

# News Letter

## 本号の掲載記事

- トピック 労働法務 「ご挨拶を兼ねて-労働審判の実情について-」 弁護士 板崎遼
- トピック 競争法 「OEM等の業務提携と独占禁止法-相談事例集から-」 弁護士 酒井紀子
- 連載 動産・債権を中心としたあらたな担保法制について  
「第12回 ファイナンス・リースの取扱いについて」 弁護士 富山聡子
- 近時の実務話題&裁判例レビュー 弁護士 大川治

## トピック 労働法務

### ご挨拶を兼ねて-労働審判の実情について-

弁護士 板崎 遼



1 本年4月、堂島法律事務所に入所しました、板崎遼と申します。この場を借りて、皆様に自己紹介とご挨拶申し上げたいと思います。

2 私は平成27年に裁判官に任官し、民事・刑事事件の各職務に従事して参りましたが、令和2年4月に神戸地方裁判所の労働事件集中部に所属し、主として労働訴訟・労働審判を担当する中で、労働関係紛争に関心を持つとともに、当事者法曹である弁護士としての活動に強い魅力を感じ、令和4年3月末をもって裁判官を依願退官して弁護士登録をし、堂島法律事務所に入所しました。関心を持っておりました労働関係紛争を中心に、様々な分野に取り組むことで、法律家としての幅を広げるべく、日々研鑽を重ねております。

せっかくですので、私が裁判官として従事した労働審判事件について簡単に紹介をさせていただこうと思います。

3(1) 労働審判は、平成18年から開始された労働紛争解決のための特別な手続です。裁判官1名と労使それぞれの立場から選ばれた労働審判員2名から成る労働審判委員会が、その専門知識と労働現場の実情を踏まえ、労働事件を迅速かつ適切に解決するために導入された制度であり、イメージと

しては訴訟と調停の中間のような位置づけの手続です。労使双方にとって、訴訟のもつ短所をうまく補った制度で使い勝手もよく、労働審判手続導入後、裁判所での労働紛争のうち半数以上は、訴訟ではなく労働審判手続が利用されており、労働紛争を考えるにあたって、労働審判への対応は欠かすことができません。

(2) 労働審判の一番の特徴は、何と言ってもそのスピード感にあります。第1回期日は申立てから40日以内に指定することとされており、期日は3回までに限定されているほか、実務上は第1回期日までに双方が主張・立証を出し切ることが要請されています。スピード感が求められる手続でありながら、複雑困難な事件であっても、調停・審判成立の可能性があれば申立てがされることはありますし、実際に迅速な解決に至っています。私自身の経験としても、コロナ禍における整理解雇事案の労働審判を担当しましたが、2回の期日（実際は第1回期日で調停案を提示。）で調停による解決に至りました。この事案は、訴訟であっても和解は可能であった事案だとは思いますが、通常訴訟であれば、裁判所による和解案の提示まで優に1年以上はかかっていたと思われる。

このように、労働審判は訴訟と比べ、ぐっと濃縮された手

続であり、当然その分準備は大変になります。特に会社側はその傾向が顕著であり、会社側の準備状況を見れば、どの段階から弁護士が関与していたかがイメージできるほどです。すなわち、申立てから40日以内に期日指定がされ、かつ主張を出し切るという前提ですので、会社側は準備期間がかなり限定されることとなります。労働審判の申立書が送られてきて、はじめて弁護士に相談にいったという場合、会社側代理人の準備状況や事案の把握も十分でないことがあります。こういうケースでは、既に会社側の対応について大きな失着がある例も多く、会社側に厳しい解決となる例が目立ちます。逆に、会社側代理人が十分に準備し、事案も的確に把握されて落としどころを共有できているケースは、紛争の兆しが見えた段階、例えば解雇無効の場合は、「解雇すべきかどうか」という段階で弁護士に相談しているケースが多いと思われる。そういったケースでは、事前対応としても会社側に大きな失着は少なく、結果として会社側にも納得感のある解決となる例が多い印象です。

何より、弁護士として執務する中でも感じていることですが、早期に弁護士が適切に関与している事案は、そもそも事前交渉だけで解決する例もあり、早期に（特に相手に弁護士が就く前の段階で）弁護士が関与することのメリットは、裁判所で執務をして感じるよりも大きなものがあります。

