

【Q7】 英文契約中に"good faith"という語句をよく見かけますが、意味や使い方を教えてください。

【A7】 good faithは、日本語で「善意」あるいは「誠実」と訳されることがありますが、いずれにしてもあいまいな語です。わが国私法の用語で善意とは、ある事実や事情を知らないことで、反対語は悪意です。道徳的に良いとか悪いといった意味は含まれていませんから、民法194条の「善意の買主」は、単に盗品または遺失物であることを知らずに買った者をさします。

誠実といえば、民法1条の信義誠実の原則を思い浮かべます。すべての人が社会共同生活の一員として、信義に合し誠実を旨として行動することを要求する原則で、法と道徳との調和を図るために重要な役割を果たします。1998年1月から施行になった新民事訴訟法中にも訴訟関係者の信義誠実義務が新たに規定されました(同法2条)。

英語の good faith は、日本法の善意と誠実の中間的な意味をもつとよいでしょう。Black の Law Dictionary は、以下のように説明しています。「good faith は、つかみどころのない抽象的な特性をもち、専門的な意味または制定法上の定義をもたない。とりわけ正直な信条(honest belief)や悪意(malice)のないこと及びだまそうまたは非良心的な優位性を求めようとする意図がないことを含意する。また、自然人個人の good faith は人の意思や内心の概念であるためその表明したことだけによって確定的に決定することはできない。」

英文契約中には、good faith negotiation を義務づけるといった内容で用います。この場合、当事者は誠実にまた真摯に合意に達するよう交渉にあたらなといけません。わが国では契約中の誠意条項に「誠意をもって協議にあたり紛争の解決に努める」べきことと規定したりしますが、内容的にはよく似ています。英米法にもこうした日本的な誠意条項的な使い方がするのはやや意外な感じがするのですが、米国の労働法では労使双方が交渉のテーブルについて good faith negotiation を行うことを要求する場合があります。

また M&A(merger and acquisition, 企業買収)関連の契約には、Exclusive Negotiation 「排他的交渉」と題して、以下のような規定を入れることがあります。

The Seller and the Buyer shall proceed to negotiate with each other in good faith the terms of the Stock Purchase Agreement. The Seller agrees not to negotiate with any party for the sale of the target company during the period of such negotiation.

「売主と買主は互いに誠実に株式買取り契約の条件を交渉しはじめなければならない。売主はそうした交渉の間、対象会社の売却のためにいかなる当事者とも交渉をしないことに同意する。」

この条項は、本契約に先立って取り交わされるレター・オブ・インテント(L/I, 予備的合意書)中に入っていたものです。売手(買主対象会社の親会社)は対象会社の株式をまとめて買い手に売却するにあたって、まず買手候補と L/I を締結し、買収の件につき交渉をはじめますが、交渉途中でさらに有利な条件の買手候補があらわれるかもしれません。その場

合, そちらに“乗り換える”ことを契約上阻止するのはむしろかしいでしょう。違約罰的な規定をいれることも考えられますが, 違約罰を支払ってもなお高い方に売ってしまうかもしれないのは, 「手付けの倍返し」による解約に状況が似ています。

そうすると, せいぜい誠意をもって誠実に交渉をしなければならないことをうたうにとどまります。ただ, どのような態度でどこまでやったら誠意をみせたことになるのかについては判断基準がないといってもよいでしょう。相手を見捨てるような態度でまともに交渉しないのでは誠意がないとみられてもしかたないでしょう。

(弁護士 長谷川俊明)