

News Letter

本号の掲載記事

- 堂島国際部門だより「シンガポールでの出向を終えて(2)」
- トピック 金融法務「スタートアップ企業等への成長資金供給等に関する懇談会報告書」の公表
- トピック 裁判実務「清算人の死亡と清算人のスポット運用の活用」
- 堂島法律事務所ウェビナーのご案内
- 近時の実務話題&裁判例レビュー

弁護士 王 宣麟
弁護士 柳 勝久
弁護士 横瀬 大輝

弁護士 大川 治

堂島国際部門だより

シンガポールでの出向を終えて(2)



弁護士 王 宣麟

1 はじめに

早速<東南アジア編>[第1弾の記事](#)をお読みいただいた方から嬉しいフィードバックを頂戴しており、大変嬉しく思います。

今月号では、シンガポール出向先での業務内容についてご紹介できればと思います。出向先は2か所(Bird & Bird ATMDとOAL International)、合計約1年と期間として決して長いとはいえないものの、ASEAN周辺国での活動も含めて誰よりも濃い時間を過ごすことができたと自負しております。

す。そのため、本記事を通じてお伝えしたいことは沢山ありますが、今月号ではその極々一部を皆様にシェアさせていただきます。

(写真左は勤務先オフィス1階から撮影、真横に昨月号でご紹介したホーカー(ラオパサ)があります。写真中央はシンガポール最高裁判所(Supreme Court)で撮影、写真右は通勤途中で見つけたジャングルフォウル(Red Junglefowl)という、ニワトリの原種にあたる野生の鳥です)。



2 労働法

Bird & Bird ATMD では、労働法チームに所属し、主には労務関連の案件を処理していました。実はシンガポールの労働法（Employment Act 1968¹）における解雇や残業代に関するルールは、日本や海外諸国と比較してもかなり緩やかな造りになっています。

例えば、労働契約の終了については、有期・無期の契約を問わず、日本の労働契約法 16 条で求められる「客観的合理性」や「相当性」の要件が存在しないため、雇用契約書に従い² 契約終了の予告通知（Notice）を行うだけで契約終了の要件をみたすことになります。そのため、日本や中国と比較すると簡単に労働契約を終了（解雇）させることが可能となっています。

また、残業代を含めた労働時間に関するルール（Employment Act, Part 4）については、給与が 4500SGD/ 月以下の Workmen（肉体労働者）または給与が 2600SGD/ 月以下の Non Workmen（非肉体労働者。但し管理職や幹部は除く。）にしか適用されません。シンガポールでは、1 日 8 時間または 1 週間 44 時間までが法定労働時間として定められており、時間外労働については基本給の 1.5 倍（日本だと 1.25 倍）に相当する金額を 1 時間あたり支払う必要があります。もっとも、多くの現地にある日系企業で雇用されるシンガポール人の月給は 2600SGD を超える場合がほとんどです。そのため、そもそも法律上の残業代支払いの対象とならず、労働者から未払い残業代が請求されることもあまりないようです。

こうした解雇・残業代規制という二つの側面だけみても、日本とは大きく労働環境が異なることがわかります。シンガポールで働く多くの労働者は「どれだけ働いても残業代が出ないため、限られた時間の中で成果を出さなければならない、そうでなければいつでも首を切られてしまう」というシビアな世界線で生きていることを学びました。ただ、こうした表現をしてしまうと職場内はギスギスしているのではないかとと思われるのですが、少なくとも私が見てきた二つの職場や他のシンガポール人、日本人駐在員（Director）等の意見を聞いても、首を切られないように必死に夜遅くまで働いている人ばかりではないと感じました。むしろ、全体的な傾向として、シンガポール人はライフワークバランスを重視しており、業務終了後は、なるべく早く帰宅して家族と時間を過ごす、ジムに行って筋トレ等をする等プライベートな時間を過ごす方が多いようです。また、有給休暇も取得しやすい文化であり、旅行好きな従業員が海外にいるため 1 週間以上職場に不在、ということも多々ありました。また、シンガポール労働省(MOM)はシンガポール人の雇用機会を保障するため、外国人の就労ビザ取得の要件を重くしており、その結果、シンガポール人自体の転職活動もそれほど難しくはないため、残業が多い職場だとむしろ転職してしまう実情があるようで

