



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。

ここ最近は秋らしくなったと思える日が続いていますね。暦の上でも秋分を過ぎ、10月になると寒露（秋が深まり、野草に冷たい梅雨が結ぶ頃）になります。月末にかけては少し気温が上昇するとの予報になっていましたが、10月になるとめっきり秋が深まりそうです。朝晩は冷えるときも増えてきそうですので、体調管理には引き続き気を付けてお過ごしください。



今回は、来年の民法改正にあたって、時効に関する記事と、取引における相殺のやり取りの注意点についての記事が弁護士が作成しましたオリジナルの記事になります。法律以外の記事は今回はマーケティングに関するものになります。

良い会社・事務所運営にお役立て頂ければ幸いです。

10月には理美容・エステ業界に関わる皆様にとって耳よりな情報を取り上げて開催致します。育成・採用に強い経営コンサルタントの方をお招きし、育成・採用戦略の全体像をお話いただき、その後当事務所所属弁護士より、理美容・エステ業界で良くトラブルになりがちな法律問題（主に労務問題）を取り上げます。

「人が育ち・人が集まる、育成・採用の全体像」

実施日時 令和元年10月28日（月曜日） 勉強会：午後6時から8時

場所 ロイヤルタワー2階会議室（広島市南区稲荷町1番1号）

参加費用：3,000円

定員：10名（先着順）

引き続き振るってのご参加をお待ちしております。

このメールマガジンはこれまで名刺交換させていただいた方等、ご縁を頂いた方へ配信しております。

来年から変わる時効の制度・変更点の概要と最近の裁判例について

19.09.24 | オリジナルメルマガ



民法の改正は来年（2020年）からですが、時効の制度も一部変更になります。ここでいう時効とは、簡単に言えば、貸したお金や売掛金などは一定の期間内に裁判上の請求などしないと請求できなくなる可能性があるという意味での時効です。お金を法律上請求できなくなる（相手が自発的に払ってくれる分には問題ありませんが、無理に自発的に返せという恐喝行為となり捕まるリスクが出てきます）ので、極めて重要な話です。



○時効制度で何が変わるのでしょうか？その概要は。

まずは、時効に必要な期間の大半が統一されます。ここでの時効に必要な期間とは、ある時点から法律で定められた期間が経過すると、時効によって利益を得る人が時効を主張するといえ、原則時効になり、お金の請求が法律上できなくなります。そのため、この期間が経過したかどうか・期間の長さがどのようになるのかは極めて重要になってきます。

これまで、例えば、会社の持つお金の請求権は長くても5年が基本・弁護士の費用は2年・飲食店の請求は1年等バラバラでした。この大半を統一します。もちろん例外がありますし、どこからスタートするかが極めて重要となってきます。

このことと共に重要なものが時効に必要な期間をリセットする事柄です。リセットとは、法律で定められた事柄があると、時効に必要な期間は一から数え直しという意味で非常に重要なものです。主要なものとして、請求書の送付（ただし、6か月以内に裁判を起さないとリセットされませんし、リセットの可能性があるのは最初の1回のみです）・差押えや仮差押え（裁判所に申し立てて、財産の処分ができないようにする等のこと）・承認（貸し付けの相手などに支払義務を認めてもらうことなど）がこれまでありました。

改正によって、こうしたリセットが少しだけ変わります。簡単に言うと請求などをした場合は例えば売掛金なら回収を行うという権利を行使する意思を示したこととなります。こうした権利の行使の意思を示せば、例えば、裁判になって取下げなどがあっても、取下げの時から6か月が過ぎるまでは時効に必要な期間が一時止まります。これに対して、判決で勝訴判決を得た際には権利が確定しますので、その後10年は時効に必要な期間が過ぎたことにはなりません。この関係で、裁判の前に申し立てる緊急の手続きである仮差押えは、これだけだと権利は行使するものの確定しませんので、時効に必要な期間がリセットされません。あくまでも一時的に期間が過ぎていくのを止めるだけになります。

このほか、改正により、例えば、お金の請求に関して示談交渉が行われている間に時効に必要な期間が経過しないようにするための制度も設けられています。それが協議を行うことを書類で合意をすることによって時効になる期間が経過しないようにするという制度です。話し合いをしている最中に時効に必要な期間が経過しそうであれば、相手が「承認」と呼ばれる支払義務を認めるなどの措置を取らない限りは裁判での請求をせざるをえなくなります。そうでないと、時効に必要な期間が経過し話し合いの最中に時効の主張を受けてしまうためです。

