

# ARGUS

11  
2020  
No.503  
アーガス

連携が大きな力を生む

04

新たな企業との出会いはここから 取引先を新規開拓しませんか？  
公社主催ビジネスマッチング商談会  
11月は「下請取引適正化推進月間」です！

08

SDGs 経営のススメ② (全2回)  
中小企業がSDGs 経営に取り組むメリットとは？

10

民法大改正が中小企業に与える影響と対策  
第5回(最終回) 特別の約束

12

新事業紹介  
事業承継・事業再生をサポートします

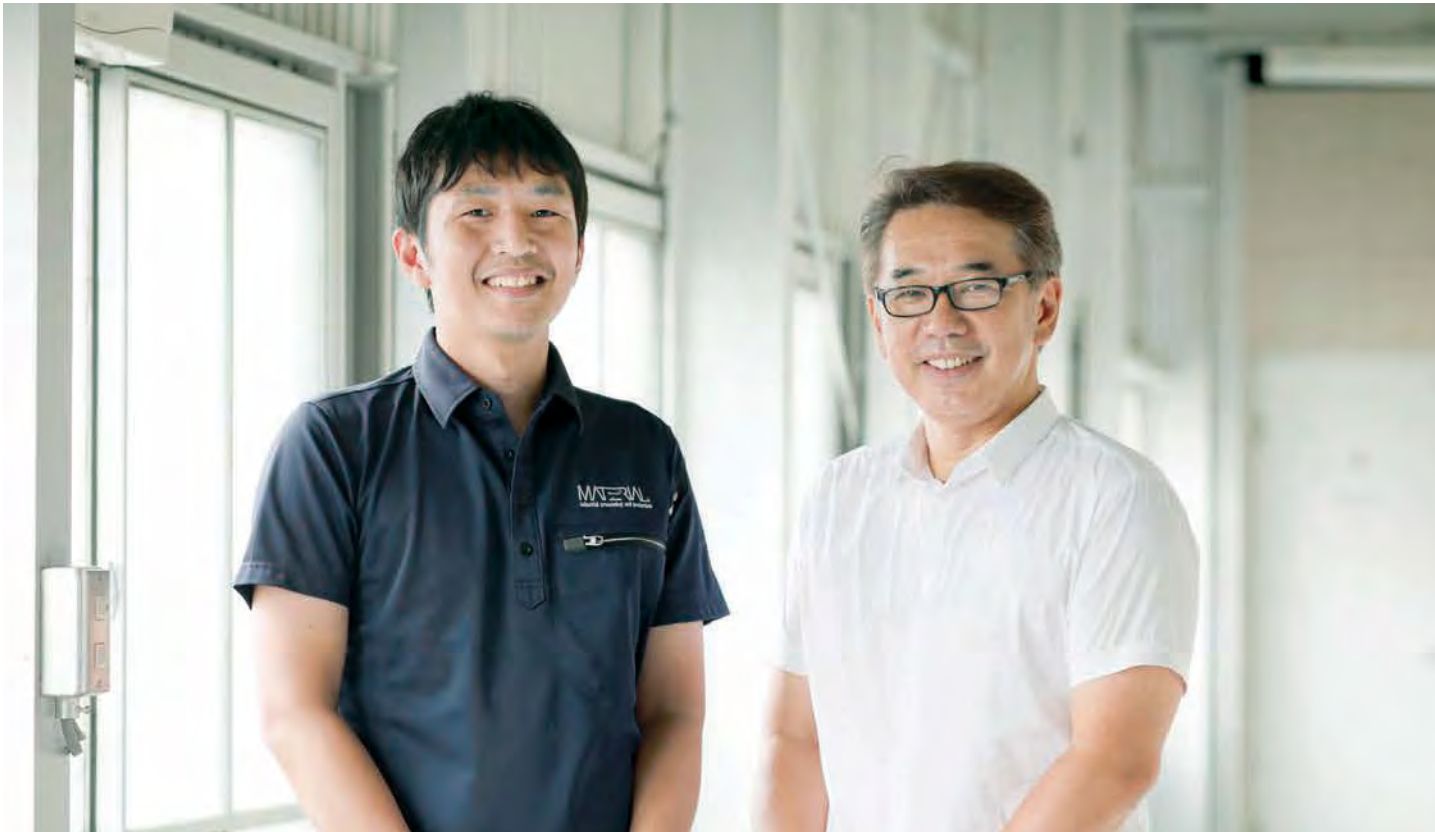
14

■公社会員企業が「東京都功労者賞」を受賞しました！  
■第4回「ビジネスマッチングin東京」“発注側参加企業”を募集します！

# キラリ TOKYO

—輝く企業の現場から—

第168回 株式会社マテリアル



代表取締役の細貝淳一氏(右)と、長男で取締役を務める細貝龍之介氏(左)。まだ54歳の淳一氏だが、遠くない将来、龍之介氏に後を継がせる意向だという

## 顧客満足のため、あえて在庫を持つ経営方針

マテリアルは、アルミニウムなど金属材料の販売・加工を手がける企業だ。ISO9001品質マネジメントシステム、JIS Q 9100航空宇宙 品質マネジメントシステムの認証を取得し、高い品質・信頼性が求められる航空・宇宙・防衛産業に製品を納めており、同時5軸マシニング加工も得意分野だ。

同社がこうした高難易度の業務を手がけられるのは、優れた人材を数多くそろえているからだ。

12人いるエンジニアのうち、9人が国家資格の1級技能士を、3人が3級技能士を取得済み。毎週金曜日には外部から講師を招き、社員が自由に参加して学べる「マテリアル技術塾」を開催している。

「技術的に難しい分野には新規参入企業が少なく、安売り合戦にはなりません。だから当社は、社内塾などにより社員の資格取得・技術力向上を全力で支援するのです」(細貝氏)

同社の特徴のひとつが、大量の金属材料を在庫として抱えていること。最近は、「在庫は悪いもの」と考える経営者が多いが、代表取締役を務める細貝氏の考えは逆だ。

「家電量販店に行って好みの商品を見つけたとき、少しでも

早く配送してほしいですね。同様に、素早い納品は顧客に対する最高のサービスなのです。在庫を減らして利益を増やすより、ある程度の在庫を維持してお客さまのご要望に素早く対処できることを、当社は優先しています」(細貝氏)

## 「下町ボブスレー」などで町工場のまとめ役に

細貝氏は15歳のとき、定時制高校に通いながら就職。苦労の末、26歳で独立を果たした。創業当時はお金がなく、親しい板金屋の一角を借りて溶接の仕事をしていたという。また、細貝氏の熱意に打たれた取引先が発注をしてくれ、そこから信用ができて仕事が広がったのも大きかった。

「実績がなく、最初は金融機関も仕入れ先も相手にしてくれませんでした。でも、そんななかでも私を支えてくれた人がいて、本当にありがたかったですね。そして、私もいつか、周りの人々を支える側に回りたいと考えたのです」(細貝氏)

現在は経営のかたわら、経営者交流会などのまとめ役としても働いている。たとえば、細貝氏が発起人となり、公社が支援している異業種交流グループ「つれづ連(つれづれん)」はそのひとつ。また、大田区の町工場が中心となって、オリンピック冬季



## 町工場をつなぐ役割を

### [会社概要]

代 表：代表取締役 細貝淳一氏

業 種：金属材料の販売、精密加工、CAD設計、  
ITソリューションサービスなど

資本金：2001万円

従業員：30名（2020年9月現在）

所在地：東京都大田区南六郷3-22-11

T E L：03-3733-3915

F A X：03-3733-3819

<https://www.material-web.net/>



### 中小企業の連携を模索

「大田区はもちろん日本の各地には、貴重な技術を持つ企業が存在しています。もし、これらが後継者不足や売り上げ減などで失われてしまったら大変な損失だと思うのです。中小企業同士で協力し、日本のものづくりを盛り上げる取り組みは、今後も重要なはずです」（細貝氏）



