

News Letter

本号の掲載記事

- 入所のご挨拶「プロジェクトファイナンスにおけるレンダーカウンセル業務」 弁護士 赤羽 寿海
- トピック労働法務「労働条件明示に関するルールの変更とモデル労働条件通知書のご紹介」 弁護士 板崎 遼
- トピック競争法「10月1日施行「ステマ規制」の概要と実務対応」 弁護士 高橋 誉幸
- 部門紹介「事業承継部門のご案内」 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

入所のご挨拶

プロジェクトファイナンスにおけるレンダーカウンセル業務



弁護士 赤羽 寿海

本年9月、堂島法律事務所東京事務所に入所しました、赤羽寿海と申します。この場をお借りして、皆様にご挨拶と自己紹介を申し上げたいと思います。

私は、2017年12月に長島・大野・常松法律事務所に入所し、2023年8月まで、約5年半にわたり、金融取引・不動産取引の案件を中心に、総会对応その他の会社法務等も含めた企業法務一般を取り扱って参りましたが、この度、貴重なご縁を得て当事務所に移籍いたしました。以下では、私が特に多く取り扱って参りました、国内の再生可能エネルギー発電事業のプロジェクトファイナンス案件におけるレンダーカウンセルの役割を簡単にご紹介させていただくことで、自己紹介に代えさせていただければと存じます。

1 プロジェクトファイナンスとは

まず、プロジェクトファイナンスとは何か、他のファイナンスとどう違うのかという点ですが、資金用途及び返済原資の観点から整理するのがわかりやすいように思います。すなわち、①特定のプロジェクト（例えば〇〇太陽光発電所の設置・運営）を資金用途とする融資（例えば〇〇太陽光発電所の建設資金の融資）である点、及び、②専らそのプロジェクトからの収入（例えば〇〇太陽光発電所の運転により発電された電気の売電収

入）をその返済原資とする点の2点一特に②がポイントがプロジェクトファイナンスの特徴です。

上記の特徴を、事業会社一特に複数の事業を並行して営んでいる事業会社への一般的な融資（コーポレートファイナンス）と対比して敷衍してみますと、コーポレートファイナンスにおいては、融資先の事業会社の運転資金一般を資金用途とする等、貸付金の資金用途を厳格には指定しない、少なくとも特定のプロジェクトに資金用途を限定することをしない融資がしばしば見受けられます。また、コーポレートファイナンス型の融資においては、仮に特定のプロジェクトのために融資を受ける場合（例えば、事業会社が自身で太陽光発電所を開発するためにその建設資金の融資を受ける場合）であっても、その返済には、当該プロジェクトには限られない事業会社の事業全体からの収入や、当該プロジェクトとは必ずしも関係がない事業会社の資産全体の交換価値を引当てにすることが通常でしょう。

この対比から見て取れるように、コーポレートファイナンスが、融資先の事業会社が営む事業全体又はその有する資産全体の信用力に着目するのに対して、特定のプロジェクトの信用力に着目したファイナンスがプロジェクトファイナンスであるといえると思います。

なお、国内の再生可能エネルギー発電事業のうち再エネ特措法上のFIT制度（再生可能エネルギーの固定価格買取制度）の対象となっているものは、固定価格における所定の期間の売電の機会が確保されていることから、その発電事業を通して獲得できるキャッシュフローが比較的安定しやすく¹、個別の発電事業としての信用力の評価がしやすい傾向にあります。それゆえ、プロジェクトファイナンスの発想と親和的であり、現に、FIT制度下の多くの再エネ発電事業にプロジェクトファイナンスの形式の融資が供与されています。

2 プロジェクトファイナンスのスキームの特徴

上記のようなプロジェクトファイナンスの特徴から、全体的なストラクチャーの設計や各種ドキュメンテーションにおいて、プロジェクトファイナンス固有の手当を行う必要が生じます。以下では、再生可能エネルギー発電事業のプロジェクトファイナンスを特に念頭に置いて、スキームの特徴を説明します。

まず、資金用途を特定のプロジェクトに限定し、返済原資を専ら当該プロジェクトの収入に頼ることとなる関係で、プロジェクトファイナンスの対象とするプロジェクトを他の事業等から隔離された状態にするため、スポンサーに単一のプロジェクトのみを保有するSPC（特別目的会社）²を設立させたうえで、そのSPCを借入人として金銭消費貸借契約を締結するという仕組みを取ることが一般的です。この場合、スポンサーは、借入人SPCに対するエクイティ性の資金拠出者³として当該プロジェクトからのアップサイドを得る立場となりますが、金銭消費貸借契約の当事者とはならず、借入人SPCの借入債務の保証もしないことが原則です。もっとも、プロジェクトの運営を安定的なものとするため、スポンサーによる借入人SPCへのコミットメントの維持や非金銭的なサポートは必要ですので、その点を規律するためのスポンサーサポート契約が融資金融機関（レンダー）とスポンサーとの間で結ばれるケースが多く見受けられます。

