

2021年
5月6日号

ヨーロッパ諸国における販売店契約(Distributorship Agreement)の留意点

執筆者: 伴 真範、木津 嘉之、若林 順子、松田 瞳

1. はじめに

日本企業が諸外国で現地販売店を通じて事業を展開するにあたり、契約書作成費用の削減や運用上の統一的管理のため、販売店契約を自社のひな型/テンプレートをもって締結したいとのご要望を受けることがあります。しかしながら、欧州各国では、契約法等の規制や取引慣行は国ごとに異なり、各国における契約を必ずしも統一的に取り扱えない点もあります。本稿では、欧州主要国の販売店契約に関する法制度を概観し、契約書作成・締結に係る実務上の留意点を解説します。

2. 各国における法規制

英国(イングランド)、ドイツ、イタリア、フランス及びスペイン(「主要国」)において、販売店契約に関して問題とされる主な法規制(競争法を除きます。競争法に関しては、5をご参照下さい。)及び留意点は、概ね以下のとおりです。

契約の形式や内容等に係る規制

主要国のいずれについても、販売店契約に適用される特別な法令はなく、契約の形式や内容は、当事者の合意により任意に決定できるのが原則ですが、一部の契約及び条項については書面による合意や販売店への情報提供義務等が求められる場合があります。例えば、イタリアでは、一方当事者が相手方との交渉を経ずに作成し、締結された契約に定められた当該一方当事者に有利な条項等については書面による合意が求められます。また、フランスでは、独占的契約において販売店に供給者の商標利用等を許諾する場合には、事前に販売店に対して事業内容等に係る書面での情報提供が必要です。さらに、同国では、販売店と供給者による商業的な交渉を経て合意された一定の契約については、書面を作成すること、契約期間を1年単位とすること、毎年3月1日までに締結することが求められる等、日本においてなじみのない法的規制があるため、留意が必要です。

独占権に係る規制及び独占権の付与に関する留意点

主要国のいずれについても、販売店契約の締結によって、販売店に対して当然に独占権を付与すること等の規制はなく、両当事者の独占権の有無は、当事者間の合意次第となります。もっとも、販売店に独占権が付与されていると、当該販売店の能力や

本ニュースレターは法的助言を目的とするものではなく、個別の案件については当該案件の個別の状況に応じ、日本法または現地法弁護士の適切な助言を求めていただく必要があります。また、本稿に記載の見解は執筆担当者の個人的見解であり、当事務所または当事務所のクライアントの見解ではありません。

本ニュースレターに関する一般的なお問合わせは、下記までご連絡ください。

西村あさひ法律事務所 広報室 (E-mail: newsletter@nishimura.com)

パフォーマンスに疑義が生じた場合であっても、他の販売ルートの利用が困難となるため、後述の契約終了の場面と併せて問題となることがあります。特に、新しく事業進出するような場合には、販売店候補から独占権の付与を求められることもあります。独占権を付与することで生じ得るビジネス上の制限、契約解消の際のリスク等を考慮のうえ、独占権を付与することについては慎重に交渉することが必要です。また、販売店から独占権の付与を求められない場合であっても、権利関係を明確化し、事後的な紛争を避けるため、契約書上に、独占権を付与しない旨を明示することが望ましいものと考えます。このように、独占権のように当事者間の利害に大きく係わる規定は、契約書上、細心の注意を払ってドラフトすることが肝要です。

契約終了に関する規制・契約終了時に認められ得る補償

販売店契約に関して最も紛争になりやすい場面の一つとして、契約終了が挙げられます。供給者としては、販売店の能力等に不満を持つ場合、自己のグループ会社による販路を拡大したい場合等種々の理由で既存の販売店契約の終了が必要となることがあります。他方で、販売店としては、当該販売店契約が同社の収益の源泉となっているため、供給の継続を求め、販売店契約終了の効力を争ったり、今後の営業補償も意図して、これまでの対象商品の販路拡大等に対する貢献を背景に、供給者に対して損害賠償や補償を求めることが見受けられます。そのため、契約上どのように契約関係の解消に関する仕組みを設定するかが重要になります。

いずれの主要国においても、原則として、期限の定めのない契約では、事前の通知により解除することができるかとされています。どの程度の通知期間をおけば適法に契約を終了できるかについては、当事者の合意内容が尊重されつつも、別途、取引期間や両当事者の経済的関係性等も考慮の上判断されます。例えば、ドイツ及びスペインにおいては、各国の代理店保護法の規定が準用され、契約期間に応じて1ヶ月から6ヶ月の事前通知期間が必要とされる他、個別の事情次第では、より長い事前通知期間が必要とされることもあります。契約終了は販売店にとっての死活問題となり得るため、たとえ供給者が契約の規定に従って契約終了の手続きを取ったとしても、販売店が通知期間が不十分と主張して損害賠償を求めることもあり、現地裁判所がより長い通知期間が必要であったと判断し、販売店への損害賠償等を認めることも珍しくありません。さらに、契約終了に伴い、契約期間中に販売店が獲得した顧客を供給者が引き継ぐ場合や、契約期間中に供給者の意向で販売店が多額の投資を行っていた場合等には、販売店への補償が認められる事例もあり、契約を契約条項に従い適法に終了した場合でも、販売店から補償請求を受ける可能性があります。