社員の残業時間は、ほぼゼロ。長く活躍してもらうため、「社員満足度」の向上には常に力を入れている、と細貝氏



さまざまな金属材料を在庫として確保。おかげで、顧客からの急な発注にも素早く対応することが可能だ



見る人が見れば貴重な「つれづれ」発起人の3ショット。この3名を中心に経営者が緩やかに連携し、情報共有を図っている

競技大会のボブスレー（ソリ）を開発した、あの「下町ボブスレーネットワークプロジェクト」でも中心メンバーとして活躍した。

「私が若かった頃はよく、隣の工場と工具を貸し借りしたものです。また、当社が苦しかったとき、仲間から仕事を回してもらったこともありました。ところが最近は、町工場同士の連携が減っています。そこで、大田区の工場に声をかけ、皆でアピールする機会を設けようと考えたのです。最終的には40社くらいが集まり、ソリを完成させました」（細貝氏）

### 将来の目標は「株式会社大田区」の設立

現在の細貝氏の目標は、「株式会社大田区」を設立することだ。大田区内にある複数の企業が連携し、試作から量産まで一手に引き受ける。また、東大阪市など他地域の企業とも連携して、全国に仕事と情報を流す仕組みをつくる構想だ。

「“下町ボブスレー”に関わったおかげで、大田区、そして全国に素晴らしい町工場があると知りました。それぞれが得意分野を生かして開発する仕組みを築くことができれば、日本のものづくりはさらにパワーアップできると思うのです。また、中小企業には小回りがきくという利点もあります。大企業と中小企業

がコラボし、互いに弱点を補い合うやり方もあるでしょう。そうして『株式会社大田区』が大きな利益を上げ、税金という形で社会に還元できればいいですね」（細貝氏）

ただし細貝氏には、そうした団体のトップに立つ気持ちはないようだ。

「私はもう54歳。助言を求められれば精一杯応えますし、全力で支援しますが、株式会社大田区のリーダーはもっと若い世代に担ってほしいですね。それに私自身は、何千人もの部下から寄せられた提案を何日もかけて決裁する仕事は向いていません。目の届く範囲で情報を集め、判断を下して行動できる、中小企業の経営者が楽しいのです」（細貝氏）

### 取材後記

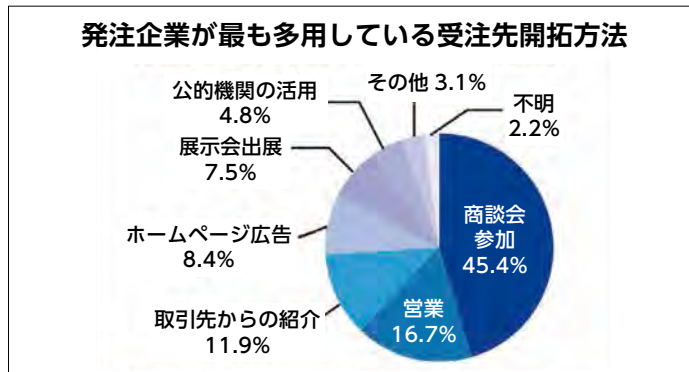
細貝さんは「仲間との連携」を大事にされています。さまざまな出会いを通して人がつながり、地域や中小・大企業の隔たりなく仲間になり協働する。細貝社長の想いは、そのまま「未来のものづくり」の姿につながるのではないのでしょうか。本誌P11の「社長の一冊」を読むと、さらにその思いが強まります。今日も細貝さんの周りで、未来につながる出会いが生まれています。  
(総務課 大場 順二)

# 新たな企業との出会いはここから 取引先を新規開拓しませんか？

公社では、全国の発注企業と、受注を希望する都内中小企業の方との商談の機会を提供しています。情報交換や商談の場としてぜひご活用ください。



発注登録企業 7,337社 / 受注登録企業 24,374社  
※令和2年3月末現在の公社登録数



出典：(公財)全国中小企業振興機関協会 平成30年3月「取引の実態ならびに広域商談会の成果等に関する調査報告書」

## ■公社主催ビジネスマッチング商談会の特徴

1. 事前に受発注双方の要望をお聞きするため、双方のニーズを踏まえたマッチングに。
2. 専任の商談会コーディネータによる商談会前後のフォロー体制。
3. 東京都のガイドラインに基づいてコロナウイルス感染症対策を行っています。

### 一商談会参加者のアンケートより抜粋一

- ・コロナの状況下でも参加が多く、有効な手段と感じました。
- ・本日は参加させていただきまして、ありがとうございました。大変有意義な商談会となりました。また空いた枠でも数社と面談を行い、こちらから選択しなかった企業さまからお話を伺うことができ大変勉強になりました。また同様の機会があった際には、宜しくお願い致します。
- ・今回、コロナウイルスの関係で、商談会が少なくてショックでしたが、開催いただき、ありがとうございました。次回の開催を楽しみにしております。

### コロナウイルス感染症対策について

公社では東京都のガイドラインに基づいて新型コロナウイルス感染症について、以下のような対策を行っております。

- ・会場の広さを通常の2倍とし、会場内の人数を収容定員の50%以下(300名以下)に維持。
- ・商談机へのアクリル板設置。
- ・商談先の入替えごとに除菌シートで机・イスなどを除菌。



## ■今後の公社主催商談会のスケジュール

### ①ビジネスマッチング in 東京 第4回商談会/担当課：取引振興課

開催日 令和3年2月12日(金)  
開催場所 大田区産業プラザPiO(大田区南蒲田1-20-20)  
受注企業募集期間<予定> 令和2年11月16日(月)～12月18日(金)予定  
※詳細はInformation(本誌P14)をご覧ください。



### ②九都県市合同商談マッチング2021/担当課：取引振興課

開催期間 令和3年2月15日(月)～2月26日(金)  
受注企業募集期間 令和2年11月上旬～12月上旬



### ③受発注緊急創出マッチング商談会(キャラバン型)/担当課：経営戦略課

開催日 令和3年2月22日(月)  
開催場所 東京都立産業貿易センター浜松町館 3階北側展示室  
受注企業募集期間 令和2年11月20日(金)～12月15日(火)



このページに関するお問い合わせ

取引振興課 TEL:03-3251-7883 FAX:03-3251-7888

③受発注緊急創出マッチング商談会(キャラバン型)についてのお問い合わせ

経営戦略課 TEL:03-3434-4275 Email:online@tokyo-kosha.or.jp

公社は、相談窓口「下請センター東京(下請取引紛争解決センター)」を設けています。

# 11月は「下請取引適正化推進月間」です!

令和2年度「下請取引適正化推進月間」キャンペーン標語(中小企業庁/公正取引委員会)は「叩くのは 価格ではなく 話し合いの扉」です。

中小企業庁および公正取引委員会は、下請取引の適正化について「下請代金支払遅延等防止法(以下「下請法」)」の迅速かつ確かな運用と違反行為の未然防止、「下請中小企業振興法(以下「下請振興法」)」に基づく振興基準の遵守を指導することなどを通じて、推進を図っています。さらに毎年11月は「下請取引適正化推進月間」として、下請法の普及・啓発事業を行っています。

公社では、取引適正化に向けたセミナーを開催いたします。ぜひご参加ください。

※「下請法」「下請振興法」の詳細は以下のWEBサイトより

中小企業庁:

「下請代金支払遅延等防止法」 <https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/daikin.htm>

「下請中小企業振興法」 <https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/torihiki/shinko.htm>



## 公社セミナー(無料)のご案内

公正な取引を行うためには、親事業者・下請事業者の双方が契約の基本理念や関係法令を理解しておくことが重要です。下請取引に精通した講師が、下請法のポイントおよび「下請取引契約」の基礎知識についてわかりやすく解説。

