

企業のリスクを早期発見・早期治療！「法務ドック」のすすめ

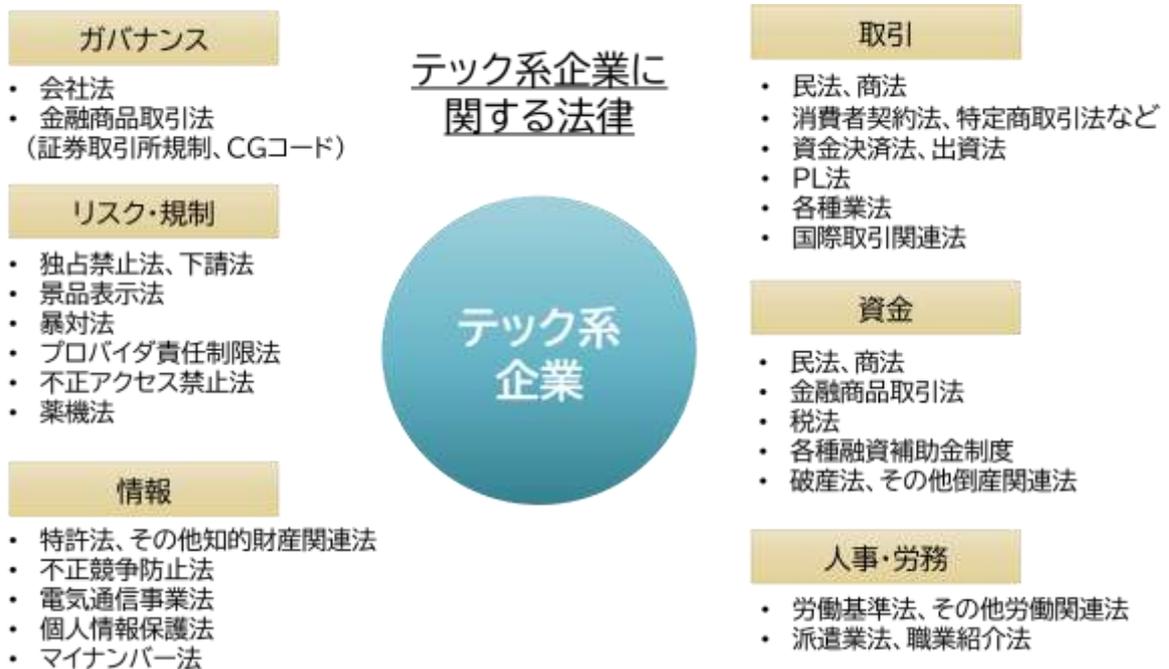
淵邊 善彦

1 はじめに

近年、AI や IoT などの技術革新が進み、会社を取り巻くビジネス環境は劇的に変化し、法改正も相次いでいる。企業活動を財務パフォーマンスだけでなく、ESG(Environment, Social, Governance)、SDGs(Sustainable Development Goals)といった、社会課題の解決やガバナンス体制という観点から評価する動きも広まっている。また、企業の不祥事に対する社会の目の厳しさがグローバル競争における法的リスクも増大している。

たとえば、最近のテック系企業の、新規ビジネスに関しては、以下のように多くの法令が関係する(図表 1)。

図表1



しかし、ベンチャー企業やスタートアップ企業(以下「ベンチャー」という)は、アーリーステージで社内に法務部門を設ける人的・資金的余裕はなく、中堅以上の企業であっても法務人材は足りておらず、外部の弁護士との接点も少ない。これらの企業では法的リスクが顕在化した場合に取り返しのつかない事態になることが多い。そのため、未然に法的リスクを察知し、低減することが重

要となる。

日本弁護士連合会は、2017年全国の中小企業を対象に意識調査を実施した結果、弁護士を利用したことがある企業は全体の約45%で、「ある」と答えた企業のうち約3分の1(全体の17%)が訴訟・調停など法的手続きの場合のみの利用であった。「普段の事業活動に利用している」と答えたのは全体の約13.6%にとどまった。一方、「困りごとは何ですか?」の質問に対しては、雇用問題が最も多く37.1%、次いで債権回収が30.3%、契約内容の相談・契約書作成が24.9%、各種社内規定策定・法令順守が21.3%であった。

上記の結果から見えてくるのは、弁護士と顧問契約を結び、常に相談できる関係にある企業は少ないが、企業が抱える問題は多岐に及んでおり、事前に対処できていれば問題にならずに済んでいる内容がかなり多いということである。