上記のようなリスクへの対応として、現地裁判所が必ずしも規定したとおりの効力を認めるとは限らないものの、以下のような事項について、契約上明確化しておくことが有意義です。

- 契約期間は短く設定し、自動更新は行わない。
- 契約解除条項を明確に定める。
 - ・ 事前通知による解除権を定め、事前通知期間は極力短く設定する。
 - ・ 解除事由に該当する債務不履行事由を明記する。例えば、客観的なパフォーマンス指標(最低販売数量等)を設定した上で、パフォーマンス不足が解除事由に該当することを明記する。
- 契約終了時に供給者が負担する責任を限定する規定を置く。

上記のような契約上の対応の他、紛争防止の観点からは、契約の終了にあたって、販売店側の事情にも可能な限り配慮を行い、適切にコミュニケーションをとることが重要です。実際の裁判等になる事例としては、供給者側の不親切な態度、コミュニケーションミス等を背景に、販売店の感情に起因するものも見受けられます。海外との取引は、一般に、言語、文化や歴史的背景等の相違によって思いがけないところで信頼関係に亀裂が生じることがあるため、日本人同士の取引よりも一層の配慮を持って丁寧にコミュニケーションをとることが肝要です。

3. 重要な契約上の規定・契約の作成

上記の他、販売店契約においては、一般的に、以下のような条項について明確に規定することが重要です。但し、詳細な規定内容や、その他に特に規定すべき事項については、各国ごとに、検討が必要となるため、留意が必要となります。

- 販売店権限の範囲(製品、地域、販売先の特定、独占権の有無)
- 個別契約の成立条件、売買条件
- 対象製品や製造元商号に係る知的財産権の取扱い
- 製品欠陥の場合の責任(クレーム対応、供給者への情報提供、責任限定等)
- 法令遵守、贈賄防止

4. 販売店選定時の調査等

上記では契約条項を中心に検討してきましたが、契約条項は、相手方にこれを遵守する意思と能力があり、違反の場合に当該責任を果たす信用力を有することが前提となります。そのため、販売店契約締結に先立って、販売店候補の業界における評判・実績等、贈収賄や法令違反への関与実績の有無、社内の法令遵守体制、経済的信用性等につき、販売店候補へのアンケート調査や、現地の調査会社を通じた調査を行うことも実務上有益です。

とりわけ、贈収賄に関しては、近年、米国 FCPA や英国 Bribery Act 等に基づく国境を越えた取締りが強化されており、販売店による贈賄について供給者が責任を問われた事例も存在します。販売店が当該法令に違反していないことは当然の前提ですが、販売を実施する国及び事業における慣習上、このような法令違反が常態化していないか等の情報を事前に調査することにより、販売店の起用及びその後の関係維持においても、リスクを把握した上で、より効果的な対応が可能になります。

なお、近年、欧州ではビジネスと人権に関する意識の高まりが顕著で、特に英国、フランス等では、サプライチェーンも含めた自社事業における奴隷労働等の人権侵害の有無を確認・公表すること等が法律上求められています。販売店が人権侵害等を行っていないことももちろん重要ですが、他方で、販売店側から供給者に対し、対象製品の製造過程に人権侵害が存在しないことの調査を受けたり、その旨の表明保証等を求められる可能性もありますので留意が必要です。

販売店契約における紛争としては、販売店からの代金の未払いや支払遅延に関連するものも多く見受けられます。これらの紛争の予防は、契約書上での対応は困難であるため、販売店契約の締結に先立ち、相応の調査を行い、十分な経済的信用性のある販売店候補を選ぶことが重要です。また、特に、経済的信用性に疑義のある相手との取引は、原則先払いを条件とするこの他、信用状(L/C)や保険の活用、販売保証金や親会社保証の取得等信用性を補完する措置を予め確保することも有益です。

5. 競争法上の留意点

欧州連合加盟国で販売店契約に適用される競争法としては、欧州連合の競争法(EU 競争法)及び各加盟国の競争法(加盟国競争法)がありますが、優先して適用されるのは EU 競争法であり、また、加盟国競争法は EU 競争法と概ね調和が図られていますので、以下では EU 競争法に基づく留意点を述べます。

