

企業法務にお役に立て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！

代表弁護士からのメッセージ



弁護士 森大輔

この度当事務所は、ニュースレター第1号を発行することとしました。当事務所のニュースレターは、当事務所のご依頼者様にはもちろんのこと、これまで名刺交換などさせていた方々にも幅広く送らせて頂いております。当事務所のニュースレターでは、最新の法律改正の説明だけではなく、当事務所の最新の活動報告や、弁護士や事務局のコラムなどを載せていき、少しでも当事務所を身近な存在に感じていただけるようなものにしたいと考えております。また、「経営者インタビュー」という企画も用意しております。業績が伸びている経営者の方にインタビューを行い、その成功の秘訣といったお話しから弁護士事務所をどうやって使っているのかまでをインタビュー形式で連載していきたいと考えております。これまで、法律事務所が発行するニュースレター

は、法律に関する記事のみが掲載され、堅いイメージがありました。当事務所のニュースレターでは、出来る限り読みやすく、興味を持っていただきやすい内容にすべく試行錯誤し、未永くご愛読されるようなものに育てていきたいと考えております。どうぞ宜しくお願いいたします。

事務所報①企業法務特化サイトを開設しました。



当事務所の企業法務サイトを新しく開設しました。企業法務に関する情報やセミナー開催に関する情報はもちろん、業種別の法務サービス情報を掲載しています。また、メールマガジンやニュースレターのバックナンバーについてもご用意していく予定でございます。定期的に法務情報を更新して参りますので、ぜひご覧ください。

また、サイトには当事務所の顧問先企業で、解体サポート業を行っている「グエル・パラッジオ」様の顧問先インタビューを掲載させていただきました。

杉山社長に「顧問弁護士を依頼することになった理由」や「普段の相談内容」、「顧問契約を検討している企業・経営者様に向けたメッセージ」などを掲載しました。ぜひ当事務所のサイトでもご覧ください。

■ URL : <http://moridaisukelawoffices.com/>

森大輔法律事務所 企業



弁護士 太田 豊康

いよいよ始まる有期契約労働者の無期転換。対策はお済みですか？

皆さん、こんにちは。森大輔法律事務所の太田です。
次のうち、2つ以上当てはまったら要注意です。

- 有期契約社員を雇用している。
- 平成25年4月以降、契約を更新しながら働いている有期契約社員がいる。
- 全社員のうち有期契約社員の占める割合が大きい。
- 有期契約社員が会社の重要な戦力となっている。

■無期転換ルールとは？

無期転換ルールを定めた「労働契約法の一部を改正する法律」が施行され、最初の無期転換申込権が発生する平成30年4月1日まで、いよいよ1年を切りました。無期転換ルールの概要は、同一使用者と労働契約を締結している有期契約労働者が通算で5年を超えて反復更新された場合に、労働者から申し込みがあったときには、無期労働契約に転換しなければならないというものです。このルールによれば、パート・アルバイト・派遣社員・契約社員・嘱託など職場での呼び名に関わらず、有期労働契約で働く人に、一定の条件により無期労働契約への転換を申し込む権利が与えられ、使用者はその申し込みを拒否できません。つまり、使用者側の意思にかかわらず、今まで有期労働契約だった人も、契約期間の定めのない無期労働契約に変更しなければなりません。

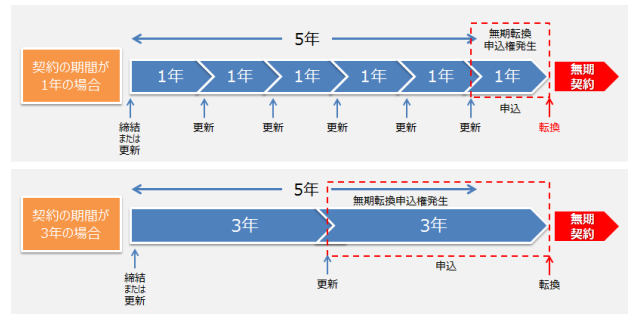
■対応をしなかった場合のリスク

従来の有期契約社員用の就業規則を適用することができなくなってしまいます。この場合、有期労働契約だった労働者を無期契約社員に転換する場合、無期契約社員にいかなる就業規則を適用するのかがはっきりせず、適用すべき就業規則がない、または正社員用の就業規則を適用せざるを得ないという状況に陥ってしまい、最悪の場合には定年の定めのない無期契約社員すら生じてしまう可能性があります。

■無期転換申込権が生じる場合

次の条件を満たせば、労働者が無期転換の申し込みができます。右の表をご覧ください。

- ①平成25年4月以降の有期労働契約の期間が5年を超えていること
- ②有期労働契約の更新がされていること
- ③同一の使用者との間で有期労働契約を締結していること



■無期転換ルール対応3ステップ

- その① 有期契約社員の就労状況を把握する。
- その② 有期契約社員と正社員等の社員区分に応じた職務を分け、社員区分ごとの職掌・待遇を明確にする。
- その③ 適用する労働条件を決め、就業規則を対応させる。