す。そのため、会社サイドとして残業時間の規制がないからといって沢山働かせることはできません。逆に「辞められないために残業はなるべく少なくしよう、毎年なるべく昇給させてあげよう」といった労働者にとってプラスとなる配慮も存在しているため、結果として、法規制と労働市場の原理が絶妙なバランスで機能し、現在の良好な職場環境が維持されているのだと分析しています。



（写真上はシンガポールオフィス代表弁護士の Jeremy Tan 先生と撮影、写真下 2 枚は Bird & Bird ATMD の Annual Party に参加時の写真）

3 コーポレート業務（契約書、M&A、コンプライアンス）

また、労働法に限らず、私自身コーポレートを強みにしていることもあり、コーポレート業務にも多く関与させていただくことができました。

（1）契約書ドラフト・レビュー

契約書に関しては、日本や中国の大陸法とは異なり、シンガポールは判例を積み重ねてルールを形成していくコモンロー（英米法）がベースとなります。日本や中国の「大陸法」のように、あらゆる事態を想定した民法（典）のような包括的なルールブックがあるわけではありません。そのため、契約書に書いていないことは原則として「ルールなし」と扱われかねず、後から権利を主張することが難しくなります。そのため、コモンローをベースとした英文契約書は、条文数が多くなることが多く、レビューについてはより検討事項が多くなる印象を持ちました。日本の契約書も、複雑なものでは英文契約書並みに詳細になりますが、取引規模などに応じて簡略化されることも多いのが実情です。あらゆる事態を網羅しようとする英文契約書との間には、やはり大きな違いがあ

と感じました。加えて、これらの英文契約書を日本語や中国語に翻訳する業務も経験し、日中英3言語の語学力を向上させる良いきっかけにもなりました。

(2) M&A

M&Aについては、シンガポール国内の案件だけでなく、中国や日本の企業がASEANでの拠点設立・拡大を目的として現地の同業他社を買収する、といった案件にも幅広く関与しました。特に、ASEAN各地に子会社を持つシンガポール企業の案件は複雑です。国境を越えれば準拠法も異なるため、株式譲渡契約書（SPA）の作成に先立つデューデリジェンス（DD）では、対象国の法律まで調査範囲に含める必要がありました。そのため、タイ、ベトナム、インドネシア、マレーシアといった現地の弁護士と協業する機会も頻繁にありました。各国の弁護士の特性を理解した上で、スケジュールと品質を管理する作業は挑戦の連続でしたが、この経験を通じて得た知見は、クロスボーダー案件を成功に導く上での私の大きな強みとなりました。

(3) コンプライアンス（データ保護規制含む）

他に、コンプライアンスについては内部通報窓口の設置・スキーム構築、それに伴う、データ保護規制絡みの調査・報告が必要な案件にも複数関与することができました。特に、「日本本社のガバナンスを海外子会社にどう浸透させるか」という課題は、多くの日系企業にとって共通の悩みです。私は、各国の文化や特性を踏まえた上でルール作り、ホットラインを設置して、個人情報をごくまで域外適用させるのか等様々な角度から制度を構築するサポートをしていました。典型的な不正として、横領、キックバック、利益相反を始め、最近ではASEANでもセクハラ・パワハラに関する通報も増えてきており、通報ケースについては日本とも類似する部分がありました。

また、内部通報では、個人情報が含まれるケースがほとんどのため、窓口の整備にあたって、各国の法令等を参照する必要があります。個人情報保護法については、近年ASEAN各国で個人情報保護法や規則・ガイドラインが細かく制定され始めています。現地の外資系企業にとっては個人情報を本社サイドまたは他国の子会社とやり取りをしなければならない場面が多いため、データの越境移転に関するご相談も多かったです。データの内容や各国のルールによって対応策は異なりますが、データ送信元と受領者との間で締結される標準契約（SCC: Standard Contractual Clauses）の準備から、データ保護影響評価（DPIA: Guidelines on Data Protection Impact Assessment）の作成・届出等のサポートにも関与することができたため、データ関連法についても広く経験を積むことができました。世界的な潮流としても個人情報の保護が厳格化していることから、グローバル化している企業のデータプロテクションのニーズはますます拡大して

