



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。

少し寒さも和らぎ、過ごしやすいい日が増えてきました。いつも朔日参りをしています比治山神社は秋の例大祭は中止になったようでしたが、たまたま用事があって通り掛かった白神社は屋台のお店も含めて忙しそうに例大祭に向けて準備中でした。三密を避けて状況を見ながらイベント等も開催されるようになってきたように思います。これから冬にかけて欧米のようにコロナの感染が急増するの心配なところですが、経済活動とうまく両立させながら乗り切れることを希望しています。



今回はオリジナルの記事は、サブリース勧誘などに関するガイドラインに関する記事と、「新しい生活様式」実践で増加するインターネット通販トラブルに関する記事を取り上げました。それ以外の記事は今回は人材育成（教育）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。

サブリース勧誘などに関するガイドラインが制定されました。その概要は？

20.10.26 | オリジナルメルマガ



空き用地にアパートその他を建てて実質は管理を行う業者に賃貸して、エンドユーザーに賃貸をする形式をサブリースといいます。一定期間の家賃収入保証を勧誘の際にうたっているケースもありますが、実際には法律上契約期間中の家賃金額の変更（多く問題になるケースは減額）があるためにトラブルになるケースが多かったものです。

これに対する規制立法が今年6月になされ12月15日に施行される予定です。この法律は主に行政からサブリースの勧誘や管理を行う業者に対する規制の法律であり、行政からの規制のガイドラインが制定されました。



○これまであったトラブルとは？

簡単に言えば、建物を建てる（代金は土地の所有者から業者に支払う、代金は抵当権を設定し借りるのが通常）・オーナーは家賃収入により返済を行う・業者はエンドユーザー（部屋などの借主）から家賃を支払い、オーナーに支払う家賃と管理経費を支払う方式（家賃収入差額と建設費用が業者の収入）が多いように思われます。

家主側はきちんと契約前に約束された家賃収入が想定された期間保証されればそうは損をしないはずですが（賃貸期間の間契約しています）、法律上借主の権利が業者といえど守られています。これは、借地借家契約法という法律が一律借主の立場が弱く生活や事業の場・経済的価値のある建物を守るため借主の地位を守り契約が継続するよう規定しているためです。どんな契約であっても契約後の事情変更（家賃が不相当になる事情）があれば家賃の減額（増額もありえますが、アパートなど建設後時間が経過すれば何もしなければ家賃は下がる可能性がありますし、トラブルになるのは減額の場合です）を業者側から求めることができる形となっています。

言い換えると、当初家賃が保証されているかのような話があったにもかかわらず、後で思わぬ家賃減額が生じる・これは業者側がオーナーに払う家賃を支払ってはい赤字あるいはこれに近い状況になるなどの理由からで、オーナーとしては家賃を減額されると最悪の場合赤字になりローンの返済に困るなどするためにトラブル（当初の契約の取り消しなどの事情があるのか・説明義務違反があるのか）になってきました。

○改正された法律の概要とは？

サブリースを行う業者（先ほど業者として書いた側）について、国に対し登録制として国が状況などを把握できるようにするとともに、一定の義務と違反に対するペナルティ（内容によっては刑罰を設ける）を科すことにより、トラブル防止などを行うという法律になります。

ここで問題となるのは、勧誘を受けるオーナー側に対する行為として何が規制をされるのかという話と違反があった場合にはどうなるのかという話です。また、誰が勧誘をする場合に規制を受けるのかどうかという点も問題です。いわゆるハウスメーカーのような空いている土地にアパートなどを立てて転貸借方式を進める場合が該当する場合の典型例ですが、こうした取引を勧誘する方は広く該当することになります。建設業者や不動産業者・他のオーナー候補に勧誘を進めるオーナー自体も該当します。

規制をされる内容は

- ① 誇大広告や不当勧誘の禁止
- ② 契約期間中に家賃の減額となるリスクがあること・契約期間中に業者側からの申し入れで解約になる可能性があること等オーナーに不利益となる事項の説明
- ③ ②を含む契約上の重要事項（その書式は国土交通省のHPに記載例が載っています）を記載した書面を契約に先立って、業者側の一定の資格のある人間からオーナー側に交付すること

です。①は、例えば、勧誘の際に空き室がないことの保証や家賃保証をうたっている場合には、家賃の減額請求を業者側からする可能性があること・実際には定期的な家賃見直しがある場合にはそのことを述べるという

こととなります。この規制は広告に関する一般的な規制と同じく（規制の内容自体は同様のものです）、オーナーに実態とは異なる有利な契約内容であることを誤解させないために必要とされるもので、パンフなどに「家賃保証」等と記載した場合には、その横あたりにわかるように家賃減額請求などの話を書く必要があります。多く広告に関する行政からの処分がされる場合には、こうしたことがなされていないことが多いです。このほか「利回り〇%」とだけ記載されている場合にも、実際にはそうではない見通しに過ぎないとの記載が必要となります。維持管理の費用負担の内容についても同様です。

