

『ストーリーでわかる 営業損害算定の実務 新人弁護士，会計数値に挑む』

横張清威，伊勢田篤史 著 日本加除出版 2,700円(本体)

法律と会計の双方から論理展開し
営業損害を巡る損害理論に一石を投じる

会員 前田 真樹 (60期)



1 本書の内容について

本書は、弁護士兼公認会計士2名により執筆された書籍である。

本書において営業損害とは、「相手方の責に帰すべき事由により事業者が営業停止等となった場合に、営業停止等にならなければ得られるはずであった逸失利益」と定義づけられている。平たく言えば、営業損害とは商取引上の逸失利益ということになる。

商取引上の逸失利益という問題は、会社全体が営業停止した場合のみならず、1事業部が営業停止となった場合、1つの契約が不当解除された場合にも問題となりうる。特定の契約に基づき得られたはずの利益も、逸失利益にほかならないからである。

このように、営業損害は、弁護士として極めて身近な損害賠償理論ではあるものの、これまでこの点に関する理論はほとんど形成されてこなかったと思われる。

本書において営業損害は、原則として売上高から変動費を控除した「限界利益」とであると結論づけられている。また、この結論を導く過程において、会計的側面のみならず、法律的側面や過去の判例分析を用いており、非常に分かりやすく説得的な論理展開を繰り広げられている。正に法律と会計の双方を理解した、弁護士兼公認会計士のなせる業であろう。

2 私の感想

私も弁護士業を営む上で、しばしばこの営業損害の問題に直面することがある。

たとえば、ある契約が期間満了前に不当にも終了した場合、業務遂行にかかる経費がある以上、直感的に

売上高が全額損害になるとは思えない。けれども、売上高からどのような経費を控除すべきなのか、その判断がつかないことが多い。契約ごとの決算書というものが存在していないため、どのようにして営業損害を算定すべきか分からないのだ。また、仮に会社全体の決算書を手に入れたとしても、どのようにしてここから特定の契約に関する営業損害を算出すればよいのか途方に暮れてしまうのである。

本書は、このような疑問について、会計に疎い男性新人弁護士と幼馴染みの女性公認会計士とのやり取りという具体的なストーリーを通じて、わかり易く解説している。単に会計理論の話がされても、法律家には理解が進まないと思われるところ、小説のようなストーリーと論理的な解説がサンドイッチのように展開されているため、とても理解しやすい。

また、弁護士がどのようにして営業損害を算定すればよいのかという解説に留まらず、どのような証拠を入手すべきなのか、どのようにして相手方に証拠開示を求めればよいのか、どのように求釈明を行えばよいのかという、弁護士実務に即した解説も行われている。

それ以外にも、固定費は営業損害になるのか、節約可能固定費をどのように扱えばよいのか、法人税は変動費として捉えるべきかなどという興味深い派生論点についても言及されている。

これまで、営業損害に関する書籍や論文がほとんど見当たらなかったという現状において、今後の営業損害を巡る損害理論において一石を投じる書籍ではないかと考えている。