そこで本稿において提案したいのが「法務ドック」の実施である。まだ一般的には使われている用語ではないが、人間の健康診断と同じように、定期的に企業の健康診断を行い、組織やビジネスに法務面での問題がないか、知的財産は活用しきれているか等をチェックするものである。問題の発生を未然に防ぎ、法律を収益に生かすための法務コンサルティングの一形態である。以下、主にベンチャーを念頭に置いて解説するが、グループ会社を有する大企業は、グループ会社管理の一環として行うことも考えられる。

2 法務ドックの意義

紛争や問題が起こってから弁護士に依頼するのでは、時間も費用も膨大にかかってしまうことが多い。トラブルの予兆を早く見つけることで、より少ない予算で適切な解決を図ることが可能になる。早い段階で自社のビジネスの武器になる無形資産を確認することにより、知的財産権を使った攻めの経営にも有効である。

IPOや売却でエグジットを狙うベンチャーは、エグジットの直前になってチェックを受けるのではなく、アーリーステージから行うことによって、治癒が難しい法的問題が後日発生し、エグジットができなくなるリスクを避けることが可能になる。また、事業承継の一選択肢としてM&Aを考えている企業にとっての事前の準備手順としても有益である。さらに、法務部があるような中堅企業や大企業においては、外部弁護士と法務部員が役割分担しながら実行することもありうる。

法務ドックは、企業の経営環境にもよるが、年1回又は隔年、又は民法、会社法、労働法などの重要な改正を機に受診することが望ましく、必ずしも顧問弁護士に依頼する必要はない。むしろ、客観的な目で見直すためには、顧問弁護士以外に依頼するというのも一つの選択肢となる。

法務ドックの目的は大きく以下の三つになる。

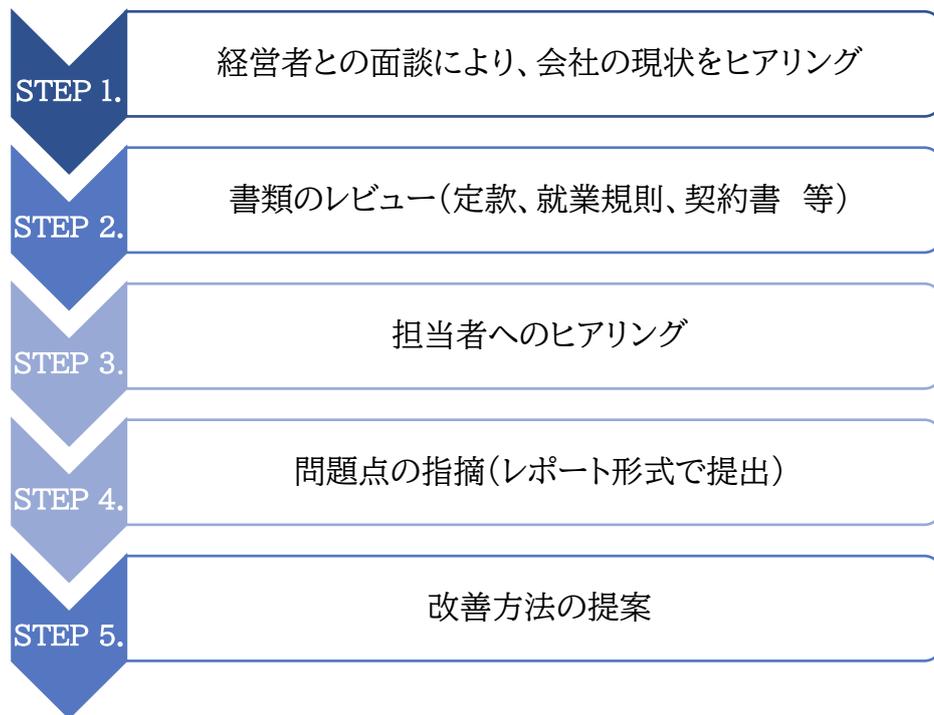
- ① 法的リスクの確認・低減
- ② 法的強みの確認・増大
- ③ 法的に問題のない会社であることの対外的アピール

M&AのデューディリジェンスやIPOの審査を事前に簡易な形で行うようなイメージである。これらの目的がどのように達成できるかについて、以下でその手順と内容を見ながら検討してみたい。

