

## はしがき

この本は、法律を専門的に学んだことのない次の方々に特に読んでいただきたいと思って書きました。

- ・ 中小企業の経営者
- ・ 中小企業の法務担当者
- ・ 中小企業診断士などのコンサルタント、士業者

法的トラブルに巻き込まれた際、中小企業の法律問題に詳しい弁護士をすぐに見つけられれば、このような本は必要ないかもしれません。しかし現実には、うっかり間違った対応をしてしまって、深刻な事態に陥ってしまった会社の事例を数多く見聞きしてきました。

そのような事例を少しでもなくしたいと思ったのが、この本を書こうと考えたきっかけです。

中小企業が遭遇するトラブルは大企業とは違いますし、同じようなトラブルでも大企業とは注意すべき点が違うこともあります。

そこでこの本では、業界を問わず中小企業がよく経験するトラブルを取り上げています。弁護士が書いた本ではありますが、法律の細かいルールを説明するものではありません。トラブルになった際に会社にとって重要なのは、ルール自体よりも「具体的に何をすべきか」「対応に失敗するとどのようなリスクがあるのか」「この後、どのような流れになるのか」などです。そこで、この本ではこれらの点を重点的にお伝えしています。

具体的には、トラブルごとに次のような構成で説明しています。

- ① CASE（典型的な事例）
- ② 正しい対応のポイント
- ③ 対応を誤った場合のリスク
- ④ 解説

この本を書くにあたっては、専門的知識のない方にもわかりやすいことを強く意識していました。そのため、図や表などを多く用いる一方、条文番号など、当面の対応などを考えるにあたって不要な情報は、省いています（理解のしやすさを優先させるために、定義やルールを簡略化して説明している点などがあります。予めご了承ください）。予備知識がない方が読んでも、それほど苦労することなく、幅広い知識・ノウハウを身に付けていただけるのではないかと期待しています。

この本を通読すると、法的なトラブルへの対応の勘所が理解できるようになっています。目次で挙がっているトラブルとは直接関係なくとも、知っておいていただきたい内容は「ポイント解説」や「関連トラブル」などの中でご紹介しています。

もちろん、トラブルごとに完結した内容になっていますので、現に発生したトラブルや関心のある分野をピックアップして読むこともできます。

最後に、執筆にあたっては、学陽書房の大上真佑さん、田辺総合法律事務所の徳永亮子さんには、わかりやすい表現のアイディアを提供いただきましたなど、大変お世話になりました。読者の皆さまにとって、この本がわかりやすく、お役に立つものになっているとすれば、このお二人のおかげです。本当にありがとうございました。

この本によって悩みが少しでも軽くなったと感じていただければ、本当にうれしく思います。

2021年2月

弁護士・中小企業診断士 川上善行

## もくじ 弁護士が教える！ 事例でわかる中小企業の法律トラブル対応

第1章

### 従業員・役員に関するトラブル

～人情も大事だが、法的に正しい対応を取る

- 1 | **解任したい取締役がいる** ..... 10  
解任された取締役からの損害賠償請求に注意
- 2 | **従業員が着服していた** ..... 15  
懲らしめるより、被害回復  
関連トラブル 従業員のミスで会社に損害 ..... 22
- 3 | **能力不足の従業員を解雇したい** ..... 23  
デキない社員は解雇できて当然？
- 4 | **元従業員が競業・引抜きをしている** ..... 28  
ノウハウを盗むのは当然違法？
- 5 | **元従業員が未払残業代を請求** ..... 32  
断固拒むことの危うさ
- 6 | **「上司がパワハラをしている」との相談** ..... 37  
放置すれば訴訟になることも

7   従業員のメンタルヘルス不調	44	4   仕入先の一時操業停止	88
まずはどうやって症状に気づくか		法律を知っていれば即解決？	
8   労災事故が発生	49	5   工事・システム開発の不具合	93
対応を間違うと刑事罰も		大金を払っている以上、当然賠償してもらえる？	
9   従業員が労働審判の申立て	54	6   クレーマーからの執拗な電話	98
実は一刻を争う事態だ		やり取りを記録し、証拠とする	
10   労働基準監督署が立入調査	59		
大問題にしないためのポイント			
11   合同労組が団体交渉申入れ	64		
知らない団体にどう対処する？			

## 第2章 取引先に関するトラブル

~一つの取引先への対応の失敗が命取りに

1   取引先から債権を回収したい	70
貸し倒れを防ぐためのポイント	
2   仕入先の破産危機	77
二重払いを避けるために	
3   長年の取引先との取引終了	82
契約書の内容がすべてか？	

