



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。

先週末から桜の花がちらほら咲き始めたと思うと、今週初めになると一気に一晩？で近所のソメイヨシノが3分咲きになっていました。今日通りかかると既に満開に近い感じになっていて、咲き始めると特にソメイヨシノはあっという間だと改めて思いました。週末は花見にいい感じの咲き具合になりそうですが、今年は縮景園が3月末まで臨時休園のため、ソメイヨシノなど見ごろの桜が見られないのが残念です。

今回は、近年よく見かける駐車場経営の注意点に関する記事と、自社の機密情報などを開示する必要があるときに交わす契約で気を付けるべきことに関する記事が弁護士の作成したオリジナルの記事になります。それ以外の記事は今回は税務会計に関するものです。

良い会社・事務所運営にお役立て頂ければ幸いです。

なお、当事務所では「強い（つよい）草となるための勉強会」第23回を開催いたします。

タイトル：「飲食店で押さえておきたいSNSでの集客の仕方やこれからの飲食店の在り方と集客にまつわる法律問題への対処法」

今回は飲食業に関わる皆様向けのセミナーの第1回目を開催いたします。どの飲食店でも通常利用しているインターネットなどSNSを使った集客の仕組みづくりや飲食業界の将来のトレンドに関する情報を日頃より飲食店様向けのコンサル・各種研修などに携わっている岡崎様にお話し頂き、その後当事務所所属弁護士より、飲食業界で良くトラブルになりがちな問題のうち、特に集客にまつわる法律問題を中心に取り上げます。



実施日時 令和2年5月12日（火曜日） 勉強会：午後1時から
3時まで

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：1000円

定員：10名（先着順）

第1部：午後1時～2時（質疑応答含む）

「これからの飲食業のトレンドとインターネットなどを活用した集客の仕組みづくり」

講師：株式会社 カエルカンパニー 代表取締役 岡崎 美紀子氏

第2部：午後2時～3時（質疑応答含む）

「飲食業界で知っておくと役立つ法律問題への対処法，店内での写真撮影やインターネット上のサイトへのひぼう・中傷の書込みなどを中心として」

講師：勁草法律事務所 弁護士 片島 由賀

※今回は日中開催のため勉強会終了後の懇親会は行いませんが、希望者のみ30分程度茶話会を予定しています。また、新型コロナウイルス関連など、今回のテーマ以外でのご相談がありましたら受付いたしますが、時間の都合上後日のご相談対応とさせて頂く可能性がございますのでご了承下さい。

※なお、政府の基本方針や今後の感染拡大状況によっては、日程が変更となる可能性があります、その際は速やかにご案内させていただきます。

■ 準備の都合上ご参加をご希望の方は5月7日（木）までに本メールにご返信下さい。

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。

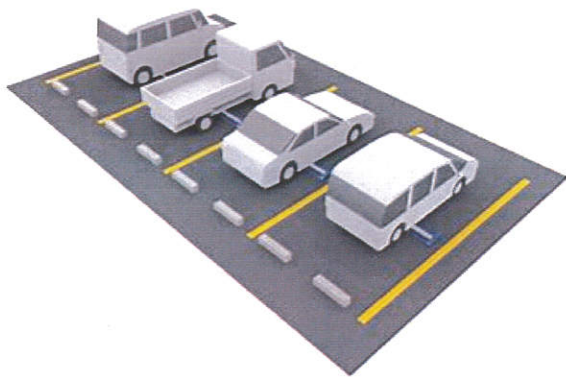
駐車場経営を行う際の注意点とは

20.03.23 | オリジナルメルマガ



ここ数年空きスペースを活用するという不動産投資活用の方法として、駐車場経営が広がっています。駐車場経営の方法自体、所有土地をオーナー自らが管理運営する形・業者に一括借り上げしてもらう形、所有する土地はないので土地を借りて運営を行う形があります。

それぞれの問題点などを触れていきます。



○オーナー自らが運営するか・一括借り上げでそれぞれどのような根メリットデメリットがあるのでしょうか？

既にインターネット情報もあるところですが、両者の違いは、オーナー自らが駐車場事業そのもののリスクを負うのかどうかという点になります。よく言われる駐車場経営の場合は