いくと思われます。



（写真上は OAL シンガポールの代表弁護士栗田哲郎先生らと撮影、写真下は OAL ベトナムオフィスの代表弁護士松谷亮先生らと撮影）

4 まとめ

このように、シンガポールでの1年は、単なる海外経験以上の価値をもたらしてくれました。出向先の先生方のご指導のもと、多様な案件に挑む中で得た知見とネットワークは、今後、ASEANで事業を展開される皆様が直面する課題を解決する上で、必ずやお役に立てるものと確信しております。本稿ではまだ語り尽くせませんが、私が現地で肌で感じたリアルな情報や、ASEANで日系企業が押さえるべき法制度の勘所など、次号以降、余すところなくお伝えしていきます。

（注）

1 Employment Act 1968（シンガポール労働法）

<https://sso.agc.gov.sg/act/ema1968>

2 実務上は少ないのですが、仮に雇用契約書にて解除の予告期間を定めていなかった場合は、労働法（Employment Act 1968）に従うことになります。勤務年数によって予告期間が異なりますが、法律上でも最大4週間以上の予告期間（同法10条(3)）となるため、「1か月以上の予告期間」を置けば問題ないことになります。

「スタートアップ企業等への成長資金供給等に関する懇談会報告書」の公表

弁護士 柳 勝久



2025年9月15日、日本証券業協会（以下「日証協」といいます。）は、「スタートアップ企業等への成長資金供給等に関する懇談会報告書」¹（以下「本報告書」といいます。）を公表しました。政府の成長戦略及び規制改革実施計画等において、我が国のスタートアップ等の企業について、非上場株式の発行市場及び流通市場を活性化することを通じて、円滑な資金調達の途を確保する必要がある旨の提言を受け、金融庁と日証協が連携して懇談会を開催し、このたび、報告書がまとめられたものです。スタートアップ投資を巡っては、2024年5月15日に成立した金融商品取引法の改正でも、投資運用業者のミドル・バックオフィス業務を受託する事業（投資運用関係業務受託業）に係る登録制度の新設、特定投資家を対象とする非上場有価証券の仲介業者に係る登録要件の緩和、取引規模が限定的な場合における第一種金融商品取引業の登録による私設取引システム（PTS）等、新たな制度等が設けられており、今後も、こうした制度環境はさらに整備されていくことが見込まれます。そこで、以下、本報告書の内容について、紹介します。

1 本報告書の全体像

本報告書では、スタートアップ企業等への資金供給等のあり方に関し、リスクを正しく理解し、かつ、リスク許容度のある投資家による自己責任に基づく投資が前提であるとした上で、①スタートアップ企業等への資金提供者、②セカンダリー市場、③市場仲介者に着目し、概要、以下のような指摘がされました。

① スタートアップ企業等への資金提供者

リスクの高いシード期を支えるエンジェル投資家による投資や米国のようなSPVスキームなどのピークルを通じた投資の拡大が重要であり、また、調達額も大きくなるアーリー期以降においては大規模投資家等や投資信託などのピークルを通じた投資の拡大が特に重要である。投資者の裾野拡大という観点から、上記以外の「リスク許容度・投資判断能力のある投資者」による投資の拡大も必要である。

② セカンダリー市場

セカンダリー市場は、プライマリー投資者のExit多様化や資金供給ハードル低下に寄与するうえ、従業員のストック

オプション換金の場合として重要な機能も持つ。また、VCやSPVスキームといったファンド持分の取引を可能とするセカンダリー市場の整備も重要であり、プライマリー市場と併せセカンダリー市場の活性化に向けた取り組みが必要である。

③ 市場仲介者

日本において市場仲介者（証券会社等）が行う非上場株式の勧誘は、非上場株式を原則勧誘禁止とする自主規制を前提に個別の制度に基づき行われているほか、大規模投資家等による投資の際には、FA業務や紹介などによる支援も行われている。市場仲介者の果たす役割は一律ではないものの、日本では有望なスタートアップ企業等は自身で資金調達を行う傾向があることや収益等の持続可能性についても留意しつつ、その役割を果たすことが重要である。

