

本号の掲載記事

- トピック 倒産・事業再生「事業再生 ADR と法的倒産手続～マレリホールディングスの例～」 弁護士 柴野高之
- 堂島国際部門だより 「米国民事訴訟におけるリモートデポジション」 弁護士 池上由樹
- 出向報告 「契約書審査における法務部門の悩みと解決案」 弁護士 高橋誉幸
- 近時の実務話題&裁判例レビュー 弁護士 大川治

トピック 倒産・事業再生

事業再生 ADR と法的倒産手続～マレリホールディングスの例～



弁護士 柴野 高之

1. はじめに

新型コロナウイルス感染症に関連した経営破綻は、本年9月29日の時点で、累計4131件となりました。2021年の年間件数は、2020年の2倍以上の1718件、2022年8月までも、2021年同期比33.2%増の累計1400件に達し、高水準が継続しています¹。コロナ関連融資は返済開始が本格化する時期に差し掛かっていますが、コロナ禍前の水準まで業績が回復していないうえに、円安進行による資材高や物価高などの事業環境の悪化も重なり、返済が困難なケースが増加することが予想されます。

そのような中、本年3月1日、自動車部品大手のマレリホールディングス（旧カルソニックカンセイ）など5社が、事業再生ADRを申請しました。負債規模は、過去最大規模の1.1兆円で、直接的な取引のある一次サプライヤーだけで全国に504社、関連する従業員数は20万人を超えます。コロナ禍による自動車メーカーの生産台数の減少、半導体不足などの影響により経営が急速に悪化したことが原因とされています。

2. 事業再生 ADR

事業再生ADR (Alternative Dispute Resolution) とは、裁判外紛争解決手続の利用の促進に関する法律に基づ

き、法務大臣及び経済産業大臣の認定を受けた特定認証紛争解決事業者である一般社団法人事業再生実務家協会（以下「実務家協会」といいます。）の下、裁判外での事業再生を目指す手続です。より具体的には、以下のような流れとなります。

- ① 窮境に陥り、過大な金融債務を負担する債務者が、実務家協会に対して、事業再生ADRの申請を行う。
- ② 実務家協会が債務者と連名で対象債権者（主として金融機関等）に対して一時停止の通知を発出する。
- ③ 第1回債権者会議において、実務家協会から推薦された弁護士・会計士等の手続実施者が選任され、債務者が資産・負債の状況、事業再生計画案（債務リスクスケジュールを求める場合や債務の一部カットを求める場合がある）の概要を説明する。
- ④ 第2回債権者会議において、手続実施者が、債務者の立案した事業再生計画案が公正かつ妥当で経済合理性を有するかについての調査報告書を提出する。
- ⑤ 第3回債権者会議において、対象債権者は、上記調査報告書の内容も踏まえ、債務者の提出した事業再生計画案について賛否を表明し、全金融機関が計画に同意すれば成立し、1社でも反対した場合は法的整理に移行する。

3. 事業再生 ADR と法的倒産手続の比較

2009年に制定されて以来、2021年3月までに（上場・非上場を問わず）86件（269社）の手続利用申請があり、このうち60件（219社）で事業再生計画案について債権者全員が合意し成立しています²。

事業再生ADRは、商取引債権を保護しつつ、原則非公開の手続で、金融機関との債務の減免・リスケジュール等についての調整を行うため、全員の同意を得られた場合には、民事再生手続等の法的倒産手続に比して、事業価値の棄損を最小限にすることができるメリットがある反面、大多数の債権者が事業再生計画に同意したとしても、1社でも反対したら不成立となり、商取引債権者も巻き込んだ法的倒産手続に移行せざるを得ないというデメリットがあります（下表1の法的手続との比較を参照）。

4. 競争力強化法の改正

そこで、競争力強化法の改正により、事業再生ADRにおいて実務家協会が、手続終了までに発生した商取引債権の弁済について、①少額であること、②商取引債権を早期に弁済しなければ当該事業者の事業の継続に著しい支障をきたすことを確認した場合、法的整理に移行した後、裁判所は、上記確認がされていることを考慮して、商取引債権について、弁済禁止の保全処分の例外とするのか否か、商取引債権が、他の再生（更生）債権に優先して弁済されても衡平性を害しないか判断することとされ、法的整理に移行しても、商取引債権が保護される蓋然性が高められています³。

