

中小企業診断士の視点

第33回 軽やかに「契約書」と付き合う



中小企業診断士・弁護士 今泉 真昭
一社) 埼玉県中小企業診断協会

私が中小企業診断士・弁護士として社長からご相談を受けるなかで、一番多い内容が、「取引先から代金を支払ってもらえない」というものです。真面目に仕事したのに代金を支払ってもらえない…非常に悔しいことです。

この場合、交渉により代金回収を図る方法もありますし、取引先が応じなければ訴訟をはじめとする法的手続きで回収を図ることとなります。しかし、ここで問題が一つ。

「社長、とことん戦いましょう！ ところで契約書はありますか」とお尋ねするのですが、「それが、契約書を作っていないのです…」口頭での取引約束だけで、契約書がないことが結構多いのです。

代金回収の局面だけではありません。取引の過程で予期しないトラブルが生じてしまった場合でも、解決にあたってまず大事なのが、「社長の言い分をどのように立証するか」ということです。特に、裁判手続きでは、証拠がなければ裁判官に認めてもらえません。そして、取引の内容や条件、あるいはそもそも取引の約束があったのかといった事柄を立証するのに必要な証拠が、契約書なのです。

このように重大な意義を有する契約書ですが、契約書を作成できない理由もさまざまです。単に面倒だから作らない、ということもありますが、「『契約書を作って』なんて取引先を疑っているみたいで言い出せない」、「これから末永くお付き合いする取引先に対して、契約書なんて堅苦しいことを言ってシラケさせたくない」、「『契約書をお願いします』なんて言ったら、面倒くさい相手と思われて取引してもらえなくなるかもしれない」。さまざまな悩みから、契約書作成に至らないことも多いようです。

ですが、「契約書」を堅苦しく考える必要は全くありません。契約なんて、言い換えれば約束。そうであれば、「契約書」は約束ごとを文字にしたものにすぎません。「甲は」、「乙は」、「瑕疵担保」、「危険負担」などとかたい言葉を使わなくても、書式集やネット上の小難しい雛形を用いなくてもよいのです。社長が実際に口に出された言葉で約束したことを文字に起こせば、そして当事者双方がサインすれば、それで一応の契約書（あるいは契約書代わり）になります。社長が最低限譲れない事柄やうやむやにしておけない事柄だけでも文字にして、取引先に「これでいいよ」とサインしてもらえれば、いざというときの武器となるのです。

実は他にも方法はいろいろありますが、まずは、社長の普段の言葉での約束を気軽に文字に残すことから始めてみませんか。

【問い合わせ先】

埼玉県中小企業診断協会

ホームページ：<http://sai-smeca.com/>

電話：048-762-3350

Eメール：rmcsai@nifty.com