

アプローチレター

平成30年1月号NO.20



あけましておめでとうございます。
本年もよろしく願いいたします。



寒い日が続いておりますが、皆様いかがお過ごしでしょうか？

『お正月と言えば』の1つに『獅子舞』がありますが、獅子舞が頭を噛むのはなぜだか知ってみえますか？

それは獅子舞が頭を噛むことによって、その人について邪気を食べてくれるからです。

悪魔祓いや疫病退治の意味があるため、悪いことから守ってくれ、ご利益があると考えられているそうです。

初詣で獅子舞に頭を噛まれると、魔除けになり、1年をより良く過ごすことができると信じられています。

また、語呂合わせで「獅子が噛みつく」と神が付く」という縁起かつぎの意味もあるそうなんです。

皆様ぜひ獅子舞を見かけたら頭を噛まれにしてみてくださいはいかがでしょう？

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！～
2. 特集「民法（債権法）改正Ⅱ～俯瞰的視点から～」
3. アプローチ相談室
4. アプローチ女子会
5. アプローチからのお知らせ
6. アプローチ外部講師派遣のご案内

【担当】

加藤道夫
水谷彰宏
秋田英律
田中沙哉佳
三浦千穂



1. コラム

新年明けましておめでとうございます。

皆様におかれましてはつつがなく新しい年をお迎えのこととお慶び申し上げます。

「平成」はどうか来年で終わるようです。天皇陛下の「お気持ち」を受け、皇室典範の改正の手続きなどが着々と進み、来年には現在の今上天皇から次の皇太子に引き継がれ、そしてその際に元号が変わるということになります。これで「平成」は31年で終わる可能性が高まりました。元号が変わって最も困るのはコンピュータ関係のシステムエンジニアだそうです。現在「平成32年」という表記を「新元号1年」等に変換しなければならないとのこと。いろいろ変化の年になりそうです。

いずれにせよ、今年も、「喜んで頂く」という基本に立ちかえって、皆様方に有益となる情報発信とともに、明るい話題を共有できるよう、

スタッフ一丸となって取り組んで参りたいと思っております。

本年もどうぞ宜しくお願い申し上げます。



加藤 道夫

2.特集 「民法（債権法）改正Ⅱ～俯瞰的視点から～」

担当：水谷彰宏

アプローチレター平成28年7月号（NO. 14）でも特集しました民法（債権法）改正ですが、平成29年5月26日、「民法の一部を改正する法律」として成立しました。

この改正については、「明治29年の制定から約120年」とか「200項目に及ぶ大改正」とか、とかくこちらを身構えさせるような煽り文句が目立ちます。

そこで今回の特集では、少し俯瞰的な視点から民法（債権法）改正全体を眺めてみたいと思います。

1) 改正の趣旨

「民法のうち債権関係の規定について、～社会・経済の変化への対応を図るための見直しを行うとともに、民法を国民一般に分りやすいものとする観点から実務で通用している基本的なルールを適切に明文化する～」(法務省HP民法（債権関係）改正Q&Aより一部抜粋)

上記が法務省の趣旨説明ですが、改正のポイントは下記の2点になります。

- ・社会・経済の変化への対応
- ・実務で通用している基本的ルールの明文化



2) 社会・経済の変化への対応

まずは、明治29年の制定当時から大きく変化した現在の社会や経済の実情に合わせることを目的の一つとしています。

具体的には、

- ・消滅時効につき、時効消滅までの期間を原則5年に。(改正民法166条。以下、「改正〇条」と表記。)
- ・法定利率の変更。(改正404条)
- ・事業用融資保証の規定の新設。(改正465条の6、他) 等々

詳しくはアプローチレター平成28年7月号（NO. 14）で特集していますので、ご参照下さい。

3) 実務で通用している基本ルールの明文化

そしてもう一つの目的は、条文として(明文として)規定されていないけれども、実務的にはルール化されている判例や通説を、きちんと条文化することにあります。

法律の専門家だけでなく、だれでも法律(条文)を読むだけでルールを理解することができる、つまり「民法を国民一般に分りやすいものとする」ための改正であるということです。

この観点からは、以下のような改正点が挙げられます。

(1) 意思能力を有しないでした法律行為は無効。(改正3条の2)

これまでも、判例や学説上、意思能力を欠く法律行為は無効ということについて異論はありませんでしたし、実際にもそのように取り扱われています。

意思能力=判断能力が無い状態ですから、当然すぎる結論なのですが、あまりにも当然すぎるからなのか、今までは明文の規定がありませんでした。

そこで本改正において本規定を明文化しました。

(2) 「対話者」に対する契約申し込みの効力規定。(改正525条)

