

セールス・レップに関する一考察

——契約事例研究を中心として——

名和 聖高

Abstract

This paper intends to clarify legal features and economic values as regards the term “sales representative” through studying some examples of the sales representative agreement for the international marketing, and to indicate the manner how to efficiently utilize such a business tool, avoiding some confusion and misunderstandings of the same as business proceeds.

The term “sales representative” does not have any definite meaning legally but has such features and values as generally recognized in the business field. Some authors interpret that “sales representative” is a kind of distributor (reseller), or a kind of agent entitled to enter into a contract with a third party or at least to negotiate the terms and conditions with the third party on behalf of or for the benefit of its principal.

Considering the provisions, however, set forth in the contracts as presented in this paper, it would be evident that such interpretation do not reflect practical business but bring some confusion and misunderstandings instead.

Under the circumstances, this paper gives insight into the term of “sales representative” particularly from the viewpoint of drafting relevant terms and conditions.

1. はじめに

経済活動の国際化・グローバル化の進行に伴って、モノやサービスの販売手法も急速に多様化しているが、斯かる国際的市場展開の手法は基本的には二種類に大別され得る。即ち、100%株式・持分保有の所謂完全子会社としての販社の設立や支店その他の営業所の設置等を通じて、斯かるマーケティングを自己の経営資源の利用を以て行う手法と、現地企業等によって構成される所謂販売代理店網を通じて、斯かるマーケティングを他者の経営資源の活用を以て行う手法である。何れが適切であるかの即断不可であること言う迄もなく、我国企業の

多くは、国際的市場展開の目的物たるモノやサービスの特質や性格、それらを巡る市場状況、販売地域の諸環境の検討及び社内事情や基本的経営方針との相関如何等に基づいて、何れの手法を選択することが適切且つ妥当であるかにつき個別的に判断している¹⁾。後者は今日的流行語とも言えるアウトソーシング²⁾の一形態として位置付けることも出来（その意味では、アウトソーシングは必ずしも今日的概念とは言えない）、典型的には販売店と代理店³⁾とが挙げられるが、実務上はそれらに限られることなく多様な手法が採用されている。

販売店と代理店との区別に関しては、それらが我国企業の国際マーケティング手法として従前多用されていることもあり、理論的及び実務的な分析を通じて一定の認識が確立された状態であるが、前述の如く他者経営資源の利用を通じた国際マーケティング手法は多様であり、理論が実務を後追いしている状況である。本稿で取り上げる Sales Representative（以下 Sales Rep と云う）もその例外ではなく、必ずしも実務を考慮しない理論が実務における誤解と混乱を助長している事実がある。「セールスレプレゼンタティブという用語は、それ自体としては法律用語としては確立されておらず、実務界におけるその形態も必ずしも一義的ではない⁴⁾が、一般的に行われている Sales Rep を通じた国際マーケティングに利用されている契約書の分析を通じて、Sales Rep に対する実務上の一般的且つ基本的理解と認識を行うことが、斯かる誤解と混乱の収束の第一歩である。蓋し、Sales Rep を通じたマーケティングは実務的必要性と有用性の見地から多用されている手法であり、又法理論上の問題に契約を以て対処するということが実務の常とも言い得るからである。国際ビジネスの如く所謂実務先行型の分野にあつては、実務に基づかない理論は空虚であり、又実務上 Sales Rep を通じたマーケティングに関連して権利義務関係・債権債務関係という法律関係が生じている以上、実務に立脚した分析を通じた Sales Rep の法的性格及び経済的機能に関する考察が為されなければならない⁵⁾。

本稿は、斯かる性格及び機能を契約事例の分析を通じて明確にし、殊に我国企業の Sales Rep を通じた国際マーケティングの契約側面に於ける留意点を論述するものである。固より法的性格と経済的機能とは相互に重なり合うことが多く、区別する実益も乏しいかもしれないが、契約事例中の関連規定を整理する為に斯かる区分を試みるものである。但し、同一主旨の規定が或る時には法的性格に関する条文として、又或る時には経済的機能に関する条文として区分されることもあるが、それは他の条文との相関上の問題として理解して頂きたい。以下に援用する 8 本の契約事例のうち第 1 乃至第 5 契約は、米国企業の商品を日本国内で販売する為に我国企業が Sales Rep として指名されるケース、第 6 及び第 8 契約は我国企業の商品を米国内で販売する為に米国企業が Sales Rep として指名されるケース、第 7 契約は我国企業の商品をオーストラリア国内で販売する為に同国企業が Sales Rep として指名されるケースを各々前提としたものである⁶⁾。英文表現として如何かというものもあるが、実例として敢えて加筆することなしに利用する。

