



発行日 2017.4.14

vol. 3

News Letter

ニュースレターをお届け致します。

新年度を迎え、当事務所にも新人2名が入所致しました。

福岡支店の場所も、博多駅から徒歩1分という便利な場所に確保でき、着々と準備が進んでおります。

本年度も、事務所が一丸となって皆様のご期待に添えるよう努力して参ります。



営業秘密の保護について

文責 弁護士 岩永 隆之

1. 顧客名簿の不正利用が横行しています。

(1) 企業にとって重要な情報は多々あります。たとえば、製品の開発情報、製品の実験データ、製造方法、仕入先リスト、経営計画、顧客名簿などです。

(2) その中でも、顧客名簿は、長年の販売活動の過程で製作してきたものであり、多くの時間と人手がかかっておりますので、企業にとっての宝と言っても過言ではありません。

ところが、現代では労働力の流動化によって従業員の会社に対する忠誠心も薄れていますから、他社にヘッドハンティングされたり、独立したりした元従業員が、その大事な顧客名簿をコピーして、他社で利用する例があとを絶ちません。営業秘密の盗用というと産業スパイのようなものを想定されるかも知れませんが、事件の圧倒的多数は、現職あるいは元職の従業員によって行われています。社内体制の完備が重要である所以です。

目次:

営業秘密の保護について	1
会社における労働問題と その対応②	4
先取特権って何でしょう？	5
新入職員挨拶	7
おすすめの本	8
食いしん坊伸による おススメグルメ紹介②	8
弁護士ときどき釣り人	9
経営者のための法律問題	
チェックリスト	9

(3)このような場合、不正競争防止法などによって法的責任を追及することが考えられるのですが、不正競争防止法を使うためには、顧客情報を企業が厳重に管理していくなければならず、要件が厳格になっています。しかし、特に中小企業は、顧客情報を厳格に管理しているところは少ないので、法的責任の追及が困難となるケースが多いのです。この種の事件が裁判になっていることが多いのですが、不正競争防止法が使えず、企業側の敗訴となっている事件も珍しくありません。

2. 顧客情報が盗まれると企業は大きなダメージを受けます。

- (1)大事な顧客名簿が盗まれて競業先に利用されてしまうわけですから、従来の顧客を奪われて、事業活動に大きなダメージを受けます。
- (2)また、情報管理が適切に行われていない企業であるとのイメージをもたれますから、信用力が低下し、将来の顧客まで失うおそれが出できます。
- (3)さらに、情報管理の不適切さを理由にして、企業や役員が損害賠償請求を受けるおそれもあります。

3. 顧客名簿の守り方

盗まれないように事前の対策を立てておくのが重要です。この事前の対策が、いざ秘密が盗まれた場合に不正競争防止法によって法的責任を追及する場面で物を言うことになります。

(1)物理的管理

顧客名簿について、マル秘マークを付けた上で名簿が書類の場合には施錠可能な場所で保管して、特定の者しか入ることができないようにするとか、名簿がデータの場合にも秘密であることを表示してアクセスできる者を制限するなどの方法があります。

また、名簿をコピーしたり、プリントアウトする場合にも、上司の許可を要件としたり、使用後の回収を義務付けたりする方法があります。

(2)技術的管理

顧客名簿のデータにアクセスする場合に、パスワードを設定したり、ウイルス対策(ウイルス対策はいまでは当然ですが)をしたりする方法があります。また、外部パソコンの持込を制限したり、データを消去する場合、復元できないように完全に消去するという方法もあります。

(3)人的管理

取引先との間で秘密保持契約書を結んだり、従業員に対して、秘密保持誓約書や就業規則等の社内規程を利用して、秘密保持義務を負わせることによって秘密を管理する方法です。

