

創業のための法律知識

みとみらい法律事務所 弁護士 青木 智紀



みとみらい法律事務所

Mitomirai Lawyer's Office

事務所・弁護士紹介

1. みとみらい法律事務所

85年の歴史

顧問先100社以上

7名の弁護士

2. 弁護士 青木智紀

川崎市出身、東京大学卒

72期(5年目)

労務、契約書レビュー等



地元水戸で80年を超える信頼と実績



時代のニーズに
応えられる
身近な事務所を
目指す

最高品質のリーガルサービスを提供



みとみらい法律事務所

Mitomirai Lawyer's Office

■ 第1 創業の流れ

1 退職

↓（前後）

2 コンセプトを決める

（どのようなお客様に、何を、どのように提供するか）

3 立地を決める（商圈を決める）

4 事業計画書を作る（自分の考えを言語化する）

※ ここまでは自分の頭の中で考えること。



第1 創業の流れ

※ ここからは先は、具体的な行動なので、交渉する相手が多数登場し、それぞれの相手と何らかの関係・取引・契約を結ぶことが必要。

- 5 自宅開業か店舗物件探し: 不動産屋、家主
- 6 許認可・資格などの取得: 行政
- 7 資金調達(自己資金、融資): 金融機関、出資者
- 8 開業形態(個人事業か法人か)の選択: 司法書士、公証人、登記所



■ 第1 創業の流れ

9 税務の準備: 税務署

10 店舗に事務機器や備品を準備: 施工業者、リース業者等

11 商品等を仕入: 取引先、業者

12 従業員の採用: 従業員

13 集客: 印刷屋、看板業者、HP業者

↓ ※ ここからはお客様が登場する。

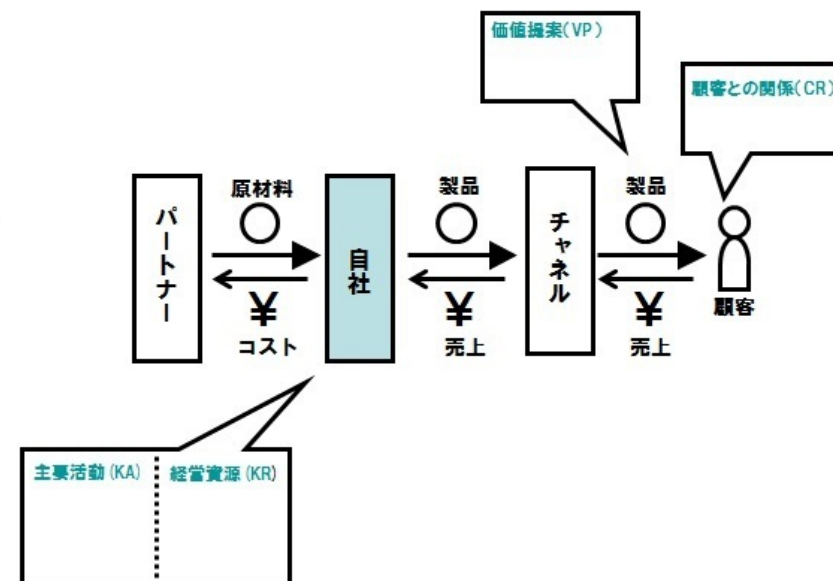
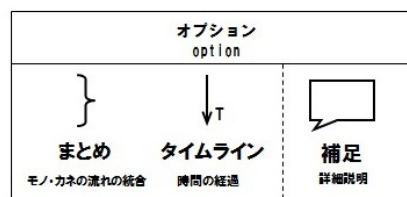
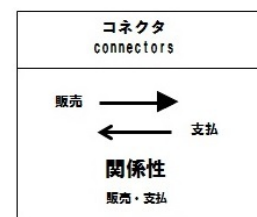
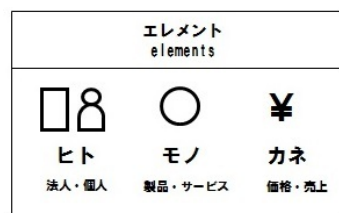
14 お客様に商品サービスを売る、届ける: お客様