こうした指摘を受け、本報告書では、スタートアップ投資が盛んな米国の状況等も参考に、以下のような議論の方向性が示されています。

2 議論の方向性

(1) KGI 及び参考指標の設定

本報告書では、「スタートアップ育成5か年計画」における「スタートアップへの投資額を2027年度までに10兆円」とする目標も念頭に、2024年のIPO調達額が1741億円であることも踏まえ、「市場仲介者が関与する資金調達額を2027年度までに1800億円とすること」が、KGIとして設定されています。

また、これに関連し、KGIを達成するうえでの参考指標として、非上場会社のセカンダリー取引の状況、J-Ships（特定投資家向け銘柄制度）の利用状況、非上場株式を組み込んだSPVスキーム・投資信託等ピークルを通じた資金調達額、未公開株に関する苦情相談件数が挙げられています。

(2) 大規模投資家等

本報告書では、海外投資家を含めた大規模投資家等からの投資促進にあたり、規制改革のみならず、以下のような推進施策の検討が期待されると指摘されています。

・ベンチャーキャピタルにおいて推奨・期待される事項²の普及等を通じて、広く内外機関投資家から資金調達を目指

す VC について、長期運用に資するアセットクラスとしての魅力を高めていくこと

- ・アセットオーナー・プリンシプルの普及を通じて、アセットオーナーが受益者等の利益に資する観点から、投資先企業や委託先金融機関を厳しい目で見極め、運用力の向上につなげていく中で、運用対象資産の多様化が図られること
- ・機関投資家から国内の VC に対する資金流入を促すための官民ファンドの活用推進
- ・新規出資又は 50% 超の発行済株式取得の取引のみに限られているオープンイノベーション促進税制の対象について、オープンイノベーション手法の多様な在り方の観点から、通常のセカンダリー取引 (50% 以下の発行済株式取得)・合併等にまで拡充すること
- ・大規模な資金の供給主体となり得る海外投資家による出資の増加のため、外国組員特例税制 (PE 課税特例) の要件や手続等について、諸外国との比較や実務慣行の蓄積等を踏まえて、必要な見直しを行うこと
- ・証券会社等の市場関係者が従前より行っているアドバイザー・サービスの提供やマッチングイベント等への更なる取組み

(3) SPV スキーム・投資信託・エンジェル投資家

SPV スキームは、投資者個人がスタートアップ企業等への直接の投資者にならず、かつ、株式のような譲渡制限を受けない形で複数の投資者によるシンジケート・共同出資を可能とするスキームであり、米国や欧州のスタートアップ投資において活用されています。本報告書では、こうした SPV スキームや投資信託、エンジェル投資家による投資拡大策として、以下のような検討が期待されると指摘されています。

- ・SPV スキーム持分のセカンダリー取引環境整備のためのモデル契約の整備等の検討
- ・非流動性資産を組み込んだ投資信託の規制緩和や新たな組成・販売の枠組みの検討
- ・スタートアップ企業等への投資を税制面から促進する以下のような取組みの検討
- ・「投資信託を通じたスタートアップ企業等への投資」をエンジェル税制の対象に含めるなど個人投資家によるビークルを通じたスタートアップ企業等への投資を支援する措置
- ・スタートアップ企業等の環境変化等に合わせたエンジェル税制の拡充・見直し措置
- ・証券会社の役割拡大に伴う認定金融商品取引業者制度の創設

(4) リスク許容度・投資判断能力のある投資者

以上のほか、リスク許容度・投資判断能力のある投資者による投資拡大に関し、本報告書では、投資家保護に留意しつつ、① J-Ships の利活用の拡大、② 特定投資家移行要件の緩和、③ 準特定投資家 (一般投資家であっても、特定投資家の

移行要件を満たす投資者) を対象とする勧誘・取引制度の整備について指摘されており、今後、関係各所において検討が進められることが見込まれます。

(5) セカンダリー市場

セカンダリー市場に関しては、日証協における株式コミュニティ制度の創設や「私設取引システムにおける非上場有価証券の取引等に関する規則」の制定、前述の金融商品取引法の改正により導入された登録による PTS (登録 PTS) 等、制度整備が進められていますが、これらを使いやすくするため、以下のような規制の見直しが指摘されています。

