

第1回

契約書の重要性

山崎 健介
ノーサイド法律事務所代表弁護士
佐川 博樹
株式会社あたぼう代表取締役
中小企業診断士

◆連載のはじめに

皆さん、こんにちは。今月から、中小企業や診断士が知っておきたい企業法務の知識を、Q&A形式で提供する連載を始めることになりました。執筆するのは、弁護士の山崎健介と中小企業診断士の佐川博樹です。よろしくお祈りします。

さて、早速ですが、皆さんは、普段、法律を意識して生活していますか。普通の方は「いいえ」とお答えになるでしょう。法律は普段、意識するようなものではないかもしれませんが、無意識に利用している場合もあつたりするものです。

特に、企業経営を進める中では、さまざまなリスクや法的な制限があるのに気づかず、危険な橋を渡っていることも考えられます。この連載でそういった部分を明らかにしながら、企業経営における法的リスクを小さくしていただければと思います。

連載を始める前に、執筆を担当する2名のプロフィールを紹介させていただきます。

●山崎健介（弁護士）

2008年に弁護士登録し、アメリカ西海岸に本拠地がある外資系法律事務所に3年超勤務した後、2012年4月、東京都港区新橋に「ノーサイド法律事務所」を開業しました。弁護士になる前は、当時中小企業であった民間の気象情報会社にて、営

業マンとしてビジネススピードの速さを経験、その後、司法制度改革によって誕生した法科大学院（ロースクール）の1期生として法曹の道に進みました。

現在は、主に中小企業の経営者の方々に対する法的アドバイスや紛争解決等、企業法務の分野で活動する傍ら、出身校である中央大学法科大学院にて、実務講師として後進の指導にもあたっています。

●佐川博樹（中小企業診断士）

1999年に中小企業診断士資格を取得し、2003年に独立開業しました。2009年には、株式会社あたぼうを設立して、零細規模ながら会社経営をしています。

法律の専門知識については、一般の中小企業診断士（法律を特別に勉強していない方々）と大差はないと思います。しかし、独立開業しているとしても法的な問題がついて回ります。また、顧客から法律問題の相談を受けるケースも出てきます。そこで、今回山崎弁護士の力を借りて、企業法務に関する連載をスタートさせることになりました。

連載は毎回、診断士の佐川が弁護士の山崎に相談をもちかける形で展開します。

では、連載の第1回をお楽しみください。

Question

「佐川さん、契約って結んだ方がいいかなあ」——佐川がつい最近、顧客から受けた質問です。

この会社は印刷業を営んでおり、これまで名刺やチラシなど通常の印刷会社として事業を展開してきました。しかし、デジタル化の進展により、パソコン、家庭用印刷機などが普及して、印刷需要が減っている状況の中で、新事業を展開することにしました。

そこで、あるコンテンツ制作者に依頼して、イラストやロゴなどを作ってもらい、これを独自製品として販売していくことにしました。そこで、この社長は私に、

「このコンテンツ制作者と契約を結んだ方がいいかなあ。それから、販売の依頼先もあるんだけど、そこも何か契約を結んだ方がいいの？」

という質問をしてきました。著作権等の問題は、社長も当然認識していましたが、他に契約の必要性があるのかどうかはわからないということです。

この社長に、契約の意味や契約書の必要性をどのように説明すればいいのか、ちょっと悩んでいます。山崎さん、法的な側面での重要性や必要性、関連情報を教えてください。

Answer

佐川さん、承知しました。

この社長さんのご質問は、企業法務に携わっていると、実によく耳にします。特に、法務専属の社員がいなかったり法務部がない会社、定期的に法的アドバイスを受けられる顧問弁護士がいない会社の経営者の方がしばしば直面する問題のようです。

私の回答の結論は、佐川さんも想像しておられる通り、「契約書は作成した方がいいです」というものですが、社長さんのご質問自体に「契約」や「契約書」についての誤解がありますので、まずはそこからご説明しましょう。

(1)「契約」とは何か

「契約を締結する」というのは、どういうことでしょうか。「契約」とは、2人以上の人の間でなされる、何らかの約束のことです。ただし、当事者の「権利や義務」に関する約束であり、「その実現に国が協力してくれるもの」のことをいいます。