II. Sales Rep の法的性格を特徴付ける規定

第1契約：

- ① Seller and Sales Rep shall each act solely as an independent contractor.
- ② Sales Rep shall have no power or authority to act for, bind or commit Seller.
- ③ Orders shall not be final and binding until accepted in writing by Seller.

これらの規定から確認される事実は、Sales Rep は独立の商人であり目的物供給者 (Seller) の商業使用人ではないこと、即ち両者は独立当事者関係にあること、及び Sales Rep には当該供給者を法的に拘束する権限 (所謂締約権限等) が付与されていないこと、並びに目的物購入希望者からの買注文は当該供給者による書面承諾が為される迄は供給者を拘束するものではないことである。上記③の規定は買申込の対供給者拘束性如何という見地から表現されており、当該申込を承諾するか拒絶するかは供給者の裁量とされること、及び当該承諾が書面を以て為される迄、即ち買申込と売承諾の各意思表示の合致による売買契約の成立時迄は供給者に何らの義務をも負担せしめるものではないことを意味する。

第2契約：

- ① Nothing contained in this Agreement shall be construed to constitute Sales Rep as the partner, employee or agent of Seller, nor shall either party have any authority to bind the other in any respect.
- ② Seller shall have the right, in its sole discretion, to accept or reject any and all orders.

これらの規定から確認される事実は、Sales Rep は目的物供給者と利害を共有する共同事業者でなく、又その被用者・代理人でもないこと、及び各相手方に法律効果を帰属せしめるが如き権限を有するものではないこと、並びに Sales Rep の営業活動を通じて購入希望者から為された買注文を承諾するか拒絶するかの裁量権を供給者が有するものであることである。Sales Rep は飽くまでも独立の営業主体として活動するものであり、その結果として獲得された注文の諾否は供給者の裁量に委ねられ、それを拒絶しても供給者は如何なる義務負担にも任じるものではない。Sales Rep による顧客に対する意思の表明は、所謂申込の誘引⁷⁾として構成されることになる。Sales Rep は、斯かる誘引を顧客に対して提供することを供給者から許諾された者であると言える。

第3契約：

- ① The purpose of this Agreement is to develop and maintain a substantial volume of sales of Products in Territory, in the mutual interest of the parties, through solicitation and obtaining of orders and contracts.
- ② All orders shall be subject to acceptance by Seller but Seller shall not unreasonably reject any order.

Seller shall not be liable for discounts on orders not accepted.

- ③Sales Rep shall have no authority to commit Seller to any matter, cause or thing whatever, without the prior written consent, either hereunder or otherwise, or to use the name of Seller in any way not specifically authorized in writing, with the exception of quoting the prices.

これらの規定から確認される事実は、両者が独立当事者関係に立つことを黙示的な前提として、Sales Rep が接触する顧客との関係で供給者に何らかの法律効果を生ぜしめるが如き権限は Sales Rep に付与されていないものであること（書面を以て授権されることは、その例外として認識される）、及び Sales Rep は供給者の為に供給者と顧客との売買取引に関する媒介を行い且つ顧客をして買注文を為さしめることを主たる業務とするものであること、並びに斯かる買注文は供給者がそれを承諾する迄の間供給者を何ら拘束するものではないことである。上記②の規定の後段は、「供給者によって承諾されていない顧客の買注文に対して Sales Rep が当該顧客に提示した値引き条件につき供給者は責任を負担しない」とするが、その主旨は、Sales Rep が値引き条件を顧客に提示することは Sales Rep の任意であるが供給者はそれに対して何らの責任をも負担するものではないということではなく、Sales Rep が値引き条件を顧客に提示すること自体を禁止する意である。換言すれば供給者が定めた条件以外の条件を提示することによって顧客の買申込を誘引してはならず、Sales Rep がそれに違背した場合には顧客との関係で供給者に何らの責任をも負担せしめてはならない旨を定めたものである。