アパートなどを貸す場合と異なり、借主保護のための借地借家法と呼ばれる法律は適用されません。

この意味は簡単に言えば、契約を更新しないことや解約の申し入れがしやすくなるという話になります。特に月極駐車場運営の場合の家賃未払いの場合、契約解除については大きくは変わりはありません。また、借り上げ方式の場合によくサブリースで問題となる家賃の減額請求を法的に行う制度がない点にも違いがあります。

自主運営の場合には、利用料金の未回収リスク（これは月極の場合に発生する可能性が高まります）・おきっぱなしの車の撤去の負担を負う・舗装などの修繕義務を負う等の点があります。借り上げの場合には、駐車場事業自体は管理を行った業者自体が負うのでそのリスクはこの業者側が負います。この意味では、借り上げ方式の方に分がありますが、利用状況に応じた収益という面では、定額での家賃という借り上げ方式よりはリターン面が大きくなる可能性があります。

どちらがいいのかは一概には言えませんが、管理負担を負いたくない・リターンはある程度計算できればいいというのであれば、借り上げ方式でしょう。これに対し、管理負担を負ってもリターン追及であれば自主管理の方がいいことになります。

ちなみに、ここでの管理負担のうち、無断駐車や未払いのままで放置している車に対しては撤去を所有者に対して求めることになります。勝手にレッカー移動をすることには緊急時でない限りは法的リスクがあります。あくまで、撤去を求めて話し合うか裁判を行う必要があります。無断駐車も公道でのものではないので、道路交通法違反による警察による規制は難しくなってきます。

ちなみに、借り上げ方式（業者によるものであれ、後で触れます借りた土地で自ら駐車場事業を営む方に貸す場合であれ）の場合には、土地を使う目的の確認とこれに必要な設備の設置や舗装以外の用途で使わないように契約書できちんと定めておく必要があります。

何かしら勝手に使われることになる場合には、信頼関係が破壊されたということで契約解除と原状回復（元に戻す）することを求めることができます。

ちなみに、月極がいいのかコインパーキングがいいのかは経営判断であって、時間利用の需要が大きいのかどうか重要な点となってきます。仮にコインパーキング事業を行い機械をリースで調達する場合には、リース期間満了後の機械の取り扱い（再リースか買取なのかどうか）等をきちんとチェックしておく必要があります。

関連して、無理にコインパーキングで使う車止めを壊すという事態が発生した場合に、誰が・いつ壊したのか等をはっきりさせるためのカメラなどの証拠をとっておくなど、機械の設置は重要となっていくでしょう。

さらに言うと、よく駐車場で見かける無断駐車の場合の「〇〇万円もらい受けます」という文言は、特に無断駐車の場合にはその方と契約関係がありませんので、特に法律上は意味はありません（警告の意味はあるでしょう）。この場合は、無断駐車の間や程度に応じた賠償請求（ここでの損害額は相場での金額になります）での対応になってきます。

○借地方式で駐車場経営をする場合の注意点は？

ここでは、土地を持たずに借りて駐車場事業を行うときの話を触れておきます。こうした事業を始めるにあたっては、コインパーキングであれば機械の調達も必要になりますし、きちんと土地の賃貸借契約を締結しておく必要があります。形態によっては事務所を設けるケースもあり、土地のオーナーから借地借家法の適用を受けたくないからということで干渉を受ける可能性もあります。

これは、建物を所有する目的での契約ということになると、借地借家法の適用を受けるからという話があるためです。メインの目的が建物所有目的かどうかで問題となりますが、路面形式の場合は通常は建物所有目的とは言いにくなります。いずれにしても、契約書の中で「一時利用目的」「駐車場運営」ということを入れておくことでこうしたトラブルや用途についてのトラブルを防ぐことができます。