(3) 次に、労働審判は、強力かつ柔軟な調停や審判が可能という点も大きな特徴です。当事者間の権利関係のみを基準とする訴訟と異なり、労働審判はそもそも調停を目的に手続を進め、仮に調停がまとまらない場合であっても、手続の結果明らかとなった権利関係を踏まえ、紛争解決のため相当と認める事項を命ずることができることとなっています。解雇無効事例で、解雇を無効とするには足りないが会社にも相当な落ち度がある場合など、訴訟では0か100かの画一的な判決しかできませんが、労働審判では解雇を有効と認めつつ会社の落ち度に応じた解決金の支払を命じるといった、法律判断だけでは割り切れない、紛争の実態に即した判断が示されることで、むしろ当事者間の納得を得やすい面があると感じていました。

4 労働審判は、上記のような、一般の訴訟とは異なった側面があり、これに対応する弁護士側にも、訴訟とは異なった一定のノウハウが必要とされると考えます。裁判所で執務をしている際にも、労働事件、労働審判に注力されている弁護士が代理人となっている事件は、展開予測や落としどころの推測が容易となり、誤解をおそれずに言えばありがたかったですし、迅速かつ当事者の納得感のある解決に至ることが多かったと感じています。

5 以上のほかにも、労働紛争全般に関していえば、労働紛争

は、会社にとって「労多くして功少なし」の典型例ということも指摘できます。会社は一方的に金銭請求を受けるだけであり、中には、中立的な立場から見ても完全に言いがかりで、証拠も見ることのでっ上げといった申立てもないではありませんでした。しかし、そのような申立てであっても、一度申立てがされたからには、これを無視するわけにはいきませんし、担当者、決裁者等が弁護士と打ち合わせをし、裁判所に出頭するなどの労力を必要とします。結果として主張が全て認められたとしても、それが会社にとって利益につながるわけではなく、訴訟のために費やした従業員の人件費と弁護士費用が持ち出しとなるだけであり、会社にとっては、裁判所に持ち込まれた時点でマイナスという、何とも嬉しくない紛争類型である反面、企業が活動をするうえで避けては通れない紛争類型でもあります。このような労働紛争の性格を踏まえ、労働紛争では何より、「裁判所に行かずに済む対応」が重要でしょう。

紛争の兆しが見えるとき、例えば従業員に対する不利益な扱い（解雇・降格・減給・意に反する配転等）をする際には、不利益な扱いをした後、従業員の代理人から内容証明が届いてから弁護士に相談するのではなく、そもそも不利益な扱いをしてもよいか、どのように手続を進めるか、といった先手先手の対応、転ばぬ先の杖としての弁護士活用が重要です。

6 堂島法律事務所には、会社側、労働者側いずれの立場においても、豊富な経験と専門性を有する弁護士が在籍しており、様々な労務問題に対応しておりますが、私も裁判所での経験を活かし、皆様のお役に立てるよう努めて参ります。どうぞよろしくお願い致します。

## OEM等の業務提携と独占禁止法－相談事例集から－



弁護士 酒井 紀子

### 1 業務提携<sup>1</sup>とOEM

業務提携は、他の事業者との関係を強化し共同で業務を遂行するものであり、①同一の業務を共同実施することでコスト削減や時間短縮をはかる、②不足する業務や技術等を相互補完する、③経営資源を集中するために業務を外部委託する、といった事業効率化等を追求するために、同業者間で行われるものが一般的です。また、最近では、④成熟した社会経済において都市や交通等が抱える様々な社会課題を解決する、⑤新たな経済活動を創出する、といったこれまでにない価値を追求する等の目的から、異業種間でも多く行われるようになっていきます。

このように、業務提携は、事業者がより効率性の高い事業活動を行うに当たり、重要な役割を担うものです。

業務提携の類型には、研究開発提携、生産提携、販売提携、購入提携、物流提携、技術提携、標準化提携、包括提携といったものがあります。

ところで、OEM (Original Equipment Manufacturing) は、相手先ブランドによる受託生産で、委託を受けて生産する事業者ではなく委託した事業者のブランドがつけられるもので、生産提携の一つの形態です。

OEMは企業結合のような審査や手続の負担がないので、利用しやすいといえます。一方で、競争者間における提携であることも多く、独占禁止法3条後段(不当な取引制限)違反となる可能性があります。現に、令和2年には、薬品メーカーによるOEMに関連して価格カルテルとして処分されている例があります<sup>2</sup>。

