



梅雨ですね…こんな時こそ、忙しい足を止めて、空を見上げてみませんか？

● 北風が南風になると雨

梅雨時に晴れをもたらす発達した大陸の高気圧が弱まると、気圧差で北よりの風が南風になることが多い為

● 飛行機雲が現れると曇りか雨

温度、湿度、気圧等の条件が重なって起きる現象で、飛行機雲がなかなか消えないときは天候が悪化する為

● 茶碗の飯粒がきれいにとれるときは雨

逆に高気圧が張り出して乾燥してくると、ご飯粒が乾いてくっつきやすくなる為

嫌いなものを遠ざけるのではなく、じっくり観察してみると、新たな発見があるかも？！  
 ちょっとだけ、雨が好きになるかもしれません。(元々好きな方、申し訳ありません。)

アプローチは既成概念にとらわれず、いつも新たな視点・柔軟な対応を心がけて参ります。

アプローチレター制作委員会



【インデックス】

- |                           |                          |       |
|---------------------------|--------------------------|-------|
| 1. コラム                    | ～当方代表が交代で書きます・語ります！～     | 加藤 道夫 |
| 2. 特集                     | 「民法（債権法）改正～約120年ぶりの大改正～」 | 伊藤 谷  |
| 3. アプローチ相談室               |                          | 水谷 井  |
| 4. THE法務局調査               |                          | 安井 月  |
| 5. アプローチ女子会               |                          | 望月 浦  |
| 6. アプローチからのお知らせ           |                          | 三     |
| 7. アプローチ外部講師派遣のご案内        |                          |       |
| 8. アプローチメンバーズクラブ（AMC）のご案内 |                          |       |

【担当】

- 加藤 道夫  
 伊藤 谷  
 水谷 井  
 安井 月  
 望月 浦  
 三

## 1. コラム 「株主総会議事録に”株主のリスト”の添付が必要」

今年の10月1日（予定）商業登記の申請をするとき、株主総会議事録を必要とされる場合に「株主のリスト」の提出が必要になります。

法務省は、今回の改正の必要性について、次のように説明しています。

「株式会社の主要株主等の情報を商業登記所に提出することは、不実の株主総会議事録が作成されるなどして真実でない登記がされるのを防止することができ、**登記の真実性の確保**につながるとともに、**法人の透明性が確保**でき、関係者が事後的に株主総会決議の効力を訴訟等で争う場合等においても有益となる。」しかし、この改正の真の狙いは、むしろ会社の株主を把握することにあり、会社が租税回避に使われることや、資金洗浄、テロ資金供与などの防止が目的では？と推測する声もあります。いずれにしろ、一手間必要になります。

株主名簿を管理していますか？「株主名簿」が保管されている場合は、こうした株主情報をすぐに確認することができます。株主名簿は会社法により作成が義務付けられている帳簿ですが、株式移動があまりない会社では、もしかすると設立時から名簿がない、あるいは、全く更新されていないということがあるかもしれません。

そんなときは、確定申告書の「別表二」確認しましょう。また、会社の基本事項を定めた「定款」には設立時の株主（発起人）が記載されていますので、設立時から変更がなければこの記載も参考になります。

証明書

商業登記規則第91条3項に定める事項は、以下のとおりであることを証明します。

株主の氏名又は名称	住所	株式の数	議決権の数	議決権の数に対するその有する議決権の数の割合
中元 太郎	東京都〇〇区〇〇1-2-3	30	30	30%
本野 次郎	東京都〇〇区〇〇7-6-5	25	25	25%
新藤 三郎	東京都〇〇区〇〇4-4-4	25	25	25%

平成28年10月〇日

東京都〇〇区〇〇丁目〇番地〇番  
 株式会社〇〇〇〇  
 代表取締役 〇〇 〇〇

↑株主リストはおそらく上記のような書類になると考えられます

加藤 道夫

## 2. 特集 「民法（債権法）改正～約120年ぶりの大改正～」

担当：伊藤 恵子

明治時代に制定された民法のうち、契約のルールなど債権に関する規定が約120年ぶりに改正されます。改正法案は昨年から国会に提出されていますが、今国会でも審議入りせず、継続案件となりました。しかし、成立すれば、公布の日から3年以内の政令で定める日から施行するとされています。

改正の中から実生活にかかわるものを少しだけ紹介します。

### 1. 職業別の短期消滅時効の廃止

これまでは、例えば飲食店は1年、医療費は2年といったように職業ごとに異なる時効期間が定められていましたが、区別をする合理性が疑われてきたため、これらの区分は廃止され、

