

# 「契約とは」基礎講座



# 目次

1.契約とは

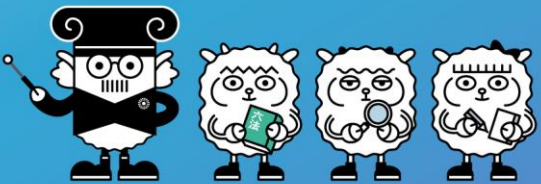
2.主な契約締結の方法

3.企業が契約書を作成する理由

4.まとめ



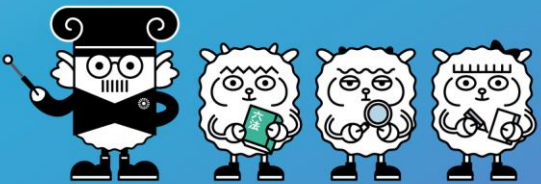
# 1.契約とは



## ■ クイズ | この中に、契約はいくつ潜んでいるでしょうか？

### とあるビジネスパーソン的一天

- 起床後、出社のために身支度を整えて、出社をした。
- 行きは電車に乗り、会社に向かった。
- お昼休みは、家族が作ってくれた弁当を食べた。
- 仕事の途中で喉が乾いたため、自動販売機でジュースを買って飲んだ。
- 勤務を終え帰宅する途中、スーパーで夕食のハンバーグの材料を買った。
- 家族の帰宅後、つくったハンバーグと一緒に食べ、スマホを見ながらゆっくり過ごしていたところ、気になっている有料のゲームをみつけたので、早速ダウンロードして遊んだ。
- 就寝時間が近づいたので、アラームをセットし寝た。



## ■ クイズ | この中に、契約はいくつ潜んでいるでしょうか？

### 正解は4つ！ (赤文字)

- 起床後、出社のために身支度を整えて、出社をした。
- **行きは電車に乗り、会社に向かった。**
- お昼休みは、家族が作ってくれた弁当を食べた。
- **仕事の途中で喉が乾いたため、自動販売機でジュースを買って飲んだ。**
- **勤務を終え帰宅する途中、スーパーで夕食のハンバーグの材料を買った。**
- 家族の帰宅後、つくったハンバーグと一緒に食べ、スマホを見ながらゆっくり過ごしていたところ、**気になっている有料のゲームをみつけたので、早速ダウンロードして遊んだ。**
- 就寝時間が近づいたので、アラームをセットし寝た。

