



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」

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

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。

今日から早いものでもう7月ですね。7月は旧暦で「文月」といいますが、由来は7月7日の七夕に詩歌を献じたり、書物を夜風に曝す風習があるためとされているようですが、諸説あるようです。先日お参りをしましたお寺でも七夕の飾りがされていて、思い思いの願いが込められた短冊がつけられていました。これから蒸し暑い日が続くと思いますが、どうぞご自愛ください。



今回はオリジナルの記事は、「倒産」と「廃業」の違いに関する記事と、近時公表されました発注事業者とフリーランスの取引における適正化に関する中間報告についての記事を取り上げました。それ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。

御社・御事務所のご経営・運営に少しでもお役立て頂ければ幸いです。引き続き新型コロナウイルスの早い終息をお祈り申し上げます。

「倒産」と「廃業」の違いはどんなところにあるでしょうか？

20.06.29 | オリジナルメルマガ



新型コロナウイルス感染拡大の影響で、倒産が増えるのではないかという話が報道されています。他方で毎年のように廃業が増えていると言われていています。いずれも、事業・ご商売をやめるという点では同じことを目指すものなのですが、実際には違いがありますし、やることによって法律上全く異なることもありえます。今回はこの「倒産」と「廃業」の違いについて取り上げます。



○「倒産」と「廃業」の違いとは？

まず、廃業とは自主廃業のことで、単に事業を止めるものから法人(会社や一般社団法人などの場合)について清算をすることもありえます。ここでいう清算とは、財産から負債の支払いをして残った財産があれば分配などを行うことを指します。清算の手続きは法律で定められています。出資者の決議や目的が達成できない場合等ですが、医療法人など解散・清算をできる場合が限られていることもあります。ここは関係する法律で定めているところによります。

この清算の手続きが終了すれば法人はなくなりますが、個人の場合にはこうした手続きはありません。法人の場合も特に何もすることがなく休眠状態になることがあります。この場合取引先としては事実上回収ができないお金が存在することになり、その処理が面倒になる場合が出てきます。後継者がいない場合で清算が大変だという場合に法人で放っておくということもありえますが、取引先関係の未払いなどはきれいにしておいた方が迷惑をかけないこととなります。株式会社が債務超過の場合には裁判所に申し立てをしてその監督の下で清算を行う特別清算と呼ばれる方法もあります。この方法は株式会社しか使うことができません。

特別清算はこれから触れる倒産の場合と似た要素がありますが、「倒産」の場合には再建を前提として負債の圧縮と資産を整理する再建型の手続きと清算を行う破産が存在します。再建型の手続きを行う場合にはスポンサーがついていてお金の注入をしてもらい、負債を圧縮させる(この点で債権者には犠牲が出ますが、全く回収できない破産手続きよりはメリットがあります)。倒産手続きでは再建・清算を目指すにしても、負債の支払いが極めて困難である・債務超過かそれに近い状況である場合にしか使えません。こうした負債による負担が大きい場合でかつきちんと整理を行う場合に倒産手続きを使うこととなります。廃業の方法の中の一つということができるでしょう。

○小さな会社の倒産の場合は？

結論から言えば、小さな会社や法人成りの会社・個人事業主の場合に倒産はほぼ大半が破産(小さい会社の場合には代表者の破産を伴うことがほとんどで、後で触れるお金の準備ができない場合には代表者の未破産ということもありえます)ということができるでしょう。破産は清算を行う手続きで、事業を廃止してそこで使っている資産を売却などで清算し、残った負債の支払義務をなくすものです。会社など法人は破産が終わるとなくなるため負債もなくなりますが、個人の場合には免責手続きという負債の支払義務をなくす手続きが存在します。

再建型手続きの場合には、負債を一部圧縮することでの再建の見通しとそれを踏まえてのスポンサーがついてもらえる必要があります。こう言えるためには事業の収益性等が存在する必要があります。元々の会社を破産してその前に事業を譲渡する(譲渡契約が必要)という方法もありますが、この方法を使うにはそれだけの必要性和金額面での問題が生じないようにする必要があります。また、代金分の保管をきちんとしておく必要があります。特に、金額面は適正対価と呼ばれる必要があります。のれん代や譲渡する物品金額などを適正に評価する必要があります。保守的な評価が必要となります。法律上、詐害行為と呼ばれる不適正対価での売買・代金の保管面などの規制から後で譲渡の効力を否定されるリスクが強いためです。のれん代を考えなくてもいいというわけではありません。破産手続きを行う中で、事業で使う財産(例えば、飲食店の店舗造作)を譲渡することがありそこではのれん代は考えませんが、破産前の譲渡の場合はこれとは異なります。

