

成長のための企業法務

アンビシャス総合法律事務所 弁護士 奥山倫行

第72回

契約

（販売代理店契約 その2）

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。当社の社内ではいこうという話が進んでいますが、前掲として理解しておへき留意点があれば教えてください。

A 前回の原稿では「販売代理店契約」の2種類

の方式、すなわち「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）」の違いや各方式のメリット・デメリット、販売店方式の場合の再販売の拘束の可否など販売店方式の場合の留意点の一部を説明させていただきました。

今回は、販売店方式の場合の留意点の続きに加え、代理店方式の場合の留意点を説明させていただきます。

販売代理店契約

販売代理店契約を締結する際の検討事項
販売代理店契約を締結する場合は、以下の各事項を検討したうえで、契約締結の可否を判断してください。

販売店方式の場合

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9条9項4号）ので、注意が必要です。メーカーが販売価格の維持に拘りがある場合には、代理店方式を選択する必要があります。

「販売代理店契約書（販売店方式）」「販売代理店契約書（代理店方式）」としてもよいと思えます。また、二次販売店や二次代理店の利用の可否も明確にしてください。これは販売代理店契約の根幹にかかわるので、あらかじめ明確にしておかないと、後日、認識の齟齬や誤解からトラブルになりかねません。

販売店方式の多くは、販売店の最低購入数量を定めています。特に販売権に独占性・排他性が付与される場合には、メーカー側としては必ず設定すべき項目です。他方で、あまり多くの最低購入数量を設定してしまうと、販売店は過剰在庫を抱えるリスクを負いますので、適正数量を算定して

設定してください。また、代理店方式の場合でも、代理権に独占性・排他性が付与されるときは販売の目標数量が定められ、契約期間中に目標が未達の場合には、代理権が制限され、又は再販売価格の拘束の禁止、独占禁止法9条9項4号）ので、注意が必要です。メーカーが販売価格の維持に拘りがある場合には、代理店方式を選択する必要があります。

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9条9項4号）ので、注意が必要です。メーカーが販売価格の維持に拘りがある場合には、代理店方式を選択する必要があります。

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9条9項4号）ので、注意が必要です。メーカーが販売価格の維持に拘りがある場合には、代理店方式を選択する必要があります。

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9条9項4号）ので、注意が必要です。メーカーが販売価格の維持に拘りがある場合には、代理店方式を選択する必要があります。

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9条9項4号）ので、注意が必要です。メーカーが販売価格の維持に拘りがある場合には、代理店方式を選択する必要があります。

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9条9項4号）ので、注意が必要です。メーカーが販売価格の維持に拘りがある場合には、代理店方式を選択する必要があります。

（1面から続く）
禁止法9条9項6号二、一般指定（1項）、法令違反にならないかを確認したうえで契約書に規定する必要があります。
▼その他
これらの内容以外にも以下の項目を盛り込んでいく必要があります。販売代理店契約には当事者の継続的な信頼関係の構築が必要になります。一つ一つの項目について仔細に検討を重ね、当事者双方の事業が安定して存続し、成長していくような条件設定をしてください。

①手数料の算定方法及び支払方法
②契約期間・契約期間終了後の商品の販売
③商標や名称の使用許諾
④広告宣伝の方法や費用負担
⑤キャンペーンの方法
⑥秘密保持
⑦クレームが生じた場合の対応
⑧その他、解除事由/準拠法/専属的合意管轄等の一般事項

▼競合品の取り扱い
販売店や代理店が、販売代理店契約の対象商品と競合する商品を取り扱うことができないか否かも要検討です。販売権や代理権に独占性・排他性が付与される場合は、競合品の取り扱いが制限される例も多いかと思えます。制限の方法も、全面的に制限する場合もあれば、期間やエリアを制限する例もあり、様々なアレンジがあります。

▼在庫商品の取り扱い
販売店方式の場合、在庫商品の取り扱いについては、適正数量を算定して

（2面に続く）

アンビシャス総合法律事務所
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011-210-7000
1、FAX011-210-7000
2、10-7-0006、http://ps://ambitious.gr.jp