さらには、令和3年にも競争力強化法が改正され、事業再生ADRにおいて、金融債権の減免に3/5以上の債権者が合意している場合で、かつ、債権放棄を含む再生計画案が事業再生に欠くことができないことが確認された場合、（全員同意ではないので、事業再生ADRは不成立となりますが）裁判所が、上記確認がされていること考慮して、直ちに簡易再生手続（＝民事再生手続のうち、債権の調査・確定プロセスを省略し、再生計画案の迅速な決議・認可を行う簡易な法的整理手続）に移行したうえ、事業再生ADRで提出された事

業再生計画案を、簡易再生手続の中で、3/5以上の賛成をもってそのまま確定させることが可能になりました⁴。これは、金融債権者にとって、一部の債権者が反対しても、簡易再生に移行し、結局同じ内容の計画がそのまま確定する予見可能性を高めること等により、結果的に簡易再生に移行することなく、事業再生ADRで全員が同意し、迅速に事業再生を図ることを目的とするものです⁵。

5. マレリホールディングスの例

マレリホールディングスの例では、事業再生ADRにおける本年6月24日の第3回債権者会議で、親会社のKKRをあらためて支援スポンサーとし、対象債権者である金融機関に対して約4500億円の債権放棄を求める事業再生計画案への賛同を求めたところ、大多数の債権者は同意しましたが、一部の外資系金融機関が反対したため、決議は成立しませんでした。そこで、7月7日、マレリホールディングスのみが東京地裁に民事再生（簡易再生）の申立を行い、同日、開始決定が下りました。7月19日、事業再生ADR時と同じ再生計画案が債権者集会にて3/5以上（実際には90%以上）の債権者の同意を得て可決し、8月9日には裁判所の認可決定が確定しています。なお、マレリホールディングスの民事再生手続においても、取引債権については全額保護されています。

6. おわりに

窮境に陥った債務者は、事業再生ADR等により事業再生を目指すものの、全員同意が得られず、仮に法的倒産手続に移行した場合でも、できる限り事業価値を棄損することなく、事業再生ADRの枠組を生かして早期に再生できる仕組みが整備されました。

当事務所の弁護士は、事業再生ADRの申立代理人もしくは手続実施者としての経験を豊富に有しています。今後増加が懸念される経営破綻を回避し、窮境にある事業者（法人・個人）の再生に貢献できれば幸いです。

表1 法的手続との比較

手続	事業再生ADR 事業再生実務家協会（当事者間） 【私的整理】	民事再生・会社更生手続 裁判所の関与 【法的手続】
対象債権者	主として金融機関等	全債権者（商取引先を含む）
商取引債権	保護	原則一律カット
計画の成立要件	対象債権者の全員同意	多数決
手続の機密性	原則非公開	公開（記録閲覧も可）

(注)

1 <東京商工リサーチ WEB 9月29日>

https://www.tsr-net.co.jp/news/analysis/20220929_04.html

2 経産省 産業創造課ウェブサイト<事業再生 ADR 制度について>

3 競争力強化法 59条～65条参照

4 競争力強化法 65条の4、民事再生法 211条参照

5 政府は、10月4日、金融機関との協議で債務を軽減する私的整理を債権者の多数決で進められるようにすることなどを含む、迅速な事業再生に向けた法整備を進める方針を正式に公表しました。日本経済新聞10月5日朝刊

堂島国際部門だより

米国民事訴訟におけるリモートデポジション



弁護士 池上 由樹

ビジネスのデジタル化、グローバル化がますます進み、日本企業が外国訴訟の当事者になるケースも増えてきたように実感します。外国訴訟は、その国特有のルールがあり、日本の訴訟手続と大きく異なることも珍しくありません。本稿では、私が最近取り扱った外国訴訟の中で、米国民事訴訟における、在日米国領事館でのリモートデポジションについて、ご紹介したいと思います。

1. デポジションとは

デポジションとは、正式な事実審理（公判）である「トライアル」前に、当事者主導で行う「証言録取手続」です。米国の民事訴訟は、日本と同様、原告が訴状（complaint）を提出するところから始まりますが、その後、トライアルとトライアル前の手続とが明確に分かれている点に大きな特徴があります。