→ 日常生活では、意識せずとも日々、さまざまな契約が行われています。



## ■ 契約とは

契約とは、簡単に言うと、「**権利義務を生じさせる約束**」です。

契約は、**当事者双方の意思表示が合致することによって成立**します。

意思表示の合致とは、一方の「**申込み**」に対して、もう一方が「**承諾**」をすることです。

契約を成立させるには「意思表示の合致があればよい」ため、

**契約書を作成しなくとも契約は成立し、口頭のみでも成立します**（民法522条2項）。

改めて、身近な契約の例を見てみましょう。



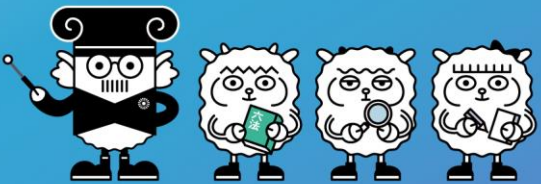
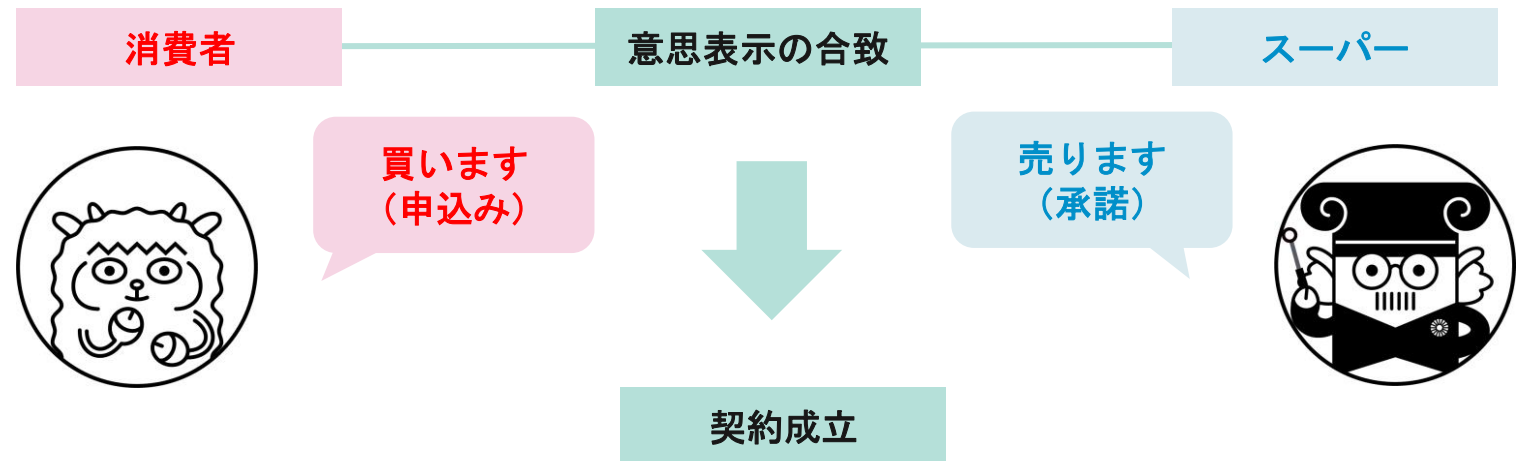
## ■ 身近な契約の例 | スーパーで買い物をする

