

本号の掲載記事

- トピック 競争法「フリーランス保護新法の実務対応」 弁護士 佐々木 崇人
- トピック 会社法・M&A「中小 M&A ガイドライン（第3版）－第三者への円滑な事業引継ぎに向けて－」の概要」 弁護士 前野 陽平
- 堂島国際部門だより「中国留学の総括（5）」 弁護士 王 宣麟
- 堂島法律事務所ウェビナーのご案内
- 近時の実務話題&裁判例レビュー 弁護士 大川 治

トピック 競争法

フリーランス保護新法の実務対応



弁護士 佐々木 崇人

令和6年11月1日、特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律（いわゆる「フリーランス保護新法」。以下「本法」といいます。）が施行されます。

令和5年4月15日発行の[ニュースレター Vol.23](#)において、本法の立案作業に携わった前野陽平弁護士から、その概要をご紹介いたしました。本稿では、施行を目前に控えた本法について、あらためてその概要を概観するとともに、施行令、施行規則、ガイドライン、指針を踏まえた実務上の注意点を紹介します。

1 本法のおさらい（詳細は[こちら](#)をご確認ください。）

本法の目的は、フリーランスの取引を適正化する点と、フリーランスが働きやすい環境を整備する点にあります（法1条）。

これらの目的を達するため、本法は、第一章において、「一人で事業をする者」か「二人以上で事業をする者」か、という観点から受託者側（一人で事業をする者。いわゆるフリーランス。）を「特定受託事業者」、委託者側（二人以上で事業を行い、フリーランスに業務委託を行う者。）を「特定業務委託事業者」とそれぞれ定義しています（法2条）。

そして本法は、フリーランス取引の適正化の観点から、第二

章において、委託者側に、給付内容や報酬額等の明示義務（法3条）、報酬支払期日の設定義務（法4条）、一定の遵守事項の遵守義務（法5条）といった義務を負わせています。

また、本法は、フリーランスが働きやすい環境を整備する観点から、第三章において、フリーランス募集時の募集情報の確かな表示（法12条）、フリーランスの妊娠、出産、育児、介護に対する配慮（法13条）、業務委託に関して行われる言動に起因する問題に関して講ずべき措置（法14条）、解除の事前予告・理由開示（法16条）を、委託者側に求めています。

これらの規定に違反した委託者に対しては、公正取引委員会、中小企業庁長官又は厚生労働大臣による助言、指導、報告徴収・立入検査、勧告、公表、命令が予定されていることに加えて（法7条、8条、9条、11条、17条、18条、19条、20条、22条）、命令違反・検査拒否等に対しては罰金が科せられます（法24条、25条、26条）。

2 本法の実務上の注意点

(1) フリーランス新法の適用対象（法第1章）

ア「特定受託事業者」（法2条1項）

本法が保護の対象とするのは、「特定受託事業者」、すなわ

ち業務委託の相手方である事業者であって、「一人で事業をする者」(①個人又は代表者以外の役員がない法人であって②従業員を使用しないもの)です。

発注事業者から見れば、受注事業者が「特定受託事業者」に該当すれば本法の保護対象となり、フリーランス取引の適正化・就業環境の整備に関する本法の規定を遵守する必要があります。

したがって、発注事業者は、業務委託をする時点で、受注事業者が「特定受託事業者」に該当するかどうかを確認する必要があります。

確認のポイントは、受注事業者が「従業員を使用」しているかどうかです。労働者であれば、すべて「従業員」に該当するのではなく、週の所定労働時間が20時間以上であり、かつ継続して31日以上雇用されることが見込まれる労働者に限って、「従業員」に該当します¹。

「従業員を使用」しているかどうかの確認は、口頭によることも可能ですが、トラブル防止の観点から、電子メールやSNSのメッセージ機能など、記録が残る方法によることが望ましいとされています²。

イ「業務委託事業者」(法2条5項)及び「特定業務委託事業者」(法2条6項)

本法は、特定受託事業者に業務委託をする事業者を「業務委託事業者」と定義しています。業務委託事業者は、フリーランスに対する業務委託を行ってさえいれば、「一人で事業をする者」も含まれますが、本法はさらに、業務委託事業者のうち「二人以上で事業をする者」(①個人であって従業員を使用するもの、②法人であって、代表者以外の役員がいる又は従業員を使用するもの)を「特定業務委託事業者」と定義しています。

「従業員を使用」に該当するかどうかは、(1)と同様の考え方によって判断されます。フリーランスに業務委託をしている事業者(特に個人の事業者)は、自分が「特定業務委託事業者」に該当するかどうか、再点検しておく必要があります。

(2) フリーランス取引の適正化(法第2章)

本法は、フリーランス取引の適正化のために、次のとおり「特定業務委託事業者」に対して(ただしアの規定は、一人で事業を行う「業務委託事業者」も対象となります。)様々な事項の遵守を求めています。

ア 取引条件の明示義務(法3条1項)

業務委託事業者は、特定受託事業者に対して業務委託をした場合、「その内容を定められないことにつき正当な理由がある」場合を除き、直ちに、次の事項を明示しなければなりません³(法3条1項、公正取引委員会関係特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律施行規則1条)。

- ・ 業務委託事業者及び特定受託事業者の商号、氏名若しくは名称、又は事業者別に付された番号、記号その他の符

号であって業務委託事業者及び特定受託事業者を識別できるもの

- ・ 業務委託をした日
- ・ 特定受託事業者の給付・役務の内容
- ・ 特定受託事業者の給付を受領し、又は役務の提供を受ける期日・期間
- ・ 特定受託事業者の給付を受領し、又は役務の提供を受ける場所
- ・ 報酬の額及び支払期日

本条の規定は、フリーランスに対して業務委託をする事業者であれば、二人以上で事業を行う「特定業務委託事業者」のみならず、一人で事業を行う「業務委託事業者」であっても適用の対象となります。フリーランスに対して業務委託をする際の書面のひな型を作成するなどして、上記の事項を明示する体制を整える必要があります。

なお、本条の明示は、書面だけではなく電磁的方法、具体的には電子メール、チャットツール、SMSを用いて送信する方法や、SNS、ウェブサイト、アプリケーション等のメッセージ機能を用いて送信する方法によっても行うことができます⁴。

イ 期日における報酬支払義務(法4条)

特定業務委託事業者は、フリーランスからの給付を受領した日(又は役務の提供を受けた日)から60日の期間内に、かつできるかぎり短い期間内において、報酬の支払期日を定めなければなりません(法4条1項)。例えば、フリーランスに対して4月1日に東京で、4月15日に大阪で、5月1日に名古屋で開催される公演でのパフォーマンスをまとめて委託した場合には、4月1日、4月15日、5月1日がそれぞれ、役務の提供を受けた日に該当しますので、それぞれの日から60日以内を報酬の支払期日とする必要があります⁵。

なお、受領日・提供日は、業務委託の際に、フリーランスに明示した内容どおりの給付・提供があった日を言いますので、業務委託した内容と異なる給付・提供があり、フリーランスに対してやり直しを求める場合には、改めて正しい給付・提供があった日を基準に、60日以内に報酬を支払えば、本条に違反することはありません⁶。

ウ 禁止行為

本法は、特定業務委託事業者が特定受託事業者(フリーランス)に対し、次のような禁止行為を定めています。

① 受領拒否の禁止(法5条1項1号)

特定業務委託事業者は、特定受託事業者の責めに帰すべき事由がないのに、注文した物品の受領を拒んではなりません。

なお、役務の提供委託については、受領拒否の禁止規定はありませんが、特定受託事業者に対して役務の提供の委託をしたにも関わらず、一方的にこれを取り消して役務の提供を受けることを拒むことは、後記⑦の不当な給付内容の変更にあたると考えられており、許されません⁷。

