

中小企業の法務対応に関する調査 報告書

平成27年3月



はじめに

近年、取引先の多様化、コンプライアンス意識の高まり、消費者意識の向上など、企業を巡る経営環境は変化しており、様々なリスクが増えています。このようなリスクを最小化するためには、契約書などにより、事前に取り引条件や内容をしっかりと確認しておくことが、ますます重要になっています。

しかし、中小企業は経営資源の制約から法務体制が十分に整備されているとは言えない状況にあります。加えて、このような中小企業に法的なトラブルが発生し、解決に時間がかかった場合には、経営に大きな影響を及ぼすことが懸念されます。

このような中、中小企業が思わぬリスクや不利益に見舞われないようにするには、どうすればよいのか、東京商工会議所では「中小企業の法務に関する専門委員会」を設置して、検討することとしました。そして検討する前提として、中小企業の法務に関する実態調査を実施しました。

本調査では、東京23区内の中小企業5000社余に質問票を送付し、1100社余から回答を得ました。回答結果については、「中小企業の法務に関する専門委員会」で分析するとともに、どのようにしたら中小企業が法的なリスクや不利益に見舞われることを回避できるのか、様々な観点から議論を重ねてまいりました。

東京商工会議所では、本調査を通じて浮かび上がってきた中小企業の法務対応に関する課題に対して、今後、必要な支援策を進めてまいります。そして、経営資源に制約のある中小企業が法務に関して、しっかりとした対応ができるようになり、企業経営者が不安なく本業に専心して会社を成長させられるよう、後押しをしてまいります。

東京商工会議所
中小企業の法務対応に関する専門委員会
座長 大島 博

目 次

I. 調査概要	1
1. 調査目的	2
2. 調査方法	2
(1) 調査対象	
(2) 調査期間	
(3) 調査方法	
(4) 有効回収数	
3. 回答企業の属性	3
II. 調査結果のポイント	7
III. 調査結果	9
1. 法務に関する基本的な認識について	10
(1) 注力すべき事項、分野	
(2) 困ったこと・解決が難しいこと	
2. 法務体制について	18
(1) 社内の体制	
(2) 外部専門家等	
①活用状況	
②支援機関等への期待	
(3) 現状への自己評価	
3. 自由意見	31
参考	33
「中小企業の法務対応に関する調査」調査票・回答用紙	34
中小企業の法務対応に関する専門委員会 名簿	39

図表索引

図 I-3-1	回答企業の属性 資本金	4
図 I-3-2	回答企業の属性 従業員数	4
図 I-3-3	回答企業の属性 社歴（設立後）	5
図 I-3-4	回答企業の属性 業種	5
図 I-3-5・6	回答企業の属性 主たる販売先／取引先	6
図 III-1-1	日常の準備として注力すべき「体制・運用」	12
図 III-1-2	日常の準備として注力すべき「分野」	13
図 III-1-3	利用したことのある解決策	16
図 III-1-4	日常の取引を問題なく円滑に行うための取り組み	17
図 III-2-1	法務担当者の有無	21
図 III-2-2	法務担当者を置いていない理由	21
図 III-2-3	契約内容のチェックをする人	21
図 III-2-4	兼任法務担当者の兼任業務	22
図 III-2-5	法務担当者を置いている理由	22
図 III-2-6	従業員の教育	23
図 III-2-7	法令情報の入手先	24
図 III-2-8	外部の相談先	25
図 III-2-9	顧問弁護士の有無	26
図 III-2-10	従業員数と顧問弁護士の有無の関係	26
図 III-2-11	顧問弁護士を置かない理由	27
図 III-2-12	顧問弁護士のメリット	28
図 III-2-13	中小企業支援についての商工会議所、東京都への期待	29
図 III-2-14	現状への自己評価	30

I . 調査概要

1. 調査目的

2. 調査方法

- (1) 調査対象
- (2) 調査期間
- (3) 調査方法
- (4) 有効回収数

3. 回答企業の属性

1. 調査目的

中小企業の法務に関し、「法務に関する基本的な認識」「法務体制」、「その他意見、要望」等の実態を把握する。

2. 調査方法

(1) 調査対象

東京23区に事業所のある中小企業および小規模事業者 5,085社

(2) 調査期間

平成26年9月30日～10月31日

(3) 調査方法

郵送による調査票の送付、郵送による回答

(4) 有効回収数

1,113件（回収率21.9%）

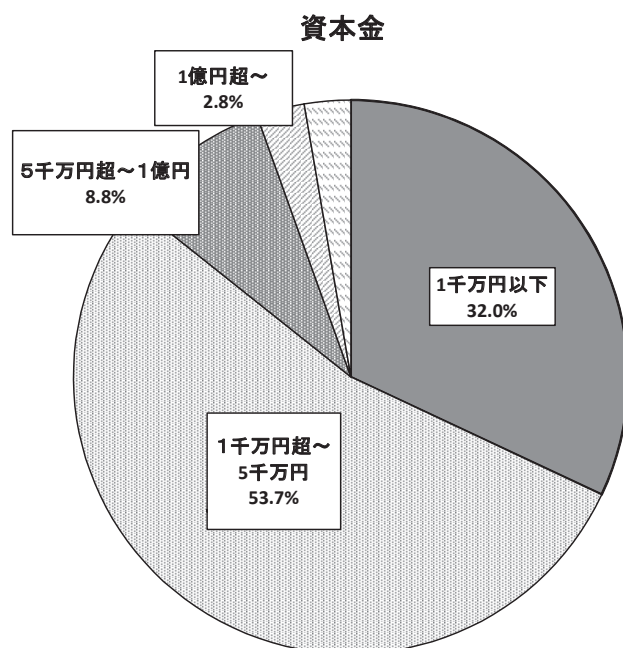
3. 回答企業の属性

- 回答企業の事業規模は、資本金「1千万円超～5千万円」(54%)が最も多く、次いで「1千万円以下」(32%)となっており、5千万円以下が全体の約9割(86%)を占める。
- 従業員数(正社員)は、「1～5人」(24%)が最も多く、次いで「6～10人」(19%)となっており、10人以下が全体の4割強を占める。
- 社歴は、「30年以上」(62%)、「20年～30年未満」(15%)、「10年～20年未満」(13%)と長い企業が多い。一方、社歴の短い企業は「5年未満」(3%)、「5年～10年未満」(5%)となっている。
- 業種は、「製造業」(22%)、「卸売業」(22%)、「サービス業」(14%)、「建設業」(12%)他である。
- 主たる販売先では「事業者向け(B to B)」(65%)、国内／海外の取引状況では「国内のみ」(69%)の企業が中心である。

<資本金>

	回答数	%
1千万円以下	356	32.0%
1千万円超～5千万円	598	53.7%
5千万円超～1億円	98	8.8%
1億円超～	31	2.8%
無回答	30	2.7%
合計	1,113	100.0%

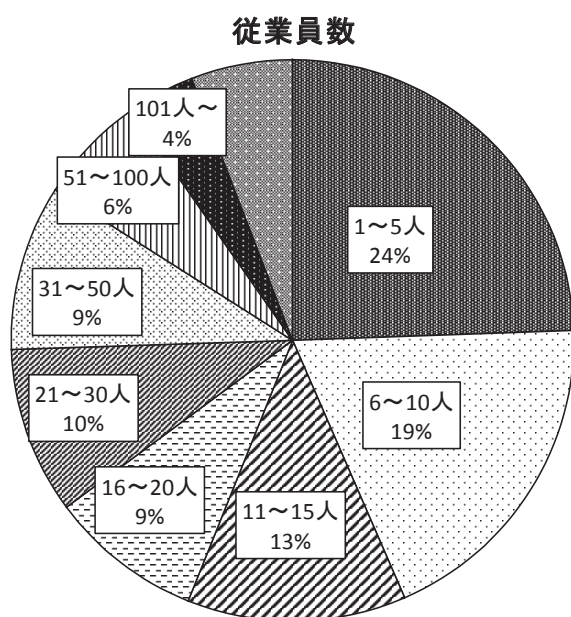
【図 I - 3 - 1】



<従業員数（正社員）>

	回答数	%
1～5人	272	24.4%
6～10人	212	19.0%
11～15人	140	12.6%
16～20人	98	8.8%
21～30人	107	9.6%
1～50人	106	9.5%
51～100人	70	6.3%
101人～	43	3.9%
無回答	65	5.8%
合計	1,113	100.0%

【図 I - 3 - 2】

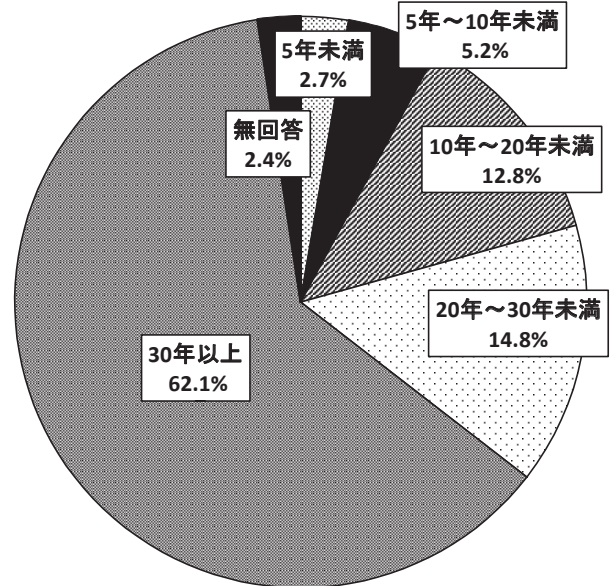


【図 I - 3 - 3】

<社 歴（設立後）>

	回答数	%
5年未満	30	2.7%
5年～10年未満	58	5.2%
10年～20年未満	142	12.8%
20年～30年未満	165	14.8%
30年以上	691	62.1%
無回答	27	2.4%
合 計	1,113	100.0%

社歴（設立後）

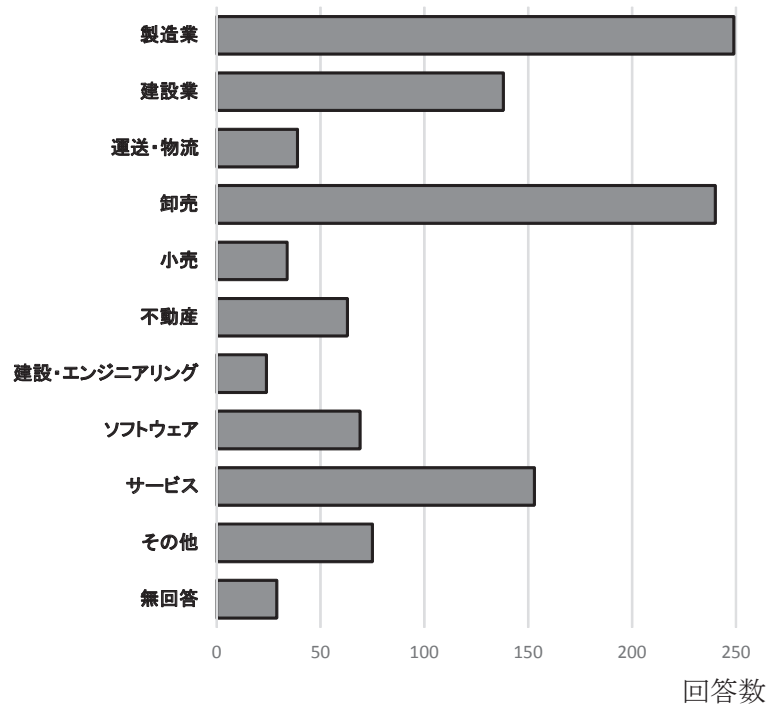


<業 種>

	回答数	%
製造業	249	22.4%
建設業	138	12.4%
運送・物流	39	3.5%
卸売	240	21.6%
小売	34	3.1%
不動産	63	5.7%
建設・エンジニアリング	24	2.2%
ソフトウェア	69	6.2%
サービス	153	13.7%
その他	75	6.7%
無回答	29	2.6%
合 計	1,113	100.0%

