

News & Topics

中本総合法律事務所 NAKAMOTO & PARTNERS

2026年1月|中本総合法律事務所

vol.29

1. ご挨拶 弁護士 中本 和洋
2. 謙渡制限株式の買取業者の株式譲受が無効と判断された判決について 弁護士 鷹野 俊司
3. 「謙渡担保契約及び所有権留保契約に関する法律」(2025年5月成立)の概要 弁護士 鍵谷 文子
4. カスタマーハラスメント対策の義務化について 弁護士 宮崎 慎吾
5. 借地借家法「正当事由」を巡る近時の裁判例分析と賃貸経営の留意点 弁護士 大高 友一
6. 二重価格表示の問題～将来の販売価格を比較対照にする場合 弁護士 佐藤 碧
7. スポットワークの法的問題と留意点 弁護士 桑原 彰子
8. パートナー就任ご挨拶 弁護士 小林由巳子
弁護士 堂山 健
弁護士 中本 隆久

ご挨拶



所長 弁護士
中本 和洋

寒中お見舞い申し上げます

皆様には、お元気で新しい年をお迎えになったことと思います。

今日の世界は、ウクライナ戦争やパレスチナ軍事紛争に見られるように、分断と戦争の時代が続いています。今年こそ、世界に平和が紡がれることを期待します。

今日、米国のトランプ政権は、法の支配や自由貿易等の民主主義国家の基本的な価値観を無視するような政策をとり、各国に動揺や不信感をもたらしています。日本政府には米国の政策に追随することなく、民主主義国家、平和国家として世界の模範となる政策をとってもらいたいものです。

日弁連は長年の課題である再審法改正と死刑制度の廃止に向けて活動を続けています。再審法改正は、議員立法案と法制審の審議と両方で議論が進められており、山場を迎えてます。私は袴田事件や福井事件のような冤罪被害者の救済のため、速やかに再審の審理を進めることができると考えています。そのためには、検察官の不服申立禁止と証拠開示手続の充実を盛込んでいる議員立法によって改正を進めるべきであると考えています。

年初から重い課題ばかりを述べていますが、本年もこのような課題の解決に向けて取組んでまいります。

皆様の本年の一年のご健勝とご活躍を心より祈念いたします。

法律相談のご案内

当事務所では、来所いただいたので相談の他、電話やメール、Web会議ツール(Teams, Zoom等)を利用した法律相談も実施しております。
ご要望に応じて相談をお受けしますので、お気軽にご相談ください。

譲渡制限株式の買取業者の株式譲受が無効と判断された判決について

弁護士 鷹野俊司

1 総論

譲渡制限のある株式を少数株主から譲り受け、これを会社等に買い取らせることを事業として行っている業者があります。これについて、大阪高等裁判所が、弁護士法違反を理由に株式譲受行為が無効になるという判決を出し（大阪高等裁判所令和6年7月12日判決）、これが最高裁でも維持されました。

2 弁護士法について

弁護士法72条は、法律に別段の定めがない限り、弁護士又は弁護士法人でない者が、報酬を得る目的で一般の法律事件に関して法律事務を取り扱うことを業として行うことを禁止しております。これは、弁護士資格もなく、何らの規律にも服しない者が、自らの利益のため、みだりに他人の法律事件に介入することを放置すると、国民の法律生活の公正かつ円滑な営みが妨げられるため、そのような行為を禁止する趣旨の規定だと解されています（最高裁昭和46年7月14日判決）。

続く弁護士法73条では、「何人も、他人の権利を譲り受け、……その権利の実行をすることを業とすることはできない。」と定められています。この規定の趣旨も、主として弁護士でない者が、紛争を抱えている他人から権利の譲渡を受けることによって、みだりに訴訟を誘発したり、紛議を助長したりするほか、同法72条の禁上を潜脱する行為をして、国民の法律生活上の利益に対する弊害が生ずることを防止するところにあると解されています。他方で裁判所は、形式的に他人の権利を譲り受けその権利の実行をすることを業とする行為であっても、上記のような弊害が生ずるおそれが認められず、社会的経済的に正当な業務の範囲内にあると認められる場合は同法73条違反にならないとして、同条の例外を認めています（最高裁平成14年1月22日判決）。

弁護士法72条および同73条に違反する行為は、いずれも民事上無効になると解されています。

3 本件判決について

最初に触れた高裁判決は、少数株主から譲渡制限株式を譲り受け、株式発行会社に対して譲渡承認請求を行い、裁判所に売買価格決定の申立をした事業者の行為は、形式的に弁護士法73条に該当するとしています。そのうえで、事業者の行為が社会的経済的に正当な業務の範囲内にあるとは認められないとして、同法違反を認定し、株式譲受行為を無効と判断しました。

判決が認定した事業者の実態は次のようなものです。

①事業者は、出版物を活用するなどして、主に発行会社側と売買価格の協議が調わなかった少数株主から相談を受け、その株式を譲り受けることを業として行っていた。②事業者は、購入する株式の実質価格を認識していたが、これを売主である少数株主に告げず、実質価格よりも相当程度低額で購入していた。③事業者は、発行会社との任意交渉又は売買価格決定手

続において、実質価値に基づく権利行使をして、買取金額との差額を事業利益とすることを企図していた。④事業者が業として行っていた同様のケースのほとんどについて、発行会社の譲渡承認が得られず、発行会社または指定買取人に売却する方法で権利実行を行っていた。⑤事業者自身も、発行会社の株主のままだと投下資本の回収が困難となり、事業をビジネスモデルとして成り立たせることが厳しいということを認識しており、そのため、自分が発行会社にとって好ましからざる株主だということを示唆する行為を事業として行っていた、などというものです。

事業者は、譲渡承認がなされて株主となった他の複数の会社に対して、増配のために活動していくなどとして、株主代表訴訟を提起するなど複数の訴訟を提起しています。そして本件事案においても、株式を譲り受けた後、発行会社の経営者に対して度々面会を求め、経営に関する多数の資料の閲覧贈写請求を行うなどしております。本件判決は、当該事業者の業務実態やその行為の態様などから、これらは「自分が通常の同族会社にとっては株主として好ましからざる株主となるであろうことを示唆することにより、」発行会社が承認を差し控えることを企図した事業活動であったことが強く疑われると判断しています。