なお、レンダーは、借入人SPCに対する貸付人となるほか、借入人SPCとの間で当該プロジェクトに関連したデリバティブ取引を行うこともあります。例えば、借入人SPCが金銭消費貸借契約上の利息の変動利率を固定化するため、レンダーが金利スワップ提供者となるケースは多くあります。また、輸入バイオマスを用いるバイオマス発電事業など、外貨による取引を借入人SPCが行うこととなる案件では、借入人SPCによる為替リスクハッジのため、レンダーが為替予約提供者となることもあります。

レンダーと借入人SPCの間では、金銭消費貸借契約上の貸付債権や上記の各種デリバティブ取引上の債権を被担保債権とする担保契約も締結することとなりますが、これらの返済原資が対象となるプロジェクトからのキャッシュフローに限定されていることとの関係で、当該プロジェクトを構成する資産一切（これには債権や契約上の地位を含みます。）、すなわ

ち借入人SPCの保有資産一切に担保設定することが原則となります。また、スポンサーが保有する借入人SPCの出資持分（株式、社員持分、匿名組合出資持分等）についても担保権が設定されることが通例です。

加えて、借入人SPCは、その他のプロジェクト関係者との間で、プロジェクトに必要な各種契約を締結することとなります。特に、従業員がいない又は少ない等の事情により借入人SPCの人的組織は乏しいことが多く、また、プロジェクトに関するリスクを外部の第三者に転嫁する観点からも、プロジェクトの開発・運営に必要な各種業務を借入人SPCから外部委託することが一般的です。再エネ発電事業においては、例えば、電力会社に売電するための電力受給契約、発電所建設請負契約、発電設備の運用保守契約、発電事業用地の利用権設定契約、バイオマスの売買契約等が主要なプロジェクト関連契約として締結されることとなります。

3 貸付実行までのフロー

案件毎に違いはありますが、大雑把に図式化して申し上げますれば、レンダー側から見たときの、再生可能エネルギー発電事業のプロジェクトファイナンス案件における初回の貸付実行までの流れは以下のとおりです。

まず、金銭消費貸借契約・スポンサーサポート契約・各種担保契約等の、レンダーが当事者となる融資関連契約の主要な条件を規定するファイナンスタームシート（FTS）の交渉を行います。具体的には、レンダー側でFTSの1stドラフトを作成したうえで、ボロワー・スポンサー側がこれをレビューし、以降、当事者間でコメントのやりとりを行うという進め方になることが多かろうと思います。このFTSは、融資の種類や融資金額、金利等の主だった経済条件を規定するだけのごく簡易なものにとどまる場合もあれば、多少の手直し・追記等を行うことでそのまま各契約書になるような、契約条項の具体的な内容をも含む非常に詳細なものが作成されることもあります。

FTSの交渉が調いましたら、融資関連契約の各契約書のドキュメンテーションに移ります。この段階では、FTSにおいて合意した内容を各融資関連契約の個別の規定として落とし込んでいくこととなりますが、それに加えて、FTSでは協議の対象となっていなかった相対的に細かい条件の協議も行われます。融資関連契約のドキュメンテーションも、基本的には、レンダー側で1stドラフトを作成して、ボロワー・スポンサー側でレビューするという流れで進めることが多いです。これと平行して、その他のプロジェクト関係者との間のプロジェクト関連契約の交渉も行われ、基本的に契約当事者とはならないものの、レンダーもレビューを行います。

融資関連契約のドキュメンテーションが完了し無事締結に至りましたら、レンダーによる貸付実行前提条件の充足確認を経て、初回のローンが実行されることとなります。

4 レンダーカウンスルの役割

上記の交渉・取引過程におけるレンダーカウンスルのもっとも重要な役割は、融資関連契約のドラフト・交渉です。対象としたプロジェクトのみが返済の引当てとなるプロジェクトファイナンスの特色ゆえに、対象となるプロジェクト（及びその運営主体である借入人 SPC）のしっかりしたモニタリングや、プロジェクトリスクへのきめ細やかな対応が必要となる関係で、融資関連契約はいずれも、一般的なコーポレートファイナンスにおける各種契約と比較して、複雑かつ詳細な大部のものとなりがちであり⁴、ドラフティングやレビューの法技術的な難易度が高くなりやすい傾向にあります。加えて、太陽光発電事業のような技術面等が比較的確立しているタイプのプロジェクトであったとしても、固有のリスク事象が見出されることが多くあり（何らかのリスクが通常は見出されると言っても言い過ぎではないと思います。）、そのような固有のリスクに対応するためのオーダーメイドの仕組みを考案し、各契約書上に明確な文言で整合的な仕方で規定していく必要も生じます。したがって、融資関連契約のドラフト・交渉においては、プロジェクトファイナンス案件の経験が豊富な法律家の関与が必要不可欠となります。

また、特に詳細な FTS を作成するような案件においては、FTS 交渉段階からの法律家の関与が重要となります。上述のとおり、詳細な FTS においては、各融資関連契約の（重要な）条項の概念的な内容についても合意してしまうことがしばしばありますが、融資関連契約のドキュメンテーション段階になってから法律家が関与して、その内容に問題を見出したとしても、FTS において一旦合意した内容を覆すことは交渉上困難であることが多いので、FTS 交渉の段階から法律家の協力を得て、有利な内容の FTS を勝ち取れるようにすることが肝要です。

