

契約真意の解釈についての一考 “真意は契約文言にあらざ本質にあり”

前田建設工業(株)国際支店台湾出張所 フェロー会員 ○酒井 照夫

1. はじめに

海外工事では契約管理が大事であると言われているが、それは海外工事では利益を守るためには、争議に勝つ必要があるためである。争議を嫌い施主を神様とする日本流工事マネジメントでは大事な利益を失する可能性が大きいという事実は再度述べておく。しかし契約の文言にとらわれて、争議の結果を自ら不利と思い込んでしまい、損失の本質を見失い争議に進むことを諦める場合がある。ここでは、下請けからの2重請求に対して発生した訴訟事件の概要と判決1)を部分的に紹介し、契約真意の解釈は契約文言ではなく、損失の本質が優先されることを述べる。今後の海外工事成功戦略の一助になれば有りがたい。

2. 訴訟事件の経緯と概要説明

(1) 工事概要

係争工事は軌道床工事(約16KM)である。約7割は現場打ちにて施工するが、残り約3割の区間は飛び飛びにFST(浮式道床)となっており、この範囲はプレキャスト版の設置となっている。

(2) 係争契約概要(材料支給関係)

係争契約の特記条項第1条には、「現場で使用したコンクリート、鉄筋等の材料以外・・・プレキャスト製品の運搬設置等・・・乙(軌道業者)が負担する。それに必要とされる費用は各項目の契約単価に含まれている。」と記載されている。また、係争契約工事BOQの備考欄には、「材料は甲(元請け)が支給する」と記して有る項目とない項目が明確に分かれていた。

(3) プレキャスト部分の施工法変更に伴う設計変更

乙(軌道業者)は彼らの経験からプレキャスト工事を現場打ち工事に変更したいと提言して来た。甲は乙の提言を理解して、施主に上げ設計変更となった。施主と甲の単価変更はせず、甲と乙も原単価を変更しなかった。

(4) 出来高の2重請求と支払い停止に起因する訴訟

鉄筋、コンクリート材料は、大量購入である事から、乙が必要数量をまとめ甲が適時購入する方式だった。FSTの施工法が場所打ち工法に変更になっても材料支給方式はそのままだった。そして工事が最後に近づいた頃、甲は、今まで支給したFST部分の鉄筋、コンクリート材料を出来高から控除する旨を通知した。

しかし乙は、①現場打ちの鉄筋、コンクリートは、特記1の文言から甲が支給すべきである事、②甲は既に1年以上も控除の意思表示をしていない事、③設計変更後のFST(浮式道床)の支承の材料はドイツ製で高価である事の3点を理由に、甲が乙の出来高から材料費を控除する事には同意できないと主張した。しかし甲はまず材料費の半分を出来高から控除した。これは控除代金が高額のためである。その後、乙は控除金額の返還を求めて甲を訴訟した。

3. 判決の考え方

(1) 判決主文

「控除した材料費の返却は不要。その他控除不足金額については、利子5%にて甲に支払え」というもの。甲は応訴と同時に控除不足分を反訴していたため、この様な判決となった。

キーワード 海外工事, 契約管理, 争議, 訴訟, 不当利得, 応訴, 反訴,
連絡先 前田建設台湾出張所 台北市大同区重慶北路1段1-1号4F tel.02-2558-8590 ex.302

(2) 判断根拠

(2-1) 基本的考え方

判決文の判断根拠の一番目の文書は次の通りである。「契約を解釈する場合は、契約の文言にこだわってはいけ
ない、文言の意味に基づき、論理的な角度から当事者が契約を締結した時の真意を探究しなければいけない。さ
らに契約の全文を読み取り、締結当時および過去の事実、取引上の慣習等、全ての証拠資料を斟酌しなければい
けない。経験則と誠実、信用の原則に基づいて契約の主な目的および経済価値から全面的に考察を行い、それを
判断の基礎とすべき。契約の真意を見失わない様に、決して文面にこだわりまたは契約書の断片的な情報を取り
出して任意な推測をしてはならない2)。」

(2-2) 実際の判決根拠

① 乙の反論理由①について（特記1の文言）

BOQの備考欄に甲が支払う材料については「甲の支給」と書いている事。施主との契約単価と下請け契約単価
の比率から、材料の有無が分かる事。プレキャスト工法の図面は材料込みである事。特記1の後半にはプレキ
ャスト工法の除外が示されている事。設計変更の経緯から単価変更が無かった事。契約では材料の注文が乙で
ある事は係争しない事項となっている事等の事実から、プレキャスト工法の原契約単価は材料込みであるため、
甲はすでに材料を支給している事が分かる。

② 乙の反論理由②について（甲の通知遅れ）

毎月の出来高は、施主が承認してから5%の保留金を差し引いて支払う事になっている。工事の定期出来高の
支払いは出来高の検査ではなく、資金繰りのために支払うものであり、最終的な出来高清算の時に過不足、ミス
等の調整は可能である。定期出来高の査定は工事代金の決算に同意したと考えるべきではない。

③ 乙の反論理由③について（変更工法が割高のための原価持ち出し）

訴訟期間を通して、この詳細金額の提示が無かった。

4. 判決のまとめと知見

不当利得とは法律上の理由なく利益を得たことによって他人に損害を被らせた場合をいい、その利益は返還し
なければならない。当該係争では、契約により甲が既に材料を支給したので、乙は法律上の理由なく材料を使用
するという利益を得ていた。したがって甲は乙に当該材料費の返還を要求できるとまとめている。

知見：契約文言に甲の支払いと記していても、その金額の本質が2重払いであれば、甲は支払い不要である。

5. まとめ

海外工事では、下請けが同意しないだろう事を下請け要求する場合、下請けが仕事を止めるという手段で対抗
する事が一般的である。したがって現場では、如何に要求が道理であっても行動に躊躇する場合がある。これ
は工期の遅延には莫大はLD(遅延違約金)が課せられる場合が多く、下請けも良くそのことを理解しているた
めである。また日系会社の本社は、争議や訴訟に慣れていないため、訴訟は悪い事との意識が強く「現場打ちの
材料費は甲が負担・・・」という文言がある事を敗訴の理由として現場の訴訟を承認しない事が少なくない。
確かに訴訟で敗訴することの痛手は大きい。しかし争議で勝つことのみが利益を守る唯一の手段であるともい
える事は確かな事なので、現場では躊躇せず要求を適時に主張すべきである。そのためには現場では「争議に
勝つ事を同等の目標」として現場のマネジメントを組立てるべきであり、本社はその管理を応援すべきである。
しかしそれでも、一方で訴訟になれば敗訴もある事を同時に覚悟しなければならない。

参考文献

- 1) 台湾台北地方裁判所民事判決 104年度建字第183号
- 2) 最高裁民国17年上字第1118号判例, 民国99年台上字第1421号 以上