販売店契約も EU 競争法の規制の対象ではあるが違反にならない場合が多い

EU 競争法のうち TFEU¹ 101 条 1 項は、カルテル等の競争事業者間の競争制限行為に限らず、「あらゆる」事業者間の共同行為につき、競争制限効果またはそのおそれのあるものを禁じています。したがって、販売店契約のような異なる取引段階の事業者間における販売に係る合意(「垂直的合意」)であっても、競争制限効果をもたらし得るものは原則として禁止され、違反した事業者は、欧州委員会より前事業年度総売上上の 10% を上限とする制裁金を課される可能性があります²。

もっとも、垂直的合意に含まれる制限(「垂直的制限」)の場合、一般的に、その競争制限性は競争事業者間の制限よりも小さく、また、非価格競争の促進やサービス品質の改善、効率性の向上といった競争促進的な効果を伴う場合も多く見受けられます。そこで、原則として、市場シェア 30% 以下³である垂直的合意については包括的に TFEU 101 条 1 項からの適用が免除(「一括適用免除」)され(垂直的合意等に関する包括免除規則⁴(「垂直免除規則」)、さらに、全当事者が中小企業である場合は TFEU 101 条 1 項に該当しないとされています⁵。また、一括適用免除の要件を満たさない場合でも、競争制限効果がなければそもそも TFEU 101

¹ Treaty on the Functioning of the European Union

² Council Regulation (EC) No 1/2003 of 16 December 2002 on the implementation of the rules on competition laid down in Articles 81 and 82 of the Treaty, 23 条 2 項

³ 販売店契約の場合、販売店契約の対象製品につき、供給者の販売市場と販売店の購買市場における市場シェアがいずれも 30% 以下であること(垂直免除規則 3 条、垂直制限ガイドライン 23 項、86-95 項)。

⁴ Commission Regulation (EU) No 330/2010 of 20 April 2010 on the application of Article 101(3) of the Treaty on the Functioning of the European Union to categories of vertical agreements and concerted practices

⁵ 垂直制限ガイドライン 11 項。「中小企業」の要件は、雇用者数 250 人未満で年間売上高 5000 万ユーロ以下または総資産 4300 万ユーロ以下。

条 1 項の違反にはならず、反競争的効果を上回る競争促進的な効果がある場合には、同条項の適用が免除され違法を免れることができます(TFEU 103 条 3 項)。

但し、「ハードコア制限」は避ける必要がある

但し、必ず注意しなければいけないのが「ハードコア制限」と呼ばれる以下の 5 つの制限です。これらの制限は、競争制限目的とみなされ、販売店契約にいずれかが含まれていた場合、販売店契約全体について、一括適用免除の対象とならないばかりか、TFEU 101 条 1 項違反が推定されてしまいます⁶。競争制限目的とみなされるような制限ですから、反競争的効果を上回る競争促進効果等を立証するのも困難です。したがって、販売店契約を締結する際、ハードコア制限は避ける必要があります。

- ① 再販価格制限⁷:販売店の販売価格決定権についての制限。値引き幅の制限や一定の販売価格を遵守した場合のリベート付与、不遵守に対する不利益取扱等も含む。
- ② 地域制限・顧客制限⁸:販売店が商品を販売する地域または顧客についての制限。但し、以下の場合を除く(ハードコア制限にならない)。
 - ・ 供給者または他の販売店に独占権が確保された地域または顧客への積極販売⁹の制限
 - ・ 販売店が卸売業者である場合における最終顧客への販売の制限
 - ・ 選択的流通¹⁰が採用されている販売地域内における非正規流通業者への販売の制限
 - ・ 販売店が製品に組み込む目的で部品を購入する場合において、販売店が供給者の競合事業者へ部品を販売することの制限
- ③ 選択的流通における最終顧客への販売の制限¹¹
- ④ 選択的流通に参加する販売店間での仲間取引の制限¹²
- ⑤ 供給者による第三者への部品販売の制限¹³:販売店が製品に組み込む目的で部品を購入する場合において、供給者が補修用部品を最終顧客や販売店の補修・整備委託先以外の補修・整備業者へ販売することの制限

競合品取扱制限や市場支配的地位の濫用も内容や状況によっては注意が必要

また、一定の期間や範囲を超える競合品の取扱制限についても、(ハードコア制限のように違法が推定される訳ではありません)が一括適用免除の対象になりません¹⁴。競争制限効果がなく TFEU 101 条 1 項に該当しない、競争促進効果があり同条項の適用が免除される、といった主張が可能な場合もありますが、販売店契約において競合品の取扱制限を定める際は、少なくとも注意が必要ですし、慎重な対応としては一括適用免除の対象となる期間・範囲に留める形になる場合も多いと考えられます。