・その① 有期契約社員の就労状況を把握する。
まず、通常の正社員以外にどのような形態の有期契約社員がどの程度いるのか、把握する必要があります。その上で、これらの有期契約社員の人数、職務内容、労働時間、契約回数、更新回数、勤続年数を踏まえ、無期転換申込権の発生時期を把握しましょう。

・その② 有期契約社員と正社員等の社員区分に応じた職務を分け、社員区分ごとの職掌・待遇を明確にする。
無期労働契約への転換がなされた場合、特に定めがなければ、直近の有期労働契約と同内容の無期労働契約に変更されてしまいます。そのため、変更後の労働契約の内容について定めておく必要があります。転換後、具体的にどのような職務を担当させるか、勤務地（転勤の有無）や労働時間、賃金等の取扱いをどうするか、具体的な労働条件を決めておきましょう。この時、正社員と有期契約社員との中間的な地位となる多様な正社員の仕組みを活用することも有効です。

・その③ 適用する労働条件を決め、就業規則を対応させる。
以上の対応により、具体的に転換後の無期契約社員の労働条件を定めたら、これに対応する就業規則を作成しておきましょう。また、併せてこれらの規定の対象となる社員については、正社員の就業規則の対象からも除外しておく必要がありますので、正社員の就業規則の見直しも検討しておくといでしょう。

■まとめ

弊所では、事業者様が有期雇用契約の無期転換ルールに無事対応していけるよう、様々なアドバイスをしております。この記事をお読みの企業様におかれましても、今一度無期転換ルールに対応しうる体制となっているかご確認いただき、ご不明点があれば遠慮なく弊所までご相談していただければと思います。ご希望の会社様には、弊社弁護士がご説明に伺い、1時間程度のセミナーを実施致します。なお、顧問先様には原則無料（交通費等実費は別途）で行っておりますので、お問い合わせ下さい。

顧問先企業 経営者インタビュー（佳秀工業株式会社様）

今回は、当事務所の顧問先である佳秀工業株式会社 常務取締役 ヘルスケア事業部長の寺本充寛様に当事務所にお越しいただきました。インタビューの一部をご紹介します。ホームページにも「顧問先インタビュー」としてここでご紹介できなかった部分について掲載させていただきますので、そちらもぜひご覧ください。

1 ヘルスケア事業を始めたきっかけを教えてください。

当社は、もともと祖父が創業者社長で、父が三代目社長です。我が家には、もともと「一人一業」という考えのもと、歴代の経営者が何か新規事業を起こすものとされています。もともと当社は鋳物を扱う会社でしたが、祖父の後に経営を担った祖母は、レーザー加工技術を九州で最初に取り入れ、事業を大きくしました。そして、三代目社長の父は、当社の強みだった切断技術から、後加工の技術を使って事業を大きくしてきました。こうして、当社は半導体や液晶パネル製造装置の部品加工などを多く手掛けるようになりました。しかし、半導体や液晶パネルは、景気の波を受けやすく、不確定要素の多い業界です。そこで、現社長は人間が最後に行き着く「健康」に注目し、今後は総合健康産業において事業展開をすることに決めました。これらが私がヘルスケア事業に取組むこととなった背景です。

ヘルスケア事業の中心となるプラセンタを取り扱うようになったのは、バイオ製品製造に使う特殊なフィルターの開発にあたり、当社のウォータージェット加工技術で支援を行ったことをきっかけに、バイオ事業という分野に関わったのがそもそものきっかけです。そして、このフィルターを使ったプロセス技術を使って、安全で高品質のプラセンタを作ってくれないか、というお客様からの要望を受けたのがプラセンタの取り扱いを始めたきっかけです。

そして、プラセンタに取り組む中で業界を見渡すと、当社の持つ技術と同等の高い技術を持ってプラセンタに取り組んでいる業者がないことに気が付いたのです。

当社は、もともとBtoBの会社ですが、最終製品を作るBtoCの事業もしたいと考えていました。さらに、総合健康産業で事業展開を行うという方針転換も重なり、そこにプラセンタの製品化というお話をいただきました。こうして、様々なタイミングが一致した、というのが当社がヘルスケア事業を開始したきっかけになります。



2 一番大変な時期はいつですか？

今です（笑）。

現在の当社のメインの事業を軌道に乗せるまで、7年かかったと聞いています。毎年毎年赤字を出す中で、7年目にやっと黒字が出た。それまでは本当に大変だったと聞いています。

私の立ち上げたヘルスケア事業は立ち上げから4年です。現段階ではようやく市場に製品や商品が流通し始めた時期ということもあり、まだまだ立ち上げの段階で、苦しい時期ですね。