トライアルは、原則、陪審（jury）により執り行われ、陪審員の面前で、証人尋問等を集中的に行い、短期間のうちに評決が行われます。トライアルでは、陪審員へのプレゼン能力等に長けた専門の弁護士を起用し、相応の準備が必要です。彼らに多額の費用を支払う必要がありますし、敗訴した場合には、陪審により多額の賠償金の支払を命じられるケースも珍しくありません。日本でも、証人尋問実施前に、和解をするケースも相当程度ありますが、米国では、このような大きな負担を避けるために、90%以上の訴訟が、このトライアル前の手続の段階で、和解により解決されます。

そして、このトライアル前の手続の中で、最も重要な手続といえるのが、証拠開示手続（discovery）です。これは、当事者主導で、争点に関連する証拠を互いに開示する手続です。ディスカバリーは、争点の明確化、証拠の保全を目的とするものですが、自己に不利な証拠を含めて開示を受けることで、訴訟の結果を予測し、和解による解決を促進するものとして事実上機能しています。

デポジションは、このようなディスカバリーにおいて開示する証拠のうち、人証にかかる証拠を開示するものといえるで

しょう。宣誓のうえ、偽証罪の制裁の下に行われる強力な証拠収集手段であり、日本には無いものです。当事者間で日程調整をし、法律事務所等で、証人尋問のような方法で質問をし、それらを速記録に残すなどの方法で、「証言録取」を行います。トライアルでの証拠又は証人を弾劾する手段を獲得するとともに、早期に真実に近づくことで、和解による解決をすべきかどうかやその条件を検討するにあたっての重要な判断材料を獲得することができます。

2. 日本国内でのリモートデポジション

(1) 日本国内におけるデポジションの実施方法

米国の民事訴訟において、日本に居住する従業員等のデポジションを行うこともあります。この場合、米国で実施する他に、相手方の同意や裁判所の許可を得て、日本で行うこともあります。デポジションは、米国の国家権力の行使であるため、これを日本で行うことは、日本の主権侵害となるものと解されますが、日本は、「日本とアメリカ合衆国との間の領事条約」17条¹に基づき、東京の米国大使館と大阪の米国領事館（以下「大使館等」といいます。）にてデポジションを行うことを認めています。しかし、新型コロナウイルス感染症のまん延に伴い、大使館等は、デポジションルームの提供を無期限で停止したため、日本国内でデポジションを実施することができなくなりました。

(2) 日本国内におけるリモートデポジション

そのような中、本年2月に、米国大使館は、日本でのウェブ形式でのデポジション（以下「リモートデポジション」といいます。）を認めるルールを制定しました。これは、日本政府の事前承認その他の一定の要件の下で、大使館等のデポジションルームと、米国の法律事務所等をオンラインで繋ぎ、大使館等に出頭した証人に対して、ウェブ会議システムを利用し、米国からデポジションを行うことを可能とするものです。

先日、この新たなルールの下での、領事館におけるリモートデポジションを経験しましたので、その概要を以下のとおりご

紹介します。

- ① 大使館等のウェブサイト²から申請フォームをダウンロードし、必要事項³等を記載して領事館にメール送付。併せて、日本でのデポジションを命じる旨の米国裁判所の命令 (Court Order) を領事館へメール送付
- ② 外務省による承認
- ③ デポジションの日程確定
- ④ 各種書類の提出等 (デポジションの4週間前まで)
 - ・ 米国裁判所の認証付の裁判所命令を領事館に郵送⁴
 - ・ 予約費用 (\$1,283) と領事サービス手数料 (\$309 × デポジションルームを使用する日数⁵) の支払い
 - ・ デポジション参加者リスト (速記者、映像撮影者、通訳、代理人等) のメール提出⁶
- ⑤ 領事館から参加する者の持ち込み電子機器リストの提出 (デポジションの2週間前まで)
- ⑥ リモートデポジションの実施

新しいルールの下では、リモートデポジションは、非常に限定的に (extremely limited basis) かつ外務省の事前承認の下でのみ可能とされ、申請フォーム上 (①) も、証人が米国に行くことのできない理由や、代理人が日本に来ることのできない理由の記載が求められています。どの程度の事由があれば、外務省の承認が得られるのかは、今後の事例の集積を待つほかありませんが、私が経験した事例 (証人及び一方の代理人が領事館に出頭し、もう一方の代理人は全員米国からオンラインで参加したもの) では、「証人は病気のために米国へ赴くことが困難」「一方の代理人は日本入国のビザ取得が困難」といった程度の事情を記載しました。これらの記載について、特段疎明資料を求められたり、ビザの取得が不可能な具体的な理由の追完等までは求められず、(事案にもよりますが) リモートデポジションを行うことの必要性について、詳細な説明や根拠資料の提出は必須とまではいえないものと思われます。なお、外務省の承認を求める手続は、当事者が自ら別途行う必要はなく、領事館が実施します。