⁶ 垂直免除規則 4 条、垂直制限ガイドライン 47 項。

⁷ 垂直免除規則 4 条(a)、垂直制限ガイドライン 48 項。

⁸ 垂直免除規則 4 条(b)、垂直的制限ガイドライン 50-55 項。

⁹ 個別顧客または特定範囲の顧客に向けた広告等による販売。なお、多くの場合、ウェブサイトを通じた販売は受動販売であり、その制限はハードコア制限に該当します。

¹⁰ 販売システムの一つで、一定の基準により選択した正規販売業者に対してのみ商品を提供し、正規販売業者は当該システムが採用されている地域内において非正規販売業者に販売しないというもの(垂直免除規則 1 条 1 項(e))。

¹¹ 垂直免除規則 4 条(c)、垂直的制限ガイドライン 56 項。

¹² 垂直免除規則 4 条(d)、垂直的制限ガイドライン 58 項。

¹³ 垂直免除規則 4 条(e)、垂直的制限ガイドライン 59 項。

¹⁴ 垂直免除規則 5 条、垂直的制限ガイドライン 65-69 項。

さらに、販売店契約の当事者のいずれかが関連市場において市場支配力を有する場合¹⁵には、別途、市場支配的地位の濫用を禁じる TFEU 102 条も適用される可能性があるため、販売店契約に同条で禁止されるような濫用行為が含まれないよう注意が必要です。

なお、現行の垂直免除規則は 2022 年 5 月で有効期限が切れるため、現在、欧州委員会において改定に向けた作業が進められています¹⁶。改定の議論の行方には注視が必要であり、本ニュースレターでも今後随時ご紹介していきたいと思っております。



ばん まさのり
伴 真範

西村あさひ法律事務所 大阪事務所 法人社員 弁護士

m.ban@nishimura.com

2005年弁護士登録。2011-2013年、シンガポール、ミャンマーにおける駐在、2013-2015年、日系製造メーカー大手のインハウス弁護士としての経験を活かして活躍する。国内外のM&A案件、危機管理案件、労務関連案件、金融・不動産案件、撤退案件、一般企業法務案件と幅の広い案件を担当する。特に、欧米諸国、東南アジア諸国、中国、韓国、アフリカ等海外案件を広く取扱い、国際取引に豊富な経験を有する。



きず よしゆき
木津 嘉之

西村あさひ法律事務所 パートナー弁護士

y.kizu@nishimura.com

2007年弁護士登録。2015年ユニバーシティ・カレッジ・ロンドン(ロンドン大学)ロースクール卒業(LL.M.)。欧州地域を含む、国内外のM&A案件を中心に、独占禁止法案件を含む企業法務全般に従事。ロンドン留学の後、欧州各主要国(ドイツ、フランスおよびイタリア)の法律事務所および日本企業のM&Aチームにて約3年に亘り出向する中、日本企業およびプライベートエクイティファンドをクライアントとする欧州M&A案件につき、エクゼキューションのみならず、事業戦略策定からPMIに至るまで、数多く関与。欧州全域のM&Aに関する法制および実務プラクティスに詳しく、複数のリーディングファームとのコネクションを通じ、案件の規模に応じ、効率的かつ機動的に案件を手掛ける。



わかばやし じゆんこ
若林 順子

西村あさひ法律事務所 パートナー弁護士

j.wakabayashi@nishimura.com

2009 年弁護士登録。1997-2006 年国土交通省、2002 年シガン大学ロースクール卒業(LL.M.)、2003 年ペンシルヴェニア大学ロースクール卒業(LL.M.)、米国ニューヨーク州弁護士登録。日本内外の独占禁止法/競争法全般について、幅広い経験に基づき最新の実務動向を踏まえた助言を行っている。



まつだ ひとみ
松田 瞳

西村あさひ法律事務所 大阪事務所 弁護士

h.matsuda@nishimura.com

2010年弁護士登録。2016年コロンビア大学ロースクール卒業(LL.M.)。国内外におけるM&A、資本・業務提携、労働案件、取引契約書や各種規約のレビュー等、コーポレート業務に幅広く従事する。

¹⁵ 市場支配力の有無は個別の事案ごとに判断されますが、市場シェア 40%未満であれば可能性は低いとされています(102 条ガイダンス (Communication from the Commission – Guidance on the Commission’s enforcement priorities in applying Article 82 of the EC Treaty to abusive exclusionary conduct by dominant undertakings)14 項)。

¹⁶ https://ec.europa.eu/competition/consultations/2018_vber/index_en.html

当事務所では、ヨーロッパでの実務に強みを持つ弁護士が、各国のリーディングファームとの友好的なネットワークも活用して、ヨーロッパ全域における、M&A、ファイナンス、紛争解決、労働、GDPR を含むデータプロテクション、IP、消費者保護法制、外国投資その他広範な分野の問題点につき、ワンストップのリーガルサービスを提供しています。