Atsumi & Sakai Newsletter
JAPAN
NEW YORK
LONDON
FRANKFURT
BRUSSELS
HO CHI MINH

2026 年 11 月 2 日
No. A&S_043

契約書があるのに、なぜ紛争になるのか

執筆者：弁護士 柴田啓介

―裁判において「契約書に書かれていない事情」はどう見られるのか―

企業間の取引では、後日の紛争を防ぐために契約書を作成します。それでも実際の企業間紛争では、「この費用は契約金額に含まれていたのか」、「この対応は当初の契約の範囲内だったのか」、「どの程度の品質まで約束していたのか」など、契約の内容そのものが争われることがあります。

契約紛争を防ぐためには、まず、取引上重要な条件をできる限り契約書に明確に定めておくことが重要です。もっとも、実際の取引では、契約書だけですべての具体的な条件や取引の前提を書き切れないこともあります。そのため、見積書、仕様書、メール、議事録などについても、契約書の内容に齟齬がないかを意識するとともに、紛争になった場合に当時の経緯を確認できるよう、重要なやり取りを適切に残しておくことが大切です。

なぜなら、裁判では契約書が重要な出発点となる一方で、その文言の意味が争われる場合には、契約締結までの経緯や当時のやり取りなども確認しながら、当事者間で実際にどのような合意がされていたのかが検討されるからです。

私自身、裁判官として勤務していた際、多数の民事訴訟を担当し、その中で企業間の契約をめぐる紛争について審理・判断してきました。そこで本稿では、こうした経験も踏まえながら、裁判になった場合に契約書とその周辺の事情がどのように見られるのかを、一般的な商品取引を例に考えてみます。

契約書があるのに、なぜ紛争になるのでしょうか。一つの理由は、契約書に条項があっても、その文言の意味が一つに決まるとは限らないことです。また、実際の取引では、契約書だけで取引の前提や具体的な条件のすべてを表現し切れていないこともあります。もっとも、だからといって、裁判になれば契約書以外の事情が自由に考慮され、契約書の記載が簡単に覆るわけでもありません。

©Atsumi & Sakai 2026

1. まず見るのは、やはり契約書

メーカーA社が卸売会社B社に継続的に商品を販売しており、取引基本契約書に「A社は、B社の指定する場所まで商品を納入するものとし、納入に要する費用はA社の負担とする。」との条項があるとします。

その後、B社から通常とは異なる特別梱包・緊急配送を求められたため、A社がその費用を別途請求したところ、B社から「契約書には『納入に要する費用はA社の負担』と書いてある」と反論されたとします。

このような紛争が裁判になった場合、まず確認するのは当然ながら契約書です。企業同士が交渉した上で契約書を作成しているのであれば、後になって一方当事者が「実際の約束は契約書とは違った」と説明したからといって、その説明だけで契約書の記載が覆るものではありません。特に、当事者にとって重要な条件であるにもかかわらず契約書に何も記載されていない場合には、「そのような重要な合意が本当にあったのであれば、通常は契約書に記載されているのではないか」という見方もされます[1]。

もっとも、契約書に一定の文言が書かれていることと、その文言の意味が一つに決まることとは別です。先ほどの「納入に要する費用」という文言も、通常の送料のみを意味するのか、B社から求められた特別梱包・緊急配送の費用まで含むのかは、その一文だけでは明らかでないことがあります。このような場合には、その条項だけを見るのではなく、他の条項との関係や、契約が締結されるまでの経緯なども踏まえて、契約書の意味を考えていくことになります[2]。

2. 契約書以外では、どのような資料が見られるのか

例えば、A社が契約締結前にB社へ提出した見積書に「通常梱包・定期便による配送費を含む。特別梱包・緊急配送は別途。」と記載されていたとします。さらに、交渉中のメールでB社が「特別梱包・緊急配送が必要な場合は追加費用が発生するという理解でよいか」と尋ね、A社がこれを肯定し