② 報酬減額の禁止（法5条1項2号）

特定業務委託事業者は、特定受託事業者の責めに帰すべき事由がないのに、報酬を減額してはなりません。

本条が禁止するのは、一旦決定された報酬の額を事後に減ずることです⁸。例えば、業務委託前に、報酬を特定受託事業者の口座に振り込む際の振込手数料を、特定受託事業者が負担することについて合意している場合に、振込手数料を差し引いて報酬を支払う場合には、報酬の減額に該当しません⁹。

③ 返品禁止（法5条1項3号）

特定業務委託事業者は、特定受託事業者の責めに帰すべき事由がないのに、受領した物品を返品してはなりません。

特定受託事業者に責めに帰すべき事由がある場合、例えば受領した物品が、業務委託の内容に適合しない場合などに返品することは、原則として認められますが、特定業務委託事業者が、受入検査を自社で行わず、かつ特定受託事業者への受入検査の委任もしていない場合や、委任を口頭でしているに過ぎない場合には、返品することは認められません¹⁰。特定業務委託事業者としては、返品の可能性を想定して、受入検査を行い、または特定受託事業者に対して、書面又は電磁的方法により、受入検査を委任する必要があります。

④ 買いたたきの禁止（法5条1項4号）

特定業務委託事業者は、通常支払われるべき対価に比べて著しく低い報酬の金額を、不当に定める行為（買いたたき）を行ってはなりません。

買いたたきに該当するかどうかは、対価の内容や、通常支払われるべき対価との乖離状況、原材料等の価格動向に加えて、報酬の額の決定に当たり、特定受託事業者と十分な協議が行われたかどうか（対価の決定方法）が考慮されますので¹¹、特定業務委託事業者は、一方的な価格の決定をすることなく、特定受託事業者と十分協議の上価格の決定をすることが必要になります。

⑤ 購入・利用強制の禁止（法5条1項5号）

特定業務委託事業者は、正当な理由がある場合を除いて、特定受託事業者に対し、自己の指定する物を強制して購入させ、又は役務を強制して利用させてはなりません。

購入・利用強制の禁止の対象は、特定業務委託事業者の指定する物品に限らず、例えば、保険、リース、インターネット・プロバイダ等の役務も含まれます。また、自社の物品や役務だけでなく、自社の取引先である特約店・卸売店又は自社の子会社・関係会社等の物品や役務も含まれます¹²。

⑥ 不当な経済上の利益の提供要請の禁止（法5条2項1号）

特定業務委託事業者は、特定受託事業者に対して、金銭、役務その他の経済上の利益を提供させることによって、特定受託事業者の利益を不当に害してはなりません。

特定受託事業者が「経済上の利益」を提供することが業務

委託を受けた物品の販売促進につながるなど、直接の利益になる場合には、「利益を不当に害する」とは言えませんが、特定業務委託事業者の決算対策等を理由とした協賛金の要請等、特定受託事業者の直接の利益とならない場合には、特定受託事業者の利益を不当に害するものに該当するおそれがあります¹³。

⑦ 不当な給付内容の変更・やりなおしの禁止（法5条2項2号）

特定業務委託事業者は、特定受託事業者の責めに帰すべき事由がないのに、給付の内容を変更させたり、給付を受領した後にやり直しをさせてはなりません。

なお、あくまで「特定受託事業者の責めに帰すべき事由」がある場合、例えば、給付の内容が3条通知に記載された「給付の内容」と適合しないことが合理的に判断される場合は、特定業務委託事業者が費用を全く負担することなく、特定受託事業者に給付の内容を変更させることは、本法上問題となりません¹⁴。

(3) フリーランスの就業環境の整備

フリーランス新法は、特定受託事業者である個人または、法人である特定受託事業者の代表者を「特定受託業務従事者」と定義し（法2条2項）、第三章において、特定受託業務従事者の就業環境を整備するために、特定業務委託事業者に対して、次のような義務を課しています。

ア 募集情報の的確表示義務（法12条）

特定業務委託事業者は、広告等によって、特定受託事業者の募集に関する情報を提供するときは、その情報について、虚偽の表示又は誤解を生じさせる表示をしてはならず、情報を正確かつ最新の内容に保たなければなりません（法12条）。

「広告等」には、新聞や雑誌などの刊行物や放送だけではなく、ファクシミリや電子メール、自社のホームページへの掲載、クラウドソーシングサービスが提供されるデジタルプラットフォーム等も含まれます¹⁵。

また、意図せずに誤った表示をした場合は「虚偽の表示」に該当しないものの、「虚偽の表示」でなくとも一般的・客観的に誤解を生じさせるような表示は、「誤解を生じさせる表示」に該当しますので¹⁶、いずれにしても誤解を生じさせるような表示をしてはなりません。

特定受託事業者（フリーランス）の募集と労働者の募集とを混同させるような表示や、報酬額等について、実際の報酬額等よりも高額であるかのような表示、職種又は業種について、実際の業務内容と著しく乖離する名称を用いる表示等は、いずれも本条違反になる可能性があります¹⁷。

イ 育児・介護等と業務の両立に対する配慮義務（法13条）

特定業務委託事業者は、継続的業務委託をしている特定受託事業者の妊娠、出産若しくは育児又は介護（以下「育児介護等」といいます。）と両立しつつ業務に従事できるように、

必要な配慮をしなければなりません（法 13 条 1 項）。また、継続的業務委託以外の場合においても、同様の配慮をするよう努めなければなりません（法 13 条 2 項）。

育児介護等に対する必要な配慮は、個別の状況によって異なりますが、例えば以下のような対応を取ることが考えられます¹⁸。

- ・ 妊婦健診がある日について、打合せの時間を調整してほしいとの申出に対し、調整した上で特定受託事業者が打合せに参加できるようにすること。
- ・ 妊娠に起因する症状により急に業務に対応できなくなる場合について相談したいとの申出に対し、そのような場合の対応についてあらかじめ取決めをしておくこと。
- ・ 出産のため一時的に特定業務委託事業者の事業所から離れた地域に居住することとなったため、成果物の納品方法を対面での手渡しから宅配便での郵送に切り替えてほしいとの申出に対し、納品方法を変更すること。
- ・ 子の急病等により作業時間を予定どおり確保することができなくなったことから、納期を短期間繰り下げることが可能かとの申出に対し、納期を変更すること。
- ・ 特定受託事業者からの介護のために特定の曜日についてはオンラインで就業したいとの申出に対し、一部業務をオンラインに切り替えられるよう調整すること。

個別の特定受託事業者一人一人の、育児介護等に関する状況に応じた配慮が円滑に行われるようにするためには、特定受託事業者が、申出をしやすい環境を整備しておくことが重要です。したがって、特定受託事業者に業務委託をしている事業者は、本法の施行にあたって、

- ・ 配慮の申出が可能であることや、配慮を申し出る際の窓口・担当者、配慮の申出を行う場合の手続等を周知すること
- ・ 育児介護等に否定的な言動が頻繁に行われるといった配慮の申出を行いきにくい状況がある場合にはそれを解消するための取組を行うこと等の育児介護等への理解促進に努めること

が望まれます¹⁹。

ウ ハラスメント対策にかかる体制整備義務（法 14 条）

特定業務委託事業者は、ハラスメント等（性的な言動、妊娠・出産等に関する言動、取引上の優越的な関係を背景とした言動等）によって、就業環境が害されないよう、特定受託業務従事者からの相談に応じ、適切に対応するために必要な体制の整備等を行わなければなりません（法 14 条 1 項）。

具体的には、

- ・ ハラスメントをおこなってはならない旨の方針を明確にし、周知・啓発すること
- ・ 相談窓口をあらかじめ定めて周知することや、相談窓口担当者の対応体制を整えること等により、相談に応じ、適切に対応するために必要な体制を整備すること