競争者同士で相互OEM供給を行う場合、供給量や製造コスト等について一定の情報交換や情報共有が行われることになります。この場合、事業者が単独では達成することができない効率的な事業活動が実現することを通じて、競争促進的な効果をもたらすことが期待されますが、当該情報を用いて競争制限的な行為が行われやすくなることも否定できないといえます。

### 2 独占禁止法上の考え方

#### (1) 相談事例集

公正取引委員会では、事業者からの事前相談<sup>3</sup>を受けており、相談事例集<sup>4</sup>を公表しています。OEMなどの業務提携の事案

も含まれています。事例集は年度ごとに公表されますが、行為類型ごとに分類されたものもあります<sup>5</sup>。OEMや業務委託などの業務提携も、ひとつの分類とされています<sup>6</sup>。

相談事例集では、個別事案の判断に関連して、公正取引委員会の判断の考え方も示しているため、事業展開に際しての参考になると考えられます。業務提携についても、以下のとおりの独占禁止法上の考え方が示されています。

#### (2) 業務提携に関する独占禁止法上の考え方

独占禁止法上問題となるかを考える場合、当該提携による競争に対する影響について検討します。その際、不当な取引制限(独占禁止法3条後段)が違反行為として規定されていることをふまえ、①その提携によって事業者間の事業活動が一体化するか、②その提携が市場にどのように影響するかを検討することになります。

##### ア 事業活動の一体化<sup>7</sup>

具体的には、同業者間の業務提携では当事者が競争関係にあるため、当該提携によって当事者間の競争がどの程度制限されるかを検討することになります。その場合、以下のような判断要素を総合的に勘案します。

##### ① 重要な競争手段に係る意思決定の一体化

当事者間の生産数量や価格の意思決定の一体化など。当事者双方のコスト構造が共通化されるとコスト削減の面での意思決定も一体化し得る。

##### ② 協調的な行動を助長する可能性

当事者間の情報交換や情報の共有化、競争者の行動を予測しやすい市場における各当事者のコスト構造の共通化など。

##### ③ 実施期間など業務提携の広がり

業務提携の期間や当事者に制限を課す期間、対象商品等のうち実際に提携対象となるものの割合、提携の対象となる地理的範囲など。

##### イ 市場における競争に対する影響<sup>8</sup>

一定程度の一体化が認められる場合には、市場に対する影響について検討しますが、その際には企業結合の考え方をふまえることになります。まず、業務提携によって影響されることとなる市場の範囲について検討します。市場の範囲は、企業結合の場合と同様、商品の範囲と地理的範囲によって画定

します。さらに、その市場における競争の状況を検討します。市場におけるシェア、競争者の存在、商品の多様性、輸入圧力・参入圧力、隣接市場からの競争圧力、需要者からの競争圧力などを総合考慮し、競争に対して影響を及ぼすかどうかを判断します。具体的には以下のような事情を見ることとなります。

#### ① 市場におけるシェア

業務提携後の当事者の市場シェアが大きい場合や提携による市場シェアの増分が大きい場合には、当該提携の競争に及ぼす影響が大きいといえます。同様に、業務提携後の当事者の市場シェアの順位が高い場合や提携により順位が大きく上昇する場合には、当該提携の競争に及ぼす影響が大きいといえます。

#### ② 競争者の存在

業務提携後の当事者の市場シェアと競争者の市場シェアとの格差が大きい場合には、当該提携の競争に及ぼす影響が大きいといえます。他方、業務提携後の当事者と同等以上の市場シェアを有する競争者が存在する場合には、競争に及ぼす影響は小さいといえます。

#### ③ 商品の多様性

従来、当事者間で競争が活発に行われてきたことなどが、市場全体の価格引下げや品質・品揃えの向上等につながってきたと認められる場合には、当事者の市場シェアやその順位が高くなかったとしても、当該提携によりこうした状況が期待できなくなるときには競争に及ぼす影響が大きいといえます。

#### ④ 輸入圧力・参入圧力

輸入圧力が働くかについては、制度上の障壁、輸送費・流通の問題、輸入品と国内品の代替性、海外品の供給可能性の程度などを、参入圧力についても、制度上の障壁、実態面での参入障壁、既存の商品と参入者の商品の代替性の程度などを検討し、業務提携が競争に及ぼす影響が大きいかどうかを検討することとなります。輸入圧力・参入圧力が強い場合には、当該提携が競争に及ぼす影響は小さいこととなります。

