

クリエイターが知っておくべき 取引契約の基本 ～事業の継続、発展のために～

2017年8月26日

弁護士 細井 大輔



かける法律事務所
Kakeru law offices

自己紹介

2007年 ブレークモア法律事務所 入所(第二東京弁護士会)

2013年 あらた法律事務所 入所(大阪弁護士会)

2016年  かける法律事務所 設立(大阪弁護士会)
Kakeru law offices

公益活動(プロボノ活動)

弁護士は、基本的人権を擁護し、社会正義を実現することを使命とし、この使命に基づき、誠実にその職務を行い、社会秩序の維持及び法律制度の改善に努力しなければならないとされています。当職は、この使命に従い、①知的財産権(特許権、商標権、著作権、不正競争防止法等)の確立及び普及や、②高齢者及び障害者の人権擁護に向けた取組みに積極的に参加しています。

①知的財産権の確立及び普及に向けた取組み

- ・ 総務省「クラウドコンピューティング時代のデータセンター活性化策に関する検討会作業部会」構成員(2009年～2010年)
- ・ iPL Net JAPAN 弁護士知財ネット(2012年～現在)
- ・ 大阪弁護士会 知的財産委員会(2013年～現在)
- ・ 大阪弁護士会 知的財産委員会 副委員長(2015年～現在)
- ・ 大阪弁護士会 知的財産法実務研究会 世話役(2017年～)
- ・ 関西バイオビジネス研究会 第11事例・第12事例・第13事例メンバー(2013年～2015年)
- ・ 大阪弁護士会・日本弁理士会近畿支部・日本公認会計士協会近畿会による三会協働事業(2013年～現在)

②高齢者及び障害者の人権擁護に向けた取組み

- ・ 大阪弁護士会 高齢者・障害者総合支援センター運営委員会(2013年～現在)
- ・ 大阪弁護士会 高齢者・障害者総合支援センター運営委員会副委員長(2016年～現在)
- ・ 守口市障害者自立支援協議会委員(2014年～現在)
- ・ 守口市障害者計画策定委員会委員(2016年～現在)
- ・ 大阪府障がい者差別解消協議会専門委員(2016年～現在)
- ・ 大阪府河北地域社会福祉協議会 顧問担当(2016年～現在)
- ・ 認定NPO法人 大阪精神医療人権センター 理事(2013年5月～現在)

本日のセミナーの概要

- ① 契約書が必要な理由
- ② 取引契約書の基礎知識Q & A
- ③ 取引契約書の締結に向けて
- ④ 秘密保持契約(NDA)のチェックポイント
- ⑤ 業務委託契約のチェックポイント
- ⑥ もしトラブルが発生したら

契約書が必要な理由



かける法律事務所
Kakeru law offices

皆さん、このような経験はありませんか？？

- ① 口約束で取引条件を決めたが、取引先が代金を支払わない。
- ② 納品した成果物を理由に取引先に損害が発生したため、損害賠償を請求された。
- ③ 取引先が、勝手に他のプロジェクトのために、自社の秘密情報を利用している。

契約書の締結によって、これらのトラブルを防ぎ、仮にトラブルが発生したとしても、最悪の事態を回避することができます。

契約書は、リスクマネジメントの効果があります。

リスクマネジメントが必要な理由

事業継続、発展によって会社が利益を確保し、より大きな課題に取り組むためには、リスクマネジメントが必要である。

- ① 不測の損害を回避する。
- ② 長期的かつ継続的な事業計画を策定する。
- ③ 大胆かつ迅速な意思決定を行う。
- ④ ステークホルダー(社内／社外)からの信頼を獲得する。

法的リスクの種類

① 刑事責任

- 逮捕・勾留、差押等、刑事罰(懲役・罰金)、前科・前歴

② 行政責任

- 立入調査、行政指導、違反事実の公表、許認可の取消

③ 民事責任

- 次頁を参照

民事責任

① 契約(合意)に基づく責任

➤ 代金支払義務、成果物を提供／納品する義務

② 損害賠償責任

➤ 契約違反(債務不履行)又は他人の権利や利益を侵害したこと(不法行為)

③ 差止(事業停止)

➤ 所有権又は知的財産権(特許権、著作権、商標権、営業秘密)を侵害する場合

取引契約書の基礎知識Q & A



かける法律事務所
Kakeru law offices

Q1 口約束で取引条件を決めました、取引先が代金を支払いません。訴訟をすれば、代金回収できますか？

Q1 口約束で取引条件を決めました、取引先が代金を支払いません。訴訟をすれば、代金回収できますか？

A1

- 契約は口頭でも成立します。しかし、訴訟手続により、代金回収するためには、証拠(書面)が必要です。裁判所は、証拠(書面)を重視するからです。
- 契約書がない場合、訴訟手続において、代金請求が認められないことがあります。

