



稲荷町電停方面から当事務所所在ビル  
JR広島駅から徒歩8分／稲荷町電停 徒歩2分



## けい そう 勁草法律事務所

「疾風に勁草を知る」  
「会社経営者・個人事業主の皆様にとって  
いつでも頼れる存在に」

お問い合わせ、ご予約  
082-569-7525

おはようございます。勁草法律事務所です。

もうすぐ1年で一番昼が短い冬至になります。俳句の季語では「短日」という言葉がありますが、秋分を過ぎて日中が短くなることを指します。冬至が過ぎると1日ずつ日が長くなってきますがこれは「日脚伸び」という晩冬の季語になります。こうなってくると春が近くなる感じがしますが、今年はなかなか冬らしい寒さにならなっただけに、まだもう少し先になるのでしょうか。



今回は、継続的な取引をするとき売掛金の回収にあたって担保の合意は意味があるのか、について最近の最高裁判所の判断に関する記事と、美容院や歯科医院が倒産危機に直面したときに注意すること・問題になることに関する記事の2つが弁護士が作成しましたオリジナルのものです。その他、法律以外に関する記事（今回はに関する記事）を配信しております。

良い会社作りのお手伝いをしたいという思いのもと、時期ごとの挨拶としてお受け取り頂ければ幸いです。

---

## 継続的な取引をするとき売掛金の回収にあたり担保の合意は意味がある？最近の最高裁の判断を踏まえて

---

18.12.17 | オリジナルメルマガ



話題が固い内容でマニアックな点がありますが、特定の取引先と継続して取引をされている会社は多いのではないのでしょうか？資金繰りの問題は会社経営で常に問題となるところで、売掛金が回収できないとそれだけで会社は危機になります。その場合の対策として、所有権を売掛金の支払いまでとどめておく「所有権留保」と呼ばれる方法があります。また、譲渡担保と言って、貸金や様々なお金の支払いまで担保にしてもらうものの所有権を移す方法もあります。後者についてはまとめて譲渡してもらう際に物品や債権関係には登記制度もあります。

こうした登記制度がない「所有権留保」は取引する方の合意で設定するものです。この設定がなされた上で、商品の引き渡しを受けた側がさらに転売してお金を得て支払いに充てるケースはよくあるところで、その引き渡しを受けた商品に譲渡担保を設定して、さらにお金を貸すなどした場合に、どういうことになるのか問題となりかねません。

最近こうした点が問題になったケースで最高裁判所の判断が出ましたので、この話を少しわかりやすく触れていきたいと思います。



○そもそも、どんな問題があるのでしょうか？

お金の回収が問題になるのは言うまでもなく支払う側の資金繰りが悪化したときです。住宅ローンの場合の抵当権や会社がお金を借りる際に社長が保証人になり不動産に抵当権を付けるのも、こうした場合にお金を貸した側(あるいは売掛金を持つ側)がお金を回収するためです。

こういった担保と呼ばれるものが複数存在する場合は、優先するあるいは権利を持つ側が回収を優先して図れることになりますから、回収手段が複数設定されている場合に、どうなるかは死活問題です。

つまり、どちらが優先してお金を回収できるかがここでの問題です。問題となったケースでは、仕入れ先から様々なスクラップ商品を仕入れていた側と仕入れ先との間で、

①仕入れ代金の支払いまで、仕入れ商品の所有権は仕入れ先が持つ

②仕入れをした側が転売をすることを仕入れ先は認める

という合意がありました。取引は毎月されていたため、代金がどの期間のもので、スクラップ商品がどの期間に対応するのがはっきりしていたという事情がありました。当然ですが、商品は仕入れ先から仕入れる側へ引き渡され、外の商品と一緒に仕入れをした側の倉庫で保管されます。

他方、融資をした銀行が貸金回収のために譲渡担保の形で、簡単にいえば返済まで商品の所有権を銀行に移すという形をとり登記もしていました。

この状況で仕入れをしていた会社が資金繰りに行きずまり営業を停止したというものです。

銀行としては自分たちは登記をしているし、別に譲渡されることが予定されているのだから、自分たちが優先すべきという話になります。これに対して、仕入れ先としては自分たち