3 今後の展望を教えてください。

当社は研究開発を大事にしています。研究開発を大切にし、いろいろな生産設備を自社で開発することで、より高度な技術やノウハウが蓄積されていきます。今ではそれが本業の機械金属事業とのコラボレーションをする例もあり、例えば、現在ヘルスケア事業で使う真空凍結乾燥器（フリーズドライ）の開発の過程で得られた技術・ノウハウが機械金属事業のレベルアップにもつながっています。また、この当社のフリーズドライ技術が注目され、地元のJAからドライフルーツを作れないかというお話等をいただいております。

こうして、健康産業に進出するうえで、健康により良い素材を提供しながら、そこで派生するいろいろな技術や得られる情報を、ほかの事業につなげていこうと考えております。

こうした中で生まれたのが、自社製品の化粧品、「ジェンプレス」です。当社の強みである「安全で活性が高い」プラセンタをふんだんに使用しており、きっと効果を体感していただけるのではないかと思います。





駒田会計総合事務所
公認会計士・税理士
駒田 裕次郎

「これから設備投資をご検討の方、ご購入をお待ちください」 1000万円～最大1億円のものづくり補助金が受けられます！

皆さま、こんにちは。森大輔法律事務所様と協業をさせていただいている駒田総合会計事務所所長の駒田と申します。今回、森大輔法律事務所様でニュースレターを創刊されるにあたり、私の記事を寄稿させていただきます。今回の記事は「ものづくり補助金」に関する話ですが、企業の皆様にとっても非常に有益で参考になりますので、ぜひ最後までお読みいただければ幸いです。

さて、「ものづくり補助金」とは、中小企業・小規模事業者が取り組む、革新的なサービス開発や、試作品開発、生産プロセスの改善などを行うための設備投資に対する補助金です（正式名称は「革新的ものづくり・商業・サービス開発支援補助金」で、全国が対象）。即効性のある景気対策の一環として、中小企業庁主導で近年、毎年のように行われているものです。

当初、製造業だけが対象の補助金でしたが、平成26年からは製造業以外の小売やサービス業における試作開発にも対象の範囲が拡大されることとなり、より利用範囲が拡大されています。ただし、基本的には、過去の経緯もあり、製造業における「機械装置の購入」のような設備投資が採択されやすい傾向となっています。

最近では、東京都でも「ものづくり補助金」とほぼ同様の内容の補助金がスタートいたしました（正式名称は「革新的事業展開設備投資支援事業」で、東京都が対象）。

これらの設備投資のための補助金ですが、採択されれば、投資金額の2/3が後から補助金として戻ってきます（1/2のケースもあり）。1500万円の投資であれば、1000万円、4500万円の投資であれば3000万円が補助金として事後的に受ける事ができます。補助金を利用できれば、投資効率が劇的に向上するのは間違いありません。

このような補助金ですが、当然のように競争は厳しいものとなります（平均採択率10～30%）。もはや、プロ（専門家）の手を利用せずにこの補助金を勝ち取ることは、非常に難しい状況となっております。

当社でも今年に入り、1000万以上の補助金を10件以上獲得しておりますが、その中には、過去に社内で何度かチャレンジし、どうしても採択されなかったため、当社に相談に来られた会社様もございました。

設備投資はタイミングが命です。また、時間を無駄にせず、効率よく補助金を受け取ることが最善となります。そのためにも、早めに専門家に一度ご相談されることをおすすめいたします。弊社では、中小企業庁、東京都のいずれの設備投資補助金も扱っておりますので、申請のご希望やご質問、ご相談がございましたら当社までご連絡ください。

駒田総合会計事務所
〒150-0031 東京都渋谷区桜丘町22-17-408
電話：03-6897-4401
公認会計士/税理士 駒田裕次郎

森代表のゴルフ紀行①

当ニュースレターでは、私のお気に入りのゴルフ場を皆様にご紹介できればと思っております。可能な限り連載を企画しておりますので、どうぞ宜しくお願いします。まず、第一弾は、私が所属しておりますカレドニアン・ゴルフクラブです。カレドニアン・ゴルフクラブは、景観が美しいのはもちろんのこと、戦略性に富んだ難易度の高いコースで有名です。何度行っても叩きのめされて帰って来ますが、挑戦意欲を駆り立てるのか、またすぐに行きたくなるほどの魅力を持っております。

私の一番のお気に入りのホールは、13番のティショットを終えて第二打地点まで歩いていく途中の景色です。13番ホールからは美しい池が見え、その奥には18番グリーンが見えます。クラブハウスからは、18番グリーン奥に13番グリーンが見え、この景色もまた最高です。さて、この日の出来ですが、13番ホールのティショット池を怖がるあまり左に曲げてしまい、このせっかくの景色を楽しむ余裕がありませんでした・・・。

また次回に期待です。



発行元：森大輔法律事務所
〒104-0064 東京都中央区銀座5-15-1 南海東京ビルディング8階
TEL：03-6226-5096 FAX：03-6226-5097