## 第3章 情報管理に関するトラブル

~漏洩への対策が後手に回りやすいから気をつけたい

1   他社が営業秘密を利用	104
「営業秘密」の範囲は意外と狭い	
2   個人情報の漏洩	110
他人事ではなく、いつかは自社にも起きる	
3   模倣商品の販売	116
どこまで徹底的に争うか	

## 第4章 株主に関するトラブル

~会社と株主との関係が密だからこそ発生しやすい

1   株式が好ましくない者へ譲渡される	122
厳しい期間制限に注意	

2	敵対的な株主を排除したい	127
	どうしても上手くやれない株主がいたら	
	関連トラブル 株式の相続	132
3	株主からの会計帳簿の閲覧等請求	133
	応じなければいけない条件・範囲は？	

## 第5章

### その他のトラブル

～不動産、行政対応など、中小企業を襲う問題

1	賃貸人からの立退要求	138
	真面目に賃料を払っていれば大丈夫？	
	関連トラブル 賃貸人からの賃料増額請求	143
2	近隣住民からの騒音クレーム	145
	損害賠償問題に発展することも	
3	業法違反の疑い	150
	違反かどうかを自社で調べる方法	
4	業法違反の発覚	156
	「まな板の上の鯉」だとあきらめない	

# 解任したい取締役がいる

解任された取締役からの損害賠償請求に注意

## CASE

取締役Aは、先代社長に引き立てられ、取締役となった。現社長は、もともとAは取締役として能力的にやや物足りないと感じていたが、最近、Aが、「今の会社があるのは、先代の社長と自分のおかげだ」「今の社長は頼りない」などと、社内で言いふらしていることを知った。Aには取引先からキックバックを受けていたといううわさもあり、社長は、Aについて取締役を解任したいと考えている。

## 正しい対応のポイント

- ◎株式の持ち分ベースで過半数の株主の賛成があれば、取締役の解任は可能である。
- ◎①解任に正当な理由がなかったり、②形式的には役員でも実質的に従業員と同じような扱いをしていましたのような場合には、自主的な辞任を働きかける。
- ◎その役員が株主でもある場合には、解任などの際に、株式を手放してもらうよう試みる。

## 対応を誤った場合のリスク

- ◎解任できたとしても、損害賠償として、残りの任期分の報酬などの支払いが必要になる場合がある。
- ◎取締役の解任手続が適切に行われたとしても、従業員として会社に残ってしまう。

## ①どのような手順で考えればよいか

中小企業では、社長が過半数の株式を持っていることが多いでしょうし、そうでなくても、社長の判断には大多数の株主の支持は得られるはずです。このような場合、社長が、不適任な取締役を解任することは難しくありません。取締役の解任は、株主総会で、**株式の持ち分ベースで過半数の株主の賛成が得られれば、理由を問わず、いつでも行うことができる**からです。

ただ、損害賠償のリスクには注意しなければなりません。会社法上、一定の条件の下で、解任された取締役は、損害賠償請求できます。

また、中小企業の場合、形式上は「取締役」でも、実質的には従業員と同じと判断される場合があります。この場合には、従業員の解雇と同じように、オーナー社長であっても自由にやめさせることはできない（従業員としての地位は残る）と判断されることもあります。

そこで、実務的には次のような順番で考えていくことが多いです。

- ① 損害賠償のリスクや、従業員としての地位が残るリスクを検討する
- ② ①のリスクを踏まえた条件（退職金上積み等）を提示して、取締役に自ら辞任してもらえないか持ちかけることなどを検討する
- ③ ②に応じてもらえない場合に、解任手続をとる

このほか、その取締役が株主でもあるような場合には、事後のトラブルを避けるため、あわせて株式を手放してもらうことが望ましいです（方法については4章2を参照してください）。

以下では、法的な知識が必要となる①と③に関する部分について説明します。

# 取引先から債権を回収したい

貸し倒れを防ぐためのポイント

## CASE

長年の販売先であるA社から「取引先からの支払いが遅れているので、今月末期限の50万円の支払いを1か月待ってもらいたい。来月には大口の入金があるはずなので、来月末にまとめて払う」という連絡があった。同じく長年の販売先であるB社は、ここ2年ほど支払いが少しずつ遅れていて、未回収の売掛金が300万円を超えていた。B社は、「3年間の分割払いにしてももらえないか」と言ってきた。