- ・ ハラスメントが発生した場合に、迅速かつ適切に対応すること（事実関係の迅速・正確な確認、被害者に対する配慮・行為者への措置の実施、再発防止措置）
- ・ 相談者・行為者のプライバシー確保及び、相談を理由に不利益取扱いをされない旨を定めて周知することが必要です²⁰。

相談窓口の設置方法としては、特定受託業務従事者向けの相談窓口を新たに設置する方法のほか、既に設置している自社の労働者向けの相談窓口について、特定受託業務従事者も利用可能とするといった方法も考えられます²¹。

いずれにしても、特定受託事業者に業務委託をしている委託者は、上記のような体制の整備に着手する必要があります。

3 総括

以上のように、本法の施行に合わせて、特定受託事業者に対して業務委託をしている事業者の方は、様々な体制整備・対応をする必要があります。本稿もご参考にいただき、施行に先立ち、必要な体制が整備されているか、最終の点検に着手されてはいかがでしょうか。

もし体制整備にあたって、疑問点等がありましたら、いつでもご相談ください。

（注）

- 1 令和 6 年 5 月 31 日 公正取引委員会・厚生労働省「特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律の考え方」（以下「ガイドライン」という。）3 頁。
- 2 令和 6 年 9 月 19 日 公正取引委員会「特定受託事業者に係る取引の適正化等に関する法律（フリーランス・事業者間取引適正化等法）Q & A」（以下「フリーランス新法 Q&A」という。）Q7。
- 3 報酬の支払につき手形を交付する場合、債権譲渡担保方式又はファクタリング方式、併存的債務引受方式を利用する場合、電子記録債権の発生記録をし又は譲渡記録をする場合、資金決済に関する法律に規定する資金移動業者の口座への資金移動を行う場合には、さらに報酬の支払方法に関して、明示すべき事項が増加します。また、特定受託事業者の給付の内容について検査をする場合は、その検査を完了する期日を明示する必要があります。
- 4 フリーランス新法 Q&A Q40。
- 5 フリーランス新法 Q&A Q47。
- 6 ガイドライン 20 頁。
- 7 フリーランス新法 Q&A Q72。
- 8 ガイドライン 30 頁。
- 9 ガイドライン 32 頁。
- 10 ガイドライン 33 頁。
- 11 ガイドライン 34 頁。
- 12 フリーランス新法 Q&A Q79。

- 13 ガイドライン 37 頁。
- 14 フリーランス新法 Q&A Q81。
- 15 特定業務委託事業者が募集情報の的確な表示、育児介護等に対する配慮及び業務委託に関して行われる言動に起因する問題に関して講ずべき措置等に関して適切に対処するための指針（令和 6 年厚生労働省告示第二百十二号。以下「指針」という。）第 2(3)。

- 16 指針 第 2・2(1)。
- 17 指針 第 2・3。
- 18 フリーランス新法 Q&A Q95。
- 19 フリーランス新法 Q&A Q92。
- 20 フリーランス新法 Q&A Q101。
- 21 フリーランス新法 Q&A Q103。

トピック 会社法・M&A

「中小 M&A ガイドライン（第 3 版）－第三者への円滑な事業引継ぎに向けて－」の概要



弁護士 前野 陽平

1 はじめに

中小企業庁は、2015 年 3 月、M&A の手続や手続毎の利用者の役割・留意点、トラブル発生時の対応等を記載した「事業引継ぎガイドライン」を策定し、2020 年 3 月、後継者不在の中小企業の M&A を通じた第三者への事業の引継ぎを促進するために、同ガイドラインを全面改訂した「中小 M & A ガイドライン－第三者への円滑な事業引継ぎに向けて－」（以下「初版」といいます。）を策定・公表しました¹。2023 年 9 月には、M&A 専門業者（主に仲介者や FA）が顕著に増加する中で、M&A 専門業者向けの基本事項を拡充するために、初版を改訂し、「中小 M & A ガイドライン（第 2 版）－第三者への円滑な事業引継ぎに向けて－」（以下「第 2 版」といいます。）を策定・公表しました²。そして、2024 年 8 月 30 日、第 2 版を改訂し、「中小 M&A ガイドライン（第 3 版）－第三者への円滑な事業引継ぎに向けて－」（以下「第 3 版」といいます。）を策定・公表しました³。本稿では、第 3 版の概要をご紹介します。

2 改訂の趣旨

不適切な譲り受け側の存在や経営者保証に関するトラブル、M&A 専門業者が実施する過剰な営業・広告等の課題に対応し、中小 M & A 市場における健全な環境整備と支援機関における支援の質の向上を図る観点から、第 3 版において、中小企業向けのガイダンス及び仲介者・FA 向けの留意事項等が拡充されました。とりわけ、不適切な譲り受け側の存在については近時ニュース等でも報道されており、個人的にも、そのような事案に関する相談が増えています。今般の改訂は、中小 M&A 市場における近時の実務上の動向を踏まえた重要な改訂であるといつてよいと考えます。

3 改訂の全体像

改訂の全体像は以下のとおりです。

- ① 仲介者・FA の手数料・提供業務に関する事項
 - ・中小企業向け：手数料と業務内容・質等の確認の重要性、手数料の交渉の検討
 - ・仲介者・FA 向け：手数料の詳細、プロセスごとの提供業務の具体的説明、担当者の保有資格、経験年数・成約実績の説明
- ② 広告・営業の禁止事項の明記
 - ・仲介者・FA 向け：広告・営業先が希望しない場合の広告・営業の停止等
- ③ 利益相反に係る禁止事項の具体化
 - ・仲介者向け：追加手数料を支払う者やリピーターへの優遇（当事者のニーズに反したマッチングの優先実施、譲渡額の誘導等）の禁止、情報の扱いに係る禁止事項の明確化。加えて、これらの禁止事項は仲介契約書に仲介者の義務として定める旨を明記。
- ④ ネームクリア・テール条項に関する規律
 - ・仲介者・FA 向け：譲り渡し側の名称の譲り受け側への開示（ネームクリア）前の譲り渡し側の同意の取得
- ⑤ 最終契約後の当事者間のリスク事項について
 - ・中小企業向け：最終契約・クロージング後に当事者間でのトラブルとなりうるリスク事項の解説
 - ・仲介者・FA 向け：リスクの認識時、最終契約締結前等に、当事者間でのリスク事項についての依頼者に対する具体的説明
- ⑥ 譲り渡し側の経営者保証の扱いについて
 - ・中小企業向け：土業等専門家、事業承継・引継ぎ支援センター、経営者保証の提供先の金融機関等への M&A 成

立前の相談の検討

- ・ 仲介者・FA 向け：士業専門家等への相談が選択肢となる旨の説明、最終契約における経営者保証の扱いの調整
- ・ 金融機関向け：経営者保証の解除又は移行について相談を受けた場合の「経営者保証に関するガイドライン」に基づく対応

⑦ 不適切な事業者の排除について

- ・ 仲介者・FA、M & A プラットフォーマー向け：譲り受け側に対する調査の実施、調査の概要・結果の依頼者への報告。不適切な行為に係る情報を取得した際の慎重な対応の検討。業界内での情報共有の仕組みの構築の必要性、当該仕組みへの参加有無の説明

4 仲介・FA の手数料・提供業務に関する事項 (①)

(1) 中小企業向け

中小企業向けに、仲介者・FA の選定における考慮要素が示されました⁴。具体的には、手数料に関する事項（報酬率、報酬基準額、最低手数料の額、報酬の発生タイミング等）及び提供される業務に関する事項（プロセスごとに提供される業務、マッチングの難易度、提供される業務の質等）が主な考慮要素として挙げられています。中小企業においては、これらの考慮要素に基づき仲介者・FA を選定することが重要であり、納得できない場合には、手数料に関する交渉や他の仲介者・FA への依頼を検討することが考えられるとされています。

