帝国タイムス
明治33年3月3日創業　THE TEIKOKU TIMES
旬刊 2025年（令和7年）2月15日（土曜日）　第13854号

成長のための企業法務

第71回

アンビシャス総合法律事務所　弁護士　奥山倫行

契約（販売代理店契約　その1）

Q　当社は取引先のメーカーから「販売代理店契約」の締結を打診されました。販売代理店契約という名称自体は知っていましたが、当社ではこれまで締結した実績がありません。当社の社内では、ぜひ前向きに検討していこうという話が進んでいますが、前提として理解しておくべき留意点があれば教えてください。

A　販売代理店契約は、メーカーが販売代理店との間で、自社商品の販売を委託したり、販売を許諾したりする取引類型です。実は「販売代理店契約」は誤解が生じやすい取引類型です。誤解を招く理由は、同じ「販売代理店契約」という名称にもかかわらず、販売店方式（ディストリビューター方式）と、代理店方式（エージェント方式）といった立場や役割が異なる2種類の方式があるからです。そのため「販売代理店契約」を締結する際には、両者の違いを理解したうえで、いずれの方式かを見極めて契約締結の可否を検討する必要があります。今回と次回の2回にわたって留意点を説明しますので、本稿の内容を踏まえて検討してください。

2種類の販売代理店契約の違い

販売代理店契約の締結の可否を検討する前提として、販売店方式と代理店方式の違いを理解する必要があります。

①販売店方式

販売店方式の場合には、メーカーから販売店が商品を購入し、販売店はメーカーから購入した商品を顧客に売却する流れになります。商品の所有権は、メーカー→販売店→顧客という形で順次移転していきます。そのため、顧客との商品の売買契約の当事者はメーカーではなく、販売店になります。

販売店は、メーカーから商品を仕入れたものの顧客に売ることができなかった場合には、在庫を抱えるリスクを負います。なお、この点については、販売店がメーカーと締結する売買契約の内容を変更することで、販売店が負う在庫リスクを減らすことができます。たとえば、売買契約書の中で、売れ残った在庫を販売店がメーカーに返品できる内容を定めたり、又は販売店から顧客への売買契約が成立した後にメーカーから販売店への売買契約も成立する内容を定めたりするやり方です。別の設定も可能なので、販売店が負う在庫リスクを減らす必要がある場合には、弁護士に相談して売買契約書の契約条項の変更をご検討ください。

販売店が得る利益は、商品を仕入れたときの価格と、販売店が顧客に商品を販売したときの価格の差額になります。また、メーカー→販売店→顧客という形で商品が転売されていきますので、メーカーと顧客との間に直接的な契約関係はありません。そのため、商品に対するクレームは、顧客との間に直接の契約関係がある販売店が対応するのが基本的な形になります。

②代理店方式

代理店方式の場合には、顧客に商品を販売するのは、代理店ではなくメーカーです。顧客との商品の売買契約の当事者は販売店ではなく、メーカーになります。商品の所有権も、メーカー→顧客という形で移転します。

販売店が商品の所有権を持つわけではありませんので、販売店は在庫を抱えるリスクを負いません。

販売店が得る利益は、メーカーから受領する販売手数料です。販売手数料の設定にはいろいろな方法がありますが、「商品の販売価格の○%」や「商品を販売して得られる利益の○%」等、販売店とメーカーとの間の契約書の中で料率を設定する場合が多いと思います。あくまでメーカーと顧客との売買契約に、代理店がメーカー側でサポートする位置づけになりますので、代理店と顧客との間に契約関係はありません。そのため、商品に対するクレームは、顧客との間に直接の契約関係があるメーカーが対応するのが基本的な形になります。

2種類の契約のメリット・デメリット

一般的に、販売店方式の方が自由度は高く、自社の創意工夫で利益を確保しやすいのですが、商品の在庫を抱えるリスクがあります。これに対して、代理店方式は自由度が低いため、自社の創意工夫で利益を確保しづらいのですが、商品の在庫リスクを抱えないですみます。

販売店方式の場合の留意点

販売店方式の場合、販売店が販売する商品の価格について、メーカーが指定等を行うことは原則として認められません（再販売価格の拘束の禁止、独占禁止法2条9項4号）。これは、販売店が商品を購入した以上、その商品をいくらで再販売するかについては、販売店が自由に決定すべき事柄と考えられているからです。メーカーとしては、安く売られてしまうとイメージが低下するなどの理由で、顧客に対する自社商品の販売価格についても自社で決めたいという意向もあるかと思います。その場合は、販売店方式ではなく代理店方式で契約を締結する必要があります。（続きは3月15日号に掲載予定）

札幌市中央区大通西11の4の22　第2大通藤井ビル8F、電話011-210-7501、https://ambitious.gr.jp