②については、③とあいまって契約上のリスク事項等の説明義務を業者側（注意点は純粋な業者だけでなく、業者から依頼を受けたコンサルタントを行うオーナーも規制を受けること）に課しています。

最後にこれらの規制はあくまでも業者側に対して罰則（刑罰）や登録取り消しなどの行政処分を行うことで意味を持たせようというもので、この違反＝契約取り消し・損害賠償請求というわけではありません。とはいえ、法律上負っている説明義務に違反をしていることは損害賠償請求の根拠とはなるものである（言い換えると、書面の交付を受けて聞いていないという言い訳は通じにくくなる）ことは言えるでしょう。

今回定められたガイドラインは、こうした法律規制を行う上での行政側の方針を定めたものです。具体的に、先ほどのような話を明記したほか、法律上オーナー側からの契約申入れには規制が大きい（正当理由+半年以上前からの解約申し入れがないと途中解約ができない）という点の説明も要求しています。この最後の点も重要です。ここでの正当理由とは、オーナー側にアパートなど以外の用途での利用の必要性が高く業者側に利用の必要性がないこと・立退料等のことを指します。通常、アパートを建てておきながらほかの用途の必要性が高いとはそこまでは言えないでしょうし、業者側の利用の必要性が低いこともそうはないでしょう。先ほどの家賃減額の話も踏まえると、減額リスクを抱えつつ（赤字リスクになる場合もあるでしょう）契約の継続を受け入れざるを得ないということで、オーナー側にとっての負担は大きくなる可能性があります。

ガイドライン自体は長いものとなっていますが、これまでの裁判例や借地借家法の状況も踏まえつつ法律の規制の考え方を示しています。

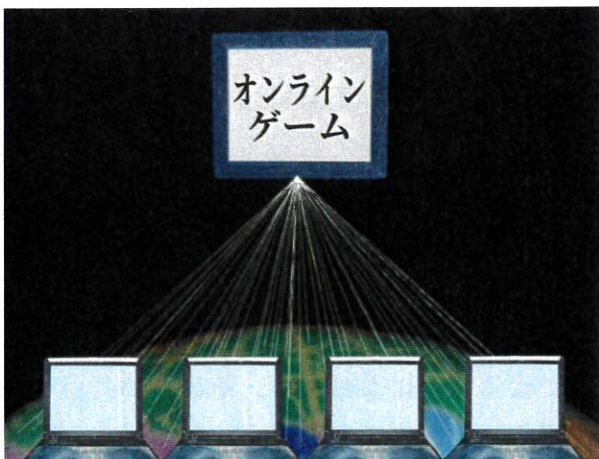
細かな点はここには書ききれないものがありますが、業者側あるいはこれから土地活用を考える際には書類や説明がどうなっているのかをきちんと確認しておくことがトラブル防止につながるでしょう。

「新しい生活様式」実践で増加するインターネット通販トラブル。その概要と注意点とは？

20.10.26 | オリジナルメルマガ



新型コロナウイルス感染拡大防止にあたって、特に緊急事態宣言が全国に適用が拡大した頃を中心に、外出控えをする方が増加しました。この頃から「巣ごもり」という言葉が出てきたり、自宅で通販サイトを使って買い物をする人も増えてきました。今回はそれともなっかってか、ここ最近増加傾向にあるインターネット通販のトラブル等について、少し前に国民生活センターより注意喚起の記事が公表されましたので、取り上げてみたいと思います。



○インターネット通販トラブルの相談傾向は？

国民生活センターが今年9月17日に公表しました発表情報によれば、ここ最近インターネット通販トラブルの割合が増えてきており今年5月には相談全体の3割を超えているとのこと。

年代別でみると、特に20歳未満の件数が増加しているとのこと、昨年の同時期と比べ2倍近くになってきているとのこと。

相談内容として多く寄せられているのは、健康食品に関する相談、洋服や身の回りのものについて「注文した商品が届かない」「粗悪品が届いた」といったトラブルに関するもの、マスクや体温計など新型コロナウイルス関連商品について、品薄になった今年2月以降、やはり「注文した商品が届かない」「粗悪品が届

いた」といった苦情が多数寄せられたとのことです。また、3月以降学校が休校になり子ども達が長期間にわたり休暇になったことによる影響もあってか、オンラインゲームや映画配信サービスをめぐるトラブルが相次いでいるようです。

