

「私人間の合意としての契約」

阿部昌樹（大阪市立大学）

私人相互間において形成される取引に関する合意は、通常「契約」と呼ばれ、その合意が高額の取引にかかわるものである場合や、合意されたことの履行に長期間を要するものである場合には、「契約書」というかたちで文書にまとめられるのが通例である。

その契約書に関して、我が国において交わされる契約書は、欧米とりわけアメリカにおけるそれと比較して、簡潔なものである場合が多いことが、これまで繰り返し指摘されてきた。欧米とりわけアメリカにおいては、契約の締結に際して、その履行をめぐって将来において生じる可能性のある様々な事態を予測したうえで、それらの予測される事態のそれぞれに契約当事者双方がどのように対応するかを詳細に取り決め、合意された内容をすべて契約書に盛り込んでいくために、契約書は長大なものとなる。これに対して、我が国においては、契約の根幹にかかわる事項のみを契約書に記載したうえで、「本契約に定めのない事項が生じたときや、本契約の解釈に疑義が生じたときは、契約当事者双方が誠意を持って協議し、解決するものとする」といった内容の「誠実協議条項」を付すのが通例であり、それゆえ、契約書は簡潔なものとなる。すなわち、契約締結時における合意によって未来を可能な限り広範かつ詳細に規律しようとするのが欧米流であり、未来に生じる事態には、実際にそれが生じた時点で対応すればよく、契約締結時に事細かに対応方法を定めておく必要はないと考えるのが日本流である。

こうした比較法的な指摘が、経済のグローバル化が進行するなかで、それでもなお一般的に妥当するものであるのかどうかについては、詳細な経験的研究が必要である。しかしながら、例えば、アパートの賃貸借契約の際に交わされる契約書などについては、今も昔も、欧米において一般に使用されている契約書は、日本において一般に使用されている契約書と比較して、きわめて長大で詳細なものであることが、在外研究を経験した多くの研究者の「証言」から確認できる。

この契約書をどの程度詳細なものにするかという問題に関連して、既に 10 年以上前になるが、大阪府内の中小企業の事業主を対象としたサーヴェイ調査を実施した際に、中小企業の事業主の契約についての意識を尋ねる 2 つの質問を調査票に盛り込んだ。一つは、契約書の作成方法に関して、「契約書などというのはかたちだけのものなのだから、契約書の内容はできるだけ簡単にして、あとから融通がきくようにしておく方がいい」という意見と、「契約書の内容に関して後からもめ事が生じないように、できるだけ細かく具体的に契約書に書き込んでおく方がいい」という意見との、どちらに賛成かを尋ねる質問であり、もう一つは、いちど交わした契約が、何年かたって実情にそぐわなくなった場合における対応に関して、「いくら実情にそぐわなくても、契約は契約だからきちんと守るべきである」という意見と、「実情にそぐ

わなくなったときには、相手方と話し合っ、契約を守らなくてもすむようにしてもらわべきである」という意見との、どちらに賛成かを尋ねる質問である。

調査対象者の回答は、表に示したとおりである。すなわち、大阪府内の中小企業の事業主の多くは、詳細な契約書を選好しているが、その一方で、いったんは当事者双方の合意に基づいて締結した契約であっても、事情の変更に依じて柔軟にその内容を改訂していくことを是としている。

1. 契約書について、どのように考えるか		
a. 契約書などというのはかたちだけのものなのだから、契約書の内容はできるだけ簡単にして、あとから融通がきくようにしておく方がいい。		
b. 契約書の内容に関して後からもめ事が生じないように、できるだけ細かく具体的に契約書に書き込んでおく方がいい。		
全面的に a の意見に賛成	47	(2.8%)
どちらかといえば a の意見に賛成	149	(8.8%)
どちらともいえない	175	(10.3%)
どちらかといえば b の意見に賛成	755	(44.4%)
全面的に b の意見に賛成	575	(33.8%)
無回答	137	
2. いちど交わした契約が何年かたって実情にそぐわなくなったとき、どのようにすべきか		
a. いくら実情にそぐわなくなっても、契約は契約だからきちんと守るべきである。		
b. 実情にそぐわなくなったときには、相手方と話し合っ、契約を守らなくてもすむようにしてもらわべきである。		
全面的に a の意見に賛成	97	(5.7%)
どちらかといえば a の意見に賛成	211	(12.3%)
どちらともいえない	181	(10.6%)
どちらかといえば b の意見に賛成	871	(50.9%)
全面的に b の意見に賛成	350	(20.5%)
無回答	128	
*出典：大阪市立大学大学院法学研究科・企業法務研究プロジェクト 「事業所・企業の法的ニーズに関するアンケート調査」（2005年）		

いったん契約を締結しても、その後の事情の変更に依じて柔軟に契約内容を改訂していくのであれば、詳細な契約書を交わす必要はないようにも思われるが、大阪府内の中小企業の事業主の多くは、そのようには考えていない。むしろ、契約締結後に生じる可能性がある様々な事態を想定したうえで、それらの事態のそれぞれにどのように対処するかをあらかじめ契約書に詳細に記載しておくことが望ましいのは確かであるが、それでも、契約締結段階では想定し得なかった事態が発生し、その結果、契約が実情にそぐわなくなることは時として避けられず、そのような場合には、柔軟に契

約内容を改訂していくべきであるというのが、大阪府内の中小企業の事業主の多くの、契約に対する意識であると考えられる。

もちろん、大阪府内の中小企業の事業主がイメージする「細かく具体的」な契約書が、アメリカにおいて大企業間の商取引に際して交わされる契約書と同程度に詳細なものなのかどうかは、この結果からは判断し得ない。もしかすると、大阪府内の中小企業の事業主がイメージする「細かく具体的」な契約書は、アメリカの商取引に精通した弁護士が見たならば、簡潔きわまりない、欠缺だらけの契約書なのかもしれない。

しかしながら、今日の大阪府内の中小企業の事業主の間では、「商売に重要なのは信頼関係であって、取引先との間に信頼関係が形成されさえすれば、すべてが阿吽の呼吸で進んでいくのだから、契約書などそもそも必要ない」といった意識を抱く者は、少数派になっていることは確かである。表現を変えるならば、「我々は何を合意したのか」を文書化しておくことの重要性は、大阪府内の中小企業の事業主の多くの共通認識となっている。その一方で、その「文書化された合意」の拘束力は、それほど強固なものとは考えられていないのが、興味深いところである。いわゆる「事情変更の原則」は、広く受容されているのである。

それでは、こうした二当事者間の取引にかかわる合意についての意識と同様の意識が、建築協定や景観協定のような多数当事者間の空間制御に関する合意の背後にも存在しているのだろうか。本研究会との関連では、これが重要な問いである。