加えて、レンダーは基本的に当事者とならないことから、場合によってはその重要性が見落とされがちではありますが、プロジェクト関連契約のレビューもレンダーカウンスルの重要な役割の一つです。レンダーの借入人 SPC に対する各債権の回収は、基本的にプロジェクトからの収入のみに頼っていることから、当該プロジェクトのリスクの少なくとも一部をレンダーも負担することになりますが、レンダーはスポンサーと異なりアップサイドの収益を得る権利を有さない以上、レンダーが負担するリスクの程度は相応に限定的ですので、プロジェクト関連契約のレビューを通じて、プロジェクトリスクが適切に借入人 SPC 以外の第三者に転嫁されているか（借入人 SPC に残るリスクが許容可能な限度にとどまっているか）を検討し、必要に応じて、プロジェクト関連契約の変更等を求めていたり、そのような対応が難しい場合には、スポンサーサポート契約でスポンサーにリコースできるようにしておいたりすることが必要となります。また、プロジェクトの継続性確保等の観点から、いわゆるファイナンス条項⁵を設けるよう交渉する必要

もあります。これらの場面においても、経験ある法律家の助力が重要です。

さらに、融資関連契約の締結後にも、各回の貸付における貸付実行前提条件の一部として借入人カウンスルから提出を受ける法律意見書のレビューや、期中に発生する問題への対応等においても法律家の継続的な関与が必要となります。

上記のようなプロジェクトファイナンス案件におけるレンダーカウンスルとしての経験を含め、これまでの実務経験を生かして皆様のお役に立てればと存じます。これからどうぞ宜しくお願い申し上げます。

（注）

1 もっとも、太陽光発電事業であれば日照時間のリスク、風力発電事業であれば風量のリスク、バイオマス発電事業であれば木質ペレットや PKS（パーム椰子殻）等の価格高騰リスクといった、発電量自体や発電コストに悪影響を及ぼす固有のリスクは残ります。また、FIT 制度は改正も多いため制度変更リスクもそれなりに現実的であり、例えば近時では、バイオマス発電所用の PKS の認証の要求に係る改正がありました。

2 借入人 SPC は、案件によって株式会社であったり合同会社であったりします。

3 借入人 SPC の法人格の種類等に応じて、株主となったり、社員持分権者となったり、（借入人 SPC を営業者とする匿名組合契約に係る）匿名組合員となったりします。

4 例えば、プロジェクトファイナンスの金銭消費貸借契約は、短いものであっても 100 頁を超えるものが通常であり、200 頁を超えるようなものも決して珍しくはありません。これは、借入人の表明保証やコベナンツ、失期事由や貸付実行前提条件として詳細な規定群が設けられることが一因です。また、全資産を担保に取ることが原則であるため、担保契約の本数も多くなりやすく、約 7 ～ 10 本程度の担保契約が締結されるケースがしばしば見受けられます。

5 倒産等不申立特約、責任財産限定特約、法定担保権・同時履行の抗弁権の放棄条項、相殺禁止条項、レンダーによる担保設定等への承諾条項、解除事由発生時のレンダーとの協議・治癒条項等が挙げられます。

労働条件明示に関するルールの変更とモデル労働条件通知書のご紹介



弁護士 板崎 遼

1 労働条件明示に関するルールの変更

運送業界に関する2024年問題の影に隠れているようですが、2024年（令和5年）4月1日から、労働条件明示に関するルールが変わります。労働契約の締結・更新等のタイミングで、無期労働契約か、有期労働契約かの契約類型に応じ、明示すべき労働条件が追加されることとなります。2024年4月1日（基準日）以降に、新たに労働者を雇い入れたり、基準日以前に締結した有期労働契約を更新する際には、新たなルールが適用されますので、従前の労働条件通知書等の書式をそのまま用いると、新たに明示すべき対象に追加された労働条件を遺脱してしまいかねません。

本稿では、新たに明示すべき対象に追加された労働条件と、ルール変更を踏まえて発表されたモデル労働条件通知書についてご紹介します。

2 全ての労働契約の締結時と有期労働契約の更新時に明示すべき事項

- 就業場所・業務の変更の範囲

これまで、就業場所及び従事すべき業務に関する事項は、労働条件明示の対象とされてきましたが、ここにいう就業場所や業務は雇入れ時の就業の場所及び従事すべき業務のことを指すとされてきました。従って、就業場所について「本社勤務」としか記載していない労働者に対して支社勤務を命じたとしても、労働条件明示義務には反しないとされてきました。もっとも、労働者にとって就業場所や業務は、単に雇入れ時のみ利害関係がある事項ではなく将来的にも利害関係がある事項です。異動や配置転換をめぐる紛争の中で、労働条件通知書に記載された就業場所や業務に関する記載の趣旨や明示の在り方が問題となる例がありました。

今回のルール変更では、雇入れ時の就業場所や業務のみならず、これらの変更の範囲を明示すべきこととされました。変更の範囲とは、将来の配置転換などによって変わり得る就業場所・業務の範囲を指します。将来の予測に基づく記載となり、ある程度網羅的な記載にならざるを得ないケースはあるかと思いますが、単に「会社が指定する範囲で変更する。」といった、予測可能性がおよそ担保されない記載は問題とされる可