身近な契約の例としては、スーパーでの買い物が挙げられます。

買い物をするたびに、毎回、契約書を作成するということはありませんが、法的には、

- ・消費者側が「買います」という**申込み**を行い、
- ・スーパー側が「売ります」と**承諾**することで

契約が成立しています。なお、これとは異なる整理とする見解もあります。

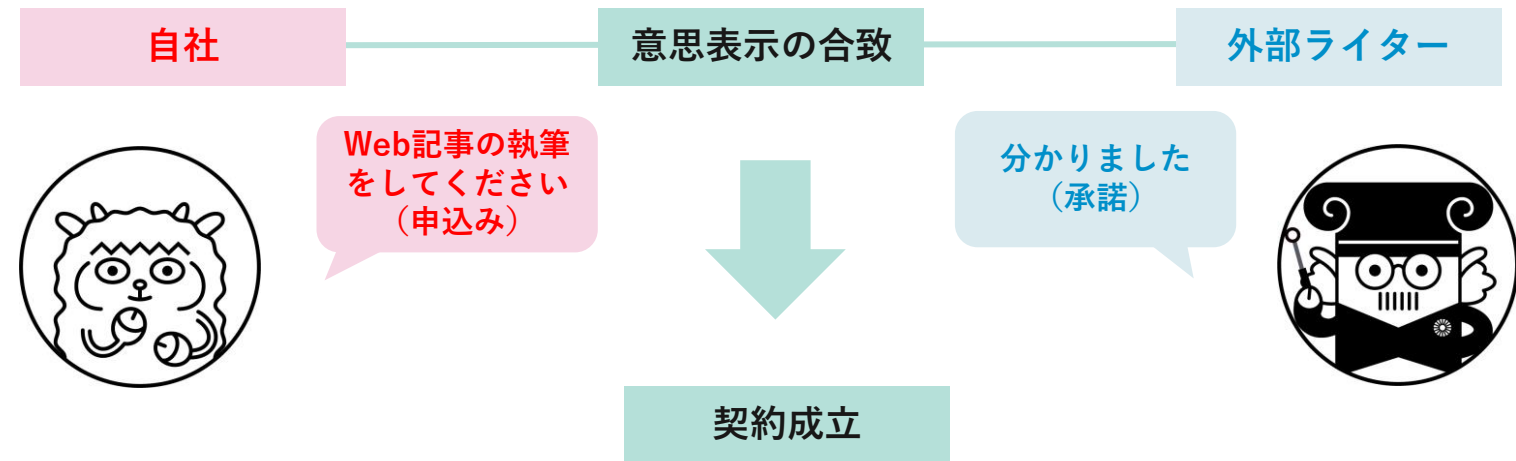


## ■ 身近な契約の例 | Web記事の作成を依頼する

企業でよくある事例も見てみましょう。例えば、「Web記事の執筆」を外部ライターに委託する契約が成立したとします。このとき法的には、

- ・ 自社側が「Web記事の執筆をしてください」という**申込み**を行い、
- ・ 外部ライター側が「分かりました」と**承諾**することで

契約が成立しています。



## ■ 契約の効力（契約が成立するとどうなるの？）

契約が成立すると、当事者には、それぞれ権利と義務が発生し、  
契約当事者は契約に拘束されることになります。

※なお、法的には、権利のことを「債権」、義務のことを「債務」といいます。

買い物の例でいえば、契約が成立した場合、それぞれの立場に応じ、以下の権利と義務が発生します。

### 【スーパー側】

- ・ 代金の支払いを求める**権利**
- ・ 品物を引き渡す**義務**

### 【消費者側】

- ・ 品物の引渡しを求める**権利**
- ・ 代金を支払う**義務**

web記事の執筆を外部に委託する例でいえば、それぞれの立場に応じ、以下の権利と義務が発生します。

### 【企業側】

- ・ web記事の納品を求める**権利**
- ・ 執筆料を支払う**義務**

### 【外部ライター側】

- ・ 代金の支払いを求める**権利**
- ・ web記事を納品する**義務**



## ■ 契約を守らなかった場合

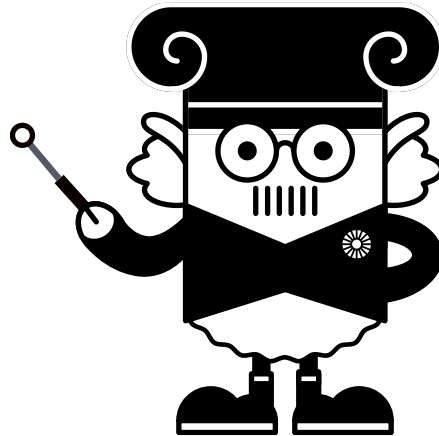
相手が契約を守らなかった場合は、契約違反として、

- ・ 「契約内容を守るよう請求」したり、
- ・ 「損害賠償の請求」をしたり、
- ・ 「契約の解除」をしたりすることができます。

契約内容を守ってください！

契約違反なので、損害賠償を請求します！

この契約は、もう解除します！

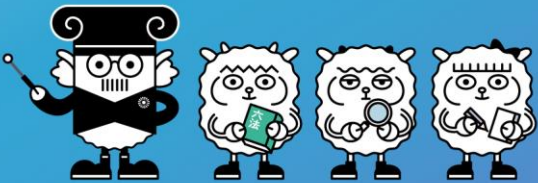


## ■ 契約を守らなかった場合（続き）

裏を返せば、

- ・ 自分が契約を守らない側
- ・ 義務を果たさない側

となってしまった場合は、相手から法的責任を問われることになり、思いがけない損害を被るリスクがあります。



## ■ 契約に違反してしまった事例①

自社はクリーニング業者Aと、**契約終了後の競業避止義務**（※）が定められた取次契約を締結。

※例えば、他のクリーニング業者の取次を禁止する義務



自社はクリーニング業者Aとの契約終了後、**競業避止義務が課されていたことを企業として把握しきれておらず**、別のクリーニング業者Bと取次契約を締結。  
**競業避止義務に違反。**



