

そのまま使えるモデル英文契約書シリーズ

はじめに

人口減少が続く中、これまで国内市場のみを対象としてきた日本の中堅・中小企業であっても、ビジネスの維持・発展のためには、海外の旺盛な需要を取り込む必要がある。しかし、同じ文化に属する国内取引先と違って、海外企業との取引では思わぬトラブルが発生することがある。これは、早くから国際取引に乗り出してきた日本の大企業が経験してきたことであり、不慣れだったでは済まないほどの大きな損失を被った例も少なくない。これに対して、中堅・中小企業が国際取引において損失を被った場合、それを吸収するだけの体力がないおそれもある。

先人が経験した苦い経験を繰り返す必要はない。これから国際取引に乗り出そうとする企業は、過去の経験に学び、国際取引に伴うトラブルに備えた適切な予防措置をとるべきである。すなわち、外国企業から示された英文契約書案にそのままサインするのではなく、日本企業の立場から様々な事態を想定し、相手方に対して逆提案をし、きちんとした交渉を経た上で契約を締結すべきである。とはいえ、国際取引に不慣れな企業にとって、自ら詳細な英文契約書を作成することは困難であり、またその作成を涉外弁護士に依頼した場合には高額な費用が発生する。

そこで、JCAA では、これまで日本企業が当事者となった仲裁事件を処理してきた経験に照らし、国際取引に不慣れな中堅・中小企業が契約書を作成する際に参考にして頂くべく、本シリーズを発刊することとした。本シリーズでは、各条項の解説の随所で、その条項の説明にとどまらず、その条項が扱っている事項はどのような意味があるのかを自覚的に考えることができるように工夫している。なお、異なるモデル契約書に登場する類似の条項例や解説は必ずしも同一ではないが、趣旨は同じである。

また、国内の取引では紛争解決はいずれかの地方裁判所での裁判により最終的には解決される旨を定めるのが当然と考えてきたかもしれないが、国際取引をめぐる紛争については、外国での裁判を飲まざるを得ないとすれば、それは外国語で外国訴訟法に基づく手続の末に外国人の裁判官が外国語で判決を下すことを意味する。他方、日本での裁判は相手方の外国企業が拒否することになる。そのため、国際取引紛争の解決のためには仲裁が用いられることが多い。すなわち、日本人と外国人から構成される仲裁廷により最終的な解決を図るのである。本シリーズでは、JCAA ならではの事実として、仲裁条項のドラフティングについて詳しく説明している。

本シリーズのモデル英文契約書が実際の契約書作成にあたり参考となれば幸いである。最後に、本シリーズの刊行にあたり、丁寧な監修により最新のモデル契約書に刷新して頂いたアンダーソン・毛利・友常法律事務所の仲谷栄一郎弁護士及び中川裕茂弁護士に厚く御礼申し上げたい。

2020年4月

日本商事仲裁協会（JCAA）仲裁・調停担当執行理事

どうがうち まさと
道垣内 正人

目次

I. 委託販売契約の概要

1. 委託販売契約とは	4
2. 本条項例	4
3. 委託販売契約のポイント	4

II. Consignment Agreement (委託販売契約) の条項例 (英語、日本語)・解説

■ Recitals / 前文	5
■ Article 1 Appointment / 任命	7
■ Article 2 Definitions / 定義	7
■ Article 3 Authority of Consignee / 受託者の権限	8
■ Article 4 Independent Business / 独立の業務	10
■ Article 5 Duties of Consignee / 受託者の義務	10
■ Article 6 Price / 価格	13
■ Article 7 Minimum Sales Guarantee / 最低販売保証	13
■ Article 8 Sales Promotion and Maintenance / 販売促進及び保守	14
■ Article 9 Title / 所有権	17
■ Article 10 Insurance / 保険	18
■ Article 11 Commission / 手数料	18
■ Article 12 Expense and Import Customs Duty / 費用及び輸入関税	20
■ Article 13 Information and Reports / 情報及び報告	21
■ Article 14 Intellectual Property Rights / 知的財産権	22
■ Article 15 Confidentiality / 秘密保持	23
■ Article 16 Account Books and Inspection / 会計帳簿及び検査	25
■ Article 17 Term / 期間	27
■ Article 18 Expiration and Termination / 期間満了及び解約	27
■ Article 19 Assignment / 契約譲渡	29
■ Article 20 Force Majeure / 不可抗力	30
■ Article 21 Severability / 分離可能性	31
■ Article 22 Non-Waiver / 権利等の不放棄	32
■ Article 23 Notice / 通知	32
■ Article 24 Entire Agreement and Modification / 完全合意及び修正	33
■ Article 25 Language / 言語	34
■ Article 26 Governing Law / 準拠法	35
■ Article 27 Arbitration / 仲裁	35
■ Article 28 Headings / 表題	36
■ 末尾文言および署名欄	36