特に、退職する従業員に対しては、就業規則や秘密保持誓約書などでカバーされていない企業も散見され要注意です(なお、退職後の従業員について明示的な特約がなくても秘密保持義務を負うとする裁判例もありますが、そもそも秘密保持義務があるのか、どの範囲まで秘密保持義務を負うのか個々の裁判官により判断が異なり不明確であるというリスクがあります)。また、必ずしも円満退職という場合ではないことが多いでしょうから、退職時に秘密保持誓約書の提出を求めるのは困難を伴うこともあります。そこで、入社時に、退職後の秘密保持誓約書の提出を求めるのが有効でしょう。

(4)法的管理

ア 不正競争防止法の保護を受けたい

不正競争防止法では、「営業秘密」が外部に流出した場合、①契約関係がない第三者に対してもその営業秘密の利用の差止めを求める権利を認め、②損害額等の推定規定を設けて損害賠償請求を行いやすくするほか、③10年以下の懲役もしくは2000万円以下の罰金(営業秘密を海外で使用した場合などは300万円以下の罰金)、またはそれらの併科、法人に対して3億円以下の罰金(営業秘密を海外で使用した場合などは10億円以下の罰金)など非常に重い刑罰も備えています。

イ 不正競争防止法の保護を受けるには

それでは、「営業秘密」に当たるためには、どのような要件が必要なのでしょうか。単に、企業側が、この情報は秘密だと思っているだけでは、「営業秘密」には当たりません。

「営業秘密」といえるには、

- ①有用性(当該情報が事業の役に立っていること)
- ②非公知性(当該情報が不特定多数の人が知ることのできる状態にないこと)
- ③秘密管理性(当該情報が秘密に管理されている状態にあること)

という要件が必要です。

ウ 要件を満たすのか

ここで顧客名簿を例にして考えますと、この名簿を利用して営業活動をしているのですから、①有用性はあります。また、インターネットで開示でもされてない限り不特定多数の人が知ることができる状態にはないのが通常ですから、②非公知性もあります。

ここまで簡単なのですが、最も問題になるのは、③秘密管理性です。

裁判例では一般に、当該情報が秘密に管理されている状態にあるというには、

- I 情報にアクセスできる者を一定の範囲の者に制限すること(アクセス制限)
- II 情報にアクセスした者が、その情報が秘密であると認識できること(客観的認識可能性)

が必要であるとされています。

この要件を見ると、先に述べた物理的管理、技術的管理、および人的管理をしっかりと行っておくことが必要なのだということが分かります。

アクセスをパスワードで制限したり、施錠したりするのは、I のアクセス制限になりますし、マル秘マークを付けたりするのは、II の客観的認識可能性になるのです。

4. 顧客名簿が盗まれた場合の対処法

(1) 民事的方法

ア 不正利用を差し止める

顧客名簿が不正競争防止法の「営業秘密」に当たる場合、顧客名簿を持ち去った退職者、退職者からその

名簿を取得した者に対して、差止請求を行います。

顧客名簿が不正競争防止法の「営業秘密」に当たらない場合、秘密保持誓約書などを根拠として、退職者に対して、差止請求を行います。

具体的方法としては、警告書を発したり、それでも応じない場合には裁判所に仮処分の申立てを行って、早期に差止命令を出してもらいます。

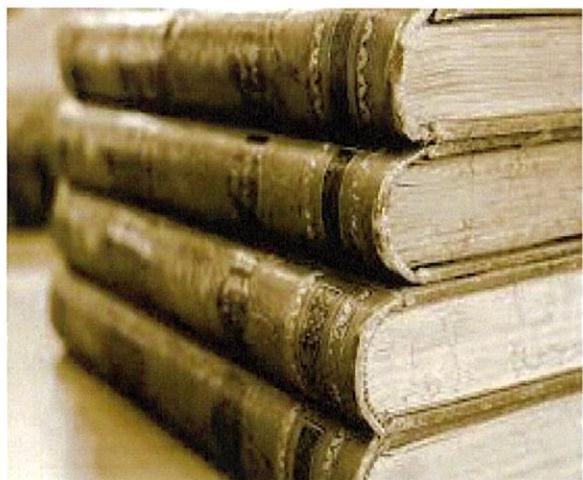
イ 損害賠償を求める

顧客名簿の不正利用によって損害が生じた場合、損害賠償請求を行います。

不正利用による損害がいくらになるのかは実際には見積もるのが困難ですから、不正競争防止法では損害の推定規定が置かれていますので、顧客名簿が不正競争防止法の「営業秘密」に当たる場合、損害賠償請求を行いやすくなります。

