

2015.9.9

経営者が知っておきたい取引と契約のいろは

第一東京弁護士会所属
大西昭一郎法律事務所
弁護士 安藤 知史

1. はじめに～契約とは

- 契約とは…相対立する複数の意思表示の合致によって成立する
- 契約関係は、原則として自由に決定することができる（契約自由の原則）
ただし、例外もある。

2. 契約締結時の留意点

- (1) 契約（取引）に必要な事項を合意できているか
細かい部分を曖昧にしたまま（自分だけが理解しないまま）契約を締結してしまうことが多い。
- (2) 契約にあたって重要な事項
 - ・ 支払条件
 - ・ 契約期間（更新に関する条項）
 - ・ 解除（終了）事由
 - ・ 表明保証の内容
 - ・ 適法な権限の有無

3. 契約書の意義

- (1) 契約書とはなにか
 - 契約内容（＝合意内容）を記載した書面
 - 契約書のタイトルではなく内容が重要

(2) 契約書を作成する理由

- ア 契約上の権利・義務の内容を明確にする
 - トラブル（紛争）を想定しておくことが重要
- イ 契約内容の記録
 - 合意当時の担当がいなくなった場合など

(3) 契約書作成上の留意点

- 取引の実体に添う内容になっているか。
- 定めておくべき内容が漏れていないか。
- 主語と述語を明確にする（誰が誰に対して何をするのか）。
- 重要な契約や複雑な内容の契約については専門家の助言を得た方が良い。

4. 取引を進めるにあたって

(1) 契約内容が正しく履行されているか

→契約違反が既成事実化してしまわないように

(2) 契約違反への対処

- ア 履行の催告など
 - 口頭？書面？内容証明郵便？
 - その後の展開まで考えて手段を決めると良い。
- イ 相手方の状況を見極める

5. おわりに

(1) コンプライアンス意識の高まり

- ア 取引に関する書面作成を求められる場面が増える
- イ 注文書・請書方式で取引をすることの問題点
 - e x. 契約期間が不明確→継続的契約のつもりが…
 - 契約（取引）上の義務が不明確

→そんなことまで対応しなくてはならないの？

(2) 契約書を作成するメリット

ア 権利・義務の明確化

自らの権利が明確になる⇔相手方からの理不尽な要求を拒絶できる

イ 契約の拘束力の意義

一方的な条件変更や取引の打ち切りを回避できる

ウ 対外的な信用

【参考】

売 買 契 約 書

株式会社〇〇〇〇（以下「甲」という。）と××××株式会社（以下「乙」という。）とは、甲を売主、乙を買主として商品の売買に関して以下のとおり契約を締結する。

（売買）

第1条 甲は、乙に対し、別紙物件目録記載の・・・・（以下「本物件」という。）を、代金***円で売り渡し、乙は、これを買受ける。

（引渡し）

第2条 甲は、乙に対し、平成27年〇月〇日に・・・・において、前条に定める売買代金の支払いを受けるのと引換えに本物件を引き渡す。

（代金支払）

第3条 乙は、甲に対し、前条に基づき本物件の引渡しを受けるのと引換えに、第1条に定める売買代金を、甲の指定する銀行口座に送金する方法により支払う。ただし、送金手数料は、乙の負担とする。

（所有権移転等）

第4条 本物件の所有権は、甲が乙に対して本物件の引渡しを完了した時に乙に移転するものとする。

2 本物件の引渡し完了後の危険は、乙において負担する。

（検収）

第5条・・・・

（解除）

第6条・・・・

（遅延損害金）

第7条・・・・

（協議事項）

第8条・・・・

・・・・・・・・

以上、確約を証するため、本書を2通作成し、甲乙が記名押印の上、各1通を保有する。

平成27年〇月〇日