III. 仲裁条項のドラフティング

1. 仲裁とは	38
2. 仲裁条項のヒント	39
(1) JCAA の 3 つの仲裁規則に基づく仲裁条項	40
(2) 機関仲裁条項（仲裁機関を指定する仲裁条項）	41
(3) 仲裁規則を規定する仲裁条項	42
(4) 「商事仲裁規則」の迅速仲裁手続によって仲裁を行う場合の仲裁条項	44
(5) 仲裁人の要件や数を規定する仲裁条項	44
(6) 仲裁手続の言語を規定する仲裁条項	46
(7) 仲裁費用の負担を定める仲裁条項	47
(8) 多層的紛争解決条項	48
(9) 交差型仲裁条項（クロス条項）	49
(10) 準拋法条項と仲裁条項	50

CD-ROM : 委託販売契約書【英語、日本語】(MS-Word)

I. 委託販売契約の概要

1. 委託販売契約とは

委託販売契約とは、供給者（委託者；consignor）と販売者（受託者；consignee）との間で、販売者が顧客に対する販売の目的で供給者から商品の寄託を受け、これを供給者との約定に基づき、自己の名をもって顧客に販売する契約である。

委託販売契約は問屋契約（商法 551 条）に該当するとの法律構成が一般的であるが、所有権留保特約付き売買契約と構成することも多い。いずれも、商品が販売者から顧客に売り渡されるまでは、その所有権が委託者に留保されるという点が共通しているが、細部の条件は異なる可能性がある。委託販売という用語は明確な法的意味を有するわけではないので、具体的な取引の実情に即して両者の関係を如何に位置付けるのが最も適切かを十分に検討することが肝要である。

委託販売契約に類似する契約として、代理店契約（Distributorship Agreement、Agency Agreement）がある。代理店契約のうち、Distributorship Agreement の類型に属する契約は、供給者を売主、代理店を買主とする売買契約であり、Agency Agreement の類型に属する契約は、供給者が代理店に対し代理権を付与し、代理店が供給者の代理人として顧客に販売することをその内容とする契約である。委託販売契約は、委託者と受託者が売買契約の当事者とならない点で Distributorship Agreement と異なり、また、受託者が委託者の代理人ではなく、自己の名をもって顧客との間に売買契約を締結し、受託者自身が当事者となる点で、Agency Agreement と異なる。

2. 本条項例

本条項例は、本邦内に本店を有する委託者と外国に本店を置く受託者との間の委託販売契約、すなわち日本側が売主の輸出用として作成されている。

3. 委託販売契約のポイント

委託販売契約において注意すべきポイントは次のようなものである。

(1) 受託者の義務

受託者がどのようなことを行わなければならないかを明確に決めておかないと、争いの元になる。

(2) 最低販売保証

受託者に最低販売保証義務を負わせるかどうかの問題になることがしばしばある。

II. Consignment Agreement (委託販売契約) の条項例 (英語、日本語) ・解説

■ Recitals / 前文

CONSIGNMENT AGREEMENT

This Agreement, made and entered into this ____ day of ____, 20__ __, by and between _____ K.K., a corporation duly organized and existing under the laws of Japan with its registered principal place of business at _____, Japan (hereinafter called "Consignor") and _____, a corporation duly organized and existing under the laws of _____ with its registered principal place of business at _____, _____ (hereinafter called "Consignee").

委託販売契約

本契約は、20__年__月__日、日本国_____に登録された主たる営業所を有し、日本国法に基づいて適法に設立され、存続している会社である_____ (以下、「委託者」という。) と、_____に登録された主たる営業所を有し、_____国法に基づいて適式に設立され、存続している会社である_____ (以下、「受託者」という。) との間で締結された。

WITNESSETH:

WHEREAS, Consignor is desirous of selling and exporting "Products" as hereinafter defined, to "Territory", as hereinafter defined, on a consignment basis, and

WHEREAS, Consignee is desirous of acting as consignee for sales of Products in Territory.