#### ⑤ 隣接市場からの競争圧力

隣接市場とは、同一の一定の取引分野に含まれるとは考えられないものの、当該一定の取引分野に、ある程度競争上の影響を及ぼし得るような市場のことをいいます。隣接市場の商品が市場内の商品の競争に影響する場合には、当該提携が競争に及ぼす影響は小さいこととなります。

#### ⑥ 需要者からの競争圧力

需給状況、需要者の調達方法、供給者の変更可能性等から、需要者の価格交渉力が強いかどうかを検討します。価格交渉力が強い場合には、当該提携が競争に及ぼす影響は小さいこととなります。

### 3 相談事例集にみる具体例

最近の相談事例集から事例を見てみます。

#### (1) 令和3年度相談事例集 事例 2<sup>9</sup>

< JIS 規格の窯業製品Aについて窯業製品メーカー 2 社が相互 OEM 供給した事案 >

窯業製品 A の市場シェア 1 位の事業者と 3 位の事業者は、それぞれの工場で生産後、物流拠点を経て需要者に供給していたが、運送費が高騰していることから、工場と物流拠点間のコストを削減するため、お互いに、相手方の工場から運送するほうが運送費を抑制できると考えられる地域で販売する窯業製品 A の一部について、相手方の工場で生産してもらい、生産された商品を取りに行つて自社の物流拠点へ運送することにした。

商品は窯業製品 A であり、地理的範囲は対象とされる物流拠点のある 5 地域である。

2社は、それぞれ独自に窯業製品Aを販売し、互いに販売価格、販売数量、取引先等には一切関与しないこと、製造コストや運送費が共通化することもないこと、相互に窯業製品Aにかかる製造コスト及び運送費について情報交換するわけではなく、コストに関する情報の共有はないほか、相手方工場から自社の物流拠点に各自運搬するので、相互の納入先や納入価格等も分からないことなどから競争を制限するものではないとされた。

#### (2) 令和 3 年度相談事例集 事例 3<sup>10</sup>

< 容器メーカーが飲料の容器 B について競争者に OEM 供給した事案 >

容器Bの販売分野における市場シェア 3 位の事業者が、老朽化した製造設備を更新することなく事業を継続するため、1 位の事業者から OEM 供給を受けることにした。

商品は容器 B であり、地理的範囲は国内である。

OEM 供給を受ける数量は、生産する事業者の状況に応じて決めることとし、生産能力に余剰があることから、生産に影響するわけではないこと、2社は、OEM 開始後も独自に容器 B を販売し、販売価格、数量、取引先に関する情報には関与しないこと、OEM により、OEM 供給の対象となる容器 B の数量の情報が共有されるが、社内で情報遮断措置を講ずること、他にも有力な競争者が存在し、隣接市場からの競争圧力も存在することなどの事情から、2社の間で事業活動を一方的または相互に拘束するものではなく、競争を実質的に制限するものではないとされた。

#### (3) 令和 2 年度相談事例集 事例 5<sup>11</sup>

< 工作機械に係る消耗品 C について競争者に半製品の製造を委託した事案 >

対象商品である消耗品Cの需要者は、工作機械を用いて材料を加工する事業者である。消耗品 C は第1工程、第 2 工程

を経て完成する。第1工程完了後の半製品の製造原価は、完成品の約15%である。X社の半製品の製造設備が老朽化しているところ、更新することなく事業を継続するため、競争者に第1工程完了後の半製品の製造を委託することにした。

商品は消耗品C、地理的範囲は日本全国である。

OEM開始後も、2社は独自に消耗品Cを販売し、相互に販売価格、販売数量、販売先等に関与しないこと、OEM開始によって半製品に係る費用が共通化するが、その割合は15%であり、第2工程の加工の仕方によって完成品の形状や性能が大きく異なることから商品の差別化が図られており、コスト削減や、品質等の販売条件について競争の余地は大きいことから、2社の間で事業活動を一方的または相互に拘束するものではなく、競争を実質的に制限するものではないとされた。