契約は、「単なる合意」、つまり口約束でも当然に成立します。Aさんが持っている車をBさんが50万円で買いたいと言い、Bさんがそれなら売ってもいいよと言えば、車の売り買いに関する契約（売買契約）が成立します。

もし、Aさんがやっぱり車が惜しくなって手渡したくないと言いついても、裁判によって、この口約束の売買契約があったことが認められれば、AさんはBさんに車を渡す義務があることになり、最終的には国家権力がAさんから車を強制的に取り上げて、Bさんに渡してくれます。

たとえば、私たちがラーメン屋に入ってラーメンを食べたり、駅の券売機で乗車券を買って電車に乗ったりするときにも、すべて契約が成立しています。さらに、無償であっても契約は成立します。ビックカメラのポイント会員になるのも、インターネット上で無償のメールアドレスを取得するのも、全部契約です。そして、これらの契約を結ぶとき、いちいち契約書を作ることはありません。このことから、「契約=契約書」ではないことがわかりますし、契約書を作らない契約はいくらでも存在します。

そう考えると、社長さんの質問に意地悪く答えるのであれば、「コンテンツ制作者にイラストやロゴを作ってもらい、その対価を払うことについては合意しているんですね。それなら、契約はもう結んでいるじゃないですか。それから、販売の依頼先とどのような契約を結ぶかは、メリットとデメリットを踏まえてご自分でお考えください」となります。

ただし、こんな意地悪ばかり言っていると、私も佐川さんもお客さんがいなくなってしまいますね。社長さんがおっしゃっているのは、契約についての合意が存在する場合、わざわざ「契約書」を作る必

要があるのかという質問だと解釈しましょう。特に、口約束でも契約が成立するなら、契約書を作る意味なんてないような気もしてきますので、次は契約書の必要性についてご説明します。

(2) 契約書の必要性

契約書の第1の目的は、「裁判に勝つため」です。新たなビジネスをスタートするために、信頼関係を築いた相手方に対し、裁判沙汰になることまで想定するなど不穏当にも思えますが、人の考えは常に移り変わっていきます。立場が変われば見方も変わり、最初は同じことを考えていた契約当事者が、それぞれ合意の内容を自分に有利なように理解していった結果、最終的には全然認識が違ってしまったということはよくあります。

口約束でも、確かに契約は成立します。しかし、契約内容について相手方とのつぎきならない認識の違いが生まれた結果、言った言わないの争いになることはよくあるのです。そんなときに契約書は、ある時点において、契約当事者間でどのような合意をしたのかを示す強い証拠になります。

自分は、こういう合意をしたはずだと思っけていても、第三者である裁判官には、その経緯がまったくわかりません。後々争いになったときのために、自分の認識どおりの内容の契約書を作っておくことが大事なのです。

第2に、「裁判等の紛争を予防すること」があります。第1の理由の裏返しでもあるのですが、契約当時の合意の内容が契約書に明確に記載してあれば、その内容について契約書と異なることを主張しても裁判官に認めてもらえるはずがないので、そもそも争いになりません。そして、その内容に疑義が生じないようにするためにも、契約に関係のない第三者でも内容が理解できるよう、端的で明確に作成しておく必要があります。

第3に、「自分に有利に契約内容を定める」という意味もあります。民法には、「私的自治の原則」、「契約自由の原則」という大原則が存在します。ま

た民法では、契約に関する一般的ルールも定めていますが、民法の定めるルールと当事者間の合意内容が食い違ったときには、これらの原則に基づき、当事者間で決めた契約内容がほとんどの場合優先されます。

たとえば、契約の相手方が期限内に金銭を支払わなかった場合に発生する利息について、民法上の法定利率は5%ですが、当事者間の合意でこれを修正することができます。契約上の義務を怠ったときの損害賠償（ペナルティ）の金額を、民法上のルールによって認められる範囲より広くしたり、狭くしたりすることもできるのです。

このような合意は、合意をしたことが認められなければ民法上のルールに従うしかないので、契約書により合意内容を記載しておくことに大きな意味があるわけです。

(3) 契約書作成の費用対効果

ここまで、契約書を作成することのメリットや必要性について説明してきましたが、契約書作成にはデメリットもあります。それは、費用がかかることです。ここでいう費用とは、経営者の方が契約書を作成したり、確認したりする時間、契約担当者を雇ったり、そのために給料を払ったりするコスト、そして弁護士など法律の専門家を使った場合の報酬などを指します。

