



6月のある大雨の日、今日、本当に静岡で会議をやるんだらうかと思ひながら、ようやく浜松駅に着く。静岡での午後1時からの打合せに間に合わせるには12時20分の東海道新幹線こだまに遅れずに乗らなければならない。

時計を見ると、12時10分。よし、まだ10分ある。静岡までの回数券はいつも予め用意してあるので切符を買うために並ぶ必要はない。

ホームで売られている値段の高い駅弁ではなく、コンコースのお店で500円ぐらいの弁当を買おう。

弁当を買い、改札を抜けてエスカレーターでホームに上がるとちょうど新幹線が東から滑り込んで来た。静岡駅で降りる時にホームの階段の近くに停まる7号車に乗り込む。弁当を食べて一息つけば静岡だ。今日も刻みみの行動だ。

30分で降りるので、7号車のドアのすぐ近くの席に座り、弁当を食べ始める。新幹線は浜松駅を出発し、程なくして天竜川を渡った。

すると・・・

「お客さん、切符を拝見します」

「はあ？」

最近、車掌さんが切符を確認するのはめずらしい。それに、普通は、ドアの前で「切符を拝見します」と一礼をして、順番に乗客の席を回ってくるのに、あいさつもなく、いきなり俺か！

「あ、はい」

箸を左手に持ち替え、右手でズボンのポケットから切符を出して車掌に見せる。

「お客さん、ここ、指定席ですよ」

「はあ？」

何を言っているのか一瞬理解できなかったが、そういえば、ホームで「10分遅れで・・・」というアナウンスがあったような気がした・・・

「これ、もしかして、12時11分のひかり？」

ひかりは静岡にも停まる。静岡での会議でよかった。

考えてみれば、被告が50人もいたら訴状の送達に問題が生じるのは必然だった



このところ、毎年のように、原告の代理人になり、10人から50人ぐらいの相手方を被告として訴訟を提起することがある。内容は、時効取得による所有権移転登記手続を求めたり、妨害排除請求としての抵当権抹消登記手続を求めるなどの登記手続を求める訴訟である。

例えば、時効取得による所有権移転登記手続を求めるとき、相手方は占有開始時の所有者であるが、その方に相続が発生しており、また、その

相続人が後日亡くなってさらに相続が発生しているような場合、登記手続に協力してもらわなければならない方が次々と増えていくこととなる。

古い時代の抵当権の抹消も同様に、当時、登記手続きがされていけば何の問題もないのだが、登記手続がされていないために次々と相続が発生し、相手方が増えていってしまうのである。

もちろん、そうした相手方全員の任意の協力のもと、登記書類に押印をいただいて登記手続を進めることは理論上は可能である。しかし、多くの場合、相手方の一部が遠隔地に居住して任意の協力が困難であったり、登記手続における印鑑証明書の期限である3か月内に全ての書類を

そろえるのが不可能と見込まれることが多い。

そこで、協力していただきたい相手方全員を被告として登記手続を命じる判決を取得して登記に持ち込む方が簡便であるため、大勢の方を被告にして訴訟を提起することになるのである。

しかし、多くの場合、訴訟を提起した後に、被告の中に判断能力が衰えている高齢者がいることが判明する。訴状を裁判所に提出すると裁判所は被告ら全員に訴状副本を送達するが、その際に、家族から「本人はとても内容を理解できる状態にはない」という情報が裁判所に寄せられて発覚するのである。

このような場合、裁判所から原告代理人である私に、

「被告の さんは高齢で判断能力が劣っており、内容を理解できないということですので検討をお願いします」という電話がかかってくるのである。

「検討をお願いします」と言われても、相手である被告のご家族に、この裁判のためだけに成年後見人を選任して欲しいなどと言うことはできない。なぜなら、そもそも、この裁判自体、相手方にすれば突然降って湧いたような迷惑な裁判で、原告の都合で起こした裁判であることに加え、いきなり「被告」として訴えられてしまったわけだから、被告のご家族に対し、成年後見人を選任するという重い手続きをとってもらうことは不可能なのである。

では、「検討をお願いします」というリクエストに対しどのように応えるか。こうした場合、原告の申立てにより、この裁判だけのための当該被告の代理人を裁判所に選任してもらう方法がある。根

拠は、民事訴訟法35条の特別代理人の規定だ。

民事訴訟法35条1項
法定代理人がない場合又は法定代理人が代理権を行うことができない場合において、未成年者又は成年被後見人に対し訴訟行為をしようとする者は、遅滞のため損害を受けるおそれがあることを疎明して、受訴裁判所の裁判長に特別代理人の選任を申し立てることができる。

我が国において、65才以上で認知症に罹患している方は500万人いると言われていた。そうすると、わが国では100人に4名程度は認知症ということになる。被告が50人いたら、その内2名は認知症である可能性があるのである。

そう考えると、数十人を被告にする訴訟において上記のように特別代理人を選任しなければならぬ事態は当然に起こりうるのである。

(古橋清二)

