

【Q17】 販売店契約で定型的にみかける、最低購入量保証条項 (Minimum Purchase Guarantee Clause) の意味を教えてください。

【A17】 たしかに英文販売店契約などでよく使われる販売店契約には、販売店 (distributor) に最低購入量の保証をさせるものが多いようです。ただ、すべての販売店契約にこの条項がみられるかという点必ずしもそうではなく、一手販売権 (exclusive distributorship) を付与するケースに定期的のみみられるはずで

す。それには以下のような理由があります。一手販売権を与えるということは、原則としてその市場 (territory) に唯一の販売店しか置かないことを意味します。いってみれば、製造者 (manufacturer) からすると、市場にその製品 (products) を販売ルートを通じて流し込もうと思っても、そのためのパイプは一本しかもてないこととなります。そこで、パイプの太さを確保し継続的に販売量を維持しようとの目的から設けられるのが、minimum purchase guaranty clause です。

この考え方から、一般に一手販売店を置くときは、製造者側で最低購入量の保証を販売店に求めることは権利に近い正当なこととみられています。わが国の公正取引委員会が公表している流通ガイドライン(1991年7月)の第3部は、「総代理店に関する独占禁止法上の指針」ですが、総代理店契約の中で規定される主要な条項のうち、原則として独占禁止法上問題とはならない場合の例として、「供給業者が契約対象商品の一手販売権を付与する見返りとして、総代理店に対し…契約対象商品の最低購入量若しくは金額を設定すること」をあげています。

guaranty の語が使われることから分かるように、この条項で具体的な数額を示して購入を約束したときは、単なる目標値ではなく、数値を下回れば即契約違反になってしまいます。そうならないようにするには、best efforts ベースでの努力義務しかないことを明確にうたうべきです。

実務上さらに重要なのは、この条項が、製造者・供給業者側からする販売店契約の解約権を根拠づけるものとして機能する点です。販売店契約は一般に信頼関係をベースにした継続的な契約と考えられており、契約期間の途中で打ち切るには正当な理由が必要とされます。わが国や米国には、とくに代理店・販売店を保護することを目的とする法律はありませんが、判例法がこのような趣旨を明らかにしています。

発展途上国によくみられる代理店・販売店保護法には、正当な理由なく中途解約できないことを明文で規定している例が多いのです。そのため、国際契約に関連して発生するトラブルのうち訴訟や仲裁になるかなりのケースがこの不当解約を理由とするものになっています。

製造者・供給業者側からいうと、正当に販売店契約を打ち切れる最も問題の少ない根拠の一つが、この最低購入量保証違反といつてよく、この条項のドラフトには細心の注意が必要です。さらに中途解約のことを考えるならば、同契約の解約条項 (termination clause) 中の

解約事由(events of termination)を列挙するなかに、最低購入量保証の違反を明記しておくのがよいでしょう。material breach「重大な契約違反」を同事由にかかげ、これに最低購入量保証違反が当たると書く例もあります。これはすべての契約違反を解約の対象にするならば広すぎるのでmaterialなものに限定することとし、ただ、materialの語もあいまいなので例示をすることにしましたものです。

(弁護士 長谷川俊明)