また働き方改革関連法の改正を踏まえて、「振興基準」等について触れながら、望ましい取引関係(下請事業者が払うべき努力の方向性や親事業者が行うべき協力の在り方など)について法務に精通した講師がわかりやすく解説します。(受講料無料)

### 下請代金支払遅延等防止法の基礎

下請代金支払遅延等防止法の基本とポイントを解説

■講師 下請センター東京 紛争解決専門員/金子博任氏(第1回)  
紛争解決専門員/本間博和氏(第2回)

開催日	開催時間	定員
令和2年11月24日(火) 第1回 物品製造・修理委託編	14:00~16:00	各40名
令和2年12月14日(月) 第2回 情報成果物作成・役務提供委託編	14:00~16:00	

### 働き方改革による親事業者の努力義務と振興基準の改正ポイント

■講師 東京働き方改革推進支援センター事務局より派遣

開催日	開催時間	定員
令和2年12月18日(金)	14:00~15:00	各40名
令和3年 2月 9日(火)	14:00~15:00	



開催方法 すべてWEB開催です。

申込方法 以下のWEBページよりお申し込みください。

対象者 受発注取引における各種業務に携わる新人の方、または実務経験が浅い担当者の方、契約業務に携わる方または実務担当者の方、ほか企業経営者や管理担当者の方

### 下請取引契約の基礎 ~基本契約書の注意すべき点~

■講師 八重洲グローバル法律事務所/弁護士 藤井幹晴氏

開催日	開催時間	定員
令和3年1月20日(水)	14:00~15:00	各40名
令和3年2月17日(水)	14:00~15:00	

## 下請センター東京(下請取引紛争解決センター)のご案内

取引上のさまざまなトラブルに対して下請法に詳しい専門相談員や弁護士が親身になってご相談に応じ、具体的な解決策を提示します。 ※秘密は厳守いたします。

窓口開設時間 専門相談員による相談

月曜日~金曜日(土日・祝祭日・年末年始を除く)  
9:00~12:00 / 13:00~17:00

お問い合わせ・お申し込み

下請センター東京 本社

TEL:03-3251-9390 FAX:03-3251-7888

Email:s-center@tokyo-kosha.or.jp

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shitauke/soudan/seminar.html>

下請センター東京 多摩支援室

TEL:042-500-3909 FAX:042-500-3910

Email:tama@tokyo-kosha.or.jp





## Case

当社は、在宅業務ができるようにテレワークの導入を始めており、その一環として、業務の効率化や、業務上での印鑑の撤廃に向けて進めています。そもそも文書に押印する法的な意味はどこにあるのでしょうか。また、どのような代替方法があるのでしょうか。

## Answer

### 1 民事上の押印の意味

契約書に押印がない場合、その有効性に問題があるかという、実はそうではありません。

私法(しほう)上は、「契約は当事者の意思の合致により成立する」という「意思主義」が採用されているため、契約書の作成や押印は、特段の定めがある場合を除き、必須ではありません。

一般的に、契約書に押印のある方が証拠保全に有効であるのは、民事裁判など法的な争いになった場合に契約成立の証拠となるからです。

もっとも、民事裁判上では、契約書等成立の証拠提出の申し出をした者が、文書の成立の真正を証明しなければならなくなっています(民事訴訟法 第228条第1項)。

しかし、証明する者にとって、これはかなりの負担となります。

それを軽減するために、条文および判例によって「二段の推定」という推定が用いられます。

### 2 二段の推定とは

判例(最高裁 昭和39年5月12日)として、文書中の印影が本人又は代理人の印章により顕出された場合、反証のない限りは、当該印影は本人又は代理人の意思に基づいて押印されたものと推定するとしました。

そして民事訴訟法 第228条第4項には、「私文書は、本人又はその代理人の署名又は押印があるときは、真正に成立したものと推定する。」とあります。

すなわち、「二段の推定」とは次のようになります。

#### 一段目の推定

文書の作成名義人の印影が、名義人の印章(=ハンコ)によって顕出されたものであるときは、反証のない限り、名義人の意思に基づく押印であることが推定される。

#### 二段目の推定

民事訴訟法 第228条4項の要件を充足することにより、意思に基づく押印で文書が真正に成立したことが推定される。

### 3 押印の省略や代替について

名義人の意思に基づく押印がなされたことの立証が困難とはいえ、民事訴訟法 第228条4項によらず、他の事実関係や第三者の証人尋問などによる証明を行うことも不可能ではありません。また、「二段の推定」にも、法的に争う余地がまったくないわけではありません。たとえば、印章が冒用された場合などの前提が整っていないことが反証された場合には、二段の推定が覆る場合があります。

今、「二段の推定」が目ざされている背景には、電子署名などへの関心の高まりがあります。

コロナウイルスの影響もあって、自宅勤務やテレワークの導入がさまざまな企業で盛んとなり、行政庁も全府省に印章の使用の見直しを要請しています。

上記の通り、二段の推定があったとしても、これのみで絶対に安心とはいえませんし、他の手段によっても文書の成立の真正の証明を行うことは可能です。

そうすると、業務の効率化の観点から、電子契約サービス(クラウドサインなど)を導入することも有益なものと考えられます。なお、押印を省略や代替する場合は、他の証拠を保全することが必要ですので注意しましょう。

### 4 最後に

押印業務は、どうしても業務の非効率に繋がるものです。重要な文書を除いては、適宜、押印以外の手段で証明できる方策を整え、押印の省略や、制度を導入していくことは企業にとっては大変有益です。その場合には同時に、他の証明に役立つ証拠を用意しておくなどの方策も整えていく必要があるでしょう。

まず手始めに、押印の必要がある文書とそうでないものを見直しから始めてはいかがでしょうか。

参考:「押印についてのQ & A」

<http://www.moj.go.jp/content/001322410.pdf>

## 都産技研の重点研究分野

# 新しい未来を造る、機能性材料

都産技研では、東京の将来の活力を支える成長産業分野の研究開発事業体制を強化し、中小企業の皆さまにご活用いただける技術シーズの創出に努めています。気になる技術がございましたら、お気軽にお問い合わせください。

幅広い産業への波及効果が高い、高機能性材料の開発に取り組み、航空機産業や素材産業などの成長産業に対する中小企業の参入を支援しています。

### 硫化銀薄膜の光学的機能の塗装、印刷への応用

都産技研では銀ナノ材料のさまざまな光学的機能について研究を行っています。

光学的機能の一例に光導電効果(光照射によって電流が流れやすくなる効果)があります。光導電効果を利用した光センサは、電灯の自動点灯や人感センサなど幅広く利用されています。

銀薄膜を硫化することで得られる硫化銀薄膜は光導電性があり、評価の結果、光センサとして利用されている硫化カドミウムと同様なセンサとして利用できる可能性を見出しました。硫化銀の成膜も含め、塗装、印刷プロセスで作製可能なため、大面積かつフレキシブルな光センサとして応用することも考えられます。



図1 フレキシブル光導電センサ

### 取り扱いの難しい金属素材の粉化方法の研究開発

金属粉末材料は、圧粉成形および焼結の粉末冶金や3Dプリンティングなどのプロセスの原料として利用されています。中でもマグネシウム合金粉末による造形は、製品素材に軽量性や生体適合性などを付与できる可能性があり、欧米を中心に積極的に検討されています。しかし、マグネシウム合金は化学的に活性で高価な不活性ガスが欠かせず、粉化することは非常に危険という課題があります。