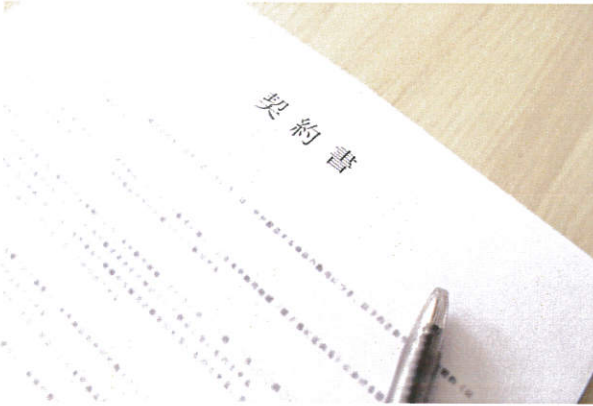
このような方式で駐車場運営をご自身で行う場合には、先ほど自主運営の方式で行う際の管理の負担についてのことがそのまま当てはまります。また、家賃やリース代などの経費面を利用料金などで賄えるのかという収支上の問題なども生じてくるでしょう。管理業務の中に費用徴収も業者に依頼する場合には、その業者の経営状況によって支払いがされなくなる可能性がある点に注意が必要です。

これらの話とは別になりますが、業者から機械を購入し、借地や管理運営は業者が行う場合には、業者の経営リスクがご自身が購入あるいはリースで調達した機械の撤去（費用の支払いや撤去リスクにつながる）につながる可能性もあります。近年数年は手元に入るお金を保障という仕組みがあるようですが、こうした仕組みは数年確実にお金が手元に入る可能性はあるものの、その後は事業リスクがあるうえに、運営元が保障するお金の支払いに困った場合には、先ほど述べた撤去リスクも加わりますので、よく考えたうえでどうするのかを決めたほうがいいでしょう。

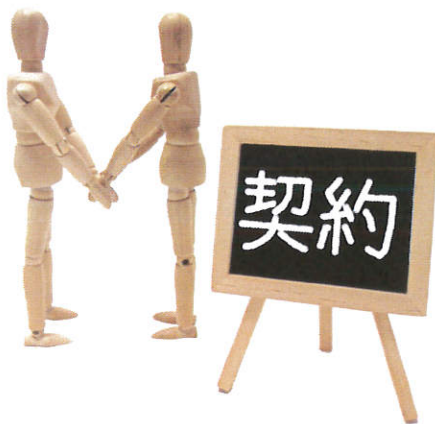
よい点・悪い点は色々と考えられるところですが、トラブルなく事業運営をしていきたいところですね。

自社の機密情報に関わる情報を開示する必要があるとき交わす契約で気を付けるべきこと

20.03.23 | オリジナルメルマガ



他社と共同して事業を展開するときや開発を共同で行う場合、あるいはソフト開発などで顧客に関する情報を開示する必要があることもあるでしょう。こういった自社の顧客に関することや企業秘密などを取引の目的以外に使用したり、他人に開示・漏洩することを禁止する契約を秘密保持契約（NDA）といいます。今回はNDAを結ぶにあたっての注意点について取り上げます。



○いつのタイミングで取り交わすとよい？

前述のとおり、秘密保持契約は取引を行うにあたって自社・あるいは他社の機密情報などの開示を受けるものですから、当然開示をする前にはしておかないと、契約内容が遡って適用されるとは限りません。ですから、取引を始めるときで、まだ自社・あるいは他社の機密情報などの開示を受ける前に契約を交わしておくことが必要になります。お互いが自社なり他

社の機密情報などの扱いについて共通の認識を持っていると、NDA締結も当たり前のものとして締結できると思いますが、取引相手との間で温度差があると、共同で行う予定であった事業もとん挫して既に自社の機密情報を開示しているのに未だNDAが締結されないというケースも出て来ることがあります。こういった状況を防ぐには自社の機密情報等を開示する前にNDAについてきちんと説明をした上で、説明を受けたことの覚書や確認書をとって、あらかじめ契約を締結するという方法もありうるでしょう。

○契約内容として盛り込むときに気をつけることは？

実際に秘密保持契約を結ぶにあたって気を付けるべき・あるいは条項で盛り込む必要があるものとして以下のことが挙げられます。

(1) 「秘密情報」としてどの範囲の内容を想定するかを気をつける

会社によって、こういった情報を秘密情報と扱うかが違うことがあると思いますので、この点については条項で定義付をして、あとでお互いの認識に食い違いが出ないように手当をしておくことが必要です。この点、他の会社が自社の商品などと類似の商品を使用したりしたときに差し止めなどが出来る、不正競争防止法では、「営業秘密」とは、秘密として管理されている事業活動に有用な技術上または営業上の情報であって、公然と知られていないものと定義されています。この定義でいくと「秘密として管理」されているかが微妙（例えば特に^④として管理していない・会社の従業員であればだれでもその情報にアクセスできるなど）なため、取引の際に漏れたなどがあっても保護の対象から外れてしまうことがあります。

