

中小企業支援に全力で取り組みます!

井上晴夫法律事務所

ニュースレター

vol.1 2013年6月発行

創刊号

発行：井上晴夫法律事務所 〒690-0887 島根県松江市殿町516番地 山陰鴻池ビル3階 TEL0852-61-1500 FAX0852-61-1555

〔開業5周年を迎えて〕

我が事務所は、本年1月に無事に事務所開業5周年を迎えることができ、4月には開業5周年記念式典を催しました。この5年間山あり谷ありで悲喜こもごもの中続けることができたのも、ひとえに皆様のご指導・ご支援の賜物と感謝しております。この場を借りて厚く御礼申し上げます。

記念式典では、経営計画発表会として所長である私の方から、我が事務所の経営理念・社是などの説明を交えて、これまでの事務所の歩みやこれからの展望についてお話させていただきました。

我が事務所の社是は、

「一 私達は、身近な法律事務所を目指して、お客様に安心と元気、そして笑顔をご提供します。」

「二 私達は、地域の中小企業を救済することは、地域の活性化、ひいては人権救済につながるとの考えのもと、中小企業支援に全力で取り組みます。」

です。

我々は、相談に来られた方々が、不安を解消し、安心して元気で明るい気分、出来れば晴々とした気分になって笑顔で帰っていただくことを目指しています。

また、中小企業支援については、一般市民の立場から企業と対峙する弁護士はたくさんいますが、我が事務所は、そうではなく、企業の立場から企業に寄り添って、徹底して企業を支援、救済することを目指しております。企業にはそこで働く従業員とその家族、取引先など、企業の活動にその生活や人生が影響を受ける方々がたくさんおり、企業の救済はまさに人権活動といえるからです。



我が事務所は、お越しいただいた方々に笑顔を提供できる身近な法律事務所、中小企業支援に徹底して取り組む法律事務所という視点を明確にして今後の業務に取り組んでまいりたいと思います。

「笑顔を提供できる法律事務所」という点では、顧客ニーズを追求し、サービス業としての視点をさらに深め、島根だけでなく全国でも勝負できるレベルのサービスを提供します。

中小企業支援業務については、これまで主に取り組んできた事業再生、労務問題、債権回収、契約交渉、金融法務についてさらに研鑽を深め、何が何でも「井上事務所に頼みたい!」というレベルにするとともに、知的財産法、株主総会、独占禁止法など島根では取扱が少なく都会地に流れていると思われる案件についても、皆様の地元島根でご相談に対応できる体制を整えたいと考えております。

このような目標を達成するためには、事務所を法人化して、弁護士・事務局体制の充実と組織化を図り、全国で採まれる必要があると考えております。

ところで、高校野球の世界では「野球留学」という言葉が使われるようになって久しいです。関西圏を中心に野球の腕に覚えのある中学生が地方の高校に進学し、甲子園を目指します。最近ではただ甲子園に出るだけでなく、優勝する学校もあるくらいです。進学先の地方では「外人部隊」と言われ揶揄されることもありますが、進学する子供達からすると、自分達の求める環境や卒業後の進路がより近い学校を目指しただけです。自分のニーズに合った学校が、たまたま地元大阪にあるのか青森なのか高知なのかという違いだけです。私も大阪の出身ですが、私の求める環境が島根にあったから島根に移住したのです。これを事務所経営に置き換えると、お客様が自分の求めるものを提供してくれる事務所として、我が事務所が全国から多数の方々に頼っていただけるような事務所をつくっていきたいと思います。「井上事務所に頼みたい!」と思っただけのような価値を創造していけたらと思います。今後ともどうぞよろしくお願いいたします。



谷屋弁護士の 法律コラム

谷屋 真帆

中央大学卒業、國學院大学法科大学院卒業。
1年目の弁護士です。趣味は映画観賞です。

○契約書とは○

最も身近な法的文書の一つに、契約書があげられるのではないのでしょうか。ビジネスの場面でなくても、アパートを借りるとき、携帯電話を契約するときなど、普段の生活においても契約書に触れる機会はあると思います。

契約書とは、簡単にいえば、当事者の合意を書面化したものです。

契約類型によっては、当事者の合意を契約書のような書面にしなければ法律上の効果が発生しないものもありますが、基本的には、当事者の口頭での合意(口約束)があれば、法的効果が発生します。ただ、口頭での合意による場合でも、重要な契約については、契約内容を明確にしたり、後々のトラブルを防いだりするために、契約書を作成することが多いです。