(2) 刑事的方法

顧客名簿が不正競争防止法の「営業秘密」に当たる場合、同法の営業秘密侵害罪に該当する可能性があります。そこで、警察に被害届、告訴などを行うことを検討する必要があります。なお、同罪は、平成27年の法改正前は親告罪といって告訴しなければ起訴されないことになっていたのですが、改正によって非親告罪となっています。



5. 最後に

顧客名簿をはじめとする営業秘密を守ることは、企業の存続にも影響を与えるかねないほど重大な課題です。

物理的管理、技術的管理、および人的管理を駆使して、しっかりと企業の財産である営業秘密を守る必要があります。

当事務所では、具体的な秘密の管理方法についてのアドバイス、就業規則や秘密保持誓約書の整備はもちろんのこと、従業員に対する研修を通じた注意喚起など様々な対策を提供しておりますので、いつでもご相談下さい。

次回は、今回のテーマにも関連しますが、従業員の競業行為の規制方法について執筆予定です。

会社における労働問題とその対応②

文責 弁護士 力武 伸一

今回は、募集内容と実際の労働条件が異なる場合における会社の対応についてご説明します。なお、岩永法律事務所のブログでも「中小企業の経営者のための労働法」というタイトルで労働法に関する様々なテーマを取り上げておりますので、ご覧いただければ幸甚です(http://blogs.yahoo.co.jp/iwanaga_law/36384757.html)。

Q. 弊社では社員を募集するにあたり、求人票や募集広告に新入社員の給与を20万円(見込額)と記載し、その後、新入社員を採用しましたが、経営状況がよくないため、やむなく新入社員の給与を18万円として支給しました。そうしたところ、新入社員の一人から、「募集内容の給与が支払われると思って入社したので募集内容どおりに支払ってほしい」と言われて、募集内容との差額2万円の支払いを求められています。弊社としてはどのように対応すればよいでしょうか？

A. 募集内容は予定のものにすぎず、求人票や募集広告にも断定的な記載はしていないと主張して差額の支払いに応じないという対応をすればよいと考えます。

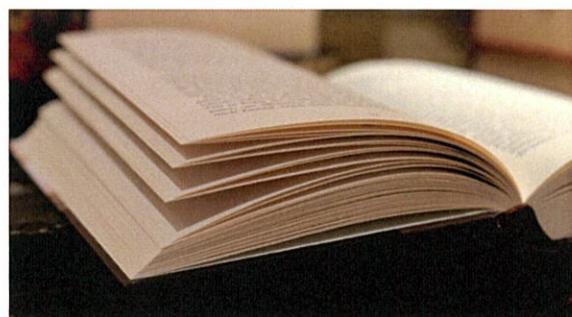
1 募集内容に関する法的規制について

職業安定法5条の3及び同法施行規則4条の2は、社員の募集を行う者に対し、求職者等に業務内容・就業場所・労働時間・賃金などの労働条件を明示しなければならないと規定しています。

また、職業安定法42条は、新聞、雑誌その他の刊行物に掲載する広告、文書の掲出又は頒布等の方法により社員の募集を行う者は、当該募集に応じようとする労働者に誤解を生じさせることのないように平易な表現を用いる等その的確な表示に努めなければならないとされています。そして、虚偽の広告をなし、又は虚偽の労働条件を呈示した者には罰則が適用されます(職業安定法65条8号)。

このことから、実際にはその労働条件で採用するつもりがないのにそれを募集内容にしていた場合には罰則の対象になりますが、募集後に労働条件を変更せざるを得なくなつた場合についてはそれを規制している規定はありません。