【図 I - 3 - 4】

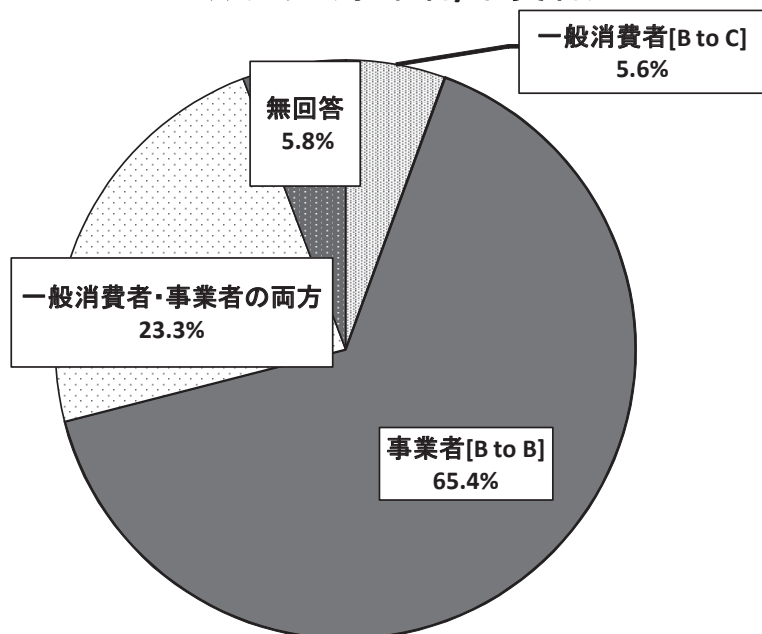
業種



<販売先/取引先>

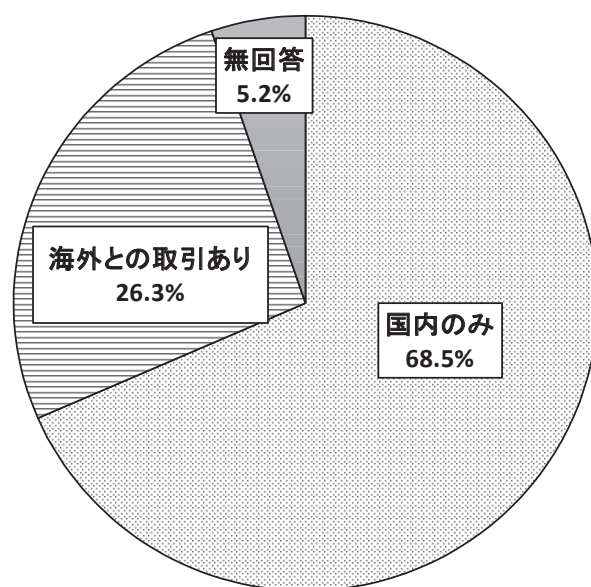
【図 I - 3 - 5】

主たる販売先(事業者/消費者)



【図 I - 3 - 6】

取引先(国内/海外)



Ⅱ. 調査結果のポイント

1. 法務に関する基本的な認識について

- 日常の準備として「法令遵守意識の徹底」や「従業員への教育・浸透」を注力すべき事項としてあげた企業が過半数あるように、法務が重要であるとの認識を多くの企業が持っている。
- 「困ったことや解決の難しいこと」の経験としては、債権回収が一番多く、次いで取引関係上の悩みやトラブルが多い。日常の準備として注力すべき分野では「契約・取引関係全般」をあげる企業が最も多い。また、「労働・雇用・安全衛生」「個人情報保護」も多くの企業が回答している。

2. 法務体制について

[法務体制全般について]

- 法務担当者を置いていない企業が6割ある一方、法務担当者・顧問弁護士ともに置いている会社が2割あるなど、法務に関する体制に大きな幅が見られる。

[社内体制について]

- 法務担当者を置いている会社でもほとんどが兼任で、かつ、経理や人事など複数の業務を担当している場合が多い。
- 法務担当者を置いていない企業では過半数の企業が契約書のチェックは社長が行っていると回答している。
- 従業員への法務教育は、半数の企業が「特に取組をしていない」と回答している。
- 法務に関するチェック体制の自己評価では、過半数の企業が「不十分」(やや不十分・不十分)としている。

[外部専門家の活用について]

- 法的課題や疑問が生じたときの相談先は、弁護士と税理士が多く、次いで社会保険労務士となっている。支援機関の中では商工会議所を相談先とする回答が多い。
- 支援機関に対する期待としては、契約の基礎知識や、法改正動向の情報提供、契約書のひな形の提供などとなっている。

<支援の方向性>

- 以上を踏まえると、法務対応力の手薄な企業を支援の中心として想定し、以下の事項について、社長や兼任担当者のように時間の無い人でも活用できるツールを提供することが必要と考えられる。
 - ・取引契約に関する基礎知識や留意事項
 - ・契約チェックを誰でもできるような「チェックリスト」
 - ・信用調査から債権回収までのポイントや留意事項
 - ・困ったことが起きたときの相談先や相談時の留意事項 など
- また、契約書のひな形の提供や法改正動向の情報提供、セミナーの充実などについても、支援策として今後の検討課題となる。

Ⅲ. 調査結果

1. 法務に関する基本的な認識について
 - (1) 注力すべき事項、分野
 - (2) 困ったこと・解決が難しいこと

2. 法務体制について
 - (1) 社内の体制
 - (2) 外部専門家等
 - ① 活用状況
 - ② 支援機関等への期待
 - (3) 現状への自己評価

3. 自由意見

1. 法務に関する基本的な認識について

(1) 注力すべき事項、分野

- 「日常の準備として注力すべき体制・運用」(複数回答)としては、多くの企業が「法令遵守意識の徹底」(68%)、「従業員への教育・浸透」(52%)を回答した。
- 「日常の準備として注力すべき分野」(複数回答)では、「契約・取引全般」(81%)、「労務・雇用・安全衛生」(57%)、「個人情報保護」(40%)への回答が多い。

(2) 困ったこと・解決が難しいこと

- 「困ったことや解決が難しいことの経験」(複数回答)では、「回収できなかった(取引先倒産、経営破たん)」(49%)、「回収できなかった(取引先が行方不明)」(22%)、「取引先の事情で回収を断念した、一部しか回収できなかった」(28%)などの売掛金回収に関する経験が最も多い。次いで、取引打ち切り、返品・作り直し、契約内容についての理解の違い、など取引および契約に関する回答が多い。

また、「従業員の解雇や雇止めに関してトラブル」(13%)、「取引とは関係のない付き合いや協力」(納入先関係9%、仕入先関係9%)に関する経験も多い。

- これらの問題に対する「利用したことのある解決策」(複数回答)としては、「相手との話し合いで解決した」(納得できた18%、相手の言い分を飲んだ16%)が最も多く回答された。次いで「弁護士に依頼して和解」(29%)が多く回答された。

なお、法務担当者がいない企業では、法務担当者がいる企業と比べると、「相手の言い分を飲んだ」の回答比率が高くなっている。また、何も手を打たなかった(回答「特になし」)も高い比率となった。

- 「日常の取引を問題なく円滑に行うための取り組み」(複数回答)では、多くの選択肢が回答された中で、「取引先の信用調査を実施する」「契約書に記述する契約条件をできるだけ細かく定める」が比較的低い回答となった。

<考察および支援の方向性>

- 「日常の準備として注力すべき分野」で「契約・取引全般」が最も多く回答されており、「契約・取引」に関する法務への支援ニーズがあると考えられる。
- 多くの企業が売掛金の回収に困った経験や取引契約に関する問題の経験を有している。一方で「日常の取引を問題なく円滑に行うための取り組み」では「取引先の信用調査を実施する」を選択する企業は少なかった(21%)。信用調査も含めた売掛金の管理についての重要性を伝えるとともに、具体的な手順を示して

いくことが有用であると考えられる。

- 発生した問題を解決するにあたり、法務担当者がいない企業では相手の言い分を受け入れたり、何ら手を打たないなど、対応が手薄であることが確認された。これらの法務担当者がいない企業に対して、より重点的な支援を実施していく必要がある。

(1) 注力すべき事項、分野

<注力すべき日常の準備> (設問1)

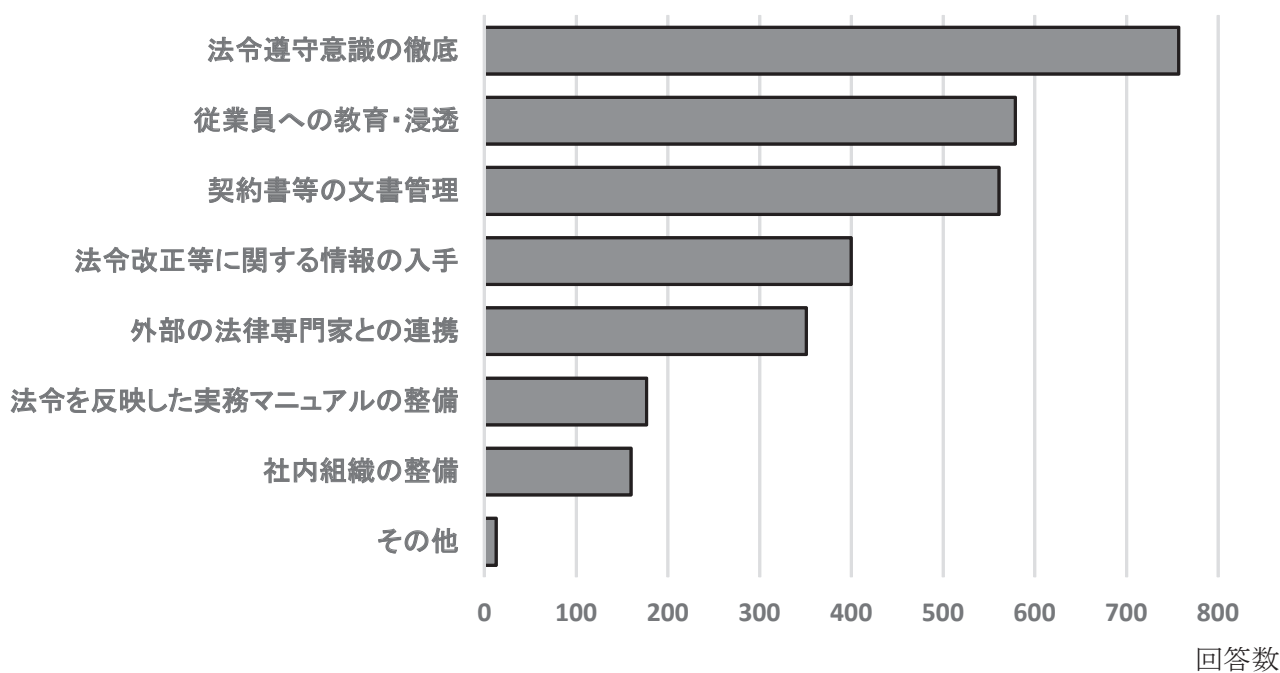
法的な問題は起きてから対応するよりも日常の準備によって生じさせないことが何よりも大切です。貴社が日常の準備として注力すべきと考えるものを、選択してください。

① 日常の準備として注力すべき「体制・運用」【複数回答】

	回答数	%
法令遵守意識の徹底	757	68.0%
法令改正等に関する情報の入手	400	35.9%
法令を反映した実務マニュアルの整備	177	15.9%
従業員への教育・浸透	579	52.0%
外部の法律専門家との連携	351	31.5%
社内組織の整備	160	14.4%
契約書等の文書管理	561	50.4%
その他	13	1.2%
無回答	14	1.3%

