

序章 本書の効果的な使い方と ヒアリングの際の留意点

Ⅰ	本書の内容および構成	2
Ⅱ	本書の効果的な使い方	2
1	中小企業・事業者からの相談実務経験が少ない方	2
2	中小企業・事業者からの相談実務経験が豊富な方、急いで相談対応に必要な知識を確認したい方	3
Ⅲ	ヒアリングの際の留意点	4
1	対象企業の事前の把握	4
2	相談者の確認	4
3	基本的事項等を説明する重要性	4
4	法的判断に必要な事実のヒアリング	5
5	ヒアリングに係るよくあるトラブルと予防法——二度聴き	5

第1章 契約書作成に関する相談

	〔ヒアリングシート①-1〕 契約書作成	8
	〔ヒアリングシート①-2〕 契約の種類によって個別に確認すべき事項	10
Ⅰ	相談事例	13
Ⅱ	相談時に説明すべき事項	13
1	契約書の意義	13
2	契約書作成の基本知識	15

Ⅲ	ヒアリングシートの使い方	21
1	契約の種類にかかわらず確認すべき事項	21
2	個々の契約の種類によって個別に確認すべき事項	26

第2章 債権回収に関する相談

	〔ヒアリングシート②〕 債権回収	36
Ⅰ	相談事例	38
Ⅱ	相談時にまず説明すべき事項	38
1	債権回収の意義	38
2	事業者のスピード感と債権回収の実情	39
3	勝訴可能性と執行可能性の峻別	40
4	取引先の破産リスク	41
5	債権回収の基本は「早い者勝ち」であり、「一番うるさい債権者」になることが重要	42
Ⅲ	ヒアリングシートの使い方	43
1	債権内容の確認（ヒアリングシート1）	43
2	勝訴可能性に関する聴取事項（ヒアリングシート2）	49
3	執行可能性に関する聴取事項（ヒアリングシート3）	52
4	手続の選択（ヒアリングシート4）	55

第3章 労務問題に関する相談

Ⅰ	未払残業代の請求に関する問題	68
	〔ヒアリングシート③-1〕 未払残業代請求	68
1	相談事例	70

2	相談時にまず説明すべき事項	70
3	ヒアリングシートの使い方	72
II	解雇・雇止めに関する問題	87
	〔ヒアリングシート③-2〕 解雇・雇止め	87
1	相談事例	90
2	相談時にまず説明すべき事項	91
3	ヒアリングシートの使い方	95
III	セクハラ・パワハラに関する問題	105
	〔ヒアリングシート③-3〕 セクハラ・パワハラ	105
1	相談事例	106
2	相談時にまず説明すべき事項	106
3	ヒアリングシートの使い方	108

第4章 海外展開支援に関する相談

I	海外への事業展開の方法	114
II	法人設立による海外への事業展開	115
	〔ヒアリングシート④-1〕 法人設立による海外への事業展開	115
1	相談事例	117
2	ヒアリングシートの使い方	117
III	M&Aによる海外への事業展開	126
	〔ヒアリングシート④-2〕 M&Aによる海外への事業展開	126
1	相談事例	128
2	クロスボーダーのM&Aの概略（ヒアリングシート12）	128
3	ヒアリングシートの使い方	129
IV	契約による海外への事業展開	137

〔ヒアリングシート④-3〕 契約による海外への事業展開（英文契約書一般）	137
〔ヒアリングシート④-4〕 契約による海外への事業展開（クロスボーダー販売代理店契約）	139
1 相談事例	142
2 ヒアリングシートの使い方	142
V 現地弁護士の起用	157
〔ヒアリングシート④-5〕 現地弁護士の起用	157
1 現地弁護士との付き合い方	159
2 ヒアリングシートの使い方	160

第5章 知的財産（表示・商品形態）に関する相談

I 表示に関する紛争	174
〔ヒアリングシート⑤-1〕 表示保護	174
1 相談事例	177
2 相談時にまず説明すべき事項	177
3 ヒアリングシートの使い方	181
4 警告をする場合の注意点	191
5 警告を受けた場合の注意点	193
II 商品形態に関する紛争	195
〔ヒアリングシート⑤-2〕 形態保護	195
1 相談事例	198
2 相談時にまず説明すべき事項	198
3 ヒアリングシートの使い方	204

第6章 事業再生に関する相談

Ⅰ 事業再生の手法	218
Ⅱ 裁判所を使わない事業再生	219
〔ヒアリングシート⑥-1〕私的整理	219
1 相談事例	221
2 相談時にまず説明すべき事項	221
3 ヒアリングシートの使い方	231
Ⅲ 裁判所を使った事業再生の手法	246
〔ヒアリングシート⑥-2〕民事再生	246
1 相談事例	249
2 ヒアリングシートの使い方	249
執筆者一覧	258