競業避止義務違反を理由に**違約金**を支払うことに…。



## ■ 契約に違反してしまった事例②

自社は業者Aから**再委託禁止を条件**に製造委託を請け負うことに。



しかし、自社の製造ラインが繁忙期で対応できなくなり、  
契約内容をきちんと確認せず、

**顧客の承諾なく、製造業務を業者Bに再委託。**



その結果、

**業者Aとの契約が解除されてしまい、取引先を失うことに…。**



## ■ 契約を活用し利益を得た例①

自社は健康グッズAの企画を行っていたが、自社内で製造を行うノウハウがなく、困っていた。



そこで、**健康グッズの製造に実績のある業者Aと製造委託契約を締結し、製造をお願いすることに。**



その結果、業者Aの製造ノウハウを活用できたことで、**健康グッズAのクオリティを高めつつ、商品化に成功。販売も好調で、会社の売上が増加。**



## ■ 契約を活用し利益を得た例②

自社で今度発売する新商品Aは、若者をターゲットにしており、  
プロモーション戦略をどう展開すべきか課題があった。



ネットで若者の興味関心を調査したところ、若者に人気のキャラクターを発見。  
新商品の広告にキャラクターAを使用したいと思い、  
**キャラクターのライセンスをもっている会社とライセンス契約（※）を締結。**

※知的財産をもつ人が、第三者に知的財産の使用を許諾する契約



**キャラクターのもつ訴求力を利用できたことで、若者の間で新商品が話題に。  
販売も好調で、会社の売上が増加。**



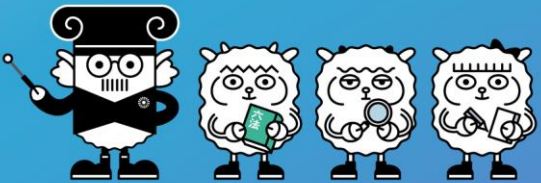
## ■ 契約の特徴

- ・有効に活用できれば「利益」をもたらす
- ・違反すれば「損害」をもたらす

※うっかり契約に違反してしまったということにならないよう、注意する必要があります。



## 2.主な契約締結の方法



## ■ 主な契約締結の方法 | 口頭の契約・書面上の契約・電子契約

契約は、口頭・書面（紙にした契約書）・電子契約のいずれの方法によっても締結できます。

### ・口頭の契約

最も簡単な契約締結方法である反面、**合意内容が不明確になりやすい点**が大きな**デメリット**です。家族などの近い間柄における金銭の貸し借りなどでは、口頭で契約を済ませる場合がありますが、**企業間の契約においては、望ましくない締結方法**です。

### ・書面での契約

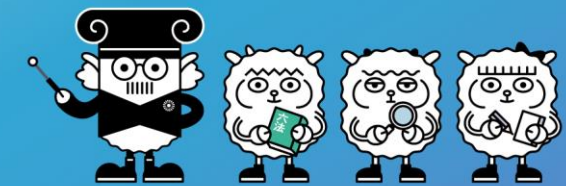
契約書の記載によって、**合意内容を明確化できるメリット**があります。**企業が当事者となる契約においては、紙の契約書を作成するのが最も一般的**です。

### ・電子契約

電子データ（PDFファイルなど）によって契約書を作成して、全当事者が電子署名などを行うことにより、契約を締結します。**リモートでの締結が可能である点・管理がしやすい点**などから、近年注目されています。コロナ等の影響もあり、各企業において、書面での契約から電子契約への移行が進みつつあります。



