



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」

稻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／稻荷町電停 徒歩2分

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。

先日岡山に行きましたが、ある神社の境内ではしめ縄の販売の準備をしていました。しめ縄は日本神話では天照大神が天岩戸から出てきたときに、二度と天岩戸に戻れないよう大玉命がしめ縄で戸をふさいだのが起源とされている（Wikipediaより）ようですが、最近は三が日に付けていない家庭も増えてきたように思います。ちなみに飾り始めるのは12月28日までだそうで、29日と31日に飾ると縁起が悪いそうです。外す日は地域により違うようですが1月7日か15日のあとに外すのが一般的のようです。しめ縄を飾るときには注意したいものです。



今回は、お金の回収をする際に返済計画を書いてもらうことの有効性と、カイロプラクティック・リラクゼーション施術へのクレームや解約時の対応の注意点に関する記事が弁護士の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助成金に関するものになります。

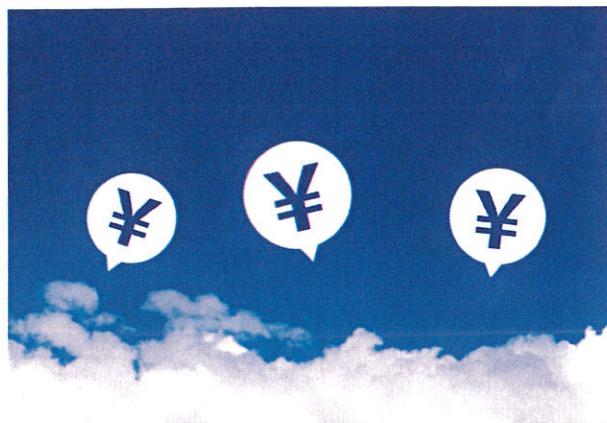
良い会社・事務所運営にお役立て頂ければ幸いです。

なお、当事務所の年末は12月28日まで営業しております。年始は令和2年1月6日より通常の営業をさせて頂くことになります。

当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。

お金の回収をする際に、一筆返済計画を書いてもらうことはどこまで有効なのでしょうか？

19.12.09 | オリジナルメルマガ



売掛金や貸したお金の支払いが遅れがちになると、果たして支払いがなされるのかどうか大きく気になるところです。支払いがなされないと、ご自身・自社にとって今度は経営が傾くことになりかねないためです。

家賃の支払いについても敷金や保証人はいるにしても同様のことが当てはまります。こうした場合に相手に支払うことについて、一筆書いてもらうことにはどのような意味があるでしょうか？



○現実の支払いを確保するという意味からは？

結論から言えば、特に分割での支払いをするという場合は、1回目はともかく分割して支払ってもらう全てのお金の回収が確実に見込めるわけではありません。ただし、1回目の支払い（1回で払う場合には1回目のみです）については可能性が相当程度見込めます。

これは、相手が支払いの約束をする以上は、自分で支払義務を認めたことになります。また、支払義務があることをわかっていて返済の見通しを約束する場面では、支払いを求められているのが普通です。こうした場面で、実際は支払いの見通しがないのに支払うといって、その場しのぎをすることは刑法上の詐欺罪に該当しかねなくなるためです。とはいえ、約束をした後に、事業がうまくいかなくなったり・給料が大幅に減ったという事情がある場合には、騙したとは言いにくくなるため、話は別です。このどちらかに当てはまるか調べるのは簡単ではありません。事後の事情の変化は分割払い2回目以降の支払以降では起こる可能性が出てきますから、分割払いを短くしてほしいという意向が出てくるところです。

そのため、支払確保に一定の意味はありますが、特に分割払いのためには限界があります。頭金を多く入れてもらう等の工夫が必要になってくるでしょう。

○それ以外の意味合いは？

一筆書いてもらう場合としては、お金を貸している場合の返済の合意が口約束で曖昧な場合や売掛金の発生根拠となる資料が手薄な場合等が考えられます。この場合は、一筆書いてもらう際に返済の義務を認めてもらうことに大きな意味合いがあります。ここでの一筆を書いてもらうことの意味は、先ほどの回収手段の確実さの確保という面だけではなく、支払義務が相手にあることを示す証拠を確保する意味合いも大きくなっています。

この場合に、他の資料からは到底存在しないはずの大きなお金の支払義務を認めさせる・名目から見て考え難いお金の支払義務を認めさせることは、脅迫行為があったという反論を相手から受けかねません。こういった一筆書いてもらった際の反論としては脅迫を受けて書いた・騙されたなどがありますが、書いてもらった際の状況（録音ややり取りのメールなどがない限りは少ないでしょう）が重要になります。書類の記載自体もそうした点を示す証拠になりますから、後で争われないようにしておくことは重要です。そもそも、証拠をとつておくのは後のトラブル回避のためですから、ここで争われる可能性を残しておくことは得策ではないでしょう。

○一筆書いてもらう際に公正証書で書いてもらう意味は？

返済について公正証書を作つておくという方法はあります。この場合費用はかかりますが、一度裁判を起こして（ここでは一筆書いてもらった内容は証拠とえして使うことになります）判決を得る必要がなくなる点でメリットがあります。ただし、差押えをする場合には、裁判所に差押命令の申し立てをする必要があり、その後のお金の回収はこの手続きを利用して行う必要があります。