(注)%は回答企業総数 1,113 社に対する比率

【図Ⅲ-1-1】

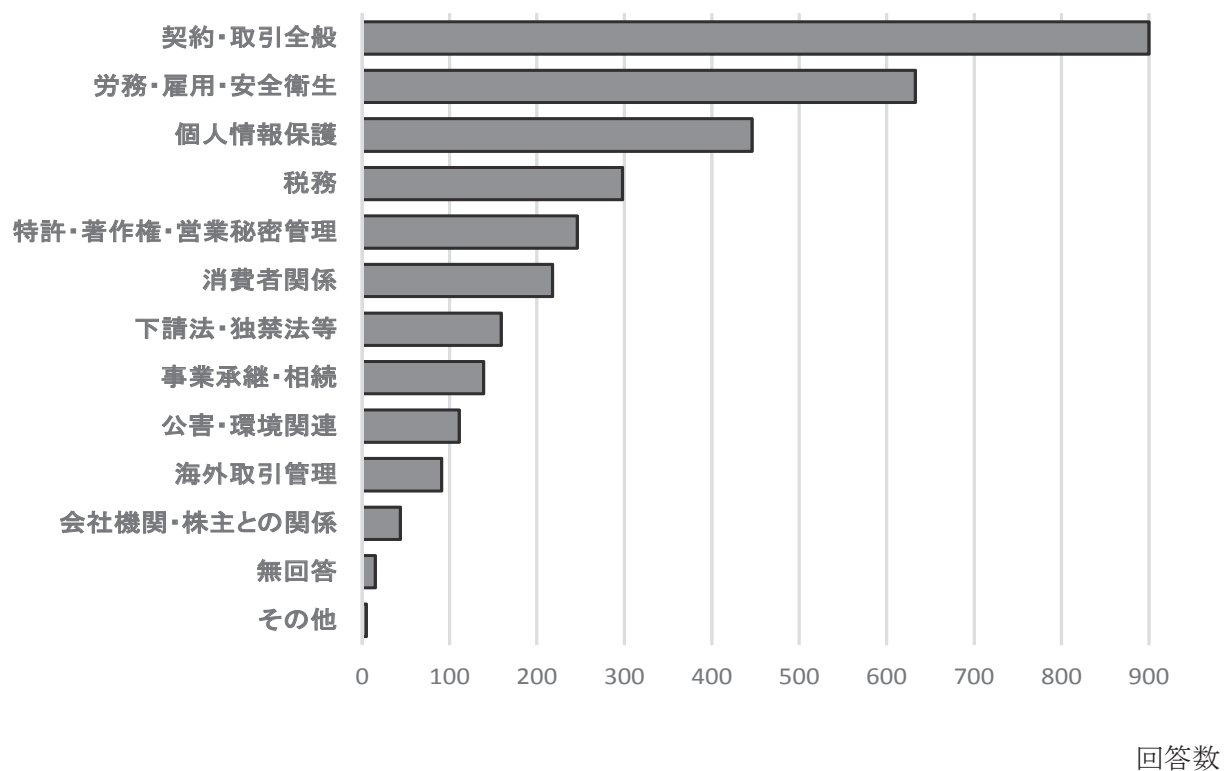


② 日常の準備として注力すべき「分野」【複数回答】

	回答数	%
契約・取引全般	900	80.9%
消費者関係	218	19.6%
個人情報保護	446	40.1%
特許・著作権・営業秘密管理	246	22.1%
労務・雇用・安全衛生	633	56.9%
会社機関・株主との関係	44	4.0%
事業承継・相続	139	12.5%
下請法・独禁法等	159	14.3%
税務	298	26.8%
公害・環境関連	111	10.0%
海外取引管理	91	8.2%
その他	5	0.4%
無回答	15	1.3%

(注)%は回答企業総数 1,113 社に対する比率

【図Ⅲ－１－２】



(2) 困ったこと・解決が難しいこと

<困ったこと・解決が難しいことの経験> (設問14)

以下の困ったことや解決が難しい問題を経験したことはありますか。【複数回答】

		回答数	%
売掛金 関係	回収できなかった(取引先倒産、経営破たん)	542	48.7%
	回収できなかった(取引先が行方不明)	242	21.7%
	取引先の事情で回収を断念した、一部しか回収できなかった	311	27.9%
納入先 関係	(納得できる理由なく)継続的な取引を突然打ち切られた	84	7.5%
	(納得できる理由なく)返品や作り直しを求められた	71	6.4%
	契約内容についての理解が納入先と異なった	92	8.3%
	仮発注を受けて準備したが、正式な発注がなかった	94	8.4%
	取引とは関係のない付き合いや協力を求められた	100	9.0%
消費者 関係	製品やサービスに欠陥があるとのクレームを受けた	151	13.6%
	広告や表示と実物が異なるとのクレームを受けた	20	1.8%
仕入先 関係	(納得できる理由なく)取引を打ち切られた	31	2.8%
	(納得できる理由なく)仕入価格を値上げされた	75	6.7%
	倒産、行方不明等により、必要な仕入ができなかった	48	4.3%
	事前の説明と異なる製品/サービスだった	50	4.5%
	取引とは関係のない付き合いや協力を求められた	100	9.0%
リース 契約関係	必要のない設備を購入させられた	15	1.3%
	機器/設備が不要になったのに解約ができなかった	30	2.7%
	リース料が当初の説明より高額だった	14	1.3%
その他	事業用の土地や建物等の賃料についてトラブルになった	36	3.2%
	従業員の解雇や雇止めに関してトラブルになった	149	13.4%
	融資に関して金融機関とトラブルになった	28	2.5%
	特許、ブランド、商標、商品名などを他社に勝手に使われた	44	4.0%
	他社から特許や商標権等を侵害しているとの警告を受けた	45	4.0%
	海外企業との取引に関してトラブルがあった	51	4.6%
	事業承継/相続に関してトラブルがあった	16	1.4%
	行政の規則や法令の変更に気づかず、トラブルになった	21	1.9%
	税務に関して税務当局とトラブルになった	32	2.9%
	その他	36	3.2%
無回答		246	22.1%

(注)%は回答企業総数 1,113 社に対する比率

「その他」での記述回答

【商品の仕入先・委託先や納品先との関係】

- ・納入先から不当に不利な取引条件をつきつけられた。
- ・元請企業との間で、追加・変更工事の代金の精算に関してトラブルが多い。その度に訴訟を考えるが、時間、手数、費用、そして何よりも取引の打切を考えれば踏み切れない。
- ・デザイン契約（ロイヤリティー）で、契約先のクライアントが代金を払ってくれない。
- ・取引先の海外企業が経営困難になって貨物が引き取れなくなり、荷送人である当社がコンテナ費用について、多額の請求を受けた。
- ・信頼していた下請会社が横領した。
- ・一人親方との契約方法に困った。
- ・不動産の賃借人に建物の保守に関する訴訟を起こされた（訴えは却下されたが費用がかかった）。

【商品の仕入先・委託先や納品先以外の取引先との関係】

- ・取引先の金融機関からの強引な融資セールスがあった。
- ・ゴルフ会員権に関して、販売会社とトラブルがあった。
- ・設備の設置について、トラブルがあった。
- ・CM会社との契約トラブルがあった。

【労務・人事関係】

- ・自己判断で時間外就業して短期で自己退職した社員から、言われのない訴えがあった。
- ・社内いじめがあった。
- ・従業員のメンタル対策を事前に行っていなかった。
- ・応募してきた人材を採用したところ2ヶ月で辞め、顧客リストがなくなった。
- ・従業員の不法行為があった。

【上記以外】

- ・新たな業態、新サービス商品がどんどん増えているが、法整備が追いついていない。
- ・少額訴訟を提起して和解が成立したが、和解調書の取り決め通りの回収が進んでいない。このような訴訟では、債権者の立場が非常に不利であることを痛感する。
- ・年々、環境関連の規制が増え、設備の改善などが追い付かない。
- ・近隣トラブルがある。
- ・閉店後の営業時間外に近隣商店等が敷地を物置や駐輪場代わりにする事がある。相手を特定できないため相談もできない。

<利用したことのある解決策>（設問15）

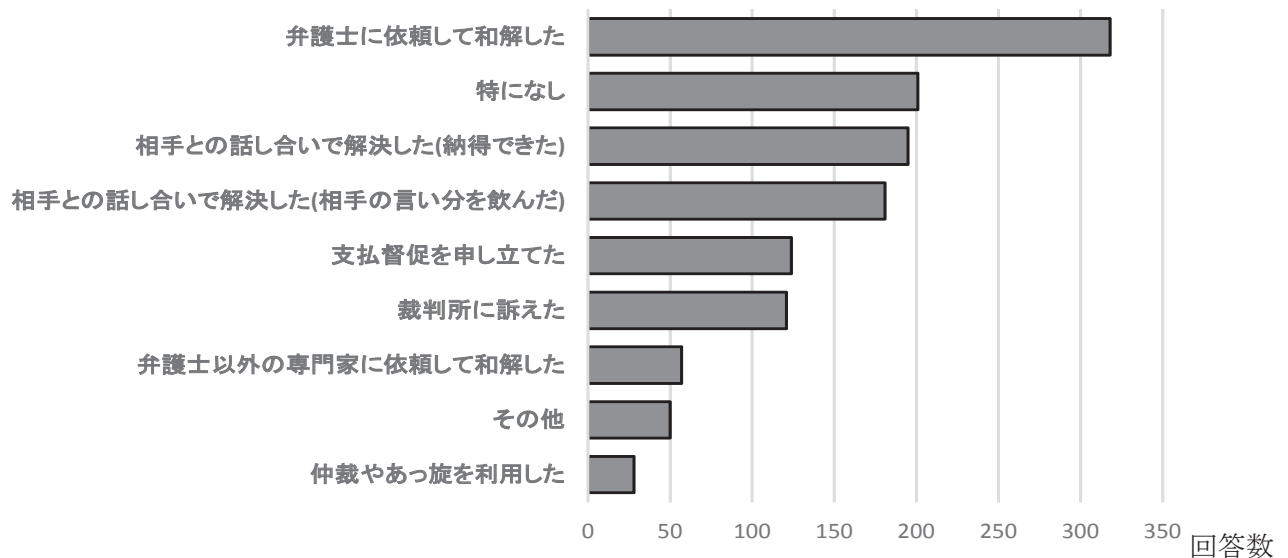
前記のような解決が難しい問題が生じた場合に、利用したことのある解決策はなんですか。

【複数回答】

	回答数	%
裁判所に訴えた	121	10.9%
弁護士に依頼して和解した	318	28.6%
弁護士以外の専門家に依頼して和解した	57	5.1%
仲裁やあっ旋を利用した	28	2.5%
支払督促を申し立てた	124	11.1%
相手との話し合いで解決した(納得できた)	195	17.5%
相手との話し合いで解決した(相手の言い分を飲んだ)	181	16.3%
その他	50	4.5%
特になし	201	18.1%
無回答	218	---

(注)%は回答企業総数 1,113 社に対する比率

【図Ⅲ-1-3】



参考：法務担当者の有無と解決策の関係

選択項目	専任の担当者がいる		兼任の担当者がいる		いない	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
裁判所に訴えた	6	10.9%	42	12.6%	69	9.8%
弁護士に依頼して和解した	22	40.0%	111	33.3%	177	25.1%
弁護士以外の専門家に依頼して和解した	2	3.6%	19	5.7%	30	4.3%
仲裁やあっ旋を利用した	0	0.0%	10	3.0%	18	2.6%
支払督促を申し立てた	8	14.5%	43	12.9%	72	10.2%
相手との話し合いで解決した(納得できた)	12	21.8%	64	19.2%	116	16.5%
相手との話し合いで解決した(相手の言い分を飲んだ)	4	7.3%	46	13.8%	129	18.3%
その他	2	3.6%	15	4.5%	32	4.5%
特になし	6	10.9%	46	13.8%	147	20.9%
該当数	55		333		705	

