

1 総論

弁護士 志部 淳之介

1 中小企業を取り巻く状況

中小企業は国内の企業数全体の約99%を占めており、全従業員のうちおよそ3人に2人(約66%)が中小企業で働いています。また、製造業における付加価値額(営業利益に人件費・減価償却費を足した額をいいます。経営向上の程度を示す指標です。)のうち、約5割を中小企業が生み出しています¹。これらの数字からもわかるように、中小企業は日本経済全体の基盤を形成し、支えています。

また、中小企業は、地域経済における産業の育成・発展、雇用機会の提供等を通じ、地域経済の主要な担い手となっています。特に地方圏での中小規模事業者の従業者数割合は高く、重要な役割を担っています。

もっとも、我が国の中小企業数は10年以上の長期にわたり減少が続いており、2024年版中小企業白書によれば⁽¹⁾中企庁編「2024年版中小企業白書」附属統計資料)、中小企業数は2012年で約385万企業であったのに対し、2016年では約357万企業、2021年では336万企業と顕著に減少しています。その一つの原因が経営者の高齢化等に伴う廃業です。近年では、事業承継できずに廃業を選択する経営者が増えています。

また、新たに起業する中小企業の数が増減傾向にあることも、中小企業全体の数の減少の一因となっています。コロナ禍をはじめとする経営状況の困難さや、各種法令の厳格化、多様化による新規事業の開拓時の対応の困難さが伺えます。

2 中小企業が抱える法的問題

中小企業が抱える法的問題としては、債権回収、雇用問題、クレーム対策が上位に挙がり、続いて、契約書のリーガルチェック、事業承継・相続対策、債権保全、各種社内規定整備等が挙がっています²。

コロナ禍以降は、オンライン取引等を利用して事業拡大を目指す企業も増え、当事務所においても新規事業の開拓に関する相談が増えました。2023年には、景品表示法の一部が改正され、いわゆるステルスマーケティングに対する規制が新設されました。各企業は広告やウェブサイト表示を適切に行わなければ、行政処

分を受けることもあり得ます。既に、2024年6月には初の行政処分(措置命令)が実施されました。問題となったのは、インフルエンザワクチン接種のためにクリニックに来院し、Googleマップ内の当該事業者の口コミ投稿欄に高評価をした者に対し、ワクチン接種費用の割引を行ったという事例です。このほかにも、対価を提供することを条件に、Instagramに投稿を依頼したことによって、第三者が投稿した表示を、企業が依頼した投稿であることを明らかにせずに抜粋するなどして表示した事例等で、措置命令が出されました。今後、企業がPRを行う際には、ステルスマーケティングに当たり、景品表示法に違反しないかの注意が必要です。

本特集では、中小企業が直面する問題のうち、特に新規事業の開拓に際して留意すべき点に関し、いくつかのテーマを取り上げました。

3 中小企業の新規事業開拓におけるリーガルチェックの必要性

企業は営利活動を行う中で、常に最新のルールを把握し、適切に対応をする必要があります。しかし、個々の企業が法制度を網羅的に把握し、毎年のように改正される法制度を常にアップデートするのは非常に困難です。その調査にかかる時間と費用だけでも相当なものになるでしょう。例えば、数年に一度改正される個人情報保護法への対応や、AIを利用する場合の企業責任について定めた政府のガイドラインへの対応等、個社の対応は万全といえるでしょうか。

それぞれの法律の個別ルールの詳細を把握することは非常に難しいですが、実は、個別の企業に適用されるルールに限ってポイントを絞ってみていけば、法的リスクを適切に軽減しつつ、対応コストを相当程度抑えることができます。必要な箇所を、必要最低限の時間で把握することが望ましいといえるでしょう。

もっとも、未解決の法的問題を抱えていても、すぐに弁護士に相談するという企業は少ないようです。調査によると、法的問題を弁護士に相談しなかった理由としては、「弁護士に相談する問題とは思わなかった」ということが挙げられています³。

しかし、法的な問題について経営者や個々の企業の担当者による対応には限界があります。実際に問題が起きてから事後的に法的措置をとるよりも、普段から相談をすることにより問題発生を防ぐ予防的な対応の方が望ましいといえます。特に、新規事業の開拓を検討する場合、企業にとっては未知の領域に踏み出すわ

けですから、それまでの経営の知識・経験では対応し切れない場面や、想定し切れないリスクもあるでしょう。

例えば、企業が抱える悩みとして、当事務所にeコマース取引の新規事業開拓の支援を依頼された企業の話ですが、担当者は、なぜウェブサイト上に利用規約が必要なのか、特定商取引に関する表示との違いは何か、約款とは何か、なぜ約款が必要で、企業にとってどのようなメリットがあるのかといった、押さえておくべき基本的な事項について、正確に把握しておられませんでした。

上記は、一例にすぎません。本特集は、経営者や個々の企業の担当者が新規事業を開拓する際に、特に気を付けるべき点をQ&Aの形式で紹介します。

- 1 中企庁編「2024年版中小企業白書」附属統計資料一式掲載ページ
<https://www.chusho.meti.go.jp/pamflet/hakusyo/2024/chusho/index.html>
- 2 日弁連中小企業法律支援センター・(株)帝国データバンク『第2回中小企業の弁護士ニーズ全国調査報告書(2017年8月)』(分析提言編)35頁
https://www.nichibenren.or.jp/library/ja/jfba_info/publication/data/chusho_teigen_2.pdf
- 3 前掲報告書12頁