

月刊

東海財界

Monthly Report



札幌かに本家会長 日置達郎
金山店に『かに本家美術館』誕生
日置会長の絵画や精巧な木製模型

musbun代表 鈴木萌芽
福祉人材不足の課題解決を
目指して起業

愛知商工連盟協同組合
これからも組合員の
期待に応えていく

「日本の玄関」を目指す名古屋

11月30日の名古屋高裁判決が名古屋
物価偽装を認めて検証すべき段階

三井、伊藤忠らの明治神宮外苑開発
白々しい小池知事にも反対のうねり

人手不足、進まぬ価格転嫁に多額借り入れた
ガソリン高で2024年問題「業界は諦め感

岸田首相の『解散戦略』如何に
長期政権へ命運懸けた臨時国会

Onico 水谷岳史代表取締役
「これからは個人に組織が最適化する」

参議院議員
大塚 耕平氏

ウイシュマさんが死亡した名古屋入管

またも収容者の救急搬送断る

2023
11月号
(毎月25日発行)

片岡憲明弁護士の 法律相談事務所



片岡 憲明（かたおか のりあき）1977年生まれ。2001年東京大学法学部卒業。同年司法試験合格。03年弁護士登録。寺澤綜合法律事務所入所。07年片岡法律事務所入所。23年7月より同事務所代表弁護士。
<弁護士法人片岡法律事務所> 名古屋市中区丸の内2丁目19番25号MS桜通7、8階 ☎052-231-1706

その人、権限ありますか？

【質問】建設会社の社長をしています。工事を受注し現場に入り、現場監督さん（元請会社の）から、予定された工事とは別の工事に対応してほしい、と依頼がありました。そこで私は「100万円なら対応します」と話したところ、現場監督さんから、それでいいから至急取りかかってくれ、と言われました。現場監督さんに、元請会社名義の注文金額を書いた念書を作成してもらい、指示通り工事を完成させました。しかし、工事完成後に元請会社に100万円を請求したところ、元請会社から、現場監督には契約を結ぶ権限はない、50万円しか払えない、と断られたのです。どうしても納得できません。

【回答】①原則、社長（代表取締役）と話をせよ
今回の元請会社のように、担当者の無権限を理由に契約を反故にされるケースがたまにあります。法人と契約を締結するとき、一体誰と話をすればいいのでしょうか？ 大原則は、会社の社長（代表取締役）です。

法人登記簿謄本を調べれば、代表取締役がわかりますので、その人と契約交渉しましょう。口頭で合意するにせよ、書面を取り交わすにせよ、契約を締結するときは、必ず「代表取締役」を相手にするのです。なぜなら、代表取締役はいかなる場合も法人の代表者として権限を持っているからです。

他方、その他の取締役や従業員は、代表取締役から権限を与えられれば、契約を締結できますが、権限を与えられなければ、契約締結でき

ません。代表取締役が、どの取締役や従業員に、いかなる権限を与えているか、必ずしも分からないため、心配ならば、代表取締役と話をして下さい。

また、自分の部下に対しても、代表取締役を相手にするよう、きちんと教えておく必要があります。事例の現場監督のように、権限がない人と合意しても、相手方会社に契約の効力を対抗できず、無意味となります。

特に相手方会社と初めて取引をする場合、社内での権限の定めが全く分からないのですから、確実に権限があると確認がとれない限り、契約してはいけません。

②契約締結権限が誰にあるか明確に伝えよう

逆に、権限のない自社従業員が、取引先に迫られて、勝手な約束をしないように、取引先等に対して、従業員に金銭に関する権限はない、と事前に通知しておく工夫も考えられます。

実際の例ですが、気弱な現場監督が、下請業者から迫られて、工事代金を勝手に増額したり、勝手に発注してしまった、ということがありました。当然、現場の従業員に対して、勝手な合意をするな、と指導することも重要ですが、最初から、取引先に対し、この現場の従業員には契約締結権限はない、代表者の自分しか契約締結権限がない、とメールなどで通知しておけば、余計なトラブルを避けられるでしょう。

例えば、会社から取引先に出す注文書等に、契約締結担当者を代表者と指定しておく等すれば、他の従業員と勝手に交渉はしないでしょ。仮に交渉しても無効となります。