すなわち、登録 PTS には、自社顧客のみを対象として行う「自社顧客型登録 PTS」と、自社及び他の証券会社の顧客を対象として行う「取次型登録 PTS」があり、取次型登録 PTS では、認可 PTS と同様、一定の事項について発行体から運営事業者に対する適時の情報提供・公表が求められるとともに、運営事業者において発行体の価格情報を公表する必要がある一方、自社顧客型登録 PTS では、取引を行わない投資者への価格情報の公表までは要せず、顧客の要請に基づいて提供することとされています。また、株主コミュニティ制度では、価格情報を含む取引情報について、発行体は、週次で日証協に報告を行い、日証協が日証協の web サイトで公表することとされています。もっとも、スタートアップ企業等としては価格情報等の公表を望まないことから、① 取次型登録 PTS における適時の情報提供及び価格情報の提供、② 株式コミュニティ制度における価格情報等の公表について、日証協のワーキング・グループで検討を行うこととされています。

(6) 原則勧誘禁止の見直し

さらに、市場仲介者による非上場株式の勧誘に関しては、現状、原則禁止とされ、投資者保護を考慮して制度設計された個別の勧誘制度 (J-Ships や株式投資型クラウドファンディングなど) に基づくこととされています。この点に関し、本報告書では、投資者保護上必要な措置についても併せて検討を行うことを前提に、原則勧誘禁止から一定の取引制度 (投資者保護を考慮して制度設計された取引制度) に基づき勧誘・取引を行う規制体系へ転換する方向で、日証協のワーキング・グループにおいて検討を行うこととされています。

(注)

1 https://www.jsda.or.jp/about/kaigi/chousa/startup/file/startup_houkokusho_0905.pdf

2 <https://www.fsa.go.jp/singi/vc/siryoku/20241017/02.pdf>

清算人の死亡と清算人のスポット運用の活用

弁護士 横瀬 大輝



1 相手方清算時の困ったケース

法人を相手に取引等をしていると、相手方が清算事務を結了できないという事態に陥ったときに、困ることがあります。例えば、次のようなケースです。

- ・A社は、B社に対し、貸金債権を有しており、その担保としてB社所有の甲土地に抵当権を設定している。
- ・B社が、解散決議をして、唯一の取締役であるCが清算人に就任した。
- ・A社としては、甲土地を売却して貸金債権の回収を図りたいと考えており、甲土地の買手候補者を探索してきた。
- ・もっとも、先日、清算人のCが、不慮の事故で亡くなってしまった。B社の株主なども一切不明である。

このようなケースの場合、A社としては、清算人の「スポット運用」と呼ばれる方法により、新たな清算人の選任の申立てをすることが考えられます。すなわち、A社が申立人となってB社の新たな清算人を選任するよう裁判所に申し立てて、予納金を納付し、選任された新たな清算人により、甲土地の売買契約を締結してもらうという対応です。

本稿では、この方法の内容や流れなどについて解説いたします。

2 清算人の「スポット運用」

通常、株式会社が解散すると、株主総会決議などにより清算人が選任されます。もし清算終了前の清算人の死亡などによって清算人が不在となり、他に取締役もおらず株主も不明であるような場合には、利害関係人が裁判所に清算人の選任を申し立てることができます。

さて、通常の清算人の清算事務は、清算株式会社の財産全てを換価して総債権者に弁済する等、多数の事項にのびります。もっとも、裁判所が選任する清算人に清算事務の全てを任せるとなると、清算人の負担が過大になり、その分清算人報酬が増え、裁判所への予納金も多額になってしまいます。そこで、申立人が希望する限定的な清算事務のみを行い、当該清算事務が終了した時点で選任決定を取り消すという運用がとられることがあります。このような運用は、清算人の「スポット運用」といわれています。

スポット運用は、清算人の行う清算事務を可能な限り限定し、期間をできる限り短くすることが重要です。これによって、清算人の負うリスクを極小化するとともに、清算人に支払われる報酬や清算事務に必要な費用を低廉に抑えることができ、実務上しばしば用いられます。

清算人のスポット運用は、すべての裁判所で実施されているわけではないようですが、特に各種文献などによれば、大阪地方裁判所における実務的な取扱いなど詳しく公表されています。本稿では、折に触れて大阪地方裁判所での運用にも触れながら、スポット運用の手続きの流れや内容について解説していきます。なお、大阪地方裁判所のウェブサイト¹では、不動産の任意売却を求める場合と債権譲渡通知の受領を求める場合について、申立てに必要な添付資料、申立書に記載すべき事項、申立書のサンプルなどが記載されていますので、参考になります。

