

Distribution Agreement (販売店契約) ④

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
関西国際取引争訟研究会 会長



大貫 雅晴

[I] 販売店による契約製品の領域外への輸出によるトラブルと対策 事例

日本のA社は、海外のB社にX国における独占的販売店に任命する契約を締結した。契約書には領域外への販売の制限、禁止規定を設けていなかった。

日本A社はY国にも独占販売店を置いており、Y国の市場にB社から輸出された契約製品が出回っており、Y国の独占販売店から、販売の妨害、障害になっており、B社のY国向け輸出を止めさせるように要請、クレームが提起された。

A社は早速にB社に対して、契約製品をX国の領域外、特にY国への輸出、販売を控えるように警告をしたところ、B社からは、契約書には領域外の販売制限、禁止の規定が設けられていなく、領域外への販売は何ら拘束を受けていなく、領域外へ販売することは認められるべきであると反論された。

1. 領域外販売は認められるか否か

販売店の「独占販売領域」を契約書に設定することで販売領域以外の輸出や販売を制限、禁止しているか否かについては、原則として、当事者間の特約の無い限りは、販売店は販売領域外への輸出や販売は制限されないと解される。

上記の事例では、X国を独占販売地域としてB社に独占販売権を許諾しているが、独占的地域の許諾によって、領域外への輸出、販売を禁止、制限しているとは解されないことに留意すべきである。

販売店の領域外販売、輸出の制限、禁止を望む場合は、契約書に領域 (Territory) を明確に定義して、領域外販売制限 (Prohibition on export outside Territory) を設けておく必要がある。

領域の定義と領域外販売制限規定は以下の通りである。

①The Territory means

②During the term of this Agreement, Distributor shall not sell, export the Products outside Territory without the prior written consent by Seller, which consent shall not be withheld unreasonably.

[II] 契約製品の並行輸出問題 事例

X国のA社製品の独占販売店から、独占販売領域にA社製品の並行輸入製品が出回っており、A社の正規輸入商流が破壊、売り上げが低下している、また、契約違反であるとしてクレームを提起され、これを止めさせて欲しいとの要請があった。

このクレームを受けて調査したところ、第三国のY国から輸出されたものであることが判明した。

1. 並行輸入と並行輸出

「並行輸入」とは正規の販売ルートにより販売した真正商品 (本モノ) が、例えば独占販売店の販売地域に第三者の手によって輸入される、または、外国において販売した真正商品を第三者が購入して、販売目的で再輸入することをいう。これをグイマーケット (gray market) ともいわれる。この並行輸入業者に対して輸出、販売することを「並行輸出」という。

国際的には、真正商品の並行輸入を認める傾向にある。当事者が並行輸入を妨害、阻止することで、競争法、独禁法違反に抵触する恐れがある。

尚、アメリカでは、関税法 337 条で不公正な輸入慣行により国内産業に影響を及ぼすと判断される場合は違反行為の排除が行えることもある。

Distribution Agreement
(販売店契約) ④

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
関西国際取引争訟研究会 会長

大貫 雅晴

また、EUではEU域外からのEU地域への並行輸入は一定の条件の下で並行輸入を阻止できることもある。

2. 並行輸出の問題と対策

並行輸出の問題点は、①現地の製品規格等の規制違反問題、②正規輸出商流の破壊・販売の低減を挙げられる。上記の事例の様に現地の販売店から並行輸入製品が出回っているクレームを受けたメーカーとしては、その対応として並行輸出を阻止する措置をどのようにとるかが問題であり、頭を悩ます問題でもある。また、その方法、やり方によっては競争法、独占禁止法に抵触することもあり慎重におこなわなければならない。

並行輸出を阻止する対策としては、以下の契約上の対策が考えられる

①メーカーが販売店に並行輸出防止を目的として書面での並行輸出入者への、クレーム、警告をおこない、輸出の停止を求めることが考えられる。

②メーカーが第一次問屋と製品の販売契約を結ぶ際に、並行輸出を抑止する文言を盛り込んだ規定を設ける。また、一次問屋と二次問屋との販売契約書に並行輸出を抑止する文言を盛り込むことを、メーカーと一次問屋契約書に明記しておくことで、並行輸出の抑止につながる事が考えられる。

尚、上記①、②は、競争法、独禁法に抵触することもあり得るのでケース毎に該当する国、地域の競争法、独禁法の調査、検討、確認が必要である。

販売店契約書に盛り込まれる英文例を以下に示す。

Distributor acknowledge that the Products are manufactured and supplied to Distributor for their sale only in the Territory. Distributor shall not sell directly and/or indirectly the Products outside or export them from the Territory or sell them to any party which the Distributor know or has reason to know intends to export and sell outside Territory

In order to make clear of Distributor's obligations as above mentioned, Distributor agree and ensure that when Distributor sell, distribute the Products to dealers, retailers and/or wholesalers in the Territory, Distributor shall obtain the written agreement with the said dealers and/or wholesalers to the effect that they shall not sell, export directly or indirectly the Products outside Territory.