第4 契約：

- ①Sales Rep shall solicit orders, endeavor to secure contracts for Products and submit formal bids in accordance with the prior written instructions of Seller, including, where applicable, terms and conditions of sale.
- ②Sales Rep is in no way a legal representative of Seller, and may not assume obligations of any kind, express or implied, on behalf of Seller.
- ③No offer or order shall become binding on Seller unless and until accepted by Seller.
- ④Every order submitted to Seller for acceptance must bear an authorized signature of the customer. No order shall be binding upon Seller unless Seller accepts it in writing.
- ⑤Sales Rep shall comply with the right of Seller to establish terms and conditions of offers and sales, and make no commitments on Seller's behalf without the prior written concurrence of Seller.
- ⑥Seller may, in its sole discretion and without obligation to Sales Rep, (i) refuse or reject any order, (ii) cancel any order, either in whole or in part, after the acceptance thereof.

これらの規定から確認される事実は、両者が独立当事者関係に立つことを前提として⁸⁾、Sales Rep は供給者に法律効果を帰属せしめる形の如何なる行為をも為し得ないものであるこ

と、及び媒介行為等 Sales Rep の対顧客営業活動は全て供給者が定めた条件に依拠すべきものであること、及び Sales Rep の媒介行為を通じて顧客が発行する注文書には顧客の有権者による署名が付されるべきこと、即ち顧客の注文は UCC§2-205に言う確定注文 (firm order) であるべきことを前提に、供給者はそれを承諾又は拒絶する絶対的権限を有するものであること、並びに供給者の書面承諾が為される迄は、供給者は実質的にその意思を顧客に対し Sales Rep をして表明せしめた者として又買申込を顧客から受けた者として如何なる責務をも負担するものではないことである。上記①の規定には secure contracts, submit formal bids の如く Sales Rep が顧客の買申込を承諾することによって売買契約を成立せしめる権限を有し、又目的物の販売の為に自ら応札する⁹⁾権限を有するが如き表現が見受けられるが、それらは供給者の書面による事前の指図その他供給者が定める条件に基づき行われるべきものとされており、供給者から Sales Rep に特別な授權が為された場合に限られる手法である。上記⑥の規定の後段には「供給者は一度承諾した注文の全部又は一部を解除し得る」旨の表現が見受けられるが、“契約を破る自由”の考え方に依っても、当該解除に伴って契約の相手方に発生した損害の賠償を条件として斯かる取扱いが是認されるのである。斯かる損害賠償請求権が売買契約の当事者たる顧客に生じることは当然として、本事例では Sales Rep の営業活動を通じて成立した顧客との売買契約を供給者が解除するに際して、Sales Rep の対供給者報酬支払請求権の発生原因として把握される売買契約であるにも拘らず、Sales Rep の出捐費用の償還等何らの補償も行わないこととして供給者が当該発生原因を消滅せしめ得ることとされており、Sales Rep にとっては著しく不利な規定である。斯かる規定は不当且つ不合理なものとしてその法的効力が否定されることもあり得る。

第5契約：

- ① Seller hereby grants to Sales Rep the exclusive right to sell or solicit (a) orders for the products of Seller listed in the latest Price and Availability List (i.e., catalog products) and (b) orders for non-catalog products of Seller.
- ② Sales Rep is not, and shall not hold itself out to be the legal representative or agent of Seller. Sales Rep is granted no authority, and will not hold itself out as having any authority, to transact business in the name of or for the account of Seller, or to make any promise, warranty or representation on behalf of Seller, or to obligate Seller in any manner whatsoever.
- ③ No order for, or offer to purchase, any Products, whether or not made, accepted, approved or otherwise acted upon Sales Rep, shall obligate Seller in any manner whatsoever unless accepted in writing by Seller. Seller may, at its sole discretion, refuse to accept any order or offer for any Products.
- ④ Sales Rep agrees to sell Products and/or solicit orders only on the basis of prices and terms approved by Seller.

⑤ Seller will refer to Sales Rep all inquiries from customers and potential customers in Territory.