＜日常の取引を問題なく円滑に行うための取り組み＞（設問7）

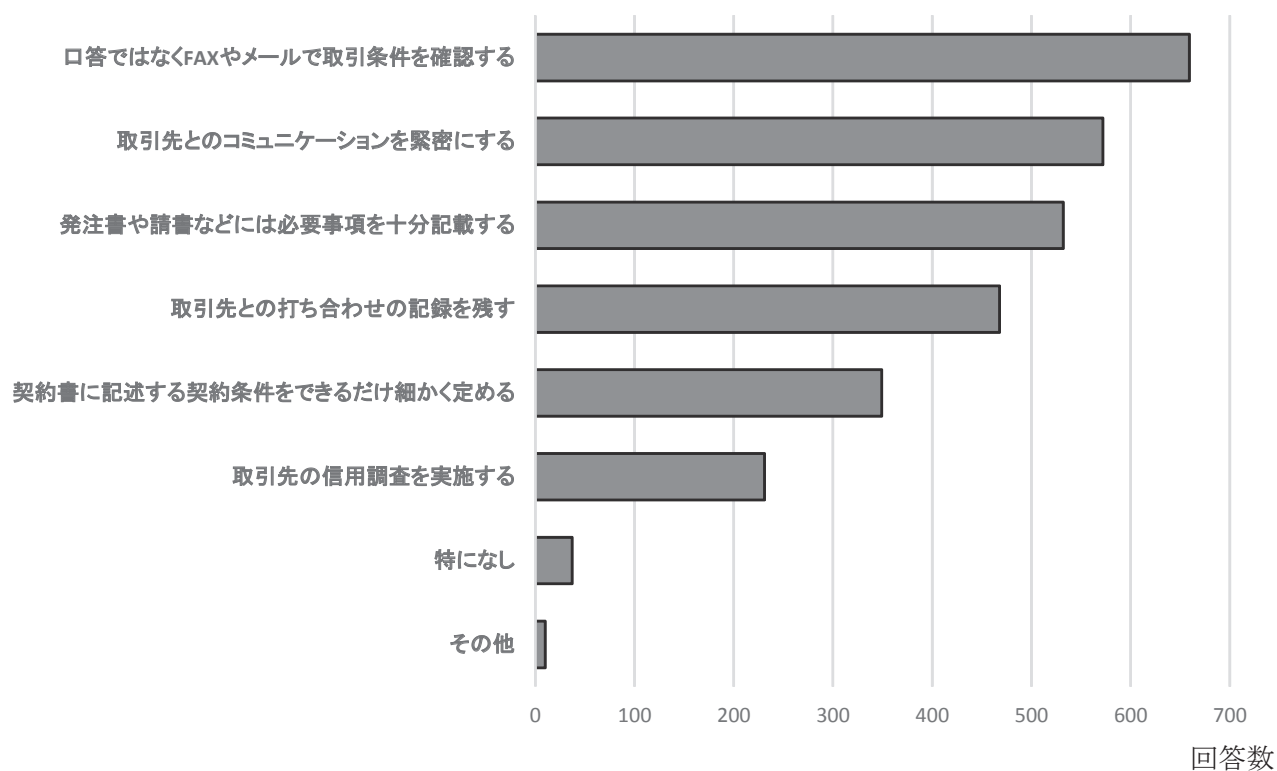
日常の取引を問題なく円滑に行うために、貴社で特に必要と思われる取り組みをお教えてください。

【複数回答】

	回答数	%
契約書に記述する契約条件をできるだけ細かく定める	349	31.4%
取引先との打ち合わせの記録を残す	468	42.0%
口答ではなく FAX やメールで取引条件を確認する	659	59.2%
発注書や請書などには必要事項を十分記載する	532	47.8%
取引先とのコミュニケーションを緊密にする	572	51.4%
取引先の信用調査を実施する	231	20.8%
その他	10	0.9%
特になし	37	3.3%
無回答	12	---

(注)%は回答企業総数 1,113 社に対する比率

【図Ⅲ-1-4】



2. 法務体制について

(1) 社内の体制

- 法務担当者を置いていない企業が全体の約3分の2（65%）を占めている。
- その理由（択一）は「担当者を置くほどの問題がないから」（43%）、「その都度最適な人が対応すればよいから」（34%）などとなっている。法務担当者を置いていない企業では、契約内容のチェック等を社長が行っているものが最も多い（58%）。
- 法務担当者を置いている企業においても、「専任の担当者がいる」との回答は少なく（5%）、「兼任の担当者」によって対応していることが多い（31%）。
- 兼任の担当者は「総務業務」（70%）を中心に、「経理業務」（38%）、「人事業務」「営業業務」などを兼務している（複数回答）。なお、「総務業務」のみの兼務（26%）よりも、「総務+経理」「総務+経理+人事」などのように、複数の業務を兼務している場合が多い。
- 法務担当者を置いている理由（択一）は、「法令遵守の徹底」（31%）、「その他大きなリスクの発生予防」（25%）といった幅広いリスクの予防と対応を理由とするものが過半数（計56%）を占めている。一方、「契約書の数が多いから」（23%）、「複雑な取引が多いから」（10%）、「海外との取引が多いから」（6%）などの取引関係を理由とするものは計39%となっている。
- 従業員の教育（複数回答）については、「特に取組みをしていない」が50%となっている。取組みをしている企業では、有料・無料含め、外部セミナーへの参加が多い。
- 法令情報の入手先（複数回答）としては、「税理士」が最も多い（57%）。次いで「業界団体」（31%）、社会保険労務士（23%）、商工会議所（21%）などとなっている。

(2) 外部専門家等

- 様々な法的課題や疑問が生じたときの外部相談先（複数回答）は、「税理士」（72%）、「弁護士」（58%）、「社会保険労務士」（28%）が回答上位となった。
なお、顧問弁護士がいる企業では9割を超える企業が「弁護士」を相談先とした一方、顧問弁護士がいない企業では「弁護士」は38%に止まり、「税理士」に頼っている傾向が見られる（78%）。また、顧問弁護士がいない企業では商工会議所や区役所・官公庁への期待も比較的高い。
- 顧問弁護士の有無については、「いる」（37%）、「いない」（63%）となっている。従業員が1人～5人、6人～10人というような規模の小さい企業でも顧問弁護士を置いている会社は相当数あるが、全体としては従業員数が多い企業は

ど、顧問弁護士を置いている傾向がある。

○法務担当者（専任・兼任）と顧問弁護士ともに置いている企業は全体の18%であり、両方とも置いていない企業は全体の44%である。

○顧問弁護士を置かない理由（択一）では、「法務案件の内容に応じてその都度弁護士を依頼すればよいから」が最も多い（27%）。

○顧問弁護士を置いていて最も良かったと思うこと（択一）としては、日常での活用と、非常時への備えが、ほぼ半々となっている。

日常での活用・・・「契約書など日常の相談に乗ってくれる」（49%）

非常時への備え・・・「トラブルが生じた時に迅速に対応してくれる」（37%）、
「いざという時の安心感」（10%）

○支援機関等への期待（複数回答）では、「契約の基礎知識や留意事項の提供」（38%）、「契約書のひな形の提供」（38%）、「契約に関するセミナーの開催」（23%）など、契約に関することが多い。また、「法令改正動向に関する情報の提供」（31%）への期待も多い。

（3）現状への自己評価

○「概ね実施できている」（42%）、「十分実施できている」（3%）に対して、「やや不十分である」（37%）、「不十分である」（18%）となっており、「実施できている」よりも「不十分」の方が多い。

＜考察および支援の方向性＞

○全体の3分の2の企業が法務担当者を置いておらず、契約内容のチェックを社長中心に行っている。社長は多忙であり、特に小規模な企業では営業や経理等の業務も自らが行っていることが多いため、これらの企業に対する支援が重要である。また、兼任の法務担当者を置いている企業においても、総務ほか複数の業務を兼任している場合が多く、限られた時間の中で法務対応を行っているものと考えられる。

○法務担当者を置いていない企業では、従業員教育で「特に取組みをしていない」との回答が多く、法務対応が会社全体として不十分と考えられる。

○したがって、法務担当者がいない企業や兼任の法務担当者しかいない企業を支援していくことが必要であるが、中でも法務担当者や顧問弁護士をいずれも置いていない企業（44%）が重点的な支援対象と位置づけられる。

支援にあたっては、多忙な社長や兼任担当者でも契約書などの重要性を容易に理解でき、かつ重点ポイントが押さえられた冊子の提供などが効果的と考えられる。

○支援策としては冊子の提供のほか、契約書のひな形の提供、法令改正動向についての情報提供、契約に関するセミナーの充実などが、今後の検討課題となる。

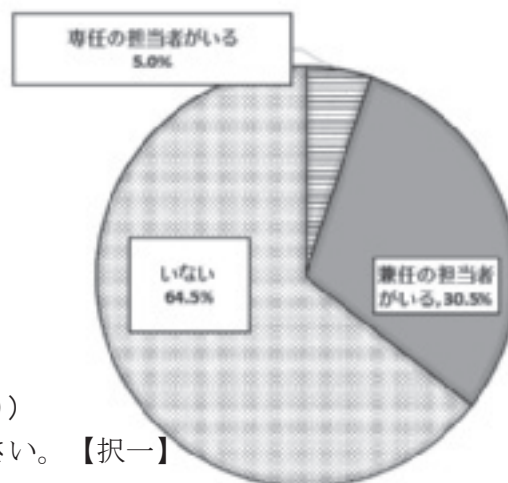
(1) 社内の体制

＜法務担当者の有無＞（設問2）

貴社には契約等の内容をチェックする担当者〔法務担当者等〕はいますか。【択一】

【図Ⅲ-2-1】

	回答数	%
専任の担当者がある	55	5.0%
兼任の担当者がある	333	30.5%
いない	705	64.5%
無回答	20	---
合計	1,113	100.0%



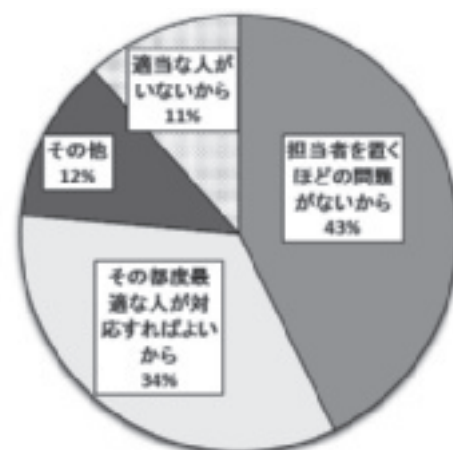
＜法務担当者を置いていない理由＞（設問3-1）

担当者を置いていない最大の理由をお教えてください。【択一】

（注）本問は法務担当者を置いていない企業への設問

【図Ⅲ-2-2】

	回答数	%
担当者を置くほどの問題がないから	297	42.8%
適当な人がいないから	80	11.5%
その都度最適な人が対応すればよいから	233	33.6%
その他	84	12.1%
無回答	11	---
合計	705	100.0%



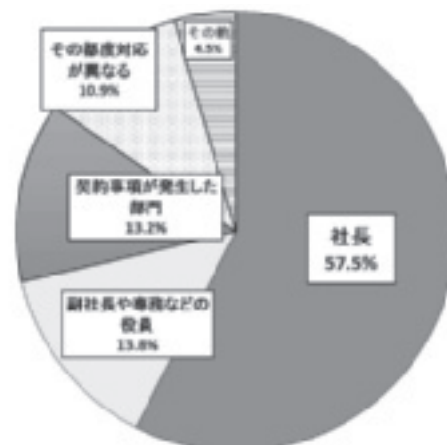
＜契約内容のチェックをする人＞（設問3-2）

契約内容のチェックなどは社内では主に誰が行っていますか。【択一】

（注）本問は法務担当者を置いていない企業への設問

【図Ⅲ-2-3】

	回答数	%
社長	395	57.5%
副社長や専務などの役員	95	13.8%
契約事項が発生した部門	91	13.2%
その都度対応が異なる	75	10.9%
その他	31	4.5%
無回答	18	---
合計	705	100.0%