### 3.企業が契約書を作成する理由



## ■ 企業が契約書を作成する理由

契約書とは、**契約が締結されたことを証明した文書**のことです。

契約書を作成しなくても契約は成立するというのは、最初に解説したとおりです。

しかし、ビジネスでは、**時間的・人的・金銭的コストをかけてでも、契約書を作成するのが当たり前**になっています。

これは、次のように、**契約書には、大きく3つの機能（役割）がある**からです。

- ① 確認機能
- ② 紛争予防機能
- ③ 証拠機能



## ■ ①確認機能

契約書を作成することで、契約内容が可視化されるため、取引の内容・リスクを改めて理解し、取引するかどうかを熟考できる機会となります。

ビジネスは、利益を得ることが主な目的ですが、利益を得るためには、ときにリスクを負わなければならないことがあります。

取引では、そのようなリスクが潜んでいることがあるため、

- ・「この取引にはどんなリスクがあるのか？」
- ・「会社は、このリスクを引き受けても大丈夫なのか？」

を慎重に判断することが重要なのです。

書き起こされた文字を読むと、「この取引をして、本当に大丈夫なのか？」と慎重に考えることができるのです。



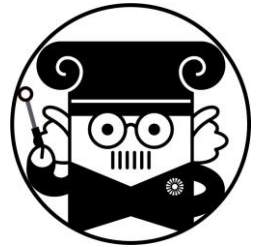
## ■ ②紛争予防機能

契約書を作成することで、契約内容が明らかになり、  
「言った、言わない」という紛争を予防することができます。

「3,000個つくってください」と  
この間電話でいいましたよね！



いや「2,000個」って聞いたので、  
2,000個つくって納品したんですよ！



## ■ ②紛争予防機能（続き）

また、口頭では曖昧にしてしまう事項についても、契約書に記載することで、

- ・相手方の認識と相違がないか
- ・誤解がないか

を確認することができます。

契約後、相手方との間で、トラブルが発生したときは、契約書に書かれたことを拠り所として、交渉することが可能となります。

また、契約書に、あらかじめ自社にとって有利な条件を定めておくことで、自社の望む方向でのトラブル解決を図りやすくなります。



### ■ ③証拠機能

契約書は、訴訟において、もっとも重要な証拠となります。

また、ビジネス上、契約書には、**署名捺印**（※署名のみの場合もあり）や、**記名押印**がなされます。

- ・ **署名捺印** | 手書きのサインによって当事者名を記載し、印鑑を押すこと
- ・ **記名押印** | 署名以外の方法（例：PCで入力したものを印字）によって当事者名を記載し、印鑑を押すこと

※「捺印」は「押印」と同じ意味ですが、記名の場合は押印、署名の場合は捺印と使い分けます。

#### 署名捺印

東京都●●区●●町1-10-2●●ビル

株式会社LegalForce


代表取締役 角田望 

※署名捺印は本物ではありません。

#### 記名押印

東京都●●区●●町1-10-2●●ビル

株式会社LegalForce

代表取締役 角田望 

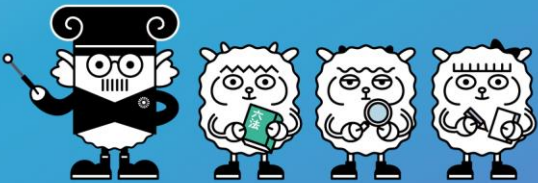
※記名押印は本物ではありません。



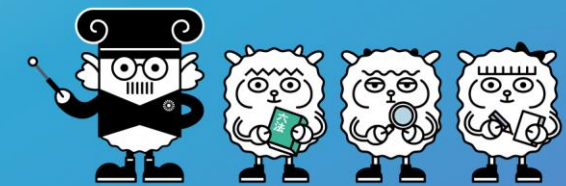
### ■ ③証拠機能（続き）

署名がある契約書・押印がなされた契約書は、民事訴訟法上  
「真正に成立したもの」と推定されます（民事訴訟法228条4項）。

つまり、訴訟において、偽造などを示す特段の事情がない限り、  
契約が有効に成立したものとして取り扱われるため、**口頭のみでの契約などと比較して、  
契約成立の有効性をより確実に証明することができる**のです。



## 4.まとめ



## ■まとめ

- 契約とは、「権利義務を生じさせる約束」のことです
- 契約が成立すると、当事者には、それぞれ権利と義務が発生し、契約当事者は契約に拘束されます
- 契約を有効に活用できれば、自社に「利益」をもたらしますが、逆に、契約に違反すれば、「損害」をもたらす可能性があります
- 企業が契約書を作成する3つの理由としては、以下が挙げられます
  - ①確認機能 | 契約内容が可視化されることで、取引の内容・リスクを改めて理解できるため
  - ②紛争予防機能 | 「言った、言わない」という紛争を予防することができるため
  - ③証拠機能 | 訴訟に発展した際の、もっとも重要な証拠とすることができるため



## ■ 参考文献

- 我妻榮ほか『民法 第10版』勁草書房、2018年
- 中田裕康『契約法 新版』有斐閣、2021年
- 阿部・井窪・片山法律事務所『契約書作成の実務と書式 第2版』有斐閣、2019年
- 喜多村勝徳『契約の法務』勁草書房、2015年
- 佐藤孝幸『実務 契約法講義〔第4版〕』民事法研究会、2012年
- 日本組織内弁護士協会監修『〔改訂版〕契約用語 使い分け辞典』新日本法規、2020年

