

HOTLINE

税理士法人 ユーマス会計

株式会社 ユーマス経営

経営者への今月の視点

「株式譲渡制限会社」とは？



従来は、株主にとって有限責任となる株式会社については、「公開会社」や大企業を前提とした厳格な規制のある株式会社と、非公開である事を前提とした中堅・小規模の株式会社や、より簡易な組織体制である有限会社と大きく区分されていました。

その中では機関設計における規制の差の他にも、最低資本金が300万円以上（株式会社は1,000万円以上）、決算公告を行わなくてよい（株式会社は決算公告を行わなければならない）などの違いがありました。しかし、過去においては、実際には、有限会社は株式会社に比べて信用力が劣るという認識から、小規模の企業であっても株式会社の形態を選択するという事態が生じ、実態として有限会社とは差がない株式会社が増加していました。

平成17年に過去の商法から独立した法律「会社法」が制定され、「会社法」の規定では過去の有限会社を廃止して、株式会社に一本化される一方で、「株式譲渡制限会社」と「その他の株式会社」を区分するとともに、株式会社でありながら有限会社に準じた簡易な制度の選択をすることが出来るようになりました。

本来の制度的には、株式会社の株式は譲渡、流通が原則ですが、中小零細企業にとっては、不都合な相手方に株式を譲渡されては困るという事情から「株式譲渡制限会社」の制度が設けられ、その他の会社（公開会社）と区分されることになりました。

しかも、従来は「最低資本金制度」というものがあり、株式会社は最低でも1,000万円の資本金が必要でしたが、会社法の下では最低資本金の規定がないので例えば資本金1円という会社も設立が可能となりました。

「株式譲渡制限」の本来の趣旨は過去の有限会社的な発想で小さな零細・中小企業でも簡易に有限責任の会社を設立することが出来ることとともに、株式の譲渡には「取締役会」の承認が必要であり、もし取締役会で否決された場合は会社が引き受けることとなります。

中小零細企業の株主は、主として同族関係者が100%保有しているのが現状で、第三者特に不都合な第三者に譲渡されることが会社の運営上多くの障害が発生する可能性が存在することになります。



今月の法律情報 ① 弁護士 湯原 伸一

キャッシュフロー改善を実現するために知っておきたい法務知識④

前回は、競業他社排除による売上アップのための「値下げ」戦略や取引先ごとの変動対価の可否について解説を行いました。今回からは、自社ではなく他社（取引先）に対して経費削減を要請することに関する注意点を解説します。

【視点】

- ①売上をアップすること
- ②経費を削減すること（本号で一部紹介）
- ③お金を残すこと

◆ディスカウント（価格交渉）要請の可否

まず検討できる事項としては、買主が売主に対し、ディスカウント要請を行なうことではないかと思えます。この点、値段交渉を行なうこと自体は何ら法律上の規制はありません（但し、例えば電気の買取り金額など法令上値段が設定されているものは別です）。したがって、値段交渉を相手方が応じてくれた場合、法律上はその当事者間の価格合意を優先することになります。

ただ、取引の力関係上、買主の力が圧倒的に強くて、売主としては嫌でも応じなければならない状態になっている場合（例えば、売主の取引先の大部分を占める買主より、値段交渉に応じなければ取引打ちりを示唆された場合など）、当事者間の合意のみを優先させるわけにはいきません。このような取引上の優劣がはっきりしている場合には、独占禁止法上の優越的地位の濫用に該当するとして、当事者間の合意が否定されることもあります。ただ、独占禁止法によって当事者間の合意が否定されるケースは予見することが難しく、中小企業同士での取引であればレアケースと言っても良いかもしれません。