#### (4) 令和元年度相談事例集 事例2<sup>12</sup>

<空調設備Dには大型機種と小型機種があるところ、両機種を製造している競合メーカーがそれぞれ得意とする機種を相互OEM供給した事案>

日本の空調設備のメーカーは、いずれも両機種を製造することが可能である。空調設備の製造販売分野におけるシェアは、第1位(55%)、第2位(25%)、第3位(10%)、第5位(1%)であり、提携の当事者は第3位(X)と第5位の事業者(Y)である。Xは小型、Yは大型を得意とする。Xは得意である小型の製造販売を増加したいと考えているが、大型を希望する需要者にも対応しつつ、小型を増産するため、Xが小型、Yが大型を相互にOEM供給することとした。

商品は空調設備Dであり、地理的範囲は日本全国である。

2社はOEM供給によって、相互に、販売価格、販売数量、販売先等に関与しないこと、2社のシェアは、あわせて11%であり、これまで2社で、市場における競争を牽引してきたという事情もないこと、シェア55%、25%を有する競争者が存在することなどの事情から競争に対する影響は小さいと見られ、競争を実質的に制限するものではないとされた。

#### 4 おわりに

コロナ禍、ウクライナ問題などにより様々なコストが上昇し、また、新規事業への参入も検討される中、OEM・製造委託等の業務提携は有効な手段であり、広く利用されているといえるでしょう。他方で、OEM・製造委託では、事業者が競争者の事業情報に接近することになることから独占禁止法違反につながりやすいともいえます。このため、OEM・製造委託等の業務提携を行う場合には、両方の観点から検討した上で、より適切な方法を選択することが重要といえるでしょう。

(注)

- 1 CPRC「業務提携に関する検討会報告書」p1  
[https://www.jftc.go.jp/cprc/conference/index\\_files/190710gyoumuteikei1.pdf](https://www.jftc.go.jp/cprc/conference/index_files/190710gyoumuteikei1.pdf)
- 2 公正取引委員会令和2年3月5日排除措置命令・課徴金納付命令  
[https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2020/mar/nijo1/200305\\_05.pdf](https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2020/mar/nijo1/200305_05.pdf)
- 3 <https://www.jftc.go.jp/soudan/jizen/jizen/jizen2.html>
- 4 <https://www.jftc.go.jp/dk/soudanjirei/index.html>
- 5 [https://www.jftc.go.jp/dk/soudanjirei/index/index\\_kouruiki.html](https://www.jftc.go.jp/dk/soudanjirei/index/index_kouruiki.html)
- 6 <https://www.jftc.go.jp/dk/soudanjirei/gyomuteikei/index.html>
- 7 公正取引委員会令和2年度相談事例集事例5参照  
<https://www.jftc.go.jp/dk/soudanjirei/r3/r2nendomokuji/r2nendo05.html>
- 8 公正取引委員会令和元年度相談事例集事例2参照  
<https://www.jftc.go.jp/dk/soudanjirei/r2/r1nendomokuji/r1nendo02.html>
- 9 令和3年度相談事例集事例2  
<https://www.jftc.go.jp/dk/soudanjirei/r4/r3nendomokuji/r3nendo02.html>
- 10 令和3年度相談事例集事例3  
<https://www.jftc.go.jp/dk/soudanjirei/r4/r3nendomokuji/r3nendo03.html>
- 11 脚注4参照
- 12 脚注5参照

## 第12回 ファイナンス・リースの取扱いについて



弁護士 富山 聡子

本連載では、法制審議会の担保法制部会における、動産・債権を中心としたあらたな担保法制に関する議論の状況を解説しています。

いわゆるフルペイアウト方式のファイナンス・リースについては、判例上、その実質はユーザーに対して金融上の便宜を付与するものとされ、リース借主がリース料の支払いを怠るなどした場合には、リース貸主は契約を解除することによってリース物件の完全な（利用権の負担のない）所有権を取得してリース料債権の回収を図ることができ、その意味でリース貸主は担保を有すると言えとされています。また、倒産手続においても、実務上は、フルペイアウト方式のファイナンス・リースについては、リース貸主の権利は別除権として扱われています。

このように、ファイナンス・リースが担保としての実質を有することを踏まえ、担保法制の見直しにあたり、ファイナンス・リースに関する規定を設けるかどうかを検討されています。部会では、ファイナンス・リースを金融取引と位置付けることについて懸念を示す意見がある一方、取引安全の観点や倒産法の立場における法律関係の明確化の観点から、法的ルールを設ける必要があるとの意見がありました。