(2) 仲介者・FA 向け

仲介者・FA においては、これらの考慮要素を踏まえて、仲介契約・FA 契約を締結する前に、手数料の詳細な算定基準⁵、提供する具体的な業務内容（バリュエーション、マッチング、基本合意の交渉・締結等）、担当者の保有資格（公認会計士、中小企業診断士、弁護士等）、経験年数、成約実績等について、具体的な説明を行うべきことが明記されました⁶。そのうえで、中小企業から手数料に関する交渉を受けた場合には誠実に対応すべきこともあわせて明記されました。

(3) コメント

経験年数や成約実績等の説明が求められることによって、多くの有資格者や経験豊富な担当者を抱える事業者が競争優位に立ち、急増する M&A 専門業者が徐々に淘汰される時代がやってくるかもしれません。

5 広告・営業の禁止事項の明記 (②)

(1) 広告・営業の禁止

仲介者・FA は、M&A の実施意図がない旨、仲介契約・FA 契約を締結しない旨又は広告・営業を受けることを希望しない旨の意思を表示された場合、これを拒んではならず、直

ちに広告・営業を停止しなければならないことが明記されました⁷。

(2) 広告・営業の内容・方法

仲介者・FA においては、下記のような広告・営業行為が禁止されることが明記されました⁸。

- ・ 仲介者・FA の名称、勧誘を行う者の氏名、当該契約の締結について勧誘する目的である旨を告げずに行う広告・営業
- ・ 仲介・FA 契約を締結し、M&A を実施しようとするか否かの意思決定の上での必要な時間を与えず、即時の判断を迫る広告・営業
- ・ 仲介・FA 契約を締結し、M&A を実施しようとするか否かの意思決定に影響を及ぼす事項（M&A の成立の可能性や条件等）について、虚偽若しくは事実と相違する又は誤認を招くような広告営業⁹

6 利益相反に係る禁止事項の具体化 (③)

(1) 仲介者向け

仲介者は、両当事者から依頼を受ける以上、不当に一方当事者の利益又は不利益となるような利益相反行為を行ってはならず、特に、仲介者自身又は第三者の利益を図る目的で当該利益相反行為を行ってはなりません。そのため、仲介者は、少なくとも、下記の行為を行ってはならず、かつ、仲介契約書において下記の行為を行わない旨を仲介者の義務として定めなければならないことが明記されました。

- ・ 譲り受け側から追加で手数料を取得し、当該譲り受け側に便宜を図る行為（当事者のニーズに反したマッチングの優先的实施又は不当に低額な譲渡価額への誘導等）
- ・ リピーターとなる依頼者を優遇し、当該依頼者に便宜を図る行為（当事者のニーズに反したマッチングの優先的实施又は不当に低額な譲渡価額への誘導等）
- ・ 譲り渡し側（譲り受け側）の希望した譲渡額よりも高い（低い）譲渡額で M&A が成立した場合、譲り渡し側（譲り受け側）に対し、正規の手数料とは別に、希望した譲渡額と成立した譲渡額の差分の一定割合を報酬として要求する行為
- ・ 一方当事者から伝達を求められた事項を他方当事者に伝達せず、又は、一方当事者が実際には告げていない事項を偽って他方当事者に伝達する行為
- ・ 一方当事者にとってのみ有利又は不利な情報を認識した場合に、当該情報を当該当事者に対して伝達せず、秘匿する行為

(2) コメント

個人的にも、リピーターとなる依頼者（多くは譲り受け側）を不当に優遇した結果、譲り渡し側が不当に損害を被ったと

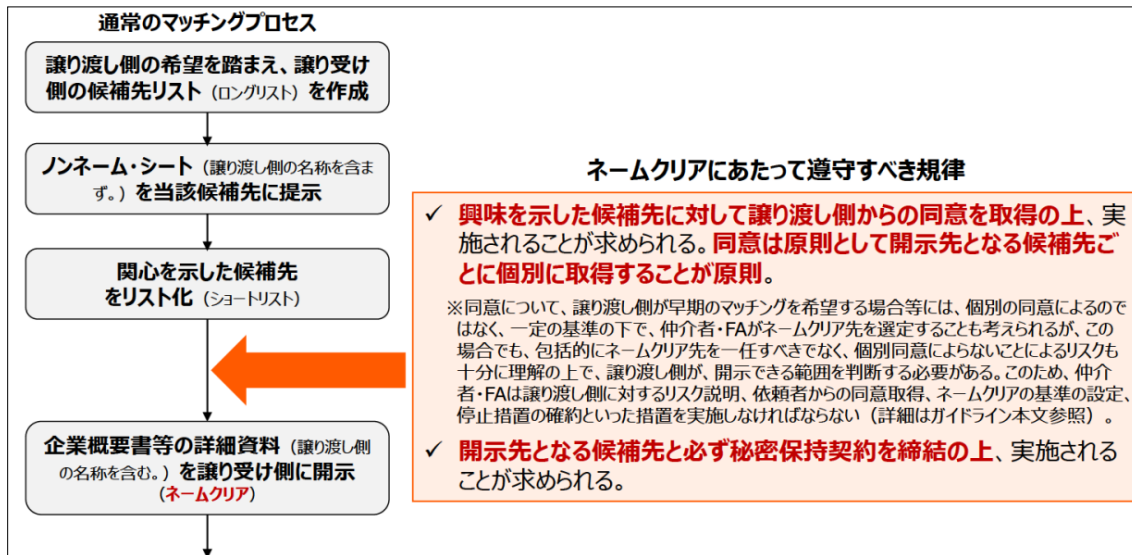
考えざるを得ない事案の相談を受けたことが一度ならずあります。仲介者におかれましては、必ず本改訂事項を理解し、遵守していただくことが望まれます。特に、仲介契約書において上記行為を行わない旨を仲介者の義務として定めなければならない点については、注意が必要です。

7 ネームクリア・テール条項に関する規律

(1) ネームクリア

通常のマッチングにおいては、仲介者・FAは、譲り渡

し側の名称を含まないノンネーム・シート¹⁰で候補先に対して打診した後、関心を示した候補先をリストとし、これらの候補先に譲り渡し側の名称を含む企業概要書等の詳細資料の開示（＝ネームクリア）を行う流れで手続きが進みます。秘密保持を徹底する観点から、ネームクリアは、関心を示した候補先に対して、譲り渡し側からの同意を取得し、候補先との秘密保持契約を締結した上で、実施されるべきことが明記されました（下記図表参照）。✓



出典：中小企業庁財務課「中小 M&A ガイドライン改訂（第 3 版）に関する概要資料」（<https://www.meti.go.jp/press/2024/08/20240830002/20240830002-ar.pdf>）・10 頁

(2) テール条項

仲介契約・FA 契約においては、M&A が成立しないまま、仲介契約・FA 契約が終了した後、契約終了後一定期間（テール期間）内に、譲り渡し側が譲り受け側との間で M&A を行った場合に、当該契約等は終了しているにもかかわらず、当該仲介者・FA が手数料を取得できることとする条項（テール条項）が設けられることがあるところ、かかるテール条項は、M&A 専門業者による M&A 成立に対する相当程度の貢献がなされた場合には、一定の合理性が認められるといえます。そのため、改訂前のガイドラインにおいて、テール条項の対象は、M&A 専門業者が関与・接触した譲り受け側であって、譲り渡し側に対して紹介された者のみに限定すべきこととされていましたが¹¹、今般の改訂によって、これを具体化する形で、ロングリスト/ショートリスト¹²やノンネーム・シート（ティーザー）の提示にとどまる場合は対象とすべきではなく、少なくともネームクリアが行われ、譲り渡し側に対して紹介された譲り受け側に限定すべきことが明記されました¹³。また、今般の改訂によって新たに、専任条項¹⁴が設けられていない場合、成約に向けて支援を受ける M&A 専門業者として依頼者から選択されなかった者がテール条項を根拠として手数料を請求すべきではないことが明記されました¹⁵。