ですから、秘密保持契約を結ぶときには、自社の機密情報を開示する側からすると、保護対象が広い方が良いので、自社に関する情報で開示をした場合には口頭で行ったかどうにかかわらず、秘密情報にあたるとして保護の対象になるようにしておくなどの手当が必要です。他方、開示を受ける側からすると、どの範囲の情報が秘密情報になるのかが出来るだけ明確である方が責任を負う範囲もはっきりしてよいので、限定していくことになるでしょう。大企業の場合には書面で秘密情報の明示があるもの、口頭で開示を受けたときでも後日一定期間内に書面で秘密情報の明示を受けたときだけ、秘密情報として扱うとすることしていることもあるため、こういった条項を参考に決めると決めることになります。

(2) 秘密が漏れたときの損害が契約でカバーされるかに注意

自社の顧客の個人情報などが取引の過程で開示先の会社から漏れてしまった場合、NDAがあると当然にその損害が補填されるかということ、契約条項がどうなっているかで異なってきますので、特に自社の情報を開示する側であるときは注意が必要です。情報漏洩の場合の損害は、こういった情報が漏れたかにより異なってきますが、損害の額に争いがあると裁判では損害を被ったと主張する側が証明する必要があります。実際のところ、金銭的に評価が難

しい損害（たとえば、顧客の情報が漏れたということで、顧客に個別に電話で謝罪の対応をしたというときにかかった時間）はカバーしてもらえない可能性があります。ですから、取引の際に秘密情報が漏れた場合の損害がある程度予測が付けられるようであれば、あらかじめ損害賠償額の予定として金額を定めるものも一つです。ただ、実際には予測が難しいケースも多いでしょうから、不可抗力（天災など）またはそれに準じるような場合を除き、損害賠償額には上限を設けないこともあるでしょう。

逆に自社が開示を受ける場合には、秘密情報が漏れた場合の損害が多額にならないよう、取引で発生する利益の範囲内に抑えられるよう交渉することもあります。

個人情報の漏洩の場合も当てはまりますが、秘密情報が漏洩した場合の損害は実際のところ発生前の状態に戻すのは難しいと言われていますので、なによりも漏洩が発生しないように対策をしておくことがも大切になってきます。秘密情報を開示した場合の情報の保管状況や管理をする責任者の取り決めなどについても確認が必要になります。

(3) 契約期間終了後の対応は？

秘密情報の開示については、対象になる取引が終わったあとでも手当をしておくことが大切です。取引が終了すると開示をしていた秘密情報についてはデータ等の返還を求められるように条項に盛り込み、もし量的な点などから返還が難しいのであれば、開示を受けた相手側が責任を持って廃棄をするような定めをしておくことが必要になります。廃棄をした場合にはどういった手段で廃棄をしたか書類で報告を求めるようにしておく方が良いでしょう。また、取引の最中であっても、秘密情報を漏洩の恐れなどがある場合には即時に返還等を求められるようにしておくのも大事です。

これ以外にも取り扱う秘密情報が例えば特許に関するものであったりするときは、特許出願を禁止したり、秘密情報から発生する知的財産権については開示をした側がきちんと取得できるような規定を設ける必要があるなど、ケースバイケースで手当が必要になってきます。NDAに限らず、最近ではインターネットで契約のひな型が出回っていたりしますが、くれぐれも取引実態に配慮することなく、そのまま使ったりしないよう注意する必要があります。

