



わだち

WADACHI

梅ヶ枝中央法律事務所
わだち 第48号
2024年 新年号

▶ 巻頭言 「生かされて」80年を迎えて	山田 庸男 2
▶ 復帰のご挨拶	上杉 将文 3
▶ これからも皆さまと共に(感謝の夕べのご報告)	4
▶ 東京事務所だより・京都事務所だより	林 友宏 6 中世古裕之 7
▶ 近況報告	
おさるのジョージから学ぶこと	氏家真紀子 8
阪神タイガースの日本シリーズ優勝	森 瑛史 8
成長を感じられる1年にしたい	才木 晴幹 9
目標	久井 大輝 9
1日1日を大切に	深谷 祐 10
▶ 日本における人権デュー・ディリジェンス	岩田 和久 11
▶ ステルスマーケティング広告の規制が始まりました	戀田 剛 12
▶ インボイスと競争法	越知 覚子 14
▶ 2024年問題を考える	日下部太一 16
▶ 知財コーナー	甲斐 一真 19
▶ 高齢社会を迎えて(連載)	松嶋 依子 20
▶ 税理士に聞く	座間 昭男 21
▶ 近時の判例紹介	辻 映穂 23
▶ 健康一口メモ	小杉 圭右 24

「生かされて」「80年を迎えて」



所長弁護士
山田庸男

新年、明けましておめでとうございます。健やかに新年を迎えられたこととお慶び申し上げます。しかし、世界に目を向けると一昨年2月25日に始まったロシアのウクライナへの侵攻は、当初の予測に反し泥沼化し終息の見通しもまだ見えません。他方で、昨年10月7日突然パレスチナ自治区ガザを実効支配する過激組織ハマスが、イスラエルに攻撃を加えたのを機にイスラエルが大規模な反攻に出て全面的な「戦争状態」となり、どこまで拡大するのか全く見通せず、今世界では「二つの戦争」を抱えています。

本事務所報が皆様にお届け出来る頃には平時に戻っていることを期待するばかりですが、それ以外の国でも中東やアジアで内戦やテロが頻発し、東アジアでも台湾問題が緊張感を増しており、場合によっては、第3次世界大戦の引き金となるのではないかと予測があるほど、今、世界各地では、平和と命が脅かされています。力づくで領土を支配しても、人の心は支配できないことを、為政者は分らないのでしょうか。これらの「二つの戦争」は石油の暴騰や食料等の不足や値上がりを引き、日常生活を直撃するばかりか、戦火がいつ日本に飛び火するかも知れず、とても他人事とは思えません。第2次世界大戦の教訓から設立された国際連合が機能不全に陥っており、各国がナショナリズムに走ると、そこには分断と憎悪しか生まれません。その犠牲にな

るのは、いつも一般市民であることを忘れてはならないと思います。力づくでは平和は戻らないことは歴史の教訓です。

私は、1943年12月の戦中に生まれ、父を戦争で亡くして母子家庭で育てられたこともあり、生来の体験的反戦論者です。当然、経済的には恵まれない環境ではありましたが、母親の「貧乏は恥ずかしいくない、心の貧乏をするな」と言っていた言葉は私の心に刻み込まれており、この歳になっても心に焼き付いています。今思うと、幼少時代の家庭環境はとても大事で、同時に地域社会の「共生」の空気感も子どもの成長にとっても影響すると思います。

映画「ALWAYS3丁目の夕日」の時代設定は、東京タワーが見える1960年代の下町を舞台に描かれており、折からの高度成長期に恵まれ、皆が笑顔で頑張れば努力が報われる社会でした。当時の地域社会は、互いに寄り添い、支えあい、励ましあう空気に満ち溢れ、私の育った下町の情景そのものでした。私もそのような環境で育ち、その後は、曲折を経ながら偶然にも夜間大学法学部に入学したことが縁で司法試験に合格し1970年に弁護士登録し、73年には山田法律事務所を開設し、その後は比較的順調に弁護士生活を歩み、昨年、法律事務所の開設50周年と共に、私も元気に馬齢を重ね傘寿を迎えることができました。

私の人生の80年は数奇な出会いの連続で、自分で

も不思議としか言いようのない人生で本稿は、心からありがたうという感謝の思いで、これまで支えて頂いた顧問先を始めとする多くの依頼者のみならず友人、知人を含め、わがままな私を理解し、時には叱咤をしながら見守って頂いたすべての人達に、その気持ちを伝えたくて筆を取りました。

振り返れば、壮年時代は血気盛んで、生意気にも人生は自己責任だと自負していた時期もありましたが、近年は、「生きていく」のではなく他力で「生かされている」のだと実感するようになりました。どんな職業であろうとも、人生にあつては家族を始め周囲の多くの人の理解と支えなしには「人」として生きていけないと思います。「生きていく」という意識は、社会に対する不遜ではないかとさえ思うようになりました。これからも「生かされている」ことを実感し、感謝の気持ちで、きずな育英基金の成長を願いながら、社会との関りを考えたいと思っています。

私たちの事務所は、「利他の精神を隅々に」を理念に掲げています。社会から「生かされて」いるのであれば、自利利他公私一如の精神を忘れず、自らの利を追うのではなく、支えて頂いている顧問先、依頼者さらには同僚の弁護士や職員の利のために活動することが、事務所の発展につながると確信し、「利他」を追うことが「自利」に帰ると信じて決意を新たにしているところであります。

当事務所も設立50年を迎えましたが、これからも成長はあっても頂上はないと自覚し研鑽する所存ですので、公私ともに、引き続きのご指導とご支援をよろしくお願いいたします。

復帰のご挨拶



上杉将文

この度、約4年間の出向を終えて、弊所に復帰させていただくこととなりました。皆様には今後、多大なご厚意を賜ることになるかと存じますが、ご厚意に見合うサービスをご提供できるよう尽力して参りますので、何卒よろしくお願い申し上げます。簡単ではございますが、復帰のご挨拶を兼ねて、私の出向中で得た経験等についてご紹介をさせていただきます。

(1) 近畿財務局証券取引等監視官室への出向

とある経緯でご縁を頂き、最初の2年間は近畿財務局の証券取引等監視官室へ出向することになりました。こちらの部門では「証券検査」と呼ばれる、金融商品取引業者等に関する業規制を担当しており、私は、弁護士経験を有する者として、主にリーガル面でのバックアップを担当させていただくことになりました。

それまでの弁護士生活では、金融商品取引法に深く関与することはありませんでしたので、この機会に改めて金融商品取引法の知識を深め、また、知識のみならず実際の案件を処理する上で様々な問題を検討する中で、実務に即した知見を修得できたことは、得がたい経験であったと思います。

また、官公庁に勤務すること自体初めての経験でしたので、実際に内部の職員として勤務することで、官公庁がどのような物事を考え、どのような点に気を遣いながら職務を遂行しているのかを知ることができた点も、今後、皆様にごサービスをご提供する際の一助になるのではないかと考えています。

(2) 証券取引等監視委員会取引調査課への出向

近畿財務局での任期を終えた後、続いて霞ヶ関に拠点を置く証券取引等監視委員会（SESC）に2年間出向することとなりました。こちらでは取引調査課に所属し、主にインサイダー取引規制に関する業務を担当していました。

一口にインサイダー取引規制といってもその実態は様々で、取引の対象銘柄となった上場企業には、当該事案に応じた調査協力が求められることになりました。このような事態に陥らないように、上場企業側としては、インサイダー情報を厳重に管理する必要があることは改めて言及するまでもなく、平時から研修等を通じて役員や従業員の規範意識を高めることが求められます。そのため、監視委員会に所属していたときには、上場企業の皆様に向けて、インサイダー取引に関する研修等を担当させていただきました。

こともありました。

(3) 東京での生活

あまり仕事の話ばかりしていても面白みがありませんので、少し東京での生活についてもお話しさせていただきます。私は、生まれも育ちも大阪で、関西圏以外で生活をしたことがなかったのですが、監視委員会での出向期間中に初めて東京で生活をすることになりました。

日本の首都である東京がどのような場所か以前から興味がありました。が、やはりなんと行って人も人の多さには改めて驚嘆させられました。人が集まれば当然「モノ・カネ・情報」が集まり、膨大な需要と供給が形成する「東京」という都市のマーケットの大きさを実際に肌で感じる事ができた点、私としては一番強く印象に残っています。

(4) 結びに

改めまして、2024年1月から弊所の大坂事務所に復帰させていただくこととなりました。これまでに培った知識を活かし、より充実したサービスを皆様にご提供できればと考えておりますので、何卒、今後とも宜しくお願い申し上げます。

これからも皆さまと共に（感謝の夕べのご報告）

令和5年10月3日、帝国ホテル大阪にて、弊所の顧問先の皆様を中心にお迎えし、日頃の感謝を込めて、感謝の夕べが開催されました。今回の感謝の夕べは、昨年（2023年）に弊所が設立から50周年を迎え、また、所長の山田庸男が傘寿を迎えたことへの感謝の場としての開催となりました。



また、感謝の夕べは定期的に開催しておりますが、近年はコロナ禍で何度か中止・見送りを余儀なくされ、今般約5年ぶりに、開催することができました。このような次第でしたので、事務所メンバーも例年にも増して、特別な想いで皆様をお迎えいたしました。

まず第一部は、所長山田庸男の知人であり、元京セラ株式会社社長、会長兼CEO、相談役を歴任された西口泰夫氏より、「企業としての持続的成長の要因は倫理と論理の実践にある」と題して、ご講演をいただきました。

西口氏は、京セラ株式会社に入社され、電子デバイスの開発から新規事業化に携わってこられました。技術畑の経歴を歩まれた同氏ですが、同社相談役を退任された後に、同志社大学院総合政策科学専攻技術・革新的経営研究コース博士課程に入学して、「技術経営」で博士号を取得され、まさに「技術を活かす、組織を活かす経営を探求する」人生を歩んでおられます。