- ・（未払い金の取り立てを）できることを知った時から5年
- ・（未払い金の取り立てを）できる時から10年

のいずれかの期間が満了した時点で時効が成立することになりました。

従って、飲み屋さんのツケは1年ではなく5年たたないと消滅時効にかからないということになります。

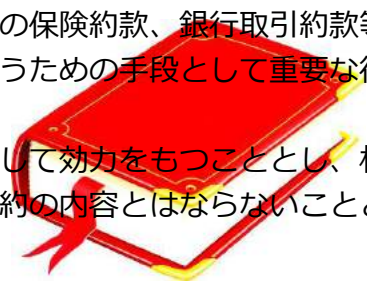


### 2. 定型約款に関する規定の新設

「約款」とは、たくさんの取引を画一的に処理するために、あらかじめ定型化された契約条項のことです。現行の民法には、約款に関する規定は置かれていません。

しかし、現代社会では約款は、鉄道、バス等の運送約款、各種の保険約款、銀行取引約款等、幅広い取引で利用されており、大量の取引を合理的、効率的に行うための手段として重要な役割を果たしています。

そこで、定型的な取引など一定の場合には約款も契約の内容として効力をもつこととし、相手方が約款に含まれていることを合理的に予測できないものは契約の内容とはならないこととされました。



### 3. 法定利率の引き下げ（5%→3%へ）

法定利率というのはお金の貸し借りで、当事者間であらかじめ利率を定めていない場合や、支払いが遅れた場合に支払う遅延損害金などに適用される利率のことをいいます。

今回の改正では、民法制定以来の5%の法定利率を現実の利回りに近づけるために3%に引き下げ、その後、3年ごとに見直す変動制とすることとされました。多くの契約では利率が約定されていますから、法定利率が適用されることはあまりありません。

大きな影響を受けるのは、交通事故等の損害賠償金の算出の場合です。

交通事故等の賠償額を定める場合、得べかりし利益（被害者が将来得ることができたであろう利益）についての賠償額が算定されます。その際、法定利率を基準として計算される中間利息を控除する方法で行われていますので、法定利率が下がれば、被害者が受け取る賠償額はこれまでより増えることとなります。

## 4. 企業保証で求められる個人保証を「原則禁止」

保証とは、保証人となった人が、借主の債務と同様の責任を負う制度です。保証制度をうまく利用すると、借主は自らの信用以上の借入れなどできますから、社会の取引を円滑に進めるために、保証制度は重要な意義をもっています。

しかし、一方で、個人の保証人が想定していなかった多額の保証債務の履行を求められ、生活の破綻に追い込まれるような事例が後を絶ちませんでした。そこで、今回の改正では、

- ・事業のための借入れの際に個人が保証人となる場合は、保証人が契約を結ぶ1か月以内に公正証書で保証をする意思を表示しなければ無効
- ・事業のための債務についての個人保証は、主たる債務者である事業者の取締役等の経営者、支配株主、事業に現に従事する主たる債務者の配偶者に限る

こととされました。

## 5. 危険負担制度の廃止

危険負担とは、契約成立後、契約当事者双方に落ち度なく契約の目的物が滅失等した場合に、そのリスクを当事者のどちらが負担するのか、という問題のことをいいます。

これまでは、不動産などの特定物については債権者（買主）が負担することとされていました。したがって、例えば、引渡し前に地震などで建物などの目的物が滅失した場合でも、買主は代金を支払わなくてはならなかったのです。

今回の改正では、このような場合、債権者（買主）は反対給付（代金支払い）の履行を拒むことができる、とされました。

もっとも、従来から売買の危険負担の時期は、引渡し時と約定されていることが多いので、実務的な扱いは大きく変わらないといえます。



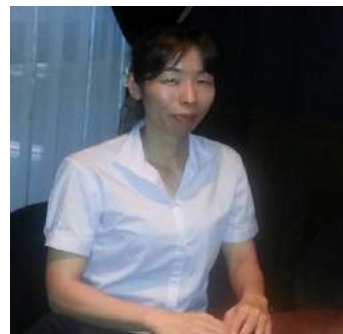
## 6. 瑕疵担保責任から契約不適合責任へ

瑕疵担保責任とは、売買契約で不動産などの特定物に瑕疵（不具合）があった場合に、売主が負う責任のことです。従来は、損害賠償と契約の解除に限られていました。今回の改正では、瑕疵担保責任という概念がなくなり、売買の目的物が特定物・不特定物を問わず、売主は売買契約の趣旨にあった目的物を引き渡す義務を負っており、契約の内容に適合しないもの（契約不適合なもの）を引き渡した場合は債務不履行責任を負い、その結果として買主は従来の契約の解除と損害賠償以外に