8 最終契約後の当事者間のリスク事項（⑤）

(1) 仲介者・FA 向け

仲介者・FA は、最終契約の締結までの期間において、譲り渡し側・譲り受け側の双方が可能な限り納得し、かつ M&A 成立後に当事者間でトラブルが発生するリスクを低減した形で（低減の上でなおリスクが残る場合は、少なくともそのリスクを当事者が理解した形で）、最終契約が締結されるように支援する必要があります。このため、仲介者・FA には、最終契約後・クロージング後に当事者間での争いに発展する可能性があるリスクについて、最終契約の締結までの調整の実施や依頼者への説明といった対応が求められます。具体的には、下表 1 のとおり、リスクの重要性に応じ、認識の有無に関わらず調整・説明するリスク、認識した段階で調整・説明するリスク、といった 2 段階での対応が求められることが明記されました¹⁶。

第 3 版においては、最終契約におけるリスク事項についての説明書のサンプルが用意されていますので¹⁷、これを活用することも考えられます。

(表1)

対応レベル	対応するリスク
①認識の有無に関わらず対応するリスク	ア 譲り渡し側の経営者保証の扱い イ デュー・ディリジェンス (DD) の非実施 ウ 表明保証の内容
②認識した段階で対応するリスク	エ クロージング後の支払・手続 オ 最終契約後の支払の調整・修正 カ 譲り渡し側の資産・貸付金の最終契約後処理 キ 最終契約からクロージングまでの期間

(2) 中小企業向け

一方、譲り渡し側及び譲り受け側自身も、契約内容を十分に確認することが重要であり、とりわけ、上記ア～キの事項については、仲介者・FAに相談を行いながら、最終契約の内容や最終契約前後の対応について慎重に検討すべきこと等が明記されました¹⁸。

9 譲り渡し側の経営者保証の扱い (⑥)

(1) 中小企業向け

譲り渡し側における経営者保証の扱いについては慎重な検討が求められ、具体的には、以下の対応が考えられることが明記されました¹⁹。

① M&Aを進める前の譲り渡し側の信用力・ガバナンスによる解除

M&Aを進める前に、譲り渡し側において信用力・ガバナンスを構築の上、保証の提供先である金融機関等に保証の解除を相談すること、また、士業等専門家（特に弁護士）や中小企業活性化協議会への相談も有用であること。

② 譲り受け側の信用力・ガバナンスを踏まえた解除又は譲り受け側への移行

ア 士業等専門家や事業承継・引継ぎ支援センターへの相談
M&Aを通じた経営者保証の扱いについて、支援を受けている仲介者・FAに加えて、まずは、士業等専門家（特に弁護士）や事業承継・引継ぎ支援センターへ相談すること。

イ 金融機関等への事前相談

保証の提供先である金融機関等に経営者保証の解除又は移行についてM&A成立前に相談を行うこと。

ウ 最終契約における位置づけの検討

当事者間で調整の上、保証の解除又は譲り受け側への移行を想定する場合、最終契約において保証の解除又は移行を明確に位置づけることを検討すべきであり、具体的には、譲り受け側の義務として保証の解除又は移行を位置づけた上で、保証の解除又は移行のクロージング条件としての設定や保証の解除又は移行がなされなかった場合を想定した条項（契約解除条項や補償条項等）を盛り込むことが重要であること。

(2) 仲介者・FA向け

仲介者・FAにおいては、譲り渡し側経営者の経営者保証

に係る意向を丁寧に聴取するとともに、士業等専門家（特に弁護士）や事業承継・引継ぎ支援センターへの相談や保証の提供先である金融機関等に対するM&A成立前の相談も選択肢である旨を説明しなければならないこと、また、当事者間で調整の上、保証の解除又は譲り受け側への移行を想定する場合、最終契約において譲り受け側の義務として保証の解除又は移行を位置づけた上で、保証の解除又は移行のクロージング条件としての設定や保証の移行がなされなかった場合を想定した条項（契約解除条項や補償条項等）を盛り込む方向で調整すべきであることが明記されました²⁰。

(3) 金融機関向け

金融機関においては、M&A実施前を含めて譲り渡し側から経営者保証の解除又は移行について相談を受けた場合は、秘密保持の徹底とともに、「経営者保証ガイドライン」及び「経営者保証ガイドラインの特則」に留意し、どうすれば経営者保証の解除の可能性が高まるか等の説明を譲り渡し側に行うなど、適切な対応を検討することが求められることが明記されました²¹。

10 不適切な事業者の排除について (⑩)

(1) 仲介者・FA向け

近時、M&Aに関連して違法と疑われる行為（M&Aの成立後に譲り渡し側の資金を個人口座に送金する等）、最終契約に定めた義務の不履行、M&A実施後に当事者双方がM&A実施前に想定していた内容と異なる事業運営（譲り渡し側の経営者保証を譲り受け側に移行させる想定であったにもかかわらず移行しない等）を行う譲り受け側の存在が指摘されています。このような不適切な譲り受け側は中小M&A市場から排除していく必要があり、仲介者・FAによる譲り受け側に係る情報の確認の実施が対策として考えられ、仲介者・FA（M&Aプラットフォームを含む。）においては、少なくとも、以下の取組が求められることが明記されました²²。

① 譲り受け側に対する調査

譲り受け側に対する調査を実施することが求められること。調査のタイミングは、譲り受け側との仲介契約・FA契約締結前に加えて、M&Aのプロセスが進捗する過程でも適切に必

要な調査を実施し、最終契約の締結までに譲り受け側について十分に確認することが重要であること。そのうえで、依頼者となる譲り渡し側に対しては、仲介契約・FA 契約締結前に、譲り受け側の調査の概要について、説明しなければならないこと。具体的には、下表 2 の調査項目ごとに、実施する調査の内容を検討し、依頼者への説明を行う必要があること。

② 不適切な行為に係る情報を取得した場合の対応

最終契約の不履行等の不適切な譲り受け側に係る情報を取得した場合には、当該情報を組織的に共有し、当該譲り受け側に対するマッチング支援の提供を慎重に検討するための体制を構築しなければならないこと。当該譲り受け側への新たな支援の実施については、取得した情報の内容の精査及び同様の行為による譲り渡し側への不利益の考慮により慎重に検討の上、仮に実施する場合には、組織的な判断によらなければならないこと。仲介者にあつては、譲り受け側の不適切な行為に係る情報を得ている場合には、譲り渡し側に開示する

ことが求められること。

③ 業界内での情報共有の仕組みの構築

自らが支援した譲り受け側について、最終契約の不履行等の不適切な行為を働く者に係る情報を業界内で共有する仕組みを構築することが期待されること。また、仲介契約・FA 契約締結前に、このような業界内での情報共有の仕組みへの参加の有無について、依頼者に説明しなければならないこと。

(2) コメント

冒頭でも述べたとおり、不適切な譲り受け業者に関する報道が相次いでおり、個人的にも、そのような事案に関する相談を受けるが増えています。仲介者・FA による調査等にはもとより限界があるでしょうが、国や仲介者・FA 業界等が一丸となって、不適切な譲り受け業者を少しでも多く排除していくことが期待されます。