私が申請をした当時 (2022年5月) は、まだ、申請フォーマット (①) が存在せず、領事館との間で実施した個別の質疑の内容が、ウェブサイト上に反映されたりと、まだ運用しながらルールを整備しているような状況でした。そのため、リモートデポジションの申請をしてから、領事館から申請受付の連絡があるまで、3週間程度を要しました。

領事館からは、当初、申請後 (①)、外務省の承認を得る (②) まで、1ヵ月から1ヵ月半程度を要するとの案内がありました。実際には、2ヵ月程度かかりました。申請をしてから、リモートデポジションの実施まで、約4ヵ月弱を要したことになります。

デポジション当日の流れは、基本的には、通常のデポジションと同様ですが、リモートデポジション特有の問題として、証人本人の他に誰をデポジションルームに同席させるかの検討が必要です。デポジションルームの人数制限 (5名) との関係上、通訳や速記者等の関係者全員まで含めて同席させることは、難しい場合が多いでしょう。このような場合、少なくとも映像撮影者を同席させ、デポジションルームの様子を動画撮影し、証人と証人側代理人間のコーチングを防止するなどの工夫が必要です。

現在、フォーマットや運用も整備され、申請からデポジションの実施までの所要期間は短縮されているものとは思われませんが、大使館等とのやり取りは、全て Email で行う必要もありますし、大使館等に対する各種手続の締切も厳守する必要がありますので、余裕をもって準備をする必要があるでしょう。日本在住の証人に対して、デポジションをする必要が生じた場合には、当事者間で協力し、速やかに裁判所の命令を取得して、大使館等へのリモートデポジションの申請を行うべきです。また、大使館等のウェブサイト上の記載は予告なく変更されますので、手続や費用等に変更が無いが、随時ウェブサイトを確認する必要があります。

いずれにしましても、大使館等でデポジションを物理的に実施することが未だ認められていない中、上記ルールの下でのリモートデポジションが、日本国内でデポジションを行う唯一の方法です。あくまで一例ではありますが、皆様の参考になれば幸いです。

(注)

1 「領事官は、その領事管轄区域内において、次のことを行なうことができる。・・・(e) 派遣国の法令に従い、かつ、接受国の法令に反しないような方法で、接受国内にあるすべての者に関し、・・・(ii) 派遣国の裁判所・・・のために、その者が自発的に提供する証言を録取すること。(iii) その者に宣誓を行わせること。」

2 <https://jp.usembassy.gov/services/depositions-in-japan/>

3 係属している訴訟の詳細、証言予定者の氏名、デポジション希望日時・場所 (大使館・領事館の別)、デポジション参加者の参加場所 (オンラインの別)、証人が米国に行くことのできない理由、代理人が日本に来ることができない理由等の記載が求められます。

4 裁判所命令の雛形も、大使館等のウェブサイト上にあり、これに沿って準備をするのが無難です。裁判所命令発令時点では、デポジションの実施日が確定していないため、実施日については幅を持った記載 (on or about 年月日) をすべき等の留意点があります。

5 領事館のデポジションルームは、平日のみ利用可能で、月曜日から木曜日は、午前9時から午後4時まで、金曜日は、午前9時から12時までしか利用できませんので、その点に留意して日程を組む必要があります。なお、領事サービス手数料は、大使館等のウェブサイト上は、1時間あたり \$309 とされていますが、私が領事館から案内を受けた内容は、1日あたり \$309 でした。

6 領事館のデポジションルームへの参加人数は、領事を除いて、5名までです。

契約書審査における法務部門の悩みと解決案



弁護士 高橋 誉幸

1. はじめに

私は、2020年7月初めから2021年7月末まで1年1か月、大手総合商社に出向し、また、その後、続けて2021年8月初めから2022年8月末まで1年間、上場メーカー企業に出向し、当事務所に籍を置きながら企業内弁護士として勤務しました。

この2年超の出向期間中には、出向先の社員の皆様とともに法務部門の一員として、事業部などから寄せられる法律相談や契約書審査、広告審査といった個別案件への対応のほか、コンプライアンス活動や内部監査、株主総会準備など、コーポレートに関わる業務にも関与する機会に恵まれました。

