

そろそろ「自分の仕事」してみませんか？

英国ビジネス事始め

第11回：契約書をしっかり読もう



今回は契約書についてお話ししましょう。みなさんが今お住まいの欧州社会は、古代ローマの法治国家のシステムとキリスト教の考えが根本にあり、ビジネスもその原則の下に進められています。それがもっとも目に見える形で表れているのが、契約書ではないでしょうか。なにしろ、昔々、神様とまで契約を結んだ人たちですから、ビジネスの上では契約書が何より威力を発揮します。よく「契約は契約だけど……」なんて言い訳している人がいますが、特に土壇場でこんなセリフをはいても、相手はこちらのギブアップ宣言としか理解してくれないので要注意です。

ご存知の通り、多くの契約書はかなり

のページ数があつて読むだけでも気が遠くなりそうですね。とはいえ契約の種類にもよりますが、重要な箇所は基本的にそれほど多くはなく、そこだけは注意してすべて理解しておくことが重要です。

通常は、契約の期間、範囲、報酬・料金とその支払条件、解約、当事者の義務などが、その代表。また見過ごしやすいのは、免責条項といわれる、その契約に含まれない特別なケースなどです。一般的な契約では、だいたい自分で確認できますが、自分のビジネスの生死を左右するような場合、さらにそれが、こちら側で契約書を用意しなければいけない時は、要注意。まず自分で確認した上でやはり弁護士（ソリシター）に相談することをおす

めます。会計士の話の時にもお話ししたように、問題になりそうな点をまずは自分で把握、その上で具体的に専門家の意見を聞くのがコツですし、コストも節約できます。こちら側で作るのであれば、契約書の種類によっていろいろな雛形がありますのでそれをベースに自分でドラフトを作って、弁護士に相談するといいでしょう。雛形はWebを検索するといろいろ見つかりますが、有料で各種契約書をダウンロードできるサービスもあります。この場合、必ずイングランドの法律に基づいていることを確認してください。契約はサインをしたらそれがすべてですから、疑問があれば事前に相手方とよく詰めることを忘れないように。契約書にある内容を「知らなかった」なんていうのはビジネスをする上では失格です。

とはいえ、この「知らなかった」ということはよくあつて、多くは「Terms and Conditions」と呼ばれる利用規約や一般取引条件などに相当するものを見ていなかった場合です。通常、T&C'sとかSmall Print などと呼ばれ、電話やガス・電気などのサービスはその典型で、顧客はその条件に合意した上でサービスを受ける形になります。通常は、サインをする

サービス契約書の裏側に薄く、非常に小さな字で書かれていますのでほとんどの人は見過ごしますが、特に解約事項などではけっこうシビアな内容になっていることもあります。職業柄、よくクライアントがサプライヤーと契約でもめるケースに遭遇しますが、かなりの頻度でその内容が Terms and Conditions に明記されています。クライアントには同情しますが、残念ながらこの場合「知らなかった」は通用しないんですね。

PROFILE

西川千春 Charles Nishikawa



日欧起業家フォーラム代表。ビジネスドライブ・コンサルティング・リミテッド社長。在英日本商工会議所会員。日本精工（NSK）の駐在員として90年に渡英しそのまま定住。その後日系、

外資系企業にて自動車部品、テクノロジー、Eコマース関連の法人営業、事業企画遂行を手がける。05年にビジネスステロップメント、コスト削減管理を中心とするコンサルタントとして起業、独立。アメリカでの7年も含め海外生活が人生の半分を突破。ゴルフ、スポーツカーとアルコールをこよなく愛する不良オヤジという側面もアリ。www.kigyokaforum.org