同氏からは、その類まれなるご経歴で培われた、企業人に



在、東京藝術大学・音楽研究科・邦楽専攻・箏曲生田流修士課程1年に在籍中の気鋭の箏曲家、奥野楽（おくの・えでん）さんをお迎えし、お箏による演奏をいただきました。

いずれも音楽の教科書にも取り上げられる著名な作曲家である、八橋検校、宮城道雄の名曲を披露いただきました。生でお箏の演奏を聴く貴重な機会となりましたが、奥野さんの演奏で、あらためてお箏の表現力の幅広さに感銘を受けました。奥野さんは、東京藝術大学の中で、極めて成績優秀な方のみに授与される栄誉ある賞であるアカンサス賞も受賞されており、今後のご活躍が大変楽しみに感じられました。

その後、前回の感謝の夕べ以降に入所した7名の弁護士から、ご挨拶をさせていただきました。弁護士というものは、どうも話が長くなる性分の方でして、1人2分との事前の打ち合わせどおりの持ち時間内に収めた弁護士は1人もおらず、司会を担当していた身としては、予定時間にお開きとできるのか、冷や汗が止まりませんでした。しかし、新人7名としましては、皆様にそれぞれの得意分野や人となりを知っていただく、良い機会になったものと思います。

最後に、所長山田の傘寿の祝いとして、事務所から、お祝いの品と花束の贈呈を行いました。お祝いの品をどうするかは頭を悩ませましたが、事務所名の「梅ヶ枝中央法律事務所」にちなんで、梅の花が



楽しんでくれているようです。

また、当日は、山田の古くからの友人であり、きずな育英基金の理事でもあるソプラノ歌手の下垣真希様から、サプライズで傘寿のお祝いとして、「里の秋」「アメージンググレース」「一本の鉛筆」の3曲を披露いただきました。懐かしい童謡や平和を祈る歌に心が洗われました。

日ごろ深くお付き合いさせていただいております皆様からお祝いのお言葉を賜り、山田もこの上ない喜びだと大変恐縮しておりました。

最後に弊所代表の大森剛より、閉会のご挨拶をさせていただきます。弁護士皆で皆様のお見送りをさせていただきますお開きとなりました。

あしらわれたカップアンドソーサーを用意しました（後日、担当事務局に確認したところ、毎日このカップアンドソーサーでコーヒーを



とつて非常に有益なお話をいただきました。ご参加いただきました皆様からも、大変刺激を受けたとの感想をいただきました。

次に第二部は、顧問先の皆様に事務所の弁護士とさらなる親交を深めていただけるよう、円卓形式での懇親会を開催しました。

冒頭の所長・山田庸男の乾杯の挨拶に続いて、宴の始まりに華を添えていただくべく、山田が代表理事を務めている、ひとり親家庭の学びを支援する「公益財団法人 きずな育英基金」の第5期生であり、現



弊所は昨年50周年の節目を迎え、現在は、大阪・東京・京都を合わせて弁護士33名の規模となりました。これからも更なる成長を求めて、「成長はあっても完成はない」の精神で、皆さまと共に未来を目指して参ります。幅広いニーズに対応できる体制を整え、より信頼される事務所づくりに引き続き研鑽を続けて参ります。

（文：弁護士 渡部真樹子・辻 映穂）





弁護士
林 友宏

休みの日に、東京事務所の近くを散歩していたところ、前方にとても高い建物を見つけました。気になって近づいていくと、何人かの海外からの観光客が、歩道から見上げるようにしてその建物の写真を撮っていました。ますます気になって、スマートフォンで調べてみたところ、その建物は、オフィスや住宅等が入る高さ約330メートルの麻布台ヒルズ森JPタワーという超高層ビルだということが分かりました。東京タワーの高さが333メートルで同じくらいの高さなので、この麻布台ヒルズ森JPタワーがとても高い建物であることが分かります。

平成23年3月に東京事務所が開設された後、東京事務所の周りには、平成26年に虎ノ門ヒルズ森タワーが、令和2年に虎ノ門ヒルズビジネスタワーが、令和4年に虎ノ門ヒルズレジデンスホテルタワー（写真の建物です。）が相次いで完成しました。また、これらの超高層ビルの建築途中の令和2年には、東京メトロ日比谷線の新駅となる虎ノ門ヒルズ駅が誕生しました。虎ノ門ヒルズ駅は、東京事務所からも近いことから、電車移動をする際に、とても便利になりました。この虎ノ門ヒルズ駅は、ビルを建築する工事の都合で、出入口が変更されるとい

とがありました。そのため、地下鉄に乗ろうとしたら、先日まであった出入口がなくなっており、別の場所の出入口を探すことになるという珍しい経験をしました。

このように東京事務所の周辺では、環境の変化が起きています。同じように、東京事務所にも、令和5年1月から森田啓正弁護士が加入し、新たな変化がありました。私が、初めて東京事務所執務を開始した平成23年3月当時、弁護士1人、事務員1人の2人だったことを思うと、弁護士5人、事務員3人の8人が執務するようになった現在には、隔世の感があります。日々の生活に慣れてしまい、大阪から東京に来た時の期待と不安が入り混じった最初の気持ちを忘れそうになることがあります。折に触れて、東京事務所開設当時の原点に立ち返るようにして、新鮮な気持ちを持てたいです。

私は、日々の生活に変化を加えるために、少し前から英字新聞を読むようにしています。英語の勉強は、大学生の頃が最後だったので、改めて、英語に触れると、すっかり忘れていたことやかろうじて覚えていることに出会う機会があり、新しい刺激を受けています。ただ、英語を読むことと話すことは、別のものだと気付かされることがありました。先日、羽田空港で、アメリカ人の女性に話しかけられました。私は、片言



の英語で対応することになったのですが、言いたいことが日本語では分かるのに、英語で伝えることができず、モヤモヤとした思いをすることになりました。渡航制限がなくなり、麻布台ヒルズ森JPタワーの歩道で見かけたように海外からの観光客も増えてきています。このような観光客の方に突然話しかけられても、受け答えできる程度に英語を話せるようになると、自分の世界が広がるのではないかと思います。そのため、新たなチャレンジとしてオンライン英会話を試してみようと思います。新しいことにチャレンジすることは、最初は慣れないためストレスを感じることもありますが、習慣にすると苦に感じなくなります。原点を大事にしながらも、何か新しいチャレンジを続けることで刺激的な毎日を過ごしていきたいです。



弁護士
中世古 裕之

この原稿を書いているのは令和5年11月初めです。京都はだんだんと紅葉シーズンに入っていきます。令和5年からはコロナ禍による行動制限も緩和されていますが、11月は京都の観光客が一番多い時期なので、紅葉めがけてより一層多くの観光客が国内外から京都に来られることとなります。京都事務所のある四条烏丸近くの錦市場のある通りの前には、観光バスがひっきりなしに止まり、多くの外国人観光客が乗降しています。

京都に多くの観光客が来られるのは良いことではあります。近年ではオーバーツーリズムとして市民生活上問題が生じている場面もあります。嵐山に向かうJR嵯峨野線ではコロナ禍で便数が減った影響もあり、観光客でいつもラッシュ並みの混雑状況とのことです。また、市内のタクシーは運転手不足も相まってすぐには停められないこともあり、京都駅のタクシー乗り場は長蛇の列とのことです。このオーバーツーリズムの状況がいつまで続くのかわかりませんが、観光地に住んでいる市民からすると早急な抜本的な対策がとられるように願っておられることかと思えます。

このように京都は今、多くの観光客が来られ表

な問題は、京都市の人口減少問題です。

総務省の発表によると、京都市の直近の人口は令和5年4月現在で約138万1800人とのことです。令和2年、令和3年と年間の人口減少数が日本一となつてしまっているのです。この2年間は、コロナ禍の影響で特に外国人留学生の減少が著しいという特殊事情もあるようですが、令和4年以降も人口は減少しています。この10年間で約4万人もの人口減少ということですから減少基調であることは確かです。

特に、20歳代半ばから40歳までのいわゆる子育て世代において京都市からの転出超過が著しいように、同時にその子世代に当たる0歳から9歳児についても転出超過となっているそうです。

この子育て世代の転出超過が著しいことの原因として考えられることはいくつかあるようですが、冒頭に記載した観光客、特に外国人観光客の増加とも一定の関係があるようです。コロナ禍以前、京都には今以上の外国人観光客が押し寄せていたことで、京都市もインバンド誘致を目標施策として掲げて、京都市内に多くのホテル建設を推進しました。その結果、市内にマンション用の土地が出なくなり、土地単価が大幅な上昇を招いて、マンション価格も上昇し、子育て世代が京都市内にマンションを購入して住むことが困難になった、という事情があるようです。他方、京都市に隣接する都市（城陽市や宇治市、向日市、あるいは滋

賀県大津市）は、マンション価格が京都市内の半分程度でも購入できる物件があるという事情に加えて住環境や交通アクセスの良さもあつて、若い子育て世代が京都市内ではなくその周辺都市を選択して居住しているという実態があるとのこと。現在、京都市は子育て世代の支援策や京都南部地域等での建物の高さ制限の緩和によるマンション建設の促進等の諸施策を打ち出していますが、未来に続く都市計画とは何なのか、を考えさせられる問題かと思っています。



近況報告

おさるのジョージから学ぶこと



弁護士
氏家 真紀子

皆様、「おさるのジョージ」をご存知でしょうか？おさるのジョージは、黄色い帽子のおじさんと一緒に暮らす、知りたがりのこさるのジョージが愛らしい騒動を起こしたり、冒険を繰り広げるお話です。もとはアメリカの絵本作家の夫妻によって刊行された絵本に登場するキャラクターとして生み出されましたが、日本でも絵本が1954年に出版され、その後テレビでアニメ版がスタートし、長く愛されています。

私も子どもの頃、おさるのジョージの絵本が大好きでした。こども向けの絵本を探していたところ、書店でおさるのジョージの絵本を見つけ、懐かしさもあって購入したところ、4歳の長男と2歳の次男がとても気に入り、アニメも毎週録画するようになりました。

