目し

た特定商取引法による広告規制も存在します。さらに、商品やサービスの勧誘時に、不確実事象であるにもかかわらず断定的判断を提供した場合、重要実や不利益事実を告知しない等といった勧誘内容に着目した消費者契約法による宣伝広告規制も存在します。

こういった広告に関する法律ルールについては、横断的規制があることを知らないことには検証しようがありませんので、今回を機会にぜひとも頭の中に留めていただければと思います。

- (2) 業界団体が定めている自主規制（ガイドラインなど）に違反した場合、自主規制を定めた業界団体に所属しているか否かを問わず、自主規制の内容が斟酌された上で、行政指導や法律違反と判断されるリスクが生じる。

⇒ いわゆる業界団体が自主規制と称して宣伝広告に関する規制を設けることがあります。そもそも論として業界団体に所属していなければ、業界団体よりとやかく言われる理由はありません。したがって、業界団体から何か不利益を受けるということは想定する必要はありません。

しかしながら、こういった業界団体は必ずと言っていいほど行政との連携を行っており、特に一部の業界団体と消費者庁の間では、業界団体が定めた自主規制の内容であれば、景品表示法違反に問われないといった協定を結んでいる場合さえあります（こういった連携は別に問題があるわけではなく、むしろ法律が推奨していることです）。

やはり業界団体である以上、知恵を出し合って相当レベルの自主基準が定められていることが多く、行政もこれらの自主基準については参考資料としたうえで、法律違反の有無を判断しているといわれています。

したがって、業界団体に属している場合はもちろん、属していないからといって、業界団体が定めた宣伝広告に関する自主規制を軽んじないほうが無難といえますし、できれば守ったほうがよいというのが実情です。

- (3) 宣伝広告を行うに際し、インターネット上で誰でも閲覧可能な画像を自社用に加工して用いることは、画像について適切な権利者からライセンスの付与を受けない限り、写真の撮影者や画像の制作者等が保有する著作権を侵害することとなる。

⇒ インターネット通販を簡単に行うことができる状況になって、非常に急増している相談内容となります。

おそらくはインターネット上で誰でも閲覧可能＝自由に利用してよい、という間違っただ解釈が一般化しているからだと思うのですが、この解釈は法律上全く通用しません。誰でも閲覧することができるインターネット上の画像（画像に限らずコンテンツ一般といってもよいです）については、誰かの著作権が発生していると考えerべきです。また、画像が掲載されているWEB管理者がたとえ自由に使ってよいと表明していたとしても、WEB管理者＝著作権者である保証はどこにもありませんので、その表明だけを根拠に使用することは避けたほうが無難です。

ちなみに、画像について仮に正当な権利者が許諾を受けたとしても、画像の中に特定の人物が映り込んでいる場合は、当該人物の肖像権について別に検証必要があります。仮に当該人物からの許諾が得られない場合、理論上は肖像権侵害となりますので画像を用いることはできません。

インターネット上にある画像を使用することは、複雑な権利が絡み合っているため、実は安易に用いるこ

とは非常にリスクが高いことを知っていただければと思います。

- (4) 宣伝広告を行うに際し、有名人の画像や氏名（芸名）を用いることは、有名人であればパブリシティ権と呼ばれる権利を保有することが多いため、画像はもちろん、氏名（芸名）を用いることは違法となる可能性が高い。
- ⇒ インターネット上の有名人の画像については肖像権の問題が当然生じます。また有名人はそれ自体、顧客吸引力を持っていますので、その顧客吸引力について一定の法律的保護が有名人には付与されています。これがパブリシティ権と呼ばれるものです。要は、有名人の承諾なく多々乗りで宣伝広告することは違法ということになります。

宣伝広告を行うに際し、画像にせよ言葉（セリフ、歌詞など）にせよ、有名人を無断で用いることは極めてリスクが高いことを知っていただければと思います。



## <編集後記>

大阪で弁護士をやっているため、基本的には関西圏内の裁判所を利用することが多いはずなのですが、気が付いたら、札幌、仙台、東京と東日本の裁判を同時に抱えていました。

遠方の裁判所の場合、原則的には現地の裁判所に出頭せず、電話会議システムと呼ばれる電話回線を用いて、事務所に居ながらにして裁判手続きを進めるのが通常です。このため、移動時間が省かれるという意味で弁護士のには非常に楽というところもあります（もちろん、お客様にとっても出張分の実費等が発生しないという点でメリットがあります）。

一方、デメリットではありませんが若干気になることと言えば、やはり裁判官の顔色を伺うことができないという点があります。これは、裁判官によっては、当方の主張を否定的に捉えている場合は少し顔が引きつったりする 때가あり、その一瞬の表情の変化を見て、現時点で裁判が有利に進行しているか否かを判断し、方針転換を含めて再検討するというを行ったりするからです。

ちなみに、最近では裁判官も心証を悟られないように、非常に機械的に手続きを進めることが多くなってきているようです。したがって、上記のような顔色伺いもあまりアテにはできないようになってきました。

何年やってもそうですが、本当に裁判進行の見立てを立てることは難しいです。

## <本レポート作成協力>

**税理士法人ユーマス会計（代表税理士 上田光隆）**

〒590-0952

堺市堺区市之町東 3-2-18 ユーマスビル

TEL 072-221-1295

**牧村社会保険労務士事務所（代表 牧村康彦）**

〒573-1122

枚方市西船橋 1-19-6

TEL 072-851-4746

**さいとう土地家屋調査士事務所（代表 齋藤大輔）**

〒604-8247

京都市中京区塩屋町 41 室町マンション 401 号

TEL 075-744-1775

**株式会社フォーユー（ファイナンシャルプランナー 宮田正人）**

〒541-0043

大阪市中央区高麗橋 4-5-2 高麗橋ウエストビル 6F

TEL 06-6201-5533

**よしざき経営労務事務所（代表 吉崎靖宏）**

〒541-0056

大阪市中央区久太郎町 3-6-8

御堂筋ダイワビル 12 階（株）ベクトル内

TEL 06-4704-5522

<http://www.yoshizaki-hr.jp>

# 当事務所のご案内

(発行者のご案内)

- <名称> リーガルブレスD法律事務所  
<代表者> 弁護士 湯原 伸一  
<住所> 〒541-0056  
大阪市中央区久太郎町 4-2-12  
本町 TD ビル 10 階  
(※地下鉄 御堂筋線、中央線、四つ橋線  
本町駅 15 番出口 徒歩 1 分)
- <電話> 06-4708-7988  
<FAX> 06-4708-6466  
<Email> [yuhara@lbd-law.jp](mailto:yuhara@lbd-law.jp)  
<H. P. > <http://www.ys-law.jp/>

本レポートの内容に関するご質問・お問い合わせ等がございましたら、当事務所宛にご連絡下さい。当事務所より執筆者宛に連絡を取らせていただきます。

また、直接、執筆者にご連絡頂いても問題ありません。  
(その際は、「湯原弁護士が発行しているレポートの記事について…」と言って頂ければスムーズかと思います)

※今月号の法務チェックリストの正解は最後の選択肢となります。