[1] 重要な合意事項について、契約書が作成されているにもかかわらず記載されていない場合には、特段の事情のない限りそのような合意は存在しなかったとする経験則を示したものとして、最判昭和 47 年 3 月 2 日・集民 105 号 225 頁参照。

[2] 契約書の特定の条項の意味内容について、その条項中の文言の文理、他の条項との整合性、契約締結に至る経緯等を総合的に考慮して判断するとの考え方を示したものとして、最判平成 19 年 6 月 11 日・集民 224 号 521 頁参照。

©Atsumi & Sakai 2026

ていたのであれば、こうした資料は、「納入に要する費用」という契約書の文言がどのような意味で使われていたのかを考える上で有力な手掛かりになります。

実際の企業間紛争では、契約書だけではなく、見積書、提案書、仕様書、発注書、契約締結前のメールやチャット、打合せ議事録、契約書のドラフトなどが確認されることがあります。契約書のドラフトについても、交渉の過程でどのような条件が提案され、最終的にどのような文言が採用されたのかを知る手掛かりになることがあります。

商品の品質が問題となる事案であれば、契約書や仕様書のほか、契約前に提示されたサンプルや、商品の用途についてどのような説明がされていたかが問題になる場合もあります。

もちろん、これらの資料が契約書より優先するという意味ではありません。あくまで契約書を出発点として、そこに書かれた文言が当該取引においてどのような意味を持っていたのかを確認するための資料です。

ここで企業側として注意したいのは、重要な条件について「社内では当然そういう前提だった」というだけでは十分ではないという点です。例えば、A社内部のメールに「この価格では通常配送までしか対応できない」と記載されていても、その条件がB社に一度も伝えられていないのであれば、そのメールだけで「通常配送まで」という合意が両社間にあったことにはなりません。取引上重要な前提は、自社内だけで共有するのではなく、相手方との間でも確認できる形にしておく必要があります。

3. 裁判では「動かし難い事実」を積み重ねる

私自身、裁判官として企業間の契約紛争を審理していた際には、まず契約書の文言を確認し、その上で、契約締結の前後に当事者間でどのようなやり取りがされていたのかを、当時のメールや見積書などから確認していく、という作業をしていました。

紛争になれば、双方からそれぞれの説明がされます。先ほどの例でいえば、A社は「特別梱包・緊急配送が別料金であることは当初から双方の了解事項だった」と主張し、B社は「特別梱包・緊急配送もすべて商品代金に含まれているという前提で契約した」と主張するかもしれません。

しかし、双方の説明を聞き比べるだけでは、どちらが正しいかは分かりません。そこで、まず、当事者間に争いのない事実や、信用性の高い客観的な資料から確認できる事実、いわば「動かし難い事

©Atsumi & Sakai 2026

実」を拾い上げていきます。その上で、争点との関係で特に意味のある事実を中心に、それぞれの説明と整合するのか、反対に説明のつかない事実はないのかを見ていくことになります[3]。

例えば、A社が契約締結前にB社へ交付した見積書に明確に「特別梱包・緊急配送は別料金」と記載され、これを前提としたメールのやり取りも残っていれば、A社の説明と整合します。他方、A社がB社に提示した見積書や提案資料に「特別梱包・緊急配送を含め配送費込み」と記載されているのであれば、B社の説明と整合する事情になります。

この場合、自社の主張に沿う資料が何通あるかを単純に数えるわけではありません。一つの見積書や一通のメールが、他の多数の資料よりも大きな意味を持つこともあります。また、客観的な資料を積み重ねてみると、A社の説明もB社の説明もそのままでは成り立たず、実際の経緯は双方が主張しているものとは少し違っていた、ということもあります。

契約書に書かれていない事情を見るというのは、契約書を軽視することではありません。契約書を出発点とした上で、「動かし難い事実」を積み上げ、それらとの整合性を見ながら、当事者間で実際にどのような合意がされていたのかを検討していくということです。