おさるのジョージは好奇心旺盛で、何でも知りたがり、何でも自分でやりました。先日見たアニメでは、スケートリンクに行ったところ、貸切で使えなかった。おさるのジョージは友達達の男子と協力して、空き地に氷を張らせ、整氷車もどきを作って表面を滑らかにし、自分でスケートリンクを作っていました。インターネットで欲しいものがすぐ手に入り、検索すればすぐ回答が得られてしまう世の中で、自分の知恵や工夫が必要なものを作り出し、問題を解決し、その過程も楽しむジョージの姿勢は見習うべきところがあるなあ、としみじみ感じました。また、黄色い帽子のおじさんはそんなジョージを寛容に見守り、決して怒らず、一緒に楽しむ、この姿勢は親として(到底真似できませんが)、尊敬するばかりです。

大人になって絵本を読むと、また違う気付きもあり、とても面白いです。昔からある絵本もいいですし、新しい絵本でも、子どもに読んでみると毎回泣きそうになってしまいうようなお話や、「あなたをずっとずっとあいつ」という、マイアサウラの母親とティラノサウルスの子どものお話です)、面白いしかけやオチのある絵本(「パンダ銭湯」など)もあります。

皆からある絵本もいいですし、新しい絵本でも、子どもに読んでみると毎回泣きそうになってしまいうようなお話や、「あなたをずっとずっとあいつ」という、マイアサウラの母親とティラノサウルスの子どものお話です)、面白いしかけやオチのある絵本(「パンダ銭湯」など)もあります。

えなかったもので、ジョージは友だちの男子と協力して、空き地に氷を張らせ、整氷車もどきを作って表面を滑らかにし、自分でスケートリンクを作っていました。インターネットで欲しいものがすぐ手に入り、検索すればすぐ回答が得られてしまう世の中で、自分の知恵や工夫が必要なものを作り出し、問題を解決し、その過程も楽しむジョージの姿勢は見習うべきところがあるなあ、としみじみ感じました。また、黄色い帽子のおじさんはそんなジョージを寛容に見守り、決して怒らず、一緒に楽しむ、この姿勢は親として(到底真似できませんが)、尊敬するばかりです。

大人になって絵本を読むと、また違う気付きもあり、とても面白いです。昔からある絵本もいいですし、新しい絵本でも、子どもに読んでみると毎回泣きそうになってしまいうようなお話や、「あなたをずっとずっとあいつ」という、マイアサウラの母親とティラノサウルスの子どものお話です)、面白いしかけやオチのある絵本(「パンダ銭湯」など)もあります。

成長を感じられる1年にしたい。



弁護士
才木 晴幹

2023年の夏は暑い日が続き、平均気温は120年以上前に統計を開始して以降最も高かったようですが、本稿執筆時点(令和5年10月)ではようやく秋めいてきており、朝晩冷え込む日が増えてきました。

2023年を少し振り返りますと、3月には日本がWBC優勝、5月には新型コロナウイルスの感染症法の位置づけが2類から5類感染症に移行、9月にはバスケットボール男子が48年ぶりに五輪への自力出場決定、10月には将棋の藤井聡太棋士による前人未踏のタイトル8冠達成など、スポーツ、文化面を中心に明るいニュースが多かった印象ですが、他方、世界に目を向けますと、2022年2月に開始したロシアのウクライナに対する軍事侵攻は終結の目途が立っていませんし、10月にはイスラエルとイスラム武装組織ハマスとの軍事衝突が発生し、多数の無辜の市民が犠牲となる事態が今なお続いています。2024年は世界に平和が戻ることを願ってやみません。

ここで、スケールを小さくし、私の2023年を振り返ってみると、2022年末に自転車転倒し怪我をしたため、年明けから歯科医院で歯の治療を受けることから始まりました。なお、治療は無事終了しました。

阪神タイガースの日本シリーズ優勝



弁護士
森 瑛史

2023年11月5日、阪神タイガースが今年の日本シリーズを制しました。前回、阪神タイガースが日本シリーズを制したのは1985年のことであり、私の生まれ年でもありますので、勝手に縁を感じていました。

私自身、学生の頃に部活動で野球をやっていたこともあり、日本プロ野球やMLBを好んで観戦することはありましたが、私は関西に住むまでは、特定の選手のファンということはあっても、特定の球団のファンではありませんでした。しかし、関西に住んで約16年が経ち、年々、阪神タイガースファンの熱量の大きさに感化されたのか、私自身も阪神タイガースの試合結果や主力選手の成績を毎回チェックするほどには、阪神タイガースのファンになっていました。

対戦相手であるオリックス・バファローズは日本シリーズ2連覇中の強者であり、今回3連覇がかかっていたことに加え、来年少力選手である山本由伸が、プライベートでは、2022年から始めたゴルフスクールでの練習を続け、スコアもゴルフを始めるときよりかなり改善され、周りに迷惑をかけずにコースを回ることができるようになりました。多少はゴルフを楽しめるようになりました。

仕事の面というと、執務室の席が一つ横にずれたこと以外は特段大きな変化はなかったのですが、労働事件に引き続き重点的に取り組んだほか、M&Aに伴うデュレリジェンスや、課税処分に対する不服申立てなどのような非定型業務にも従事し、新たな経験もできた1年でした。

私は、前職は公務員であり、4年前に転職し勤務所に入所しました。2024年1月から5年目に突入することになり、ようやくこの仕事に慣れてきたというところですが、普段は何かと忙しく、何となく日々を過ごしてしまいがちですが、仕事でもプライベートでも、一つ目標を持ち達成に向けて努力し、2024年は年末に自分の成長を実感できるような1年にできればと思います。

「目標」



弁護士
久井 大輝

弁護士になり、もうすぐ3年が経ちます。ここ2年半は事務所の仕事に邁進する日々を過ごしており、自分の興味のある分野の勉強や活動にまったく時間を割くことができませんでした。また、

日本における人権 デュー・ディリジェンス



弁護士
岩田 和久

1 人権デュー・ディリジェンスとは、企業が人権侵害のリスクを特定し、防止及び軽減し、当該取り組みを開示するために実施する継続的なプロセスを意味します。

「人権」という概念は、本来的には公権力との関係で、各個人の権利を擁護するためのもので国家が尊重・保護すべきものとされてきましたが、国連で2011年に承認された「ビジネスと人権に関する指導原則」のなかで、国家のみならず企業にも人権を尊重する責任があることが提唱されたことを契機として、企業にも人権の尊重を求める考え方が国際的に広まっています。

その背景には、企業のグローバル化に伴い、製品の原材料や安価な労働力を求めて新興国でビジネスが展開されたこと、新興国において人権保護が不十分なために強制労働や児童労働が多発したことが挙げられます。また、近年、国連が2015年に採択した持続可能な開発目標（SDGs）への関心の高まりに伴い、企業においても人権尊重への取り組みが求められる風潮が一層強いものとなっています。

ビジネスと人権の局面において論じられる人権の一例としては、強制労働や児童労働に服さない自由、結社の自由、団体交渉権、雇用及び職業における差別からの自由、人種、宗教、社会的出身、性別・ジェンダーによる差別からの自由等が挙げられます。

2 日本政府も2020年10月に「ビジネスと人権」に関する行動計画を策定し、経済産業省が立ち上げた委員会での協議に基づき、2022年9月には企業に求められる人権デュー・ディリジェンスの指針として「責任あるサプライチェーン等における人権尊重のためのガイドライン」を策定・公表しました（法的な強制力はありません）。さらには、2023年4月4日、企業がガイドラインに基づき取り組みをおこなう際の参照資料として、「責任あるサプライチェーン等における人権尊重のため

の実務参照資料」を公表しています。

日本政府の人権デュー・ディリジェンス・ガイドラインでは、企業に対して「人権方針の策定」「人権デュー・ディリジェンス」「救済手段の確立」の3つの取り組みを求めています。

実際の事例として、スポーツ用品などを製造・販売する某日本法人では、包括的な人権方針を策定したうえで、継続的に人権を巡る状況を把握して管理するために、人権委員会を設置し、半期に一度、サステナビリティ部門と生産・調達部門との戦略の進捗確認や工場のCSR管理の摺り合わせなどがおこなわれています。

3 企業が人権尊重の姿勢を全うすることの結果として、企業は、企業経営の視点からアドバンテージを享受することが可能となるといわれています。例えば、人権尊重の取組を実施し適切に開示していくことで、企業のブランドイメージが向上し、投資先としての評価の向上、取引先との関係性の維持・向上、新規取引先の開拓、優秀な人材の獲得・定着等に繋がり、国内外における競争力や企業価値の向上が期待できるといわれています。

昨今の企業を舞台とした人の尊厳を損なう加害行為や恒常的なハラスメントといった事件に起因し、当該企業のブランドイメージが失墜し、取引先との契約解消や顧客の減少といった経済的な打撃を受けている実情からしても、人権尊重の姿勢が企業の存続に如何に重要であるかが理解できます。

このように、人権尊重に向けた取組みは、企業がその社会的責任を果たすという義務という視座から見た側面だけでなく、その結果として、企業内での人権侵害から派生する紛争を未然に防ぐことで経営リスクの抑制が期待でき、企業価値の向上という企業の成長戦略としても有用な施策であるといえます。

まずは1つ目の目標達成に近づくべく、プロ野球の代理人登録を行い、東京で行われた講習会に参加しました。講習会の中で、プロ野球では選手が800名以上いるにもかかわらず、プロ野球選手に就任している代理人はわずか数十名であるとの実態があり、その要因の一つは、球団側が、日本人選手の代理人制度の導入にあたり、一人の代理人が複数の選手と契約することは認めないとの条件を付けていることにあると知りました。どうりで、プロ野球選手の代理人に就任する弁護士が増えない訳です。プロ野球の球団と選手のパワーバランスを考えれば、選手単独での交渉では、契約内容が球団側に有利に定められてしまう可能性が高く、一人の代理人が複数の選手と契約できないとの制約は改善するべきです。何らかの行動を取れないか模索しています。

私は、昨年プロジェクターを購入して以来、家で時々映画を見るのが趣味になりました。現在私は、Amazon Prime、Disney+、U-nextという3つのサブスクリプションサービスに加入しており、休みの日にはこれらを駆使して、映画鑑賞を行うことが楽しみの一つになっています。これらのサービスでは、少し前に上映していた映画も多く収録されており、広告などで見かけて興味を持っていただければ、観たいと思っっているうちに上映が終了してしまったり、映画を手軽に見ることができるので重宝しています。先日、私は、U-nextで「ラーゲリより愛を込めて」という映画が視聴可能リストにあるのを発見しました（以下、ネタバレを含みますので、今後視聴される予定の方はご注意ください）。

