



OSAKAベーシックニュース

2012年1月
第1号

OSAKA ベーシック法律事務所
〒541-0042 大阪市中央区今橋 4-3-6 淀屋橋 NAOビル 3 階
<http://www.o-basic.net/> Tel06-6226-5535 Fax 06-6226-5536

ご挨拶

この号の内容

- 1 ご挨拶
- 2 契約書は必ずチェックしましょう
- 3 見積書は重要です
- 4 事務所近況
- 5 当事務所のサービス内容

新年おめでとうございます。本年もよろしくお願ひ致します。

昨年9月に事務所をオープンした際にいろいろな方からお祝いのお花などをお送りいただきありがとうございました。50歳を過ぎてからの決断に不安な思いもありましたが、多くの方から応援していただき心強い限りです。改めてお礼を申し上げます。

新事務所オープンにあわせて事務所のコーポレートサイト、相続の専門サイト、離婚の専門サイトを同時に開設したり、また、従来から使っていた書式なども新事務所の構想にあわせて全て作り直すなど事務所内の体制作りに追われています。

前回のニュースレターは設立準備号としてお送りしましたが、ようやく第1号をお届けさせていただきます。

契約書は必ずチェックしましょう

契約は口頭でも成立するのが原則ですが、重要な契約では契約書が作成されます

取引を行う際には契約書を作成することが多いと思いますが、必ずしも書面を作成しなくともかまいません。口頭でも契約は成立するのが原則です。お店で商品を購入すると売買契約を締結したことになりますが、契約書は作成しないのが普通です。「これを売ります」という意思と「これを買います」という意思表示が合致すれば契約は成立するのです。

ただし、例外もあります。例えば、民法446条2項で「保証契約は、書面でしなければ、その効力を生じない。」と規定されており、書面の作成が契約成立の要件となっているのです。軽い気持ちで保証人となり重い責任を負ってしまうことが問題となり、平成16年に改正されたものです。

また、分野によっては、契約書の作成が契約の成立要件ではないものの、書面の作成が義務付けられており、違反すると罰則が科されることもあります。

このように、一部の例外を除き、口頭でも契約は成立するのが原則ですが、重要な契約では殆ど契約書が作成されています。例えば、不動産の売買契約では必ず売買契約書が作成されるでしょう。不動産売買契約のような重要な契約については、契約書がないと、契約の成立について争いが生じたときに成立したと認められることは余りないと思われます。



「覚書」や「念書」であっても内容によっては契約書と言えます

契約書と認められるためには「・・・契約書」という表題でなくともかまいません。「覚書」や「覚書」という表題の書面であっても、内容によっては契約書と言えます。例えば、「〇〇の事故があったのは〇年〇月〇日であったことを確認する」という内容は事実関係を確認するだけですから契約書とは言えませんが、「〇年〇月〇日発生の事故による損害賠償として〇〇万円を支払う」という内容なら契約書と言えます。

銀行取引約定書のように契約条項の修正が不可能な場合は別として、個別に契約書が作成される場合には契約条項を十分にチェックすることが必要です。相手方から提示される契約書は、ある程度、相手方にとって有利な内容になっていると考えるべきです。後になって、「そのような不利な契約内容になっているとは知らなかった」、「そんな条項に合意した覚えはない」と主張しても、契約書に署名・捺印してしまった以上、そのような言い分は通常通りません。

「条項の内容が適正か否か」、「法律に照らして問題はないのか」など、専門家でないと分からぬことが多い、「この契約は大したことはない」とお考えでも、契約を締結する前に、一度、専門家によりチェックをしてもらった方が良いと思います。事前にしっかり準備することが後日の紛争を予防するのです。

見積書は重要です



工事や商品納入の注文を受ける場合には、いちいち契約書を作成してはいられないことも多いかと思います。契約書の作成を求めては、受注する機会を失ってしまうかもしれません。

長年の取引先なら、契約条件も決まっており、問題になることもないかもしれません。しかし、なんらかの事情で紛争が生じた場合、契約条件が記載されている書面がないと、後で代金を請求するときに困ることになります。取引の対象となるのはどのような工事・商品なのか、納期は何時なのか、代金は幾らなのか、これらが明確に決まっていないと、代金を請求することが困難なのです。