Q2 発注書や受注書に取引条件を記載していますが、契約書がなければ、意味がありませんか？

Q2 発注書や受注書に取引条件を記載していますが、契約書がなければ、意味がありませんか？

A2

- 発注書や受注書も重要な証拠となります。
- 契約書を作成する余裕がなくても、発注書や受注書は必ず作成し、保管しておいてください。裁判所も発注書や受注書の内容を重視します。

Q3 契約書に署名押印しないまま、取引を開始しました。取引先との間でトラブルが発生しましたが、問題ありますか？

Q3 契約書に署名押印しないまま、取引を開始しました。取引先との間でトラブルが発生しましたが、問題ありますか？

A3

- 契約書に署名押印されなければ、契約が認められない可能性もあります。必ず契約書に署名押印するようにしてください。
- 実務的には、契約書に署名押印せずに、そのままにしているケースがありますが、これでは紛争予防の効果がありません。

Q4 取引先との間で契約書を作成していますが、取引先が破産しました。当社は、売掛金を回収できますか？

Q4 取引先との間で契約書を作成していますが、取引先が破産しました。当社は、売掛金を回収できますか？

A4

- 契約書は法的リスクを回避するためには有効な手段ですが、万能ではありません。この場合、契約書があっても、売掛金を回収することは困難な場合がほとんどです。
- 取引実績のない会社との間で取引を開始する場合：
 - ① 少額で取引を開始して、様子を見る。
 - ② 前払い（分割払いを含む。）を検討してもらう。

取引契約書の締結に向けて



かける法律事務所
Kakeru law offices

契約書の作成に必要な情報

- ① 取引の背景(取引の理由や経緯)
- ② 取引先の情報(取引実績の有無、業界における取引先の地位・影響、取引先との関係)
- ③ ビジネスモデル
- ④ 過去のトラブル事例(もしあれば)
- ⑤ 今後のスケジュール(取引開始日又は契約締結日)
- ⑥ 『基本的な取引条件』

基本的な取引条件とは？？

- ① 契約の当事者
- ② 対象となる成果物又はサービス(仕様書を含む。)
- ③ 引渡又はサービス提供の時期・方法
- ④ 取引金額
- ⑤ 支払方法(前払いの有無)
- ⑥ 支払時期

取引契約書の締結の流れ

- ① 秘密保持契約（NDA）の締結
- ② 取引先との間で、『基本的な取引条件』を確定する。
- ③ 基本的な取引条件が確定した後、契約書（案）を作成する。
- ④ 契約書（案）をチェック・修正し、確定する。
- ⑤ 契約書を締結し、取引を開始する。

取引契約書の締結で失敗するケース①～③

- ① スケジュールを決めていない。
- ② 基本的な取引条件を決めずに、契約書(案)を作成する。
- ③ 重要ではない取引条件の交渉に固執する。
 - 取引の本質的な部分を理解し、譲歩できる部分／譲歩できない部分を見極め、明確なゴールを設定する。

取引契約書の締結で失敗するケース④～⑤

④ 契約交渉と紛争交渉の違いを区別せずに、取引条件を交渉する。

➤ 契約書の締結は、取引開始に向けた信頼関係に基づく協働作業であり、紛争交渉ではありません。

⑤ 取引を開始した後に契約書を締結する。

➤ (原則として) 契約書を締結した後、取引を開始することが望ましい。

秘密保持契約のチェックポイント



かける法律事務所
Kakeru law offices

秘密保持契約書とは？

秘密保持契約書とは、プロジェクトを開始するかどうかを検討するため等に必要な情報を取引先に開示する場合の約束を決めるものであり、“NDA (Non-disclosure agreement)”とも呼ばれる。

- 自社の重要な情報を保護することを目的としています。
- 「営業秘密」(不正競争防止法)に基づく差止請求をするためには、秘密保持契約が必要です。

秘密保持契約の3つの類型

- ① 情報を受領する側
- ② 情報を提供する側
- ③ 情報を受領し、また、提供する側（双方向）

＊ 秘密保持契約をチェックするとき、どの立場にあるかを考えることが重要である。

秘密保持契約の内容

- ① 秘密情報の定義
- ② 秘密情報の利用方法（目的外利用の禁止）
- ③ 秘密保持義務違反に対する制裁（損害賠償）
- ④ 秘密情報の提供≠知的財産権の譲渡、ライセンス
- ⑤ 秘密保持契約が終了した場合の対応（返還、廃棄）

チェックポイント①—秘密情報の対象

① 広い意味(開示者にとって有利)

- 開示者が受領者に対して提供する情報のうち、開示の状況からして秘密情報として取り扱うべき情報

② 狭い意味(開示者にとって不利)

- 秘密情報であることが明示された情報に限定する(ただし、口頭で開示された情報は、後日、秘密情報であることを明示した場合は秘密情報になる)。
- Confidential, ㊟という記載がなければ、「秘密情報」に該当しない。