これらの規定から確認される事実は、Sales Rep は顧客に対する申込の誘引の提供等の媒介行為と共に自ら顧客に対する再販売行為をも為し得る¹⁰⁾が、何れの場合であっても価格を含む販売条件は供給者によって承認されたものであるべきこと、及び両者が独立当事者関係に立つことを前提として、供給者に直接的な法律効果を生ぜしめるような権限は Sales Rep には付与されていないものであること、並びに顧客からの買申込ると Sales Rep からの買申込るとを問わず、それを承諾するか否かは供給者の裁量とされることである。本事例にあっては、Sales Rep が再販売店としての地位に就くことも予定されており、Sales Rep としての媒介行為と斯かる再販売行為との何れに力点が置かれているかは即断し得ないが、対象地域 (Sales Rep の独占的営業活動が供給者から許諾されている地域) 内の顧客から供給者に寄せられた全ての inquiry (顧客からの買申込の前触れと言える) が Sales Rep に照会される旨の上記⑤の規定からは、何れの形態を採るかは Sales Rep の裁量に委ねられているものと推認できる。しかしながら、上記①の規定から明らかな如く、供給者のカタログ製品 (所謂標準仕様品と考えられる) については Sales Rep による斯かる選択が認められるが、非カタログ製品については媒介行為のみとされることに留意しなければならない。その理由も即断し得ないが、非カタログ製品売買の場合には、顧客との間で目的物の仕様等に関する詳細且つ緊密な協議が必要であること、目的物納入後の保証や保守サービス等に関する条件がカタログ製品と異なり製品毎に区々となる為に、その実現・実施如何を巡る問題に適切且つ迅速に対処する為には顧客との直接的な売買契約の形の方が Sales Rep に販売した目的物が Sales Rep から顧客に再販売されるという Sales Rep を介した間接的な取引関係よりも供給者にとって便宜であること等を理由とする旨推認できる。

第6 契約：

- ① Seller hereby appoints Sales Rep as an exclusive Seller's representative for the sales and promotion of the products of Seller.
- ② Sales Rep may exclusively solicit orders on Products from Customers in Territory.
- ③ Sales Rep shall solicit orders on Products only in Territory and shall not make any contract or negotiation for the sale of Products with any person, firm or corporation in Territory who Sales Rep knows or has reason to believe intends to re-sell or re-export Products outside Territory.
- ④ Any and all orders solicited by Sales Rep shall be subject to acceptance or rejection by Seller and Seller shall be responsible for any and all credit risks and collection concerned.
- ⑤ Sales Rep shall not accept any order on Products in Seller's name nor make price quotations or delivery promises without Seller's prior approval in writing.
- ⑥ Any and all sale contracts on Products shall be concluded between Seller and vendee, and Seller may,

in its sole discretion, from time to time, establish, change, alter or amend prices thereof and other terms and conditions of such sale contracts, provided, however, that Seller shall notify Sales Rep of such facts without any delay.

これらの規定から確認される事実は、Sales Rep は対象地域に於ける目的物の販売に関する排他的・独占的権限を供給者から付与されるものであること、及び Sales Rep は目的物の販売に関する媒介行為のみを行い得るものであること、及び両者が独立当事者関係に立つことを前提として、Sales Rep は顧客からの買申込を承諾する権限を有するものではなく、売買契約は売主たる供給者と買主たる顧客との間で締結され且つ履行されるものであること、及び Sales Rep の営業活動としての媒介を通じて顧客が行った買申込（注文）が Sales Rep を介して又は Sales Rep によって供給者に送付されるものか否かは規定上不明であるが、当該買申込は供給者の裁量に基づく承諾又は拒絶の対象となるものであること、並びに Sales Rep の営業活動を通じて顧客に提示される販売条件は全て供給者の裁量によって定められるものであること（Sales Rep の営業活動に影響が及ぶことを最小化すべく、条件の設定・変更等は遅滞なく Sales Rep に通知する義務が供給者に課せられているが）である。上記⑤の規定の反対解釈として、供給者による書面の事前承諾が有れば顧客の買注文を供給者の名を以て承諾し得ることとされるが、これらは供給者からの特別授権に基づく行為であって Sales Rep の基本的な法的性格を分析する上では飽くまでも例外的なものと解するべきである。尚、本事例にあっては、対象地域外への目的物の再販売・輸出行為が予想される顧客に対する Sales Rep の営業活動が禁止される旨上記③の規定で明記しているが、斯かる表現は所謂地域限定型取引の場合に一般的に為されるものであり Sales Rep に関する契約に固有の条件設定ではない。