＜兼任法務担当者の兼任業務＞（設問４）

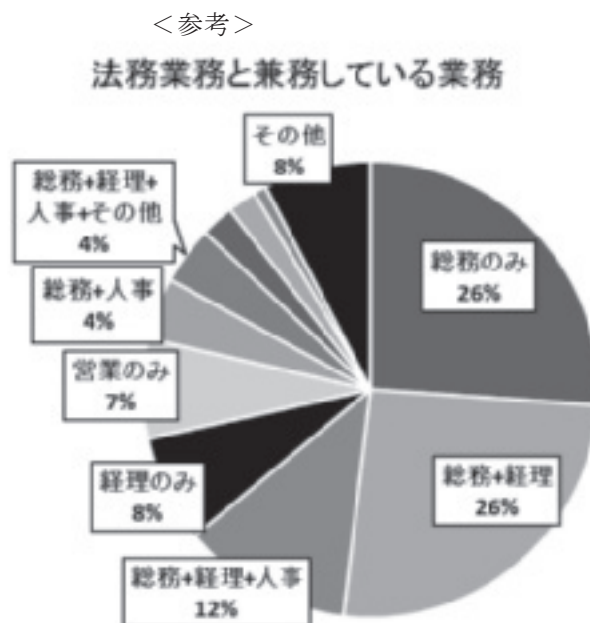
兼任している業務は何ですか。【複数回答】

（注）本問は兼任の法務担当者を置いている企業への設問

【図Ⅲ－２－４】

	回答数	%
総務業務	230	69.1%
経理業務	126	37.8%
人事業務	79	23.7%
営業業務	73	21.9%
技術・開発業務	20	6.0%
その他	49	14.7%
無回答	5	---

（注）％は兼任の法務担当者を置いている企業
333社に対する比率



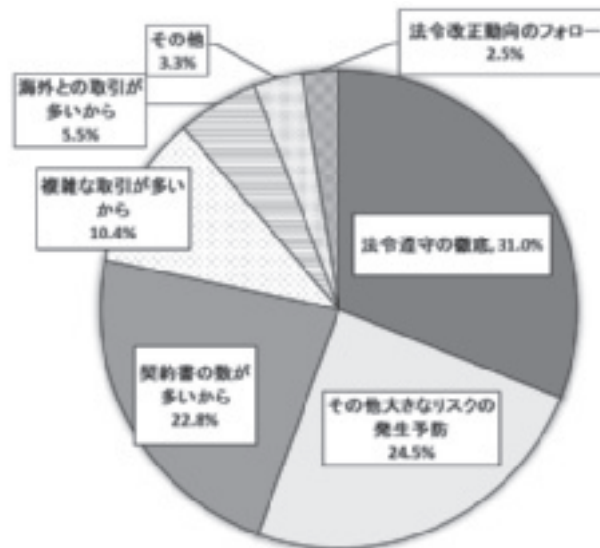
＜法務担当者を置いている理由＞（設問５）

法務担当者等を置いている最大の理由は何ですか。【択一】

（注）本問は法務担当者を置いている企業への設問

【図Ⅲ－２－５】

	回答数	%
契約書の数が多いから	83	22.8%
複雑な取引が多いから	38	10.4%
海外との取引が多いから	20	5.5%
法令改正動向のフォロー	9	2.5%
法令遵守の徹底	113	31.0%
その他大きなリスクの発生予防	89	24.5%
その他	12	3.3%
無回答	24	---
合計	388	100.0%



「その他」での記述回答

- ・契約条件にブレが生じないようにするため。
- ・顧客とのトラブル予防に必要なため。
- ・業務集中させることでコストを下げるため。
- ・情報の集約のため。
- ・専門業務のため。
- ・法的な視点で物事を見ている人が一人は必要と考えるため。
- ・労働災害について気をつけるため。

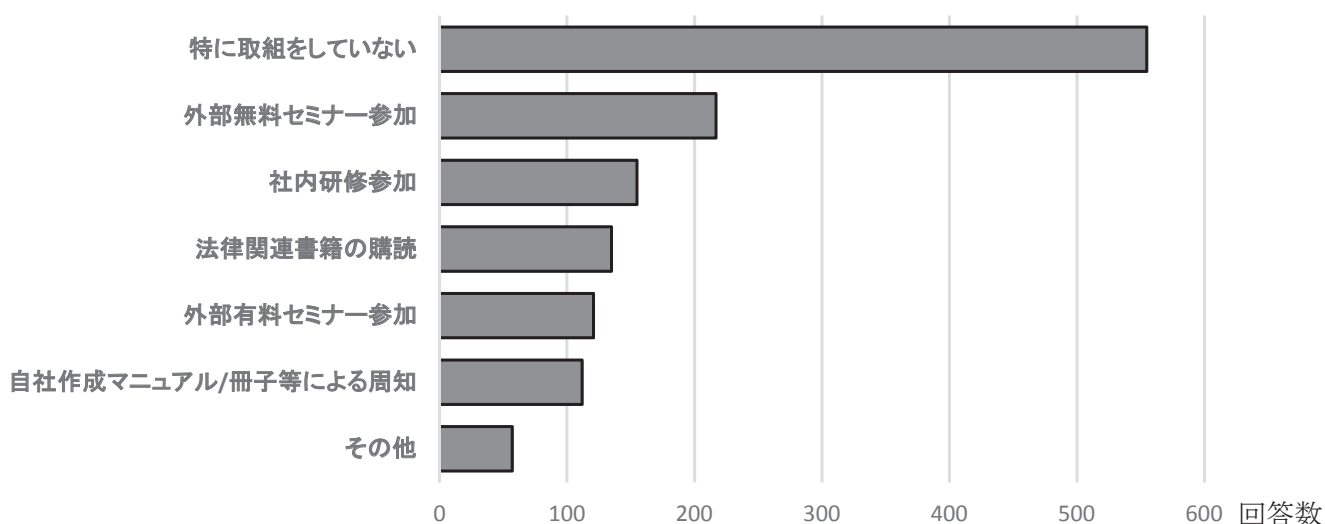
<従業員の教育>（設問6）

契約や法令に関する教育として従業員には何をさせていますか。【複数回答】

	回答数	%
法律関連書籍の購読	135	12.1%
外部無料セミナー参加	217	19.5%
外部有料セミナー参加	121	10.9%
社内研修参加	155	13.9%
自社作成マニュアル/冊子等による周知	112	10.1%
特に取組をしていない	555	49.9%
その他	57	5.1%
無回答	33	----

(注)%は回答企業総数 1,113 社に対する比率

【図Ⅲ-2-6】



「その他」での記述回答

会議での周知 / 社内メールでの周知 / 業界団体からの冊子を回覧 / 外部専門家による助言 / 外部無料通信ビデオ / OJT / 具体的な契約書を見せての指導 / 資格取得奨励 / 定期的な内部監査

「特に力を入れている取り組み」での記述回答

・個人情報保護 / 情報セキュリティ / 労働法 / 環境関連 / ISO / 業法
 ・行動表・議事録・書類等の整理保管 / OJT / e-ラーニング / ミーティング時の意識喚起 / 新聞記事回覧 など

参考：法務担当者の有無と従業員教育の関係

選択項目	専任の担当者がいる		兼任の担当者がいる		いない	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
法律関連書籍の購読	9	16.4%	57	17.1%	66	9.4%
外部無料セミナー参加	15	27.3%	87	26.1%	109	15.5%
外部有料セミナー参加	7	12.7%	51	15.3%	59	8.4%
社内研修参加	19	34.5%	71	21.3%	63	8.9%
自社作成マニュアル/冊子等による周知	12	21.8%	49	14.7%	50	7.1%
特にと組をしていない	15	27.3%	110	33.0%	421	59.7%
その他	6	10.9%	15	4.5%	36	5.1%
該当数	55		333		705	

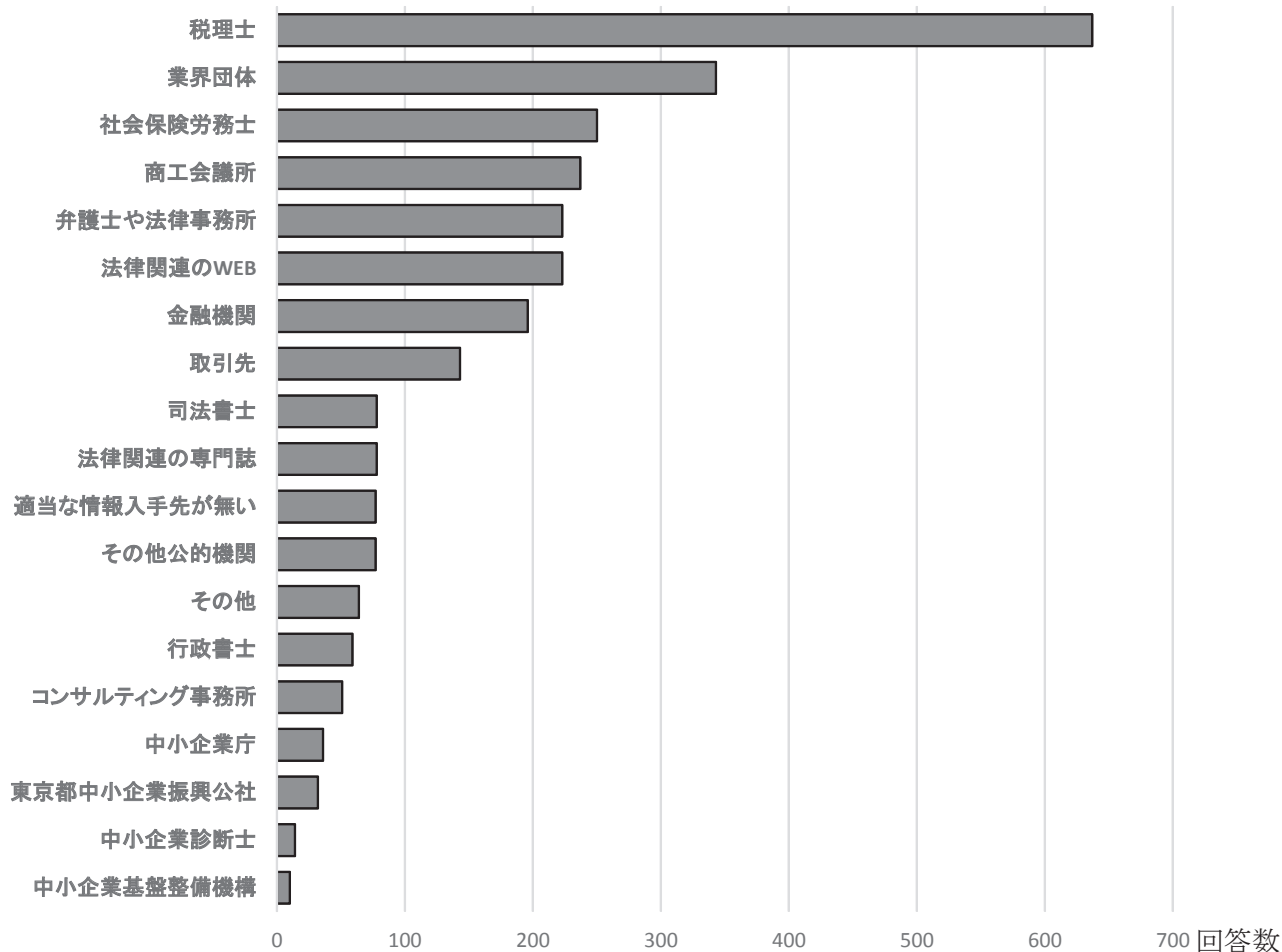
＜法令情報の入手先＞（設問１２）

法規制や法令改正など法務に関する情報はどこから得ていますか。【複数回答】

	回答数	%
法律関連の専門誌	78	7.0%
法律関連のWEB	223	20.0%
商工会議所	237	21.3%
業界団体	343	30.8%
中小企業庁	36	3.2%
東京都中小企業振興公社	32	2.9%
中小企業基盤整備機構	10	0.9%
その他公的機関	77	6.9%
弁護士や法律事務所	223	20.0%
税理士	637	57.2%
中小企業診断士	14	1.3%
司法書士	78	7.0%
行政書士	59	5.3%
社会保険労務士	250	22.5%
コンサルティング事務所	51	4.6%
金融機関	196	17.6%
取引先	143	12.8%
その他	64	5.8%
適当な情報入手先が無い	77	6.9%
無回答	12	----

