

【Q3】 販売店契約や代理店契約で **exclusive distributorship**, あるいは **sole agent** といった語句をみかけます。exclusive や sole の意味を教えてください。

【A3】 **exclusive** には、「排他的な」、「独占的な」あるいは「専属的な」といった意味があります。裁判管轄条項によくみられる **exclusive jurisdiction** は、「専属的裁判管轄（権）」をあらわし、指定されたその裁判所以外では裁判ができないことをあらわします。また、**exclusive dealing** は「排他的取引」であって、独占禁止法の下での不公正な取引方法の一つに数えられます。

販売店契約 (**distributorship agreement**) において **exclusive distributorship** といったら「一手販売権」を意味します。これを与えられれば、専属的、独占的に販売権を行使できるわけです。ただ、この使い方は、一定の地域 (**territory**) との関連でなされることに注意しなくてはなりません。すなわち、地域無制限で世界中どこでも独占的に販売を行うことは、現実問題としても考えにくいわけで、おのずから、ある国や地域を限定しそのなかでの販売権を考えることとなります。

アメリカ合衆国のように広大な国では、さらにその中にいくつかのテリトリーに分けて販売店をおくこともよく行われます。逆に、もっと広く北米地区 (**North America**) をテリトリーとすることだってないわけではありません。どちらがよいかは、対象製品、市場、販売店のマーケティングパワーなどの要素をもとに戦略的に決めるべきことがらです。ただ、国ではなく北米地区のような地域を指定するときは、その範囲があいまいにならないように気をつけるべきです。東ヨーロッパ (**East Europe**) の範囲はどこからどこまでか聞かれてもすぐ答えられる人はまれでしょう。

ある地域に **exclusive distributor** をおいたとします。**manufacturer** 「製造者」の側では、**territory** 内での他の **distributor** に製品・商品を売り渡してはならないことになり、その市場には、**exclusive distributor** に製品・商品を流入するパイプを一本化することになります。しかしながら、**manufacturer** 自身がたとえば海外支店を通じてその **territory** で販売することは許されるとする解釈が **exclusive** についてはあります。さらに、**manufacturer** の現地法人を通じて販売することはできるとの解釈もあります。結局、**exclusive** の語の解釈次第ということになりますが、イギリスとアメリカでは解釈が異なり、イギリスでは支店や子会社による販売は認めるよう、より緩やかに解釈する傾向があります。

英文契約実務としては、単に **A appoints B as an exclusive distributor in the Territory and B accepts it.** 「A は B を本テリトリー内における一手販売店に指定し、B はこの指定を受け入れる。」と規定するだけでは、上述 2 通りの解釈が可能になり、その分あいまいでよいドラフティングとはいえません。そこで、**A shall not directly or indirectly distribute the Products in the Territory.** 「A は直接または間接に本テリトリー内において本製品を販売してはならない」のように、つけ足して規定することがあります。ただ、これでもまだ足りず、支店 (**branch**)、現地子会社 (**subsidiary**) を通じて販売しない旨を具体的に明記し

たほうがよいといわれています。

一方, sole は, only とほぼ同じ意味ですから sole distributor は「唯一の販売店」sole agent は「唯一の代理店」を意味します。後者を実務上「総代理店」と称することが多くあります。解釈上, sole は, exclusive よりも排他的な意味が弱いといわれています。

(弁護士 長谷川俊明)