第7 契約：

- ① Seller hereby appoints Sales Rep as its authorized exclusive representative to provide services as an independent broker for the sale of Products in Territory. The relationship between Seller and Sales Rep shall not be considered as that of principal and agent or that of employer and employee.
- ② Any and all sale/purchase contracts on Products shall be made and performed by and between Seller and customers, and Sales Rep shall not make any representation, warranty, promise, contract or agreement or do any other act legally binding Seller unless otherwise expressly and concretely authorized or directed by Seller.
- ③ Sales Rep shall use its best efforts to assist Seller in maximizing the sale of Products by soliciting orders for Products or by finding such customer.
- ④ Seller shall invoice the relevant customer direct in respect of Products pursuant to the sale/purchase contract.
- ⑤ Any risk in Products shall pass to the relevant customer when such Products are sold and delivered

to the customer. Until that time, the title shall remain in Seller.

- ⑥ Seller reserves the right to sell Products directly to major customers to whom required in Territory without employing services to be rendered by Sales Rep hereunder, in which event any commission payable shall be agreed between the parties having regard to the involvement of Sales Rep in the relevant sale.

これらの規定から確認される事実は、両者は独立当事者関係に立つものであり、Sales Repは対象地域内に於ける目的物の販売に関してブローカーとしての役務提供を供給者に対して為すものであること、及び斯かる役務提供を通じて顧客と売買契約を締結し且つそれを当事者として履行するのは供給者であること、及びSales Repは供給者からの特別な授權が為されない限り供給者に法律効果が帰属する様な対外的行為や意思の表明を行ってはならないものであること、及びSales Repの営業活動は対象地域内の顧客に対する媒介及び需要の掘起しとしての顧客探しであること、及びSales Repは供給者が定めた目的物の所有権と危険が買主たる顧客に移転する時期・条件をその営業活動を通じて顧客に知らしめるべきこと、並びに一定の報酬の支払いを条件として（独占権がSales Repに付与されていることとの相関）供給者はSales Repの営業活動に依拠することなく対象地域内の所謂上客に対し直接売込みを為し得ることである。本事例にあつては、Sales Repは独立のブローカー¹¹⁾としての役務を供給者に提供する者である旨規定されているが、斯かる概念に関する英米法上の正確な理解に基づいてブローカーという語が用いられているか否かは即断し得ない。しかしながら、Sales Repの経済的機能はブローカーのそれと基本的には大差がないこと及びSales Repなる概念には明確な法的定義が有る訳ではなく実務界で醸成されて来たものであることから、本事例の起草者及び両当事者がSales Repにブローカーとしての性格付けを期待したものと推認できる。因みに本事例の表題も他の契約事例と同様にSales Representative Agreementである。

第8契約：

- ① Seller appoints Sales Rep as its exclusive sales representative for Territory to solicit orders for Products, and Sales Rep accepts this appointment and agrees to promote the sale of Products.
- ② Orders for Products obtained by Sales Rep shall be forwarded to Seller and are subject to Seller's acceptance.
- ③ All invoices, in connection with orders obtained by Sales Rep, shall be rendered by Seller directly to Customer.
- ④ Sales Rep shall conduct all of its business in its own name and in such manner as it may see fit.
- ⑤ Sales Rep shall not, without Seller's prior written approval, enlarge or limit orders, accept the return of or make any allowance for Products sold.
- ⑥ Seller shall set an annual quota for the sales by Sales Rep. Failure by Sales Rep to meet the quota

shall not be a basis for termination if such failure is caused by matters beyond Sales Rep's control.