この映画は、第二次世界大戦における日本兵のシベリア抑留に関する、実話に基づく物語です。ソ連軍の侵攻により離れ離れになってしまった一家が、お互いにいつか再会できる日を信じて、懸命に困難な日常を乗り越えていく姿が描かれています。この映画は、ソ連軍侵攻直前の満州における結婚式のシーンで始まり、現代における結婚式のシーンで終わりを迎えます。この2つの結婚式のシーンでは、父から子、そして子からその子の孫娘に対して、「今日という日をよく覚えておくんだよ」という言葉が送られています。今何気なく過ごしている日々は、当たり前前にそこにありつづけるものではない、かけがえない大切な日々だということをこの映画は教えてくれます。



弁護士
深谷 祐

「1日1日を大切に」

士になってからゴルフにはまっており、今年はスコア100を切る目標をついに達成しました。次は、80台に乗せることが目標です。

最後になりますが、轍の中で大々的に目標を掲げた以上は、覚悟を決め、次回の近況報告までには、弁護士としての3つの目標とゴルフのスコアの向上を達成できるようにしたいと思います。

間もなく私が弁護士になってから1年が経とうとしています。この1年は、弁護士1年目として日々の業務に取り組み、様々な経験を積むことができた1年でした。もともと、この1年、弁護士としての日々を過ごしていく中で、自分がどれだけ1日1日に対して真剣に向き合ってきただろうか、この映画を振り返る機会を得ることができました。今の日常は、当たり前のものでなく、1日1日が本当に貴重なかけがえないものであることを強く意識し、弁護士2年目に向けて再度気を引き締めていきたいと思えました。

ステルスマーケティング 広告の規制が始まりました



弁護士
愛田 剛

1 はじめに

人気のあるタレントやインフルエンサーのブログやSNSで、特定の商品を紹介したり、性能を褒める投稿があったときに、実はそれが販売事業者の依頼で行われたPRだったということとはよくあります。このように、本当は商品・サービスについての広告であるのにそれを隠した広告は、ステルスマーケティング（ステマ）と呼ばれますが、2023年10月1日からのこのようなステマを「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」と指定し、不当景品類及び不当表示防止法（以下「景表法」といいます。）の規制対象とする告示（以下「本件告示」といいます。）が施行されました。

2 景表法の広告規制について

景表法は、商品・サービスの品質、内容、価格等について、消費者が誤認する（おそれのある）表示を規制することにより、消費者の利益を保護しています。

具体的には、景表法は、消費者の選択を妨害

役員や従業員等が表示を行う場合と、そうではない(a)―②社外のインフルエンサー等の第三者が表示を行う場合に分かれます。

ア (a)―①の場合

表示を行った者の事業者内における地位・立場・権限・担当業務・表示目的等の実態を踏まえて判断されます。具体的には、その商品の販売担当者が、自社商品の認知度を上げたり販売を促進するため、自らのアカウントで商品画像や文章をSNSに投稿したような場合には、「事業者の表示」と評価される可能性が高いです。

イ (a)―②の場合

事業者が、インフルエンサー等に対し、明示的に依頼・指示して特定の内容のレビューや投稿をさせた場合だけでなく、事業者が明示的に依頼・指示していない場合でも、以下のような様々な事情を踏まえて、第三者の自主的な意思による表示内容と認められない場合には、「事業者の表示」と評価されてしまいます。

- ・表示内容に関する情報のやり取りの有無や内容
- ・表示内容に関する依頼・指示の有無
- ・対価の提供の有無
- ・事業者と第三者の関係性

例えば、投稿の題材とする商品が無償で提供すること、第三者への対価提供と見る余地があります。また、悩ましいことに、たとえ今回は表示内容に明示的な指示も対価の提供もせず、AさんにSNSで投稿してもらおうと依頼する場合でも、過去に別件でAさんに対価を提供したことがある場合、Aさんは今後の取引関係等も期待して事業者に「付度」した内容の表

するような、

- ① 商品やサービスの品質、規格等の内容について、実際のものや事実と相違して著しく優良と誤認される表示（優良誤認表示。同法5条1項1号）、
- ② 商品やサービスの価格等の取引条件について、実際のものや事実と相違して著しく有利と誤認される表示（有利誤認表示。同項2号）、
- ③ ①②のほか、「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と認めて内閣総理大臣が指定するもの（指定告示。同項3号）、

のいずれかに該当する表示を禁止しています。

ここで規制対象となる「表示」は、顧客を誘引する手段として、事業者が自ら供給する商品・サービスの品質、規格、その他の内容や価格等の取引条件について行う表示をいい、要するに、消費者に対して商品・サービスを知らせる広告全般です。この「表示」は、CMやチラシ等といった古典的な広告に限られず、それが①や②に該当する場合には、実際にSNSの投稿記事等でも規制された例があります。

3 なぜステマが規制されるのか

本件告示は前記のうち③にあたるものです。その意義は、たとえ表示の内容が真実であり、①②に該当しない場合であっても、告示に該当するステマであれば規制されることとなった点です。なぜ、ステマは内容が真実であっても禁止されるのかというと、ステマにはそれ自体に欺瞞的な性質があると説明されます。つまり、販売事業者による広告・宣伝であれば、売りたい

示を行う可能性がありますので、この場合にも「事業者の表示」とされる可能性はただちには否定できません。

ウ 「事業者の表示」にあたらぬ場合

上記とは異なり、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には、要件(a)を満たさず、本件告示の規制が及びません。具体的な事情次第ですが、事業者が第三者の口コミ等を利用する場合であっても、良い口コミだけを抽出せず、変更も加えずにそのまま引用する場合（逆に言えば、引用する口コミを恣意的に選別した内容に変更を加えたりすると、その内容が第三者の自主的な意思によるものではないとされ、「事業者の表示」と評価される可能性があります。）や、内容の如何にかかわらず自社の商品のレビューを書いた者全員に対し、レビューの謝礼として割引券等を事後的に配布することとした場合等が挙げられます。

(2) 要件(b)について

この要件は、消費者にとって、その表示が事業者によるものだと認識した上で、冷静に吟味して判断できるかに関わるものです。事業者の表示であると消費者から見て分かりやすい表示になっていないことが社会通念上明らかかなものは、要件(b)を満たさないため、規制対象外です。

上記の(a)―①の場合であれば、会社のアカウントから投稿するか、「〇社の社員です」等と投稿者の立場をわかりやすく示したり、(a)―②の場合であれば、「#広告」、「#PR」といったハッシュタグを見えやすい位置に設けたりすることで、要件(b)を満たさないための対策とな

い側が商品や役務の利点や魅力を強調することとはごく普通なことであるため、消費者としてもその宣伝文句を100%鵜呑みにはせず、冷静にその内容を吟味して、商品・サービスを選びます。一方で、販売事業者による広告・宣伝であると分らないと、消費者としては、それが第三者のフラットな感想であると誤信して、無防備に表示の内容をそのまま受け止めてしまいうおそれがあります。それゆえ、たとえそれが①や②に該当しない内容であっても、ステマには消費者の合理的な判断を脅かすおそれがあるため、禁止されることとなりました。

4 どのようなステマが禁止されるのか

本件告示の対象は、(a)事業者が自己の供給する商品又は役務の取引について行う表示であって、(b)一般消費者が当該表示であることを判別することが困難であると認められるものです。これを法的にいえば、要件(a)及び(b)の両方を満たす場合、本件告示の規制に抵触するということとなります。以下、各要件について説明します。

(1) 要件(a)について

この要件は、外形上は（販売する事業者ではない）第三者が自主的に行っているように見えるが、客観的な状況等からすれば、その表示される内容の決定に事業者が関与しており、当該事業者の表示と評価できる（裏を返すと、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）場合をいいます。この「事業者の表示」には、大まかに、(a)―①事業者やその子会社の

り得ます。実務上、要件(a)のはっきりした判断は難しいため、このような対策で規制を回避することも現実的かと思われれます。

5 告示違反の効果

消費者庁の調査の結果、本件告示違反が認められた場合、事業者には措置命令が下されます。措置命令の内容は公表されますので、このこと自体が企業の信用を損なう重大なレビューリテションリスクとなります。また、本件告示の施行前に作成されたものでも、現在公表されている表示には規制が及びますので、本件告示を意図せず作成されたステマ広告がインターネット上に残ったままであれば、（それを当局が実際に摘発するかは別にして）規制の対象になります。

本件告示への対応には、様々な事情を踏まえた専門的な判断を要しますので、お悩みがあれば是非一度ご相談ください。



インボイスと競争法



弁護士
越知覚子

1 インボイス制度開始

2023年10月1日より、インボイス制度（適格請求書等保存方式）が開始されました。

インボイス（適格請求書）とは、売手が買手に対して、正確な適用税率や消費税額等を伝えるもので、具体的には、現行の「区分記載請求書」に「登録番号」「適用税率」及び「消費税額等」の記載が追加された書類やデータをいいます。

インボイス制度の導入により、売手である登録事業者は、買手である取引相手（課税事業者）から求められたときは、インボイスを交付しなければなりません。また、買手は仕入税額控除の適用を受けるために、原則として、取引相手（売手）である登録事業者から交付を受けたインボイスの保存等が必要となります。

2 インボイス制度導入により発生する競争法リスク

インボイス制度の導入により、まず、売手が登録事業者でない場合、

イス制度導入後は、免税事業者である仕入先に対し消費税相当額を支払う必要はないとの考えに至るかもしれません。

しかしながら、インボイス制度には経過措置が設けられており、免税事業者からの課税仕入れについては、インボイス制度の実施後3年間は、仕入税額相当額の8割、その後3年間は仕入税額相当額の5割を控除することができます。