(表 2) 【譲り受け側の調査の概要の例】

調査項目	調査の概要
調査の実施主体	仲介者・FA の担当者・内部審査部門又は仲介者・FA の関連会社
財務状況に関する調査	
調査方法	譲り受け側の財務諸表の確認
調査内容	債務超過・赤字でないか、現預金の額等、M&A を実施できる財務状況にあるか調査する。
コンプライアンスに関する調査	
調査対象	当該譲り受け側、譲り受け側経営者の他、役員、主要株主、関連会社
調査方法	Web 上における不芳情報検索、社内の DB、③の業界内での情報共有の仕組みの確認、その他外部の DB・調査会社を活用した調査
調査内容	反社会的勢力への該当性や M&A に関するトラブルの有無等について調査する。
事業実態に関する調査	
調査方法	商業登記簿の確認、web 地図閲覧による確認、事業所の訪問
調査内容	事業実態があるか、依頼者が代表者又は役員として登記されているか (M & A についての契約締結権限を有する者であるか) 等について調査する。
最終契約の実行可能性の調査	
調査方法	財務諸表や預金通帳、融資証明書等の確認
調査内容	最終契約に記載する条件 (譲渡対価の支払等) に関し、預貯金の額や借入を予定している場合には金融機関との調整状況の確認により最終契約を実行できる状況にあるかを調査する。
その他調査	
調査方法	譲り受け側へのヒアリング、過去の依頼者である譲り渡し側からの譲り受け側に係るクレームの有無や③の業界内での情報共有の仕組みにおける譲り受け側に係る情報の有無の確認
調査内容	M & A に取り組む背景、過去に実施した M & A について、譲り渡し側との間でトラブルに発展していないか (例えば最終契約の不履行等) 等について調査する。

(注)

- 1 https://www.chusho.meti.go.jp/zaimu/shoukei/m_and_a_guideline.html
- 2 <https://www.meti.go.jp/press/2023/09/20230922004/20230922004.html>
- 3 <https://www.meti.go.jp/press/2024/08/20240830002/20240830002.html>
- 4 第3版(見え消し版)・70頁以下
- 5 相手方の手数料の金額が自らの利益に影響する構造にあることを踏まえ、仲介者の場合、仲介契約締結前に、依頼者から受領する手数料に関する事項に加えて、相手方の手数料に関する事項(報酬率、報酬基準額、最低手数料の額、報酬の発生タイミング等)についても、相手方を含めて手数料の総額がM&Aの成立やその条件(譲渡額等)に影響を与える可能性がある旨も含めて、説明するべきとされています。
- 6 第3版(見え消し版)・89頁以下
- 7 第3版(見え消し版)・85頁
- 8 第3版(見え消し版)・86頁
- 9 例えば、譲り受け(譲り渡し)の意向が無い企業若しくはその意向を確認していない企業又は実際には存在しない企業に関して、譲り受け(譲り渡し)の意向があると偽り又はそのように誤認されるもの、譲渡額の水準について過大なバリュエーションを提示するもの、譲り渡し側(譲り受け側)の収益・財務状況、今後の見通し等の情報について、事実に相違する、又は実際のものよりも優良であり、若しくは有利であると依頼者を誤認させるもの、M&Aの成立の可能性や条件のうち、不確定な事項について確定的な判断を下すもの。
- 10 ノンネーム・シート(ティーザー)とは、譲り渡し側が特定されないよう企業概要を簡単に要約した企業情報をいい、譲り受け側に対して関心の有無を打診するために使用されます(第3版(見え消し版)・19頁)。
- 11 このほか、テール期間は最長でも23年以内に限定すべきこととされています。
- 12 ロングリストとは、基本的には、譲り渡し側がノンネーム・シート(ティーザー)の送付先を選定するにあたり、譲り受け側となり得る候補先(数十社程度となることが多い。)についての基礎情報をまとめた一覧表をいい、ショートリストとは、基本的には、ノンネーム・シート(ティーザー)を送付して関心を示した譲り受け側の候補先の中から、具体的に検討可能な候補先(数社程度となることが多い。)を絞り込んだ一覧表をいいます(第3版(見え消し版)・19～20頁)
- 13 第3版(見え消し版)・107頁
- 14 専任条項とは、マッチング支援等において、並行して他のM&A専門業者への依頼を行うことを禁止する条項をいいます(第3版(見え消し版)・41頁)。
- 15 第3版(見え消し版)・107頁
- 16 第3版(見え消し版)・97頁以下
- 17 <https://www.meti.go.jp/press/2024/08/20240830002/20240830002-12.pdf>
- 18 第3版(見え消し版)・50頁以下
- 19 第3版(見え消し版)・51頁以下
- 20 第3版(見え消し版)・98頁以下
- 21 第3版(見え消し版)・109頁
- 22 第3版(見え消し版)・102頁以下

中国留学の総括 (5)



弁護士 王 宣麟

1 はじめに

私が尊敬する大阪のある弁護士が言っていました。「弁護士は人と会ってなんぼや」と。当時弁護士一年目であった私は正直この言葉自体ピンと来ておらず、クライアントは人づてに来ることが多いからそりゃそうだろうな、という程度にしか考えていませんでした。しかし、中国留学を通じてこの言葉の意味が少しずつ理解できるようになってきた気がします。そこで私なりのこの言葉の解釈も含め、最終回は、中国文化を語るうえで欠かせない「人脈」にテーマをあてて中国留学の総括を締めくくりたいと思います。

5カ月間にわたる連載も、気が付けばトータルの文字数が25000字を超えており、かなりボリュームな内容になりました。それでも、このニュースレターでお伝えできないこと等含めシェアしたいことはまだまだ沢山ありますが、残りは今後皆様にお会いしたときに直接お話するためのネタとして取っておき、一旦今月号で留学の総括(中国編)は終了したいと思います。なお、私が毎月書き下ろしている留学総括(1)～(4)の記事については、ウェブサイトのバックナンバーからも御覧いただけますので、過去分をまだ読んでいない方は、ぜひ[こちら](#)からお目通しいただくと幸いです。

2 弁護士にとっての「関係」(关系【グワンシー】)について

中国で人脈を語るうえで欠かせないのが、この「関係」に対する捉え方だと思います。

中国だと何をやるにしても「関係」が大事だという話は前からあったでしょうし、中国ビジネスに関わる人であれば共通意識として持っているかと思います。

かつては、こうした「関係」の影響力というのは(特にそこに権力が加われば)非常に強力であり、それが故に賄賂・腐敗に繋がる等様々な問題が指摘されてきました。中国政府もこれを問題視しており、「反腐敗運動」を推進することで、過去に賄賂を受領した公務員を逮捕・党の規律により処分し、実際私自身も中国滞在中によく関連するニュースを目にしました。今年出版した「アップデート中国法務」にも書いたように、中国ではもはや「コネとカネ」では問題を解決できない時代に入りつつあるように思われます。面積が巨大な中国

なので地域差も非常に大きく、都市部とそれ以外でもかなり差があるため一概に語ることはできないのですが、今後の方向性としても、こうした「関係」があることによる優位性というのは徐々に少なくなっていくことが予想されます。

では日本と比較して「関係」があることによる優位性が本当にないのか、という話になりますが、どこまでいっても完全にこの優位性が失われることはないというのが私の意見です。少なくとも私が中国の法律事務所で研修を通じて見聞きしてきた経験に基づけば、やはり関係性があった方が、物事がうまく進む確率が上がる、という感覚があります。勿論、できること・できないことはある程度明確に分けられている前提ですが、人脈を使って融通がきくような内容、例えば、要件が厳しい営業ライセンスを得る際に政府関係者との交渉をカットしてスムーズに許可取得を進めることができたり、政府部門への問い合わせのために順番待ちをしなければならない所を速めてもらったり、あるいは直通電話を教えてくれてスムーズに問い合わせができたりする等が挙げられます。やはり「関係」は、「活用できるかは不明確だがあるに越したことはない」という考えは今後も持っていた方が良いように感じました。