- ・追完請求（目的物の補修、代替物の引渡し、不足分の引渡し）
- ・代金減額請求

ができることになりました。

4月から入社いたしました、司法書士の伊藤恵子です。  
今後とも、よろしくお願いいたします。



～ お気軽にご相談下さい（0120-512-432） ～

**無料 相 続・遺 言 相 談 会 実 施 中**

### 3. アプローチ相談室

～皆様からのちょっとした疑問・質問にお答えします～

Q. この前ラジオで「平成18年の判決から10年、過払金は時効消滅します。」と言っているのを聞いたんですが、今後、過払金請求はできなくなるのですか？



担当：水谷 彰宏

A. 最後の返済日（完済日）から10年が経過していないなら、請求できます。

過払金とは貸金業者に払い過ぎた利息のことで、出資法上の利息（上限29.2%）と利息制限法上の利息（15～20%）との差（「グレーゾーン金利」）から生じます。

貸金業者は一定の厳格な条件を満たした場合に限りグレーゾーン金利の受領が認められていました（「みなし弁済」）が、実際その厳格な条件を満たすケースはほとんどなく、現実には過払金が発生していました。ところが、過払金を取り戻すにはその都度訴訟を提起し、主張立証を尽くした上で勝訴判決を得る、というような煩雑な手続きが必要でした。

そんな中、平成18年に最高裁で事実上「みなし弁済」を否定する判決が出されたことにより、簡単に過払金返還請求ができるようになりました。

（なお、貸金業者はこの判決後の貸金契約についてはグレーゾーン金利を適用せず、利息制限法上の金利に収めるようになったので、今後、新たに過払金が発生することはありません。）

質問の「平成18年の判決」とはこの「みなし弁済」を否定する判決のことで、消滅時効については、同じ最高裁の平成21年判決により、取引終了時（具体的には最後の返済日（完済日））から10年とされています。

よって、「平成18年の判決より前のグレーゾーン金利適用の貸金契約に基づくもので、最終の返済日（完済日）から10年が経過した過払金返還請求権は、時効消滅します。」が正しく、例えば「平成8年頃から利用を開始し、数年前（平成23年頃）に完済した。」といったケースなら、まだ過払金返還請求ができることになります。

### 4. THE法務局調査

～当方法務局調査員が、珍しい謄本や地名、各法務局のこぼれ話をご紹介します～

担当：安井 慎二

法務局で取得する建物図面。

建物が敷地にどのように建っていて、各階の床面積が何㎡かわかるようになっている図面です。

今まで、マンションの建物図面を取得しても、部屋の平面図と各階の平面図が1枚として発行されていたのですが、あるとき、平面図と各階平面図が別々に出てきて、2枚分の費用を請求された時がありました。

なんで?! と思い聞くと、別々の日に平面図、各階平面図が法務局に申請されてるので、『2事件扱い』になります、とのこと。

これは、コンピューター化による弊害でしょうか？

みなさんも建物図面を取得する時は、ご注意を！



～名古屋にある難読地名クイズ～

① 浅間町

② 鳴海町通曲

③ 真畔町

答えは次回（10月号）で～c(θωθ)っ

## 5. アプローチ女子会

～当方事務・会計職員のアプローチ3人娘が、とにかく好きに書きます～

担当：望月 恵

5/27（金）アプローチ歓送迎会が『華火（名古屋店）』で開催されました。  
送迎されたのは西田咲さん、歓迎されたのは伊藤恵子さんと山県太一さんです。

西田さんが抜けたのは大変さみしいですが、彼女のステップアップを  
みんなで応援したいと思います！

歓迎された伊藤さんは頼りになるお姉さんの存在です。  
山県さんは司法書士1年生!!これからが楽しみです。

アプローチも大所帯になり24人中21人が参加。

テーブルが5卓だったのでくじ引きで席を決めることに…残念なことに私の席は隔離されていて  
テーブル以外の人の様子があまりわからなかったの  
ですが、Tさんが感極まって泣いてしまったとかし  
てないとか…(;^\_^A



yakiniku!!  
yakiniku!!  
ganbare nishida!!



これからもアプローチメンバー丸となって、  
オンもオフも全力で行きたいと思いますので、  
応援よろしく願いいたします!!