の売掛金の回収のために所有権を自分たちに残していたのだから、そもそも譲渡できないはず、だから自分たちが優先すべきという話になります。

こうして、転売でお金を稼いで売掛金の支払いをしつつ利益を得るという前提での「所有権留保」の合意をしていた場合に、さらに譲渡担保ができるのかという点が問題になった争いがなされました。

○どんな判断がされたのでしょうか？

結論からいえば、仕入れ先のほぼ勝訴の形で結論が出ました。言いかえれば、転売でお金を稼いで売掛金の支払いをすることを前提に、転売をしてもいい・けれども、売掛金の支払いまで仕入れ商品の所有権は仕入れ先に残すという合意がなされている場合には、別に所有権を移す形での担保提供＝譲渡担保は出来ないと判断しています。

こうしないと、商品はあるけれどもキャッシュフロー上問題のある小さな会社は現金決済に近い形を求められ商売ができませんから、この判断自体はもっともと思われます。注意点は売掛金の支払いがある場合には権利は仕入れをしていた側に移りますから、その場合には譲渡担保の対象となります。

また、この判断からいえるのは、所有権留保という方法が売掛金回収の方法として有効であることを示すとともに、個別に権利をすべて移していいという同意を仕入れ先が与えていた場合には、話が変わっていた可能性を示しています。全て「所有権留保」という方法を使えば問題がなくなるというわけではない点には注意が必要でしょう。

また、金融機関側も譲渡担保の形で融資をする場合には、こういった所有権留保が存在するかどうかが融資を受ける側にきちんと確認をすることが今後予測されます。ここで嘘をついてお金を借りることがあると大きなトラブルとなりかねませんから注意が必要です。譲渡担保の形で売掛金あるいは貸金の担保を図る場合には、同じように他に担保がないかどうかきちんと確認をしておく必要もあります。

ちなみに、所有権留保という形で担保に取っていても、代金支払いがないままの状況が続いたので、勝手に仕入れ先に置いてある商品を持って帰っていいというわけではありません。あくまでも裁判所の手続きが必要ですし、後でトラブルを防ぐのであれば、可能な限り、担保の対象となっている商品を他と区別して保管をしてもらう必要があるでしょう。

このように、売掛金の担保を取りながら継続して取引をしていくためには、特に金額が大きければ工夫と注意が必要になると思われます。

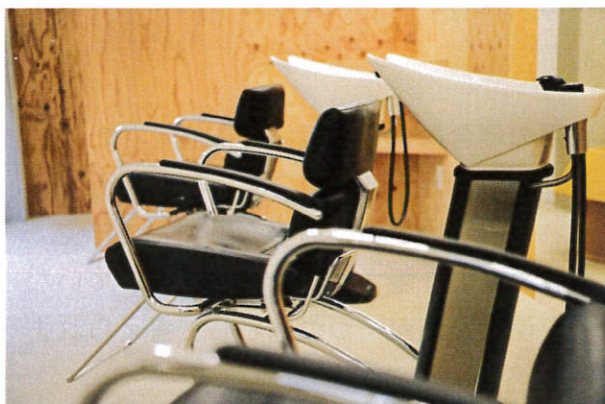


---

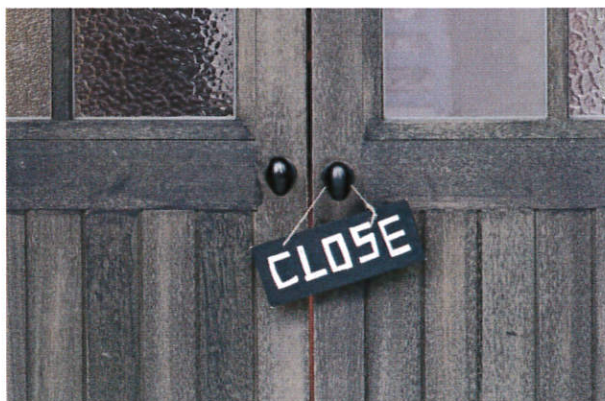
## 美容院や歯科医院の倒産が増加？経営危機時に注意すること・問題となる点とは？