○実際にトラブルにあったときの対処法は？

このうち、「注文した商品が届かない」「粗悪品が届いた」という点については先だっても某家電商品を扱う会社の偽サイトと思われるサイトに注文したら商品が届かないと言った話がネット等で報じられていました。こういった偽サイトに関しても国民生活センターのホームページに10月1日付で注意喚起の記事が掲載されています。こういった偽サイトに関するトラブルは以前よりあり、手を変え品を変えて現れています。一般的には国民生活センターの記事にもありますが、サイトのURLがおかしかったり、日本語の表記がおかしい、事業者の住所の記載がない、あまりにも販売価格が安いといった不審な点が複数見られることが多いので、こういった不審な箇所が複数あるサイトから申し込みをしないというのが一番でしょう。万が一申し込みをして商品が届かないといった場合には警察に相談をするといった方法によることとなりますので、どこのサイトに申し込みをしたのか、注文時の契約内容がわかる最終確認画面の印刷やスクリーンショット、振込明細票、契約の相手方の連絡先は分かるものは必ず持つておくようにしましょう。ただ、相手方がそもそもこのだれかも分からないケースも多いと思われるので、実際に返金など求めるのにはかなりハードルが高いことが多いでしょう。

次に届いた商品を見たところ思ったのと違っていた、という場合に、クーリングオフが出来るのでしょうか？

結論からいうと、通信販売の場合には、訪問販売など他の類型と異なり、クーリングオフが法令上認められていません。それというのも、通信販売は訪問販売など、消費者が予期しない不意打ちの形で商品を進められるという形態でなく、インターネット上ではありますが、消費者が落ち着いて自分で品定めをして申し込みするものであるから、そういった冷却期間を置く必要がないと考えられているためです。

それでは、どんな場合でも返品できないのかということではなく、商品引き渡しやサービスを受けて8日間は申し込みの撤回や売買契約の解除ができるという法定返品制度が別途定められています。ただし、これについては通信販売に関する広告などで事業者がそれと異なる特約を定めている場合（3日以内の返本しか受け付けない、あるいは返本を一切認めない等）には、それによることとなります。そのため、いつでも返品できるわけではないことに注意が必要です。必ず、商品を購入する前にインターネットサイトに現物確認後返品が出来るのか確認をしてから申し込み等するようにしましょう。なお、仮に返品が可能な場合でも返品をするにあたっての送料は買った消費者の負担になるのが法令上の原則です。

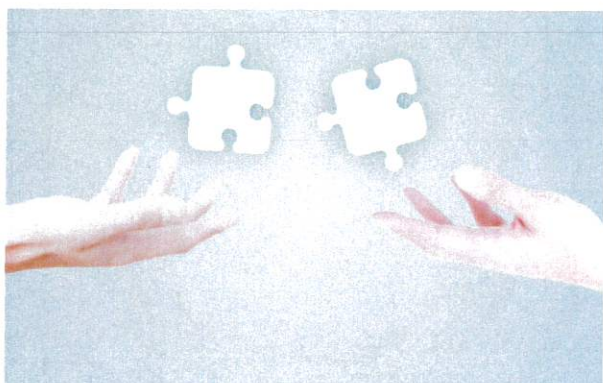
また、同じくトラブルが増えているものとして、健康食品などを購入したところ、初回のみお試し価格になっていて、2回以降は定価に近い価格での販売であった、半年以上の購入が条件であった、などというものです。こういった2回以上継続して購入しなければならないという場合は法令上継続契約であること、金額や契約期間といった販売条件を広告に表示しなければならないとされています。また、最終的な申し込みの画面に定期的な購入を前提とする契約であると分かる表示が出ていないといった場合は、購入しようとする人の意に反して契約の申込みをさせようとする行為にあたるとして、行政処分の対象になりえます。

ですから、購入する際には契約の条件、契約期間に制限があるか、支払総額がいくらになるか、申込前の最終確認画面にもそういった記載がされているかよく見て購入するようにしましょう。

今回の新型コロナウイルス感染拡大を機に通信販売をすることが増えた、という話は割とよく聞きます。手軽に購入できて便利な分、予想外な物が届いて対応に困る、あるいは思ったより高額な支払になった、ということがないように注意をしながらうまく利用するようにしましょう。

