

三重弁護士協同組合  
青年部会

伊藤 正朗



**1** 雨の日に閉じた傘をもって佇んでいる人がいた。「何故、傘を差さないのですか?」と聴くと・・・「傘は破れているのです。雨が降ってくるとは思わなかったもので。」

アメリカンジョークの1つのネタですが、法律相談で会社間のトラブルを受けるときにはこのアメリカンジョークが頭をよぎります。相談に来るほとんどの会社が①そもそもトラブルが起きないと思っておられたり、②契約書の内容を全く確認されていないことが多いのです。

これは何故か。

**2** 私たちは日頃から契約書を見ないことに慣れてすぎています。携帯電話の契約をするときもサインしてくださいというままだにサインしていますし、賃貸借契約も裏側の約款など確認することなくサインしています。アプリケーションソフトを立ち上げるときには使うためにとりあえず「規程を承諾し、次に進む」をクリックします。結婚式の時に二人で署名する結婚証明書すら確認していません。よく確認するとすれば「無料」かどうかくらいでしょう。法律家である私も日常生活としてはチェックなんかほとんどしていません。チェックするときは話のネタにするときくらいです。だから契約書なんて重要ではないのだということが身に染みついているような気がします。

**3** これまでに契約書を作成したことがないという中小企業の方は比較的多くいらっしゃるのではないのでしょうか。そしてトラブルに巻き込まれたことは一度もないという中小企業の方も多くいらっしゃるのではないのでしょうか。ほとんどの取引は揉めません(全ての取引が揉めていたら事業になりませんし、そのようなトラブルの可能性が高いのであれば経営判断として避けるはずです)。こうした契約書がなくても上手くいったという「成功体験」が積み重なり、「契約書は不要」という固定観念ができてしまっています。

一般の生活にかかる契約で消費者という立場であれば、消費者契約法などによって消費者が守られるので

問題が発生しにくいといえます。しかし、事業者間の契約はそうはいきません。一旦トラブルが発生すると、どちらかが守られるというわけではありません(下請法や不競法、独禁法などで守られる場合もありますが例外的です)。

契約書がない場合、民法、商法など法律の定めにしたがって(当事者の意思も踏まえて)解釈されますが、これを完全に理解することは困難ですし、法律に全てが記載されているわけでもないため、解釈の幅が大きく、トラブルが起きた後に弁護士に相談しても紛争が必ずしも解決できず、法廷闘争まで進むことも珍しくはありません。

契約書を作成することが重要です。しかし、契約書は作ればよいというものではありません。一番まずいのは、相手方から提示された契約書にそのままサインすることです。もちろん相手方が作成した契約書ですから基本的には相手方に有利に作成されています。法律家は契約書が存在すれば、それは様々な事情を考慮して折衝してお互いプロ同士として合意したと考えます。それが紛争の解決のための指針となります。訴訟上「あまり見ていなかった」という主張は困難です。

**4** ではどうやって、契約書をチェックするのか。簡単にいえば理解できない文言を格好つけずに確認していくことです。しかし、法律用語は日本語のようで通常の意味とは異なる意味で用いられていることもありますし、「記載されていないこと」が不利になることもあります。確認すべきことがたくさんありますので、最初のうちは専門家と一緒に検討するべきだと思います。何度か繰り返すことで、ある程度の重要部分については理解して頂けると思いますし、有利な契約とはなにか、条項リスクを理解して頂けると思います。特によく利用される取引基本契約や秘密保持契約、業務委託契約などについては、一度お近くの弁護士に相談して頂いた方が良いでしょう。私の専門は「顧問契約」となっておりますので、顧問契約について相談されたければ是非私に!(笑)

つきあいの長い相手、信頼できる相手と契約書の交渉をするということについては、あまり気分のいいものではないかもしれません。しかし、契約の交渉をすることで、誠実性の確認もできますし、お互いの価値観も確認できます。またトラブルを想定することで実際のトラブルの発生を防止するための方法について協議することも可能となります。さらにいえば、ビジネスモデルの確認・創造にも繋がることもあります。契約交渉は闘いであると共に、共同作業でもあるのです。 以上