もっとも、後述のとおり、場合によっては募集内容がそのまま労働契約の内容と認定されてしまう場合や実際の労働条件を募集内容から変更したことが信義則違反となり、損害賠償責任を負う場合がありますので、注意が必要です。



2 募集内容と実際の労働条件が異なったことが問題になる場合

募集内容と実際の労働条件が異なったことが問題になる場合としては、主に、①求人票や募集広告に労働条件を確定的・断定的に記載していない場合（例、給与額に「見込」と記載していた等）と、②求人票や募集広告に労働条件を確定的・断定的に記載していた場合に分けられ、このうち①では、求人が労働契約の申込みの誘引にすぎないことが重視され、求人票や募集広告記載の募集条件がそのまま労働契約の内容にならないと考えられます。一方、②では、求職者は求人票や募集広告の内容が労働契約の内容になると考えられています。もっとも、②について別途労働契約書の締結等をきちんと行つていれば、それが労働契約の内容になるとも考えられますが、最近の裁判例では、当事者間で募集内容と別の合意をしたというだけでなく、変更内容が著しい不利益をもたらすものではないことまで要求しているものもありますので、注意が必要です。

なお、募集内容が労働契約の内容にならなかったとしても、労働条件を変更した理由、変更された労働条件の種類、変更の程度、採用過程での説明の仕方等の事情次第では、信義則違反で会社が損害賠償責任を負う可能性があります。

3 社員への対応

本件では、社員を募集するにあたり、求人票や募集広告に新入社員の給与を20万円（見込額）と記載しており、確定的・断定的に記載していません。したがって、求人票や募集広告記載の募集条件がそのまま労働契約の内容にならないと考えられますので、募集条件と実際の労働条件との差額の支払いに応じる必要はないと考えます。

本件と異なり、求人票や募集広告に新入社員の給与を20万円と確定的・断定的に記載してしまった場合でも、労働条件通知書の交付や労働契約書の締結を行っている場合には同書面に記載された労働条件が労働契約の内容になると主張することが考えられます

し、このような書面がない場合でも、採用の過程で募集内容とは異なる労働条件で合意が成立していたといえる事情（例、口頭で最終的な労働条件を説明の上、入社承諾をもらっていた等）があれば、それを理由として募集内容が労働契約の内容になっていないと主張することが考えられますが、そのような主張を裏付ける客観的証拠の有無がポイントとなると考えられます。

また、信義則違反による損害賠償責任の問題もありますので、会社としては、募集内容を変更した理由に合理性があること、重大な労働条件の変更ではないこと、採用過程で応募者に期待を抱かせるような言動をしていなかつた等の事情の存在について主張立証していくことが考えられます。

以上

先取特権って何でしょう？

文責 弁護士 新富崇央

1 先取特権とは？

先取特権（さきどりとつけん）（民法303条）という言葉をお聞きしたことはあるでしょうか？私はロースクールにて教授に当てられた際、「せんしゅとつけん」と読んで恥を搔いた覚えがあります（笑）。

この権利は、一般的によく知られている抵当権等と同じ担保物権ですが、抵当権とは異なり、契約は必要なく法律上当然に発生する担保物権です（法定担保物権といいます）。

先取特権には大きく分けて、①一般先取特権（民法306条）②動産先取特権（民法311条）、③不動産先取特権（民法325条）があります。今回は、先取特権をご理解して頂く上で最適だと思われる②動産先取特権のうち、動産売買の先取特権（民法311条6号）についてご紹介しましょう。

2 動産売買先取特権について

例えば、AさんがBさんにロ○ックスの時計を売ったとしましょう。AさんはBさんに時計の売買代金を請求できます。人気のスポーツモデル(所謂、スポロレ)ですと、状態にもよりますが、恐らく約35万円以上の代金を請求できるはずです(笑)。しかし、Bさんは代金の支払期限を経過しても一向に支払ってくれません。Aさんが取り得る法的手段としては、まず、売買代金の支払債務の債務不履行を理由に売買契約を解除し時計の返還請求を行うか(民法541条、545条1項)、売買契約に基づく代金支払請求訴訟の訴え(民法555条)を提起し、勝訴判決を得た上で、Bさんの財産に対する差押え手続をとり、売買代金を回収することが考えられます。