以上の認定のもとで、本件事業は、譲り受けた譲渡制限株式について、株主たる地位を取得するのではなく、その実質価格と取得価格との差額を事業利益とすることを主な事業目的として、主に発行会社側と売買価格の協議が調わない少数株主から株式を譲り受け、上記差額に相当する巨額の事業利益を上げることを目的とする事業であると判断しました。そして、このような事業活動として行われた株式の売買契約は、株式の売買価格に関する紛議を助長するものであり、国民の法律生活上の利益に対する弊害が生ずるおそれがないとはいはず、社会的経済的に正当な業務の範囲内にあるとは認められないから、弁護士法73条に違反して無効であると結論づけています。また、このような事業を放置すると、譲渡制限株式の株主が投下資本を回収する利益を保護するために設けられた売買価格決定手続の公正かつ円滑な営みは妨げられるとして、本件のような事業は、弁護士法72条本文の禁止を潜脱する行為に当たるというべきであるとも判断しました。

本件判決は、あくまでも当該事業者の事業実態に基づいて判断されたものであり、譲渡制限株式を買い取る事業がすべて弁護士法違反になるというものではありません。同じ業者が同一の行為を行った事案で、これを適法だとした判決も存在します。しかし、譲渡が制限されている株式の価格決定手続に介入して、本来は少数株主に帰属すべき株式売却益のかなりの部分を取得し、その利益を得るために株式発行会社に対して好ましからざる働きかけを行うようなことが業務として行われると、国民の社会経済上の利益は大きく損なわれるのではないかと解されます。

4 少数株主の保護について

他方で、閉鎖会社の少数株主となった者は、事実上経営から排除されたうえに、株式の売却も困難という状況に追い込まれやすいため、そのような株主の救済を図る必要性があることも指摘されております。このような少数株主の受け皿として、不適切な買取業者が増える可能性もあります。

この点について、事前の予防・解決策が、立法論を含めていろいろ示されてきたようです(江頭憲治郎著「続・会社法の基本問題」247頁以下)。例えば、各株主が事前に定款または株

主間契約等をして、将来社内対立が生じても株主の経営参加が確保される措置を講じておくべきだというものもあります。またさらに進んで、立法論として、市場性を欠く株式の発行会社の株主に、無条件で株式買取請求権を付与すべきではないかとの議論もあるようですが、これに対しては、買取原資の調達の困難さから生じる発行会社の事業の不安定化を招くことや、株式評価の困難さ等を理由とする批判があるようです。

中小株式会社の経営の安定と、少数株主の利益保護の両面を考えた方策が求められると思います。

「譲渡担保契約及び所有権留保契約に関する法律」(2025年5月成立)の概要

弁護士　鍵谷文子

1 企業の資金調達においては、一般的に、不動産抵当権や個人保証が広く用いられています。一方で、不動産を持たない中小企業やスタートアップ企業、すでに不動産に担保設定を行っている企業からのニーズ、さらには個人保証の負担軽減の観点などから、機械設備や在庫商品などの動産や売掛金などの債権に担保権を設定する手法として、取引実務上、譲渡担保や所有権留保が利用されてきました。

譲渡担保権等については、抵当権や質権、保証などと異なり法律上の明文規定がなく、判例法理及び取引実務のもとで運用されてきましたが、今般、2025年5月30日に「譲渡担保契約及び所有権留保契約に関する法律」(以下「譲渡担保法」といいます。)が新たに成立しました。

公布日は2025年6月6日で、原則として2年6カ月以内、すなわち2028年末頃までに施行される予定です。

2 譲渡担保・所有権留保とは

(1) 譲渡担保

債務の担保を目的として、担保権者が債務者から動産や債権の譲渡を受ける手法です。動産譲渡担保では、不動産抵当権と同様に、設定後も債務者が担保目的物を利用するすることができます。債務者が債務不履行に陥ったときは、担保権者は担保目的物から優先的に債権を回収することができます。

(2) 集合動産譲渡担保

特定の倉庫内の在庫など、一定の範囲に属する動産を一体として譲渡担保の目的物とする手法です。範囲内の動産

が入れ替わっても、新たにその範囲に入った動産には譲渡担保の効力が及びます。

(3) 所有権留保

売買などにおいて、代金完済まで売主に所有権が留保され、代金完済時に初めて買主へ所有権移転させる手法です。買主は代金完済前から目的物を利用でき、一方で、売主は不払時には当該目的物を回収して債権の優先的な回収を図ります。

3 譲渡担保法のポイント

譲渡担保法の主要ポイントは、以下のとおりです¹。

I 判例法理等の明文化・明確化

- ① 動産譲渡担保権設定者が担保目的動産を使用収益できること
- ② 集合動産・集合債権譲渡担保権の設定及び規律
- ③ 根譲渡担保権の譲渡・元本確定事由等

II ルールの合理化

- ① 動産譲渡担保権と他の担保権が競合した場合の優劣関係
- ② 実行に関する規律
- ③ 破産手続等における取扱い
- ④ 一般債権者の弁済原資を確保するための方策

本稿では、「集合動産・集合債権譲渡担保権の設定及び規律」「動産譲渡担保権と他の担保権が競合した場合の優劣関係」「実行に関する規律」についてご紹介します。

1 法務省『譲渡担保法の概要』(<https://www.moj.go.jp/content/001440978.pdf>) 3頁参照

4 集合動産・集合債権譲渡担保権の設定及び規律

一定の範囲に属する多数の動産（集合動産）や多数の債権（集合債権）にまとめて譲渡担保を設定することが可能であること（譲渡担保法40条、同53条）、指定された範囲に設定後に含まれる動産にも担保権が及ぶこと（同41条）、などが明文化されました。

動産や債権の特定方法については、集合動産の場合は種類及び所在場所等を指定すること（例：「X倉庫内に存する貴金属製品」等）、集合債権の場合は債権の発生原因、発生時期等を指定すること、と規定されました（同40条、同53条）。

なお、設定者は、原則として集合動産・集合債権譲渡担保に含まれる動産の処分や債権の取立てが可能であり、これらの動産や債権を事業活動に使うことができます（同42条、同53条）。ただし、一方で、設定者は、集合物・集合債権全体としての価値を維持する義務を負います。（同43条、同54条）。

また、集合動産・集合債権譲渡担保権では、多くの財産に担保権が設定され、その結果、一般債権者への弁済原資が少なくなる可能性があります。そこで、集合譲渡担保権実行後1年内に設定者に倒産手続開始の申立てがあった場合は、原則として目的財産の価値の1割が倒産財團のために確保されることとなっています（同71条、93条）。

5 動産譲渡担保権と他の担保権が競合した場合の優劣関係

(1) 同じ動産について複数の担保権が設定される場合があります。そのような場合にどの担保権者から優先的に弁済を受けることができるか、というのが、以下の議論です。

譲渡担保法では、譲渡担保権が他の譲渡担保権や質権と競合した場合、原則として対抗要件具備の先後によって順位が決まることが明文化されました（譲渡担保法32条、49条、55条）。この原則に対し、2つの例外が定められています。