## 6. アプローチからのお知らせ

### ● H28. 5.13 「第29回アプローチセミナー」を開催いたしました。

今回は、開夢ベイシックマネジメント株式会社の今井 邦洋先生をお招きして  
「社員をやる気にさせるには?～組織モチベーション維持の秘訣教えます～」を  
テーマにご講義して頂きました。

実際に今井先生が携わった会社の社員をどのようにモチベーションアップさせたか  
実例をもとにお話してくださり、とてもわかりやすく有意義なご講義でした。

今井先生、本当にどうもありがとうございました！

次回は8月26日（金）に開催いたします！



### ● H28.5.28 安立 裕司 が「アプローチセミナー【番外編】」を開催いたしました。

事業承継をテーマに、後継者のいない経営者の方向けのセミナー講師をさせていただきました。  
後継者のいない会社は、誰に相談し、どんな準備をしたら良いのか、事例を交えて説明  
させていただきました。

またご希望があれば開催いたしますので、お気軽にお声がけください。

### ● H28.4.21 加藤 聡 が民事信託セミナーで講師をしました。

民事信託をテーマに、宅地建物取引業協会中支部の定時総会の後に講師をさせて  
いただきました。

名古屋ガーデンパレスで講義をし、こちらわかりやすいとのご好評を得ることができました！  
これからも、わかりやすいセミナーを開催していく所存です。

講師にお招きいただき、本当にありがとうございました。

### ● H28.5.23 加藤 聡 が民事信託セミナーで講義をしました。

民事信託をテーマに、名古屋空港ロータリークラブの総会で、講師をさせていただきました。  
名古屋キャスルプラザで講義をし、とてもわかりやすいとのことでご好評をいただきました！  
講師にお招きいただき、本当にありがとうございました。

## 7. アプローチ外部講師派遣のご案内

当事務所には司法書士・行政書士10名が在籍しており、年間1000件を超える決済立会業務をはじめ、さまざまな業務を各自幅広く取り扱っております。

これらの経験を活かして、今までお知り合いの方からのご依頼やご紹介で、講師派遣やセミナー開催等を行って参りましたが、これからはもっと皆様にお役に立つ為、ご要望があればどんどん積極的に講師派遣を行っていかうと考えております。

社内研修・社外向けセミナー等、講師内容については、ご要望に沿えるように致します。休日のご依頼も、ご相談に乗りますので、ぜひお気軽にご相談下さい。

- 【例】
1. 新発見?! 謄本の見方・使い方
  2. 今さら聞けない登記手続きのキソの基礎
  3. 相続勉強会 (初級・中級・上級 編)
  4. 最大限あなたの希望を叶える! 遺言の作り方
  5. "株式会社"だけじゃない! 会社設立のツボ教えます。
  6. 失敗事例から学ぶ事業承継
  7. これで安心。終活セミナー～任意後見契約・死後事務委任契約・リビングウィル・遺言～ 等



## 8. アプローチメンバーズクラブ (AMC)のご案内

司法書士法人アプローチは、「もっと身近な事務所」となるために、「アプローチメンバーズクラブ (AMC)」を発足いたしました。

皆様に少しでも安心をご提供できるように、当事務所を身近にご利用頂けるよう入会特典をつけさせて頂いております。この機会にご入会下さい。

**入会10大特典** 入会金10,800円 ※ 退会自由。年会費等は一切かかりません。

無料特典	1 特製ブック等プレゼント (非売品)	入会者に対し、アプローチ特製ブック等をプレゼントします。「相続ブック」「エンディングブック」「卓上カレンダー」など、今後発行するすべての特製ブック等をプレゼントします。
	2 相談権	年2回まで相談無料。3回目から有料 (1時間5,400円) となります。
	3 お役立ち情報提供	セミナー開催のお知らせ、アプローチレターの提供 (発行時) その他お役立ち情報
	4 セミナー参加権	当事務所主催の有料セミナーに無料でご参加頂けます。無料セミナーも当然お知らせいたします。外部セミナーにもご招待します。
	5 各種専門家紹介	司法書士の業務範囲外のご相談につきましては、適切な専門家 (弁護士・税理士・不動産仲介等) をご紹介いたします。
割引特典	6 紹介割引	メンバーのご紹介の方は次の通りとさせていただきます。 ・初回相談無料 ・個別業務10%Off
	7 個別業務割引	今後、当事務所に業務をご依頼される際は、当事務所規定の報酬の20%Off
	8 財産管理表の作成	通常料金54,000円～を50%Off
	9 顧問契約割引	当事務所又は当事務所提携弁護士事務所との顧問契約料を20%Off
	10 相続税シミュレーション	当事務所提携税理士事務所による相続税シミュレーション料を20%Off

〒460-0003名古屋市中区錦二丁目2番13号 名古屋センタービル8階

### 司法書士法人アプローチ

Tel (052) 228-0713 Fax (052) 228-0714

<http://www.approach.gr.jp>

✉ soudan@approach.gr.jp

アプローチは土日もやってます! お気軽にお問合せ下さい。

