

# 森大輔法律事務所 News Letter

2019年  
1月号  
VOL.6

企業法務にお役立てできる情報もりだくさん！

法律事務所に少し“堅い”イメージを持っていませんか？森大輔法律事務所の弁護士はいつも真剣そのもの！でも、弁護士はとても身近で気兼ねなく頼って頂ける存在です。本号では、企業法務に役立てていただける記事はもちろん、勉強会の案内、おすすめ情報など、情報もりだくさんでお届けします！

## 目次

- P1 新年のごあいさつ 弁護士 森 大輔
- P2 事務所報① 新人弁護士紹介～岡井裕夢～  
事務所報② 団地祭りで講演しました
- P3 顧問先インタビュー（株式会社GWC様）
- P4 事務所報③ 鈴木慧さん送別会  
森代表のゴルフ紀行～新春号～

## 弁護士 森 大輔 新年のご挨拶



新年、明けましておめでとうございます。皆様におかれましては、お元気に新年をお迎えになったこととお慶び申し上げます。

当事務所は、今年で設立3年半を迎えることができました。これも偏に皆様のご指導とご支援の賜物でございます。現在の4名の弁護士に加え、今年から新たに岡井裕夢弁護士が入所することになりましたので、ご紹介いたします。

岡井裕夢弁護士と私は、野球を通じて数年来の付き合いがあります。とてもスポーツマンでガッツがあります。足の靭帯が切れそうになっているのに、敢えて盗塁をしたという伝説も持っています。まだ20代後半という若さもあるので、経験をパワーで補えるような新進気鋭の弁護士になってくれるはずですよ。

さて、現在、安倍内閣における「ニッポン一億総活躍プラン」の目玉改革として、日本版「同一労働同一賃金」の導入が注目されております。当事務所も、昨年末に社労士の先生方向けに行ったセミナーでは昨年の最高裁判決（ハマキョウレックス事件、長澤運輸事件）の解説と併せた「同一賃金同一労働」をテーマにしました。働き方改革が進む中、「非正規」という言葉が無くなるようとしています。それに伴い、正規社員と非正規社員との待遇の見直し、それに伴う就業規則の改定が必要となってきます。

また、改正法の下においては、正規社員と非正規社員の待遇に相違がある場合には従業員からの求めに応じ、企業側には格差が不合理でない旨を説明する義務があることが規定されました。そして、この説明義務は後に訴訟となった際に重要視されてくることとなります。非正規社員を割安な労働力などと思っている企業は、従業員からの訴訟に耐えられず市場からの撤退という事態も想定されます。このように、待たなしの安倍改革には企業側にも多くの対応が必要になると考えられております。この点の対策についても、当事務所でも引き続き研究を重ね、網羅的にサポートさせていただく所存です。

以上のように、より多くのお客様に、時代に即した幅広いサービスを行える体制を整えていく予定でございます。どうか本年も変わらぬご厚情を賜りますよう宜しくお願いいたします。



## 事務所報①「新人弁護士紹介～岡井裕夢～」



初めまして。この度、森大輔法律事務所に入所することになりました、弁護士の岡井裕夢と申します。中央大学法学部を卒業し、慶應大学法科大学院を修了し、司法試験合格を経て弁護士登録致しました。

私は、「身近な人の役に立ちたい」という想いがあります。そのため、少しでも法的問題に悩みを抱えた人に寄り添い、共に問題解決を図れる弁護士を目指してこの道を志しました。そして、依頼者の新たな悩みを発見したり、依頼者のニーズに応える等といったプラスαの付加価値を生み出し、私に相談してよかったと思っただけの弁護士になりたいと思っております。そのためには、依頼者のお話をしっかりお聴きすることが大事でありますので、一つ一つのご相談に対して丁寧に、親身になってお話をお聴きすることに尽力していきたいと思っております。

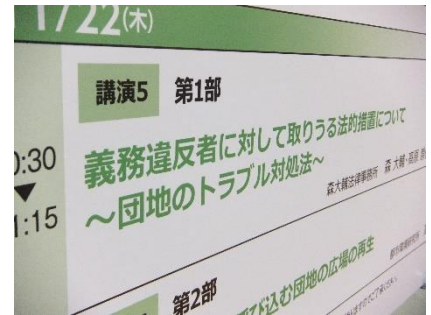
また、野球を12年間行ってきたため、持ち前の体力で足を使って仕事に励んでいきたいと思っております。依頼者が悩んでいるときにすぐに駆け付けて寄り添い、安心してもらえるよう行動していきたいです。そして、今後は、企業法務をはじめとして、様々な分野に興味を持ち、弁護士としての幅を広げていきたいと思っております。