(2) 例外①：占有改定劣後ルール

動産譲渡の対抗要件は「引渡し」です（民法178条）。

ところが、動産譲渡担保では、「占有改定」（目的物を設定者のもとに置いたままで設定者が担保権者のために占有する）という引渡し方法が用いられることがあります。しかし、占有改定では目的物は設定者のもとにありますので、外部からは引渡しがなされているのかどうかを認識することが困難です。

そこで、譲渡担保法では、動産譲渡担保権の公示性を高めるため、占有改定による対抗力は登記等による対抗力に劣後する、というルールが定められました（譲渡担保法36条）。

このルールを前提とすると、占有改定では後から登場した担保権者に負けてしまう一方で、新しく動産譲渡担保権を設定する債権者にとっては、目的動産について登記等が入っていないかを調査すれば足りる、ということになります。

(3) 例外②：牽連性担保権の優先

目的動産と牽連性のある金銭債務を担保する動産譲渡担保権（例：売買代金債務を担保するために当該売買の目的物に担保設定する場合）については、設定者の事業継続の観点から、優先的に取り扱う必要性があります。

そこで、牽連性のある金銭債務のみを担保する動産譲渡担保権は、引渡しを受けなくても第三者に対抗するが可能とされました（譲渡担保法31条）。

また、牽連性のある金銭債務が被担保債務の一部に含まれる譲渡担保権は、牽連性のある金銭債務を担保する限度で他の担保権に優先することとされています（同37条）。

6 実行に関する規律

(1) 私的実行

譲渡担保については、裁判所の手続によらない私的実行が可能とされてきました。譲渡担保法でも私的実行（帰属清算方式、処分清算方式）が可能であることが明文化され、具体的な手続も規定されています（譲渡担保法60条、61条）。

ただし、私的実行は短期間で終了してしまうため、設定者（債務者）にとっては、事業の再生に必要な財産を失ってしまう可能性があります。そこで、設定者に猶予期間を与える趣旨で、私的実行の着手（通知）から2週間の経過までは原則として実行が完了しないというルールが設定されました。

(2) 動産譲渡担保の実行のための裁判手続

動産譲渡担保について、裁判所の手続による実行という選択肢も明記されました（譲渡担保法72条）。

これまで、裁判手続は私的実行と比較して時間を要することから、短期間で価値が下落するうえ隠匿や処分も容易な動産の譲渡担保の実行手段としては実効性に課題があると言われていました。

この課題をふまえ、譲渡担保法では、簡易な手続で動産の現状を保全したり引渡しを受けたりすることができる保全処分、実行前の引渡命令、実行終了後の引渡命令が整備されています（譲渡担保法75条、76条、78条）。

7 譲渡担保法は、これまで判例に委ねられてきた譲渡担保法理を体系化し、動産・債権を担保とする資金調達の法的安定性を向上させるものです。紙面の都合上、割愛した点も多くありますので、新法への対応を含めたご相談がございましたら、お気軽にお申し付けください。

【参照資料】法務省『譲渡担保法の概要』

<https://www.moj.go.jp/content/001440978.pdf>

カスタマーハラスメント対策の義務化について

弁護士 宮崎慎吾

1はじめに

労働施策総合推進法等が改正され、令和7年6月11日に公布されました。今回の改正内容の一つとして、事業主は、カスタマーハラスメント（カスハラ）を防止するために、雇用管理上必要な措置を講じることが義務となります。

まだ施行前ではありますが、近いうちにカスハラ防止対策が義務化されることには間違いありませんので、その準備のためにも、簡単にカスハラ防止対策について紹介をさせていただきます。

2カスハラとは何か

カスハラとは、①顧客、取引先、施設利用者その他の利害関係者が、②社会通念上許容される範囲を超えた言動によって、③労働者の就業環境を害することと定義されています。

各要件について簡単に説明すると、①の行為主体には、現時点での顧客等に限らず、潜在的な顧客（今後顧客となる可能性のある者）も含まれるとされています。

②については、「要求の内容」が妥当性を欠く場合と、「要求を実現するための手段・態様が社会通念上不相当な言動」を用いた場合とが考えられます。前者は、例えば、企業の提供する商品に問題が無いにもかかわらずクレームをつけるような場合等が該当します。後者は、例えば、クレームの内容自体には理由がある（商品に実際に欠陥があった場合等）ものの、クレームの手段として、暴行を用いたり、威圧的な言動で脅迫したり、あるいは土下座による謝罪を要求したような場合等、不相当な言動を用いた場合が該当します。

③については、①②に当たる言動でも、例えばクレームが極めて短時間で、労働者の就業環境を害するとまでは言えないような場合にはカスハラには当たらない、という趣旨の要件です。なお、仮に短時間であっても、暴行や脅迫があれば、それ自体が刑法上の犯罪に当たりますので、当たり前ですが、短時間であれば何をしても良いというわけではありません。

3カスハラに対してどのような対策が求められるか

カスハラ対策として具体的にどのような対策を講じることが義務付けられるのかについては、今後、厚生労働省から、必要な省令や指針の改正・通知が出されることとなっています。

したがって、以下に紹介する対策が必ずしも改正法の求める措置とイコールであるというわけではありませんが、今後の対策を検討するに当たって参考にしていただければと思います。

(1)カスハラ対応マニュアルの作成

社内において、カスハラを受けた場合の対応マニュアルを作ることで、従業員が安心して業務を行えるようにする対策です。

マニュアルにおいては、「このような言動はカスハラと判断する」など、カスハラに当たるもの、当たらないものをリスト化した上で、カスハラに当たる場合、カスハラには当たらないが強いク

レームを受けた場合等、それぞれの場合の対応フローを記載する等が考えられます。さらに、顧客対応時の具体的な応答集を載せるなどすると、より使いやすくなります。

なお、同じカスハラでも、例えば飲食業と製造業、サービス業では態様が異なります。したがって、事業ごとにマニュアルに記載すべき内容が違いますので、マニュアルの作成に当たっては、実際に自社ではどのようなカスハラが生じているのか（生じることが想定されるのか）等について、情報の収集、分析をすることが有効です。

その他、厚生労働省が公表しているカスタマーハラスメント対策企業マニュアルなども参考になります。

(2)従業員が1人で悩まないようにするための取組

カスハラ事案が起こった場合に、カスハラを受けた従業員が1人で悩むことが無いように、相談が出来る窓口を社内に用意することや、相談がしやすいような職場環境を整えることもカスハラ対策として有効です。

相談窓口の設置等の取組については、すでに、パワハラ、セクハラなどのハラスメント対策として実施されているところも多いと思いますので、同じ窓口でカスハラについても相談できることを従業員に周知することで、カスハラ対策の一つとしても活用することが出来ます。