改正による細かな事項は他にもありますので、これは別途触れる予定です。

○最近の最高裁判所の判断

ごく最近、最高裁判所が時効のリセットに必要な事柄について判断を示していますので、今回は少しその紹介もしておきます。内容は、時効の期間をリセットする事柄の一つである差押えについての話です。

公正証書でお金の支払義務を約束させる場合には、同時に支払いをしない場合には差押えを受けるという項目も入れるのが普通です。これは、養育費の支払いや貸金の支払い・売掛金の支払いなどについて、裁判を起こして権利関係を確定することなく差押えの申立てをできるようにするためです。差押えの申立て自体は裁判所にする必要がありますが、こうした公正証書がないとそもそも裁判で判決をもらい、それに基づいて差押えの申立てをまた裁判所にする必要があります手間と時間がかかります。

こうした事をなくす意味で公正証書のメリットがありますが、差し押さえる対象はお金を借りた方に対してなら、その方の預金や給料などが考えられます。給料は未払い給料であり勤め先にお金を借りた方が持っている権利・預金はその方が銀行に持っている権利になります。こうした場合の差押えの際には、差押命令は、勤務先や銀行にも送付されます。それとは別にその方にも通知があり、法律上はその方に通知をしないと時効期間をリセットする効力は生じないとされています。差押えの意味はそのお金を自由に引き出すあるいは給料をもらうことができない（言い換えると、勤務先は給料として勝手に支払うことはできなくなる・銀行も払い戻しには応じられない）という点です。そのため、差押えの効力が生じてかつ時効期間がいきなりリセットされると、金を借りるなどしたその方に不測の損害を与えるため、その方への通知が必要とされています。

この話を不測の損害を与えないという点に力点を置くと、いくら通知を受けても例えば家族が受け取って勝手に捨ててしまったという場合には、借りるなどしたその方は差押えがされたことを知らないままということで、不測の損害が生じると考えることもできます。実際のケースではお金を借りた方への請求の話でしたが、知ることができなかったという点を重視して、こうした事がなければ時効に必要な期間は経過する・だから支払義務はなくなるという反論もありえます。

実際に問題になったケースでは、こうした言い分から差し押さえの効力は時効により既に消えた権利の主張だから差押えの効力は排除されるべきであるとして問題となった裁判です。

結論として言えば、不測の損害を与えないための措置は通知で足りる・知ることができたかどうかそれ以上問題にしないとして、通知がなされることで時効に必要な期間はリセットされる⇒時効によって権利は消滅しないから差押えは有効であると判断をしています。つまり、差押えの効力排除は認められませんでした。

少し特殊なケースではありますが、給料や代金について差押えが来た際には勝手に従業員や取引先に支払うことはできません。勝手に支払った場合には、結局差押金額を別に支払う必要が出てくるため、損失が生じます。その後実際の回収のための連絡が差し押さえをした側から来た場合には直接やり取りをして支払いをするなどきちんとした対応をする必要があるため、実は日常の業務と関連がある問題といえるでしょう。

取引における相殺のやり取りにおいて注意すべきこと

19.09.24 | オリジナルメルマガ



継続して同じ取引先と取引を続ける際に、元請・下請関係が固定化されている・代理店と供給先関係が固定化されていない場合には、お互いに支払うべき代金関係が生じることがあります。例えば、建設業である場合は自社が下請となり別の場合には元請になる場合には、そうしたことが生じます。この場合に同じ金額で差引決済ができれば便利ですが、こうした場合の注意点にはどういったことがあるのでしょうか？



○そもそも相殺とは？

相殺とは日常用語となっている面もありますが、法律的にはお互いが持っている支払いを請求できる権利を同じ金額で消しあって決済をするというのが簡単な説明になります。これだと、いちいちお金の支払いをし合うことなく決済ができて便利ですし、相手からの回収に問題のある場合に自社の支払義務をなくす形で決済ができれば売掛金などの回収をしたことになりますから、回収手段としても重要な意味を持ってきます。

ちなみに、会社間や事業者間の取引でお互いに支払いを求める権利（簡単に言えば売掛金や貸金など）が生じる場合に、一定の期間を決めて総額決済をして、期間の終わった際に残ったお金の支払い清算をするという契約が存在します。法律上交互計算契約と呼ばれるものです。身近な実例はバス会社や鉄道会社で使うICOCA等販売する会社と使う会社が違うのに決済ができるものが該当します。これも各社間で差引決済を一定期間で行っています。