本稿では、このうち、法務部門における平時業務の中で最も中心的と思われる契約書審査に関して、特に、法務部門と依頼元（特に、事業部）との役割分担を整理したいと思います。これは、私を含む法務部門のスタッフが、事業部から漠然とした内容の契約書の作成を依頼されたり、契約相手方から示された契約書案や修正案について十分な検討を行うことなく内容の確認を依頼されたりするケースが多々あったという実体験から、その改善を求め一環として、法務部門から事業部に伝えるべきメッセージを考えたものです。この内容の多くは、法務部門の同僚の皆様から頂戴した指導・助言、そして、皆様と行った議論の内容に依っていますが、私個人の意見にとどまるものであり、出向先各社の公式な見解を示すものではありません。

2. 契約書の最初の検討は事業部で

(1) 事業部における検討

まず、契約書について事業部とディスカッションする際には、「契約書はビジネスの設計図である」とイメージしてもらうのが良いのではないかと思います。ビジネスを進めるにあたってどんなことに気を付ける必要があるか、誰が、何をしなければならないか、何ができるかというルールを定めるものというわけです。

そして、それをどんな内容にしたいかを考えるのは、基本的には事業部の仕事だと考えられます。その大きな理由は以下の2点です。

ビジネスの中身・実態や、取引慣行、相手方との力関係を熟知している（相手方との交渉窓口となるため、情報を知る機会が多い）のは事業部である。当該ビジネスについて最も

情報を持っているのは事業部のはず。

その契約に基づいてビジネスをして収益を上げ、リスクを負うのは事業部である（収支はもちろん会社自体に帰属するが、「社内的には」という意味）。契約書について最も利害関係が大きいのが事業部である。

設計図ということで例えるなら、事業部は、設計図を描くことができ（知見・情報の豊富さ）、また、設計図に基づいて建てられた家で実際に暮らすことになる（利害関係が最大）のだから、契約書の最初の検討作業は事業部の仕事だと考えるべきではないでしょうか。

(2) 法務部門の関与のあり方

このように説明すると、事業部から、「法務部門は契約書の内容を考えないのか？」という指摘を受けるかもしれません。しかし、結論としては、前記2点で事業部に劣るため、法務部門は、複雑・重要な一部の例外を除いて、基本的には契約書の内容を一から考えることはしないほうがよいでしょう。また、上記の理由に加えて、以下のような別の観点、つまり、コーポレート部門である法務部門と事業部との役割分担という会社組織としての要請、経営目線からの要請もあるように思います。

法務部門の最大の任務は何といっても、危機対応や難易度の高い案件の処理である。（こういうことを言うと元も子もないかもしれないが）契約書の内容に多少の問題があっても、実際にそれが直接の理由となってトラブルが生じることは少ないのが実態であるため、経営目線では、通常、特に問題が生じない契約書審査に割くリソースは少なくしたいはず。

契約書の内容を考えるという法務部門の能力が高まってもあまり意味がない。事業部こそが、今後、ビジネスを開拓して推進するための能力を高め、それを継承し、部門自体を強化するニーズがあるはず（サステナビリティの観点）。

3. 法務部門に期待されること

以上を前提とした場合、契約書審査に関して法務部門に期待されることは、「こうしたい」と事業部が描いてきた設計図を法的な観点から検証することにあると考えられます。例えば、事業部が作成した設計図面に違法建築となるようなものが含まれていれば、それを指摘して修正します。ただ、実際にはこのようなケースは稀でしょう。

むしろ、法務部門に求められているのは（実際にはこのケースが大半だと思われますが）、一般的な設計図と比べると、脆弱と思われる部分があったり、より伸ばすべき部分があればそれを指摘して修正することにあるでしょう。そして、法務部門が、眼前にある契約書と比較したり、参照対象とする「一般的な設計図」の基本となるのは、ビジネスに適用される民商法のルールや同種の契約の一般的な書式です。

また、法務部門としても、可能であれば、法的な観点だけからの検証ではなく、ビジネス上の観点に基づくコメントもできる範囲で行うべきでしょう（私が見聞したところでは、物事を論理的に考察するスキルが身につけている法務部門のスタッフは、ビジネス上の観点からの確かなコメントを行うことも得意とされていました。）。

4. 事業部に求めるべきこと

(1) 事業部への依頼事項

以上を踏まえると、法務部門に契約書審査を依頼する事業部には、次のようなことをお願いすべきでしょう。つまり、どのような相手と（力関係含む）、どのようなビジネス（取引金額ボリューム含む）をしようと考え、特徴的な契約条項（＝特徴的な設計）を盛り込みたいのであればそれがどのような内容かを共有してほしいということです。