能性があります。

3 有期労働契約の締結時と更新時に明示すべき事項

- 更新上限（通算契約期間または更新回数の上限）の有無と内容

従前は、有期労働契約を更新する場合の基準に関する事項を明示することとされており、「自動更新する・更新する場合があり得る・更新しない」といった3択を明示し、契約の更新に関する基準として「勤務成績、態度、会社の経営状況等を加味して判断する。」等の記載が多く見られましたが、今回のルール変更では、有期労働契約を更新する場合の基準の具体的内容として、更新上限（通算契約期間または更新回数の上限）の有無及び内容を明示すべきこととされました。通算契約期間が5年を超えて有期労働契約が更新された場合には、いわゆる無期転換ルール¹によって無期転換申込権が発生することとなります。また、そうでないケースでも、いわゆる雇止めルールにより、契約更新に関する合理的期待がある場合等には、企業側が有期労働契約の更新を拒めない場合があります。更新上限の有無及びその内容が明示されることで、労使双方にとって、無期転換や雇止めの可能性等が事前に予測できるようになります。

なお、最初の有期労働契約締結後に更新上限を新たに設ける場合や、最初の契約締結時に設けていた更新上限を短縮する場合には、予め説明をしておかなければなりません。

4 無期転換ルールに基づく無期転換申込権が発生する契約の更新時に明示すべき事項

- 無期転換申込ができる旨及び無期転換後の労働条件

無期転換ルールは、あくまでも労働者側が無期転換の申し出をしなければ適用されず、また有期労働契約の期間が満了した後は無期転換の申し出ができないこととされています。このことから、無期転換ルールをさらに周知し、無期転換申込の機会を確保するため、無期転換申込ができる旨を明示する

こととされました。

また、無期転換後の労働条件の明示も必要となります。無期転換後で労働条件に相違がない場合であればその旨を簡潔に記載するだけで足りませんが、労働条件に変更がある場合には、遺漏なく無期転換後の労働条件を明示する必要があります（この点、後で紹介するモデル労働条件通知書では、別紙を用いて無期転換後の労働条件を明示する方法を採用しています。）。

なお、最初に無期転換申込権が発生する有期労働契約更新時のみならず、当該有期労働契約の期間満了後も有期労働契約を更新する場合には、その都度無期転換申込権が発生しますから、更新のたびに無期転換申込ができる旨及び無期転換後の労働条件を明示する必要がありますので、注意が必要です。

5 モデル労働条件通知書と工夫例

これらの労働条件明示ルールの変更を踏まえたモデル労働条件通知書が、厚生労働省のホームページ²に掲載されています。同モデル労働条件通知書の赤字部分が、今回の改正を踏まえた部分ですので、現在使用されている書式に必要な追記等をご検討される際に参考となります。

なお、同モデル労働条件通知書の末尾には、次の記載があります。

「以上のほかは、当社就業規則による。**就業規則を確認できる場所や方法**（）」

就業規則を確認できる場所や方法に関する記載は、今回の労働条件明示ルールの変更と直接関連するものではありませんが、この記載をしておくことは非常に有益です。実務上、就業規則の周知性を確保するために様々な工夫³がされているところですが、それでもなお就業規則の周知性が問題となる紛争例がまま見られるところであり、「就業規則がどこにあるか知らなかった」というトラブルは少なからず発生しています。労働条件通知書で就業規則を確認できる場所や方法を明示することは、この種のトラブルを予防するうえで効果的でしょう。

もっとも、このモデル労働条件通知書の場合、労働者から「この書面をもらった覚えがないし、就業規則に関する事項も説明を受けていない。」と言われてしまうと、使用者としては、労働条件通知書を交付した事実を証明することに困るかも知れません。その観点からは、通知書末尾等に「本書により労働条件を通知されました。」と記載した上、労働者に受領のサインをもらって会社で保存する、といった工夫も考えられるところではあります。

モデル書式は、広く一般に使用できるよう、最大公約数的な記載となっています。そのまま使用して問題がない例もありますが、実態に即した修正や上記のような工夫をする余地があることもままありますし、モデル書式自体が更新されること

もあります。書式は1度作って終わりにせず、定期的に見直したうえで、実態に即しているか、さらなる工夫がないかについて、検証を続けることが重要です。

(注)

1 同一の企業との間で、有期労働契約が5年を超えて更新された場合、当該有期労働契約の期間内に有期契約労働者から申し込むことにより、期間の定めのない労働契約に転換されるルール。契約期間が1年の場合は5回目の更新後の1年間に、契約期間が3年の場合1回目の更新後の3年間に無期転換申込権が発生します。

2 <https://www.mhlw.go.jp/content/11200000/001080104.pdf>

3 就業規則表紙に確認簿を設けて労働者に確認印を求め、就業規則の写しを交付した上で受領書を徴求するなど。

10月1日施行「ステマ規制」の概要と実務対応



弁護士 高橋 誉幸

1 ステマ規制とは

「ステマ」とは、ステルスマーケティングの略語であり、実際には事業者の広告・宣伝であるにもかかわらず、消費者に対してその事実を隠して行う広告・宣伝行為のことをいいます。