しかしながら、これらの手段だと、後に述べるとおり、時計が既に転売されてしまった場合や、Bさんが破産してしまったりAさんの他にも多数の債権者がいるような場合には、時計又はその代金相当額を回収できる可能性は小さくなります。そこで活躍するのが動産売買先取特権(民法311条6号)です。

動産売買先取特権とは、動産を売却した者が、その動産の代金と利息について、その売却した動産から、他の債権者に優先して弁済を受けることができる権利です。したがって、売却した動産そのものについては、その動産を換価した金額から他の債権者に優先して売買代金を回収できます(民事執行法133条)。

また、仮に売却先が破産してしまっても、他の一般債権者が破産手続を通してしか破産者の財産からの配当を受けられないことに対して、動産売買先取特権者は動産売買先取特権に基づく債権回収が許されます(「別除権」といいます。破産法2条9項)。

3 目的物が債務者方にある場合

先ほどのAさんとBさんの事例で詳しくご説明致します。時計の代金を支払わないBさんのもとに未だその時計がある場合、Aさんは売買契約そのものを解除して、時計の返還を求める訴訟を提起して、時計の回収を図ることができます。また、売買契約に基づき時計の代金の支払請求訴訟を提起することも出来ます。

しかしながら、これらの手段は、Bさんが破産する場合や他に債権者が多数いるような場合には、回収可能性が小さくなってしまいます。

そこで、Aさんは動産売買先取特権に基づき、裁判所に競売開始の申立てを行い(民事執行法190条1項3号、2項等)、時計を競売にかけることで、その売却価額から売買代金の回収を行うことができます。この場合、執行官はBさん宅にてAさんが売却した時計の捜索を行うこともできます(民事執行法123条1項、2項)。

動産売買先取特権は別除権として扱われる所以、Bさんが破産した場合にも、先取特権の目的物たる時計が破産管財人(破産者の財産を調査・管理・換価処分して、各債権者に弁済または配当するという職務を負う人です)の管理下にある限り、上記手段により動産売買先取特権の実行をすることができます。

したがって、動産先取特権の行使は、Bさんが破産状態にある場合には、特に有効な手段ということができます。

4 目的物が第三者方にある場合

それでは、仮に、Bさんが時計を第三者であるCさんに、「これはむちやくちゃレアなロ○ックス・サ○マリーナなんだが、お前に売ってやるよ」等と言って売ってしまったとしましょう。AさんがBさんに売った時計は、Bさんから未だ代金を支払って貰えていないにも関わらず、Cさんの元へといつてしましました…。

この場合、時計は既にBさんのもとには存在しないので、もはやAさんはBさんに対し、売買契約を解除して時計の返還を求めるることは出来ませんし、Cさんは既にBさんから時計の引渡しを受けているので、「第三者」(民法545条1項)として法律上保護され、Cさんに対しても時計の返還を求めるることは出来ません。

それでは、AさんはBさんに対して動産先取特権を主張できないのでしょうか？

この点、民法333条は、「先取特権は、債務者がその目的である動産をその第三者に引き渡した後は、その動産について行使することができない」と規定しています。したがって、Bさんが時計をCさんに引き渡してしまった以上、Aさんはもはや時計そのものに対しては先取特権行使できません（「追及力がない」等と表現します）。

そこで登場するのが物上代位権という制度です（民法304条）。民法304条によれば、先取特権の目的物が売却された際に債務者が受けるべき金銭に対しても、先取特権行使できる旨規定しています。したがって、AさんはBさんがCさんから受けるはずの時計の転売代金に対して物上代位権行使することにより、自らの売買代金相当額を回収することができます。

ただ、注意しなければならないのは、物上代位権の行使には条件があり、目的物の代償物、すなわち、今回の事例で言えば、Cさんからの時計の転売代金がBさんの一般財産に混入するまでに、Aさんは、BさんのCさんに対する時計の転売代金請求権を差押える必要があるのです（民法304条、民事執行法193条1項）。