契約書案のドラフトができあがるまでの流れとして、次のようなパターンが多くを占めると考えられます。

- ① 当社書式（法務部門が保有している雛型や事業部が従前から使用している雛型）をベースに適宜修正を加える
- ② 相手方が提示してきた書式をベースに適宜修正を加える
- ③ 雛型などがない場合に一からドラフトする

このうち、特に②の場合については、相手方提示書式を読み込み、事業部がやりたいと思っていることが実現できるか、過不足はないかなどを事業部において十分検討したうえで依頼してほしいと思います。相手方から提示された書式を、中身も見ずに法務部門に転送しているのではないかとされる依頼も散見されますが、上記のとおり、それは決して望ましいものでありません。きちんと相手方提示書式を読み込み、それまでの相手方との協議結果が正しく反映されているか、十分に協議をしていない条項が不意打ち的に挿入されていないかも確認してほしいところです。

そして、事業部において一通りの確認をしてもらうことも目的の一つとして、事業部が法務部門に契約書審査を依頼する際には、双方の契約当事者名（当社側が子会社の場合もありうる）、契約期間、秘密保持契約、売買基本契約や役務提供型 or 製造型の業務委託契約といった大まかな契約類型、本件において当社が特に取り決めたい事項、懸念事項などの事項を所定のフォーマットに自ら記載させ、その提出を常に求めることも合理的な対策として考えられるでしょう。

(2) 事業部のスキルアップ

また、できることであれば、事業部が身近に出くわす一定の種類の契約については、どこがポイントとなるかなどを事前に事業部にも理解してもらっておくのがよいでしょう。契約交渉というのは往々にして、後から希望を伝えても、相手方に聞いてもらいにくくなるものです。契約書のドラフトができ上がる前に、事業部から相手方に「あの点はこうしましょう」というような話ができれば、交渉は進みやすくなるように思います。

そして、事業部がそのように能動的な交渉を相手方と行えるようにするため、法務部門は定期的な社内向け法務研修を行うのが良いのではないかと思います。その研修では、こういった種類の契約では、どのような事項について定めることがあり、その事項に関してはどのような定め方（バリエーション）があるのかを説明するのが良いでしょう。

秘密保持契約という家を建てるとすると、大体はどの部材をどのように配置するかが決まります。そこで生活するための居住用の部屋を設計するのと、商品や資材を置いておくための小部屋を作るのとでは、おのずから設計図自体が変わってくるのと同様に、秘密保持契約書なら大体こういう条項を定めるとというのが自動的に決まってきます。このように秘密保持契約という性質上、部材の配置は普通は変更できませんが、実際に具体的にどのような部材を使うかという段階に至ると、部材Aではなく部材Bを使ったほうが良いといったことがあります。部屋の間仕切りを襖にするのが良いか、ステンレスのフレームを用いたガラス戸にするか、と言った具合です。契約書に引き直して言えば、ある条項を定めるとしても、当社の立場からすれば、その条項の内容はAではなくBのほうが良い、ということがありえますが、ある程度、主要な条項については、どんなバリエーションがあるか、どんな風に変更できるかは事業部にも、頭の片隅に置いておいていただくのが良いと思います。

5. 出向終了後の契約書審査

出向期間中に私が審査を行った契約書を合計すると概算で250件程度に上りましたが、企業内弁護士として“250本ノック”を受けたことにより、出向先各社において、各種の契約で何を重視するのか、どこまでのリスクを許容できるのかといった勘所を知ることができました。

そして、その感覚は契約書審査を行うのが社内か社外かによって大きく異なるものではないでしょうし、適宜、オンラインで手軽に打合せを行うことも可能ですので、今後も必要に応じて、社外にいながら、企業内弁護士のように適切かつ迅速に契約書審査を行うことができるのではないかと考えています。

6. 最後に

2020年7月から始まった2年超の出向期間は、まさにコロナ禍真っ只中であり、出向先各社の法務部門をはじめとする社員の皆様と会食などを通じた懇親の機会を持つことはなかなか叶いませんでした。しかし、そのような状況であったからこそ、業務時間内を中心に（時として対面ではなくリモートで）、1 on 1などの場で多くのことを語り合い、互いの組織や個人のことをより深く理解することができました。