こうした再建の目途がない場合には、破産をして清算し新しくスタートを目指すこととなりますが、事業者の場合には個人でも会社でも予納金という裁判所に納めるお金が必要です。この金額は裁判所が決めますが、少なくとも30万円程度はするものと考えられます。従業員の給料の未払いについては法律上立替払いの制度がありますが、未払いがどの程度か分かる資料(貸金台帳や労働条件通知書)は必要ですし、小さな会社でこうしたものがない場合には負担が大きくなりかねません。

個人事業主の場合には再スタートを切るにあたって事業と負債の清算はやむを得ない場合があります。税金の負担はなくなりません(納付期限から5年が経過して時効になっていれば話は別ですが)ので、こちらは分納をしつつ再建を考えていくことになるでしょう。個人事業主あるいは代表者で保証人の負担が大きい場合には、負債の負担をなくすために少なくとも廃業の際に自己破産を考える場合は多くなるでしょう。

発注事業者とフリーランスとの取引における適正化に関する中間報告の内容は？

20.06.29 | オリジナルメルマガ



先日6月25日、政府の全世代型社会保障検討会議は、第2次中間報告の案を公表しました。この中には新型コロナウイルス感染拡大に伴い、契約解除や報酬の一方的な減額等による不利な取引が相次いでいるとされるフリーランスなど雇用によらない保護の在り方に関する内容も含まれています。

今回はこのフリーランスに関してどのような整理が行われたか、その概要を紹介します。



○そもそもフリーランスとは？

「フリーランス」とは昔からある言葉ですが、一般的には会社や団体に所属しないで仕事に応じて自由に契約する人のことをいうとされています。特定の技術を武器に仕事をする人の方が多いでしょう。これまででいうとライター、カメラマン、デザイナー、プログラマーなどが挙げられます。個人事業主（個人として税務署に開業届を出している人）も同じ枠に入ってきます。

昨年から今年にかけて、内閣府や中小企業庁等でフリーランスないしはそれに相当する人を対象に調査が行われていますが、それぞれ微妙に対象が異なっていました。この度、内閣官房で今年の2月から3月にかけて行われた統一調査では、「フリーランス」とは自分で事業などを営んでいる・従業員を雇用していない・実店舗を持たない・農林漁業従事者ではない人（法人の経営者を含む）としています。今回の検討会議で対象としているフリーランスも上記の定義の中に入ります。

○フリーランスを保護するにあたって必要とされている今後の法整備の内容は？

今回は上記の統一調査の結果を踏まえて政策の方向性について検討をし、以下のルール整備が必要であるとの結論に至っています。

(1) 実効性のあるガイドラインを定めること

前述の内閣官房での統一調査結果でも明らかになっていますが、フリーランスで働く人は1社と専属的に取引をしているという人が全体の4割を占めています。特に主な取引先が事業者の場合、取引条件が事業者の一方的な都合で決められたりして、公平な取引になっていないケースが見られます。こういった場合、発注事業者が取引上の有利な地位を濫用しているなどといえれば、独占禁止法違反になる可能性があります。

また、発注事業者が資本金1000万円を超える事業者であれば下請代金支払遅延等防止法（いわゆる下請法）が適用され、取引にあたって下請事業者にあたるフリーランスに不利な報酬の遅延や受領拒否等については禁止行為にあたるとして、行政処分の対象などになります。

ただ、実際のところは独占禁止法の適用は抑制的になっていること、下請法も必ずしもこういったフリーランスの場合にまで広く適用されていないのが現状であるため、(3)の執行の強化も含めて改めてこれらの法律の適用関係を整理するとともに、ガイドライン等で明確にしようという話になっています。