(3)社内研修等

社内研修等により、自社で起こったカスハラ事案の内容や、実際の対応結果等を共有したり、社内マニュアルの内容を周知したりすることで、従業員にカスハラ対応についての意識を高めてもらい、カスハラを受けても会社がサポートしてくれるという安心感を持ってもらうことも、有効なカスハラ対策となります。

4おわりに

以上、施行前ではありますが、労働施策総合推進法改正によるカスハラ対策の義務化について簡単に紹介しました。今後、具体的にどのような対策を探ることが義務付けられるかについては、厚生労働省が出す指針、通知等を待つことになりますが、マニュアルの作成等は時間がかかりますので、早めに準備をしておくことが肝要です。

また、すでにカスハラ問題が大きな問題となっている企業も多いと思いますので、その点からも、義務化に先立って、早めの準備、対策の実施を検討することは有益かと思います。

借地借家法「正当事由」を巡る近時の裁判例分析と賃貸経営の留意点

弁護士 大高友一

このたび、商事法務研究会より「借地借家法の更新拒絶等要件に関する調査研究報告書」(令和7年3月)が公表されました。この報告書は、建物賃貸借契約の終了をめぐって「正当事由」の有無が争われた、令和元年5月から令和6年3月までの近時の裁判例137件を分析したものであり、不動産賃貸業を営む方々にとって、貸主(賃貸人)としてどのような対応が求められるのかを知る上で極めて重要な内容を含むものと思われます。

本稿では、この報告書の内容を分かりやすく解説し、今後の賃貸経営における留意点を簡単にご紹介します。

1 「正当事由」の基本的な考え方

賃貸人が建物賃貸借契約の更新を拒絶し、または解約を申し入れるには、借地借家法第28条に基づき「正当事由」が認められる必要があります。

正当事由の有無は、以下の諸事情を総合的に考慮して判断されます。

- (1) 賃貸人及び賃借人が建物の使用を必要とする事情
(建物使用の必要性)
- (2) 賃貸借に関する従前の経過
- (3) 建物の利用状況
- (4) 建物の現況(老朽化の程度や耐震性能など)
- (5) 賃貸人が建物の明渡しの条件として、あるいは明渡しと引換に賃借人に対して財産上の給付(立退料)をする旨の申出をした場合におけるその申出

これらの諸事情のうち、特に賃貸人側と賃借人側の「建物使用の必要性」の比較衡量が「正当事由」の有無を判断するにあたっての基本となります。その上で、双方の事情を比較し、建物の現況や立退料などの他の要素で調整を図るという運用が定着しています。

2 賃貸人側の事情: 建替えの必要性と耐震性能

報告書によれば、近時、賃貸人が更新拒絶や解約を主張する際の最も重要な要素の一つとなっているのが「建替えの必要性」です。報告書の検討対象となった裁判例(対象裁判例)の半数を超える事案でこの主張がなされており、建物の老朽化や耐震性能の不足が主な理由となっています。

(1) 老朽化による正当事由肯定の増加傾向

対象裁判例のうち建物の老朽化を理由として明渡しを求めた事案は、建替えを理由とする事案のうち約87.4%(76件)を占めており、そのうち正当事由が認められた割合は約71.1%(54件)に上ります。これは、過去の同じ調査(平成16年:肯定割合55.0%)と比較すると、建物の老朽化を理由として明渡しが認められる傾向が高まっていることを示唆しています。

(2) 「耐震性能」の不足への着目

近年の大規模地震の多発に伴い、建物の耐震性能に対する社会の関心が高まっているところ、老朽化を理由に正当事由が

認められた対象裁判例の約87.0%において、耐震性能が判断要素の一つとされています。

対象裁判例の中には、耐震性能が不十分な建物は、賃借人だけでなく、倒壊や崩壊によって近隣にも迷惑をかける可能性があるという社会的な要請を指摘するものもあり、耐震性能の不足は正当事由判断の重要な考慮要素となってきているようです。ただし、耐震補強工事を行なうことが経済的に合理的である場合や、具体的な建替え計画がない場合、あるいは立退料の申出額が不足している場合は、正当事由を認めない事例も見受けられます。

(3) 「建替えの必要性」と「建物使用の必要性」の関係

賃貸人側が「建替えの必要性」を主張する場合、そもそもこれは借地借家法第28条の「建物使用の必要性」に当たるのか、という問題があります。

この点、対象裁判例においては、「建替えの必要性」を「建物使用の必要性」と連続的に捉える事例が圧倒的多数を占めています。建替えが経済的合理性を持つ場合(耐震補強や老朽化対策工事の費用対効果が低い場合)には、賃貸人にとって建替えが合理的と判断されやすく、これが建物使用の必要性を裏付けることになります。

3 賃貸人側のその他の重要事情: 有効活用と具体的計画

報告書によれば、対象裁判例においては、建替えの必要性以外にも、以下の二点が賃貸人側の事情として考慮されています。

(1) 有効活用の観点

建物やその敷地が有効に活用されていないと判断される場合、賃貸人に有利な判断がされる傾向があります。例として、好立地であるにもかかわらず建物の老朽化で収益性が低い場合、近隣相場よりも家賃収入が少ない場合などが挙げられます。

しかし、収益増大のみを目的とした建替え意図は、正当事由の趣旨を没却するものとして退けられる可能性が高いようです。そこで、有効活用は、建物の老朽化や耐震性能の不足といった客観的な事情と組み合わせて主張することが重要となるものと考えられます。

(2) 明渡し後の具体的計画の有無

賃貸人側が明渡しを受けた後の具体的な活用計画(建替えの設計図・資金計画、自己使用計画、解体して駐車場とする計画など)の有無も、正当事由の判断に大きく影響します。

耐震性能の不足が認められる事案であっても、具体的な活用計画がない場合には、正当事由が認められないことがあります。計画の具体性や実現可能性を高める要素(例:他のテナントがすでに退去済みであること)は賃貸人に有利に働きますが、賃貸人自らが賃料収入の低下を招く状況を作出した場合は否定的な判断が下される可能性もあります。

4 賃借人側の事情と「立退料」による利益調整

賃貸人側に「正当事由」を認めるべき事情がある場合であっても、以下のように賃借人側に認められる事情によっては、明渡しが認められることもあります。

(1) 賃借人の建物の使用期間

賃借人が建物を長期間使用している事情は、正当事由を否定する方向に働く傾向があります。明確な基準はありませんが、使用期間が長期になるほど、賃借人の利益が保護される可能性が高まります。