通常、消費者は、事業者による広告・宣伝の表示には、ある程度の誇張・誇大が含まれているものと考えており、そのことを織り込んだ上で商品・サービス（以下「商品等」といいます。）を選びます。一方で、事業者の広告・宣伝であることが分からなければ、事業者ではない第三者の感想であると誤って認識してその表示の内容を文字どおり受けとってしまう、結果的に、消費者が自主的かつ合理的に商品等を選ぶことができなくなるおそれが生じます。

日常会話においても、お気に入りの商品等について好意的な意見を表明する際に、「私はこの会社の回し者ではないのですけどね」と申し添えることがあります。それは、表明者自身が当該商品等を提供する事業者とは何ら関係がないことを示し、あくまで個人的で素朴な、当該事業者から何らの依頼・指示を受けていない意見であることを強調しようとするものです（多くの場合、そのフレーズによって、より説得的な意見であると認識されることを企図するものでしょう。）。このように、商品等に関する情報の実質的な発信主体が誰か一事業者か、事業者から独立した第三者か―は、消費者が当該情報を前提にして商品等を選択する場合の考慮要素となり、消費者の選択の自主性、合理性に重要な影響を及ぼします。

本年10月1日から施行されるステマ規制は、このような消費者による商品等の選択プロセスを考慮して、ステマを「一般消費者が事業者の表示であることを判別することが困難である表示」と定義し、景表法による不当表示規制の新類型として加えたものです。ステマ規制に違反した場合、事業者は措置命令（ステマ行為が行われていたことを消費者に周知する等したうえで、違反行為が再び行われることを防止するための措置等を講じることを命じる等）の対象となり、そのうえでさらに措置命令に違反した場合には刑事罰（2年以下の懲役 and/or 300万円以下の罰金）が科されることにもなるため、事業者にとっては看過できない新規制です。

2 ステマ規制の運用基準

(1) 2つの要件

どのような場合がステマ規制の対象となるかについては、消費者庁が策定した『「一般消費者が事業者の表示であることを判別することが困難である表示」の運用基準』で詳細に説明されているところ、次の2つの要件を満たす表示がステマに該当し、規制対象になります。

- ・商品等を提供する事業者による表示（運用基準では「事業者の表示」と定義される）である
- ・事業者の表示であることを消費者が判別することが困難である

(2) 事業者の表示該当性 (①)

①については、事業者が表示内容の決定に関与したと認められる場合、逆に言えば、客観的な状況に基づく第三者の自主的な意思による表示内容とは認められない場合に、事業者の表示に該当するとされています。

そして、ステマ該当性が問題になることが増えると思われる、事業者が第三者による表示行為に関与するケースについて、抽象的には以下のように整理されています（運用基準にはいくつかの具体例も示されています。）。

【事業者の表示に該当するケース】

事業者が第三者に対してある内容の表示を行うよう明示的に依頼・指示している場合

そこまでの行為がない場合であっても、事業者と第三者との間に事業者が第三者の表示内容を決定できる程度の関係性があり、客観的な状況に基づき、第三者の表示内容について、事業者と第三者との間に第三者の自主的な意思による表示内容とは認められない関係性がある場合

※後者の場合の判断にあたっては、事業者と第三者との間の具体的なやり取りの態様や内容（例えば、メール、口頭、送付状等の内容）、事業者が第三者の表示に対して提供する対価の内容、その主な提供理由（例えば、宣伝する目的であるかどうか。）、事業者と第三者の関係性の状況（例えば、過去に事業者が第三者の表示に対して対価を提供していた関係性がある場合に、その関係性がどの程度続いていたのか、今

後、第三者の表示に対して対価を提供する関係性がどの程度続くのか。)等の実態も踏まえて総合的に考慮し判断する。

【事業者の表示に該当しないケース】

第三者が自らの嗜好等により、特定の商品又は役務について行う表示であって、客観的な状況に基づき、第三者の自主的な意思による表示内容と認められる場合

※第三者と事業者との間で表示内容について情報のやり取りが直接又は間接的に一切行われていないか、事業者から第三者に対し、表示内容に関する依頼や指示があるか、第三者の表示の前後において、事業者が第三者の表示内容に対して対価を既に提供しているか、過去に対価を提供した関係性がどの程度続いていたのか、あるいは今後提供することが決まっているか、今後対価を提供する関係性がどの程度続くのかなど、事業者と第三者との間に事業者が第三者の表示内容を決定できる程度の関係性があるか否かによって判断する。

なお、①には、事業者が自ら表示しているにもかかわらず、第三者が表示しているかのように誤認させる表示も含まれます。例えば、事業者の従業員等で商品等の販売促進が業務となっている者が、個人の名義で当該商品等の販売促進を目的に表示を行う場合にも、事業者の表示に含まれることとなります。他にも、営業部門の従業員が、個人の SNS において、業務上得た知見を活かして当該商品等を高評価する投稿を行う場合などが考えられます。