少し前置きが長くなりましたが、こうした人脈の重要性というのは上記に書いた経過を前提にしても、まだまだ失われていません。すでに留学総括の過去記事でもお伝えしたように、中国では、日本で考えられないほど場所によって法の運用の異なる部分が大きい(「地域性」と呼びます。)ため、私自身が今後中国法務に取り組んでいく中で、各地でできるだけ多くの人脈を持つことも非常に重要だと考えていたのです。

3 ご縁を頂戴した皆様(一部)のご紹介

(1) 法律事務所の先生方

上述した理由から、私が今後中国業務に取り組んでいくうえで、それぞれの専門性をもつ現地の先生方となるべく多くの「関係」を構築することは必須だと感じていました。そのため、私がまず注力していたことの一つは、「弁護士は人と会ってなんぼや」という言葉のとおり、なるべく多くの先生方にお会いして、ロングタームでの関係構築、情報交換することになりました。情報は多ければ多いほど良いですし、中国現地の生の最新情報は、現場でまさに仕事をされている、第一線で

活躍されている先生方が一番詳しいのです。こと中国では情報統制が他国と比べて強い日本からアクセスできない情報もあるので、情報源を確保しておくことは中国ビジネスを行ううえでも欠かせないポイントです。逆に、中国にいらっしゃる先生方も日本の法律や経済情勢について興味を持たれている方が多いため、相互にかつ定期的に情報交換することができました。また、単なる情報交換にとどまらず、交流したことをきっかけに、先生方から中国クライアントをご紹介いただき、具体的な業務処理を日本（当事務所）でお手伝いする、または、当事務所から中国側に案件処理をお願いすることもあり、相互にコラボする機会も増加しています。現在の日中間の経済情勢に照らすと、中国⇒日本へは投資（M&A 含む）、進出

が増え、それに伴うビジネス上の契約書レビュー、労務コンプライアンス、ビザ、許認可関連のご相談があり、日本⇒中国にお願いする仕事でいえば、コンプライアンスチェック（特に個人情報保護法、反スパイ法関連）、労務相談、中国企業に対する債権回収、撤退・清算の業務が増加してきたという感覚です。こうしたコーポレート系以外では知的財産に関する業務（模倣品対策、商標出願、キャラクターもののライセンス契約）等も少しずつ増えております。当事務所としても、日本顧客の皆様にはワンストップで中国内での法的手続きまで含めて処理できるという形でお喜びいただけますし、こうした形で今後も各地の先生方と協力していきたいと考えています。



左：上海市での事務所訪問の際にお会いした何天宏先生【北京盈科（上海）法律事務所】
右：上海市での事務所訪問の際にお会いした桂萍先生、黄翔先生【上海中島法律事務所】



左：北京市で事務所訪問の際にお会いした王春民先生【北京嘉維法律事務所】
中央：広東省深圳市で事務所訪問の際にお会いした黎新宇先生、胡穎涵先生【広東広和法律事務所】
右：広東省深圳市で事務所訪問の際にお会いした尤武軍先生【上海錦天城法律事務所深圳オフィス】

私が中国留学で北京に来た当時、中国内にそれほど「友人」が多くなかったのですが、中国にいらっしゃる日本・中国の方々が温かく歓迎してくれたおかげで、各地域の多くの専門家たちと知り合うことができ、「友人」にもなることが出来たと考えています。

今月号では、先生方と記念撮影した写真を多く掲載していますが、実は私が北京、上海、深圳等に滞在していた2年の間、

研修の合間に足を運び、交流を重ねた他の法律事務所、会計事務所、コンサル会社のオフィスは、合計150を超えています。一つ一つの事務所への訪問、あるいは食事会という形で、各地域で様々な専門性を持つ先生方と深く交流できたため、本当は全てご紹介したいところなのですが、紙面の都合上、ごくごく一部だけのご紹介になってしまうこと、ご容赦いただけますと幸いです。



左：広東省広州市で事務所訪問の際にお会いした陳偉雄先生チームの先生方（蘇純先生等）【広東広信君達法律事務所】

右：広東省深圳市で事務所訪問の際にお会いした許臨風先生、劉哲成先生【広東律參法律事務所】

(2) 政府部門との交流

さらに、複数の政府部門の関係者の方々とも懇意にさせていただく機会がありました。例えば、上海から高鉄（新幹線）で1時間ほどの距離にある江蘇省常州市の高新区にも訪問しました。高新区は、中国内の産業技術レベルを引き上げることが目的とした特殊経済地域の一つ、高技術産業開発区のことをいいます。いわゆるハイテク産業、EV（電気自動車）や半導体、新エネルギー関連の産業を中心に企業誘致、工場建設等を通じて、区域内で各社が材料・部品の提供から組み立てまで一貫して製造をすることができ、製造量を増加させ

られるようになったという点に特徴があります。招商局の皆様にも温かくお迎えいただき、すでに同区に進出済みの日系企業や駐在員の生活状況、他の外資企業の参入状況、高新区に進出することで企業が得られる優遇策等をとても丁寧に教えていただきました。特に常州市の高新区は新エネルギーに関連した投資が活発であり、実際に直近3年間では投資総額が中国国内でトップレベルという統計も出ており、現在は景気が落ち込む傾向にある中国内でも、こと常州市については景気が右肩上がりという話も伺うことができました。



訪問時にお迎えいただいたのは、常州国家高新区招商局張副局長、同アジア部担当李マネージャー、常州市駐日本経済貿易連絡処東京センター曹主席代表。

(3) 香港・台湾でのご縁

留学中、私のベースはあくまでも北京ではありましたが、時間を見つけて香港、台湾にも出張という形で現地専門家たちと交流を続けておりました。

香港、台湾については、歴史的な背景があり、適用される法律が中国大陸とは異なるものの、私が得意とする中国語を使うことができる以上、その部分もカバーしておく必要がある

と強く感じていました。いずれの場所も、世界的な情勢や動向の影響により、日系企業のビジネス展開に対する様々な評価があるものの、日系企業とは切っても切り離せない立ち位置にありますし、実際にクライアントの皆様から現地法務に対するニーズがあるため、私が日本弁護士としてサポートできることはまだまだ沢山あると考えています。



台北市で事務所訪問の際にお会いした林志剛先生、陳和貴先生【台湾国際専利法律事務所】



左：台北市で事務所訪問の際にお会いした高志明先生、洪邦桓先生【萬國法律事務所】

右：香港で事務所訪問の際にお会いした謝慶綿先生【Sun Lawyers LLP】

(4) その他たくさんのご縁

また、法律分野以外でも、現地の税務会計ニーズがありますので、日系・中国系を問わず会計事務所やコンサル会社とも交流を深めることができました。国を跨ぐ以上、租税条約や移転価格税制の問題に遭遇することも多いので、会計面でのサポートもニーズが大きいと感じています。

他に、日系企業に勤める日本人駐在員の皆様とも多く交流を重ねることができました。中国各地には、各都道府県の県人会を始めとして、卒業大学のOB会・同窓会、スポーツサークルや平成会等多くの交流会があり、私は日本人とのネットワーク作りにも積極的に参加していたため、フットワーク軽く全ての懇親会に参加するようにしていました。その結果、留学期間の1年365日のうち350日は誰かと飲食する（飲んでいるとはいっても私自身はアルコールアレルギーがあるの

でお茶を飲んでいるだけです。）状態が2年ほど続いていました。友人たちからは短期間でよくそこまで顔を広げることができたなと驚かれることも多いのですが、これは私だけの努力ではなく、現地で優しく温かく迎え、様々な会に積極的にお誘いしてくれる日本人や中国人の皆様のおかげなのです。



左：北京市での異業種懇親会時に撮影、左から岳寧先生（専利代理人（弁理士））【北京フェアスカイ法律特許事務所】、
吉岡由佳理様【日本国税庁北京オフィス駐在】、贾鳴鳴様【華盟税務テクノロジーパートナー】