事業部と法務部門の双方を経験した方が、「コインの表面と裏面を見た」とお話しになることがあります。社外から法的サービスを提供する弁護士と同社の法務部門の双方を経験した私は、さながら、「コインの裏面と側面を見た」ということになるでしょうか。

このように極めて貴重な経験を積むことができたのは、ひとえに、私の出向を温かく受け入れていただいた出向先各社の皆様、特に、私のことを「高橋先生」ではなく「高橋さん」、はたまたニックネームで呼んでいただいた法務部門の同僚の皆様のおかげであり、感謝の念に堪えません。

この出向経験で培った知見を今後の弁護士業務に存分に生かし、出向先各社をはじめとして、多くの依頼者の皆様のためにより一層の努力をしてみたい所存です。

今後とも、何卒よろしくお願い申し上げます。

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/>

定価：2,200円（税込）

[執筆者] 中原健夫／結城大輔／横瀬大輝／福塚侑也

発行日：2022年7月4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

—監修者— 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

9月16日 経産省『「スピンオフ」の活用に関する手引』の改訂¹

経済産業省がスピンオフの円滑な実施を支援する目的で公表していた資料『「スピンオフ」の活用に関する手引』を改訂しました。

本手引では、スピンオフは「自社内の特定の事業部門又は子会社を切り出し、独立させるもの。独立した会社の株式は元の会社の株主に交付される。」「自社内の特定の事業部門を切り出す場合は新設分割、子会社を切り出す場合はいわゆる現物配当により行う。」と定義されています。本手引は主としてスピンオフの概要説明と事例紹介、スピンオフに関する税制措置（適格組織再編に該当すれば譲渡損益・配当への課税繰り延べを認める等）及び Q&A から構成されています。

今回の改訂点は、スピンオフに関する Q&A の追加、産業競争力強化法に基づく特例措置（スピンオフの際に取締役等が負う欠損填補責任の立証責任の転換等）の解説の追加及び

国内で実際に行われたスピンオフ事例の追加です。

追加された国内事例は、東証一部上場企業であるコシダカ HD が、祖業であるカラオケ事業と成長戦略や中期経営ビジョンの方向性が異なるフィットネス事業のスピンオフを行ったものです。フィットネス事業はコシダカ HD の子会社（ただし、完全子会社ではない）カーブスホールディングスが運営していましたが、コシダカ HD は同社をいったん完全子会社化したうえで株式分配によるスピンオフを実施しました。

本手引は、実際にスピンオフを実施する際の具体的な手順を詳細に紹介するようなものではないですが、スピンオフの全体像や税制措置の枠組みを理解し、自社グループが採り得る選択肢として検討するための有用な資料といえます。

(注)

<https://www.meti.go.jp/press/2022/09/20220916005/20220916005.html>

9月30日 日本公認会計士協会、経営研究調査会研究報告第69号「フォレンジック業務に関する研究」の公表¹

フォレンジック業務を行う会計事務所等の実務及び業務開発に資するため、フォレンジック業務を整理し、主に「リスクの概要」「必要な能力・知見等」「業務支援事例」といった切り口から取りまとめを行った研究報告です。

本研究報告では、会計事務所等では不正調査の意味でフォレンジックという用語が用いられていたとしつつ、実際の「フォレンジック」業務は単なる不正調査にとどまらない広範な作業であると指摘します。

総論部分では、フォレンジック業務を実施する際に倫理面で注意が必要な要素として「誠実性」「客観性・独立性等」「職業的専門家としての能力及び正当な注意」「守秘義務」「職業的専門家としての行動」を挙げ、また、フォレンジックにおいて用いられる技術を「書類の査閲・分析」「調査対象者等に

対するインタビュー」「バックグラウンド調査」「PC等の解析(デジタル・フォレンジック)」に分類しています。

各論では、フォレンジックが実施される類型（不正・不祥事リスク関連業務や、贈収賄等の国際法規制違反リスク関連業務、情報漏えいリスク関連業務等）ごとにリスクの概要、業務に必要な主な能力・知見等、主な業務支援事例を紹介しています。

いずれの内容も、会計事務所等だけでなく、フォレンジックに関与し、またはフォレンジックに関する知見を保持しておくべき弁護士等の専門家、企業の危機管理部署、さらには経営層にとっても役立つものです。

(注)

<https://jicpa.or.jp/specialized/field/20220930ceb.html>

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。

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