### 正しい対応のポイント

- できる限り資料の提供を受けるなどして取引先の状況を把握し、回収可能性を検討する。
- 取引を継続する場合には、現金決済を求めるなどの検討をする。
- 訴訟などの法的手続を取るかは回収可能性を考慮して判断する。

### 対応を誤った場合のリスク

- 取引先の言葉を信じて漫然と取引を続けた結果、多額の貸し倒れが発生する。
- 法的手段を取ったことが信用不安を煽り、取引先の倒産の引き金となる。

### ① 時間との勝負でもある

どのような対応を取るかを判断するにあたって、まずは取引先の情報を集めます。その上で、①取引を継続するかどうか、②未回収額をどのように回収するかを判断します。②の回収方法の判断は①の取引継続の有無に関わらず、必要となります。回収方法は、(i) 会社同士の交渉で解決を図るか、(ii) 訴訟などの法的手段を取るかに分けられます。

金銭回収のトラブルでは、(i) の交渉をほとんど経ずに(ii) の法的手段を取ることもしばしばあります。他のトラブルでは、通常、任意の交渉が行き詰った時点で法的手段を検討することとは対照的です。金銭回収の場面では、時間が経過すると、相手の財産状況が悪化して、回収が難しくなることがあるためです。

ここでは、情報収集について簡単に触れた後、回収方法について少し詳しく説明します。最後に、取引先の倒産により資金繰りに窮ってしまった場合のセーフティネットについてもお伝えします。

### ② 収集しておくべき情報

支払いの遅れの原因、資金繰り状況、資産・負債の状況、支払可能額などについて聞きだします。説明資料や根拠資料を提供してもらえると、法的手段の際に活用できることもあります。

CASEのB社のように未払額が多額になると、分割払いを申し出ることもあります。この場合には、本当に分割払いができるのかを判断する必要があります。

そのためには、税務申告書や当面の資金繰り表など資料の要求を検討します。金融機関やスポンサーなどからの資金調達の見込みなどについても資料提供を求めて、説明を受けることもあります。

### ③ 会社同士の交渉で詰めておきたい事項

交渉の中では次の事項について妥協点を探っていきます。相手の支払

# 模倣商品の販売

どこまで徹底的に争うか

## CASE

当社はインテリア家具などのメーカーで、最近では、電気スタンドがヒット商品となっている。ところが、最近、競合のA社が、当社の電気スタンドと似たデザインの商品の販売を開始したらしい。

### 正しい対応のポイント

- ◎相手の商品の形態が、自社商品の形態と実質的に同一であるといえるかを確認する。
- ◎自社商品の国内販売開始から3年が経過していないかを確認する。
- ◎製造・販売中止、在庫廃棄、損害賠償のうち、何を相手に求めるか、費用対効果を踏まえて判断する。

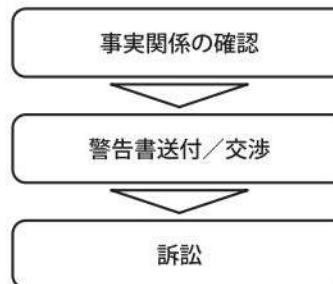
### 対応を誤った場合のリスク

- ◎模倣品の販売を放置してしまい、ブランドイメージの毀損、価格破壊が生じる。
- ◎交渉では相手が損害賠償に応じないため、訴訟提起するが、費用倒れに終わる。

## ① どのような流れで対応していくか

CASEのような場合の対応の流れは、通常、次の通りです（このほかに、刑事告訴などを検討することもあります）。

### ■対応の流れ



この流れに沿って、注意点をお伝えしていきます。

## ② 関係する法律はどのようなものがあるか

具体的な対応の前に、関係する法律について簡単にお伝えします。中小企業にとって、自社商品に意匠権や商標権などはない場合がほとんどでしょう。このような場合に、模倣商品の販売に対する対応の根拠として最も利用しやすいのが、不正競争防止法です。日本国内で販売開始されてから3年間は、特に手続をしていなくても、商品形態模倣行為は、同法が禁止する不正競争行為にあたります。

商品形態模倣行為にあたると、差止請求や損害賠償請求などが可能となるほか、刑事罰の対象ともなります。

この商品形態模倣行為にあたるための主な条件は、次の2つです。

### ① 実質的同一性

（相手の商品と自社の商品との間で形態に実質的同一性があること）

### ② 依拠

（相手が自社の商品の商品形態に依拠したこと）

①の実質的同一性が認められるのは、商品の形態が同一であるか、ま