ちなみに、この交互計算を使った場合には、契約期間中（自由に契約で決めることができます。ただし定めないと6か月となります）での差し引きの対象となる売掛金などは個別に差し押さえることができなくなり、回収手段としての意味も大きくなってきます。ただし、日常お互いに取引が多く存在しないとわざわざこうした取り決めをする意味はないので、必要性などを考えて採用するかどうかを決めることになるでしょう。

このほか、日常よく見かける相殺のやり方は銀行取引の際に見かけます。これは、支払いの延滞が3か月になると（簡単に言うと、3回支払いが合計で遅れた場合）には、支払いが一括となるとともに、預金との間で相殺、差引決済を同額ですするというものです。銀行からお金を借りる際に口座をその銀行で作るとともに残高を入れておいてほしいという場合もあるかと思われませんが、いざというときにはこうした預金の範囲内での支払を確実に確保する意味合いがあります。また、一括支払いになるとは、例えば、5000万円を銀行から借りて、利息込みで毎月30万円ずつ支払っている場合に、この5000万円を一気に支払う必要が出てくるという話です。

ちなみに、こうした話は銀行取引の契約書類（銀行取引約款）に書いてありますが、仮に御社で似たような形にする場合には契約書を使って条項を設けるという方法があります。ただし、回収に問題のある取引先の経営危機時における相殺には場合によって法律で禁止されていますので、注意が必要になります。法律で禁止されていることの意味はこれから触れます。

○相殺をするときの注意点

相殺を行う際の注意点は、何と何を相殺したのかをはっきりさせておく必要があります。どんぶり勘定的に相殺を行っている場合には、何がいつ相殺されたのか分からなくなりますから、後でトラブルのもとになります。先ほど触れた交互計算の際には契約で期間内のものはどんぶりで清算を行うことができます。

次に問題となるのは相殺をできるものであるのかという点です。相殺を行うには相手先から自社に対して支払ってもらわなければならないお金の請求権が支払い時期になっている必要があります。ただし、相手が相殺することに同意をしてくれるのであれば問題ありません。このほかに、相手先に同時に契約上の義務を履行する権利がある場合・予め相殺を禁止する合意が存在する場合・養育費・給料の支払い・交通事故等の損害賠償請求権に対する相殺は原則できません。給料については従業員が同意をし、同意を自発的にしたといえる事情があれば例外になります。

ここで問題となるのは、一定の場合には相殺がそもそもできない場合がありますので、そういった場合に該当するのかという点です。例外がある場合も一部ありますが、例外に当たるケースなのかもきちんと確認しておく必要があります。ここを確認せずにおくと結局後で相殺が無効=無意味になりかねません。

最後に注意しておくのが相殺禁止とされる場合に法律上当たらないかです。相殺によるお金の回収が意味を持つのは先ほども触れましたが、相手先からのお金の回収が難しくなる経営危機の場面です。この場合には他の債権者もお金の回収に走る反面で、一定の場合抜け駆けの程度がひどいとして相殺が禁止されています。ここでの相殺の禁止とは、相殺の効力が否定されることを意味します。また、相殺の効力を争う場合には裁判など大きなトラブルに至る可能性があります。一番簡単な話として、相手の支払いが難しくなった際に自社が相手先に対して支払義務を負うようにする場合は挙げられます。こうした場合に相殺をすれば簡単にお金の回収を受けられますし、支払義務に対応したメリットを受けることとなりますが、抜け駆けの程度は非常に大きくなります。同じことは他の方から支払義務があるものを譲り受ける場合にも当てはまります。こうした場合に限りませんが、法律で定められたいくつかの場合と似た場面として裁判例で判断された場合、相殺が禁止されています。

また、差押えを受けた権利に対して相殺できません。これは、差押えの意味が処分をできないようにすることですので、相殺を認めると処分をしたことと同じ結果になって差押えをした意味がなくなるためです。逆に言うと、差押えは相手先の経営危機の場面でされるのが普通ですから、何もない平時の取引の場面で問題が生じたときにいち早く相殺を行えるような合意を入れておく必要があるといえるでしょう。

オリンピック前に進めておきたい、自社Webサイトのグローバル化

19.09.11 |



Webサイトをグローバル化し、自国以外からの

アクセス増加を図るのは、海外の企業では当たり前のこと。

しかし日本国内に目を向けて見ると、対応できている企業はまだ少ないのが現状です。

東京2020オリンピック・パラリンピックを来年に控え、世界中から日本に大きな関心が寄せられているなか、Webサイトのグローバル化は今後必要不可欠になることが考えられます。