したがって、このような経過措置の存在を無視して、取引先の免税事業者に対し、従来の取引価格から消費税10%相当額を取引価格から引き下げる行為は、優越的地位の濫用行為や「下請代金の減額」に該当し、独占禁止法や下請法上問題となるおそれがあります。

他方、免税事業者である取引先とは、従来から税抜価格で取引をしており消費税を支払っていないにもかかわらずという場合は、インボイス制度導入後も引き続き税抜価格で取引を行っても競争法上の問題は生じません。

なお、消費税相当額すなわち10%の一律減額ではなく、経過措置を踏まえた減額の申し入れ自体は直ちに独占禁止法違反になるものではないと考えますが、この場

当該売手は「登録番号」を持たないために適法なインボイスを発行することができません。そのため、買手である事業者は仕入税額控除の適用が受けられなくなり、結果として納税する消費税の額が増額することになります。

このため、売上規模の小さい事業者やフリーランスなどの免税事業者が、取引先から、課税事業者になるように強要されたり、消費税相当額の支払いを拒絶されたりといった不利益を一方的に押し付けられる事態が想定されます。

このような行為は、独占禁止法で禁止される「優越的地位の濫用」に該当するおそれや、下請法に違反するおそれがあるとして公正取引委員会がホームページ等で注意喚起をおこなっていますが、このような注意喚起を見ても「実際にはどのような考えて良いのかわからない」という声も耳にします。

そこで、競争法の観点から、インボイス制度へどのように対応すべきか、ポイントとなる点をご説

合も「一方的に減額すること」は優越的地位の濫用行為に該当するおそれがあります。また、発注後の下請代金から減額することは、たとえ1円でも「下請代金の減額」に該当します。そのため、この場合は、免税事業者も仕入れ等において消費税を負担していることなども加味しつつ、十分な協議のもと価格交渉を行い、双方が納得した上での価格改定（引き下げ）を行う必要があると考えます。

5 競争法から見たポイント③

：免税事業者が課税事業者に転換した場合

取引先である免税事業者が、買手や発注者の求めに応じて課税事業者に転換した場合にも注意が必要です。

従来より税込価格で取引をしていた場合は、課税転換後もそのまま税込価格で取引を継続することになると思われますが、従来は取引先が免税事業者であることを理由に税抜価格で取引し消費税相当額を支払っていなかった場合は、取引先の課税転換に合わせ、取引価格の見直しが必要となります。

取引先である免税事業者が、買手や発注者の求めに応じて課税事業者に転換したにも関わらず、免

明します。

3 競争法から見たポイント①

：免税事業者への課税転換依頼

課税事業者にとって、取引先に免税事業者が含まれていると、仕入税額控除が受けられないという経済的インパクトがあり、また、社内の経理等の事務手続きも煩雑となります。

この時、免税事業者である取引先に対して、課税事業者になるよう依頼すること自体は競争法上問題とはなりません。

しかし、「依頼」にとどまらずに「登録事業者にならないければ、今後、消費税相当額は支払わない。」「登録事業者にならないければ、今後取引継続は約束できない。」など、登録事業者にならないければ取引上の不利益を課すことを一方的に通告する行為は、優越的地位の濫用行為に該当し独占禁止法上問題となるおそれがあります。

実際に公正取引委員会が令和5年5月に、一部の発注事業者が、

税事業者であることを前提に行われた価格からの交渉に応じず、一方的に従来どおりの価格のままに据え置いて価格交渉を拒絶することとは、「買ったとき」として独占禁止法や下請法上問題となるおそれがあります。

なお、買手や発注者が課税転換を求めているにも関わらず、取引先である免税事業者が課税事業者に転換した場合（自主的判断による場合や、他の取引先からの要請に応じたという場合など）、当該買手や発注者としては、自社が要請したのではないのだから取引価格の交渉に応じる必要はない、と考えられるかもしれません。このようなケースは公正取引委員会

のHPでも特に言及されてはいませんが、自社が課税転換を要請したのではない場合であっても、取引先から、課税事業者になつたことを理由に価格交渉を求められた場合は、真摯に対応することが求められるべきであり、価格交渉自体を拒否することは同様に「買ったとき」と評価される可能性があると思われまのでご注意ください。

取引先の免税事業者に対し、インボイス制度の実施後も課税事業者

に転換せず、免税事業者を選択する場合には、消費税相当額を取引価格から引き下げると文章で伝えるなど一方的に通告をおこなった事例をあげ、該当する発注事業者に対し独占禁止法違反行為の未然防止の観点から注意を行って

います（インボイス制度の実施に関連した注意事項について「<https://www.jftc.go.jp/file/invoice-chujirei.pdf>」）。

4 競争法から見たポイント②

：免税事業者に対する消費税相当額支払拒絶

課税事業者としては、従来の取引価格には消費税相当額が加算されていたものの、そもそも、免税事業者である以上消費税相当額を支払う必要はないとして、インボ

6 まとめ

インボイス制度の導入により、課税事業者である買手・発注者側には「消費税の二重払い」のリスクが生じ、そのほかにもインボイス制度に対応するための様々なコストが発生します。しかしながら、そのようなリスクやコストを当然に取引先である免税事業者に転嫁することは許容されません。

インボイス制度の導入による有形・無形の負担は全ての事業者に発生しているものであり、自社から見ると仕入先・受注者である免税事業者もまた、他から仕入れたり発注したりしているのだということ

を前提に、双方が納得できる取引価格を設定するよう、十分に協議することが肝要と考えます。

取引先とインボイス制度への対応について協議を行う際には、競争法の観点からどの程度の交渉が許容されるのかを見極めることが重要です。



弁護士
日下部 太一

1 はじめに

みなさんは2024年問題をご存知でしょうか。2024年4月から宅配便の配送やコンビニなどの商品の陳列に問題が生じるかもしれないということが声高に叫ばれています。これは、ドライバーの時間外労働の上限規制が2024年から新たに適用されることが理由です。そこで、本稿では、運送業界に適用される時間外労働の上限規制の概要を紹介します。なお、厚労省の自動車運転者の労働時間等の改善のための基準も改正されておりますが、紙面の都合上、説明は割愛させていただきます。

2 「時間外労働」とは

そもそも「時間外労働」とは如何なる意義をもつのでしょうか。労働基準法では、1日あたり8時間、1週間を通じて40時間を超えて従業員を労働させることが禁止されています。そして、この1日8時間、1週間40時間を超過する労働を「時間外労働」と呼びます。

3 時間外労働の上限規制とその例外

時間外労働は労働基準法で禁止されているので、従業員を時間外労働に従事させた場合

には法律違反となり、刑罰の対象となります。実際に、長時間労働を理由にパナソニックなどの大手企業が略式起訴（手続きが簡略化された刑事裁判です。）された事例などがあります。

しかしながら、時間外労働の禁止には例外があります。過半数組織組合または従業員の過半数代表との協定（俗に「サブロク協定」と呼称されます。）が存在する場合です。

従前は、当該協定がある場合には、割増賃金を支払う限り、いくら時間外労働をさせても労働基準法違反にはなりませんでした。そこで、労働時間の減少を目的として、働き方改革関連法が平成30年に可決され、36協定に基づく時間外労働についても制限が加えられることになり、時間外労働は月45時間かつ年間で360時間を上限とするのが原則となりました。ただし、予測不可能な時間外労働が発生する場合には、年間で720時間を超えなければ1年のうち6ヶ月以内に限り月45時間を超えて月100時間未満の時間外労働（ただし、残業をする月から遡って2か月から6か月の期間の平均が月80時間以内）をすることが可能です。

4 運送業界の時間外労働の上限規制の猶予

もつとも、運送業界については、長距離の輸送を行うことや荷積や荷下のための待ち時間の存在により必然的に長時間労働にならざる

を得ないことから、令和6年3月31日までの間は上限規制が適用されず、同年4月1日以降は年間の時間外労働の上限が960時間とされることになりました。この年間960時間の時間外労働の上限規制が適用されることにより、運送業界が社会の運送需要に見合う運送役務を供給できず、その結果として、荷物が届かないという事態が生じるという問題が、いわゆる2024年問題と呼ばれているところ です。

4 960時間上限規制遵守の実務上の厳しさ

本稿をお読みの方の中には、令和6年4月1日以降から時間外労働の上限が適用されるけれども、他の業種よりは制限は相当緩く、時間外労働が年間960時間も許容されているのであれば、十分なのではとお思いの方もおられるかもしれません。

しかしながら、実際には年間960時間というのは運送実務ではたいへん厳しい上限といえます。例えば、比較的高速道路が整備されている大都市である大阪と東京間の輸送で考えてみましょう。まず、大阪と東京間を車で移動する場合には、高速道路の運転時間だけでなく7〜8時間はかかります。これに加えて、荷積先に移動し、荷積をする時間、荷下先に移動し荷下をする時間なども勘案すると、片道の運行だけでも十数時間を要します。そうすると、「荷積（大阪）↓荷下（東京）荷積（東

京）↓荷下（大阪）」の往復の運行で10時間程度の時間外労働が生じることになります。この一往復の運行を1月あたり8回程度するだけで、960時間の上限に到達してしまうことになると思えば、960時間の上限の遵守が、如何に運送業界の実務上、厳しいことがお分かりいただけると思います。

5 規制遵守の方策

それでは、960時間制限についてはどのように対応すべきなのでしょうか。方法としては、時間外労働を減らす方針、或いは、そもそも時間外労働規制の適用外とする方針が模索されます。

時間外労働を減らす方法については、受注量の減少、鉄道などを利用したリレー方式の採用などの運送方法の効率化や人員の増員などが考えられます。このような方法については、国交省・厚労省・全日本トラック協会も共同で「取引環境と長時間労働の改善に向けたガイドライン」を出して対策を提案しておりますが、荷主側の協力も得なければならぬということもあり、運送会社として対応が難しいのではないかと考えられます。

一方、時間外労働規制の適用外とする方法とは、従業員の個人事業主・法人化などによりそもそも労働契約を前提としない体制整備をするという方法です。しかし、これまで従業員であったドライバーが同じ働き方で個人

