

Distribution Agreement (販売店契約) ①

GBC (ジービック) 大貫研究所 代表
公益社団法人日本仲裁人協会 理事
京都国際調停センター 運営委員・調停人



大貫 雅晴

企業が海外市場に販売拠点を設けて海外事業を展開する形態は様々あるが、海外現地の企業を販売店に起用する方法が最もよく取られている形態である。販売店を起用する場合、通常、海外現地の企業と「正式契約書」を交わして、継続的に取引が行われ、長期にわたりその関係が継続、維持されることになる。

【I】販売店との継続的ビジネス関係創設のリスク

販売店との取引が継続的、安定的に行なわれるようにするには、販売店基本契約書を締結して、相互の権利、義務関係を明確にしておくことが肝要である。トラブル発生リスクを低減するための必要最低限の対策である。

国際ビジネス取引は、国境を越える取引となり、互いの商慣習、言語、経済、法制度が異なり、基本契約の締結は国内取引より一層重要となる。しかしながら、現実の取引実務においては、正式契約書を交わさないで、販売店との間で継続的に取引が行われている場合が少なからずある。また、簡単な内容の授権文書を交付して継続的に取引が行われているケースも散見される。

1. 契約書を交わさない販売店関係創設のリスク

販売店の任命、関係の創設は、契約自由の原則から、口頭、行為、書面のいずれの方式でも自由である。契約書が無くても、例えば、取引の経過、過程から事実上の原因により販売店関係が創設されているとみなされるケースはよくあることである。

正式契約書を交わさないで、販売店として継続的に取引を行うことで、販売店関係が創設されているとしてトラブルが発生するケースは少なからずある。

事例 1 :

日本のA社は、台湾のB社と販売店基本契約を締結せずに、商品を継続的にB社に供給して、B社は台湾を領域として当該商品を販売するといった取引関係が10年以上継続し良好な関係であった。

その間に、A社はB社に対して、口頭、及びメールで、台湾領域での一層の販売促進を要請、また、独占販売権を付与することをほのめかすコミットをしていた。その後、A社は台湾での販売戦略を転換して、台湾に新たな販売店X社を正式に任命することとし、B社に対して取引関係の終了通知をしたところ、B社は、A社の台湾における独占販売店であるとして、不当解約に伴う補償、損害賠償を請求してきた。

上述事例では、A社がB社宛に通信文書・文面で販売・代理店関係をコミットしたとして、事実上の取引の経過、言動、履行の過程を根拠に、事実上販売店であるとして、A社の取引関係終了通知を拒否して、販売店契約の不当解約であるとし、補償、損害賠償のクレームが提起されたケースである。裁判において、上記事例のような事実関係から、正式契約書が存在しなくても、両者間に独占販売店契約が存在すると認定されることは少なからずある。

A社としては相互の権利、義務等の条件を詳細に定めた正式契約書を交わしておくべきであり、その契約条件（解約条項、通知条項、他）に沿って、十分な事前期間を設けた終了通知を行うべきであった。

2. 授権文書 (authorization letter) による販売権、代理権の授権のリスク

正式な販売店基本契約書を交わさないで、販売店側の依頼により、売主側が不

Distribution Agreement

(販売店契約) ①

GBC (ジービック) 大貫研究所 代表
 公益社団法人日本仲裁人協会 理事
 京都国際調停センター 運営委員・調停人

大貫 雅晴

特定当事者宛(To whom it may concern)に販売権の授権文書(authorization letter)を交付することがある。

正式契約書を締結しないで、授権文書を発行することは、販売店として承認しているとみなされる可能性が高いものであり、授権文書の交付リスクが大きいものであることを認識することが肝要である。

事例 2 :

海外の取引相手の要請があって、日本のメーカーは、販売店の正式契約書を締結しないで、取引相手に対して安易に授権文書を発行した。それから何年か経過して、取引関係の終了通知を出したところ、相手方側から販売店としての授権文書を根拠に、販売店契約の不当解約だとして、日本メーカーに対して解約に伴う補償、損害賠償請求を申し立ててきた。

(授権文書見本)

Certificate of Appointment

To whom it may concern,

We, XYZ Corporation, are pleased to appoint:
 ABC Corporation

as our authorized exclusive distributor for
 our Products in the territory of
 geographical area of . . . covering
 import and sale, distribution.

Your kind understanding would be highly
 appreciated.

Sincerely yours,

授権文書は、通常は、正式な販売店基本契約書を交わしていることを前提に発行するものである。授権文書の発行が、販売店任命の意思表示と見做されるリスクがあることを認識しておくことが肝要である。

授権文書の内容は、通常、授権文書見本のように、販売・代理店の承認、任命の白紙委任的内容が多くみられる。販売店基本契約書を交わしていない場合は、様々なリスクが内在することになる。授権文書は安易には発行しないこと。

授権文書を発行する場合は、当事者の権利、義務、契約期間、解約・解除、紛争解決条項、準拠法等が定められた正式な販売店基本契約が締結されていることが前提であることを認識しておくべきであること。

上記事例 1、事例 2 のようなトラブルを回避するには、まずは正式な契約書を作成して、相互の権利、義務関係を明確にしておくことが最低限必要であり、そして、解約通知は十分な期間の事前通知が大切であり、慎重な対応が必要である。