

山梨中央銀行は、大学などの研究機関が保有する技術シーズと企業ニーズを結びつけ、新技術の開発や新規事業の創出を支援するリエゾン（橋渡し）活動に取り組んでいます。

本レポートでは、山梨大学の先生とその研究内容を紹介していきます。本レポートが、中小企業のみなさまが抱える経営課題の解決や新産業創出の“ヒント”となり、ビジネスチャンスにつながればと考えております。

<第67回>



## 契約は商売を上手に回すコツ

稲田 和也 先生  
生命環境学部 地域社会システム学科  
教授

### ■どのような研究をされていますか？

企業間の取引について、担保法や契約法の視点から、幅広く研究しています。企業実務との関係では、消費者・企業向けの商品に関する売買契約（書）や担保関係の契約（書）に興味をもっています。

### ■企業間の取引に関する研究とは具体的にどのような内容ですか？

契約書に記載された権利確保の条項を中心に研究しています。具体的には、代金が支払われるまで納入商品の所有権を留保できる「所有権留保条項」や相手方に代金の支払いができないおそれがある場合に納入をストップする権利を認める「不安の抗弁権条項」などです。これらは、相手方の合意を得て、契約書に書き込めば、有効な武器となります。これらの研究をしつつ、適切な条項を考えたりしています。

### ■契約書とは取引をする上でどのような存在ですか？

何よりも企業の利益を守る重要な道具となります。適切な契約書が締結されていれば、自社の有する権利だけでなく、負うべきリスクもはっきりします。取引の局面、特にトラブルなどが発生した場合に、自社の損失を補てんする権利を的確に行使できたり、リスクヘッジを予め行うこともできます。

また、契約書は、企業の経営者だけでなく、管理職のようなミドルマネージャーも重要性を認識しておく必要があります。契約書は、経営者よりもミドルマネージャーが直接対応する業務であり、契約書に関する知識は必要不可欠だと言えます。

### ■契約書を作成する上で大切なことは何ですか？

契約書には「明確さ」と「精緻さ」が求められます。多義的な理解が可能な用語・文章を使用すると、読み手によって捉え方が異なり、争いのもとになってしまいます。また、契約書は裁判の証拠にもなり得るため、合意内容を正確に記載することが必要になります。一方で、契約書には汎用性も必要ですから、これらを踏まえて、最適な表現を考えなければなりません。このように、契約書作成には相応の時間がかかることを経営者も上司の方も理解しておいてほしいですね。

契約書の作成者は、常に客観性、冷静さを確保することが必要です。契約実務を経験した立場からすると、作成者は、契約書に対して思い入れがあり、自分が作った契約書の適否を自身で再確認するのは難しいものです。明確さや精緻さ、あるいは正確性を確保するためには、客観性、冷静さを保たなくてはなりません。

### ■ひな型を参考に契約書を作るのはどうでしょうか？

多くの相手方と同じような内容の取引を数多く行っている企業では、契約書のひな型を使用することは仕方ありません。ただし、ひな型を参考に作る段階で、重装備の契約になるおそれがありますが、契約実務の経験豊かな顧問弁護士等と相談しながら作成することをお勧めします。そして、ひな型の利用時は、契約相手や取引内容によって、適切な契約条件が異なるおそれがあるので、その点に注意して、適宜見直すことが肝要です。

### ■今後、企業の方とどのような関わり方ができますか？

民間企業の総務、経理、法務の新任担当者向けの研修、セミナーを行うことが可能です。この場合、弁護士、税理士、会計士等の方と共同で研修をすることができれば一番実務に直結したお話ができると思いますので、連携できる方がいればご相談いただきたいと思います。

その他、早ければ再来年にも改正される民法に関するお話ができると思います。

“契約書・法務”についてご相談がある方は、  
山梨中央銀行 営業統括部 法人推進室

TEL: 055-224-1091 まで、お気軽にご連絡・ご相談ください。