◆ボリュームディスカウント

買主が売主に対し、一定数量を購入することを条件にボリュームディスカウントを要請するといった対応も検討できます。この点についても、一定数量を購入することを条件としたボリュームディスカウントを禁止する法律は現時点では存在しません。もちろん、取引上の優劣による独占禁止法上の優越的地位の濫用の問題が生じる可能性は否定できませんが、一定数量を購入することを条件とした場合、客観的に損得勘定ができますので独占禁止法上の問題は生じづらいのではないかと考えられます。なお、売主は、どの買主に対し、どういった条件で商品を販売するのかが原則自由です。例外として、市場での取引価格が硬直化し、自由経済が失われるといった場合は独占禁止法上の問題が生じますが、よほどの独占商品でない限り、普通は想定する必要はないと考えられます。

ところで、大量発注によるボリュームディスカウントを目的として、事業者団体（個々の買主が所属会員となる連合体と言えましょうか）を設立するといった手法も考えられます。このような手法自体は昔から行われていますし、最近ではインターネットで購入者を募集し、大量発注によるボリュームディスカウントを行うという手法が行われていたりします。

こういった大量発注によるボリュームディスカウントについては、原則的に問題はありません。ただ、事業者団体を通じた取引の市場占有率によって市場価格が硬直化するといった影響がある場合は、購買カルテルとよばれる違法行為と判断される可能性があります。また、通常は事業者団体の方が売主より相対的に力関係に勝る状況になりやすいので、優越的地位の濫用の問題が生じやすいといった特徴もあります。独占禁止法違反はそう簡単に成立するものではありませんが、中小企業だからといって公正取引委員会が大目に見るといえることは有りませんので、頭の片隅には入れておいた方が良いでしょう。

◆他者の仕入価格情報を利用した交渉

取引先（売主）に対する減額要求を裏付けるべく、例えば同じ売主より購入している買主より仕入れ価格情報を提供してもらい、こういった情報を元に交渉を行うということも想定されるようです。

この点、売主が買主に対して、こういった取引条件で商品を買うのは自由であり、買主ごとでその条件が異なっても法律上は問題ありません。一方で、同じ売主より商品を購入している買主間で取引条件について情報交換することも自由であり、法律上の規制はありません。ただ、最近の傾向として、取引条件については第三者に開示・漏えいしないこと、もっと極端な場合は売主と買主が取引を行っていること事実自体を第三者に開示・漏えいしないことを明記する秘密保持契約が増えてきています。秘密保持契約において、仕入れ値が秘密情報であるとされている場合、情報交換することは秘密保持義務違反となりますので、注意が必要です。



今月の法律情報 ② 弁理士 田中 米蔵

特許権をどのようにして活用するか

こんにちは！今回は、特許権の内容や取得方法をお話ししました。今回は、特許権を取得した後はどのように活用すればよいのか、をお話ししたいと思います

新たに開発した新製品について無事に特許権を取得できたとしても、特許庁に特許権の発生が登録されているだけでは、あまり意味がありません。特許権が発生すると、特許権の対象となっている製品等については、基本的に他人が勝手に製造及び販売することはできなくなるのですが、他人は特許権の存在を知らないことが多いのです。

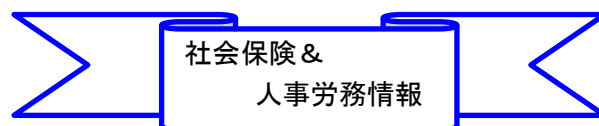
特許庁は「公報」を発行して国民全員にその特許権の内容を知らせるのですが、その公報は通常一般の方々の目にとまるものではありません。特許権の内容を知りたい人がウェブサイト等で調べて初めて知ることができるもので、一般家庭や企業に特許庁から自動的に公報が送られてくるようなものではないのです。このため、特許権を取得しても、他人が自ら、特許権の対象となっている製品等の製造や販売をやめてくれることは少ないです。