ここまでのことを総合すると、社長の質問に対する回答としては、「契約書は作成した方がいいです」となりますが、「費用対効果を検討したうえで、効果が上回るのであれば」という条件が付きま

たとえば、どんなに大きな金額が動くビジネス契約であっても、多数の当事者が関与する複雑な契約であっても、契約の相手方が心の底から信頼で絶対に揉めたりすることはないと自信を持って言うのであれば、契約書を作る効果がリスクを上回りはりませんので、わざわざ費用をかけて契約書を作る必要はなさそうです。

ただ、人の気持ちは変わっていくものです。ま

会社などの組織が当事者の場合、担当者や代表者が変わってしまうこともリスクになります。

(4) 契約書作成、確認の際の注意点

最後に、契約書を作成したり、チェックしたりする際の注意点をお伝えします。

① 「雛形」にご注意

契約書について、「契約の雛形がありますのでご確認ください」とか、「ほかでも使える雛形的な契約書をお願いします」というようなご相談を受けることがあります。過去の同じような取引で用いた契約書を雛形として、契約金額や日時などを修正しただけの契約書もよく目にします。

確かに、雛形には一般的な契約内容を踏襲したり、過去の検討結果を引き継いだりできるという点で、費用対効果的なメリットもあります。しかし、契約の相手方も、内容も、契約時期も違う場合には、契約書の存在意義から異なってくる場合もあります。仮に雛形を使う場合でも、十分に読んだうえで、今回の契約に合致する部分としない部分を意識する必要があります。

② 契約（書）は当事者しか拘束しない

契約とは、当事者間の合意を根拠として、当事者双方に権利と義務を生じさせるものです。当事者が合意しているからこそ、法律の定めを曲げてまで、国家権力が契約内容の実現に力を貸してくれることになります。

だとすると、そのような強い効力は、契約に合意した当事者へののみ影響を与えるべきでしょう。よく、契約の当事者以外の第三者の権利や義務について記載されている契約書を見ますが、契約当事者以外の第三者が契約書に出てきても、合意を得ていない限り、契約は第三者を拘束しません。

本件社長の相談においても、イラストやロゴを制作するコンテンツ制作者との契約は、販売を依頼する別の業者を一切拘束しません。販売業者とも契約をするのであれば、契約の内容を確認したうえで、本件社長・コンテンツ制作者・販売業者の三者で署

名、記名捺印をした契約書を作ってもいいですし、コンテンツ制作者との契約書とは別に、販売業者との間で契約書を作成してもいいと思います。その契約書が、誰と誰を拘束するものなのかを意識することはとても重要です。

③ 内容を明確にする

せっかく契約書が準備できて、その内容が不明確であり、契約書作成者だけにしかわからなければ意味がありません。裁判になったときに、契約の背景事情や当事者同士の人間関係などをまったく知らない裁判官が見て、一義的に内容が明らかでなければ、裁判に勝つという意味でも、紛争の事前予防という意味でも意味がないのです。内容の明確性は、契約書作成上の永遠の課題です。

④ タイトルや形式にとらわれすぎない

契約書と同じように当事者間の法律関係を規律する書面として、「覚書」、「協定書」、「確認書」、「約定書」など、さまざまな名称のものがあります。実は、これらは当事者間の「契約=合意」の内容を明らかにする書面であるという点で、契約書と何一つ変わりません。

「覚書だからちょっと軽めで、契約書の内容を修正するくらいで作ってください」という声をよく聞きますが、契約書も覚書もその他の書面も、法的な位置付けは同じです。タイトルや形式面にはあまりとらわれず、きちんとした内容の書面を作るよう心がけてください。

以上、契約の意味、契約書の必要性、契約書作成の際の注意点などについてお答えしました。このような内容を踏まえて、お客さまにアドバイスしていただければと思います。

山崎さん、佐川です。ご回答ありがとうございます。このケースでは、契約を結んだ方がよさそうですね。初めて取引する相手とのことなので、なおさらでしょう。契約書のたたき台ができあがったら、山崎さんにチェックしていただきたいと思いますので、そのときにはよろしく願います。