(3) 判別困難性 (②)

②については、消費者にとって事業者の表示であることが明瞭となっているか、逆に言えば、第三者の表示であると消費者に誤認されないかどうかを表示内容全体から判断するとされ、以下のように整理されています。

【消費者にとって事業者の表示であることが明瞭となっていないケース】

事業者の表示であることが記載されていない

事業者の表示であることが不明瞭な方法で記載されている(事業者の表示である旨について、部分的な表示しかしていない場合など)

【消費者にとって事業者の表示であることが明瞭となっているケース】

消費者にとって、表示内容全体から、事業者の表示であることが分かりやすい表示となっている(「広告」、「宣伝」、「プロモーション」といった文言による表示を行う場合など)

消費者にとって、表示方法・態様などから、事業者の表示であることが明瞭または社会通念上明らかである(放送における CM のように広告と番組が切り離されている表示を行う場合など)

3 ステマ規制の実務対応

商品等を提供する事業者は以上のようなステマ規制の概要を押さえつつ、各方面から、それに違反しないような対策を講ずる必要があります。

例えば、まず、前記2(2)のとおり、従業員等による表示も事業者の表示に該当するケースがあるため、とりわけ、商品等の販売促進が業務となっている従業員については、個人の SNS 等において、業務上得た知見を活かして当該商品等に関する投稿を行わないことなどを含めた SNS の利用に関する規定を策定・遵守させる必要があります。

なお、そのような投稿自体は許容しつつ、その場合には PR 等の表示を必須とすることも考えられますが、その場合には当該投稿が業務の一環と評価され、労務提供の対価を支払う必要が生じる可能性があることには留意が必要です。また、個人的な SNS の利用について事業者が規律を設けることは、従業員のプライベートや表現の自由を踏み込むといった側面もありますので、慎重な検討が必要です(ステマ規制のみならず、営業秘密の漏えいや第三者の名誉・知的財産といった権利侵害の発生を防止すべく、SNS の利用に関する規定を設けることはもとより重要なことです)。

また、事業者が、何らかの形でインフルエンサーをはじめとする第三者の表示に関与する場合には、第三者の表示内容の決定にまで関与するか否かを慎重に決定し、表示内容の決定にまで関与するのであれば当該第三者をして確実に PR 等の表示をさせるよう、第三者との間で取り決めを行うべきです(なお、複数のハッシュタグの中に、「#PR」との表示を行うのみでは、事業者の表示であることが明瞭になっていないと判断される可能性もありますので、具体的な方法についても確認しておくべきでしょう)。PR 等の表示を行うことを第三者に義務付けることは当然のこと、第三者がそれを怠った場合には第三者に支払うべき広告・宣伝行為の対価(業務委託料)の減免や業務委託契約自体の終了も可能とする条項を設けることが考えられます(ステマ規制の対象は第三者ではなく広告主=事業者であることを改めてご認識ください)。

他方、事業者が第三者の表示内容の決定に関与しないのであれば、第三者に対して、事業者に忖度することなく自主的な意思で表示を行うよう求め、そのように求めたことを記録化しておく(書面やメール等で残しておく)ことが望ましいと考えられます。

ただし、前記2(2)のとおり、第三者に対してある内容の表示を行うよう明示的に依頼・指示していない場合であっても、諸事情を考慮した結果、第三者の自主的な意思による表示内容とは認められないケースもあり、その線引きは必ずしも明確ではありません。今後の事案の集積を待つことになると思われますが、事業者が第三者による表示内容を事前にチェックする場合には、報酬の有無にかかわらず、基本的には事業者の表示に該当すると考えるべきでしょうし、他方で、過去に一

度だけ依頼・指示をして表示を行ってもらった第三者が、その後、事業者のファンになり、事業者からの依頼・指示のほか、今後の取引に関する示唆もなく、依頼・指示を受けた商品等とは別の商品について、私的に SNS に投稿するような場合には事業者の表示に該当しない可能性が高いと考えられます。

部門紹介

事業承継部門のご案内

～現経営者から次世代への事業の承継が課題となっている中小企業の皆さまへ～



弁護士 富山 聡子

事業承継の方法には、親族内での承継、従業員への承継、第三者への承継などのパターンがありますが、株式や事業用資産、債務も含め、事業を止めることなく経営権を後継者に円滑に承継するには十分な検討と準備が必要です。経営者の想いを繋げ、自社の更なる発展を目指したいというニーズに、弁護士がご相談に応じます。

当事務所では、これまで培ってきた組織再編、M&A 等に関する知見に加え、相続や経営権に関する親族間紛争に関する経験も踏まえ、依頼者の皆様のニーズに即して、後の紛争予防も視野に入れつつ柔軟な方法を模索・提案し、実行に至るまでのリーガル・サービスを提供いたします。また、公認会計士、税理士、司法書士等の隣接業種や M&A 仲介業者、ファイナンシャルアドバイザー等とも綿密な連携を図りながら、依頼者の皆様にとって最適な事業承継を実現します。