都産技研では大気中において、空気ジェットによるマグ

ネシウム合金の粉末作製について検討し、安定化のための特定の表面構造を推定しました。これにより、安価で安定的な粉末作製の可能性を見出しました。

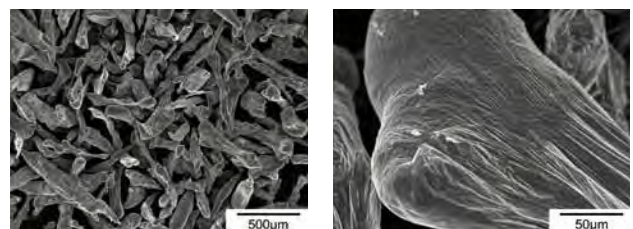


図2 9%アルミニウム含有マグネシウム合金粉末のSEM画像

### 炭素繊維強化プラスチックと異種材料の接合強化に向けたコーティング剤の開発

炭素繊維強化プラスチック (CFRP) は軽量化のために異種材料を接合・接着し、設計の自由度を高める需要が増加しています。しかしアルミニウムとの接着では、両者の熱膨張率の違いから冷熱衝撃に弱いという欠点があります。

都産技研ではCFRP側の「表面粗さ」に着目し、コーティングを施すことでCFRP表面を平滑にし、接着剤を点接触から面接触にすることで接着強度を向上させる手法を開発しました。

この技術は航空宇宙、自動車などのあらゆる分野で高強度・軽量材料開発への応用が可能です。

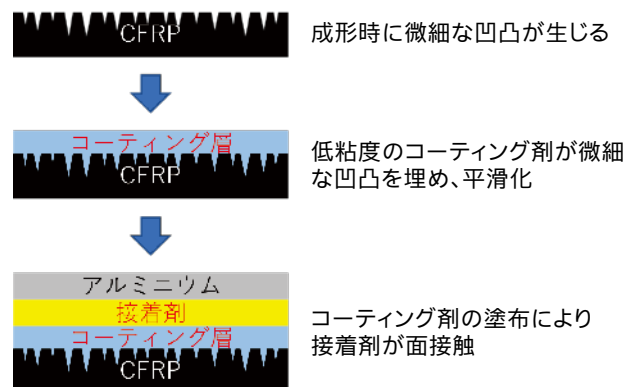


図3 コーティング剤による接着強度の向上

#### お問い合わせ

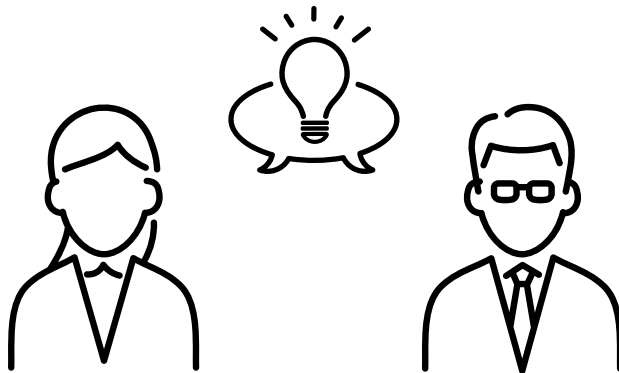
地方独立行政法人 東京都立産業技術研究センター(都産技研)

〒135-0064 東京都江東区青海2-4-10 電話: 03-5530-2521 (経営企画室広報係) <https://www.iri-tokyo.jp/>



# SDGs経営のススメ② (全2回)

## 中小企業がSDGs経営に取り組むメリットとは？



前は、SDGsの基本についてご紹介しました。

今回はSDGsの視点を経営に取り入れていくうえでのポイントをご紹介します。

SDGs経営は大企業が取り組むものと思われがちなテーマですが、

日本企業全体の99%を占める中小企業による取り組みは非常に大切です。

### 1. SDGsは経営において欠かせない概念

SDGs経営とは、その名のとおりSDGsの視点や考え方を取り入れた経営のことです。持続可能な世界の実現へ向けて、社会的課題を解決するために新たな事業を構築することや、SDGsの観点から既存事業の価値を再評価して今後の経営に活用すること、さらにはより良い社会の実現に寄与するイノベーションを起こすことなど、その内容は幅広いものです。

SDGsを経営と結びつけて事業活動を行うことは、経済・社会・環境における課題解決につながり、結果として企業価値の向上にも大きく寄与するものです。また、SDGsの視点で、経営に積極的に取り組む企業は、消費者や投資家から高く評価される傾向があるのも見逃せません。

### 2. 「サプライチェーンマネジメント」の中で求められるSDGs経営

「サプライチェーンマネジメント」という言葉を一度は耳にしたことがあると思います。東日本大震災の際には、改めてサプライチェーンマネジメントの重要性が認識されたことを記憶されている方も多いのではないのでしょうか。

SDGsに対する取り組みや姿勢は、たしかに大手企業が先行しています。しかしながら、その大手企業のWEBサイトをのぞいてみると、自社の取り組みは当然のこととして、サプライチェーンの構成となる取引先企業も含めてSDGs経営を促していることがわかります。

言い換えると、中小企業が大手企業の取引先との関係性を強化する、あるいは新たに関係性を構築していくためには、今後、SDGs経営が欠かすことのできない要素であることを示唆しているのです。

### 3. ひとつの目標への取り組みであっても、立派なSDGs経営です

ここまで読んで、「SDGsを少し理解したけれど、何から取り組めばよいか悩んでしまう、迷ってしまう」という方もいるのではないのでしょうか。

「17のゴール(目標)」と、「169のターゲット(行動、取り組み)」というように膨大な数に目がいき、多くの目標に取り組む必要があるのかと勘違いする方もいますが、“数”は問題ではありません。

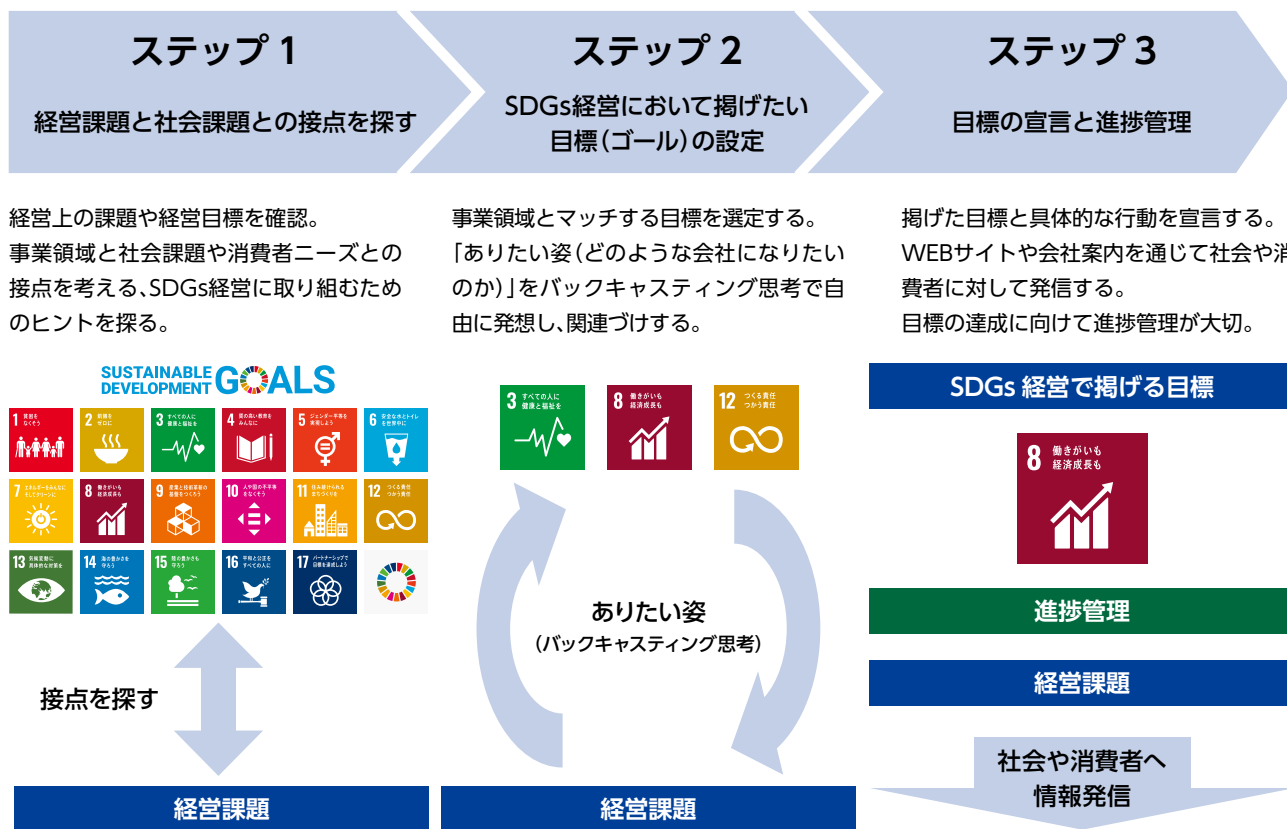
ひとつの目標を掲げるだけでもよいのです。SDGsの観点から、自社の事業領域と社会的な課題や消費者のニーズを一度再評価し、できる範囲の身近なものから取り組むことこそが現実的で最も大切なことなのです。