株主リストについて

整理してみました。下記のQRコードからホームページをご覧ください。



「株式会社の発起設立の登記の申請書に添付すべき会社法第34条第1項の規定による払込みがあったことを証する書面の一部として払込取扱機関における口座の預金通帳の写しを添付する場合には当該預金通帳の口座名義人の範囲について」の通達はこちらをどうぞ。





株主総会議事録に選任された役員 の住所を記載するかどうか

最近、会社の登記のご依頼を受け
る際、選任された役員の氏名に加
え、役員の住所も記載されている株
主総会議事録を見かけることがあ
ります。

これは、平成27年2月27日に
改正商業登記規則が施行されて以降
の現象です。

改正後の商業登記規則61条7項
は、新任の取締役等の就任の登記に
は、就任を承諾したことを証する書
面に記載された氏名及び住所につい
て、同一の氏名及び住所が記載され
た本人確認書類を添付しなければな
らないとしています。

一方で、株主総会議事録に「就任
を承諾した」との記載があれば、株
主総会議事録を就任を承諾したこ
とを証する書面として援用すること
ができるとされています。

以上のことから、株主総会議事録
をもって就任承諾を証する書面とし
て援用するためには、株主総会議事
録に本人確認書類に記載された氏名
及び住所を記載しておけば、別途就
任承諾書を添付する必要がないとい
うこととなります。株主総会議事録
に新任役員の氏名及び住所を記載す
るのはそのためかと思われます。

しかし、そのような方法に問題は
ないのでしょうか。

株主総会議事録は債権者の閲 覧に晒される可能性がある

株主や会社の債権者はいつでも株
主総会議事録を閲覧することができ
るとされています（会社法318条
4項）。

一方、取締役会議事録は、株主
は、その権利を行使するため必要で
あるときは、いつでも閲覧を請求す
ることができることとされています（会
社法371条2項）。

つまり、会社の債権者は、取締役

会議事録は裁判所の許可がなければ
閲覧を請求することはできませんが
（会社法371条6項）、株主総会
議事録はいつでも閲覧を請求するこ
とができるのです。

ところで、株式会社の内容を公示
している登記情報では、代表取締役
の住所は公示していますが、代表権
を持たない取締役や監査役について
は氏名のみを公示し、住所は公示し
ていません。

そうすると、株主総会議事録に取
締役や監査役の住所が記載されてい
ると、会社の債権者は、株主総会議
事録を閲覧することにより、登記情
報では公示されていぬ取締役や監査
役の住所を知ることができるという
ことになってしまいます。

したがって、私は、株主総会議事
録に取締役や監査役の住所というセ
ンシティブな情報を記載することに
慎重にならざるを得ません。

みなさんは、どのようにお考えで
すか？

「相談」はプレゼンだ！

司法書士に寄せられる相談は、「相続手続がわからない」、「答弁書の書き方がわからない」などといった手続的な相談から、「トラブルを解決したい」、「どうしたらいいのかわからない」といった実体上のものまで様々です。

これらの相談に対して司法書士が提供すべき回答は、対義語として考えれば、「相続手続がわかった」、「答弁書の書き方がわかった」、「トラブルが解決できることがわかった」、「どうしたらいいのかわかった」ということとなります。したがって、こうした相談に訪れた方々の求める疑問に対する解決策を提示するのが相談の意義であるとも考えることもできるかもしれません。

しかし、相談に訪れる方々は、法律や手続の学習のために来ているわけではありません。相談の後に相談者が事件を委任するかどうかは別として、相談者の法律問題に関する事実を抽出し、それを法的に評価し、そのうえで、問題を解決するためには何をすればいいのかという答えを提供することが必要です。

そして、「何をすればいいのか」については、より具体的なアドバイス、例えば、市役所に戸籍謄本を取りに行きなさい、コンビニエンスストアにこれとこれのコピーをとって答弁書といっしょに提出しなさい、文房具店で内容証明郵便の用紙を買いなさい、など、司法書士事務所を一步出たら相談者がまず採るべき行動を助言するようにしています。

このように、相談に訪れた方が、相談終了後、何をすれば問題解決に向けて一步踏み出すことになるのかという相談の出口を意識することが重要であると考えています。

よ〜く話を聞き、法的に分析し、見解を説明し、今後目指す目標を示し、そこまでのロードマップと経費などを説明する。そして、面談の最後には、事務所を出たらすぐにやるべきことを具体的に示しておく。一口で言うと、相談はプレゼンだと思えます。

ところが……

ある日の相談は失敗でした。職員が全員帰ってからの夜の面談だったこともあり、気が緩んでいたのかもしれませんが。面談を終わろうとしたとき、こう言われたのです。

「それで、私は次に何をすればいいですか？」

失敗したと思いました。私は説明したつもりでいたのですが、伝わっていませんでした。

気持ちを直して、「もう一度説明させてください」とホワイトボードに時系列でロードマップを書いていきました。相談者が、現在、どのような位置にいて、今後、何を目標にし、そのためにはどのような手続きをとる必要があるのかを説明していきました。そして、今日の打合せのあと、次回打合せまでに何をすべきかを具体的に書き出しました。

そして、最後に、

「この板書、スマホで写真とって」

話し言葉で伝わるのはせいぜい2割程度でしょう。様々な工夫が必要だと痛感した次第です。