

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. 総代理店契約（輸入用）の概要

1. 総代理店契約とは	4
2. 本条項例	4
3. 代理店契約のポイント	4

II. Exclusive Distributorship Agreement (Import)（総代理店契約（輸入用））の 条項例（英語、日本語）・解説

■ Recitals / 前文	6
■ Article 1 Appointment / 代理店の指名	8
■ Article 2 Privity / 当事者の関係	8
■ Article 3 Territory / 販売地域	9
■ Article 4 Products / 対象製品	9
■ Article 5 Exclusive Transaction / 独占権	10
■ Article 6 Minimum Purchase / 最低購入数量	12
■ Article 7 Individual Contract / 個別契約	13
■ Article 8 Information and Report / 情報および報告	13
■ Article 9 Sales Promotion / 販売促進活動	14
■ Article 10 Trademarks / 商標	15
■ Article 11 Intellectual Property Rights / 知的財産権	16
■ Article 12 Warranty / 保証	18
■ Article 13 Indemnity / 賠償責任	20
■ Article 14 Inventory / 在庫	21
■ Article 15 Terms / 期間	22
■ Article 16 Termination / 解除	22
■ Article 17 Assignment / 契約譲渡	24
■ Article 18 Secrecy / 秘密	24
■ Article 19 Force Majeure / 不可抗力	25
■ Article 20 Notice / 通知	26
■ Article 21 Trade Terms / 貿易条件	27
■ Article 22 Governing Law / 準拠法	28
■ Article 23 Arbitration / 仲裁	28
■ Article 24 Entire Agreement / 完全合意	29
■ Article 25 Headings / 表題	30
■ Article 26 Language / 言語	30
■ Article 27 Severability / 分離可能性	31
■ 末尾文言および署名欄	32

III. 仲裁条項のドラフティング

1. 仲裁とは	33
2. 仲裁条項のヒント	34
(1) JCAA の 3 つの仲裁規則に基づく仲裁条項	35
(2) 機関仲裁条項（仲裁機関を指定する仲裁条項）	36
(3) 仲裁規則を規定する仲裁条項	37
(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	39
(5) 仲裁人の要件や数を規定する仲裁条項	39
(6) 仲裁手続の言語を規定する仲裁条項	41
(7) 仲裁費用の負担を定める仲裁条項	42
(8) 多層的紛争解決条項	43
(9) 交差型仲裁条項（クロス条項）	44
(10) 準拋法条項と仲裁条項	45

CD-ROM : 総代理店契約書（輸入用）【英語、日本語】（MS-Word）

I. 総代理店契約（輸入用）の概要

1. 総代理店契約とは

(1) 「代理店」とは

「代理店」「販売店」「販売代理店」などと呼ばれる当事者には、教科書的には Distributor と Agent があるとされる。Distributor とは独立した買主で、Supplier から物品を購入して顧客に販売する者で、Agent とは、Supplier と顧客との売買契約の締結を手助けするものである。Supplier と Distributor との間の契約は「売買契約」であり、Supplier と Agent との間の契約は「委任契約」または「準委任契約」である。中間的な形態もあるが、基本的にこのどちらに該当するかによって、契約条項が大きく異なる。

(2) 「総」とは

代理店には、総代理店（独占的代理店：Exclusive Distributor）と、非独占的代理店とがある。「総」代理店を指名すると、供給者は、その地域において他の代理店を指名できなくなる。

2. 本条項例

本条項例は、我が国企業が外国企業から Distributor として指名を受ける形態、すなわち、継続的に物品を購入して顧客に販売するという形式を前提にする。なお、日本においては「代理店契約」に適用される特別な法律はないが、中東、中米および一部の欧州諸国などには代理店保護法が存在し、契約期間や解除が規制される可能性があるため、本条項例とは逆方向で外国に代理店を指名する場合はそのような法律の検討が必要である。

3. 代理店契約のポイント

代理店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) 代理店に課されるさまざまな義務

代理店にさまざまな義務が要求される可能性がある。たとえば、「輸出禁止」「競争品の取り扱い禁止」「最低購入」などである。過大な義務を負わされないように注意すべきであり、場合により、独占禁止法およびその定めを具体化した「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針」などを参照して反論することも検討すべきである。

なお、本条項例は代理店側に有利に作ってあるため、これらの義務をすべて規定しているわけではない。これらの義務については、「総代理店契約（輸出用）」をご参照いただきたい。

(2) 製品の保証

Distributor は製品の「買主」であるため、売買契約上の買主と同様の点が問題になる。その最大の点は、製品の保証とその違反を追及する手続である。保証の範囲や手続に不利な制限が設けられていないかを検討する必要がある。

(3) 期間・解除

代理店に指名された場合、長期にわたる関係を期待しがちであるが、外国企業は撤退あるいは直接進出の機会をできるだけ広く確保しようとするのが常である。したがって、契約の期間（長くするか短くするか）、更新（自動更新、日本側が更新権を有する、など）、解除（どちらが、いつ、どのような理由で解除できるか）の規定に留意すべきである。