### 4. 時差出勤や在宅勤務もSDGs経営の一環？

新型コロナウイルス感染症対策の一環として、初めて時差出勤や在宅勤務を制度として導入した中小企業も少なくないと思います。実は、この“新しい働き方”に取り組むことも



# SDGs経営に取り組むためのアプローチ方法(一例)



※バックカスティング...未来のあるべき姿をイメージして、未来を起点に解決策を見つけるための思考方法

SDGs経営といえるのです。

上図は企業が目標を定めるまでの一例です。組織力を高めるための時差出勤、在宅勤務などへの取り組みは、アイコン8の「働きがいも経済成長も」に該当します。

そもそも「働きがい」とは個人によって異なり、多様な意味があって一概に定義できるものではありませんが、いずれにしても社員にとって「働きがい」は重要な意味を持っています。近年では、企業の面接の場で、働き方の取り組みについて、応募者から積極的に質問を受けることも珍しくありません。

働き方を見直すことにより、企業は生産性向上が期待できます。日常と異なる通勤や、勤務スタイルを取り入れることで新たな気づきを得る機会にもなります。

経営を進めていくうえで、これら多様な働き方を積極的に取り入れ、会社として受け入れていくことは、立派なSDGs経営への一歩といえます。そして、全体的かつ長期的な視点からは、一企業の発展にとどまらず、国としての経済成長や社会の発展にもつながるものと期待されています。

## 5. SDGs経営に関する情報発信が逆効果とならないように注意しましょう

これまでCSR(企業の社会的責任)活動などに取り組んできた企業であれば、土台となる考え方や姿勢がすでに根づいているため、SDGs経営に新たに取り組むことも比較的スムーズにいくと思います。

SDGsは自由度が高く、他の取り組みと関連づけられるところが特長です。それゆえに、初めて取り組む企業が注意すべき点もいくつかあります。

17の目標に無理やり関連づけたり、実効性や結果に疑問を持たれるような、実体と大きく乖離していると思われることを、SDGs経営と表現しないように注意しましょう。せっかく前向きに取り組んでも、誇張した表現をしたがために、かえって会社の評判を落とす場合もあります。

このような事態を回避するためには、目標を掲げたままとならぬように、しっかりした進捗管理を行うことが重要です。

「SDGs経営の導入についての具体的な取り組み方がわからない」といった疑問や、「SDGs経営のことを理解したが、自社の経営目標の達成に向けた進め方がわからない」という方は、公社開催の「SDGs経営ワークショップ」にご参加ください。日程等の詳細が決まり次第、公社WEBサイトにてお知らせいたします。

※サプライチェーン…商品や製品の原材料や部品の調達からはじまり、製造、在庫管理、配送、販売と、消費者へ届くまでの一連の流れを表した経営用語。サプライチェーンを上手にマネジメントすることは生産効率の向上や付加価値を生み出すために必要不可欠なものとしてされています。

お問い合わせ 経営戦略課  
TEL : 03-5822-7237  
FAX : 03-5822-7235  
Email : senryaku@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/sdgs/index.html>



# 民法大改正が中小企業に与える影響と対策

## 第5回（最終回）特別の約束

民法改正の重要度と中小企業に与える影響度の相関関係を前提に、なかでも取引基本契約書との関係において必要性が高いと思われるものを、取り上げ、可能な限り具体的な対策を提案してまいりました。最終回は改めて、契約書の意義をお伝えしたいと思います。



### 1. 改正された項目

法務省の分類によると、今回の民法大改正は、改正項目が24項目もあり、細かく分けると約200項目にもなります。そこで、中小企業者にとって関わりが深い項目で記事にできなかった中から一部を簡単にご紹介します。

#### (1) 消滅時効に関する見直し

債権者が権利を行使しないときに債権が消滅する期間「消滅時効（期間）」は、旧民法では原則10年、例外的に商事債権は5年などの規定がありました。しかし、新民法では、原則「権利行使ができることを知ったとき（主観的起算点）から5年」に統一されました。

#### (2) 法定利率に関する見直し

市中の金利の低さを踏まえて、契約の当事者間に利率や遅延損害金の合意がない場合等に適用される「民事法定利率」が、年5%から年3%に引き下げられ、商事法定利率の6%は廃止されました。加えて、市中の金利動向に合わせて3年ごとに利率が変動する仕組みが導入されます。

#### (3) 保証に関する見直し

第三者（友人・知人など個人）が事業用融資で安易に保証人となって受ける被害を防ぐため、公証人による保証意思確認手続が新設されました。一部の例外を除き、この手続を経ない保証契約は無効になります。

また、一定の範囲に属する不特定の債務保証（個人根保証契約）については、極度額（上限額）の定めがない個人の保証契約は無効になります。

#### (4) 賃貸借に関する見直し

賃貸借の基本的なルールに関する条文が新設されました。敷金は賃貸借が終了して賃貸物の返還を受けたときに賃料等の未払債務を差し引いた残額を返還しなければならないことや、賃借人は通常損耗（賃借物の通常の使用収益によって生じた損耗）や経年変化については原状回復の義務を負わないことなどが明記されました。

上記以外にも改正項目は、解除・相殺・売買など多岐にわたります。改正項目の内容をお知りになりたい場合は、法務省のWEBサイトを参考にしてください。

### 2. 施行期日について

施行日（2020年4月1日\*一部を除く）より前に締結された契約および、これらの契約に付随する特約には旧民法

が適用されます。しかし、事案によっては、どちらの民法が適用されるか迷う場合もあります。そのため新民法では基準時を設けてあり、たとえば遅延損害金の法定利率は、契約締結日ではなく、履行遅滞日が適用基準になります。

### 3. 特別の約束をしよう（契約書を作成する意義）

契約書を締結しなかった取引に問題が生じた場合や、契約書に記載のない事項が問題となった場合、民法、商法、その他特別法の条文が問題解決の基準となります。今回、民法が120年ぶりに大改正されたとはいえ、それらの条文は個別具体的な取引の実情に合っていないものや、そのまま適用することが不適切な場合が実際です。

そこで中小企業の方にぜひお伝えしたいのは、それらの民商法等を適用させるのではなく、自分たちの取引に最適な基準を設定するための特別な約束＝「特約」として契約書を締結しましょうということです。

たとえば、不動産の賃貸借契約でも、その案件固有の事情に基づく特約事項を追記することで、のちの紛争を未然に防止することになりますし、共同開発案件では開発前の秘密保持契約締結など、さまざまな特殊契約を結ぶことが必須でしょう。

また、法定利率の引き下げや変動制を排除するためには、基本契約書で法定利率以上の約定利率を合意しておくことが大切です。

このように、すべての契約において特別の約束をして、取引の実態に即した準則を作成することは不可欠です。

契約書は、当事者間で合意された特約であり、何か問題が起きたときの最終的解決基準となります。困ったときは契約書を見てみましょう。そこには、解決基準が記載されているはずですよ。