これまでは、「隔地者」についての規定のみが置かれ、「対話者」については明文の規定はおろか、そもそも「対話者」という文言すらありませんでした。

そこで「対話者」を条文に登場させるとともに、これに係る有力説を軸に新规定を置いたものです。

ちなみに「隔地者」とは意思表示が到達するまでに時間を要する者、

「対話者」とはその時間を要しない者とされています。

すなわち、空間的な距離が離れていても時間的に意思表示が

即時に到達する相手、例えば電話の相手方は「対話者」と

分類されることとなります。



(3) 諾成的消費貸借成立の許容（改正587条の2）

消費貸借契約の「要物性」を緩和するための改正です。

消費貸借契約の目的のほとんどは金銭ですが、この「要物性」要件により、理論上は貸主・借主間で金銭の借入について合意（諾成）しても、金銭の交付（要物）があるまでは契約が成立していないことになり、借主には金銭の交付請求権が発生しないとの不都合がありました。

例えば、住宅ローンの本申込みをし承認が下りた、といった場面において、借主には何らの請求権もなく、融資実行日をただ待たなければならないという状況が生じていたこととなります。（貸主（金融機関）からすれば、融資実行を取りやめても契約上の債務不履行責任は生じないということです。）

これを避けるため、判例上、合意による消費貸借（諾成的消費貸借）の成立も認められてはいましたが、ケースバイケースで判断が分かれるなど、不安定であることに変わりはありませんでした。

そこで、書面によることを要件とはしつつも、合意のみでの消費貸借の成立を認めるとしたものです。

なお、同じように「要物性の緩和」の観点から、要物契約とされていた使用貸借（改正593条）、寄託（改正657条）についても諾成契約に改められています。

(4) 賃貸借－原状回復（改正621条）

賃貸借終了時における原状回復の範囲について、これまでの判例の内容を新规定として明確化したものです。

建物の賃貸借は非常にポピュラーな契約で、その終了時の原状回復に係るトラブルも非常に多く発生していましたが、明文の規定がないことから、多くの判例の積み重ねでこれらの解決を図ってきました。

結果、実務上、「通常損耗（通常の使用収益によって生じた損耗）や経年劣化については、賃借人に原状回復義務はない。」との取り決めが広くルール化されていました。（これと異なる特約は、契約書に予め詳細に列記する、等といった運用がされたりしています。）

改正621条の一部抜粋を下記に記載しますが、実に明確に規定されています。

（賃借人の原状回復義務）

第621条 賃借人は、賃借物を受け取った後にこれに生じた損傷（通常の使用及び収益によって生じた賃借物の損耗及び並びに賃借物の経年劣化を除く。～）がある場合において、賃貸借が終了したときは、その損傷を原状に復する義務を負う。ただし、その損傷が賃借人の責めに帰することができない事由によるものであるときは、この限りでない。

(5) 賃貸借－敷金（改正622条の2）

敷金については、現行民法に文言として記載されているものの（619条2項）、その定義や性質に関しては至極あいまいで、判例や通説にその解釈が委ねられていました。

また、原状回復と同様、賃貸借契約終了時における敷金の返還に関するトラブルも多発し、これらに関する判例や通説の積み重ねで処理されてきました。

そこで敷金の定義を明確化するとともに、返還時期（賃貸借が終了して賃借物の返還を受けたとき等）や返還の範囲（賃料等の未払債務を控除した残額）を明文化することになりました。

なお、改正622条の2によれば、敷金とは、「いかなる名目によるかを問わず、賃料債務その他の賃貸借に基づいて生ずる賃借人の賃借人に対する金銭の給付を目的とする債務を担保する目的で、賃借人が賃借人に交付する金銭」と定義されています。すなわち、この性質を有するのであれば、「保証金」「権利金」「礼金」等、何とよばれていても「敷金」として扱われることとなります。

4) 民法（債権法）改正を俯瞰して眺めると

上記のように、今回の「民法（債権法）改正」とは、社会・経済の変化に合わせたルールの変更・新設といった側面もありますが、もう一方では、これまでの判例や通説を通じて、普通に考えたり取り扱ったりしていたルールを、明文の法律としてよりはっきりと分りやすくしたものでもあります。

「今、当たり前ものとして考えていたルール」のことなんだ、と考えてしまえば、今回の改正に対して、何ら気後れしたり身構えたりしたりする必要はないのかも知れませんね。

（とはいえ、やはり勉強し直す必要はあるんでしょうね…(-_-;)）

改正民法の施行日はまだ未定ですが、2020年の施行を目指しているとのこと。

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～

担当：秋田英律



Q: 相続放棄をするには家庭裁判所で手続きをしないといけないのですか？
知り合いに、相続人の人達から実印をもらえばできると聞いたのですが・・・？

A: 「相続放棄」という言葉には2通りの意味が考えられます。

- ①遺産分割協議で、一部の相続人が相続して他の相続人が何も相続しない場合。
 - ②家庭裁判所に相続放棄申述書を提出する場合。
- 本来「相続放棄」といえば②の場合なのですが、①の意味で使う方も多くいらっしゃいます。