4. 紛争になる前に作られた資料には意味がある

メールや社内資料であれば、どれも同じように評価されるわけではありません。例えば、取引当時、通常の業務の中で作成されたメールと、紛争が発生した後に担当者が過去を振り返って作成した説明書とでは、資料としての性格が異なります。

資料を見る際には、誰が、いつ、どのような目的で作成したのか、その出来事からどの程度近い時期に作られたのか、通常の業務として作成されたものなのか、といった点も考慮されます[4]。

そのため、社内資料であっても、紛争になる前の通常の業務の中で作成されたものであれば、当時の状況を確認する上で意味を持つことがあります。特に、当時のA社内部の資料に「特別梱包・緊急

---

[3] 司法研修所民事裁判教官室『事例で考える民事事実認定〔3 訂〕』（令和 7 年 3 月）43 頁、46～48 頁参照。同書では、「動かし難い事実」を基礎として当事者双方のストーリーの合理性を検討し、その際には単に整合する事実の数ではなく、要証事実との関連性が強い核となる事実を重視するとの考え方が示されている。

[4] 司法研修所民事裁判教官室『事例で考える民事事実認定〔3 訂〕』（令和 7 年 3 月）25～26 頁参照。契約書等以外の文書についても、作成者、作成目的、作成時期、作成経緯等を踏まえて信用性を検討するものとされ、紛争が顕在化する前に作成された文書、事実があった時点に近い時期に作成された文書、自己に不利益な内容を記載した文書等が例示されている。

©Atsumi & Sakai 2026

配送も代金に含む条件で受注」と記載されているのに、紛争になった後になってA社が「特別梱包・緊急配送は当然別料金だった」と主張しているのであれば、その資料は現在の説明が信用できるかを考える上で無視できません。

逆に、先ほど述べたとおり、A社内部で「特別梱包・緊急配送は別料金のつもりだった」と考えていただけでは、B社との間の合意を直接裏付けることにはなりません。自社内部の認識を示す資料なのか、相手方との合意を示す資料なのかは、分けて考える必要があります。

この点からも、取引条件に関する重要な事項は、契約書に記載するだけでなく、契約締結までのやり取りの中でも曖昧なままにしないことが大切です。

5. 契約実務で意識しておきたいこと

以上を踏まえると、契約紛争を予防するためには、最終的な契約書の文言を整えることはもちろん、その契約が成立するまでの過程や、契約後の変更についても意識しておく必要があります。

例えば、契約金額に含まれるものと追加費用になるものの境界を明確にすること、見積書・提案書・仕様書と最終契約書の内容を整合させること、基本契約・個別契約・発注書等が抵触した場合の優先関係を決めておくことなどが考えられます。また、重要な条件について口頭で確認した場合にはメール等でも確認し、取引条件を後から変更した場合には、その変更内容を相手方との間で記録に残しておくことも有用です。また、契約書に、当該契約書が当事者間の合意の全てである旨の条項（完全合意条項）や、契約内容の変更に書面を求める条項（書面変更条項）を設けている場合には、その内容が実際の契約交渉や取引条件の変更方法と合っているかも確認しておく必要があります。

さらに、紛争が生じた場合に契約締結当時の事情を確認できるよう、重要な取引については、最終契約書だけでなく、主要な見積書、仕様書、交渉記録などを保存しておくことも考えられます。

近年は、取引のDX化により、チャットツールのやり取り、電子契約の締結履歴、社内の承認履歴、契約書の修正履歴など、取引の経緯を示す記録の種類が増えています。こうした記録は、後に紛争となった場合に「動かし難い事実」を確認する手掛かりになります。他方で、ツールの保存期間や社内の保持ルールなどによって、過去の記録を後から確認できなくなることもあります。重要な取引については、必要に応じて前後のやり取りを含めて確認できる形で記録を残しておくことも意識しておく必要があります。

