

経営法友会
基礎強化講座〔契約実務〕

総括
契約業務の心構え

2025年12月9日

TOPPANホールディングス株式会社

法務本部 小関 知彦

契約業務の心構え：目次

1. 基本的なこと
2. 必要なこと
3. 契約業務の落とし穴
4. 一番大切なこと
5. 昨今の動向

基本的なこと

1) 事案を正しく把握する

- ・事実、事業部門の要望、リスク : 聞き出す力
- ・認知が歪むと、最後までうまくいかない。

2) 適切な取引形態（スキーム）を検討する

- ・例：販売店・代理店、共同開発・開発委託
- ・適切でないスキームの契約案が提示されていることもある。
- ・従来型の型に当てはまらないものもある。

3) リスクを想定する

- ・想像力を目一杯働かせる。
- ・新規事業の場合など、事業部門とのディスカッション必要

4) 契約書に表現する

- ・正しく、偏らず、分かり易く
- ・修正する場合、なぜ修正するのか論理的に考える。人に説明できるか？

必要なこと

1) 洞察力

- ・聞き取り把握する力：企業法務の力の見せどころ

2) 構成力

- ・物事自体の整理・構成：できるだけシンプルに。事業部門と共に。
- ・契約書の組み立て

3) 表現力（日本語力）

- ・複雑な事象を平易な言葉にする力：言葉に敏感になること
- ・「神は細部に宿る」？ － しかし、こだわり過ぎてはいけない
- ・ネイティブでない限り英語等の外国語は「誤解されないこと」が最優先

4) 法律知識

- ・あまりなくても取引契約はできてしまう － 本当は危険

契約業務の落とし穴

1) 契約業務は楽しい？

- ・スキームの選択等、企画的要素
- ・作品的な感覚：テクニックの活用、上手に仕上がった際の満足感
- ・仕事切れがいい：調印をもってひとまず終了

⇒ 趣味的になってしまう恐れ

- ・簡略化しない（複雑化する）
- ・自己のドラフトへの拘り
- ・時間感覚の欠如

2) 契約は最後の砦？

- ・契約は後々影響するものだから、会社に不利な条件は了解できない

⇒ 判断の硬直化の恐れ：事業の進行に支障が生じてしまう可能性

一番大切なこと

バランスが一番大切

1) 常にバランスを取ることは難しい



最適解は常に動いている

2) バランスを取ることに、最適解を探ることの苦しさから逃げない

⇒取引のベストバランスを提示することは法務部門の役割でもある。

昨今の動向

1) AIの利用

- ・契約のドラフティングは、かなりのレベルでできるようになる。
 - ⇒ 優秀な部下（作業者）を獲得したと考えるべき
 - ⇒ 「事案の把握」、「スキーム検討」はまだ難しい（？）
 - 法務部員は、よりコミュニケーションの部分で活躍することになる。
- ・若手は、学習の機会を失う可能性が高い。
 - ⇒ 意識して学習していくことが必要となる。

2) 契約業務の外部委託（ALSP: Alternative Legal Service Provider）

- ・日常的な契約検討を外部弁護士事務所等に依頼するスキーム
- ・基本的に、社内調整ができるわけではないので依頼できるものは限られる。
- ・上記のAIの利用と同じことが言える。

TOPPAN