(注)%は回答企業総数 1,113 社に対する比率

【図Ⅲ-2-7】



(2) 外部専門家等

① 活用状況

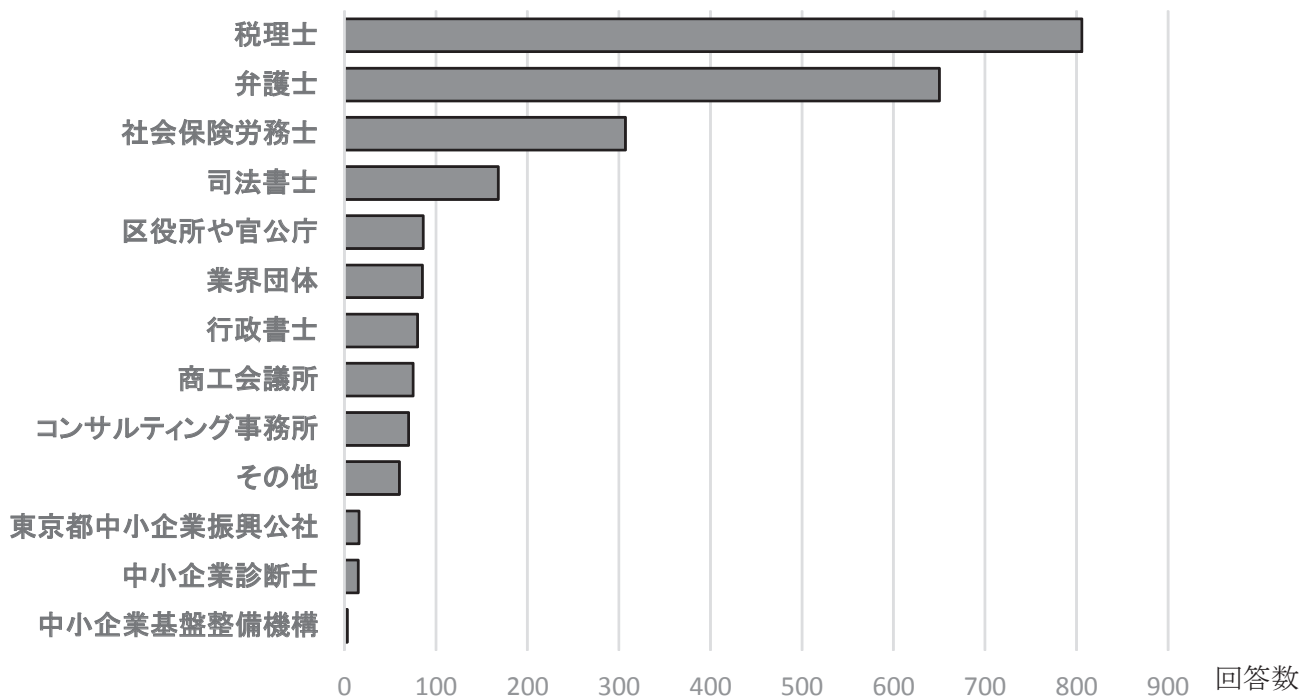
<外部の相談先> (設問8)

契約・取引での課題や疑問をはじめ、様々な法的課題や疑問が生じたとき、誰に相談しますか。【複数回答】

	回答数	%
商工会議所	75	6.7%
東京都中小企業振興公社	16	1.4%
中小企業基盤整備機構	3	0.3%
業界団体	85	7.6%
区役所や官公庁	86	7.7%
税理士	806	72.4%
弁護士	650	58.4%
中小企業診断士	15	1.3%
司法書士	168	15.1%
行政書士	80	7.2%
社会保険労務士	307	27.6%
コンサルティング事務所	70	6.3%
その他	60	5.4%
無回答	14	----

(注)%は回答企業総数 1,113 社に対する比率

【図Ⅲ-2-8】



「その他」での記述回答

親会社(25件)/ 銀行(5件) / 同業者・社長仲間(5件)/ 業界団体/監査役 / 株主/Webで調べる

参考：顧問弁護士の有無と相談先の関係

選択項目	顧問弁護士が いる	
	回答数	構成比
弁護士	382	93.6%
税理士	261	64.0%
社会保険労務士	116	28.4%
司法書士	75	18.4%
行政書士	33	8.1%
業界団体	29	7.1%
区役所や官公庁	25	6.1%
コンサルティング事務所	23	5.6%
商工会議所	14	3.4%
その他	11	2.7%
中小企業診断士	7	1.7%
東京都中小企業振興公社	2	0.5%
中小企業基盤整備機構	0	0.0%

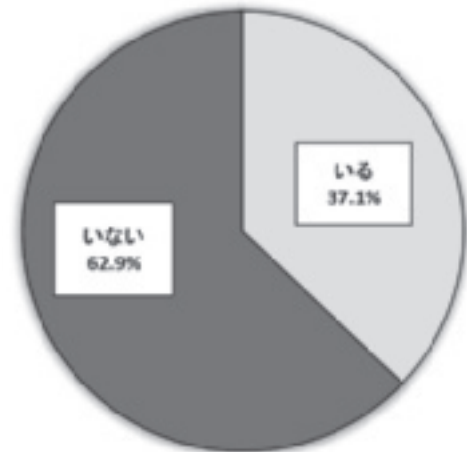
選択項目	顧問弁護士が いない	
	回答数	構成比
税理士	537	77.7%
弁護士	263	38.1%
社会保険労務士	185	26.8%
司法書士	93	13.5%
商工会議所	61	8.8%
区役所や官公庁	60	8.7%
業界団体	55	8.0%
その他	49	7.1%
コンサルティング事務所	47	6.8%
行政書士	46	6.7%
東京都中小企業振興公社	14	2.0%
中小企業診断士	8	1.2%
中小企業基盤整備機構	3	0.4%

<顧問弁護士の有無> (設問9)

【図Ⅲ-2-9】

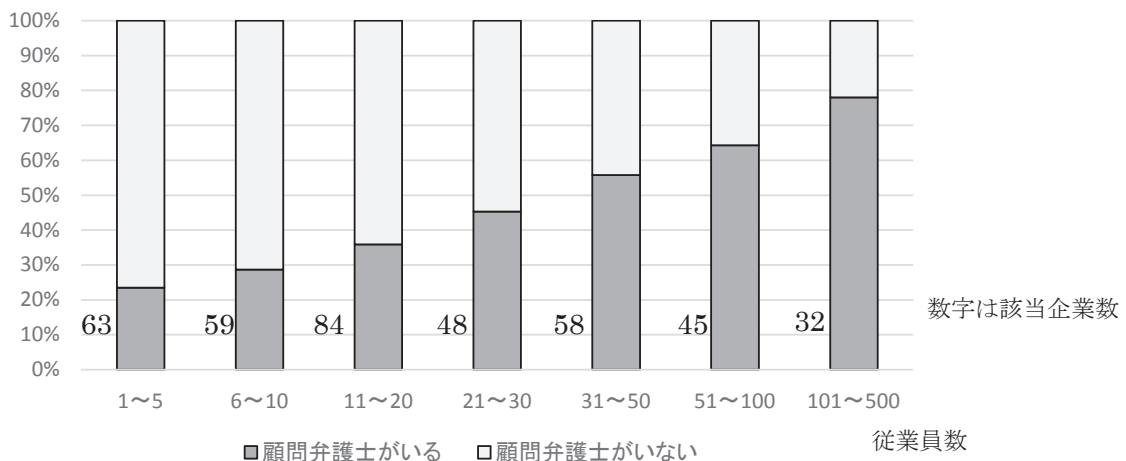
貴社には顧問弁護士はいますか。【択一】

	回答数	%
いる	408	37.1%
いない	691	62.9%
無回答	14	---
合計	1,113	100.0%



参考：従業員数と顧問弁護士の有無の関係

【図Ⅲ-2-10】



参考：顧問弁護士の有無と法務担当者の有無の関係

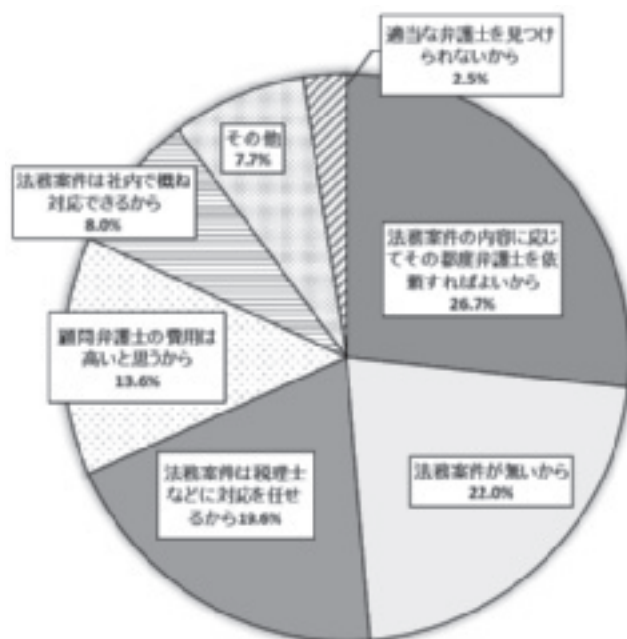
選択項目	顧問弁護士が いる		顧問弁護士が いない	
	回答数	構成比	回答数	構成比
法務担当者がある(専任)	29	3%	26	2%
法務担当者がある(兼任)	164	15%	167	15%
法務担当者はいない	208	19%	486	44%

＜顧問弁護士を置かない理由＞（設問10）

顧問弁護士を置いていない理由はなんですか。【択一】

【図Ⅲ-2-11】

	回答数	%
法務案件が無いから	152	22.0%
法務案件は社内で概ね 対応できるから	55	8.0%
法務案件は税理士など に対応を任せるから	135	19.6%
顧問弁護士の費用は高 いと思うから	94	13.6%
適当な弁護士を見つけ られないから	17	2.5%
法務案件の内容に応じて その都度弁護士を依 頼すればよいから	184	26.7%
その他	53	7.7%
無回答	1	---
合計	691	100.0%



「その他」での記述回答

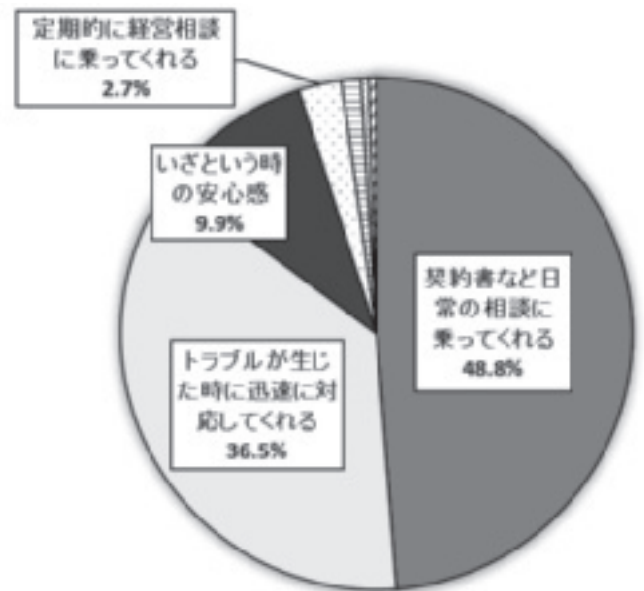
- ・親会社に顧問弁護士がいるから。(25件)
- ・知人に弁護士がいるから。(11件)
- ・コンサルタントと契約しているから。(2件)
- ・いつでも無料で相談が出来るため。
- ・商工会議所の法律相談窓口に行くから。

<顧問弁護士のメリット> (設問11)

