

Distribution Agreement (販売店契約) ⑤

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

販売店契約は基本契約(basic agreement)であり、売主は販売店との間に個別契約(individual contract)が締結される。販売店の注文に対して売主が受注することで個別契約が成立する。

[I] 売主は販売店の注文に対して受注義務はあるのか。

事例

日本メーカーA社は、カナダのB社にカナダを領域とする独占販売店(exclusive distributor)に任命して、契約製品をB社の注文に基づき供給してきた。B社の販売量は拡大していき、注文の量がA社の生産能力を超えるまでになってきた。そのような状況下で、B社から大量注文を受け、納期通りの供給は見通しが立たず、B社の注文を拒絶したところ、B社から、独占販売店契約に基づく注文でありA社は受注義務があり、納期通りの納品を請求してきて、注文に対する受注義務の是非が問題となった。

独占販売店は、通常、販売店契約書に競業する製品の取り扱いを制限する規定が設けられており、製品を他社から購入することができないので、売主は販売店の注文に対する製品供給義務があると一般的に解される。販売店の注文に対して、理由もなく不当に拒絶することは一方的取引拒絶になる恐れもあり売主としては慎重に対応する必要がある。

しかしながら、如何なる場合、如何なる内容の注文に対しても売主はそれを受諾する義務があり、製品を供給しなければならないか否かは問題であり、ケースによりその見解が分かれるところである。

その様な問題、トラブルの対応策の一つとして契約書に対応条項の規定を設けておくことが大切である。

例えば：

- ① 販売店の注文に対する売主の受諾、拒絶の確認規定、
- ② 契約製品モデルチェンジ、生産中止の対応規定、
- ③ 注文予測 (forecast) 報告規定等があげられる。

尚、現場の営業担当者による販売店との密なコミュニケーションにより、販売店の購入量と自社工場の生産の能力、供給体制の調整を図っておくことが大切である。

1. 販売店の注文に対する売主の拒絶権規定

販売店からの大量注文を受けた場合、売主がその注文を受諾するか否かの問題に直面することがある。現場の営業担当者にとっては売上を上げたいところであるが、①生産能力の問題、また、②販売店が販売領域外に契約製品を輸出、販売する懸念等から販売店からの大量注文を拒絶しなければならないこともある。

そのような状況の場合に備えて、契約書に売主の注文拒絶権を設けておくことには意義がある。以下に、参考条項例を示す。
Distributor shall place orders for the Products with Seller by e-mail and Seller shall notify Distributor at its sole option of its acceptance or refusal of the orders placed by Distributor, provided that Seller shall not unreasonably refuse such orders, and use its efforts to supply the Products in accordance with such orders.

Distribution Agreement
(販売店契約) ⑤

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**2. 契約製品のモデルチェンジ、生産中止による製品除外規定**

販売店契約は長期の継続的取引となり、契約期間中において売主が契約製品の販売中止やモデルチェンジを行うことは少なからずある。そのような場合に備えて、契約製品の生産中止等の場合の製品除外権の留保規定を設けていくことは大切である。以下に、参考条項例を示す。尚、事前通告については、一定期間の猶予規定を設けることもある。

Seller may discontinue production and/or sale of any items of the Products or change their model and/or specifications with the prior written notice.

3. 定期的注文予測 (forecast) の報告規定

注文予測 (Forecast) を販売店から報告を受けることは、売主にとり、自社内の生産体制、供給体制を調整するうえで有益な場合が多い。注文予測は通常拘束力はないものである。注文予測に基づき、販売店と売主との間に個別契約が結ばれ製品を供給することになる。以下に参考条項例を示す。

Distributor shall provide Seller quarterly of each year with the forecast of its anticipated order quantities for the Products for the following quarter until the end of each quarter period. The parties hereto shall discuss on the said forecast and adjust and agree the quantities of the Products for the said quarter period.

[II] 個別契約はどのように結ばれるのか。

販売店契約は基本契約であり、その基本契約に基づいて契約製品の個別売買契約が締結される。販売店契約では、通常、売買条件に関して、①契約製品の価格、価格表、②引渡し条件 (Incoterms 2020)、③決済の基本条件、④物品の危険と所有権の移転、⑤契約製品の保証 (warranty)、⑥知的財産規定、

⑦製造物責任規定等、その他一般条項、紛争解決条項等が詳細に規定される。

また、個別売買契約の成立方式についても基本契約に規定される。個別契約の成立方式には、メール利用方式と印刷書式利用方式に大別される。

1. メール、ファックスの利用

基本契約で個別売買契約の詳細規定を設けて、個別売買ではメールで商品、品目、数量、価格、引渡期日等のビジネス主要条件に絞って、通常は販売店からの注文に対して売主が受注確認をとる方式である。以下に参考条項例を示す。

Distributor shall place orders for the Products with Seller setting forth the quantities and items of the Products, delivery instructions and package instructions, etc. by e-mail. Seller shall notify Distributor of its acceptance or rejection of such orders.

2. 印刷書式の利用

売主、買主が備える印刷書式を利用、買主のPurchase Order Sheet, 又は 売主のSales Noteを利用する方式である。例えば、販売店の注文に対して売主の備える印刷書式であるSales Noteで注文の受諾、確認を行う。そのSales Noteの裏面には、通常、一般条項 (general conditions)が詳細に印刷されていることが多い。以下に参考条項例を示す。

Each individual contract between Seller and Distributor shall be subject to this Agreement and such individual contract shall be made and confirmed by "Sales Note" issued and furnished by Seller to Distributor which form is attached hereto as exhibit A and is made an integral part of this Agreement.