©Atsumi & Sakai 2026

また、生成AIを利用して議事録や確認メールを作成する場面も増えています。AIによる要約では、発言の趣旨や条件、留保などが十分に反映されないこともあり得ます。そのような文書を相手方に送付した場合、後に当時のやり取りを確認する資料の一つとして扱われる可能性もあります。生成AIを利用して作成した議事録や確認メールを相手方に送る際には、元のやり取りと内容が一致しているかを人が確認しておくことが重要です。

6. おわりに

裁判になったとき、「契約書に書かれていない事情」は何でも同じように考慮されるわけではありません。まず契約書を確認し、その上で、当時の客観的な資料から「動かし難い事実」を拾い上げ、それらと双方の説明との整合性を確認していくことになります。

企業側で避けたいのは、重要な取引条件について、後になって「当社では当然そういう意味だと思っていた」という説明しか残っていない状態です。契約書に記載する、見積書に明記する、重要な打合せの結果をメールで確認する。こうした記録を取引の過程で残しておくことが、後になって「契約書はあるのに、何を合意したのか分からない」という紛争を防ぐことにつながります。

©Atsumi & Sakai 2026

執筆者・お問い合わせ先

本ニューズレターに関する一般的なお問い合わせは、下記までご連絡ください。

弁護士　柴田啓介（A&S福岡法律事務所* パートナー、福岡県弁護士会）
Email: keisuke.shibata@aplaw.jp

当事務所のニューズレターをご希望の方はニューズレター配信申込フォームよりお手続きをお願いいたします。また、バックナンバーはこちらよりご覧いただけます。

* A&S福岡法律事務所弁護士法人（主たる法律事務所の名称：A&S福岡法律事務所）は、渥美坂井法律事務所弁護士法人と提携関係にありますが別法人であり、渥美坂井法律事務所弁護士法人の従たる事務所ではありません。

このニューズレターは、現行の又は予想される規制を網羅的に解説したものではなく、著者が重要だと考える部分に限って、その概要を記載したものです。このニューズレターに記載されている意見は著者個人の意見であり、渥美坂井法律事務所・外国法共同事業（「渥美坂井」）の見解を示すものではありません。著者は明白な誤りを避けるよう合理的な努力は行いましたが、著者も渥美坂井もこのニューズレターの正確性を保証するものではありません。著者も渥美坂井も読者がこのニューズレターに依拠することによって生じる損害を賠償する責任を負いません。取引を行う場合には、このニューズレターに依拠せずに渥美坂井の弁護士にご相談ください。

東京オフィス | Tokyo Head Office
〒100-0011 東京都千代田区
内幸町 2-2-2
富国生命ビル（総合受付：16F）

大阪提携オフィス |
Osaka Affiliate Office
（A&S 大阪法律事務所）
〒530-0005 大阪府大阪市北区
中之島 2-3-18
中之島フェスティバルタワー16 階

福岡提携オフィス |
Fukuoka Affiliate Office
（A&S 福岡法律事務所）
〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神
2 丁目 12-1　天神ビル 10 階

ニューヨーク提携オフィス |
New York Affiliate Office
1120 Avenue of the Americas,
4th Floor
New York, New York 10036

ロンドンオフィス | London Office
85 Gresham Street,
London EC2V 7NQ, United Kingdom

フランクフルト提携オフィス |
Frankfurt Affiliate Office
Barckhausstraße 1 (8th Floor), 60325
Frankfurt am Main, Germany

ブリュッセルオフィス |
Brussels Office
CBR Building, Chaussée de la Hulpe
185, 1170, Brussels, Belgium

ホーチミンオフィス |
Ho Chi Minh Office
10F, The NEXUS building, 3A-3B Ton
Duc Thang Street, Sai Gon Ward, Ho
Chi Minh City, Vietnam

©Atsumi & Sakai 2026