精一杯学び、成長していきたいと思っておりますので、どうぞよろしくお願い致します。

## 事務所報②「団地祭りで講演しました」

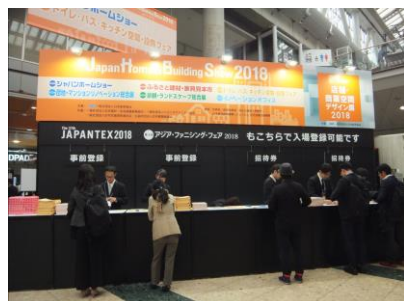


弁護士の太田誉康です。平成30年11月22日、東京ビッグサイトで行われました「団地・マンションリノベーション総合展」の中で、「義務違反者に対する法的措置～団地のトラブル対処法～」というテーマで、トークセッション・講演を、弊所代表の森との対話形式にて行わせていただきました。



近年、団地などの集合住宅でも近隣トラブルは多く聞かれるようになりました。今回はその代表例である、ゴミ屋敷、騒音、悪臭といった日常生活上の問題から、暴力団事務所等の開設や管理費の滞納など解決が難しいトラブルについて、区分所有権法上義務違反者に対して取り得る措置について、取り得る法的措置、さらには法的措置を講ずるにあたって導入すべき規約や、裁判前の任意の話合いの段階から法的手段に至るまでの様々な解決方法についてお話しさせて頂きました。

パワーポイントをしっかりと作成して本番に臨みましたが、しっかりと準備したがあまりに説明に熱が入り、持ち時間を超えてお話ししてしまったにもかかわらず、皆様大変真剣に聞いてくださいました。



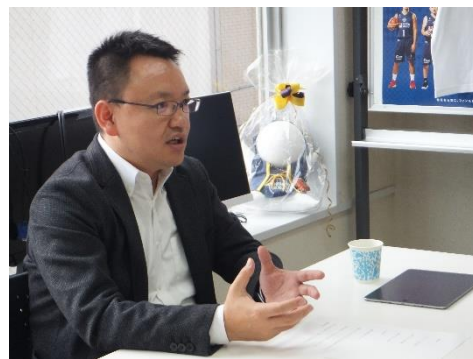
また、質疑応答の時間でも多くのご意見やご質問を頂戴し、改めて団地の皆様はこうしたトラブルに頭を悩まされているのだと実感できました。当日ご参加いただいた皆様には、心より感謝いたします。最後になりましたが、このような機会を与えてくださいました、株式会社アーキモールの皆様、団地再生支援協会様、誠にありがとうございました。



# 顧問先インタビュー～株式会社GWC様～

## ・事業内容と事業立ち上げの経緯を教えてください

Bリーグ所属のプロバスケットボールチーム「アースフレンズ東京Z」の運営として、チケット販売、バスケットボールの普及活動（アカデミー、ユース、スクールなど）、チームのオリジナルグッズの製作・販売などを行っています。  
私は35歳になったら何かにチャレンジする、と決意していました。  
20代後半で初めてプロバスケットボール観戦したのを機に、バスケのスピーディーさと、小柄でも3ポイントシュートなどを決めるとスターになれること、点差が開いても逆転できる点などが面白く、バスケに惹かれました。でも、当時、観客席はガラガラ、日本代表もすごく弱いという、不安しかない競技でした（笑）。  
しかしながら、サッカーを大きく上回る世界No.1の競技人口を誇り、日本国内でも60万人を超える圧倒的なマーケットがあることがわかり、バスケは絶対にビジネスにできると考え、この事業を立ち上げようと思いました。  
「やればできる」「変えられる」「まずはやってみる」を大切にしています。



## ・御社（チーム）の強みと課題を教えてください

当社は、地域連携活動を毎年200回以上実施。リーグでも有数の地域密着チームとして、ホームタウンの方々との関係性を第一にチームを築き上げてきたことが強みです。その活動のおかげもあり、地域企業様の共感、ご支援を頂戴することができ、スポンサーもたったの4年で200社を超えるところまでできています。  
また、Bリーグはホームアリーナがないと参入できませんが、大企業が手を挙げる激戦地であった大田区総合体育館をホームアリーナにすることができています。これもすべて地域のみなさまの熱い想い、ご支援のおかげです。  
一方課題は、思いつくもの全部です（笑）。売上規模拡大、日本を代表する有望選手獲得などなど。ただ、選手などの人件費だけに先行投資するのではなく、まずは地域連携活動を定着させ、チケット販売・スポンサー獲得にリソースをさくなど、フロント業務を充実させることに注力し、ファン層拡大に努めております。