そして、さらに困ったときには、弁護士が強い味方になるはずですよ。

法務省「民法の一部を改正する法律（債権法改正）について」  
[http://www.moj.go.jp/MINJI/minji06\\_001070000.html](http://www.moj.go.jp/MINJI/minji06_001070000.html)

弁護士

中村 英示(中村・久吉法律事務所所長)

2003年10月弁護士登録(東京弁護士会)。下請法を始め、企業法務、契約書作成、債権回収、不動産関連、損害賠償事件など、商事事件に関する幅広い分野に精通している。また、2006年度から、公社が運営する下請センター東京の苦情紛争相談弁護士に就任し、これまで多数の相談対応やセミナー講師としての実績を有している。

板東浩二著

『**出会いは最大のレバレッジ**』 (ダイヤモンド社刊)  
マーケットクリエイターとのダイアログ

株式会社 マテリアル 代表取締役 細貝 淳一

「人と人の出会いは自分を成長させる」  
私が大切にしている言葉です。  
この言葉との出会いは、この本の著者である板東浩二氏との出会いでもありました。

この本は、「人は出会いにより、多くを学び、刺激を受け、そして変わることができる! 出会いで人の成長は加速する!」という信念の持ち主である著者が、各分野のキーパーソン8人と本音で語り合った対話形式の書籍です。8人に共通することは「未来を創造する人物」「新しい扉を開ける人物」、そしてすべて「人との出会い」から始まっているところです。

板東浩二氏との出会いにより私の人生も大きく変化しました。ちょうど“下町ボブスレー”のスポンサーを探していたときです。風向きが変わり前進できる扉が開きました。

その後は人から人へ繋がり、地域連携の輪ができました。個人的にも人脈が広がりそこには「新しい扉」がたくさんあり、わくわくするような「出会い」が待っていました。

板東浩二氏の出会いは2014年。本は2018年に出版されました。

過去を振り返り読み進めたときに、改めて「チャンスは出会いの数に比例していた」と感じました。

今後も人と人の繋がりを大切にし「未来へ貢献できるものづくり」を目指して、挑戦し続けていきたいと思っています。



本コーナーは「社長の〇〇」と題して、企業経営を行ううえで大切にしている言葉やおススメの図書・映画などをご紹介します。

登録企業情報コーナー

公社では登録制による受発注紹介を行っています。  
本コーナーでは受注・発注など登録企業からの情報を発信しています。  
このコーナーへの掲載や掲載企業へのお問い合わせは事前登録が必要です。

発注情報

以下のような加工対応ができる企業を探している会員企業様がいらっしゃいます。ご興味がある場合にはぜひお問い合わせください。

業種	所在地 資本金 従業員数	加工内容	受注先に求めるもの	その他・要望
設備装置部品および搬送台車の設計製造、販売業	東久留米市 6000万円 49人	・アルミパイプのセンタレス加工 サイズ:φ40~φ100(薄肉はなし)L=1,800以下	・汎用旋盤 ・センタレス加工機	・材料支給でも可 (研磨代 0.4~0.5 程度)

受注情報

以下のような加工対応ができる会員企業登録がありますので、委託先等にお困りの際にはぜひお問い合わせください。

業種	所在地 資本金 従業員数	加工内容	得意分野	自己PR
はん用機械器具製造業	八王子市 1000万円 37人	事務機器・医療機器・光学機器・測定機器等の部品の精密加工および治具の設計、組立	切削加工、軸加工、超精密加工を得意とし、対応素材は、金属(SUS、AL、真鍮、チタン・タングステン等の難削材)、樹脂(POM、PBT、NW、ABS等)、焼結材(SBF、SMF等)と全般に対応しています。	当社の技術的優位性は、切削加工が必要な一連の設備を保有しております。細穴微細加工技術の特徴として、①材料(タングステンt=20mm)に対し0.5mm角穴加工可能です。②材料(SUS t=35mm)に対し、φ0.25穴加工も可能です。また、加工図面を顧客のポンチ絵等の簡易図面から作成して部品加工しています。

お問い合わせ 取引振興課 TEL : 03-3251-7883 FAX : 03-3251-7888 Email : torihiki@tokyo-kosha.or.jp



~受発注取引のマッチングサイト~  
**ビジネスチャンス・ナビ2020**

チャンスナビ

で検索!



ARGUSとは…ギリシャ神話に登場する百の目を持つ巨人の名前で、死角の無い彼は怪物退治などで多くの手柄を上げたといわれています。また、その様から鋭い目で見張る人という意味もあります。公社はこのアーガスのように、変動激しい経済環境を注視し、将来を見通す目を持って都内中小企業に経営支援を提供していく決意から、広報情報誌「アーガス」としています。



## 新事業紹介

# 事業承継・事業再生をサポートします

### 「後継者イノベーションスクール」を開講します！

既存事業に留まらず、発展的承継に取り組む意欲ある後継者を育成することを目的として、経営革新や事業転換等、新たなイノベーション創出に挑戦する「後継者養成講座」です。

後継者が、新サービスや新製品開発、新生産方式等を創出する思考力を身につけることができ、また後継者同士で刺激し合える仲間づくりもできる貴重な機会です。ご興味がある方は事務局までお問い合わせください。

**開催日時** 12月10日(木)～令和3年3月9日(火)

**開催形態** WEB講義形式  
※発表会は集合形式(予定)

**内容** 全9回  
・講義 8回  
・発表会 1回

**募集対象** 都内中小企業者で承継先企業が決定している後継者、または承継して間もない方

**受講料** 無料

**申込方法** 12名※定員に達し次第、締め切らせていただきます。  
以下のWEBページよりプレセミナー(録画配信)をお申し込みください。

お問い合わせ・お申し込み 総合支援課 事業承継・再生支援事業事務局  
TEL : 03-3251-7885 Email : shoukei@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/2010/0011.html>



### M&Aマッチングを支援します！ 申請前相談受付中 企業再編促進支援事業(新型コロナウイルス感染症緊急対策)

新型コロナウイルス感染症の影響等により、事業譲渡等を検討している都内中小企業者を対象に、国内譲受(買い手)事業者とのM&Aマッチング支援を行います。

この事業は、後継者の不在や事業継続で悩みを抱えている事業者の第三者承継(M&A)を活用した事業の引継ぎを支援するものです。申請前相談(事業承継・再生支援事業)として、貴社の現状やご希望条件等を公社担当者がヒアリングさせていただいたうえで、具体的な事業スキームや申請手続きの方法についてご案内させていただきます。

※本事業の支援対象者は譲渡(売り手)事業者です。譲受(買い手)事業者は支援の対象ではございません。

**支援対象者** 以下の(1)～(3)のすべてを満たす方が支援対象者となります。

- (1) 高い技術力や独自性等の強みを持つ都内中小企業者(会社および個人事業者)の方
- (2) 公社が指定する事業者のM&Aマッチング支援サービスを利用できる方
- (3) 申請前相談(事業承継・再生支援事業)を受けている方

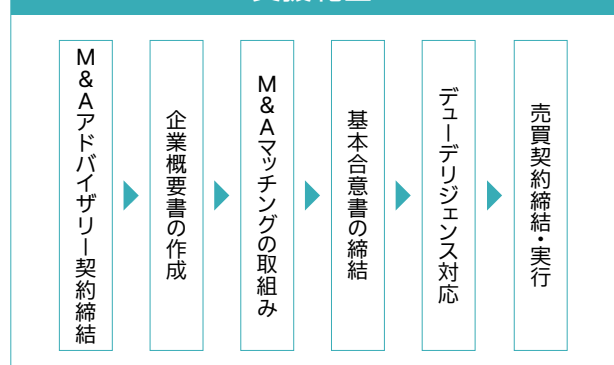
#### スケジュール

	第1回募集	第2回募集	第3回募集
申請前スケジュール	WEBページに掲載します		
申請書類提出締切日(必着)	令和2年11月30日(月)	令和3年 1月29日(金)	令和3年2月26日(金)
支援決定日(予定)	令和3年 1月 4日(月)	令和3年 3月 1日(月)	令和3年3月31日(水)
支援期間	支援決定日より1年間		