今後回収に関する法律の改正内容が施行される予定（来年の予定）において、相手の財産開示を求めることができる範囲に公正証書も追加されることになります。現在はできませんが、今後こうした回収の改善の恩恵を受けることになります。

しかし、あくまでも回収は相手の財産からしかできません（財産開示は相手の財産ですし、金融機関や役所への財産状況の問い合わせも相手の財産についてのみです。ちなみに、こちらについても改正法が施行された後になります）。そのため、結局財産状況やお金の入る見込みに疑問がある相手には保証人や誰か別の人担保を提供してもらうということが重要になってきます。保証人についてもその支払能力が問題になります。担保については相手先が持っている商品その他に担保を設定する方法など様々な方法がありますので、どのような方法をとるのがいいのか・実際に回収が問題となる場面でのリスクなどを見極めて対応をしていく必要があります。

カイロプラクティック・リラゼーション施術へのクレームや解約時の対応の注意点とは？

19.12.09 | オリジナルメルマガ



エステの施術や脱毛関連の施術とともに、カイ

ロプラクティックやリラクゼーションの事業は様々存在します。揉み解しやリラクゼーションマッサージなどという名称でサービス提供をしておられる方もいらっしゃるかと存じます。サービスの内容が思っている内容と違った・施術中にケガをしたなどということでトラブルになるケースがあります。

今回はこういった施術中のクレームや顧客より解約を求められたときの注意点について取り上げます。



○サービス提供の形は？

各回ごとに時間に応じたサービスを提供されている場合が通常と思われますが、継続的に通っていただくなどの目的をもとに回数券を販売するなどしておられる場合もあるかと存じます。こうした場合に、先ほどのような思ったサービスとは違ったこと等を理由に回数券の購入を解除して、お金を返してほしいというトラブルが出てくることがあります。

骨盤矯正や腰痛治療ということで通うことにしたが、施術効果がないという場合です。整体と異なり特に資格がなくて気軽に事業ができるものの、こうした点のトラブル対応は重要になってきます。

このような場合も継続的なサービス提供を受ける契約であるため、消費者保護のための法律の適用はあります。ただし、カイロプラクティックやリラクゼーションのご商売でお客様のもとへ訪問する形は少なく、通常はクーリングオフが問題となることはありません。ちなみに、エステや美容医療とは異なり、特に広告や取消しなどが広く認められていません。

とはいっても、骨盤矯正や腰痛治療は慢性的なものではあり、効果がどの程度発生するのかはっきりしない点があります。神経的な症状もあり、どの程度の効果が約束されているのか・どの程度の施術を受ける必要があるのか等をはっきりさせておかないとトラブルの原因となりかねません。どのような施術を行うのか・どのような効果があるのかをはっきりさせておくことでトラブルを避けることができます。効果は強く打ち出したいところですが、トラブルと裏表の関係にあることに注意が必要です。

効果を保証している場合には、契約取消しや契約解除の原因となりかねませんし、事実の裏付けがないとこうしたリスクは強くなります。取り消しや解除がなされた場合には、既に頂いたお金を返す必要が出てきますが、少額だからといって全くリスクがないと言えないこと・口コミサイトなどにマイナス評価を書かれるリスクがあります。サイトへの書き込みには削除要請やその他名誉棄損に当たるとして対応をとるかよく考えていく必要が出てきます。

○施術中にケガをさせられたという場合の対応は？

骨が弱っているのに強く力を入れて施術をされたので骨折などをした・その他施術のやり方がまずくてケガをしたという点もクレームがよく出てくることかと思われます。

体調上の問題点を伝えないことがケガにつながった場合には、過失相殺と呼ばれる賠償額を減らす理由にはなるものの、施術の仕方によってはケガのリスクがあること・そもそもどのような施術で、どういった施術の仕方をするとケガのリスクがあるのか改めて把握をしておく必要があります。そのため、ここが曖昧なままであり、特に問題点の確認をしていない場合は、賠償負担を負う可能性があります。例えば、高齢の方である場合や施術にあたって体の面の問題を聞いていたのに注意を全く行わなかった場合です。

とはいっても、施術との関係が疑わしいこともあります。例えば、既往症で骨の変形などによる痛みがあり、施術によってそこまでの効果がすぐには見込めないにもかかわらず、痛みが発生したという場合もあります。また、施術内容では考え難く、日常生活でどこかひねるなどの原因があったのではないかと考えられる場合もありうるでしょう。

こうした場合には、施術と関係がないのではないかということを伝える必要があります。そもそも、このような問題はまずクレームという形で出てきますが、事実として落ち度がない場合や要求内容が大きすぎる場合に安易に要求に応じると（そもそも、要求内容が明確でない場合もあります）、際限ない負担につながりかねません。そして、そのような対応をするためには、事実関係の把握が重要であり、どのような施術をしたのか・どういう体のトラブルあるいは要望をそもそも伝えられていたのか・体調その他の問題の話や気づいたことはあったのか・施術後の様子はどうであったのか記録に残しておくことで、把握しやすくなります。