今回は、新たなビジネスチャンス獲得にもつながる、海外ユーザー向けのWebサイトの展開についてご説明します。



訪日外国人客数の増加をチャンスに

日本政府観光局（JNTO）の発表によると、2019年6月の訪日外国人客数は288万人となりました。前年の2018年6月から17万人以上も増えており、1964年の統計開始以降、6月としては過去最高を記録。

今後もより一層、海外から日本への関心が高まることが予想されます。

このような背景から、自社の商品やサービスを海外に向けてアピールし、国外の顧客を獲得できる絶好のチャンスが到来しているといえるでしょう。

そのなかで、Webサイトのグローバル化は、最も力を入れるべき課題の一つです。

ビジネス拡大を狙った、海外の潜在ユーザーへ向けたWebサイトづくりは、どのように進めていけばよいのでしょうか？

多言語化への対応から第一歩を

日本企業のWebサイトは、その多くにおいて表示言語が日本語のみとなっており、海外からのアクセスがのびない原因となっています。

日本語以外の対応ができていても、英語くらいです。

海外のユーザーが、多言語化に対応できていない日本企業のWebサイトにアクセスする場合、PCの言語を母国語に切り替える必要があります。

この手間が、ユーザー離れを引き起こしてしまっています。

あなたがWebサイトを見るとき、読めない外国語のサイトを開いても、すぐに閉じてしまうはずですよ。

英語や中国語のサイトならなんとか読めたとしても、スペイン語やアラビア語などのページであれば、まったく読めないのが正直なところではないでしょうか。

海外のユーザーが日本企業のWebサイトを見るとき、これと同じことが起こっているのです。

2019年4月、市場調査機関『インターネットワールドスタツ』が行った調査によれば、現在Web上で使用されている言語の割合は、英語が25.2%とトップですが、その下に中国語19.7%、スペイン語7.9%、アラビア語5.2%と続きます。

ちなみに日本語は、わずか2.7%です。

つまり、日本語にしか対応していないサイトは、残りの97.3%のユーザーを取りこぼしていることになります。

また英語に対応していたとしても、世界全体で見れば残り4分の3のユーザーにリーチしていないことになります。

近年はWebサイトの多言語化ツールも増えてきており、多言語化を意識する企業も少しずつ現れてきています。

ページを開いたユーザーを取り逃がさないためにも、より多くの言語に対応できる対策を講じてみる必要があるのではないのでしょうか。

一人ひとりに向けたサービスを提供する

また、日本の企業ではあまり浸透していない『パーソナライゼーション』という手法も、海外ユーザー向けには有効といえます。

これは、ネットサービスやオンラインショップなどのWebサイトで、**ユーザーの閲覧状況や購買履歴からデータを解析し、一人ひとりに適した商品や情報を提供**することを意味しています。

具体的な活用例として有名なところでは、AmazonやYouTubeが、このパーソナライゼーションを上手にコンテンツに活かしています。

Amazonでは、ユーザーの過去の購入履歴から、『あなたへのおすすめ』という形で、ユーザーが関心を持つであろう商品が一覧となって提示されます。

YouTubeも同様で、ユーザーの過去の視聴履歴から、『おすすめの動画』という形で、ユーザーの好みに合いそうな動画を表示してくれます。

このようなパーソナライゼーションは、不特定多数に向けた情報を、各ユーザーに絞って届ける行為でもあります。

ユーザー自身はその情報を『自分個人に向けてのもの』と捉えることができ、そのWebサイトへの親和性を強く感じるすることができます。

その結果、商品の購入に結びつくかもしれませんし、ほかのユーザーに商品を広めてくれるかもしれません。

日本国内の企業のWebサイトに目を向けてみると、膨大な顧客情報の取得や管理の手間、また安全面への懸念などがネックとなって、パーソナライゼーションはそこまで浸透していないのが現状です。

しかし近年は、業種別に細分化されセキュリティを強化した顧客管理システムも多数開発されてきており、Webにおけるパーソナライゼーションへの取り組みを後押ししてくれるはずで

東京2020オリンピック・パラリンピックのタイミングに加え、世界全体でのグローバル化が加速度的に進む現代。

ビジネスチャンス掘り起こす意味でも、海外ユーザーを意識した自社Webサイトの見直しを、一度検討してみてはいかがでしょうか。

※本記事の記載内容は、2019年9月現在の法令・情報等に基づいています。