#### 特徴

- ・着手に係る費用が無料(公社負担)
- ・国内最大級のM&Aネットワークの活用が可能
- ・M&Aプラットフォームと有人サポート(専任アドバイザー)による支援
- ・スピーディーなマッチング(最短2ヵ月)も可能
- ・支援期間(アドバイザー契約期間)は支援決定日から最長1年

#### 支援範囲



※まずは申請前相談をご検討ください。

お問い合わせ・申請前相談のお申し込み 総合支援課 企業再編促進支援事業事務局  
TEL : 03-3251-7885 Email : k-saihen@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shien/saihen/index.html>



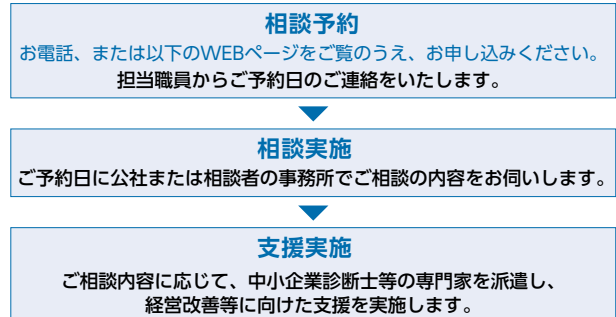
## 事業再生特別相談窓口を設置しました

急激に経営状況が悪化するなど、新型コロナウイルス感染症等により深刻な影響を受けている都内中小企業の経営安定化に向けて、中小企業診断士等の専門家を派遣し、短期間に集中的な支援を実施します。相談および専門家派遣に関する費用は無料です。事前予約制となっておりますので、お電話にてお問い合わせいただくか、以下のWEBページより「相談申込書」をダウンロードして、ご記入のうえ、お申し込みください。

### 支援内容（例）

- ・経営改善（コスト削減・事業の一部見直し等）に向けたアドバイス
- ・資金繰りに関するアドバイス
- ・経営改善計画策定および実行の支援 等

### ご相談の流れ



お問い合わせ・お申し込み 総合支援課 事業再生特別相談窓口  
TEL : 03-3251-7885 FAX : 03-3251-9372 Email : saisei@tokyo-kosha.or.jp  
<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/saisei/index.html>



## ワンストップ総合相談窓口についてのお知らせ

ワンストップ総合相談窓口は、都内中小企業者の皆さまの創業から経営全般、IT化、税務、労務、法律まで幅広い分野でのご相談をお受けしています。新型コロナウイルス感染症の拡大防止のため、原則、電話あるいはメール・オンラインでのご相談とさせていただきます。来社・オンラインの場合は、事前予約制となりますので、まずはお電話ください。（2020年10月26日現在）

### ワンストップ総合相談窓口をご利用いただける方

東京都内の中小企業者、個人事業主、創業予定者。 ※個人の方は、消費生活センターまたはお近くの区市町村の法律相談等をご利用ください。

### ご利用方法

#### ①お電話

ご相談やご予約の受付は、03-3251-7881にお電話ください。  
「夜間相談」は毎週火曜日の19:30（受付時間は19:00）までです。 ※祝祭日は除きます。

#### ②ご来社

新型コロナウイルス感染症の拡大防止のため、当面の間、対面でのご相談は事前予約制とさせていただきます。

#### — ご来社の際のお願い —

ご来社はおひとり、あるいは最少人数でお願いします。マスク着用、手の消毒などにご協力いただき、体温37.5度以上、体調不良の方は来社をご遠慮願います。換気のため、相談室のドアは開放させていただきます。

#### ③メール

Email: [sien@tokyo-kosha.or.jp](mailto:sien@tokyo-kosha.or.jp)に、ご相談内容をお送りください。  
※内容によってはメールでお答えできかねる場合がございます。

#### ④オンライン相談

#### （2020年9月15日開始！）

ご予約日等をメールあるいはお電話にてお申し込みいただいた後に、日程を調整して相談日をご連絡させていただきます。 Email: [sien@tokyo-kosha.or.jp](mailto:sien@tokyo-kosha.or.jp) TEL: 03-3251-7881

※オンライン相談には、パソコン・タブレット・スマートフォンなどとインターネットに接続できる環境が必要です。「Google Meet」を使用します。詳細は以下URL、あるいはお問い合わせ願います。

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/revival/online.index.html>



### ご利用時の注意事項

※相談内容によって、受付時間が異なります。公社WEBページのスケジュールをご確認いただくか、お電話等でお問い合わせください。

#### 相談員のスケジュール



#### スケジュール変更は以下でご確認ください。



※法律相談はご予約制のみです。お電話でご予約をお申し込みください。 ※企業間のトラブルの仲裁等は受け付けておりません。

お問い合わせ 総合支援課 千代田区神田佐久間町1-9 秋葉原庁舎 5階  
TEL : 03-3251-7881 受付時間 9:00~11:30/13:00~16:30 ※土・日・祝祭日・年末年始はお休みです。  
Email : [sien@tokyo-kosha.or.jp](mailto:sien@tokyo-kosha.or.jp)

## 公社会員企業が「東京都功労者賞」を受賞しました！

令和2年10月1日(木)に東京都庁第一本庁舎5階大会議場にて「令和2年度東京都名誉都民の顕彰式及び東京都功労者表彰式」が行われました。科学技術の進歩、産業の発展、都民生活の向上に貢献された方々を表彰するもので、今年度は293名(うち団体数19)が受賞されました。

このうち公社会員企業から、産業振興功労分野で林 英夫氏(武州工業株式会社 代表取締役会長)および磯部 成文氏(フットマーク株式会社 取締役会長)、技術振興功労分野で佐瀬 都司氏(株式会社京浜理化工業 代表取締役会長)が表彰されました。

なお、今年度の式典は、新型コロナウイルス感染症の感染防止対策のため、参加者の規模等を縮小して実施されました。



### 産業振興功労賞

武州工業株式会社  
代表取締役会長 林 英夫 氏



### 産業振興功労賞

フットマーク株式会社  
取締役会長 磯部 成文 氏



### 技術振興功労賞

株式会社京浜理化工業  
代表取締役会長 佐瀬 都司 氏



お問い合わせ 企画課 TEL : 03-3251-7897

## Information

### 第4回「ビジネスマッチング in 東京」 “受注側参加企業”を募集します！

「発注企業・案件情報」が公社WEBサイトに掲載されます。該当する技術や製品をお持ちの企業の方は、新規取引先開拓のきっかけづくりや、新たなパートナーづくりにぜひ、ご参加ください。

開催日時	令和3年2月12日(金)13:00~17:00
開催会場	大田区産業プラザPiO 大展示ホール(大田区南蒲田1-20-20)
参加費	無料
募集数	受注企業90社程度 ※募集数に達し次第締め切りとさせていただきます。
募集対象	東京都内に事業所がある中小企業
商談方法	事前に商談スケジュールを組み合わせた発注企業と受注企業による個別面談形式(1商談20分を予定)
申込方法	公社WEBサイトよりお申し込みください。 ※ご参加は「受発注登録(無料)」が必須です。 登録方法…公社WEBページより <a href="https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shitauke/torihiki/index.html">https://www.tokyo-kosha.or.jp/support/shitauke/torihiki/index.html</a>

事業案内 ▶

下請企業等振興事業 ▶

取引情報の提供

申込期間 令和2年11月16日(月)~12月18日(金)17:00まで

お問い合わせ・お申し込み

取引振興課

TEL : 03-3251-7883 Email : [bm@tokyo-kosha.or.jp](mailto:bm@tokyo-kosha.or.jp)