ではどうするのか？ですが、まずは、特許権者が自分自身で特許権の内容、すなわち、自社製品が特許であることを積極的に発信する策があります。例えば、(1)製品自体やそのパッケージに特許番号等を記載し、製品を目にした他者に特許の存在を知らせるとか、(2)製品のカタログや販売ウェブサイトに特許を取得していることを明記しておく、といった方法があります。これらにより、他者が、「あっ、この製品には特許があるのか。では同じ製品や似た製品の製造販売を控えよう」という気持ちになることを期待します。これで控えてくれれば、かなりの効果です。特許権者は製品の販売を独占できます。

しかしながら、他者が、特許の事実を知っても、その製品の製造や販売をやめない場合もあります。自分の製品は特許製品には該当しないと信じ込んでいる場合もあります。そのような場合には、次の策として、その他者に警告書を送る方法があります。「あなたの製造販売している製品は私の特許権を侵害するから直ちに製造や販売をやめてほしい」と伝えるわけです。これにより、他者の製造販売を牽制し、やめる方向に導いていくわけです。

そうは言っても、警告書を送ってもその他者が製造や販売をやめない場合もあります。他者は、警告書を見ても、自分は何も間違ったことはしていない、と考えることも多いですし、自分の製品は特許製品には該当しないと確信していることもあります。このような事態となった場合には、更に次の手を打つこととなります。

それで、次の一手なのですが、字数が多くなってきましたので、今回のお話はここまでとしましょう。次の一手は次回ということで。今は既に涼しくなっており、毎日眠りやすくなりましたし、食事も美味しくなってきました。皆さんに過ごしやすく快適な生活を楽しんでいただくためにも(?)、このお話はのんびり進めて行きたいと思っています。次回も読んで頂ければ嬉しいです！



社会保険労務士 嶋田 亜紀

人事労務情報 ～最低賃金、今年は大阪、京都は据置きです。～

政府は全国平均の最低賃金を1,000円に早期に実現する方針で、これを受け最低賃金の目安を決定する「厚生労働省中央最低賃金審議会」は2016年度から2019年度まで4年連続して毎年3%の引き上げを決定してきました。2020年度は最低賃金引き上げの目安を示さなかったため「事実上の据置き」となりましたが地方では人口流出を食い止めるため1円～3円引き上げとなり、実際の据置は7都道府県（北海道・東京都・大阪府・京都府・静岡県・広島県）となりました。

最低賃金4つのPOINT

1. 最低賃金は、パートやアルバイト、外国人労働者を含め、すべての「労働者」に適用されます。

金額は各都道府県労働局長が、金額改正が必要だと認める場合に地方最低賃金審議会に諮問し、同審議会の意見（答申）を尊重して決定します。基本的には、毎年改定されます。この最低賃金の金額以下で労働者を働かせた場合、罰則（罰金上限50万円）の対象となります。最低賃金には都道府県ごとの地域別最低賃金と、特定の事業もしくは職業ごとに設定される特定最低賃金の2種類があります。

2. 最低賃金額は時間額で示され、対象となる賃金は通常の労働時間に対応する賃金です。

毎月支払われる賃金から、以下の賃金を除外したものが最低賃金の対象となります。

- (1) 臨時に支払われる賃金（結婚手当など）
- (2) 1箇月を超える期間ごとに支払われる賃金（賞与など）
- (3) 所定労働時間を超える時間の労働に対して支払われる賃金（時間外割増賃金など）
- (4) 所定労働日以外の労働に対して支払われる賃金（休日割増賃金など）
- (5) 午後10時から午前5時までの間の労働に対して支払われる賃金のうち、通常の労働時間の賃金の計算額を超える部分（深夜割増賃金など）
- (6) 精皆勤手当、通勤手当及び家族手当

3. 最低賃金額より低い賃金を労使双方合意の上で定めても、法律により無効とされます。

最低賃金額と同様の定めをしたものとみなされます。

4. 最低賃金額を下回る賃金で雇ってもいい場合があります。

精神又は身体の障害により著しく労働能力が低いなどの場合に、都道府県労働局長の許可を受けることを条件に個別に最低賃金の減額の特例が認められる場合があります。