また、フリーランスとしての事業であっても、業務の内容や遂行の指示、報酬の支払われ方、専属的かどうか等からみて、実際には発注業者の指揮監督のもとに労働していると同視できる場合もあります。こういった「雇用」に該当する場合は、労働基準法などの労働関係の法令が適用されることとなります。そのため、こういった「雇用」に当たる形態との区別も含めて整備することを視野に入れての今後の検討となっています。

具体的には、①フリーランスと取引を行う事業者に契約書面の交付を求めること、②発注事業者による取引条件の一方的な変更や支払遅延や減額が独占禁止法や下請法の禁止する行為にあたることを明確化すること、③フリーランスと発注事業者を仲介する事業者が取引条件を一方的に変更する場合があるのでその場合でも独占禁止法が適用されるようにすること、④「雇用」にあたる場合は独占禁止法以外に労働関係の法令が適用されることを明確化することが挙げられています。

(2) 法改正を含めた対応の検討

取引条件を明示した書面の交付は下請法で義務づけられていますが、発注事業者が資本金1000万円以下の企業の場合、下請法の適用がなくなるため、こういった場合でも下請法が適用されるようになるか、今後法改正を含めた検討を行うことになっています。

(3) 執行の強化

発注事業者とフリーランスとの取引のトラブルに迅速に対応できるように、中小企業庁の取引調査員（いわゆる下請Gメン）や公正取引委員会の職員の増員を行うなどして、実際に独占禁止法や下請法に沿った取引がなされているか監視できるように整備する方向です。

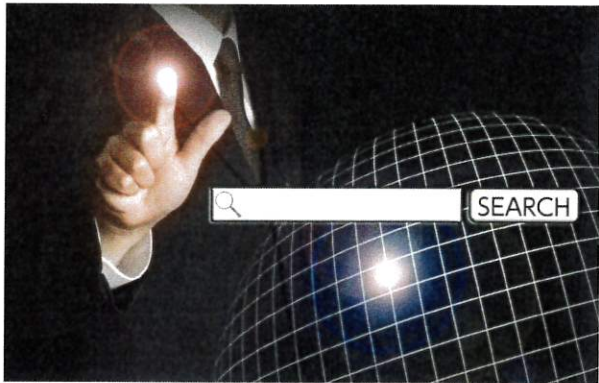
その他、フリーランスで働く人を保護するため、労災保険の特別加入制度の活用なども取り上げられています。

フリーランスによる働き方は多様な働き方の拡大や、高齢者雇用の拡大、働き手の増加などからもさらに拡大される可能性が見られるところです。上記のガイドライン整備を含めた適正な取引保護が今後とも望まれるところです。

なお、今回の中間報告は第2次とあるように、既に昨年12月に第1次の中間報告が行われています。本来は今年夏を目途に中間報告をとりまとめる予定でしたが、新型コロナウイルス感染拡大を踏まえ、審議が一時中断したため、一旦第2次中間報告という形で案がまとめられたものです。最終報告を今年末にするということで今後も審議が進められる予定になっており、最終的な報告の内容がこういったものになるか、最終報告が注目されます。

知っている人も、もう一度学び直しておきたいSEO

20.06.23 | ビジネス【マーケティング】



Webマーケティングが主流になるにつれて、『SEO』とい

う言葉が当たり前になってきました。

SEOは、『Search Engine Optimization』の略で、日本語では、『検索エンジン最適化』という意味です。

そして、自社サイトを検索エンジンに対して最適化することで、上位にページを表示させることを『SEO対策』といいます。

今回は、各企業のマーケティング担当者が知っておきたい、SEOの基礎知識についてご説明します。



検索エンジンの歴史とSEO対策の誕生

1990年代半ば以降、世界的な広がりを見せたインターネットは、文化や商業に大きな影響を与えるようになりました。

そして1994年にスタンフォード大学のジェリー・ヤンとデビッド・ファイロが世界初の検索エンジン『Yahoo!』を開発し、インターネットは大きな躍進を遂げ、人類にとってより身近なツールとなりました。

現在はGoogleを筆頭に、さまざまな検索エンジンがあり、それぞれが独自のアルゴリズムで自動的に動いていますが、初期の検索エンジンは人がWeb上の情報を収集して体系立てたものでした。