(2) 物件の代替可能性

賃借人が当該物件でなければ要望が叶えられないか（物件の代替可能性がないか）どうかも、重要なポイントとなります。

事業用賃貸借：賃借人からは移転による休業損害や多額の移転費用が生じるという主張がなされることが多いところ、これらの不利益は、多くの場合、金銭による解決（立退料）になると判断される傾向があります。例えば、対象裁判例においては、駅近くの好立地で常連客が多く代替店舗の確保が容易ではない場合であっても、立退料で清算できると判断された事例があります。

居住用賃貸借：居住期間が長く、賃借人が高齢である場合など、移転を求めることが過酷な場面もありますが、通院の利便性や引っ越し作業の困難性といった事情も、裁判所は立退料の増額によって解決を図りうると考える傾向が認められるようです。

(3) 立退料の補完的役割

立退料は、あくまで正当事由の補完的要素であることが大前提です。賃貸人側の建物使用の必要性が低いにもかかわらず、高額な立退料の提供のみで正当事由が具備されることはありません。しかし、立退料の支払いを申し出ることが常態化しており、正当事由の具備を補完しています。

対象裁判例では、大規模な再開発を理由とした事業用建物において、立退料の最高額が8億3000万円に達する事例があるなど、立退料の金額が上向く傾向が見られます。もっとも、立退料の算定は、借家権価格、移転費用、営業補償などを考慮しつつ、当該事案の諸事情を総合的に考慮した利益調整の結果であり、あらかじめ統一的な算定基準を示すことには困難な面があるのが実情です。

5 今後の賃貸経営における留意点

この報告書の分析結果を踏まえ、不動産賃貸業を営む方が、将来的な建替えや有効活用を見据えて建物賃貸借契約の終了を希望する場合において、特に留意すべき点は以下のとおりかと思われます。

(1) 客観的な証拠の確保と「建替えの必要性」の立証

賃貸人側より建物の老朽化と耐震性能を主張する場合、客

観的な資料を事前に取得し、具体的に提示できるように備える必要があります。例えば、耐震診断を実施し、倒壊の危険性や、耐震補強工事が経済的合理性を欠くこと（費用対効果が高いこと）を証明するための専門家の報告書を取得しておくことや、建替え（新築）にかかる費用と老朽化対策工事にかかる費用の対比を示すなどして、建替えが合理的な選択であることの立証の準備が求められます。

(2) 明渡し後の具体的計画の策定

裁判所に「建替えの必要性」と「建物使用の必要性」を連続的に捉えてもらうためには、明渡しを受けた後の具体的な活用計画が不可欠です。単なる「有効活用」という抽象的な主張では認められません。例えば、建替えを計画しているのであれば、建替え後の建物の設計図、資金調達計画、完成予定期間などを具体的に示し、計画の実現可能性を高めることが求められます。

(3) 適正な「立退料」の算定と提案

立退料は、正当事由を補完する重要な要素となります。賃借人の移転に伴う具体的な不利益（移転費用、休業損害、事業の固定客の喪失リスクなど）を詳細に調査し、これらをカバーできるだけの十分な立退料を算出し、これを提示することが求められます。

また、居住用物件における居住期間が長い賃借人や高齢の賃借人に対しては、引っ越しに伴う精神的・肉体的負担も考慮し、手厚い金額を提示することで、総合的な利益調整を図ることが必要となります。

(4) 弁護士等の専門家への「前広な相談」の重要性

建物賃貸借契約の契約の更新拒絶や解約の申し入れにおける正当事由制度は、裁判所が個々の事案の諸事情を総合的に考慮して妥当な結論を導き出す仕組みであり、具体的な個別ケースにおける予測可能性は依然として低いのが実情です。

このため、契約の更新拒絶や解約の申し入れを検討されている賃貸人の方々にとっては、適切な準備と早期の弁護士等の専門家への相談こそが、賃貸経営におけるリスクを最小限に抑えるための最善の策であるといえるでしょう。

二重価格表示の問題～将来の販売価格を比較対照にする場合

弁護士 佐藤 碧

1 はじめに

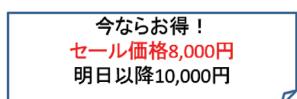
不当景品類及び不当表示防止法（景品表示法）において、商品・サービスの価格その他の取引条件につき、実際のものや競争事業者のものより有利であるかのような表示であって、不当に顧客を誘引し、一般消費者による自主的かつ合理的な選択を阻害するおそれがあるもの（有利誤認表示）について禁止されています（第5条2号）。

この類型について、最も問題となりやすいのが、比較対照価格を併記して価格の安さを強調する、いわゆる「二重価格表示」です。一般的には、「当店通常価格1000円のところを期間中2割引」といった、過去の販売価格を比較対照とする二重価格表示が問題となることが多いです。

本稿では、二重価格表示のうち、上記とは異なる、将来の販売価格を比較対照とするものについて、最近の行政処分事例も踏まえてご説明いたします。下記のように、セール期間経過後により高い価格になることを訴え、「今ならお得」と思わせる表示のことです。



(過去の販売価格を比較対照とする場合)



(将来の販売価格を比較対照とする場合)

2 二重価格表示に関するガイドライン

（1）価格表示ガイドライン

二重価格表示について、どのような場合に有利誤認表示として違法となるのかについては、消費者庁の公表している「不当な価格表示についての景品表示法上の考え方」というガイドライン（価格表示ガイドライン）において細かい考え方方が公表されています。過去の販売価格を比較対照とする二重価格表示において、比較対照価格としてよい価格での販売期間などが示されており、表示管理にあたって参照されている方も多いかと思います。

そして、将来の販売価格を比較対照価格とする場合についても同ガイドラインで言及されており、

- 表示された将来の販売価格が十分な根拠のあるものでないとき（実際に販売することのない価格であるときや、ごく短時間のみ当該価格で販売するにすぎないときなど）には、一般消費者に販売価格が安いとの誤認を与え、不当表示に該当するおそれがある。

- 将来の価格設定は、将来の不確定な需給状況等に応じて変動するものであることから、将来の価格として表示された価格で販売することが確かな場合以外において、将来の販売価格を用いた二重価格表示を行うことは、適切でない。とされています。このように、従来より将来の販売価格を比較対照価格とする二重価格表示は、相当限定期的な場合にのみ認められてきました。

（2）将来価格ガイドライン

上記の価格表示ガイドラインをさらに具体的にするものとして、令和2年12月25日、消費者庁は事業者の予見可能性向上等のため、「将来の販売価格を比較対照価格とする二重価格表示に対する執行方針」を策定・公表しました。基本的な考え方を示すとともに、消費者庁が景品表示法を適用する際の考慮事項等を明らかにする内容です。