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/matching2020/index7.html>



新型コロナウイルス感染症の状況により、中止、延期、内容が変更になる場合があります。開催状況等につきましては担当課へお問い合わせ、あるいはWEBサイト等でご確認ください。



# ピックアップセミナー

公社主催のセミナーをお届けします！  
詳細・最新情報はホームページをご覧ください。

月	日にち	セミナータイトル	時間	会場	費用	担当部署
11月	11月16日(月)	<2次、3次予防> 休職・復職におけるメンタルヘルスライン ケア講座	13:00～17:00	WEB開催	無料	企業人材
	11月17日(火)	特許情報調査セミナー【商標検索編】	14:00～17:00	WEB開催	無料	知財
	11月19日(木)	第3回人材実務セミナー シニアと若手双方が活躍できる会社とは 2日目～若手人材育成の課題と早期戦力 化のポイント～	14:00～16:30	WEB開催	無料	企業人材
	11月24日(火)	下請代金支払遅延等防止法の基礎 第1回 物品製造・修理委託編	14:00～16:00	WEB開催	無料	取引振興
	11月25日(水)	第2回人材戦略セミナー／ハンドブック セミナー 今こそ、組織の力を結集～中小企業が採 り入れたい目標管理OKR～	13:30～16:30	WEB開催	無料	企業人材
	11月25日(水) 11月26日(木)	ISO14001:2015内部監査員養成 講座(2日間)	各日10:00～17:00	WEB開催	15,000円	企業人材
12月	12月 3日(木)	第3回人材定着セミナー 倒産寸前の会 社を26年連続黒字に導いた人材定着と 成果を生み出す中小企業の評価と運用	13:30～15:30	WEB開催	無料	企業人材
	12月 8日(火)	問い合わせを増やすためのアクセス解析 実践講座 ～Webサイトを改善して問 い合せを増やそう！～	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	12月 9日(水)	第4回人材実務セミナー／ハンドブック セミナー シニアと若手融合への道筋 1日目～シニアと若手を融合させる 賃金制度設計～	14:00～17:00	WEB開催	無料	企業人材
	12月 9日(水)	メンタルヘルス推進リーダー養成講座 (マネジメント)初級	13:00～17:00	WEB開催	無料	企業人材
	12月10日(木)	メンタルヘルス推進リーダー養成講座 (マネジメント)中級	13:00～17:00	WEB開催	無料	企業人材
	12月10日(木)	品質管理研修(入門編)	10:00～17:00	WEB開催	8,000円	企業人材
	12月11日(金)	次世代を切り開く 「経営人材の選び方と育て方」	13:30～15:30	WEB開催	無料	企業人材
	12月14日(月)	下請代金支払遅延等防止法の基礎 第2回 情報成果物作成・役務提供委託編	14:00～16:00	WEB開催	無料	取引振興
	12月15日(火)	ICT理解深耕講座～非製造業編～	10:00～17:00	WEB開催	無料	企業人材
	12月16日(水)	第4回人材実務セミナー シニアと若手融合への道筋 2日目～シニアと若手の融合を促す組織 開発手法～	14:00～16:00	WEB開催	無料	企業人材

\*公社の研修は中小企業向けのため、講師と同業・コンサルタントの方は  
ご遠慮ください

<https://www.tokyo-kosha.or.jp/topics/event/>

検索



知財

東京都知的財産  
総合センター

企業人材

企業人材支援課

取引振興

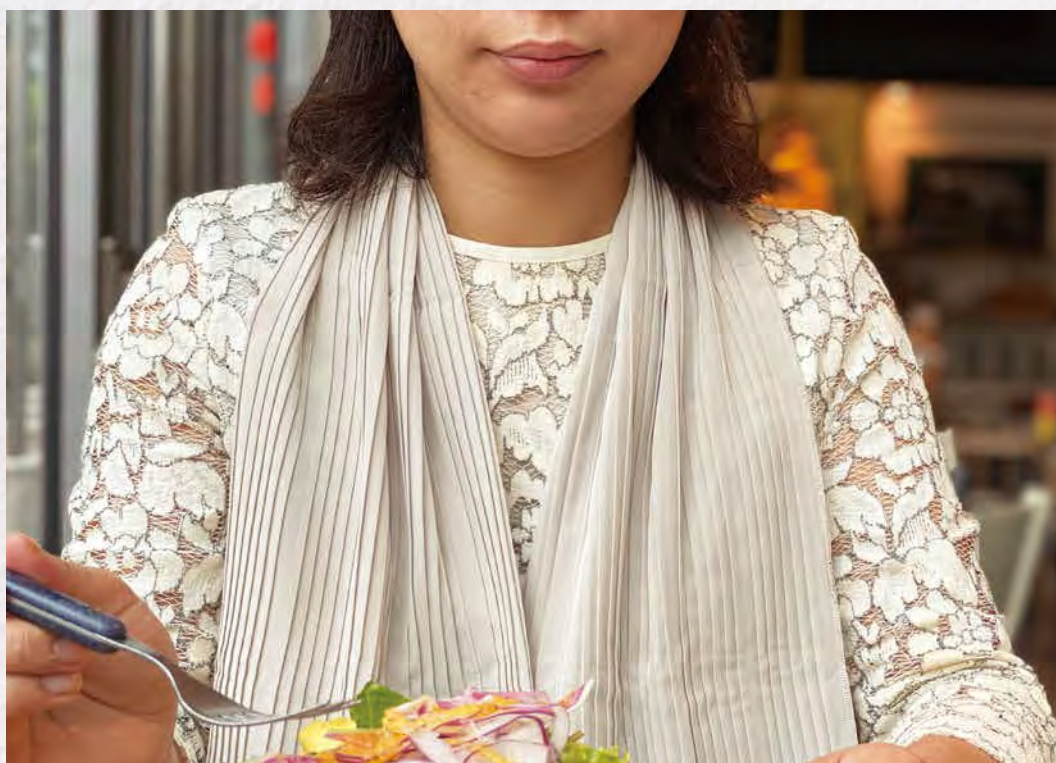
取引振興課

新型コロナウイルス感染症の状況により、中止、延期、内容が変更になる場合があります。開催状況等につきましては担当課へお問い合わせ、あるいはWEBサイト等  
でご確認ください。



商品ジャーナリスト・北村 森

## 新商品の開発にはすべて必然性があった



ストールのような感じで服の上かけられるエプロンです。自然なデザインであり、食事中に服が汚れるのを防いでくれる。

発売の経緯を一通りお伝えしましょう。同社は1960年代まで、赤ちゃんのおむつカバー製造が主力事業でした。でも、紙おむつの台頭が脅威となった。そこで1970年前後、児童がプールの授業でかぶる水泳帽の開発に乗り出します。それまで、プールで水泳帽をかぶる習慣はなかったそうですが「教師からの視認性が高まって安全」と謳い、当時の代表が全国を精力的に行脚した。その策は当たり、今も同社は水泳帽のトップシェアです。

1970年代前半、近所の人々がそとやってきた。「大人用のおむつカバーって作れませんか」。当時、その種の商品は現在のようになり前の存在ではなく、これまた、過去にまずなかったものでした。ただ、一般販売するうえで、そのネーミングに悩んだ。

1980年代、同社はある言葉をゼロから発案しました。それが

「介護」。同社が最初に編み出した言葉だったのです。

2000年代半ば、介護される人が着ける食事用エプロンを発売。水泳用品に用いた撥水素材が役立ちました。すると、要介護者ではない一般消費者の反響が凄かった。自分が使いたいと……。だったら日常生活になじむデザインで新商品を、とりました。

商品開発には必然性が大事と、心底理解できる話ですよ。

Table with プリーツタイプ  
販売価格5000円(税別)  
服の汚れを気にせずに  
食事を楽しめるエプロン  
フットマーク株式会社  
<https://www.ukiuki-senior.jp/>



植物油インキを使用しています。