このような場合、契約書を作成することができないとしても、事前に、こちらが考へている契約条件を見積書に記載して、取引相手に FAX で送るだけでも極めて有効です。

相手方が見積書に記載してある契約条件に納得しなければ、交渉して、合意ができた内容の見積書を再度送つておけば、後日の紛争を予防することができます。

相手方が見積書に対して何らの異議も唱えないまま、取引が終われば、見積書の内容で合意がされていたと推定される可能性が高いでしょう。

ですから、契約書を取り交わすことができないとしても、事前に見積書を送る、これが重要なと思います。

事務所の近況

(井上元)

新事務所は、弁護士は井上の 1 人、事務局スタッフも 1 人という 2 人だけでの発足となりましたが、2 人だけでは外出もままなりません。そこで、早々に事務局スタッフを増員することになりました。派遣会社の利用も検討しましたが、正社員を募集することになり、平成 23 年 11 月 21 日の朝日新聞に求人広告を出させていただきました。たまたま求人 BOX のインタビューを受けることになり、インタビュー記事とともに井上の顔写真も大きく掲載されてしまいました。ご覧いただいた方もいらっしゃるかもしれません、お恥ずかしい限りです。ただ、これが功を奏したのか、幸い多くの方からご応募いただき、2 月から事務局スタッフが 1 人増えることになり安心です。

同時に、新規の弁護士の求人・採用活動も行いました。日弁連や大阪弁護士会の新規弁護士求人で募集を行ったところ、最近の司法修習生の就職状況の悪化が原因なのか、多くの方に応募していただき、内定いたしました。ただし、弁護士登録は今年の 12 月になりますので、それまでは、井上 1 人で頑張らなければなりません。

このように昨年 11 月、12 月は求人・採用活動で大変でしたが、年末からは弁護士 2 人、事務局スタッフ 2 人という体制がとれることになりました。



事務所ビル外観

(事務局・鈴木)

はじめまして。事務局の鈴木と申します。井上が独立したときからのスタッフです。（尚、年齢はご想像にお任せ致します。）

以前の事務所は裁判所のすぐ近くでしたが、淀屋橋駅から徒歩 10 分程の距離があり、何かと皆さまにはご不便をお掛けしていたかと思います。

現在の事務所は、淀屋橋駅すぐのオフィス街にあり少し便利になりました。朝の通勤も駅から事務所まですぐです。

あまり大っぴらに言えませんが、淀屋橋駅から事務所まで、odona を通つて最短コースで通っています。まず地下鉄改札前から 10 番出口横の入り口より odona に入り、スターバックス前を通ってインディアンカレー前のエスカレーターに乘ります。上がったら出入り口があり、そこから出ますと右斜め前に事務所があるビルが見えます。これが一番早いです。

毎日 odona を通りながら横眼でお店をチェックするのが、密かな楽しみになっています。

毎日の楽しみといえば、ランチです。食いしん坊の私は、毎日何を食べるか楽しみなのですが、事務所周辺にもいろいろなお店があります。

ランチについてはまた次の機会にお話ししたいと思います。

事務所へは淀屋橋 10 番出口を出ずに odona を通るのが近道です

取り扱い業務

1 当事務所の取り扱い業務は下記のとおりです

詳細は OSAKA ベーシック法律事務所のコーポレートサイトをご覧ください。

<http://www.o-basic.net/>

取り扱い業務、弁護士紹介、事務所概要、アクセス、費用などの情報を掲載しています。

特設サイトとして「大阪遺言・相続ネット」と「大阪離婚相談ネット」を開設しておりますので、あわせてご覧ください。

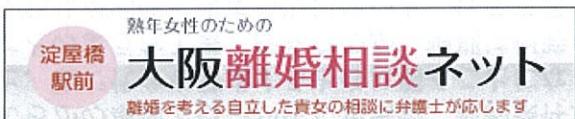
2 契約書式のサービス

当事務所では各種の契約書式を備え置いております。本ニュースレターをお送りしている皆様には書式を提供させていただきますので、必要な際には御気軽にお連絡ください。

契約書式をサービスします



<http://www.o-basic-souzoku.net/>



<http://www.o-baasic-rikon.net/>