Bさんが破産した場合も、破産管財人が時計を売却し、その売却代金をもって他の債権者への配当に充てようとしたときには、破産管財人が時計の売却代金を受領するまでは、Aさんは差押えをした上で上記物上代位権行使できるのです。

5 まとめ

いずれにせよ、A、B、Cさんの事例で分かるように、動産先取特権の行使はスピードが一番に要求されます。今回の事例で言えば、時計を巡る時の流れの中で、債権者であるAさんが取り得る法的手段が変わってくるからです。

今回は腕時計を例に挙げてご説明致しましたが、実務において動産売買先取特権が行使されるのは、会社が大量の自社製品を取引先に売却したにも関わらず、その取引先が代金を払ってくれない等の場合です。

したがって、取引先に自社製品（動産）を売却しているがその売却代金を未だ支払って貰っていない等の事情があるといった方は、より早期の段階で当事務所までご相談に来られることをお勧め致します。

以上

新入職員挨拶

氏名 松尾 昂尚（まつお たかひさ）

出身校 高知県立大学社会福祉学部社会福祉学科

趣味 BGM音楽を聴くこと。小学6年の時から飼っている愛犬の世話。

抱負 業務をできる限り早く習得し、ご依頼者様のお役に立てるよう努めていきたいです。「信頼できる事務員」になることが目標です。至らない点があると思いますが、努力して参りますので宜しくお願ひします。

氏名 尾上 まり（おのうえ まり）

出身校 大分大学経済学部地域システム学科

趣味 海外ドラマを見ること。特にクライム・サスペンスが好きです。

抱負 大学時代、飲食店で接客としてアルバイトをしておりました。その経験を活かし、ご依頼者様一人一人に寄り添った対応ができるように心掛けて参りたいと思います。どうぞ宜しくお願ひ致します。

おすすめの本

堀江貴文著「我が闘争」(平成28年、幻冬舎文庫(単行本は平成27年幻冬舎))

～何度でも宣戦布告！栄華と奈落を見た起業家の半生～

私は、堀江氏のファンであり、その著作は多数読んでいます。

本書は、堀江氏が40代前半にして反省を語ったものです。私も堀江氏と同年代ですが、私を含めて一般的な人生に比べて堀江氏の人生は実に濃厚です。幼少期の思い出に始まり、大学在学中の起業、上場、プロ野球参入、日本放送買収、衆議院選立候補、そして刑事訴追へとめまぐるしい人生です。本書でも「勝率はまあまあだけど、内容の濃さには自信のある僕の人生を思い出せる限りで書いた。いつも闘ってしまうことになる面倒くさい男の人生を面白がってもらえば幸い。そして、もしもあなた自身の闘いに役に立つことが一つでも含まれていたなら、それはもう望外の喜びというものだ。」と書かれており、人生の濃厚さを自負しているようです。

本書を読んで、堀江氏の合理的思考が幼少期からの筋金入りであること、不合理なものとは徹底して闘ってきたことがよく分かります。そして、他の著作でも一貫して述べられている堀江氏のメッセージは極めてシンプルです。「やりたいことがあるなら、迷うな！やってみればいい。」「失敗しても命までとられることはない。ゼロになるだけ。」

読むと元気になるお薦めの本です。

(文責:岩永)

食い伸坊によるおススメグルメ紹介②

皆様におススメしたいグルメ(お店)を紹介します。今回は特にお魚がおいしいお店です。

(文責:力武)

店名:バラモン食堂

所在地:長崎市万屋町6-29

電話番号:095-895-8218

おススメメニュー:鮮魚盛り



五島の旬の魚料理や肉料理など普段なかなか味わえない物を美味しく頂けるお店です。また、五島の焼酎やワインを含め長崎の地酒も味わえます。お店の雰囲気も暖かく、定食もオススメです。