第2 準備段階

ビジネスモデルの理解・分析の方法
ピクトモデル

日経新聞などを見て、
どんなモデルなのか
考えてみる。



■ 第3 取引の基本

1 取引するときは契約書を作る ～ 基本中の基本

- ・口約束は避けること



■ 第3 取引の基本

2 契約書を作成する目的は？

- ・訴訟に勝つ
- ・トラブルを回避する
- ・法的なリスクを管理する



■ 第3 取引の基本

3 取引を明確化するポイント

- 何のために取引をするのか
- すべきことを明確に
- 取引の流れ
- リスクの発見（予防）
- リスクの対応方法



■ 第3 取引の基本

4 リスクマネジメント

- ① リスクを発見する
- ② リスクを分析する
- ③ リスクを評価する
- ④ リスクに対処する

回避、損失防止、移転、保有



第3 取引の基本

5 5W1Hでチェック

- ①誰が
- ②いつ
- ③どこで
- ④なにを
- ⑤なぜ
- ⑥どのように



■ 第3 取引の基本

6 契約書に盛り込むべき内容

- 基本的な内容は当然
- 特別に定めておくべき内容

↑

ここが重要



■ 第3 取引の基本

7 モデル書式の利用

～ 意味を分かった上で使う

- ・意味が解らない

→ リスクマネジメントできてない



■ 第3 取引の基本

8 印紙

- ・印紙がなくとも当事者間では有効
- ・ただし、税務調査で指摘され追徴の可能性

■ 第3 取引の基本

9 署名押印

- 安易にハンコを押さない
- 疑問点を解決してからでも遅くない



■ 第3 取引の基本

10 取引の大前提

～ お客様のために



■ 第4 個別の知識

1 退職

- ・勤務先で知り得た知識・ノウハウ
- ・営業秘密？
- ・競業禁止？



■ 第4 個別の知識

2 届出・許認可 ～ ビジネスモデル

- ・該当する業法があるか
- ・ガイドラインの有無



■ 第4 個別の知識

3 消費者契約法 ～ お客様との取引

- ・消費者保護
- ・商人には適用なし



■ 第4 個別の知識

4 特定商取引法

～ ネットショップ・通信販売

- ・対象となる商取引
- ・クーリングオフ



■ 第4 個別の知識

5 個人情報 ～ クレーム多し

- 個人情報について理解を深める
(どんな情報が該当するのか)
- 情報の取り扱いに留意する
- 法で求められる対応



■ 第4 個別の知識

6 商標

- 様々な商標がある
- 他人の商標を害さないよう注意
- うまく利用すればブランド化できる



第4 個別の知識

7 不正競争防止法 ～ 刑事罰もある

- ①周知な商品等表示の混同惹起
- ②著名な商品等表示の冒用行為
- ③他人の商品形態を模倣した商品の提供行為
- ④営業秘密の侵害
- ⑤限定提供データの不正取得等
- ⑥ドメイン名の不正取得等の行為
- ⑦商品・サービスの原産地、品質等の
誤認惹起表示
- ⑧信用棄損行為



■ 第4 個別の知識

8 著作権

- ・人の創作したものほぼ全て
- ・例外 ～ 私的利用、引用など



■ 第4 個別の知識

9 広告 ～ 地域ナンバーワン

- 不当景品類及び不当表示防止法
（景表法）
- 優良誤認表示
- 有利誤認表示
- その他誤認されるおそれのある表示



■ 第4 個別の知識

10 薬機法 ～ 化粧品・健康食品

- ・医薬品の製造・販売だけではない
- ・化粧品・健康食品等も規制対象
- ・この分野は特に気を付ける



■ 第4 個別の知識

11 請負契約

- ・様々な案件が該当する
- ・トラブルが多い



■ 第4 個別の知識

12 下請法 ～ テレビでおなじみ？

- ・対象となる範囲を確認
- ・取引の内容・資本金



■ 第4 個別の知識

13 リース契約

- 途中解約
- 所有権はリース会社



■ 第4 個別の知識

14 賃貸借契約

- 保証金問題
- 原状回復義務
- 賃料増減額
- 期間と更新



■ 第4 個別の知識

15 トラブル対応(クレーム)

- ・ 正当なクレーム
- ・ 対応の仕方



■ 第4 個別の知識

16 暴対法(反社との関係)

- かかわりを持たない
- 契約書による排除
- すぐに警察や弁護士に相談



■ 第4 個別の知識

17 信用調査

- ・商業登記簿謄本
- ・代表者自宅の不動産登記簿謄本
- ・リサーチ会社のレポート



■ 第4 個別の知識

18 売掛金の時効

- 滞留状況をチェックする
- 民法改正による時効期間
（原則5年と考える）
- 完成猶予と更新



第4 個別の知識

19 債権回収

- ・内容証明
- ・交渉(合意書・公正証書)
- ・調停
- ・訴訟
- ・少額訴訟
- ・保全処分
- ・支払督促



第4 個別の知識

20 労働法

- ・労働者保護
- ・就業規則
- ・不利益変更禁止
- ・賃金(残業・割増)ハラスメント
- ・問題社員
- ・解雇制限



第4 個別の知識

20 労働法

- ・ 合同労組(ユニオン)
- ・ 内部告発(公益通報者保護)
- ・ 秘密保持と競業禁止
- ・ 紛争解決(あっせん・労働審判)

- ・ 労務トラブルが多い



第4 個別の知識

21 資金調達

- ・調達条件を検討
- ・保証協会
- ・担保権
- ・期限の利益喪失
- ・遅延損害金
- ・相殺
- ・平時から相談できる関係づくり



第4 個別の知識

22 組織

- ・個人事業主
- ・会社組織
 - 株式会社
 - 合同会社



■ 第4 個別の知識

23 共同出資

- ・メリット
- ・デメリット
- ・関係解消の方法を予め考える



■ 第4 個別の知識

24 会社運営

- 必要な手続きは怠らない
- 後に争いにならないように
- メンテナンスが必要



■ 第4 個別の知識

25 業務拡大 ～ M&A

- 会社の成長
- 業務拡大の手法のひとつ



■ 第4 個別の知識

26 撤退

- ・引き際、撤退ラインを意識
- ・やり直しはきく(経営者保証ガイドラインなど)

■ 第4 個別の知識

27 専門家の利用

- ネット情報を鵜呑みにしない
- 餅は餅屋
- ネットワーク作り
- 探し方
- 顧問専門家



■ 第5 さいごに

- 無限の可能性がある
- 恐れずどんどんチャレンジしてほしい
- 立ち止まって考える場面も
- 専門家を頼ってください



■ 第5 さいごに

ご清聴ありがとうございました。