では、①と②では何が異なるのか説明します。

①の場合、何も相続しないということで②と似ているのですが、ただ単に財産を受け継がないだけで「相続人」から外れるわけではありません。ですから、もし相続財産の中に借金などの負債があった場合に、債権者から請求される可能性があります。そしてその場合、債権者に対して「自分は相続をしていない」と言っても聞き入れてもらえません。相続人としての義務は残ってしまいます。

一方、②の相続放棄は、家庭裁判所に相続放棄の申述をして受理されれば、相続人ではなくなります。相続財産を受け継ぐことができなくなりますが、負債の支払い義務も無くなります。

もし、相続財産の中に負債がある可能性がある場合は②の相続放棄手続きを選択されるとよいでしょう。ただし、自分が相続人となったことを知った時から3か月以内に手続きをする必要があります。



4.アプローチ女子会

～アプローチの女子社員が、とにかく好きに書きます～

こんにちは！！

担当：田中沙哉佳

新たな年を迎え皆様いかがお過ごしでしょうか？
本年もアプローチ女子会の模様からアプローチ女子一同の色々な魅力をお伝えして参りますので変わらぬお付き合いをお願い申し上げます(*~*)



さて、今回のアプローチ女子会は名古屋駅近くの「うな善」で開催されました！
総勢10名の女性陣に小さな可愛らしいゲストを迎え、大変賑やかな会となりました。
名古屋では珍しく、白焼にしたうなぎを蒸すという関東風のひつまぶしが名物のお店。初めて関東風のひつまぶしをいただきましたが、こんなにも関西風と違うものなのか(´Д`)!!!!と衝撃が走りました・笑

女子会メンバーの中にはひつまぶし自体が初体験！という方も(≥▽≤)
おいしい～♡と感激されていたのが印象的でした！！

たくさん飲んで食べて、あっという間の楽しい時間でした。
是非一度、皆様も関東風のひつまぶしをお試ください！

次回の女子会コーナーもお楽しみに(*U*)



5.アプローチからのお知らせ

H29.10.17

当事務所の代表司法書士 田中真由美が予防医療法務有限責任事業組合様主催の「予防医療と相続のツボ」のイベントに出演致しました。
また、イベントの告知でCBCラジオ「つボイノリオの聞けば聞くほど」「25周年突入記念スペシャルトーク」
「相続のつボ」の番組に出演させて頂きました。
イベントでは「予防法務」の部分の特に「相続」についてお話させて頂きました。
沢山の皆様のご来場ならびにご清聴、誠にありがとうございました。

H29.11.17

第35回アプローチセミナーを開催しました！
今回は、江副 清正先生をお招きして、「お金のブロックパズルで会社のお金がまるわかり！
～脱☆どんぶり経営 会社のお金の流れを図で分かりやすく解説～」をテーマに講義をして頂きました。
今回、参加者は過去最高の50名でした！満員御礼です。
参加者が自分で考え、考えを書く、という実践的なセミナーで、皆さん最後まで熱心に聴講して頂き、
質問も多く飛び交い、とても有意なセミナーとなりました。
江副先生、本当にどうもありがとうございました！

H29.11.20

アプローチセミナー番外編を開催しました！
テーマは「120年ぶり！民法大改正のポイントセミナー」です。
今回13名の方が参加してくださいました！
このセミナーは迫る民法改正について、ざっくり掴むためのセミナーで、皆さんとても興味があったようです。

H29.11.30

当事務所の司法書士 伊藤恵子と大島伊万里がTKC中部会研究室様主催の「120年ぶり！
民法大改正のポイントセミナー」で講師をさせて頂きました。
税理士の先生方に向けて、民法改正のセミナーを行いました。
約50名の方に来場して頂きました！
1時間という短い時間でしたが、現行民法と改正民法の違いを中心に話をさせて頂きました！
皆様熱心に講義を聴いてくださいました。
主催者様、ご来場者様、本当にありがとうございました！

6.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續のキソの基礎
 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



7.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の提供
	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)をご紹介します。
	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
割 引 特 典	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 相続税シュミレーション	当事務所提携税理士事務所による相続税シュミレーション料を20%OFF



～お気軽にご相談ください！！～

無料 相続・遺言 相談会実施中



0120-512-432

〒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