その後、検索エンジンも進化を重ねていきましたが、それでも90年代は、ユーザーの入力した単語をより多く含んだWebページが上位に表示されるだけだったため、単語を羅列しただけのサイトが上位に来ることもあり、必ずしもユーザーにとって使いやすいものではありませんでした。

そこに現れたのが、Googleの創業者であるラリー・ページとセルゲイ・ブリンです。二人は、従来の検索エンジンとは異なるアルゴリズムでWebページを表示させるロボット型検索エンジンを使用したGoogle検索を発表し、検索エンジン界のトップに躍り出ました。

Google検索は、従来のキーワードを羅列しただけのWebページを上位に表示することはせず、**質の高い、ユーザーにとってより有益なWebページから上位にランク付けするシステム**を採用しました。現在の検索エンジンにもその方針は受け継がれており、基本的にはクオリティが高く、ユーザーが求める情報を掲載してあるWebページが上位に来るようになりました。これが、最初のSEOだったといえるでしょう。

企業にとって、検索エンジンで自社ページが上位に表示されるのはとても重要なポイントです。Webページは検索結果が上位に来るほど、比例して多くの人を訪れるようになります。単純に**1ページ目の1番上にあるWebページが、その検索結果の中で1番見られているサイトと**考えてよいでしょう。10ページ目の1番下にあるWebページにアクセスする人は、ごく稀というわけです。

『ブラックハットSEO』と『ホワイトハットSEO』

現在の検索エンジンは、システムやメカニズムがすべて公開されているわけではなく、また、日進月歩で改良が行われているので、Webページの何を見てランク付けしているのか正確なことはわかりません。

コンテンツの新しさや、ユーザーの訪問回数、他サイトからのリンクや、もちろん必要なキーワードの有無もあるでしょう。

それらの総合的な因子を分析したうえで、質が高いと判断されたサイトが上位に来るようになっています。

SEO対策は、『ブラックハットSEO』と『ホワイトハットSEO』の2種類に大別されます。

『ブラックハットSEO』とは、**被リンクの大量設置などを駆使して不正に順位を上げるSEO対策**です。一方、『ホワイトハットSEO』とは、**ユーザーの欲しい情報を分析し、その要望に沿ったページを提供するSEO対策**です。

2010年に入ってから、Googleが数々の検索エンジンのアップデートを行い、それまで有効だったSEO対策が無効になることもありました。

2011年には、他サイトからコンテンツを流用しただけのサイトの評価を下げる『パンダアップデート』で、2012年には、他サイトをコピーしたコンテンツや、ユーザーにとって価値がない低品質なコンテンツを取り締まる『ペンギンアップデート』で、『ブラックハットSEO』を大々的に取り締まりました。

その結果、Googleをはじめとする検索エンジンは、自作自演のコメントや不要な相互リンクなどを拾うことはせず、ユーザーのことを第一に考えた、ホワイトハットSEOを重要視するようになりました。さらに現在のSEO対策では、ホワイトハットSEOのなかでも、『コンテンツSEO』と呼ばれる施策が中心になっています。

このコンテンツSEOとは、検索ユーザーが欲している情報をコンテンツ化して公開し、有益なコンテンツを増加させて潜在顧客を広く集客するという仕組みです。

- ・自社の商品、サービスの潜在顧客が何を求めているのかを分析する
- ・どのようなキーワードで潜在顧客が検索するのかを予測する
- ・そのキーワードで検索する人のニーズを満たせる内容のページを作成する

以上のプロセスを繰り返してホームページのコンテンツを厚くしていき、アクセス数を増加させます。ホワイトハットSEOは目に見えてすぐに効果が出るものではありませんし、効果の計測も困難です。ユーザーが喜ぶ優良なコンテンツを作るには時間も手間もかかります。遠回りのように見えますが、地道にユーザー第一主義でWebページやコンテンツを作っていくことが、結局のところ一番のSEO対策になるのです。

自社のWeb事業にSEO対策を取り入れる際は、どういった方法をとるのが一番安全かつ安心なのかをよく理解し、検討していきましょう。

※本記事の記載内容は、2020年6月現在の法令・情報等に基づいています。