これに先立って、平成30年3月16日、ジュピターショップチャンネル株式会社に対して、不当な二重価格表示を行ったことを理由に措置命令が出されています。同社が家電製品のセール企画をショッピング番組で紹介するにあたり、「明日以降」又は「期間以降」と称する価額を併記した映像を放送し、当該価格に比してセール期間中の販売価格が安いかのように表示していたところ、対象商品がセール期間終了後に販売される期間は2~3日間のみであり、将来の販売価格としての根拠が乏しいとされたものです。将来価格ガイドラインは、この事件も踏まえて策定されたものと考えられます。

3 将来価格ガイドラインにおける執行方針等

同ガイドラインでは、価格表示ガイドラインで示された基本的な考え方を踏襲しつつ、以下のように執行方針等について説明されています。

（1）基本的な考え方

将来の販売価格を比較対照価格とする二重価格表示を見た場合、一般消費者は通常、比較対照とされた将来の販売価格に十分な根拠がある、すなわち、「セール後には本当にその価格で販売される確実な予定がある」と認識します。

したがって、「①将来その価格で販売する」「②確実な予定」がないのに、比較対照価格として示すと、消費者を誤認させ、景品表示法の有利誤認表示に該当する可能性があるとしています。

①については、セール後の一般的な販売活動において比較対照価格で販売することが必要とされています。つまり、一般的でない販売形態（特殊な場所だけで売る等）や、ほとんど購入者がいないような非現実的な高価格を設定するような場合は含まれません。

②については、セール期間経過後に比較対照価格とされた将来の販売価格で販売するための「合理的かつ確実に実施される販売計画」を、セール期間を通じて有している必要があるとされています。

（2）執行にあたって考慮される事項

① 有利誤認表示として取り扱われる場合

事業者がセール期間経過後に比較対照価格とされた将来の販売価格で実際に販売している場合は、原則として「合理的かつ確実に実施される販売計画」に基づいているものと推測されます。他方、当該価格で実際に販売されていない場合、特段の事情がない限り、「合理的かつ確実に実施される販売計画」を

有していなかったことが推認され、表示開始時点から有利誤認表示として取り扱われます。

② 有利誤認表示として取り扱われない場合

比較対照価格とされた将来の販売価格で実際に販売されていない場合であっても、(ア)「合理的かつ確実に実施される販売計画」を有していたことを示す資料・データがある場合であり、かつ、(イ)将来の販売価格で販売できない特段の事情が存在する場合においては、かかる特段の事情発生後、遅滞なく表示を取りやめ、顧客に告知しているのであれば、有利誤認表示として取り扱わないとされています。

上記(ア)の資料・データについて、以下のように例示されています。

- 自ら製造している場合においてはその製造計画(製造数量、製造原価等)や販売に要する費用、他の事業者から仕入れている場合においては当該他の事業者との契約内容(発注数量、仕入価格、納期等)や販売に要する費用を示す資料であって、事業者が比較対照価格とされた将来の販売価格で対象商品等を販売できるか否かの判断に資するもの。
- 将来の販売価格を比較対照価格とする二重価格表示の対象商品と同一又は類似の商品の売上げを示す資料やデータであって、事業者が比較対照価格とされた将来の販売価格で対象商品等を販売した場合の売上げの推測に資するもの。

上記(イ)の特段の事情については、天変地異、感染症流行、仕入先のミス等による不可抗力などかなり限定されており、一般的な需要の増減といった事情については、合理的に予見できないものであったとはいはず、含まれないとされています。

③ 販売期間に関する基準

セール期間経過後の販売期間がごく短期間の場合、原則として「合理的かつ確実に実施される販売計画」を有していないかったと推認されます。一般的に、2週間以上継続した場合はごく短期間とは考えられないとされています。ただし、クリスマスケーキ等の特定期間に需要が集中する商品については、2週間未満であっても通常有利誤認表示として扱われることはないとされています。

4 行政処分事例

将来の販売価格を比較対照とするケースについて、前述の2(2)のとおり、将来価格ガイドラインの策定前に、ジュピターショップチャンネル株式会社に対する措置命令が発出されています。

また、最近、将来価格ガイドラインを前提に行政処分となつた事件として、株式会社ジャパネットたかたに対する措置命令(令和7年9月12日公表)があります。同社は、お節料理の表示について、たとえば、令和6年10月8日から同年11月23日まで、

自社ウェブサイトにおいて「~大人気おせちが今ならお得!~早期予約キャンペーン」「ジャパネット通常価格29,980円」「値引き後価格19,980円」等、キャンペーン期間経過後に将来の販売価格(29,980円)で販売するかのように表示していました。しかし、消費者庁の調査により、セール期間経過後に上記価格で販売するための「合理的かつ確実に実施される販売計画」はなく、上記価格は将来の販売価格として十分な根拠のあるものではないと認定されました。これにより、本件表示は景品表示法に違反する有利誤認表示として措置命令の対象となりました。

将来価格ガイドラインにおいて求められる「合理的かつ確実に実施される販売計画」を有していないと判断されたケースですが、これに対し、株式会社ジャパネットたかたはHP上で反論を行い、審査請求を申し立てています¹。

将来価格ガイドラインにおいては、上記3(2)①のとおり、将来価格での販売が実際に行われていない場合は、原則として「合理的かつ確実に実施される販売計画」を有していないと推認されます。同社HPでの反論内容を見ますと、同様のキャンペーンは毎年行い、期間経過後は表示通りの将来価格で販売してきたものの、たまたま今回に限り対象のおせちが売り切れ、将来価格での販売ができなくなったという事情があったとされています。同社において、上記3(2)②に記載する販売計画に関しての資料・データや、将来価格での販売ができなかつた特段の事情が存在するか等が今後の争点になっていくものと思われます。

5まとめ

株式会社ジャパネットたかたの件については、今後審査請求などでどのような結論が出るのか注目されるところです。個人的には、あくまで将来価格ガイドラインは行政庁の執行方針であり、法令自体ではないこと、そもそも景品表示法の執行で最も重視されるべきは消費者の認識であり、それと事業者内の計画の有無がどこまで結びつくのか検討の余地があることなどから、過度に硬直的な運用を行うことには違和感が残ります。他方、現状において、上記行政処分に見られるように将来価格ガイドラインは実際の法執行において厳格に適用するという姿勢が示されており、今後将来の価格を比較対照として表示することには相当な注意が必要と考えられます。