後継者とのマッチングを支援！ 事業引継ぎ支援センター活用のすすめ

20.10.13 | ビジネス【人的資源】



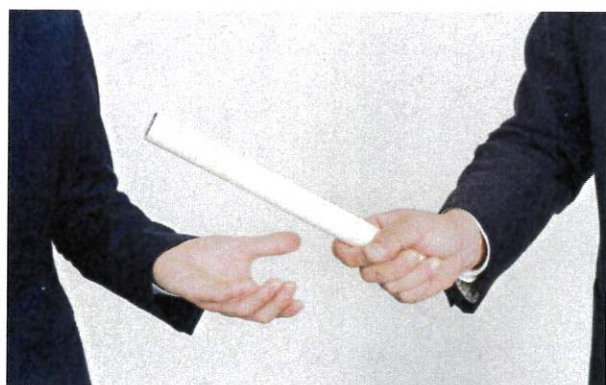
中小企業の経営者の高齢化に伴い、事業承継問題が顕著化し

ています。

跡を継いでくれる家族や従業員など後継者になってくれる人材がないために、頭を悩ませている経営者は少なくありません。

そこで国は、事業承継を支援する目的で、全国47都道府県に『事業引継ぎ支援センター』を設置し、事業引継ぎのためのサポートを行っています。

今回は、その概要や利用方法などをご紹介します。



『事業引継ぎ支援センター』とは

『事業引継ぎ支援センター』は、国が2011年度から全国47都道府県に設置した施設で、**後継者不足に悩む中小企業の経営者や小規模事業者に対して、第三者への承継を支援する活動**を行っています。

中小企業庁が2016年に行った『小規模事業者の事業活動の実態把握調査』によると、「承継したいが現時点後継者候補が見つからない」「承継したいが承継できない（収入・生活面での不安など）」と回答した経営者は合計で8.1%おり、円滑な事業承継に支障を来している経営者が一定数いることがわかりました。こうした経営者への支援が望まれている一方、事業引継ぎ支援センターの存在を「知っている」あるいは「聞いたことがある」経営者は22.9%にとどまり、77.1%もの人がその存在を「知らない」と答えました。

事業引継ぎ支援センターが設置された目的は、**後継者不足による廃業件数を減らすこと**にあります。事業承継を望みながらも、後継者のいない経営者は、一度相談してみることをおすすめします。

事業引継ぎ支援センターでは、事業引継ぎ等に関するさまざまな情報提供や、助言などを行っており、後継

者不足に悩む経営者の力になってくれます。

対応するのは、中小企業のM&A仲介業務の実務経験を積んだ専門家で、譲渡先探しから譲渡契約成約までのサポートが受けられます。

事業引継ぎ支援センターは国が各都道府県に設置している施設なので、M&Aや事業承継に関わる事柄を無料で相談でき、また、秘密厳守も徹底されています。

相談は、各センターのホームページのメールフォームや電話で予約を行い、直接センターに足を運ぶこととなります。

また、上記のような相談窓口業務以外にも、M&Aについてのセミナーなどを実施しているほか、2014年からは、東京都を筆頭に全国11カ所のセンターで、跡継ぎのいない経営者と起業家とのマッチングを目的とした『後継者人材バンク』の事業をスタートさせています。

この事業は、今後はほかのセンターでも取り扱うようになる予定です。

『後継者人材バンク』の利用方法

事業引継ぎ支援センターの事業の一環として行われている『後継者人材バンク』とは、跡継ぎを探している中小企業の経営者と、事業を引き継ぎたい企業もしくは個人起業家を結びつけるマッチング事業です。

跡継ぎを探している中小企業の経営者は、まず、センターでの専門家との相談を経て、後継者人材バンクを利用する旨を伝え、必要事項を記入するなどして申し込みを行います。

面接を行う前に申し込むこともできますが、どちらにせよ後日センターの専門家と面接を行うこととなります。

面接では、こちらの要望をもとに、後継者人材バンクへの登録を行っていきます。

登録では、事業を承継する側に見てもらうためのシートを作成します。

事業の内容など、事業を承継する側にとっては重要な検討材料となるものなので、しっかりと記入しましょう。

また、シートは匿名にすることも可能なので、この段階で事業を承継する側に会社が特定されることはありません。

こうして登録が終わったら、あとは情報を配信し、登録者からの応募を待ちます。

自社に関心を持つ登録者が現れたら、詳細資料を開示して、双方による面談を開催。

お互いに希望条件を提示して、センターの仲介によって交渉を行い、折り合いがついた場合は、晴れて合意となります。

合意となったら、事業承継の手続きを進め、最終的には契約を締結させます。

後継者人材バンクは、事業引継ぎ支援センターが実施する事業なので、手数料もかからず、安心して利用することができます。

また、専門家によるサポートもあり、条件の合う後継者を探せる可能性も高いといえるでしょう。

まだまだセンターの認知度は低いですが、中小機構が2020年に公表したセンターの2019年度の事業引継ぎ成約件数は、前年度比27.4%増の1,176件と、増加傾向にあります。

後継者不足に悩む事業者は、事業引継ぎ支援センターの利用を考えてみてはいかがでしょうか。

※本記事の記載内容は、2020年10月現在の法令・情報等に基づいています。