---

18.12.17 | オリジナルメルマガ



あまり見たくない話になりますが、12月に入り美容院や歯科医院の倒産件数が増えているとの某データ会社の分析記事が出ていました。その原因は過当競争などいろいろと書かれていましたが、実際倒産あるいは経営危機時にはどのような問題があるのでしょうか？



○そもそも「倒産」とは？

一般に倒産というと、事実上廃業した場合は含まず、破産や民事再生等の法律上の倒産手続きをとる場合を指します。こうした手続きをとること自体に相当費用がかかります。スポンサーがついて再建が可能という場合以外には、破産手続きを行うのが通常です。

破産手続きをとった場合は、代表者も破産に至るケースが多いですが、破産をしてしまうと一定の職業につけなくなる（厳密には欠格事由になる）ことがあります。ただし、美容師にしても歯科医師にしても該当はしません。もっとも、新規借り入れなどの際の審査上の問題は出てくるでしょう。

## ○危機時期での注意点は？

ここでいう危機時期とは資金繰りが苦しくなることを指します。これ以上借り入れができない・返済が苦しいというのが典型的な話です。その原因は過剰に手を広げ借りすぎた・売り上げの減少等様々考えられるところですが、支払いのためにクレジットカードのショッピング枠を使って買い物をしてすぐ売却してお金を作る・お金や不動産を他人名義にして財産を隠す行為はリスクが高いものです。後者には別に借り入れができたことを理由に相殺をする場合も含まれます。

何ガリスクがあるかと言え、ショッピング枠利用の場合は代表者個人が破産をした場合に、負債の支払い義務がなくなるペナルティとなる可能性がある点です。財産を隠す行為は、後で法律上その効力を否定する手続きを取られかねないというのが面倒なところです。特に、金融機関はこうした事柄に敏感です。財産の名義を隠す行為はお金は動いていないけれども売買をしたというケースや先ほどの相殺を使った形が一つの例として考えられます。

ことに、金銭の支払いを伴うものが後で効力を否定されると、財産をもらった側はもらった時点から延滞金をつけて返す義務が出てくるとの最近の裁判例もあり、周りに大きな迷惑をかけかねません。そのため、こうした行為はできる限りしないことがリスク回避になります。

## ○店舗・物件は？

美容室にしても歯科医院にしても、物件を借りて中身を改造しているケースが多いかと思われます。倒産ということになると、賃貸借契約も解除されることが通常でそうすると元に戻して退去の必要があります。この場合、通常倒産する以上はお金がないため、結局保証人に迷惑を掛けかねません。倒産の場合に、保証人の支払義務は残りますから、この点の影響は大きくなります。

次に同業者が借りる場合には、改造した備品を適正な代金で売却すれば、元に戻すお金も不要にはなりますが、飲食店とは異なり、そう簡単にはいかない可能性があるところです。ちなみに、売却した後のお金を使うとその後倒産手続きで問題が出てきますので、税理士の方や弁護士に相談をしてどうするかを決めておく必要があります。

## ○個人情報はどうする？

美容院も顧客情報（カルテ）を持っていますし、歯科医院はカルテ等の診療記録を持っています。特に歯科医院の場合は保存期間がありますので、持っている個人情報の保管義務が残るという点に注意が必要です。

美容院では店内の備品や商品をどうするか（物件の賃貸権の引継ぎの際に売却をする形もありうるでしょう）という問題もありますが、個人情報そのものである顧客情報は売却を行

うことはできません。これは、個人情報保護法上適正な管理と処分をする必要があり、通常お金をもらって顧客情報を売却することはここでの「適正」なものにあたらないためです。