## ・近時の取り組みを教えてください

バスケットスタイルとしては、粘り強く強固なディフェンスと、そこからの早いスピードの攻めを意識しています。そのために、13年連続日本代表、6年連続代表のキャプテンをつとめ、ユニバーシアード世界大会で銀メダルを獲得した経験のある、日本バスケット界のレジェンド、古田悟氏をヘッドコーチに招聘することができました。特に、勝者のメンタリティが備わったチームになれるような文化作りに取り組んでおります。それは、チームの考え方や信念が浸透し、選手が入れ替わっても強いチームで存在し続けるようにするためです。また、選手には、引退しても役立つような、ファン対応や練習での姿勢、地域連携活動を通じて社会常識なども身につけてもらえるようにしています。

## ・今後の展望をおしえてください

現在、当チームはBリーグの2部（B2）ですが、B1への昇格、そして優勝、B1で安定的にトップ10に入れるような土台作りを目標にしています。会社としては、地域のファン・企業様の方と一層関係を深め、スポンサー・チケット販売を増やし、売上規模を拡大するなど、フロントの強化に力を入れていきたいです。また、現在はファンクラブ会員様や地域の皆様といった、リアルなお付き合いが主ですが、これからはWeb・SNSを含めたマーケティング施策を実行し、より多くのファンを獲得していきたいと考えております。

## ・当事務所と契約したきっかけと、どのように利用しているかを教えてください

以前からの顧問先である弁護士の木下渉先生（木下総合法律事務所代表）からのご紹介で、森先生とも契約をしました。当社のチアリーディングチームである、Zガールズの商標を取るためにご相談したのがきっかけです。当社・当チームの成長に合わせて、課題や守るべきことなど、対応課題も増えました。この点、木下先生とコラボでチームを組んで問題に対応して下さる森先生のおかげで防御力がアップしました。本当にありがたいです。森先生の事務所のみなさんは相談しやすく、細かなことにも尽力していただけるので、とても感謝しています。



## 事務所報③「鈴木慧さん送別会」

昨年末、当事務所で事務局のアルバイトをしていただきました鈴木慧さんが退職いたしましたので、今回はそのご報告と、送別会の様子を掲載いたします。鈴木さんは、法科大学院を卒業し、法律の知識に厚く、裁判所や係属している事件の当事者とのやりとりも理解が早く、入所当初から即戦力として活躍してくださいました。また、当事務所へ来ていただいた際に会われた方々はご存知だと思いますが、接客も女性顔負けの丁寧さで、所員一同、安心して庶務を任せておりました。

送別会の一次会は当事務所の近くで行いました。鈴木さんに当事務所の思い出を尋ねたところ、謙虚にも自分の失敗談を挙げていたので、皆から「もっと良い思い出ないのー!？」と突っ込まれておりました(笑)。二次会は、弁護士森の同級生が経営する、西麻布のワインバー「ゴブリン」へ。ワイン・チーズとフレンチトーストが大変美味しいお店で、鈴木さんの何回目かの挨拶を聞きつつ、終電まで楽しみました。

そんな所員全員からとても親しまれていた鈴木さんが、退職してしまうのは、とても残念なことではあります。



しかし、今後は一般企業の法務部員として、株主総会の運営や契約書作成など、今まで培った法律知識や当事務所での経験を活かし、会社の中核を担っていかれると確信しております。

当事務所としましては、今後の鈴木さんのご活躍をお祈りするとともに、お客様へのサービスを怠ることなく、一層充実させるべく努力する所存でございます。



## 森代表のゴルフ紀行～新春号～

今回は、岐阜県の日本ラインゴルフ倶楽部に行ってきました。名古屋の会社社長さんと前日からひつまぶしを食べてから、翌日一緒に万全の状態でのゴルフ・・・のつもりが、皆さん寝不足気味でのゴルフとなってしまいました(笑)。なお、今回は弊所のパートナー弁護士である高原弁護士も10年ぶりにゴルフを再開し、一緒にラウンドしました(再開後2ラウンド目でした)。

さて、ゴルフの内容はと言いますと、第一打目からなんと0B!!で大叩き。先が思いやられましたが、最初のパー3でパーをとってから、何とかペースを持ち直してスコアは96と何とか持ち直しました。冬の80台はまたしてもお預けです。写真はパーパットでしたが、これは残念ながら外しました。写真を見ると、いかにも外しそうな構えをしています。なお、今回、ゴルフとは関係ないのですが、ゴルフ場で食べた「明宝ハム」は絶品でした。

今回もゴルフを通じて、名古屋での楽しい交流を図ることができました!ありがとうございました。