チェックポイント②—利用目的

秘密情報の利用目的が記載され、その目的が特定されているか？

- 秘密情報を提供する立場の場合、利用目的を特定し、限定することが大切です。

チェックポイント③ー知的財産権との関係

開示者は、受領者に対して、秘密情報に関連する特許権、商標権、著作権その他のいかなる知的財産についてライセンスを付与するものではなく、また、譲渡するものではない。

秘密保持契約を締結する際の注意点

1. 秘密保持契約は、通常取引の一環です。取引先として信用されていないわけではありません。
2. 秘密保持契約の些細なところにこだわると、取引が遅れ、取引先との間で信頼関係を構築することができなくなることがあります。
3. 大手企業や外資系企業との秘密保持契約は不利な条項を強いられることがあります。この不利な条項を強いられることを想定して、取引交渉に臨み、開示する情報を選別する必要があります。

業務委託契約のチェックポイント



かける法律事務所
Kakeru law offices

業務委託契約とは

発注者がある業務の遂行を受注者に委託して、報酬を支払い、受注者がその業務を遂行することを約束した契約をいいます。

業務委託契約の法的性質～請負？委任？～

「請負」の場合、仕事の完成義務を負い、「委任」の場合、仕事の完成義務を負わず、委任された業務の処理を善管注意義務をもって履行すれば足ります。

請負：ホームページ制作、ソフトウェア開発及びシステム構築

委任：ソフトウェア保守、システム運用

発注者と受注者の立場から見た重要なポイント

発注者：

- 成果物又はサービスの提供、保証

受注者：

- 代金支払の確保は大丈夫か？追加業務が発生した場合、追加報酬をもらうことができるか？業務の対象は明確か？

業務委託契約の基本的な取引条件1

- ① 委託業務又は成果物の内容
- ② 報酬、費用及び支払条件
- ③ 委託期間
- ④ 検収方法

業務委託の基本的な取引条件2

- ⑤ 損害賠償の範囲
- ⑥ 再委託の有無
- ⑦ 反社会的勢力の排除
- ⑧ 裁判管轄(裁判となった場合、どの裁判所で訴訟を行うか)
- ⑨ 準拠法(どこの国の法律を適用するか)

チェックポイント①～著作権等～

著作物を創作した場合、①著作権(財産権)と②著作者人格権が発生します。

- ① 顧客(発注者)に著作権(著作権法27条及び28条に規定する権利を含む。)を譲渡することと
 - ② 著作者人格権を行使しないこと
- 顧客(発注者)が自由に成果物を利用できるように、上記条項を設ける方が好ましい。

チェックポイント②～損害賠償条項～

成果物等によって発注者が損害を被った場合、受託者は、そのすべての損害について責任を負うリスクがあるため、損害賠償の制限条項を検討する。

- ① 損害賠償の上限(取引価額)を設定する。
- ② 故意又は重過失による債務不履行に限定する。
- ③ 通常損害(≠特別損害・転売利益)に限定する。

大手企業との契約交渉

- ① 大手企業から契約書(ひな形)を提示されることが多い。
- ② 大手企業が提示した契約書(ひな形)を修正することは、通常、困難である。そこで、本質的又は重要なポイントを見極め、修正箇所を限定する。
- ③ どうしても修正内容が多岐にわたる場合、こちらで契約書を作成し、提案することも検討する。
- ④ 大手企業との取引では、取引実績・信用等でメリットがある反面、契約交渉では不利な条件を強いられることを想定したうえで、取引をするかどうかという経営判断が必要になる。

もしトラブルが発生したら



かける法律事務所
Kakeru law offices

もしトラブルが発生したら

- ① 実際に弁護士に事件処理を依頼するかどうか迷っている場合でも、早い段階で、1回目の法律相談をした方がいい(法律相談料1～2万円／時間)。
- ② 法律相談では、自分の要望(目的)をしっかりと伝える。
- ③ 今後の見通しと対応の注意点を遠慮せずに確認する。
- ④ 自分が不利な点についても説明する。
- ⑤ 前提条件や証拠の有無が結論が変わるため、事前準備をしっかりとる。

トラブルが発生した場合の準備資料

- ① 契約書
- ② 発注書、受注書、納品書、請求書
- ③ 取引先の会社謄本又はパンフレット
- ④ 相手方との間のコミュニケーション状況（書面、ファックス、メール等）
- ⑤ 時系列表（誰が、どこで、いつ、何をしたか）

ご清聴ありがとうございました。



かける法律事務所

Kakeru law offices

弁護士 細井 大輔

大阪府中央区北浜2丁目5番23号 小寺プラザ6階

Tel 06-6484-6071 FAX 06-6484-6072

Email ・hosoi@kakeru-law.jp

<https://www.kakeru-law.jp/>