1 本稿作成時点(令和7年11月)の情報です。

スポットワークの法的問題と留意点

弁護士 桑原彰子

1はじめに

このたび、厚生労働省より、「いわゆる『スポットワーク』を利用する労働者の労働条件の確保等について」と題する通達（令和7年7月4日付基発0704第3号ほか¹⁾）が公表されました。これにあわせて、リーフレット^{2,3)}を通じた留意事項等の周知が図られています。

スポットワークとは、「スキマバイト」や「単発バイト」とも呼ばれ、一般に「短時間・単発の就労を内容とする雇用契約のもとで働くこと」と定義される働き方です²⁾。

スポットワークは、その利便性の高さから利用者数が急速に増加している一方、現場では事業主の都合による一方的なキャンセルや賃金未払い等のトラブルが顕在化しています。

今般公表された通達等は、このような現状を是正し、労働条件の適正な確保を図るために策定されたものであり、スポットワークを利用する事業主が適正な労務管理を行う上で重要な指針となります。

本稿では、スポットワークの仕組みを整理したうえで、通達等を踏まえた法的問題及び実務運用における留意点をご紹介します。

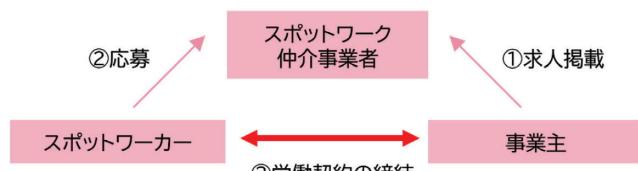
2 スポットワークの仕組み

スポットワークには様々な形態がありますが、一般的な仕組みは以下のとおりです。

まず、労働者（以下「スポットワーカー」といいます。）と事業主は、それぞれスポットワークの雇用仲介を行う事業者（以下「スポットワーク仲介事業者」といいます。）が提供する雇用仲介アプリ（以下「アプリ」といいます。）に登録します。

登録完了後、事業主がアプリ上に求人を掲載し（下記図①）、スポットワーカーが働きたい求人に応募します（下記図②）。スポットワークでは、履歴書の提出や面接による選考が行われないことが一般的なため、応募が完了しマッチングが成立すれば、スポットワーカーと事業主の間で労働契約が締結されます（下記図③）。

その後、スポットワーカーは指定された日時に勤務場所へ向かい、企業から提示されたQRコード等を自身のスマートフォンで読み取って勤怠管理を行います。出退勤の記録や賃金の支払いは、アプリを通じてスポットワーク仲介事業者が代行する運用が一般的です。



出典：厚生労働省「『スポットワーク』の労務管理（使用者向けリーフレット）」²⁾

1 厚生労働省「いわゆる『スポットワーク』を利用する労働者の労働条件の確保等について（基発0704第3号）」<https://www.mhlw.go.jp/stf/seisaku-0000000001513165.pdf>

2 厚生労働省「『スポットワーク』の労務管理（使用者向けリーフレット）」<https://www.mhlw.go.jp/stf/seisaku-0000000001512297.pdf>

3 厚生労働省「『スポットワーク』の注意点【労働者向けリーフレット】」<https://www.mhlw.go.jp/stf/seisaku-0000000001512297.pdf#https://www.mhlw.go.jp/stf/seisaku-0000000001512298.pdf>

4 スpotwork仲介事業者は、spotworkワーカーと事業主との雇用契約の成立をあっせんする職業紹介事業に該当するものと整理されています。

5 一般社団法人spotwork協会リーフレット（<https://www.jaswa.or.jp/wp-content/uploads/2025/07/%E3%82%B9%E3%83%9D%E3%83%83%E3%83%88%E3%83%AF%E3%83%BC%E3%82%AF%E5%8D%94%E4%BC%9A%E3%83%A%A%E3%83%BC%E3%83%95%E3%83%AC%E3%83%83%E3%83%88-1.pdf>）

ここで重要なのは、契約の当事者はあくまで「スポットワーカー」と「事業主」であり、「スポットワーク仲介事業者」は契約当事者にならないということです⁴⁾。そのため、たとえ1時間限りの労働であっても、事業主はスポットワーカーに対して、労働基準法をはじめとする労働関係法令を遵守する責任を負います。

なお、類似した就労形態として「ギグワーク」がありますが、ギグワークでは業務委託契約が締結されることが多いため、雇用を前提とするスポットワークとは法的性質が異なります。

3 スポットワークをめぐる法的問題と留意点

(1) 労働契約の成立時期

労働契約は労働者と使用者の合意により成立します（労働契約法第6条）。労働関係法令は、原則として契約成立時から適用されるため、労使間で契約成立時期の認識を共有することが不可欠です。

これまでの実務では、スポットワークの契約成立時期を、「就労当日」や「現場でQRコードの読み取りなど所定の行為を行った時点」とする解釈が一般的でした。

この解釈によれば、たとえアプリ上でマッチングが成立していても、就労当日に現場で所定の行為を行うまでは労働契約が成立していないことになります。そのため、就労開始直前に事業主が一方的に仕事をキャンセルしても、事業主には労働基準法26条に基づく休業手当の支払義務が生じないと考えられていました。

これに対して、厚生労働省は、今回の通達等で、スポットワークのような「面接等を経ることなく先着順で就労が決定する求人では、別途特段の合意がなければ、事業主が掲載した求人に労働者が応募した時点で労使双方の合意があつたものとして、労働契約が成立する」という新たな見解を示しました。

さらに、労使間で解約事由や期限をあらかじめ示した契約（解約権留保付労働契約）を締結する場合には、解約事由が合理的であることはもとより、労働契約法第3条第1項の労使対等の原則の趣旨を踏まえ、spotworkワーカーにのみ不利な内容にならないよう十分な留意が必要であるとしています。

このような見解を受けて、一般社団法人spotwork協会では、2025年9月1日以降、spotworkにおける契約成立時期や契約成立後の解約事由を以下のとおり整理しています⁵⁾。

契約成立時期	
「働き手が求人への応募を完了した時点」で労使双方が所定の解約権を有する内容の労働契約(解約権留保付労働契約)が成立する	
契約成立後の解約（就労開始まで）	
【スポットワーカー】	原則：理由を問わず解約可能 例外：就労開始前24時間前以降はスポットワーク仲介事業者によるペナルティあり
【事業主】	原則：解約不可 例外：天災等の不可抗力、労働者本人の資格不足や法令違反等の解約可能事由に該当する場合に解約可能（この場合は休業手当の支払不要） ※解除可能事由に該当しない解約の場合には休業手当の支払が必要

出典：スポットワーク協会リーフレット⁵の記載内容をもとに桑原が作成

(2) 休業させた場合の休業手当について

労働基準法26条では、使用者の責めに帰すべき事由による休業の場合、使用者は休業期間中の労働者に、その平均賃金の100分の60以上の手当（休業手当）を支払わなければならぬと定められています。