3 手続きの流れ

スポット運用による清算人選任申立てをする場合の主な手続きの流れは、次のとおりです。

清算人選任申立て



予納金納付



清算人選任



申立人の希望する清算事務の遂行



報酬・費用の支払



清算人選任取消決定

なお、大阪地方裁判所の運用では、一般的には、特に問題がない限り、正式申立てから選任までは通常10日から2週間程度がかかるとされています。

4 申立て・予納金

清算人選任申立てをすることができるのは、「利害関係人」です。利害関係人としては、一般的には株主や債権者等が考

えられます。

申立てにあたっては、申立手数料や予納郵券以外に、予納金の納付が必要となります。予納金は、清算人に対する報酬や費用の支払に充てられます。予納金額については、清算人が行う清算事務の内容によって異なってきます。大阪地方裁判所の運用では、不動産の任意売却を目的とする申立て事案では20万円～50万円、債権譲渡通知の受領を目的とする事案では10万円～20万円程度の予納をした事例が多いとされています。

もっとも、清算事務を遂行する上で清算人による調査が必要な場合や、清算事務遂行中に何かしらの問題が生じる可能性があり、当該問題の解決に労力・期間を要することが予想される場合には、予納金額は相場よりも高額になります。

5 対象となる清算事務

申立ての対象となる清算事務としては、例えば、次のようなものが考えられています。

- ① 意思表示（債権譲渡通知、別除権放棄通知、滞納処分通知等）の受領等
- ② 不動産の任意売却
- ③ 滞納処分庁の公売に伴う事務
- ④ 営業保証金の取戻し
- ⑤ ゴルフ会員権の名義書換

大阪地方裁判所では、実際には、不動産の任意売却事案（破産財団から放棄された不動産についての売買契約の締結やみなし解散をした会社に残されていた不動産の売買契約の締結など）と公売処分に係る各種通知の受領等を目的とした事案が多くを占めているようです。

6 申立人による協力

清算人のスポット運用は、清算人による清算事務が円滑に行われるようにするため、申立人も清算事務の遂行に必要な準備に協力することが求められています。

例えば、不動産の任意売却のための申立てであれば、売却代金額が適正か否かを表すために、不動産の価格を証する書面（評価書や査定書など）や固定資産評価証明書の提出が求められています。また、債権者が複数いる場合には、売却代金の債権者への分配案を申立人にて準備することが求められています。なお、売却後に徴収手続が行われる可能性もあるため、可能な範囲で税金の滞納の有無の調査をすることも求められています。

7 費用や報酬の支払・取消決定

申立人の求める特定の清算事務が終了すると、清算人が清算事務の遂行のために立て替えた費用（清算人選任登記費用、交通費、印鑑証明書発行費、登記事項証明書交付申請手数料など）が支払われます。また、清算事務の内容に応じて裁判

所が決定した報酬が支払われます。不動産の任意売却のように清算事務によって会社に収入が生じる場合には、その中から費用・報酬が支給されます。収入がない場合や不足する場合には予納金から支給されますが、もし予納金の残余があれば申立人に還付されることになります。

その後、裁判所により清算人選任の取消決定がなされ、これをもって清算人の業務は終了します。これにより申立人の求める結論を得ることができます。

8 特別代理人との関係

清算人のスポット運用により清算人を選任するためには、清算人が行うべき清算事務が具体的に特定されており、かつ清算人が判断しなければならない事項が少ないことなどが必要となります。清算人のスポット運用になじまないような場合には、別の対応を検討する必要があります。

例えば、抵当権設定者である不動産所有者が、抵当権者である清算株式会社の抵当権設定登記の抹消登記手続をすることを希望しているような場合には、裁判所が選任した清算人において抵当権抹消登記をしてよいと判断することが困難であり、抵当権が消滅していることが客観的に明白な資料がない限り、清算人のスポット運用での対応はなじまないといえます。このようなケースの場合には、不動産所有者としては、清算株式会社に対して抵当権抹消登記手続請求を求める訴訟を提起し、その訴訟の中で特別代理人の選任を求めるという対応も検討する必要があるでしょう。