<こんな時に弁護士が活躍します>

- ① 会社の現状の把握、事業のブラッシュアップ
 - ・会社の経営課題や財務状況の把握、改善方法についてのアドバイス
 - ・株主の調査、名義株式や不明株式の処理についての検討
- ② 事業承継方法の立案
 - ・会社の現状や、現経営者の方の希望を踏まえた承継方法の検討や提案
- ③ 事業承継の実行
 - ・法令に則った手続きのスケジュールリングや実行、各種契約書、書面の作成・リーガルチェック
- ④ 事業承継後
 - ・承継後の各種相談対応やサポート、承継にまつわる紛争発生時の対応

事業承継部門メンバー

富山聡子 柳勝久 安田健一 横瀬大輝 前野陽平
(問合せ窓口)

【大阪】

富山聡子

06-6201-4458 s_tomiyama@dojima.gr.jp

【東京】

安田健一

03-6272-6847 ken-yasuda@dojima.gr.jp

倒産・事業再生 / 債権回収 / 事業承継チームによる連続ウェビナー

堂島法律事務所では、本年12月より、倒産・事業再生 / 債権回収 / 事業承継チームによる6か月連続ウェビナー（無料・要事前登録）を月1回のペースで実施します。

各回30分程度を予定しておりますのでお気軽にご参加ください。

第1回

「コロナ禍をふまえた不可抗力免責条項のあり方」

講師：弁護士 奥津 周

開催日時：2023年12月13日

15時00分～15時30分

契約書の中には、いわゆる「不可抗力」により納品等が期日までにできなかったときに責任を問われない条項を入れることがよくありますが、どのような場合に免責されるのかについて詳細に定められているとは限りません。新型コロナウイルスの流行によって、これまで予想できなかった事態によって納品に支障が生じるということがありましたが、その場合に免責されるのかどうか、契約の中で明確に定めておくことが重要です。不可抗力免責条項のあり方についてご紹介いたします。

第1回ご参加の事前登録は以下のURLまたはQRコードからお願いいたします。

https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_MHia2PXeTsKedSpTV2i9kA



第2回

「ここがポイント！中小M&Aの勘どころ」

講師：弁護士 富山 聡子

開催日時：2024年1月15日

15時00分～15時30分

第3回

「債権回収を成功に導くための取引基本契約書作成のポイント」

講師：弁護士 小関 伸吾

開催日時：2024年2月14日

15時00分～15時30分

第4回

「動産担保と倒産時対応」

講師：弁護士 野村 祥子

開催日時：2024年3月14日

15時00分～15時30分

第5回

「事業再生や倒産における労働契約の取扱いの注意点」

講師：弁護士 山本 淳

開催日時：2024年4月11日

15時00分～15時30分

第6回

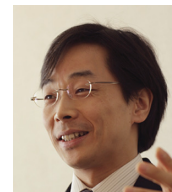
「商取引債権者から見た私的整理手続」

講師：弁護士 柴野 高之

開催日時：2024年5月16日

15時00分～15時30分

近時の実務話題 & 裁判例レビュー



弁護士 大川 治

8月31日 経産省「債権管理のためのシステムの提供」にかかるグレーゾーン解消制度による回答

事業者が新事業を計画する場合、現行の規制が新事業に適用されるか否かが不明確であると、安心して新事業活動を行うことが困難です。そこで、平成26年1月20日に施行された産業競争力強化法は、新事業活動等を実施しようとする者が、新事業活動等に関する規制について規定する法律等の規定の解釈や適用について、その確認を求めることができる制度を新設しました（産業競争力強化法第7条。以下「グレーゾーン解消制度」といいます。）。

かかるグレーゾーン解消制度に基づき、令和5年8月10日、債権管理のためのクラウドサービス（以下「本クラウドサービス」といいます。）が、弁護士法第72条本文及び債権管理回収業に関する特別措置法（以下「サービサー法」といいます。）第3条の許可を要する債権管理回収業に該当するか否かにかかる照会がなされ、同年8月31日、法務省がこれに回答しました¹。

弁護士法第72条本文は、弁護士等でない者が、法律事務を業として取り扱うことを規制する法令です。サービサー法第3条は、例外的に、法務大臣の許可を条件に、弁護士等でない株式会社に、法律事務である金銭債権の管理・回収を認める法令です。

本クラウドサービスは、従来の債権管理・債権回収のためのシステムの多くが、担当者が手動で債務者に架電・メール・書面送付を行うアナログ運営のシステムであることに起因する

大きな業務コストの解消を目的としたサービスであり、①クラウドシステム上に債権に関する情報等を登録しておけば、自動で債務者への請求の通知等を送信することができること、②ひな形が用意され、顧客が当該ひな形を任意に選択・修正して通知文を作成することができること、にその特徴があります。

法務省は、本クラウドサービスの各特徴につき、①顧客が行う債権の管理について、その事務の一部を機械的に代行するものにとどまること、②顧客側がひな形を自由に選択し、事業者は顧客の具体的な指示に基づく機械的な修正を行う場合を除き、通知文の文言の変更に関与しないこと、を挙げ、本クラウドサービスは、弁護士法第72条にいう「法律事務」に該当せず、本クラウドサービスの提供に当たってサービサー法第3条の許可を要しない旨を回答しました。