NOW, THEREFORE, the parties hereto hereby agree as follows:

記

委託者は、本件製品(以下に定義される。)の本件販売地域(以下に定義される。)への委託販売ベースでの販売及び輸出を望んでおり、

受託者は、本件販売地域において、本件製品の販売のための受託者として活動することを望んでいる。

ゆえに、本契約の両当事者は、以下のとおり合意する。

解説

表題

契約書の表題として、一般的に使用されている「委託販売契約」を選んだ。

頭書

- (1) 頭書には、①当事者の名称、②住所、③契約締結の年月日、④（当事者が法人の場合）設立準拠法を記載する。
- (2) 当事者の名称は、何度も繰り返し用いることが煩雑になることがあるので、略称を用いるのが一般的である。この書式では、「委託者」・「受託者」という表現を略称として用いたが、当事者名の略称を用いることもある。
- (3) 当事者の住所については、登記・登録上の住所を略記することなく正確に記載すべきである。登記された本店所在地以外に主たる営業所が存在する場合、主たる営業所の所在地を記入することがあるが、その場合その旨を明記しておくべきである。米国などでは、設立された州とは別の州に主たる営業所が置かれることがあるので、設立準拠法とともに主たる営業所をここに記載する実益がある。
- (4) 契約締結の年月日は、本文中に特段の定めがない限り、契約期間の起算日となるので、明確にする必要がある。
- (5) 設立準拠法は、契約締結能力の有無等の判断の基礎となるため、記載する必要がある。連邦国家の場合、設立準拠法が州法であることもあるので、注意を要する（例えば、米国）。
- (6) なお、頭書には、契約締結地を記載することもある。契約締結地の記載は、契約の準拠法や裁判管轄の規定がない又は不明確である場合に、これらを決定する上での重要な判断要素とされる。

前文

頭書の次に置かれるのが前文であり、一般に“whereas clause”と呼ばれている。一般に、契約締結に至った経緯、契約の目的等が記載される。通常前文は法的拘束力を持たないと言われているが、契約本文中の各条項の内容が不明であるか、その解釈に争いがある場合には、解釈の基準とされることがあるので、注意して記載する必要がある。したがって、前文を記載する場合、簡潔かつ正確に表現すべきである。

■ Appointment / 任命

Article 1 Appointment

Subject to the terms and conditions set forth herein and during the term of this Agreement, Consignor hereby appoints Consignee as its non-exclusive consignee to sell Products to customers in Territory and Consignee accepts and assumes such appointment.

第 1 条〔任命〕

本契約に規定される条項及び条件に従い、本契約の期間中、委託者は、受託者を本件販売地域内の顧客に対し本件製品を非独占的に販売する者として任命し、受託者は、かかる任命を受託し、引き受ける。

解説

第 1 条（任命）

委託販売契約は、委託者が受託者に対し販売を委託し、これを受託者が受け入れることによって成立する。本条項例は、委託者が受託者を販売者として任命し、受託者がこれを受け入れるという形で委託販売契約の成立を表現したものである。なお、本条項例では、非独占的（non-exclusive）な販売権を与えている。受託者が規模の大きい実績ある会社等の場合、独占的な権利を与えることもあるが、そうでない場合には、当初は非独占的な権利に止め、実績に応じて独占的な権利を授与する旨規定することによって、受託者の活動意欲を高揚させるという方法も考えられる。

■ Definitions / 定義

Article 2 Definitions

As used in this Agreement, the following terms shall be defined as set forth herein below.

- 2.01 "Products" means _____.
- 2.02 "Territory" means _____.
- 2.03 "Customer" means any company or individual who is, or will be, desirous of purchasing Products in Territory.

第 2 条〔定義〕

本契約中において使用される場合、以下の用語は、下記のとおり定義される。

- 2.01 「本件製品」とは、_____を意味する。
- 2.02 「本件販売地域」とは、_____を意味する。
- 2.03 「本件顧客」とは、本件販売地域において、本件製品の購入を望んでいる又は望むであろう会社又は個人を意味する。

解説

第 2 条（定義）

契約書中で繰り返し用いられる語句のうち、本契約において特別な意味を有する語句について、