事業主・法人化したとしても、労働基準法の適用の有無は契約形態や肩書きといった形式で判断するのではなく、実質的に判断されるため、労働基準法の適用と向き合う必要があります。従業員が法人成りし、自らトラックを所有し、他の運送業者からも受注できる程度に独立した存在になれば、労働基準法の適用外の立場になるといえますが、当該方法も従業員の協力が必要であるうえに、運送会社としては専属の運転手でなくなるため、荷主からの発注にどこまで応えられるかが不明になるといことも考えれば、現実味のある解決策とはいえない難いものです。

6 結語

結局のところ、いかにも有効な対応策は明確には存在しない状態といえます。もちろん、大手の運送会社などは、ワークシェアや省人化のためのシステム導入といった資本力を活かした対応が可能かもしれませんが、通常の運送会社ではなかなか対応が難しく、直近の現実的な方法としては受注量の減少になってしまふと思われれます。しかし、受注量の減少はドライバーの賃金の低下を招くことになり、場合によっては一部の悪質な業者が他社の受注量の減少分を、法を無視した時間外労働を実施することで吸収し、結果として、一部のドライバーに相当な皺寄せがなされる可能性もあります。

また、多くの運送会社においては、ドライバーの給与につき、売上の一定パーセントとして計算して総額を計算し、そのうちの一部を残業代名目で支給するという取り扱いがされています。しかしながら、札幌高等裁判所平成24年2月16日・労働判例1123号121頁では、このような賃金体系は、割増賃金の支払いとは評価できないと判断されています。この判断の結果、割増賃金が支払われていないことになるばかりか、割増賃金名目で支払っていた賃金については全て基礎賃金に含まれてしまうという、運送会社からすれば踏んだり蹴つたりの結論になってしまふいます。このように、司法においても運送業者において相当厳しい判断が近年出ている状況であり、まさに、運送会社は国の施策により厳しい経営を迫られる実情が顕著となっております。

令和5年10月6日に岸田内閣は「物流革新緊急パッケージ」を閣議決定し、公表しました。同決定には、物流の効率化、荷主・消費者の行動変容、商慣行の見直しが掲げられていますが未だ具体的な施策は本稿の執筆時点では予定されていない状態です。運送会社だけではなく、政府による周知をより積極的に行い、消費者、荷主、従業員がそれぞれ問題意識をもつて生活インフラともいふべき物流機能を循環させるためのリテラシーを向上させることが望まれます。

生成 AI と法的問題について



弁護士
甲斐 一真

1 はじめに

昨今、「ChatGPT」や「Midjourney」といった「生成 AI」に関するニュースを目にすることが増えました。

また、商業レベルで生成 AI を採用する事業者も現れており、今後、生成 AI については、その仕組みや法的な問題についても、ある程度の知識は必要になるかと思われれます。

今回は、この生成 AI についての概要を説明した上で、生成 AI について指摘されている法的な議論をいくつかご紹介いたします。

2 生成 AI とは

(1) 生成 AI とは、一定の指示を行うことで、文章や画像を生成することができる AI を指します。

このうち、「ChatGPT」(OpenAI) や「Bird」(Google) のように、文章の生成を目的とするものを、「文章生成 AI」と呼びます。また、「Stable Diffusion」(Stability AI) や「Midjourney」(Midjourney) のように、画像の生成を目的とするものを、「画像生成 AI」と呼びます。

(2) 生成 AI の開発においては、「機械学習」という方法が採用されていることが一般的です。

この「機械学習」については、従前のルールベース AI の作成方法と比較すると分かりやすいかと思えます。

ルールベース AI とは、作成者が質問に対する回答を大量に用意し、AI に対して、ある質問がなされたときに、これに対応する回答を出力するように調整された AI をいいます。

ウェブサイト上で、チャット形式で QA に対応する AI が実装されている場合がありますが、これには、ルールベース AI が用いられていることが多いかと思われれます。

ルールベース AI は、作成者が質問と回答を用意する

必要がありますので、想定していない質問については、「回答できない」との出力を行うよう調整します。

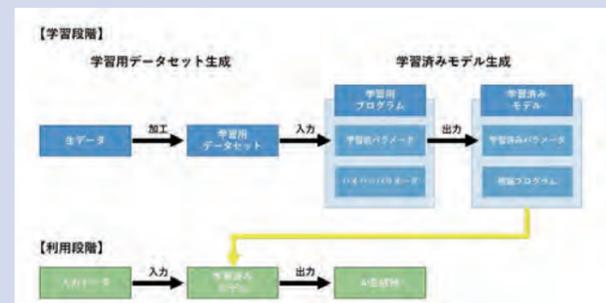
これに対して、「機械学習」は、一定の対応関係が示されたデータ（例えば、「A ならば a」）を大量に入力することで、AI 自らが一定の法則を導き出し、質問に対する回答を出力するようになるといったものです。

なお、生成 AI では、「機械学習」のうち、人間の脳の神経回路を模した「深層学習」が用いられていますが、詳細は省略します。

(3) 生成 AI では、上記のように、大量のデータを用いてプログラムを「学習」させるという段階を経ます。

もう少し具体的に説明すると、まず、大量のデータ（「生データ」といいます。）を用意し、「生データ」を、機械学習を行うプログラム（「学習用プログラム」）に学習させるための「学習用データセット」に加工します。「学習用データセット」を「学習用プログラム」に入力して学習させることで、「学習済みパラメータ」が生成され、これに「推論プログラム」を組み合わせた「学習済みモデル」が生成されます。この「学習済みモデル」に対して、一定の指示を行うことで、「学習済みモデル」から AI 生成物として文章や画像が出力されることになります。

上記の一連の流れを図示したものが、以下の図となります。



経済産業省「AI・データの利用に関する契約ガイドライン」(H30.6)より抜粋

3 生成 AI に関する法的な議論

(1) 生成 AI に関するいくつかのサービスは無償で提供されており、その有用性からビジネスでの利用も広がっているかと思えます。

他方で、生成 AI については、以下のような法的なリスクも指摘されていますので、その取扱いには留意が必要です。

(2) まず、生成 AI を開発する（又は、既存の生成 AI を調整（ファインチューニング）する）段階では、学習用データセットの取扱いに注意が必要です。

インターネット上で自動的に画像等を収集するプログラム（クローリングプログラム）を用いて、インターネット上のデータを大量に取得し、これを学習用データセットに用いる場合がありますが、このデータに他者の著作物が含まれている場合、著作権法上の問題が生じ得ます。

現状、上記態様での著作物の利用については、情報解析を目的とした著作物の非享受利用であるとして、著作権法 30 条の 4 の適用により、著作権侵害には該当しないとの結論を採る考え方が多数かと思われます。

しかし、本条項については、裁判での適用事例がないこと、また、令和 5 年 10 月 30 日に一般社団法人日本新聞協会が発表した「生成 AI に関する基本的な考え方」に代表されるように、主にクリエイター側からの本条の制限的な適用や条項自体の改正を求める声も多く、今後の議論に注意する必要があります。

(3) また、学習用データセットに、自身が保有する個人情報を用いる場合、個人情報保護法に抵触する可能性があります。

すなわち、個人情報保護法では、個人情報の取得にあたって、その利用目的を公表又は通知する必要があります（同法 21 条 1 項）、原則として、その利用目的の範囲内でしか利用することができないため、もし、取得する個人情報を生成 AI 関連サービスのために利用するのであれば、プライバシーポリシー等にその旨を記載する必要があります。

仮に、この目的を記載せずに、保有する個人情報を、生成 AI の開発や、これを用いたサービスの提供に利用すれば、上記の利用目的規制に違反する可能性があります。

(4) さらに、生成 AI より出力された AI 生成物を利用する場合も注意が必要です。

最近では、飲料メーカーがテレビ CM において、生成

AI によって作成した架空の女優を起用したことが話題になりましたが、画像生成 AI により出力される AI 生成物の利用については、著作権法上の問題が生じ得ます。

すなわち、生成 AI の利用者が、生成 AI を利用することで、AI 生成物として他者の著作物に類似する内容が出力された場合に、これを利用することで、当該著作物に係る著作権を侵害するか否かという問題です。

著作権侵害が成立するためには、ある著作物によって別の作品等を作成したことを意味する「依拠」という要件が必要になります。この要件の存在により、ある著作物を全く認識せず、偶然に当該著作物と同じ（又は類似した）作品を作成してしまったとしても、著作権侵害が成立しないこととなります（但し、現在の裁判では、相当特殊な事情が存在しない限り、問題となる作品が、ある著作物と同一であれば（又は、類似していれば）、「依拠」が認定されている状況にあります。）。

生成 AI については、大量のデータを学習させる関係上、利用者が全く想定していなかったにもかかわらず、既存の著作物と同一の（又は類似した）作品が出力される可能性があり、この場合に、「依拠」の要件を充足するか否かという点が議論されています（裏を返せば、ある著作物と同一の（又は類似した）作品が問題になった場合に、侵害を主張された者において、「AI がたまたま似た作品を出力しただけであり、著作権侵害をするつもりはなかった。」との反論を認め得るかという問題になります。）。

ここで深入りしませんが、この点については、肯定説と否定説の対立があり、また、生成 AI の技術的な面に着目し、学習用データセットに問題となる著作物が含まれているか否かを考慮すべきとする説もあります。

いずれにしても、この問題は、生成 AI に関する重要な争点の一つでもありますので、今後も議論の展開に注目する必要があります。

4 最後に

生成 AI は、全く新しい技術であるとともに、我々の生活を大きく変革する可能性を秘めた技術でもあります。

そのため、これまでの制度が全く想定していなかったような事態が生じる可能性もありますので、その利用にあたっては細心の注意を払い、最新の議論状況を把握することが重要です。

超高齢社会と法律

連載



弁護士 松嶋 依子

「終活」のススメ
〜とある夫婦の正月の会話〜

梅子 お父ちゃん、あけましておめでとう。
梅夫 お母ちゃん、おめでとう。去年もよう世話になってありがたうや。で、しかしなあ、去年は阪神が日本シリーズ優勝してほんまに、ごつつ、嬉しかったわ。最終戦のあの青柳のピッチングにはしげれた。オリの由伸にもほれぼれしたけどなあ。とにかく、これでもう思い残すことはないわ。