3 法務ドックの手順

人間ドックは「現在体調の悪いところはありませんか？」という医師との面談をはじめ、身体測定、血液検査、超音波検査、レントゲン検査などが行われ、全ての検査終了後に検診結果が出る。そこで病気が見つかったら後日病院で治療する。法務ドックも同様である。経営者へのヒアリングから始まり、議事録、契約書、就業規則等の書類のレビュー、関係部署の担当者へのヒアリングなどを実施。そして会社の抱える問題点や潜在的なリスクについて、診断結果をレポートで示す。レポートにおいては、ビジネスモデルに法的な問題はないか、将来的な紛争の火種になりそうな契約書はないか、社員との間でトラブルになりそうな点はないか、今後の資金調達やM&A、IPOなどに際して問題になりそうな点はないか、知的財産はきちんと守られているか等、法務面からの問題を見つけ、改善方法を示す。また、この点を改善したらより法的に強いビジネスになる、契約内容このように修正したほうがいいなど、企業価値の向上につながるアドバイスも行うことになる。

実際にアクションをとるかどうかは経営判断となるが、紛争が顕在化する前に改善すべき点は変更しておくことで、大きな損害やレピュテーションの低下を未然に防ぎ、様々なリスクから会社を守ることになる。いざ問題が生じてから対処するより、費用も時間も手間もはるかに少なく済むのである。



(挿入図)

上記プロセスにかかる期間と費用は、会社の規模、スコープの広さ、レポートの詳しき等にもよるが、ベンチャーであれば、フルに行っても 2 週間程度で 50~100 万円で可能であろう。企業としては、弁護士に一応のスケジュール感と予算枠を示したうえで、その範囲でどこまでのことができるかを検討するという方法もありうる。

4 法務ドックの内容

法務ドックの一般的なチェック項目は以下のようなものである。法務ドックにかかる予算、時間、人数等によって、また会社の規模や業種等によってどの範囲まで調査するかも異なることになる。法規制への適合性だけでなく、ガイドラインや業界の自主規制等にも配慮が必要であるが、ベンチャーの総合検診結果についてあまり保守的な対応をすると大企業との競争に勝てないという面もある。

(1) 組織関連

まず、会社の組織、ガバナンスが整備されているかどうかの検討が必要になる。

具体的には、株主総会や取締役会が適切な時期に開催され、適法な決議がなされているか、議事録が適切に作成されているかなどを確認する。特に同族会社においては、取締役会が会社法の求めるように四半期に 1 回開催されていなかったり、特別利害関係人が参加したまま決議さ

れていたり、競業取引や自己取引の承認や事後報告がなされていないケースがよくみつかると。株式の譲渡や役員の変更が適法になされているかも確認する。株主の一部が不明な会社もあるが、不明な株式の割合が大きいと、過去の株主総会決議の有効性にも影響してくることになり大きな問題を抱えていることになる。

現状のガバナンス体制で十分なのか、社外取締役や監査役を入れる時期、株主との関係などもチェックすべきである。IPO や売却によるエグジットを考えている場合、大きな問題が発生して手遅れにならないよう先手で整備していく必要がある。

法務部門の在り方、他部署との関係、外部弁護士の活用状況なども併せて確認するとよい。

(2) 取引関連

取引関連では、ビジネスモデルを確認し、必要な許認可がとられているかを確認する。特にテック系のベンチャーでは、法規制が変更されることも多く注意が必要である。行政庁への照会や、新技術等実証制度、グレーゾーン解消制度、新事業特例制度などの活用も検討すべきである。

ビッグデータや決済手段を扱う企業では、資金決済法、個人情報保護法、金融商品取引法など複雑で専門的な法分野のチェックも必要になる。ビジネス開始前にチェックするのが望ましいが、ベンチャーの場合スピードも大事なので、ある程度リスクを取らざるを得ないこともありうる。そのよう場合、定期的に法規制の確認をしつつ、新機能を付けたり、新分野に展開する際に再度チェックすることが求められる。

主要な取引先に関しては、取引の実態と契約書の内容にずれがないか、契約書の内容に不利な点がないか、契約違反になる状況が発生していないかなどを、契約書のレビューと担当者へのヒアリングによって確認すべきである。例えばライセンス契約のロイヤルティの過少払いがある場合、早期に見つかれば回収は容易だが、何年も積み重なると相手方の支払い能力によっては回収不能になりうる。

消費者を相手にする取引の場合は、消費者保護法上の問題のチェックが必要になる。2020年4月の民法改正の施行により定型約款に関する法規制にも注意が必要になる。

(3) 資本政策

資本政策は、いったん株主になった者を追い出すことは容易ではなく、後戻りができないため定期的なチェックが重要である。近年資金調達の見込みは増えているが、資金ショートしそうになってからの調達は限定されてしまう。出資を受ける場合も、借り入れをする場合も、その契約内容を確認し、契約違反が生じていないことのチェックが必要となる。アーリーステージでは、補