（注）

1 https://www.courts.go.jp/osaka/saiban/minji4/dai2_5/index.html

書籍のご紹介

当事務所の中井康之弁護士のご逝去を記念した論文集が商事法務より刊行されました。

数多くの倒産・事業再生事件に関与し、また、債権法改正で実務家の立場で貢献した中井弁護士に第一線の研究者と実務家が『事業再生』『民事実務』の経験と知見を問う座談会パートと、中井弁護士と所縁の深い実務家・研究者による25本の論稿・コラムを収録し、読み応えのある一冊となっています。

「中井康之弁護士古稀記念論文集

切り拓く、創る～実践の道程」

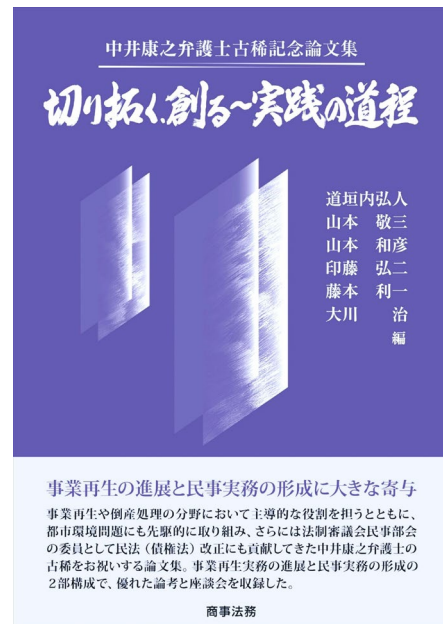
道垣内 弘人・山本 敬三・山本 和彦・印藤 弘二・藤本 利一・

大川 治 編（商事法務）

A5 判上製／624 頁

ISBN:978-4-7857-3172-4

定価：8,250 円（本体 7,500 円＋税）



堂島法律事務所ウェビナー

堂島法律事務所では、様々なトピックを題材とした無料ウェビナーを毎月開催しています。30分・オンラインで気軽に聴講いただけますので是非ご参加ください。

第23回「営業秘密の漏洩時における対処方法（概説）」

講師：弁護士 小関 伸吾

開催日時：2025年10月16日（木）15時00分～15時30分

近時、企業の従業員が、勤務先の顧客名簿や商品原価データ、技術情報等の「営業秘密」を他の企業に漏洩したことが発覚し、企業間の民事訴訟や漏洩者の刑事事件に発展したという事案が、しばしば報道されています。「営業秘密」は、企業の競争力を支える源泉であり、「営業秘密」を普段から適切に管理するとともに、「営業秘密」の漏洩時に適切な対処を迅速にとることの重要性は、以前にも増して高まっています。

今回のセミナーでは、企業の保有する「営業秘密」が外部に漏洩した時、企業として、自社の被害回復のために、どのような対処をとるべきかについて、証拠収集等の初動対応や民事訴訟（不正競争防止法による差止請求・損害賠償請求）を中心に概説します。

https://us02web.zoom.us/webinar/register/WN_qELpgWpFQ3qTtA5iGWo2sg



近時の実務話題 & 裁判例レビュー

弁護士 大川 治



8月19日、経産省、AI利活用における民事責任の在り方に関する研究会 (第1回)

① AI利活用に伴う事故発生時の民事責任における論点や考え方の整理、②政府が公表している「AI事業者ガイドライン」と民事責任との関係性を検討するべく、経産省に「AI利活用における民事責任の在り方に関する研究会」(以下「本研究会」といいます。)が設置され、8月19日に第1回研究会が開催されました¹。

AI技術がもたらす新たな社会的リスクの多様化・増大に対し、AIの安全安心な活用が促進されるよう、AI活用に取り組む全ての事業者に対し、AIガバナンスの統一的な指針を示すことを目的としてAI事業者ガイドライン(令和7年3月28日に第1.1版が公表)が策定されているところですが、実際にAI利活用による事故が発生した際に、同ガイドラインが事業者の責任論の解釈にあたりどう評価されるかが整理されていないとの意見が出ていました。そのような意見を踏まえ、本研究会は、「AIを用いたサービスやシステムが事故に寄与した仮想事例を題材に、不法行為法及び製造物責任法の観点から解釈適用上の論点及び考え方の整理を行う。本研究会での整理を通じ、事故発生時の責任論について予測可能性を高め、被害者や企業担当者、裁判官等の関係者に対し論点の所在及び考え方の指針を提供することで、迅速な事故処理や被害回復に資することを目指す」としています。