梅子 なにいうてんの。まあ私もほんまに嬉しかったわ。何よりお父ちゃんが元気な間に、阪神が日本一になってほんまによかったわ。今年一年も二人で元気に過ごせばいいわ。

梅子 いやいや、大事なことで。実はな、年末「終活」のことを、梅ヶ枝中央法律事務所の弁護士さんに相談しにいったん。正月ゆつくり話してよと思ってんだけど。

梅夫 それは知らなかったわ。どんなこと話してきたん？
梅子 私にはあまり財産はないけど、それにしたって、誰にどう受け継がせるかはあらかじめ決めるときに、いと思つて。そのための遺言という手段とか、遺言がなかったらどうなるのか、そのへんは、この法律事務所が、毎年2回、夏と新春に出している「高年齢社会と法律」に書いてあるとおりのわ。これまでの「轍」を読んで結構勉強になるで。

梅子 うん、だから忘れへんように、相談のときにメモを作つてん。ちよつと一緒に見よか。

梅夫 「尊厳死公正証書」とは、その人が、自分の考え方で、尊厳死、すなわち、延命措置を差し控え、または中止する旨等の宣言をし、公証人がこれを聴取して、公正証書にしておくこと（公証役場で作つても可）
過剰な末期治療を施されることによつて近しい人に経済的、精神的な負担を掛けることを避けることができる
これがあるからといって、医療現場では必ず従わなければならないとは限らない。ただ、だいたいの場合

梅子 昔から思つててんだけど。私は、今は元気やけど、急に倒れてもう回復の見込みなくなったら、お父ちゃんにも負担掛けたないし、自然に最期を迎えてもいいかなあと思つて。こういうの弁護士さんに相談することか？と思つてんけど、雑談してたら色々教えてくれて。年明け落ち着いたら、弁護士さんに相談して公正証書に行こう思つて。

梅夫 そやつたんか。夫婦二人いつまでも元気であらうけど、わいもこれからのことも考えるわ。話してくれておおきにやで。さあ、正月やし飲むで！
梅子 気いようなるのはええけど、飲みすぎには注意、ほんま。体大事にしていつまでも元気であらうわ。

税理士に聴く

インボイス制度が開始しました

日本経営ウィル税理士法人 税理士 座間昭男



2023年10月1日よりインボイス制度が始まりました。インボイスとは「適格請求書」のことをいいます。

I. インボイスと仕入税額控除

消費税の納付税額は、原則、売上税額から仕入税額を差し引いて計算されます。

この仕組みは「仕入税額控除」と呼ばれますが、インボイスの保存がなければ仕入税額控除ができなくなります。今までは免税事業者からの仕入れであっても仕入税額控除ができましたが、今後は出来なくなります。

現在、10%、8%の複数税率が適用されていますが、これらが正しく仕入税額控除されるための仕組みとしてもインボイス制度が機能します。

なお、インボイスを発行できるのは、インボイス発行事業者に限られています。

免税事業者でもインボイス発行事業者として登録をすれば、消費税の申告納税が必要となります。

インボイス発行事業者として登録を受けるには、登録申請書を所轄税務署に提出しなければならず、制度開始日から登録を受けようとした事業者は、2023年9月30日までに登録申請書を提出されたかと思えます。制度開始後の現在、免税事業者は、登録申請書に記載された「登録希望日」から登録を受けることとなります。

II. インボイス等の交付と保存

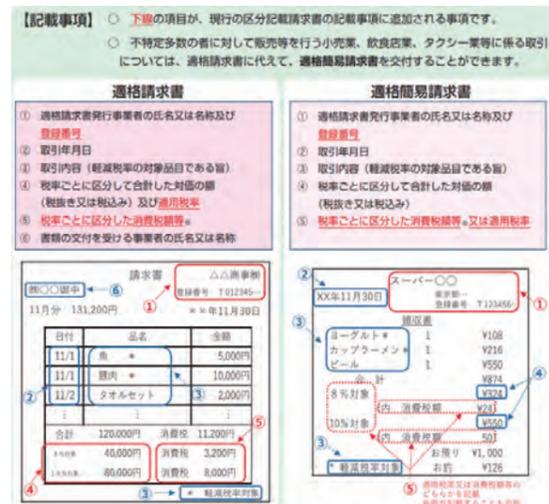
インボイス発行事業者(売手)は、課税事業者である取引先(買手)からの求めに応じてインボイスを交付する義務があります。インボイスについては、現行の請求書等の記載事項に加え、「登録番号」「適用税率」「消費税額」の記載が必要となります。

なお、インボイスの様式は決まっておらず、必要事項が記載された書類であれば、請求書や領収書、レシート等、名称や様式を問わずインボイスに該当します。そのため、例え手書きの領収書であっても、必要事項の記載さえあればインボイスに該当することとなります。

また、必要事項については、その全てを一枚の書類に記載する必要はありません。相互の関連性が明確である複数の書類に必要事項が記載されていれば、それらを組み合わせてインボイスとすることも可能です。

小売業や飲食店業、タクシー業など不特定多数の者と取引をする事業者については、インボイスに代えて「簡易インボイス」の交付が認められています。

簡易インボイスは、インボイスの記載事項のうち「買手の氏名又は名称」の記載が不要とされ、「消費税額」と「適用税率」については、いずれか一方の記載のみで良いこととされています。



適格請求書保存方式の概要-インボイス制度の理解のために- 国税庁より

インボイス発行事業者は、インボイスを交付するだけでなく、交付したインボイスの写しを7年間保存する義務もあります。交付したインボイスのコピーやレジのジャーナル、インボイスの記載事項の一覧表や明細表、インボイスの電子データ等の保存が挙げられます。

III. 仕入明細書

買手はインボイスの保存に代えて、自ら作成した仕入明細書のうち、売手の確認を受けたものを保存することによつても、仕入税額控除の適用を受けることができます。

仕入明細書についても、インボイス同様、現行の明細書の記載事項に加え、「登録番号」「適用税率」「消費税額」を追加で記載することとなりますが、「登録番号」については、売手の番号となるため注意が必要です。

※ なお、取引先が法人の場合で、当該法人がインボイス発行事業者か否かは、法人番号で国税庁の公表サイトから検索して確認することができます。

日本経営グループ 日本経営ウィル税理士法人
TEL 06-6868-1069 (担当: 座間)
事業承継、信託、組織再編税制、国際税務、
企業再生、不動産活用、M & A、IPO 支援 など

家賃保証会社の追い出し条項に関する判断

最高裁令和4年12月12日第一小法廷判決・民集76巻7号1696頁



弁護士 辻 映穂

1 ポイント

賃貸住宅に係る賃料債務等の保証委託及び連帯保証に関する契約書中の、㉞「賃料等の不払があるときに連帯保証人が無催告にて賃貸借契約を解除することができる」旨を定める条項、㉟「賃料等の不払等の事情が存するときに連帯保証人が賃貸住宅の明渡しがあったものとみなすことができる」旨を定める条項が、それぞれ消費者契約法第10条に定める消費者契約の条項に当たり無効と判断された事案。

2 事案の概要

被告人（Y）は、賃貸住宅の賃借人の委託を受けて賃借人の賃料等の支払に係る債務（以下「賃料債務等」といいます。）を保証する事業を営む、家賃保証会社です。

Yは賃借人、賃借人等との間で、「住み替えかんたんシステム保証契約書」（以下「本件契約書」といいます。）と題する契約書を用いて、賃借人と賃借人との間の賃貸借契約に関し、賃借人がYに対して賃料債務等を連帯保証することを委託し、Yが賃借人に対して当該賃料債務等を連帯保証すること等を内容とする契約を締結していました。

適格消費者団体（X）は、本件契約書中の以下の条項が、消費者契約法第10条に定める消費者契約の条項の無効に該当し、無効であると主張しました。

㉞ Yは、賃借人が支払を怠った賃料等及び変動費の合計額が賃料3か月分以上に達したときは、無催告にて原契約を解除することができるものとする。

㉟ Yは、賃借人が賃料等の支払を2か月以上怠り、Yが合理的な手段を尽くしても賃借人本人と連絡がとれない状況の下、電気・ガス・水道の利用状況や郵便物の状況等から本件建物を相当期間利用していないものと認められ、かつ本件建物を再び占有使用しない賃借人の意思が客観的に看取できる事情が存するときは、賃借人が明示的に異議を述べない限り、これをもって本件建物の明渡しがあったものとみなすことができる。

3 判旨

(1) 本件契約書条項㉞について

「一般に、賃借人に賃料等の支払の遅滞がある場合、原契約の解除権を行使することができるのは、その当事者である賃借人であって、賃料債務等の連帯保証人ではない。また、上記の場合において、賃料債務等につき連帯保証債務の履行がないときは、賃借人が上記遅滞を理由に原契約を解除するには賃料等の支払につき民法第541条本文に規定する履行の催告を要し、無催告で原契約を解除するには同法第542条1項5号に掲げる場合等に該当することを要する。他方で、上記の連帯保証債務の履行があるときは、賃借人との関係においては賃借人の賃料債務等が消滅するため、賃借人は、上記遅滞を理由に原契約を解除することはできず、賃借人にその義務に違反し信頼関係を裏切った賃貸借関係の継続を著しく困難ならしめるような不信行為があるなどの特段の事情があるときに限り、無催告で原契約を解除することができるにとどまると解される。」

「原契約は、当事者間の信頼関係を基礎とする継続的契約であるところ、その解除は、賃借人の生活の基盤を失わせるという重大な事態を招来し得るものであるから、契約関係の解消に先立ち、賃借人に賃料債務等の履行について最終的な考慮の機会を与えるため、その催告を行う必要性は大きいといえることができる。」

したがって、「消費者である賃借人と事業者であるYの各利益の間に看過し得ない不均衡をもたらす、当事者間の衡平を害するものであるから、信義則に反して消費者の利益を一方的に害するものである」といべきである。」

(2) 本件契約書条項㉟について

「Yが、原契約が終了していない場合において」本件契約書条項㉟に基づいて「本件建物の明渡しがあったものとみなしたときは、賃借人は、本件建物に対する使用収益権が消滅していないのに、原契約の当事者でもないYの一存で、その使用収益権が制限さ