右：北京で開催していただいた送別会

4 最後に

以上のような形で、昼間は法律事務所での研修又は大学の講義、隙間時間があれば昼でも夜でもネットワーク作りに奔走していた結果、中国各地に頼ることができる多くの人脈（友人）を作ることができたと思います。ただし、私の留学計画の都合上、2024年7月で中国北京を離れてしまい、今はシンガポールに拠点を移した状態のため、これまでのように気軽に皆様に会うことができない状態になってしまいました。それでも、業種や国籍を問わず、せっかく一人一人とご縁があった以上、それを大事にしたいと考えているので、ニュースレターの記事を通じて皆様に感謝の意をお伝えし、また皆様に忘れられないように毎月情報発信している次第です。

繰返しになってしまいますが、国を跨いで準拠法が異なる地域に関する案件を処理しようと思ったときに、そこには必ず「法」（知識・経験も含む）や「資格」等の高い壁が立ちます。留学を経験しても日本法弁護士が一人で出来ることには限界があり、言葉の出来不出来にかかわらず、この壁を乗り越えるためには必ず現地専門家のサポートやアドバイスが必要なのです。まさに「弁護士は人と会ってなんぼや」という私の尊敬する弁護士の言葉のとおり、壁の先にいる皆様一人一人とお会いすることで乗り越えられる壁が少しずつ増えていくことを実感できるようになりました。単に、人脈を営業的な意味での「集客の方法」として捉えるのではなく、今後長期的にみて、一緒に仕事をしていける又は情報交換を通じて互いに成長できるような「友人」、「この人がいるからこそ、〇〇の業務処理ができた」といえるような互いに補い合える関係こそが自分にとってかけがえのない一番の財産なのではないかと思っています。

2024年8月からはシンガポールに渡航しており、現地法律事務所ですでに勤務が開始しております。これまでと同じように現地法務の経験を積みながら、ASEAN全体でネットワークを構築し、日本、中華圏、東南アジアという3つの地域を日本語、中国語、英語を使いながら、現地専門家たちと共に企業の双方向での行き来や紛争解決をサポートしたいと考え

ています。その結果については、約1年後に東南アジア編の総括として、ニュースレターで皆様にご報告したいと思いますので、楽しみにしていただけますと幸いです。

堂島法律事務所ウェビナー

堂島法律事務所では、様々なトピックを題材とした無料ウェビナーを毎月開催しています。30分・オンラインで気軽に聴講いただけますので是非ご参加ください。

第12回「中小企業の事業再生等に関するガイドラインの概要・活用事例」

講師：弁護士 片岡牧

開催日時：2024年11月20日（水）15時00分～15時30分

2022年3月に「中小企業の事業再生等に関するガイドライン」が公表され、中小企業の「平時」「有事」「事業再生計画成立後のフォローアップ」、それぞれの段階において関係者が果たすべき役割を明確化し、中小企業の事業再生に関する基本的な考え方が示されました。金融庁によれば、2024年3月までに、161件の活用実績があり（事業再生計画・弁済計画が成立した件数）、今後も積極的な活用が期待されるところです。

本セミナーでは、当該ガイドラインの概要や、当事務所での活用事例などをご紹介します。

https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_IJYW2ToFTk2QFbkIV25WNQ



近時の実務話題 & 裁判例レビュー



弁護士 大川 治

令和6年9月26日「No.1表示に関する実態調査報告書の公表」（消費者庁）

「No.1表示」とは、商品がNo.1であることを示す表示（「顧客満足度No.1」「おすすめしたいNo.1」等。）、「高評価%表示」とは、専門家等のうち高い割合の者が商品の利用・購入を推奨していることを示す表示（「医師の90%が推奨」「～に悩む方の90%が利用したいと回答」等。）を言います。消費者庁は、9月26日、近時増加しているNo.1表示や高評価%表示に関して、「No.1表示に関する実態調査報告書」（以下「本報告書」といいます。）を公表しました¹。

景品表示法は、商品の品質等につき実際よりも著しく優良であると消費者を誤認させる表示を、不当表示として禁止しているところ（法5条1号）、No.1表示や高評価%表示が、合理的な根拠に基づかず、事実と異なる場合には、不当表示に該当すると考えられています。そして、本報告書は、合理的な根拠に基づくNo.1表示・高評価%表示に該当するためには、①比較対象となる商品が適切に選定されていること、②調査対象者が適切に選定されていること、③調査が公平な方法で実施されていること、④表示内容と調査結果が適切に対応していること、の4点が必要であると示し、「Aサービスにおける満足度No.1」と表示するのに、「Aサービス」のうち主要なサービスを比較対象としない調査は①を満たさないことや、実際に商品を利用したことがない者に対する満足度調査・商品の評価するために必要な専門分野の知識がない医師に対する調査は②を満たさないこと、調査結果がNo.1になったタイミングで調査を終える調査は③を満たさないことを示しています。

本報告書は、No.1表示・高評価%表示が、上記のような不適切な調査を廉価で行う調査会社・コンサルティング会社からの勧誘を受けた広告主が、自ら調査内容を確認することなく、景品表示法上適法であると軽信して行われている実態があることを指摘しています。そのうえで、広告主が表示の根拠を確認しないことは、景品表示法26条1項に基づき講ずべき表示管理措置を講じない行為に該当する旨を言及したうえで、消費者庁として「迅速な指導による是正を含め、景品表示法に基づく厳正な対処」を行うとしています。

令和5年度は、景品表示法に基づく措置命令44件のうち13件が「No.1表示」に関連する等、近時No.1表示に関する措置命令が増加しています。自社の商品・製品やサービスの広告等において、「No.1表示」に該当するような表示がなされていないか、なされている場合、合理的な根拠があるといえるかどうかを再点検する必要がありそうです。

(注)

1 https://www.caa.go.jp/policies/policy/representation/fair_labeling/survey/assets/representation_cms216_240926_02.pdf

9月24日、「第3回 産業構造審議会 経済産業政策新機軸部会 事業再構築小委員会」が開催され、議事要旨等が公表されました。¹ 当事務所のニュースレターでも紹介しました、第1回、第2回に続くものです。

第1回では制度の方向性を含む各論点について委員から意見を出し合い、第2回では大学教授の意見書（多数決による私的整理が合憲であるとの結論となっています。）や金融機関からの意見陳述がなされましたが、今回は、日本弁護士連合会、事業再生実務家協会、株式会社地域経済活性化支援機構（REVIC）からの意見陳述がなされました。その上で、本制度の位置づけ、担保付債権の扱い、一時停止、裁判所認可手続、第三者機関の関与の在り方について意見交換がなされたようで、総じて既存の制度との関連が強く意識されているように見受けられます。具体的には、一部債権者が同意しない場合を手続開始要件とした場合の問題点、事業再生ADR手続が先行し、一部債権者の同意が得られずに本制度へ移行した場合の移行手続の組み立て、私的整理から特定調停に移行した事案との差別点、等が議論されていたようです。他にも、資産評定基準、数値基準を厳格化すべきという金融債権者の意見に対する反対意見等、多くの議論がなされたようです。

急速に議論が進んでいるようですので、対象債権者となる金融機関の皆様や事業再構築に関わるステークホルダーの皆様は、議論の内容を把握し、その行方を注視する必要があると思います。

(注)

1 https://www.meti.go.jp/shingikai/sankoshin/shin_kijiku/business_restructuring/003.html

本ニュースレターは発行日現在の情報に基づき作成されたものです。また、本ニュースレターは法的助言を目的とするものではなく、個別の案件については当該案件の状況に応じて日本法または現地法弁護士の適切な助言を求めていただく必要があります。

本ニュースレターに関するご質問等は下記までご連絡ください。

電話：06-6201-4456（大阪）03-6272-6847（東京）

メール：newsletter@dojima.gr.jp

WEB：www.dojima.gr.jp