○契約書を作らなかった場合○

契約書を作成しなくても、何もトラブルが生ぜず、契約の目的が滞りなく達成されるのであれば、事実上何の問題もありません。ただ、ビジネスの場面や大きな金額が動くような場面などでは、常に最悪のケースを想定して、リスクを管理することが大切です。契約書があれば、契約関係を立証するための証拠の一つになりますから、契約書を1通作っておけば、トラブルを防げたというケースは少なくありません。

○契約書を作成する上での注意点○

契約書に、法的効果が発生する要件を漏れなく記載することはもちろんですが、ケースに応じて、契約書の具体的な条項や文言を考えることも大切です。契約書を作ったのだけれども、ひな形などをそのまま利用した契約書で、自分に不利な内容の契約であると気づかずに契約書にサインしている場合もあります。

たとえば、物(不動産等)を売買するような契約において、相手が

オーダーメイドの契約書を

契約書を作る意味、実際に契約書を作ろうと考えた場合には、どのような点に気を付けたいのかなど、第1回目は契約書についてお話ししたいと思います。

売買代金を支払わない事態に備えて、物(不動産等)の所有権の移転時期をいつにするかということを考えておくことは大切です。ひな形では、物の所有権が「契約の時」や「工事が完成した時」に相手に移転するという条項が多いですが、そのような条項では、相手が代金を支払ってくれないことが判明した時には、大抵の場合、既に物の所有権が相手に移ってしまっていますから、その物自体を処分して代金を回収することが難しくなります。これに対して、所有権の移転時期を「代金完済の時」とする条項にしておけば、相手が代金を支払ってくれないことが判明したとしても、まだ物の所有権が自分にありますから、最悪、その相手との契約を解除し、その物を他の人に売るなどして、かわりのお金を比較的スムーズに回収することが出来ます。このように相手からお金を払ってもらえなかったときのリスクヘッジの規定を考えておくことは契約をするうえでとても大切です。

契約書が自分に不利か否かはトラブルが生じて初めて気づくことが多いですから、せっかく契約書を作ったのに、トラブルを防げなかったという事態が生じるばかりか、逆に、自分に不利な証拠が存在することにより、契約書を作らなかったときよりも、さらに不利な状況に立たされてしまう場合もあります。

また、話し合いの状況や当事者間の関係などによっては、無理に契約書を作成しようとすると、相手との関係がこじれ、契約そのものがうまくいなくなるような場合もあります。

○リーガルチェックの重要性○

今見てきたように、契約書を作成するにあたっては、様々な落とし穴やリスクが潜んでいる場合があります。契約書の作成に関わらず、契約時の交渉、契約について生じる様々な問題や悩みごとがあれば、気軽にご相談頂ければと思います。



今月の一冊

井上弁護士執筆書籍のご紹介

私の通算3冊目の拙書です。今年3月に金融円滑化法が終了し、その対応がホットな話題になっています。具体的には、円滑化法により支払条件が緩和された支払契約の切り替えへの対応がまず問題になるかと思えます。

私の執筆担当は民事再生です。抜本的に負債を圧縮できる手段として有用で、決断のタイミングが重要になります。

それから、本書では、昨年10月に東京で開催された事業再生シンポジウムでの発言の反響も収録されています。私は、パネルディスカッションで山陰における事業再生についての取り組みを発表し、その内容も収録されています。

その会社は破産必至の状態でしたが、ガッツマンの新社長が必死のバッチで頑張る姿勢に、我々支援者や債権者などの心が動き、経営が劇的に改善しました。僅かでも可能性があればその突破口をこじ開ける努力をすることが大切であることを教えられた事案です。この会社は、経営に苦しむ社長さん達の希望の星となることでしょう。



スタッフの一言

スタッフのMです。

構想から2年以上かかりましたが、ようやく事務所ニュースを皆様のお手元にお届けすることができました。

今年、当事務所は事務所開業5周年という節目を迎え、ささやかな式典を催しました。式典を盛会に終えることができ、これもひとえに支えて下さっている皆様のおかげであると感じております。

たくさんの人との出会いがあることに感謝し、これまでに出会った皆様とご縁はもちろんのこと、これから先に出会う皆様とご縁も大切にしていきたいと思えます。

今後とも、末永くよろしく願い申し上げます。