

弁護士 高下謹彦先生の法律相談



第22回

「小売業者と卸売業者のトラブルの有効な回避方法」

Q 小売業者と卸売業者との間でのトラブルにはどのようなものがありますか。

A これは流通業者同士の法律問題ですが、①代金支払い、②発注、受注、③納品などに関するトラブル、④大企業と小規模企業との関係から生じる問題などがあります。

Q それらのトラブルを予防する基本的方法はどんな方法があるでしょうか。

A 両社の取引条件を「取引基本契約書」という契約書で定めて、取引の条件、枠組みを書面で合意しておくことが大事です。その基本契約に基づいて、個々の取引を意思表示（個別的取引契約）するということです。また、独占禁止法や下請け法といった企業活動を規制する法律についても日ごろから勉強しておくことも重要です。

Q 取引基本契約にはどのようなことを定めるのでしょうか。

A 通常は、「取引の目的」「取引目的物の納期」「発注、受注の意思確認の方法」「納品、検収方法、返品可否の方法」「品質の瑕疵や個数の不足があった場合の対処」「代金支払いの締め日と支払期限」「取引の期間」「取引の解除の原因、解除の方法」「紛争発生の場合の裁判管轄」などについて一般的ルールを定めます。このルールは、個々の取引に適用されるものと定められます。

Q 個別取引契約はどういうことを定めるのですか。

A 個々の商品の発注をするときに、目的物や納期、代金の明細について定めるものです。

Q 個々の取引についてもいちいち双方が署名や捺印が必要でしょうか。

A 基本的にはそうですが、発注、受注について、それぞれが、一方的にその意思表示をした事実があれば、双方の意思表示を突き合わせると合意（契約）が成立したものと解釈されます。

Q そういった意思表示は必ず書面であることが必要でしょうか。

A 基本契約書で、書面であることが必要と定められていれば、そういうことになります。

ただ、口頭での発注、受注でも、双方がその方法による合意を認め合えば問題はありませんが、もめたときに、書面の証拠がない場合に、他方が一方の主張を認めない場合は、その事実を主張する方には不利になります。

基本契約書では、「個別契約は口頭で足りる」とあえて定めれば、それも有効ですが、契約成立に関するトラブルを招くリスクがあります。

従って、やはり書面主義を原則とすべきですが、現代のコミュニケーションツールとして、ファクシミリ、メールという方法があるので、互いのメール交換、ファクシミリの交換という方法も合意の方法として認める、ということの基本契約書で定めるのが有益です。そのうえで、実際の個々の取引においては、それらの相互交換（一方が送ったメールやファクシミリに了承の返信やサイン、捺印をして返送すること）して、突き合わせて合意成立の証拠とするのがよいでしょう。簡略なメモの交換でも「書面」と認められます。

Q 電話や会話の録音は有効でしょうか。

A 書面が要求されているときに、録音という方法では、正式な意思表示（合意）とは認められないおそれがありますが、相手方が異議なく了承した趣旨が録音されていれば、有効性は認められる可能性が高いです。

従って、こんにちでは、取引上の合意の証拠や、取引に関する意味のある会話の記録としては、録音は重要ですから、スマホの自動録音ソフトなどを活用して会話を保存しておくことも非常に重要と考えられます。

<掲載内容に関するご質問、お問合せについて>

高下謹彦法律事務所 電話 03-5568-6655(代)
東京都中央区銀座5-8-5 ニューギンザビル10号館4F
<http://www.takashita-law.jp>