そのため、顧客の方から個別に同意をとるということもありえますし、引き継ぐ方がいない場合には、適正に処分をする必要が出てきます。ここでの適正な処分とは家庭ごみで捨てるということではなく、廃棄物業者を通じてであれば溶解での処分などを行っていく必要があります。

倒産をめぐる問題は、経営や資金面の問題に始まりこうした法律的な問題も含みます。何より、適正な範囲でご商売を行い、こうした事態を避けたいところですね。

---

## 離職率低下に取り組むと最大72万円を助成！

---

18.12.10 |

近年は人材難と言われていますが、平成29年の



離職率は14.9%（厚生労働省「平成29年雇用動向調査結果」より）で、平成28年の離職率15%とほぼ同一となっています。

一方で理由別の離職率で見ると、『個人的理由』で離職する労働者の割合がここ数年の中では高い数値となっています。

離職の理由も人によりさまざまですが、人材不足の今、いかに定着率を上げるかが会社にとって大切な経営課題であると言えます。

そこで、今回は離職率を下げる（定着率を上げる）ことにより受給できる人材確保等支援助成金についてご紹介します。



人材確保等支援助成金（雇用管理制度助成コー

ス）

### 【概要】

会社が雇用管理制度の導入等による雇用管理改善を行い、離職率の低下に取り組んだ場合に支給される助成金です。

雇用管理制度の内容は、以下5つの制度となります。

#### （1）評価・処遇制度

評価制度、昇給制度、賃金制度、各種手当の導入



## **(2) 研修制度**

新たな各種研修制度の導入

## **(3) 健康づくり制度**

法定の健康診断に加え、がん検診や歯周疾患検診、腰痛健康診断などの1つ以上の項目の導入および費用の半額以上の負担

## **(4) メンター制度**

メンターの選任、教育、面談の実施

## **(5) 短時間正社員制度（保育事業主のみ）**

制度の導入、就業規則への反映

### **【助成金額】**

目標達成時57万円（生産性要件を満たした場合、72万円）

※上記の雇用管理制度を複数導入しても助成金額は変わりません。

※離職率低下の目標値は、対事業所における雇用保険一般被保険者の人数規模区分に応じて下記のように変わります。

▼対象事業所における雇用保険一般被保険者の人数区分……低下させる離職率（目標値）

（1）1～9人の場合……15%ポイント

（2）10～29人の場合……10%ポイント

（3）30～99人の場合……7%ポイント

（4）100～299人の場合……5%ポイント

（5）300人以上の場合……3%ポイント

※離職率が0%だった場合には、0%をキープすることが目標となります。

### **【申請の流れ】**

#### **（1）計画書の認定申請**

雇用管理制度整備計画書を作成し、提出します。その際、認定申請日の12カ月前の日の属する月の初日から雇用管理制度整備計画認定申請日の属する月の前月末までの期間の離職率を『計画時離職率』として計算します。『計画書の認定申請日』を平成30年12月1日とすると、計画時離職率算定期間は平成29年12月1日～平成30年11月30日となります。

#### **（2）雇用管理制度整備計画期間 制度の導入・実施**

認定された計画に基づき、制度の導入・実施をします。

計画期間は3カ月以上1年以内で設定します。

#### **（3）目標達成助成支給**

雇用管理制度整備計画期間の末日の翌日から起算して12カ月経過する日までの期間の離職率を『評価時離職率』として計算し、計画認定時に示した目標値を達成していれば、目標達成助成を受けられます。評価時離職率算定期間終了後、2カ月以内に支給申請を行います。

近年は定年まで勤め上げるという考えは少なくなり、新卒の離職率も上がっています。

しかし、会社にとって時間をかけて育成した従業員は、やはり大切な財産。

できるだけ長く働いてもらいたいものです。

従業員の定着を促し、会社の競争率を上げるために使える助成金となりますので、ぜひご検討ください。

出典:厚生労働省ホームページ

<https://www.mhlw.go.jp/file/06-Seisakujouhou-11600000-Shokugyouanteikyoku/0000205062.pdf>