

## Distribution Agreement (販売店契約) ⑦

GBC (ジービック) 大貫研究所 代表  
関西国際取引争訟研究会 会長



大貫 雅晴

売主と販売店の長期、継続的な関係を維持し、領域 (Territory) での契約製品の販売の安定的な発展、拡大を行ううえで、①忠実義務、②法令順守義務、③広告、宣伝、販売活動の監督及び販売活動報告義務、④在庫報告義務の明文規定を契約書に設けることが望まれる。

### [I] 忠実義務

販売店契約に基づき販売店の売主に対する忠実義務、製品販売、ブランド維持に関する誠実、努力義務は大切である。

販売店の忠実、努力義務規定は、売主の販売政策、製品及びブランドの維持管理の重要性を販売店に認識させる基本の条項規定である。

以下に販売店の忠実、努力義務の英文規定を示す。

#### (英文条項例) 販売店の忠実、努力義務

“Distributor shall diligently and faithfully serve Seller as its distributor in the Territory and shall use its best efforts to improve the goodwill of the Products and Seller’s trademark and to further increase the sale of the Products in the Territory.”

### [II] 法令順守義務

販売店は契約製品を自己の計算と勘定で領域の顧客に販売する独立事業者である。販売店が販売領域において契約製品の販売を行ううえで、契約製品の輸入通関に関する義務、また、販売領域の契約製品の販売に関する法令、規制とその改正についての法令遵守を義務付けておくこと、またそれらの情報を売主に随時通知することを契約書に明文規定を設けておくべきである。

以下に英文規定例を示す。

1) “Distributor undertake bear all levies, dues, taxes and duties imposed on the

Products purchased by Distributor and due by reason of importing, storing or selling the Products in Territory.”

2) “Distributor shall ensure that it conforms with all legislation rules, regulations and statutory requirements existing in the Territory from time to time in relation to sale of the Products in the Territory, and inform them of Seller from time to time.”

### [III] 販売店の広告、宣伝の販売活動の監督

販売店の契約製品の宣伝、販売活動をコントロールする必要がある場合もある。販売店の過度な宣伝、不適切な宣伝、広告が契約製品、及び商標の価値にダメージを与えることがある。

### 事例

北米の販売店A社は、契約製品のパンフレットを独自で作成して広告、宣伝を行い、領域において契約製品の販売活動を行っていた。販売店が作成したパンフレットは売主の事前点検を受けておらず、そこに記載された契約製品の耐久性、品質表示、保証範囲が不適切であったために、領域の顧客との間にトラブルが多く発生し、顧客から直接に売主にもクレームが提起された。

事例のように販売店の過度な宣伝、不適切な宣伝は、契約製品、ブランドの評価、価値にダメージを与えることになるので、売主としては、販売店の広告宣伝、販売促進活動に関して、一定の範囲、監督、コントロールするための規定を設けておくことには意義がある。特に、販売店が作成するパンフレット等は売主の事前チェックが大切である。

以下に英文規定例を示す。

1) “Distributor shall observe and conform to the sales and marketing policy of the

**Distribution Agreement**  
(販売店契約) ⑦GBC (ジービック) 大貫研究所 代表  
関西国際取引争訟研究会 会長**大貫 雅晴**

Products directed to Distributor from time to time, and shall quarterly send Seller of a report of sales of Products made by Distributor together with marketing and other information in relation to operation of Agreement as Seller reasonably require. Forms of these reports will be supplied by Seller.”

2) “Distributor shall conform to the general sales and marketing policies of the Seller and Seller reserve the right to issue directions from time to time to Distributor to ensure such conformity. All advertisements point of sale promotion merchandising and publicity materials for the Products to be issued by Distributor shall be subject to obtaining the prior approval of Seller.”

**[IV] 販売店の在庫報告義務**

販売店の性格、機能として、販売店は売主から契約製品を購入して領域の顧客に販売するため、契約製品の在庫を保有することが挙げられる。顧客の注文に迅速に対応できる供給体制を備えるうえで契約製品の適正な在庫を保有することが販売店に求められる。しかし、販売店が過剰に在庫を保有することによる弊害もあることに留意しておく必要がある。

**事例**

南米に食品関係のマーケットを拡大するために売主は販売店に独占的販売権を付与する独占的販売店契約を締結。販売店からは大量の注文があり販売店に出荷した。当初の販売店の販売実績は好調であったが、その後販売が減少していった。売主の社員が南米に出張し、販売店を訪問した際に、商品の棚卸、チェックを行ったところ、在庫されている商品の一部は賞味期限が過ぎており、また長期の在庫により品質が劣化して商品価値が無くなった商品などもあり、在庫品の処置を巡り売主と販売店の間でトラブルが発生した。

上記事例のようなトラブルを防ぐうえで、販売店が保有する契約製品の在庫状況を定期的に売主がチェックすることは大切である。販売店の在庫状況の報告義務規定、また、販売店の在庫を売主が直接に点検することが望まれる。

また、在庫品のトラブルは、契約の解約、終了時点において、売主の在庫品の引き取り問題が発生することが少なからずあることにも留意しておく必要がある。

以下に在庫品報告義務の英文規定を示す。

**1) 売主作成のフォームを使用する月間報告義務の規定**

“Distributor shall send to Seller by the fifteenth day following the end of each month during the term of this Agreement a report of stocks held and sales made of the Products in the Territory during that month, together with such other marketing and other information in relation to the operation of this Agreement as Seller may reasonably require. Forms of these reports will be supplied by Seller.”

**2) 四半期毎の報告義務を販売店に負わず規定**

“Distributor shall send to Seller quarterly a report of sales made of the Products in the Territory during that quarter together with such other marketing and other information in relation to the operation of the Agreement as Seller may reasonably require.”