上記のような対応をすることは大変面倒ではありますが、個人経営の場合はもちろん、従業員をある程度抱えている場合に余計な負担を後で抱え込むこととどちらがいいのかを考えて方針を出す必要があります。あくまでも習慣・仕組みとしてどのようにしておくかということであり、余計な返金請求や賠償請求のトラブル防止へのスタンスを決めることがここでのポイントになります。

人材不足の救世主!? 未経験者の採用時に支給される助成金

19.12.10 |



人材確保が困難な現在、企業が求める経験値を

持っている人を採用することはむずかしい状況です。

そんななか、未経験者を育成するという前提で採用するケースも増え、特に中小企業では、中途採用者のうち未経験者の比率が高いという調査結果もあります。

しかし、採用後のリスクを考え、未経験者の採用に踏み切れない企業も多いでしょう。

今回は、職業経験や知識が不足している求職者を雇用する場合に、適性や能力を見極めたうえで、常用雇用したいという企業におすすめの助成金をご紹介します。



『トライアル雇用助成金（一般トライアルコー

ス）』

トライアル雇用助成金とは、求職者を原則3ヶ月間試行雇用することでその適性や能力を見極め、常用雇用へ移行するきっかけとなることを目的として支給される助成金です。

一般トライアルコース、障害者トライアルコース、障害者短時間トライアルコース、若年・女性建設労働者トライアルコースの4つがありますが、今回は一般トライアルコースについて紹介します。

【対象となる求職者】

以下の（1）～（5）のいずれかに当てはまる求職者が対象となります。

- (1) 紹介日の前日から過去2年内に、2回以上離職や転職を繰り返している。

- (2) 紹介日の前日時点で、離職している期間が1年を超えている。(※1)
- (3) 妊娠、出産・育児を理由に離職し、紹介日の前日時点で、安定した職業(※2)に就いていない期間が1年を超えている。
- (4) 紹介日時点で、ニートやフリーターなど(※3)で45歳未満である。
- (5) 就職の援助を行うに当たって、特別な配慮を要する。(※4)

※1 パート・アルバイトなどを含め、一切の就労をしていないこと。

※2 期間の定めのない労働契約を締結し、1週間の所定労働時間が通常の労働者の所定労働時間と同等であること。

※3 安定した職業に就いていない方で、ハローワークなどにおいて担当者制による個別支援を受けている人。

※4 生活保護受給者、母子家庭の母等、父子家庭の父、日雇労働者、季節労働者、中国残留邦人等永住帰国者、ホームレス、住居喪失不安定就労者、生活困窮者。

紹介日時点で安定した職業に就いている人や、自営業者・役員で週30時間以上働いている人などは、対象外となります。

【支給額】

助成金額は、**対象者1人当たり最大12万円**（月額最大4万円、トライアル期間は最長3カ月間）。ただし、対象者が母子家庭の母等または父子家庭の父の場合と、若者雇用促進法に基づく認定事業主が35歳未満の対象者に対しトライアル雇用を実施する場合は、1人当たり月額5万円（最長3カ月間）です。トライアル期間の途中で労働者が退職した場合や欠勤日数などが多い場合には、金額が変わります。

【支給要件（抜粋）】

以下の（1）～（6）のすべての要件を満たすことが必要です。

- (1) 事前にトライアル雇用求人をハローワーク、地方運輸局、職業紹介事業者(※1)に提出していること。
- (2) 1の求人に基づき、対象者を原則3カ月の有期雇用（トライアル期間）で雇い入れていること。
- (3) トライアル雇用開始日から2週間以内に、対象者を紹介したハローワークに実施計画書を提出していること。
- (4) 対象者に係る紹介日前に、当該対象者を雇用することを約束していないこと。
- (5) トライアル雇用を行った事業所の事業主または取締役の3親等以内の親族（配偶者、3親等以内の血族および姻族をいう）以外の対象者を雇い入れていること。
- (6) トライアル雇用開始日の前日から過去3年以内に、当該対象者の雇用や職業訓練（短期訓練を除く）を行っていないこと。

※1 トライアル雇用助成金の取扱いを行うに当たって、雇用関係助成金の取扱いに係る同意書を労働局に提出している職業紹介事業者。

未経験者を積極的に活用する足がかりに

人材不足を解消するためには、職種未経験または経験不足である求職者の雇用も積極的に行いたいところです。

しかし、採用後に『適性がなかった』と判明することは、企業・労働者の双方にとって望ましくありません。

トライアル雇用助成金は、**人材の見極めをしっかりと行えるうえ、人件費の削減に役立つ制度**です。

ぜひ活用を検討してみてはいかがでしょうか。

なお、本助成金の支給条件は、このほかにも細かく決定されていますので、詳しくは、厚生労働省のホームページをご確認ください。

出典：厚生労働省『トライアル雇用助成金（一般トライアルコース）』

https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/koyou_roudou/koyou/kyufukin/trial_koyou.html

※本記事の記載内容は、2019年12月現在の法令・情報等に基づいています。