グレーゾーン解消制度に基づく照会に対する回答は、法律上遅滞なく行うこととされ（産業競争力強化法第7条第2項）、概ね1か月以内に回答がなされています。新事業の開始に当たって、法律上の規制にかかる疑念が生じた場合には、積極的に利用を検討してはいかがでしょうか。

(注)

1 https://www.meti.go.jp/policy/jigyousaisei/kyousouryoku_kyouka/shinjigyo-kai-takuseidosuishin/press/230831_yoshiki.pdf

8月31日 経産省「企業買収における行動指針」策定

これまで、経済産業省は、M&Aに関する公正なルール形成を促すことで望ましい買収の実行を促進するという考え方から、2005年の「企業価値・株主共同の利益の確保又は向上のための買収防衛策に関する指針」（経済産業省・法務省）（以下「2005年報告書」といいます。）をはじめとして、M&Aに関する原則や視点、ベストプラクティスなどを整理する指針及び報告書を策定してきました。この20年の間、日本企業及び資本市場を取り巻く環境には様々な変化が生じています。経済産業省は、このような様々な変化を踏まえつつ、

公正なM&A市場における市場機能の健全な発揮により、経済社会にとって望ましい買収が生じやすくすることを目指し、買収を巡る両当事者や資本市場関係者にとっての予見可能性の向上やベストプラクティスの提示に向けた検討を進めるべく、2022年11月に「公正な買収の在り方に関する研究会」を立ち上げました。同研究会においては、諸外国における法制度や実務、国内外の関係者から提供された意見等も踏まえつつ、我が国におけるM&Aを健全な形で更に発展させていく観点から、買収に関する当事者の行動の在り方等について

検討を行ってきました。

そして、経済産業省は、同研究会における議論等を踏まえ、我が国経済社会において共有されるべき M&A に関する公正なルールとして、2023 年 8 月 31 日、「企業買収における行動指針」を策定、公表しました¹。

本指針は、上場会社の経営支配権を取得する買収を巡る当事者の行動の在り方を中心に、M&A に関する公正なルール形成に向けて経済社会において共有されるべき原則論及びベストプラクティスを提示することを目的としており、上場会社の経営支配権を取得する買収一般において尊重されるべき 3 つの原則を明らかにしたうえで（第 2 章）、経営支配権を取得する買収提案をめぐる取締役・取締役会の行動規範の局面に応じた考え方を整理し（第 3 章）、買収者及び対象会社の双方の観点から買収に関する透明性の向上の在り方を提示し（第 4 章）、買収への対応方針・対抗措置に関する基本的な考え方（総論）等を提示しています（第 5 章）。

本指針の第 6 章において「本指針が示す原則論及びベスト

プラクティスが、我が国経済社会において定着し、国内外の信頼の向上と公正で質の高い M&A 市場の発展に寄与していくためには、買収取引に関わる企業や資本市場の関係者が本指針の趣旨を理解し、その実現に向けて各々の役割を適切に果たしていくことが求められる。」と示唆されているとおり、関係当事者各々が、本指針の趣旨を適切に理解し、本指針に沿って自身の役割を適切に果たしていく必要があります。本指針は今年のカバナス系の指針の中でも重要な位置づけとなるものであり、解説記事も早速出ております²。じっくりと勉強する必要があります。

(注)

1 <https://www.meti.go.jp/press/2023/08/20230831003/20230831003.html>

2 保坂泰貴『企業買収における行動指針』の解説(上)」（旬刊商事法務 No. 2337（2023 年 9 月 15 日号）4 頁）、石綿学・福田剛「企業買収における行動指針」の実務からの考察[上]」（旬刊商事法務 No. 2338（2023 年 9 月 25 日号）19 頁）。

書籍のご紹介

今般、当事務所の横瀬が執筆に加わった書籍「内部通報システムのすべて」が、金融財政事情研究会より出版されました。本書は、昨年 2022 年 6 月に施行した改正公益通報者保護法を踏まえた制度設計の解説や、窓口対応実務や調査対応実務などに関する Q&A 方式での解説をまとめたものです。本書が企業における内部通報システムの構築・運用の参考になるものと思います。

なお、消費者庁のホームページにおいて、横瀬弁護士が策定に加わった「内部通報に関する内部規程例（遵守事項＋推奨事項版）」等が公開されていますので、併せてご覧ください。

https://www.caa.go.jp/policies/policy/consumer_partnerships/whistleblower_protection_system/pr/assets/pr_220221_0001.pdf

定価：3,300 円（税込）

中原健夫・結城大輔・横瀬大輝・福塚侑也 著

発行日：2023 年 9 月 13 日

判型・体裁・ページ数：A5 判・284 ページ

内部通報システムのすべて

中原健夫・結城大輔・横瀬大輝・福塚侑也 ―著―

公益通報者保護法改正を踏まえた 新時代のマニュアル

実務設計上の重要論点を詳細に解説。
「通報者が匿名の場合はどうする?」「ヒアリングの方法は?」
「子会社の役職員が親会社に通報してきたら」など
様々な場面の対応を Q&A 形式で網羅。

一般社団法人 金融財政事情研究会

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