II. Exclusive Distributorship Agreement (Import) (総代理店契約 (輸入用)) の条項例 (英語、日本語)・解説

■ Recitals / 前文

EXCLUSIVE DISTRIBUTORSHIP AGREEMENT (IMPORT)

This Agreement made at ____ and on this ____ day of ____, 20 × × by and between, ____, a corporation duly organized and existing under the laws of ____, having its registered principal office at ____ (hereinafter referred to as Exporter) and ____, a corporation duly organized and existing under the laws of Japan, having its registered principal office at ____, (hereinafter referred to as Distributor) ,

総代理店契約 (輸入用)

本契約は、20 × × 年 ____ 月 ____ 日、____ において、____ の法律のもとに正式に設立され存続し、その登記簿上の主たる事業所を____ に有する____ (以下「売主」という) と、日本法のもとに正式に設立され存続し、その登記簿上の主たる事業所を____ に有する____ (以下「代理店」という) により締結された。

WITNESSETH THAT :

WHEREAS, Exporter desires to export the products stipulated in Article 4 hereof to the territory stipulated in Article 3 hereof, and

WHEREAS, Distributor desires to import from Exporter and sell the said products in the said territory,

NOW, THEREFORE, it is mutually agreed as follows:

記

売主は、本契約第 4 条に定める製品を、本契約第 3 条に定める地域に輸出することを希望しており、代理店は、売主から当該製品を輸入し、当該地域内で販売することを希望している。

よって、以下の通り合意する。

解説

頭書

頭書には、①当事者の名称および住所、②契約締結年月日、③契約締結場所、④当事者（法人）設立準拠法が記載される。

当事者の名称、住所は略記することなく登記簿の記載どおりに表示するのが正しい（国によっては、登記簿の記載自体が住所を略記していることがあるので注意を要する）。ただし、住所については、登記簿上の本店所在地と異なって、主たる営業所の所在地またはその他の支店の所在地にすることもあるが、その場合にはその旨明記しておくべきである。また、当事者は契約書中において何度も出てくるので、冒頭文で以後の条項で使用する略号を明示するのがよい。

締結年月日については、契約の発効年月日との関係で考えねばならない問題もあるが、一般的には契約期間の起算日として明確にする必要がある。

契約締結地は、準拠法判断の一助となることもあり、規定される場合がある。

設立準拠法は、契約能力の有無などの判断の基礎でもあるので必ず記載しておくべきである。この場合、国によってはそれが州法であることもあるから注意しなければならない。

前文

頭書の次に置かれるのが前文であるが、通常“Whereas Clauses”と呼ばれている。これは契約締結に至った経過、理由ないしは契約の目的を記述する説明部分であり、通常は法的効力を持たないと言われている。しかしながら取引の安全を保護するために重要な機能を持ち、信義誠実の原則の一つの表れでもある表示の禁反言との関係で、記載にあたっては十分な注意が望まれる。最近では、契約書の理解、形式の変化に伴って次第に簡単な表現になっており、まったく省略されているものもある。

契約準拠法を英米法とする場合には、約因（consideration）の存在を記載すべきことが原則であるが、以後の条文中で約因の存在が認識できれば前文中で約因の存在をあえて記述する必要はない。

例文では、契約対象品と契約対象地域についても明確にしているが、前文の性格からするとそれらにつき明記しておかなければならないというわけではなく、抽象的な表現であっても良からう。

■ Appointment / 代理店の指名

Article 1 Appointment

Subject to and upon the terms and conditions contained herein, Exporter hereby appoints Distributor as Exporter's exclusive distributor and Distributor hereby accepts such appointment.

第1条〔代理店の指名〕

本契約中の条件に従い、売主は代理店を総代理店に指名し、代理店はこれを承諾する。

解説

第1条（代理店の指名）

売主が買主たる本邦の輸入者（代理店）に対し何らかの販売権を付与し、当該代理店がそれに同意することによって代理店契約は成立する。この条項は売主と代理店との基本的法律関係を宣言することを目的とし、以後の条項の性格および内容はこの条項によって規定されるものである。

■ Privity / 当事者の関係

Article 2 Privity

The relationship hereby established between Exporter and Distributor during the effective period of this Agreement shall be solely that of seller and buyer, and Distributor shall be in no way the agent or representative of Exporter for any purpose whatsoever.

第2条〔当事者の関係〕

本契約期間中の売主と代理店の関係は単に売主と買主の関係であり、代理店はいかなる目的においても売主を代理し、またはこれを代表しないものとする。

解説

第2条（当事者の関係）

第1条において売主と代理店との基本的法律関係は宣言されてはいるが、それをより明確にする目的で、この条項は規定される。代理店契約にあつては、売主と代理店との関係が基本的には本人対本人という売買関係である旨を明記するのが一般的であり、さらには注意的に代理店の売主に対する代理（代表）性を否定しておくのが通例と言える。

しかし、代理店契約の骨格を形成するのは、まさにこの条項であり、当事者関係の基礎をなしているこの条項の契約書中における位置づけが総論的かつ注意的なものであるとの理解の下に削除する例もある。