顧問弁護士を置いていて最も良かったと思うのは、どのような点ですか。【択一】

	回答数	%
契約書など日常の相談に乗ってくれる	198	48.8%
定期的に経営相談に乗ってくれる	11	2.7%
従業員に法務教育をしてくれる	2	0.5%
法令改正などの情報を送ってくれる	0	0.0%
トラブルが生じた時に迅速に対応してくれる	148	36.5%
顧問弁護士を置くことが取引上の信用に繋がっている	5	1.2%
いざという時の安心感	40	9.9%
その他	2	0.5%
無回答	2	---
合計	408	100.0%

【図Ⅲ-2-12】



「顧問弁護士の活用に関して特に工夫していること」の記述回答

- ・相談：疑問点を即座に相談している/ その都度問題について相談している/ 定期打合せをしている
- ・情報：トラブルになったときに備え情報を日頃から用意する/ 資料等を弁護士に送付する際に具体的な経緯等の詳細を報告する/ 常に情報を共有する
- ・意思疎通：日々のコミュニケーションを十分にする
- ・その他：分野別に顧問弁護士を置く/ 会社運営について相談する/ 弁護士の専門分野のみを依頼している(会社法務と労務は別に)/ 小規模企業なので廉価でお願いしている/ 法律問題の予防として活用している

②支援機関等への期待

<中小企業支援についての商工会議所、東京都への期待>（設問13）

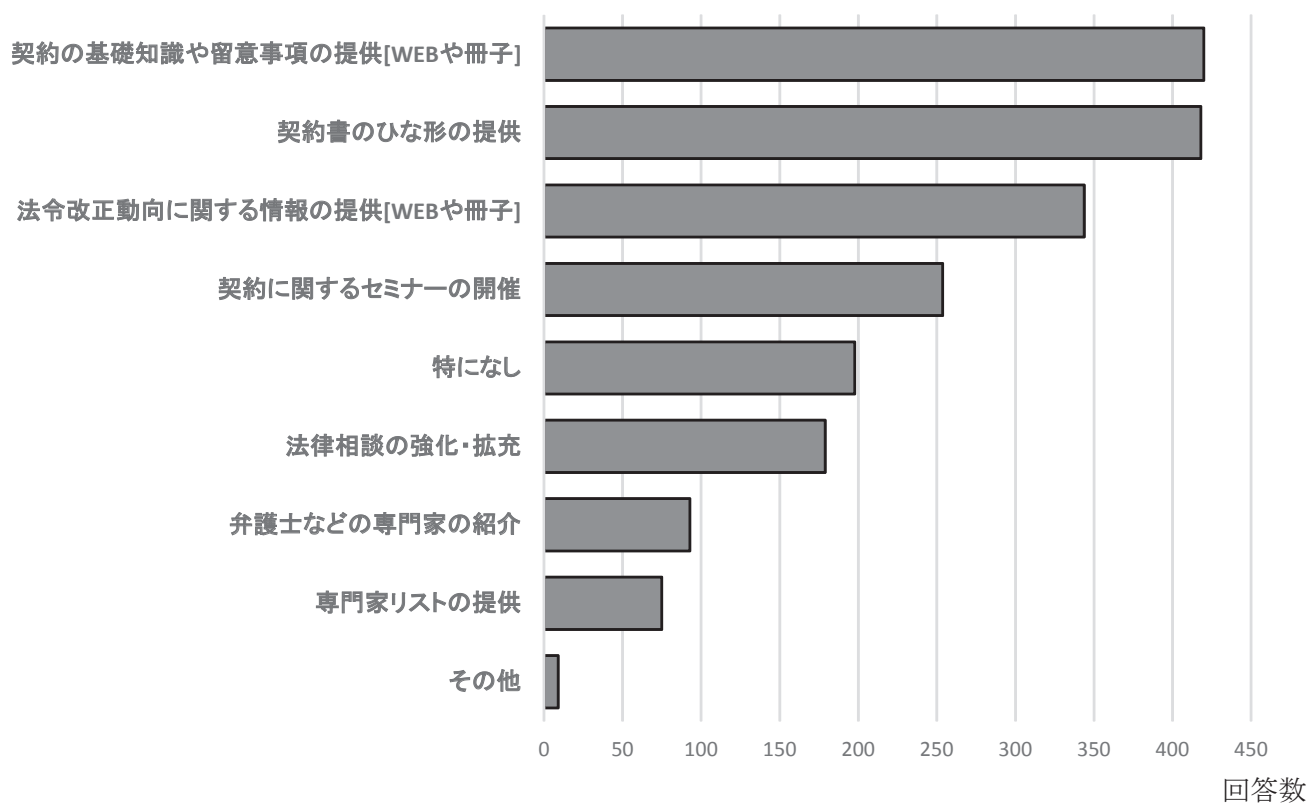
契約やその他の法務について、商工会議所や東京都にどのような支援の強化を希望しますか。

【複数回答】

	回答数	%
契約に関するセミナーの開催	254	22.8%
契約書のひな形の提供	418	37.6%
契約の基礎知識や留意事項の提供[WEB や冊子]	420	37.7%
法令改正動向に関する情報の提供[WEB や冊子]	344	30.9%
法律相談の強化・拡充	179	16.1%
弁護士などの専門家の紹介	93	8.4%
専門家リストの提供	75	6.7%
その他	9	0.8%
特になし	198	17.8%
契約に関するセミナーの開催	254	22.8%
無回答	79	----

(注)%は回答企業総数 1,113 社に対する比率

【図Ⅲ-2-13】

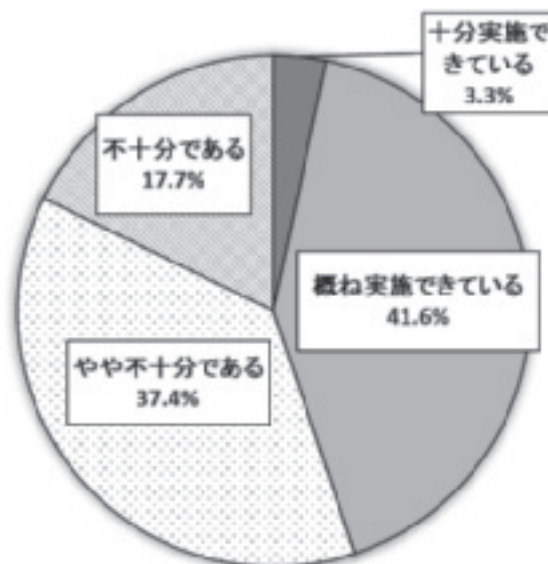


(3) 現状への自己評価 (設問16)

契約やその他の法務に関する自社の現在のチェック体制をどのように自己評価していますか。【択一】

【図Ⅲ-2-14】

	回答数	%
十分実施できている	35	3.3%
概ね実施できている	441	41.6%
やや不十分である	397	37.4%
不十分である	188	17.7%
無回答	52	---
合計	1,113	100.0%



参考：法務担当者の有無と自己評価の関係

選択項目	専任の担当者がいる		兼任の担当者がいる		法務担当者がいない			
					顧問弁護士がいる		顧問弁護士いない	
	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比	人数	構成比
十分実施できている	5	10.0%	13	4.0%	6	2.9%	8	1.8%
概ね実施できている	34	68.0%	166	51.7%	80	39.2%	152	33.3%
やや不十分である	9	18.0%	123	38.3%	79	38.7%	175	38.4%
不十分である	2	4.0%	19	5.9%	39	19.1%	121	26.5%
無回答	5		12		4		30	
合計	55	100.0%	333	100.0%	208	100.0%	486	100.0%

3. 自由意見

○窓口相談

(気軽に相談できる窓口に関する要望)

- 気軽に相談できる所があるとよい。(3件)
- 一番多い問題が売掛金関係。回収が遅れている取引先の対応に苦慮しており、適切な解決方法を知りたい。気軽に相談できる窓口があると良いと思う。
- 無料メール相談があれば良いと思っている。

(継続、強化、拡充に関する要望)

- 今のような無料相談を継続してほしい。
- 法律相談の強化、拡充。(3件)
- テーマ別の相談窓口があったら良いと思う。
- 商工会議所では無料の法律相談サービスを提供しているが、有償でもよいので更に実効性の高い助言を行ってもらう方が良い(ただし、市場相場より安価で)。(2件)
- 信頼できる相談窓口をあらかじめ紹介いただきたい。

(現状の評価)

- 商工会議所の法律相談を利用している。一回30分と時間は短いが参考になる。
- 退職関係の窓口相談で大変助かったことがある。

○セミナー

- 様々なテーマでセミナーを実施してほしい。
- 企業法務セミナーの充実を希望する。
- これまで大きな法務問題が生じていないが、今後を考えると知識などが大変必要に思われる。勉強できる環境を是非お願いしたい。
- 担当の部署でない人でも理解できるような講習会や、「必ず知っておこう」というような、ビギナーに対するセミナーがあると皆が意識すると思うので、お願いしたい。
- トラブルを未然に防ぐための入門的なセミナー等を開催してほしい。
- クレーマー対応マニュアルや研修があるとよい。

○契約

- 契約書を新規で作成する時のチェックサービスがあると助かる。
- 契約にあたっての留意事項や、契約書上の表現等、気を付けなければいけないことのセミナーや、気軽に相談できるヘルプデスクのようなものがあると助かる。

○専門家

- 専門家を紹介してほしい。専門家に依頼する際の料金を教えてほしい。
- 業種（特に特定商取引法関連）に精通した弁護士等を紹介してほしい。
- 建設、不動産に精通した弁護士を探している。
- 困ったことが起きた時、相談先がわからないため、話し合いで解決することが多い。社外人材を有効に活用出来ると不利益を被ることを減らせそう。
- 問題が生じた場合に相談に応じてくれる、行政、商工会議所等の部署または、専門家等のリストおよび案内資料があれば助かる。

○商工会議所（および行政）への期待

- 売買基本取引契約書など本来必要だが、中小零細企業間の取引では、このような契約書の締結を要求すると取引をしてもらえない事が多い。商工会議所の会員には契約書の締結の必要性を広めてほしい。
- 引続き情報を適時提供頂きたい。
- 法改正の案内してほしい。
- 法律全般の改正/改定があったら、その情報を入手したい。
- 法改正を追い切れていない。告示なども各行政機関毎にWEBサイトを確認しなければならないので、行政機関共通の行政情報サイト等があれば助かると思う事がある。既にそのような仕組みがあるのであれば、PRを行ってほしい。
- 企業再生が目的であるならば債務はほとんど免除する、という民事再生法に納得できない。再生法のあり方等行政などに働きかけていただきたい。
- もっと身近に、親密に。冊子の提供や事例の紹介、セミナーの開催など。
- 零細企業では法律的な問題にあまり関心がない為、実際にどのような事が起き、どのように解決されたかを商工会議所の会報などで載せてもらえると身近に感じられると思う。

○その他

- 中小零細企業が日本の企業の90%以上占める中で、中小企業を守って行こうという強い意志が行政には感じられない。
- 行政は大企業のみフォローしていて、中小のことは一切考えていないように思うことがある。
- 日本経済の大半を占め、雇用も支えている中小企業に対しての支援策が弱いと思う。大企業と同じ規則にはめられすぎて自由度がない。
- 想定されるトラブルとそれに対する対処法や対策を学び、社内にも共通認識として普及させたい。
- かつては問題にならなかったようなことについてクレームを受けることが増えたように感じる。非生産的な仕事に経営資源を浪費させられる。
- 社員数が10名～20名と限られているため、法務的な問題はすべて社長が対応している。長年のノウハウに拠っている。

参考

- 「中小企業の法務対応に関する調査」調査票・回答用紙
- 中小企業の法務対応に関する専門委員会 名簿

「中小企業の法務対応に関する調査」

調査票・回答用紙

「中小企業の法務対応に関する調査」調査票（兼 回答票）

該当する項目に○または記入をしてください。

1. 法務対応全般の現状について

設問1. 法的な問題は起きてから対応するよりも日常の準備によって生じさせないことが何よりも大切です。貴社が日常の準備として注力すべきと考えるものを、下記から選択してください(複数回答)