前述のとおり、スポットワークでは、応募時点で労働契約が成立すると解釈されます。そのため、契約成立後に「予定より早く作業が終わった」「他で人員が確保できたので不要になった」といった事業主側の都合で、就労の全部又は一部を休業させる場合には、原則として、事業主に休業手当の支払義務が生じます。

しかし、単発かつ短時間のスポットワークでは、算定の基礎となる過去の賃金実績がないことが多く、平均賃金の算出が困難な場合があります。そのような場合には、休業手当に代えて、出勤当日に支払われる予定であった賃金額（所定賃金）の全額を支払う運用が認められています。

もっとも、事業主の故意、過失等により労働者を休業させた場合には、休業手当ではなく賃金の全額（休業手当を既に支払っている場合はその差額）を支払う必要があるので、注意が必要です（民法第536条第2項）。

(3) 労働時間の把握について

スポットワーカーと事業主との間に直接労働契約が成立する以上、事業主は労働時間を適正に把握し、労働時間に応じた賃金を支払わなければなりません。

労働時間の該当性は、「労働者の行為が使用者の指揮命令下に置かれたものと評価することができるか否か」という観点から客観的に判断されます（最一小判平12.3.9三菱重工業長崎造船所事件）。

具体的には、事業主の指示により就業場所内で行う着替え等の準備行為や業務終了後の業務に関連した掃除等の後始末にかかる時間などは労働時間に含まれます。

また、現実に作業をしていなくとも来客に備えて店内に待機することが義務付けられている「手待時間」も、指揮命令下に置かれていると評価され、労働時間に該当します。

したがって、事業主がアプリに求人を掲載する際には、実作業時間だけでなく、前後の準備行為等の時間を含めて始業・終業時刻を設定する必要があります。

また、残業や早出等により予定していた時間と実際の労働時間が異なるという申告があった場合には、事業主が速やかに事実確認を行い、正確な労働時間を把握することが必要です。

4まとめ

以上のとおり、今回の通達等により、スポットワークでは原則として「スポットワーカーが求人に応募した時点」で労働契約が成立し、その時点から事業主は労働関係法令を遵守する義務を負うことが明確化されました。

事業主の皆様におかれましては、この新基準に社内規定が適合しているか、以下の留意事項とあわせて今一度ご確認いただければと思います。

① 労働条件の明示

スポットワークでは、「応募時」に労働契約が成立するため、アプリでの求人掲載段階で、業務内容、就業場所、賃金、労働時間などの労働条件を正確かつ具体的に記載する必要があります（労働基準法15条1項）。

労働条件通知書がアプリ上で自動発行される場合であっても、システム任せにせず、記載内容に不備がないか事業主自ら確認するようにしてください。

② 労働時間の適正な把握

労働時間の管理責任は、スポットワーク仲介事業者ではなく事業主にあります。アプリによる自動集計に依存しきすぎることなく、現場での着替えや待機時間が漏れていないか、事業主自身で管理、把握し、適正な賃金を支払う体制を整えてください。

③ ハラスメント防止と安全衛生管理

わずか数時間の勤務であっても、スポットワーカーは「労働者」として扱われます。ハラスメント防止措置（労働施策総合推進法30条の2）や雇入れ時の安全衛生教育（労働安全衛生法第59条）などが適切に講じられているか、改めて確認してください。

また、スポットワーカーが業務中や通勤途中に負傷した場合、就労先の事業について成立する保険関係に基づき労災保険給付を受けることができます（労働者災害補償保険法第7条等）。万が一事故が発生した際には、誤った対応を取らないよう注意しましょう。⁶

⁵ 本稿作成にあたり、脚注で引用したほか、中央経済社「ビジネス法務 2025年6月号」(95頁から111頁)を参照しました。

パートナー就任ご挨拶

弁護士 小林由巳子

本年1月より、パートナー弁護士に就任いたしました。

私が当事務所に入所してから3年が経ち、その間、顧問先の皆様をはじめ、多くのクライアントの皆様よりご相談、ご依頼を賜りましたこと、心より感謝申し上げます。

これまで、医療分野の法律顧問業務をはじめ、外国人の民事・家事事件、さらには国内企業様の海外案件など、多様な案件に取り組んでまいりました。近年リーガルサービスに対するニーズは日々変化しており、その多様化を実感しております。

今後も、スピーディーかつ前向きな解決策をご提案できるよう、一層研鑽を重ねてまいります。引き続きご指導ご厚情を賜りますよう、よろしくお願ひ申し上げます。

弁護士 堂山 健

拝啓 新春の候、皆様ますますご健勝のこととお慶び申し上げます。

このたび、当事務所のパートナーに昇格いたしましたので、ご挨拶申し上げます。2014年に司法修習を終えてから約11年間、アソシエイトとして、皆様より多くのご指導とご支援を賜りましたこと、厚く御礼申し上げます。パートナー昇格を受け、より高度なリーガルサービスを提供すべく、専門性の研鑽等に一層努めていきたいと考えております。また、事務所の理念である「迅速に価値ある法的サービスを提供する」を体現すべく、改めてチームとして迅速な対応と価値の創造に取り組む所存です。今後とも変わらぬご厚情を賜りますよう、よろしくお願ひ申し上げます。

敬具

弁護士 中本 隆久

謹啓 新春の候、皆様ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。

本年1月1日より、当事務所においてパートナーに就任いたしました。

平成29年12月に当事務所に入所して以来、企業法務、一般民事事件、家事事件など、多種多様な事件を担当し、充実した経験を積むことができました。これもひとえに、ご縁のあった皆様からのご指導の賜物であり、心より御礼申し上げます。これらの経験を活かして、今後も依頼者の方々にとって最良な解決を実現すべく、日々研鑽を重ね、職務に尽力いたします所存です。

今後とも一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、何卒よろしくお願ひ申し上げます。

謹白

中本総合法律事務所

〒530-0047 大阪市北区西天満5丁目9番3号 アールビル本館5階

TEL:06-6364-6241 FAX:06-6364-6243 E-mail:info@nk-law.gr.jp

中本和洋・倉橋忍・鷹野俊司・豊島ひろ江・宮崎慎吾・鍵谷文子・上田倫史・小林由巳子
堂山健・中本隆久・下迫田啓太・桑原彰子・中原大和

中本総合法律事務所 東京事務所

〒107-0051 東京都港区元赤坂1丁目3番9号 K-Frontビル4階

TEL:03-5771-6248 FAX:03-5771-6249 E-mail:mail@nk-law.gr.jp

三木剛・大高友一・太田健二・佐藤碧・幸尾菜摘子・和田周