法人税の『中間申告』はなぜ行う？ その意味と申告方法

20.03.24 | ビジネス【税務・会計】

法人税というと、通常、決算の終了後に支払う



というイメージがありますが、一定の条件に該当する法人は年度の中頃に『法人税の中間申告』をしなければいけません。

中間申告をして納税した分の法人税は、年度末に支払う1年間分の法人税額から控除されるので、不当に税金を多く徴収されるわけではありません。

しかし、中間申告があることを念頭に置いておかないと、突然の法人税の支払いで資金繰りに苦慮してしまう可能性もあります。

今回は、中間申告の条件や申告の仕方などを紹介します。

中間申告の目的・条件・時期

中間申告

そもそもなぜ中間申告という制度があるのでしょうか。

「決算後にまとめて納税すればいいのでは？」と思う人も多いと思います。

法人税の中間申告は、**各法人の納税による負担軽減**を目的としています。

確定申告を行ってまとめて納税するよりも、事業年度の中間で一度、税金を納めておくほうが資金繰りのバランスも取れ、経営が安定するという考えのもと、定められています。

いわば決算後に納める法人税の“前払い”だと考えることができます。

中間申告をして納税した額は、確定申告の際にそのままの額が控除されますし、控除し切れなかった際にはその分が還付されます。

中間申告はすべての法人が行うわけではなく、NPO法人や前事業年度の法人税額が20万円以下の法人は免除されます。

逆に、前事業年度の法人税額が20万円を超える普通法人はもれなく行う必要があります。

申告と納税の期限は、**事業年度の開始後6カ月を経過した日から2カ月以内**となります。

たとえば、3月決算の企業であれば、9月末が中間の決算日となり、11月末までが納付期限。

12月決算の企業であれば、6月末が中間の決算日で8月末が納付期限です。

中間申告の納税額の算出方法とは？

中間申告を行うためには、納税額を算出しなければいけません。

算出するための計算方法は『予定申告』と『仮決算』の二つがあります。

それぞれ見ていきましょう。

●予定申告

予定申告は、『前事業年度の法人税額÷事業年度の月数×6』という式で求めることができます。つまり、多くの場合、前事業年度に支払った1年分の法人税の半分の額ということになります。

ほとんどの企業はこちらの方法で中間申告を行っています。

予定申告の手続きは、基本的には税務署から税額の記載された『予定申告書用紙』が送られてくるので、必要事項を記入し、捺印して税務署に提出します。そのうえで、税金の支払いが済めば、中間申告は完了となります。

●仮決算

その名のとおり、事業年度の中間地点で仮に決算を行ってしまう方法です。

基本的には計算が12カ月分から6カ月分になるだけで、作業内容や手間は本決算と同じです。すべての取引をまとめ、決算書を作成しなければいけません。

非常に手間がかかりますが、一方で、その時点で適正な納税額が算出できるため、『予定申告』よりも納税額が大幅に低くなることもあります。

たとえば、前事業年度が黒字で今事業年度が赤字の場合、『予定申告』では前事業年度の法人税額の半分の額が中間申告として算出されてしまうため、経営状態の苦しいなかで多額の納税を行わなければなりません。しかし、『仮決算』であれば、今期の赤字分をベースとした妥当な額で中間申告を行うことができます。

まとめると、『予定申告』は手続きが簡単というメリットはあるものの、今期が赤字の場合でも前事業年度の法人税額に基づいて納税しなければならないというデメリットがあります。

一方『仮決算』は、今期が赤字の場合は『予定申告』よりも低い納税額で済むというメリットがあるものの、手間がかかり手続きも面倒というデメリットがあるということです。
なお、前年度実績に基づく予定申告による**中間税額が10万円以下である場合、または前事業年度の法人税額がない場合及び仮決算による中間税額が前年度実績に基づく予定申告による中間税額を超える場合**には、仮決算による中間申告はできないこととされています。

ちなみに、中間申告を行わなかった場合でも、税務署側で自動的に『予定申告』をしたとみなされます。

しっかりと納付の義務が生じますし、中間決算日から2カ月以内に納付しない場合は延滞税がかかってきますので注意してください。

いずれにせよ、前事業年度の法人税額が20万円を超える法人は一様に中間申告を行う必要があります。

資金計画を立てたり資金をプールしたりするなど、準備しておく心安心です。

急な税金の支払いに慌てることのないようにしておきましょう。

※本記事の記載内容は、2020年3月現在の法令・情報等に基づいています。