### 1 ファイナンス・リースの定義

そもそも、担保権として取り扱われるべきファイナンス・リースをどのように定義すべきかという問題があり、リース契約にも様々なものがあり、どこまで担保権と扱われるかを明確に表現することは困難ですが、フルペイアウト方式のファイナンス・リースについては、従前の判例上も担保権として取り扱われることが明確にされています。部会資料では、この類型を対象として規定を設ける場合に定義に盛り込むべき特徴として以下の点が挙げられています。部会においては、実体と会計税務上の基準を一致させるべきだという意見、形式的に定めるのか、実質的に判断していくのかという対立点があるという意見などが出されています。

#### (1) 担保権の内容

所有権留保売主と同様の担保権であるという考え方もできるが、リース借主が全額弁済しても目的物の所有権を取得することはないことから、リース借主が有する利用権に権利質が

設定されていると考える。

#### (2) リース契約に含まれる要素

リース契約が金融の手段として機能するといえるのは、リース借主が第三者からリース物件を取得するために負担する代金その他の費用をリース借主に融通し、これをリース料の支払いという形で返還することとされている場合であることから、①リース借主が支払うリース料の総額は、リース貸主の負担する費用と一致する、②リース料債権はリース物件の使用収益の対価ではないため、リース借主が実際に使用収益できたかどうかに関わらず支払義務を負う、③リース物件は、リース期間中リース貸主が使用収益することが予定されているが、リース貸主は使用収益させる義務を負うものではない、という点が共通する。

### 2 リース貸主の有する担保の実体的効力

リース貸主の担保が、リース借主が有する利用権を目的とするものであるとすると、動産担保権に関する規定が直ちに適用されるものではなく、また、債権質とみて質権に関する規定に委ねるとすれば、権利質の規定は、様々な目的財産を包摂するために詳細なものになっていないから、ファイナンス・リースに関する法律関係が明確になるとも言えないとして、ファイナンス・リース独自の規律を設けるかどうかについての問題提起がされています。

部会資料では、以下のような点での独自の規律の要否が組上に載せられていますが、ファイナンス・リースの現状や当事者の通常の意味などを踏まえたうえで、さらに検討される見込みです。

- ① 担保の効力が及ぶ範囲（債務不履行後の法定果実にまで及ぶか）
- ② 設定者の債権者が目的物を差し押さえた場合における担保権者の権限（リース物件の目的物はリース貸主に帰属することから第三者異議の訴えによることができるのではないかと）
- ③ 設定者の使用収益権限
- ④ 担保権者による処分（リース貸主による第三者への物件譲渡は可能ではないかと、リース借主が利用権を主張できるかは対抗問題ではないかと）
- ⑤ 物上代位（リース借主が不法行為者に対して取得する損

害賠償請求権への物上代位の可否、当該不法行為でリース貸主が取得する損害賠償請求権の範囲との整合性は要検討)

- ⑥ 被担保債権の範囲（契約で定められていることが多いのではないかと）

### 3 ファイナンス・リースの対抗要件

ファイナンス・リースの担保目的物が利用権であるとする、債権質と同様の対抗要件とすることも考えられるが、リースの利用権の債務者はリース貸主であることから、リース契約と別途に対抗要件としての通知・承諾を求めても意味はないため、リース貸主としては、特段の要件なく担保権を第三者に対抗できるとすることが提案されています。

### 4 ファイナンス・リースの実行方法

譲渡担保権や留保所有権と同様の、帰属清算方式及び処分清算方式による私的実行を認める旨の規定を設けることについて提案がされています。

また、リース契約の解除によって、結果的に担保権の実行と同様の効果が生じるが、別個の根拠規定に基づく担保権の実行または解除という2つの選択肢を併存させ、特に両者の効果を調整する必要はないだろうという指摘がされています。部会では、解除の場合も、実行の場面と同様に、中止命令・禁止命令の対象とできるようにすべきという意見が複数出されています。

### 5 ファイナンス・リースの倒産法上の取扱い

ファイナンス・リースにおけるリース貸主を破産手続及び民事再生手続における別除権者、会社更生手続における更生担保権者として扱い、リース貸主の有する担保権について、担保権実行手続中止命令や（あらたに提案されている）禁止命令の対象とされ、担保権消滅許可制度の対象となる方向で検討されています。