弁護士ときどき釣り人

皆様こんにちは。釣りバカです。

「ゴ…ゴゴン！！」。

先月、季節外れのアジでも釣ろうかと思い樺島へ出かけ、いつものようにルアー（疑似餌）を投げていると、私の手元に明らかにアジではない猛烈な衝撃を感じました。

ルアー自体はアジ用の小さなもののため、外道が釣れるとしても大きな魚を想定していなかったのですが、一般的なルアーロッドに比べて細めのロッドが大きくします。

リールから激しく出て行く釣り糸と、ジージーと大きな音を出すドラグ。最近はあまり大物が釣れていなかったこともあります、私の期待も膨らみます。

釣り糸が細いので切られないよう慎重にやり取りし、ようやく海から上がってきたのは、長崎では初お目見えの60センチ近くあるヒラメでした。釣っていた場所は堤防ですので、これは意外な獲物でした。

特定の魚種を狙って狙い通り釣れるのも楽しいですが、釣りの楽しさの1つはこのように予測不可能な展開があることだと感じます。その点では仕事に通じるものがありますが（笑）。

この日の釣果はヒラメ1本で、ターゲットのアジはさっぱりでしたが、家に帰りヒラメの刺身を1人で満喫しました。



（文責：新富）

～経営者のための法律問題チェックリスト～

以下のようなことでお困りの場合は、弁護士にご相談ください。

【労務問題】

- 従業員も増え、社内体制を整備したいので、就業規則や社内規定を作りたい。
- 問題社員、パフォーマンスの低い社員の処遇について相談したい。
- 従業員とのトラブル、辞めた従業員とのトラブルについて相談したい。
- 元従業員から、残業代請求の内容証明が届いたので、相談したい。
- 従業員の労災について相談したい。
- 労働組合から団体交渉の申入書が届いたので、対応方法を相談したい。

【債権回収】

- 業務が完了しているのに、取引先が売掛金を支払わないので、対応方法を知りたい。
- 売掛金を支払ってもらえるように内容証明を送りたい。
- 内容証明を送っても支払わないので訴訟も視野に入れて強硬措置をとりたい。
- 取引先が倒産したので、売掛金の回収見込みについて相談したい。

【損害賠償】

- 取引先から不当な損害賠償請求をされたので対応方法について相談したい。
- 当方のミスで取引先から損害賠償請求をされたが、金額が妥当か相談したい。
- 損害賠償請求をしたいが、その妥当性や回収可能性について相談したい。

【クレーム対応】

- お客様からのクレームで工事代金の返還を要求されており、妥当かどうか相談したい。
- お客様から毎日しつこくクレームの電話がかかってくるので対応方法を相談したい。
- ネット上の掲示板で悪質な噂が書き込まれているので対応方法を相談したい。

【会社設立・会社再編・M&A】

- 新規に会社を設立したい。
- 社内の事業部門を、新会社を設立して子会社化したい。
- 会社再編の際の資本政策や従業員の異動などについて相談したい。
- 知人から会社を買い取ってくれないかと提案されているので、相談したい。
- 会社を売却することを検討しているので、相談したい。

【事業再生・整理】

- 資金繰りが厳しいのでどのような再建方法が考えられるか相談したい。
- 法的手段を含めて債権カットを行い、事業再生を図りたい。
- 民事再生法を活用して事業再生を図りたい。
- 再建のメドが立たないので会社を整理したい。

【相続・事業承継】

- 親が亡くなったので相続、遺産分割について相談したい。
- 相続、事業承継でもめないように遺言について相談したい。
- 経営者である親が亡くなった場合に備えて事業承継の相談をしたい。
- 相続のことで兄弟間で揉めているので解決方法を知りたい。



岩永法律事務所

岩永法律事務所

〒850-0032 長崎市興善町4番5号 カクヨウBLD5階

電話、FAX、Eメールにてご相談を承っております。

何かございましたら、お気軽にお問い合わせください。

無料法律相談のお電話はこちら

TEL 095-829-2120

FAXの方はこちら

FAX 095-829-2121

メールの方はこちら

MAIL iwanaga-ta@ace.ocn.ne.jp