事務局説明資料によると、第1回及び第2回研究会で検討対象とする想定事例として、「判断補助AI」利用場面のトラブルが2例挙げられており、想定事例1は配送ルート最適化AIの指示に従って幅員の狭い悪路を配送車が走行した結果、脱輪して配送が大幅に遅れる等の損失が生じた場合に、配送業者はどのような責任を負うか、システム提供者は注意義務を負うか、想定事例2は、紛争処理の依頼を受けた弁護士が勝訴の可能性が高いとのAIの分析結果を信頼し、和解を検討せずに判決をもらったら大負けしたという場合に、弁護士がどのような注意義務を負うか等が検討されています。

生成AIを中心に、AI技術は目まぐるしい発展を遂げており、好むと好まざるとにかかわらず、我々の社会生活には

AIの利活用が深く関わるようになっていきます。AIの利活用が招く事故が今後増加することが見込まれるところ、不法行為における「過失」や製造物責任における「欠陥」をどうとらえるのか、検討が進められることはきわめて有益な取り組みと評価できます。本研究会の今後の議論に注目です。

(注)

1 https://www.meti.go.jp/shingikai/mono_info_service/ai_utilization_civil/001.html

8月5日、経産省、「中小 M&A 市場改革プラン」を公表

中小企業庁は、2025 年 4 月に「中小 M&A 市場の改革に向けた検討会」を設置し、中小 M&A 市場の改革を図るための検討を行ってきた成果として、各関係者が実施すべき取り組みを示し、それらを促進するための施策を取りまとめた結果として、「中小 M&A 市場改革プラン」（以下「本プラン」といいます。）を公表しました¹。

昨今、中小 M&A の件数が大幅に増加している一方で、後継者問題を抱える法人企業が約 26 万社存在することを踏まえると、いっそうの拡大を図っていく必要があること、中小企業の成長実現手段として M&A 推進の重要性が高まっていること、M&A 支援機関の質を担保することで M&A 市場の健全化に向けた更なる取り組みが求められていることを背景に、本プランでは、譲り渡し側、中小 M&A 市場、譲り受け側という 3 つの軸で施策を講じることとされています。

譲り渡し側に係る施策としては、雇用維持や経営者保証の解除等の M&A への不安、自らの事業価値、M&A への相場観の不足といった課題を踏まえ、①支援機関による事業承継ニーズ掘り起し強化、②M & A への不安解消のための広報強化・シンポジウムの実施（M & A キャラバン）、③M & A に対する不安を軽減するスキームの検討・普及、④M & A 時の経営者保証解除又は譲り受け側への移行に関する実務慣行の定着、⑤M & A 検討前の財務状況の精査に係る支援、⑥中小 M & A 市場における取引相場の醸成といった方向性が示されています。

中小 M&A 市場に係る施策としては、M&A 支援機関、M&A アドバイザーの質向上を図る必要性、小規模案件を手掛ける、又は地方における M&A 支援機関の不足といった課題を踏まえ、①M&A 支援機関の業務の内容・質の開示強化、②公正な競争を喚起する仲介・FA 手数料のあり方に関する検討、③M&A アドバイザー個人の知識・スキルに係る資格制度の創設、④地域の支援機関育成を見据えた事業承継・引継ぎ支援センターの強化・深化といった方向性が示されています。

譲り受け側に係る施策としては、起業家精神や経営能力が高い優良な買手への支援の不足といった課題を踏まえ、①複数の M&A（グループ化）の推進、②小規模案件や個人による承継を支援するファンドへの支援強化、③PMI への支援、④支援機関による優秀な譲り受け側の掘り起し推進といった方向性が示されています。

中小事業者の存在は我が国の経済の活力の源泉であり、その円滑な事業承継・M&A は最重要課題のひとつです。我々弁護士も M&A を支援するプレイヤーとして日々実務に取り組んでおり、M&A 市場の更なる健全化及び活性化に繋がる施策に高い関心を寄せているところです。

（注）

1 <https://www.meti.go.jp/press/2025/08/20250805002/20250805002.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る必要があります。

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