## 書籍のご紹介

今般、当事務所の横瀬弁護士が執筆に加わった書籍「Q & A 改正公益通報者保護法」が出版されました。

本書は、本年6月1日に施行を迎えたばかりの改正公益通報者保護法を踏まえた制度設計や実務対応について解説するものです。改正法により常時使用労働者が300人を超える事業者は、通報窓口の設置など公益通報対応体制整備義務を負うことになりましたが、本書が企業における内部通報制度の構築・運用の参考になるものと思います。

<https://store.kinzai.jp/public/item/book/B/14169/>

価：2,200円（税込）

編・著者名：[執筆] 中原健夫／結城大輔／横瀬大輝／福塚侑也

発行日：2022年07月04日

判型・体裁・ページ数：四六判・192ページ



2022年6月施行の改正法に全面対応

指針および指針解説に沿った体制整備等の実務対応をQ & A方式でわかりやすく解説

一般社団法人金融財政事情研究会

# 近時の実務話題 & 裁判例レビュー

弁護士 大川 治



## 7月19日 経済産業省「コーポレート・ガバナンス・システムに関する実務指針（CGS ガイドライン）」の改訂<sup>1</sup>

経済産業省が2017年3月、日本企業のコーポレートガバナンスの取組の深化を促すために策定した「コーポレート・ガバナンス・システムに関する実務指針」（CGS ガイドライン）について、2018年9月の改訂に続き、この度再度の改訂が行われました。

「企業がグローバルな競争を勝ち抜き、中長期的な企業価値向上を実現するには、長期的な価値創造ストーリーを描いた上で、イノベーションや成長に向けた投資の促進が必要です。そのためには、経営者のアントレプレナーシップ（企業家精神）やアニマルスピリットが健全な形で発揮され、より良い経営戦略を立案し、スピードを持ってリスクテイク出来る環境を実現することや、上場企業の経営が企業価値の向上を強く意識したものであることが、望まれています。」との問題意識からの改訂です。主な項目としては以下の4点が挙げられており、その内容の中でも特に注目したいキーワードをご紹介します。

### 1. ガイドライン改訂の方向性

- ガバナンス・システムの改善を通じて企業価値を高めるためには、監督側だけでなく、執行側と監督側の双方の機能強化を相乗的に推し進めていく意識が必要

### 2. 取締役会の役割・機能の向上

- 資本市場を意識した経営に関する知識等を備えた者を社外取締役として選任することが選択肢の一つになることを示すとともに、「投資家株主の関係者」を取締役として選任する場合の留意点等をまとめている

### 3. 社外取締役の資質・評価の在り方

本ニュースレターは発行日現在の情報に基づき作成されたものです。また、本ニュースレターは法的助言を目的とするものではなく、個別の案件については当該案件の状況に応じて日本法または現地法弁護士の適切な助言を求めていただく必要があります。

- 社外取締役の資質を高めるために、企業が個々の社外取締役に適合した研修機会の提供・斡旋や費用の支援を行うべき

- 指名委員会・報酬委員会の構成の過半数を社外取締役とし、その委員長を社外取締役とすることを検討すべき

### 4. 経営陣のリーダーシップ強化のための環境整備

- トップマネジメントチームの組成と権限の委譲、経営戦略等の策定・実行における工夫、経営・執行の機能強化のための委員会の活用、経営陣の報酬、幹部候補人材の育成・エンゲージメント向上といった内容について、ベストプラクティスを整理

また、CGS ガイドラインの別紙とされていた指名委員会・報酬委員会及び後継者計画に関する内容が、今回の改訂において独立した指針「指名委員会・報酬委員会及び後継者計画活用に関する指針－コーポレート・ガバナンス・システムに関する実務指針（CGS ガイドライン）別冊－」として策定されました。内容面にも一部変更が加えられており、例えば、推奨する指名委員会・報酬委員会の構成（任意の委員会も含む）が、「①社外役員が少なくとも過半数であるか、または、②社外役員とそれ以外の委員が同数であって委員長が社外役員である」から「委員会の構成員の過半数を社外取締役にする」に変更され、社外取締役が委員会の主導権を持つべきである点がより強調されています。

(注)

[1https://www.meti.go.jp/press/2022/07/20220719001/20220719001.html](https://www.meti.go.jp/press/2022/07/20220719001/20220719001.html)

本ニュースレターに関するご質問等は下記までご連絡ください。

電話：06-6201-4456（大阪）03-6272-6847（東京）

メール：newsletter@dojima.gr.jp

WEB：www.dojima.gr.jp