助金や助成金の活用も検討すべきである。ある程度成長したのち、ベンチャーキャピタルから出資を受ける場合は、相手方の書式に則って不利な条件を押し付けられる恐れがある。安易な調達は、将来倒産の原因になったり、会社を事実上乗っ取られたりする要因にもなる。ストックオプションや転換社債の種類も多様化しており、定期的な法務面からのチェックが不可欠である。

(4) 知的財産関連

ビジネスモデルやブランドをどのように知的財産権で守るかは企業の成長にとって大変重要であるが、必ずしもその重要性に気づいていない経営者も多い。仮に特許にならなくても、特許出願中というだけで競合へのけん制になったり、資金調達にプラスに働いたりすることもある。特許や商標は先願主義であるため、他社に取られないようにするためには先に出願することが必須である。特に特許については、どのような内容で取得するかによってその後の競争力に違いが出てくるため、いかに強い特許にするかの検討も必要である。また、第三者による知的財産権の侵害があったときは、積極的に権利行使をすることが大事であり、法務ドックの機会に権利行使の可能性についてもチェックすべきである。知的財産分野は、技術の進化や社会の変化に合わせて毎年のように法改正があるが、それに事後的に対応するだけでなく、改正を先取りしてビジネスに生かす視点も重要である。

さらに、営業秘密や個人情報の管理体制も定期的にチェックすべきである。これらの情報は、いったん漏洩すると回収は不可能であり、財産的損害はもとより、大きなレピュテーション低下を招くことになる。事前に漏洩や目的外利用を防ぐ管理体制や社員研修が欠かせない。

(5) 労務関連

ベンチャーや中小企業はどうしても過重労働になりがちであり、働き方改革の流れの中で、同一労働・同一賃金(2021年4月から)、時間外労働の上限規制(2020年4月から)など重要な改正が中小企業にも適用される。就業規則、賃金規程など規則面の確認とともに、実態面のチェックも必要となる。未払い残業代やみなし管理職などの問題がないか、偽装請負の状況にないかなどもチェック項目となる。未払い残業代は2年間さかのぼっての請求が可能であり、1時間当たりの残業代が3000円であったとすると、50人が1日平均2時間で240日間残業すると、その2年分で $3000 \times 2 \times 240 \times 2 = 1$ 億4400万円になる。さらに、2020年4月の民法改正施行後は消滅時効の期間が原則5年間となる。

パワハラ、セクハラなどのハラスメントや不正行為の前兆がないかも確認すべきである。内部通報制度のない会社では、それらの問題が顕在化せずにリスク要因となっている可能性がある。また、退職者によるクレームや競業行為のリスクも意識すべきである。

(6) その他

会社の規模や業務内容によっては、以下のような項目についてもチェックすべきである。

- ・ コンプライアンス体制
- ・ クレーム対応
- ・ 海外展開戦略
- ・ 事業承継計画
- ・ M&A のポストマージャー
- ・ グループ会社管理
- ・ 紛争事案のセカンドオピニオン

5 フォローアップ

人間は健康診断で病気が見つかったらすぐに治療を開始する。法務ドックも同じで早期発見・早期治療が大事である。ここから顧問弁護士に相談してもよいし、その分野の専門家に相談するほうがいい場合もある。定款、社内規則など会社組織の内部的な問題であれば比較的対処は容易であるが、契約書は相手があるためすぐに修正できないのが通常である。藪蛇にならないように、リスクを承知の上、あえてそのままにすることもある。

いずれにせよ、どういうリスクを会社が抱えているのか、問題点を「見える化」することが重要である。そして、しかるべきタイミングで修正、改善することが必要であり、それが会社の紛争や不祥事を未然に防ぐことにつながる。

6 おわりに

いったん法的問題が顕在化したり、紛争が起きたりしてからでは、解決にかかる費用やレピュテーションリスク、社内士気の低下など影響は甚大である。M&A や IPO などの出口戦略にも大きな影響を及ぼす。上記で述べてきた通り、定期的に法務ドックを受けてリスクを事前に察知し、法的に問題のない会社にしておくことの費用対効果は大きい。法務ドックを受けるという習慣が多くの企業に根付き、法的に健康な会社が増えることを期待したい。