中小企業を取り巻く様々な分野で、弁護士の「課題発見力」が役立ちます。

こんな質問に
ドキッときたら、
そこに課題が隠れて
いるかもしれません。

契約・取引

- □ 取引の契約関係は定期的に見直していますか？
- □ 発注は口約束ではなく書面でもらっていますか？
- □ 納品遅れなどへの対処方法を決めていますか？
- □ 特定の取引先に依存し過ぎていませんか？

売掛金の保全・回収

- □ 新規の取引先に与信限度額を設定していますか？
- □ 取引先のメインバンクは支店名まで確認済ですか？
- □ 取引先の主要顧客は把握できていますか？
- □ 取引保証金を預かることはできませんか？

事業の再生・整理・承継

- □ 自社の企業価値を把握できていますか？
- □ 連帯保証は誰がどう責任を負うか分かっていますか？
- □ 金融機関が交渉時に注目するポイントをご存知ですか？
- □ 社長に万一のことがあっても事業は存続できますか？

損害賠償

- □ クレームの内容に応じた対処方法を決めていますか？
- □ ネットで誹謗中傷を受けた時の対処はご存知ですか？
- □ 損害賠償金の額の計算方法はご存知ですか？
- □ 請求できる賠償額が契約で制限されていませんか？

従業員トラブル

- □ 就業規則は定期的に見直していますか？
- □ 勤怠管理の記録は残していますか？
- □ 従業員の仲の良し悪しはどの程度把握していますか？
- □ 研修等を行って社内ルールの周知を徹底していますか？

〈ひまわりほっとダイヤル相談までの流れ〉

［お電話から］

① 【全国共通専用ダイヤル】**0570-001-240** までお電話ください。お近くの弁護士会の窓口につながります。
［受付時間］平日（祝日を除く）10:00-12:00/13:00-16:00
※ 通話料がかかります。
※ 一部のIP電話からはつながりません。

② **お名前・連絡先** などの基本情報をお伝えください。

③ 弁護士から連絡がいきます。**面談の予約** をしてください。

④ 弁護士の事務所などで **ご相談** ください。

［webから］

① **オンライン申込み** ページにお進みください。
ひまわりほっとダイヤル 検索

② **基本情報フォーム** にお名前・連絡先などを入力、送信してください。

初回面談30分無料

※ 一部の地域では弁護士会の相談料が有料になっております。詳しくはお電話またはwebでご確認ください。
※ 30分経過以降および2回目以降の相談料は、相談者自身が弁護士にお支払ください。
※ 弁護士の指定はできません。

JFBA 日本弁護士連合会
〒100-0013 東京都千代田区霞が関1-1-3　電話:03-3580-9981　http://www.nichibenren.or.jp/ja/sme/

JFBA 日本弁護士連合会

中小企業に弁護士の課題発見力

裁判まで見通したアドバイスが役に立つ

初回面談30分無料！
※一部の地域を除きます

ひまわりほっとダイヤル 中小企業のための

全国共通専用ダイヤル 受付時間：平日（祝日を除く）10:00-12:00/13:00-16:00

0570-001-240
おおいちゃーしょー

お近くの弁護士をご紹介します

webからもお申し込みができます　ひまわりほっとダイヤル　検索

裁判まで
見通したアドバイスが
役に立つ

弁護士の課題発見力が、
あなたの事業の成功をサポート!

想定外のトラブルでビジネスチャンスを逃さないために、弁護士にできることがあります。
それはトラブルの種をいち早く発見し、社長にアドバイスをすること。
また、もし裁判になっても短期間で解決できるよう事前に準備しておくこと。
多くの裁判で闘ったことのある弁護士が持つ、「課題発見力」が中小企業のお役に立ちます。

取引についての弁護士相談の有無で命運が分かれた、A社長とB社長の例を見てみましょう。

取引について弁護士に 意見を聞いてみた

A社長

こんな課題の発見がありました！

- 取引書類が不十分でトラブルになった時に使える証拠が不足しています。注文は電話ではなく、せめてメールで受けてください。
- 「協議する」と書いても「協議でまとまらなかったらどうするか」まで書いておかないと、何も書かないのと一緒ですよ。
- この機密保持条項の書き方では、「機密である」と明示して相手に渡した情報でないと機密情報としては扱われません。
- この契約書では検収基準があいまいです。検収したはずなのに後から基準を満たしていないと言われるトラブルが生じかねません。
- 海外企業の代金未払いでトラブルになると裁判に多額の費用がかかる可能性があります。取引保証金をもらっておくべきです。
- 取引相手の法人形態を確認しましたか？それによってトラブルの時、誰に責任を追及できるのかが変わってきます。

半年後のある日…

取引先と揉め事が起きてきた

弁護士相談で対策をしていたため
話し合いですぐに解決！

争いになっても…

有利な裁判で短期解決！

取引について弁護士に 意見を聞かなかった

B社長

実はこんな落とし穴がありました…

- 契約終了後のノウハウの利用権を明確に制限していないので、取引相手が後で手ごわい競争相手になってしまう恐れがあります。
- 「中途解約の場合は解約金を支払う」との条項があると、解約金を払わない限り最後まで料金を払い続けなければなりません。

半年後のある日…

取引先と揉め事が起きてきた

トラブルが発生し裁判に！

不利な裁判でかつ長期化…

**裁判になってからが弁護士の出番だと思いがちです。
しかし、将来何が問題になるかを発見し早期に解決できるようにすることこそ、弁護士だけができる仕事です。**

「課題発見力」が発揮される分野はほかにもあります！
詳しくは裏面へ！