(1) 日常の準備として注力すべき「体制・運用」

- ①法令遵守意識の徹底 ②法令改正等に関する情報の入手 ③法令を反映した実務マニュアルの整備
④従業員への教育・浸透 ⑤外部の法律専門家との連携 ⑥社内組織の整備 ⑦契約書等の文書管理
⑧その他(具体的に:)

(2) 日常の準備として注力すべき「分野」

- ①契約・取引全般 ②消費者関係(商品表示やPL法対応) ③個人情報保護 ④特許・著作権・営業秘密管理
⑤労務・雇用・安全衛生 ⑥会社機関・株主との関係 ⑦事業承継・相続 ⑧下請法・独禁法等 ⑨税務
⑩公害・環境関連 ⑪海外取引管理 ⑫その他(具体的に:)

2. 社内における契約その他の法的課題(★)に関するチェック体制について

★法的課題には日常の商取引での課題の他、例えば労務、個人情報管理、独占禁止法・下請法対応、新規事業や海外進出における法的課題の洗い出し、行政当局規制への対応、株主総会対応、事業承継・相続、事業再編などを含みます。

設問2. 貴社には契約等の内容をチェックする担当者[法務担当者等]はいますか(択一)

- ①専任の担当者がある(→設問5へ) ②兼任の担当者がある(→設問4、5へ) ③いない(→設問3へ)

設問3. 設問2で③契約等の内容をチェックする担当者がいないとご回答の方にお伺いします。

(1) 担当者を置いていない最大の理由をお教えてください(択一)

- ①担当者を置くほどの問題がないから ②適当な人がいないから ③その都度最適な人が対応すればよいから
④その他(具体的に:)

(2) 契約内容のチェックなどは社内では主に誰が行っていますか(択一)

- ①社長 ②副社長や専務などの役員 ③契約事項が発生した部門 ④その都度対応が異なる
⑤その他(具体的に:) 設問6へお進みください。

設問4. 設問2で②兼任の担当者があるとご回答の方にお伺いします。兼任している業務は何ですか(複数回答)

- ①総務業務 ②経理業務 ③人事業務 ④営業業務 ⑤技術・開発業務 ⑥その他

設問5. 設問2で①②にご回答の方にお伺いします。法務担当者等を置いている最大の理由は何ですか(択一)

- ①契約書の数が多いから ②複雑な取引が多いから(インターネット、特許、個人情報保護、景品表示 etc.)
③海外との取引が多いから ④法令改正動向のフォロー ⑤法令遵守の徹底
⑥その他大きなリスクの発生予防
⑦その他(具体的に:)

設問6. 契約や法令に関する教育として従業員には何をさせていますか(複数回答)

- ①法律関連書籍の購読 ②外部無料セミナー参加 ③外部有料セミナー参加 ④社内研修参加
⑤自社作成マニュアル/冊子等による周知 ⑥特に取り組みをしていない
⑦その他(具体的に:)

契約や法令に関する従業員教育において、特に力を入れている取り組みがあれば具体的にお教えてください

設問 7. 日常の取引を問題なく円滑に行うために、貴社で特に必要と思われる取組みをお教えてください(複数回答)

- ①契約書に記述する契約条件をできるだけ細かく定める
- ②取引先との打ち合わせの記録を残す
- ③口頭ではなくFAXやメールで取引条件を確認する
- ④発注書や請書などには必要事項を十分記載する
- ⑤取引先とのコミュニケーションを緊密にする
- ⑥取引先の信用調査を実施する
- ⑦その他(具体的に: _____)
- ⑧特になし

3. 社外人材の活用について

設問 8. 契約・取引での課題や疑問をはじめ、様々な法的課題や疑問が生じたとき、誰に相談しますか(複数回答)

- ①商工会議所
- ②東京都中小企業振興公社
- ③中小企業基盤整備機構
- ④業界団体
- ⑤区役所や官公庁
- ⑥税理士
- ⑦弁護士
- ⑧中小企業診断士
- ⑨司法書士
- ⑩行政書士
- ⑪社会保険労務士
- ⑫コンサルティング事務所
- ⑬その他(具体的に: _____)

設問 9. 貴社には顧問弁護士はいますか(択一)

- ①いる(→設問 11 へ)
- ②いない(→設問 10 へ)

設問 10. 設問9で②顧問弁護士が「いない」とご回答の方にお伺いします。

顧問弁護士を置いていない理由はなんですか(択一)

- ①法務案件が無いから
- ②法務案件は社内で概ね対応できるから
- ③法務案件は税理士などに対応を任せるから
- ④顧問弁護士の費用は高いと思うから
- ⑤適当な弁護士を見つけられないから
- ⑥法務案件の内容に応じてその都度弁護士を依頼すればよいから
- ⑦その他(_____)

設問 12 へお進みください。

設問 11. 設問9で①顧問弁護士が「いる」とご回答の方にお伺いします。

顧問弁護士を置いていて最も良かったと思うのは、どのような点ですか(択一)

- ①契約書など日常の相談に乗ってくれる
- ②定期的に経営相談に乗ってくれる
- ③従業員に法務教育をしてくれる
- ④法令改正などの情報を送ってくれる
- ⑤トラブルが生じた時に迅速に対応してくれる
- ⑥顧問弁護士を置くことが取引上の信用に繋がっている
- ⑦いざという時の安心感
- ⑧その他(具体的に: _____)

顧問弁護士の活用に関して特に工夫していることがあれば、お教えてください。

設問 12. 法規制や法令改正など法務に関する情報はどこから得ていますか(複数回答)

- ①法律関連の専門誌
- ②法律関連のWEB
- ③商工会議所
- ④業界団体
- ⑤中小企業庁
- ⑥東京都中小企業振興公社
- ⑦中小企業基盤整備機構
- ⑧その他公的機関
- ⑨弁護士や法律事務所
- ⑩税理士
- ⑪中小企業診断士
- ⑫司法書士
- ⑬行政書士
- ⑭社会保険労務士
- ⑮コンサルティング事務所
- ⑯金融機関
- ⑰取引先
- ⑱その他(具体的に: _____)
- ⑲適当な情報入手先が無い

設問 13. 契約やその他の法務について、商工会議所や東京都にどのような支援の強化を希望しますか(複数回答)

- ①契約に関するセミナーの開催 ②契約書のひな形の提供 ③契約の基礎知識や留意事項の提供[WEB や冊子]
 ④法令改正動向に関する情報の提供[WEB や冊子] ⑤法律相談の強化・拡充 ⑥弁護士などの専門家の紹介
 ⑦専門家リストの提供
 ⑧その他(具体的に:)
 ⑨特になし

4. 過去の困ったことや解決が難しい問題の経験について

設問 14. 以下の困ったことや解決が難しい問題を経験したことはありますか(複数回答)

困ったことや解決が難しい問題の内容 (①～⑤の各項目にある選択肢以外のご経験は⑥(その他)欄に記述ください)		該当に○ ↓
①売掛金関係	・回収できなかった(取引先倒産、経営破たん)	
	・回収できなかった(取引先が行方不明)	
	・取引先の事情で回収を断念した、一部しか回収できなかった	
②納入先関係 (消費者を除く)	・(納得できる理由なく) 継続的な取引を突然打ち切られた	
	・(納得できる理由なく) 返品や作り直しを求められた	
	・契約内容についての理解が納入先と異なった	
	・仮発注を受けて準備したが、正式な発注がなかった	
	・取引とは関係のない付き合いや協力を求められた	
③消費者関係	・製品やサービスに欠陥があるとのクレームを受けた	
	・広告や表示と実物が異なるとのクレームを受けた	
④仕入先関係	・(納得できる理由なく) 取引を打ち切られた	
	・(納得できる理由なく) 仕入価格を値上げされた	
	・倒産、行方不明等により、必要な仕入ができなかった	
	・事前の説明と異なる製品/サービスだった	
	・取引とは関係のない付き合いや協力を求められた	
⑤リース契約関係	・必要のない設備を購入させられた	
	・機器/設備が不要になったのに解約ができなかった	
	・リース料が当初の説明より高額だった	
⑥その他	・事業用の土地や建物等の賃料についてトラブルになった	
	・従業員の解雇や雇止めに関してトラブルになった	
	・融資に関して金融機関とトラブルになった	
	・特許、ブランド、商標、商品名などを他社に勝手に使われた	
	・他社から特許や商標権等を侵害しているとの警告を受けた	
	・海外企業との取引に関してトラブルがあった	
	・事業承継/相続に関してトラブルがあった	
	・行政の規則や法令の変更に気づかず、トラブルになった	
	・税務に関して税務当局とトラブルになった	
	・その他、法規制に関連して困ったことがあれば、具体的にお教えてください(労働、環境、外為、金融 etc.)。	

設問 15. 前記のような解決が難しい問題が生じた場合に、利用したことのある解決策はなんですか（複数回答）

- ①裁判所に訴えた ②弁護士に依頼して和解した ③弁護士以外の専門家に依頼して和解した
 ④仲裁やあっ旋を利用した ⑤支払督促を申し立てた
 ⑥相手との話し合いで解決した(納得できた) ⑦相手との話し合いで解決した(相手の言い分を飲んだ)
 ⑧その他（具体的に： _____） ⑨特になし

5. その他

設問 16. 契約やその他の法務に関する自社の現在のチェック体制をどのように自己評価していますか(択一)

- ①十分実施できている ②概ね実施できている ③やや不十分である ④不十分である

設問 17. 行政・商工会議所・専門家等に対するご要望のほか、中小企業の法務対応全般に関するご要望、ご意見がございましたら自由にご記入ください。

設問 18. 貴社についてお教えてください

業種	①製造業 ②建設業 ③運送・物流 ④卸売 ⑤小売 ⑥不動産 ⑦建設・IT/IT/IT ⑧ソフトウェア ⑨サービス ⑩その他
主たる販売先	①一般消費者[B to C] ②事業者[B to B] ③一般消費者・事業者の両方
海外取引について	①国内のみ ②海外との取引あり
従業員数	名(パート、アルバイト、臨時従業員は除く)
うち、管理部門の人数 (総務、経理、人事等)	①0人[社長のみ] ②1~3人 ③4~10人 ④11人~15人 ⑤16人~30人 ⑥31人~50人 ⑦51人~
社歴(設立後)	①5年未満 ②5年~10年未満 ③10年~20年未満 ④20年~30年未満 ⑤30年以上
資本金	①1千万円以下 ②1千万円超~5千万円 ③5千万円超~1億円 ④1億円超~

下記欄にも是非ご記入ください(任意)。中小企業のお役に立つより良い検討につなげるとともに、ご記入くださいました企業様宛てに、後日小冊子をお送り申し上げます。(東京商工会議所では本調査を元に検討を行い、契約や法務に関する小冊子を作成する予定です)

御社名	
御社住所	〒
回答者お名前	
回答者お役職	①社長 ②役員 ③部長 ④課長 ⑤左記以外
連絡先	電話番号またはメールアドレス

中小企業の法務対応に関する専門委員会

名簿

(順不同・敬称略)

座長	大島 博	株式会社千疋屋総本店	代表取締役社長
委員	稲葉 京一	株式会社アリスマジック	代表取締役副社長
	河井 隆	オーデリック株式会社	取締役経営本部長
	後藤 登	さくら共同法律事務所	弁護士・公認会計士
	猿山 康継	有限会社仁企画	代表取締役・中小企業診断士
	志岐 和也	三井金属鉱業株式会社	法務室長
	下中 佑一朗	三和電気工業株式会社	総務部長
	高井 章光	須藤・高井法律事務所	弁護士
	玉木 昭久	森・濱田松本法律事務所	弁護士
	村山 淳	株式会社モスフードサービス	法務・総務グループ チーフリーダー

MEMO

「中小企業の法務対応に関する調査」
(報告書)
(東京都 地域振興推進事業)

発行 平成27年3月
発行所 東京商工会議所
〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-5-1
電話 03-3283-7630
URL <http://www.tokyo-cci.or.jp>
発行人 西尾 昇治

印刷・製本 株式会社マクビーカタガイ

※無断転載・複製を禁ずる