れることとなる。」ところ、本件契約書条項㉟は、「任意規定の適用による場合に比し、消費者である賃借人の権利を制限するものといふべきである。」

「そして、このようなときには、賃借人は、本件建物に対する使用収益権が一方的に制限されることになる上、本件建物の明渡義務を負っていないにもかかわらず、賃借人が賃借人に対して本件建物の明渡請求権を有し、これが法律に定める手続によることなく実現されたのと同様の状態に置かれるのであって、著しく不当といふべきである。」

また、本件契約書条項㉟は「その内容が一義的に明らかでないため、賃借人は、いかなる場合に…適用があるのかを的確に判断することができず、不利益を被るおそれがある。」

したがって、「消費者である賃借人と事業者であるYの各利益の間に看過し得ない不均衡をもたらす、当事者間の衡平を害するものであるから、信義則に反して消費者の利益を一方的に害するものである」といふべきである。」

4 解説

(1) 「消費者の利益を一方的に害する消費者契約の条項」（消費者契約法第10条）該当性について

同条は、①法令中の公の秩序に関しない規定の適用による場合に比して消費者の権利を制限し又は消費者の義務を加重する消費者契約の条項であって、②民法第1条第2項に規定する基本原則に反して消費者の利益を一方的に害するものを無効と定めています。

(2) 本件契約書の条項㉞について

一般に、賃借人に賃料等の支払の遅滞がある場合、原契約の解除権を行使することができるのは賃借人であり、解除権を行使するには、原則として、履行の催告を要します。

また、連帯保証債務の履行があるときは、賃借人との関係においては賃借人の賃料債務等が消滅するため、賃借人は、賃料等の支払の遅滞を理由に原契約を解除することはできず、信頼関係の破壊がある場合に解除することができるにとどまると解されます。

他方、本件契約書条項㉟は、所定の賃料等の支払の遅滞が生じさえすれば、原契約の当事者でもないYがその一存で何らの限定なく原契約につき無催告で解除権を行使することができるものとしており、生活基盤を失う賃借人が重大な不利益を被るおそれ

があるといえます。

そこで、本件契約書条項㉟が任意規定の適用による場合に比し、消費者である賃借人の権利を制限するものであり、信義則に反して消費者の利益を一方的に害するものであるとして、消費者契約法第10条に該当し無効と判断されました。

(3) 本件契約の条項㉟について

一般に、賃借人の建物の明渡義務は、賃貸借契約が終了した場合に発生し、賃借人は、民事訴訟や強制執行の手続を経ることなく建物の明渡しを強制されることはありません。

もっとも、本件契約書条項㉟によれば、原契約が終了していない場合でも本件建物の明渡しがあったものとYがみなしたときは、賃借人は、本件建物に対する使用収益権が消滅していないのに、原契約の当事者でもないYの一存で、その使用収益権が一方的に制限されることになり、本件建物の明渡義務を負っていないにもかかわらず、賃借人が賃借人に対して本件建物の明渡請求権を有し、これが法律に定める手続によることなく実現されたのと同様の状態に置かれることとなります。

そこで、本件契約書条項㉟も本件契約書条項㉞と同じく、消費者契約法第10条に該当し無効と判断されました。

(4) さいごに

本件は、家賃債務保証業者が契約書ひな形として利用する家賃債務の保証委託及び連帯保証に関する契約書中の複数の契約条項について、最高裁が初めて差止訴訟における契約条項の解釈や消費者契約法第10条に規定する消費者契約の条項該当性の判断を示したもので、理論上も実務上も重要な意義を有するものと思われます。

以上

前回、「肥満」を話題として、是正するためには、カロリー摂取量(食べる量)を減らし、消費量(運動などの活動量)を増やすことだと、当たり前のことをお話ししました。

今回は、糖尿病治療も含め、肥満対策としての食事のポイント、また体重を減らすことができる薬剤について、概説したいと思います。

食事で大切なことは、①一度にドカ食いをしないこと。特に21時以降に大食いをすることは避けましょう。また、朝食を食べないことは、血糖が上がりにやすくなるため糖尿病の面からも良くありません。夕食を減らして、その分、朝食をとる方が、同じカロリー量でも肥満・糖尿病になりにくいのです。②野菜、タンパク質、炭水化物、脂質などを、偏りなく食べることも大切です。出来れば3食をバランス良く食べることです。③野菜、タンパク質などを先に、ゆっくりよく噛んで食べることも大事です。このような食事の方が、血糖も上がりにくく、過食しにくいからです。

糖尿病治療薬でも、血糖とともに体重も正できる薬があり、使用頻度が増えています。

一つは尿に糖を排泄させて血糖を下げる薬(SGLT2阻害剤)です。ブドウ糖1gは4カロリーなので尿糖50gが排泄されれば、200カロリーの負になり、体重

も減ります。この薬剤は腎機能、心機能を保つためにも有効であることが認められ、糖尿病のみならず、腎臓、心臓などの疾患でも保険適用となっています。ただし、尿路、性器感染を起こしやすいなどの副作用があり、必ず医師の管理下で服用ください。

また、インスリンを分泌させる消化管ホルモン(GLP-1、GIPと呼ばれる。天然では直ぐに分解・消失する。)を、分解されにくい形にしたGLP-1受容体作動薬やGIP/GLP-1受容体作動薬は、インスリン分泌作用のみならず、食欲を抑制する作用もあり、肥満を伴う糖尿病では、体重を減らし、血糖改善も期待できます。これらは現在、我が国では糖尿病疾患にしか保険適用はありませんが、将来、肥満にも適用が拡大される可能性があります。

これらの取り組みで体重を減らすことは出来ませんが、筋肉量を保ち、脂肪量のみを減らすことが大切です。筋肉量が多ければ、インスリン効果も良好になるため、糖尿病予防・治療にもなります。筋肉量を維持もしくは増強するためには持続的な運動が必要です。1日8000歩を目標とした速歩(有酸素運動)に、筋トレ(スクワットなど、もしくはジムを利用)を上手く組み合わせ、無理なく継続することが大事です。



当事務所では顧問先様を対象に、メールでの法律相談を受け付けております。ぜひ、お気軽にご相談ください。メールをお待ちしております。

◆顧問先様用Eメール相談
consul@umegae.gr.jp

弁護士法人 梅ヶ枝中央法律事務所

- 大阪事務所／大阪市北区西天満4丁目3番25号
〒530-0047 梅田プラザビル4階
TEL 06(6364)2764 FAX 06(6311)1074
- 東京事務所／東京都港区西新橋3丁目6番10号
〒105-0003 マストライフ西新橋ビル302
TEL 03(5408)6737 FAX 03(5408)6738
- 京都事務所／京都市下京区室町通綾小路路上の鶏鉾町480番地
〒600-8491 オフィスワン四条烏丸1002号室
TEL 075(353)5375 FAX 075(353)5374
e-mail : office@umegae.gr.jp

当事務所では個人情報保護法の趣旨に則り、皆様の個人情報の適正な管理・保護に努めております。今後、本誌の配送を希望されない場合には、お手数ですが当事務所までご連絡をお願い致します。速やかに対応をさせていただきます。宜しくお願い申し上げます。

題字：藤尾 政弘
表紙写真撮影者：岩田 研二郎
表紙写真撮影場所：山形県遊佐町(庄内平野)鳥海山

- 山田 庸男
t-yamada@umegae.gr.jp
- 林 醇
a-hayashi@umegae.gr.jp
- 中世古裕之
h-nakaseko@umegae.gr.jp
- 西村 勇作
nisimura@umegae.gr.jp
- 三好 吉安
miyoshi@umegae.gr.jp
- 大森 剛
omori@umegae.gr.jp
- 越知 覚子
ochi@umegae.gr.jp
- 松嶋 依子
matsushima@umegae.gr.jp
- 氏家真紀子
ujiie@umegae.gr.jp
- 岩田 和久
iwata@umegae.gr.jp
- 森 瑛史
mori@umegae.gr.jp
- 甲斐 一真
kai@umegae.gr.jp
- 戀田 剛
koida@umegae.gr.jp
- 松久 僚成
matsuhisa@umegae.gr.jp
- 才木 晴幹
saiki@umegae.gr.jp
- 辻 映穂
tsuji@umegae.gr.jp
- 森田 啓正
morita@umegae.gr.jp

- 渡邊 雅文
m-watanabe@umegae.gr.jp
- 大東 恭治
ohigashi@umegae.gr.jp
- 二宮 誠行
ninomiya@umegae.gr.jp
- 増田 広充
masuda@umegae.gr.jp
- 細川 敬章
hosokawa@umegae.gr.jp
- 河合 順子
j-kawai@umegae.gr.jp
- 松尾 友寛
matsuo@umegae.gr.jp
- 林 友宏
hayashi@umegae.gr.jp
- 犬飼 一博
inukai@umegae.gr.jp
- 渡部真樹子
watanabe@umegae.gr.jp
- 上杉 将文
uesugi@umegae.gr.jp
- 日下部太一
kusakabe@umegae.gr.jp
- 柴田 大樹
shibata@umegae.gr.jp
- 杉野 龍太
sugino@umegae.gr.jp
- 久井 大輝
hisai@umegae.gr.jp
- 深谷 祐
fukaya@umegae.gr.jp

公益財団法人 きずな育英基金

TEL 06-6364-2802 <https://kizuna-ikuei.or.jp/>

事務局／〒530-0047 大阪市北区西天満4丁目3番25号 梅田プラザビル2階 公益財団法人 きずな育英基金

振込口座

- | | | | | |
|-----------|--------|--------------|------------|----------------|
| □ 三菱UFJ銀行 | 大阪中央支店 | 普通預金 0175756 | 財) きずな育英基金 | ざい) きずないくえいきぎん |
| □ 池田泉州銀行 | 堂島支店 | 普通預金 106036 | 財) きずな育英基金 | ざい) きずないくえいきぎん |
| □ ゆうちょ銀行 | 四一八支店 | 普通預金 4878695 | 財) きずな育英基金 | ざい) きずないくえいきぎん |