これらの規定から確認される事実は、Sales Rep は対象地域に於ける目的物の販売乃至販売促進に関する独占的・排他的媒介権限を供給者から付与されるものであること、及び Sales Rep によって獲得された顧客からの買注文は全て供給者に送付され且つ供給者の諾否に従うべきものであること、及び供給者と顧客との間で成立した売買契約に基づく全てのインボイス¹²⁾は Sales Rep を介することなく供給者から顧客に対して直接送付されるものであること、及び両者が独立当事者関係に立つことを前提として、Sales Rep は自己の名を以て全ての営業活動を行い且つその手法は Sales Rep の裁量に委ねられるものであること、及び Sales Rep は供給者の事前の書面承諾なくして顧客から注文を獲得するに際し当該注文の内容に介入してはならず又返品を受領や代金の値引きを行う形で供給者による売買契約の履行に関与してはならないこと、並びに供給者が定めた Sales Rep の年間販売数量が Sales Rep の帰責事由によって達成されなかった場合には Sales Rep の債務不履行として契約が解除され得ることである。上記②の規定に言う「注文の獲得」とは、Sales Rep が顧客に対して行った申込の誘引の効果として行われた買注文を Sales Rep が事実上受領することを意味する旨解すべきである。蓋し、Sales Rep は媒介権限のみを有するものであり、買主からの申込を承諾する権限は供給者から付与されていないからである。又上記⑥の規定に言う「Sales Rep による販売に関する年間数量」とは、Sales Rep の営業活動を通じて顧客が注文し且つ供給者が承諾することによって成立した売買契約に於ける目的物の年間数量を意味する旨解すべきである。蓋し、本事例にあっても顧客・Sales Rep 間及び Sales Rep・供給者間に各々売買契約が締結されることが予定されるものではなく、顧客と供給者が当事者となる一本の売買契約のみが予定されること、及び Sales Rep はその締結に向けた媒介行為とそれに付随・関連する営業活動のみを行い得る立場にあることが明らかであるからである。

III. Sales Rep の経済的機能に関する規定

第1 契約：

- ① Sales Rep shall actively promote the purchase and use of Products in Territory.
- ② Sales Rep shall not make quotations or write letters under the name of Seller, but in every instance shall sign with its own name. The name of Seller shall not appear on stationary used by Sales Rep except as a marginal note showing in the appropriate local language "Sales Representative of Seller".
- ③ The Seller's Standard Warranty shall be extended by Sales Rep to its customers.

これらの規定から確認される事実は、Sales Rep は対象地域に於ける目的物の積極的な販売促進活動を自らの名前で行うこと（供給者の Sales Rep である旨の表示は一部許容されているが）、及び Sales Rep は供給者の名前で見積の提示や申込の誘引を目的とした書面の送付を顧

客に対して行ってはならないこと、並びに Sales Rep は目的物に関する供給者の標準的保証条件を顧客に知らしめるべきことである。上記①の規定に言う「購入の促進」とは、顧客からの買注文を増加させるということであり、意味的には「販売の促進 (promote the sale)」と同義である。上記②の規定に言う「自らの名前で署名」とは、媒介を中心とした営業活動に於いて Sales Rep が行う販売条件の対顧客提示等に要する文書は全て Sales Rep の名前で発すべきことを意味し、条件交渉や売買契約の締結に関する文書の発行が Sales Rep の名前で行われることを供給者が認めているものと解することは不適切である。蓋し、特別授権が為される場合を除き、Sales Rep の営業活動の中心は媒介であって締約行為を含まないからである。上記③の規定では供給者の標準的保証条件を顧客に知らしめるべきとされているが、殊に物品販売に際しては目的物の品質や機能に対する売主保証条件如何の問題が常に付随するものであり、Sales Rep の営業活動に重大な関係を有する条項として特に規定されたものであろう旨推認され、斯かる保証条件のみを Sales Rep は顧客に知らしめれば良いという意味ではない。蓋し、保証条件は販売条件の重要な一部ではあるが、Sales Rep は基本的に供給者が定めた販売条件に依拠した営業活動を行うことが期待される者であるからである。

第2契約：

- ①Sales Rep shall use his best efforts to promote and solicit the sale of Products.
- ②Sales Rep shall conduct all of his business in his own name.
- ③All sales shall be at prices and terms established by Seller.
- ④Upon the termination of this Agreement, Sales Rep shall be entitled to compensation on booked orders of Products as of the effective date of the termination, and the issuing date on the customer's firm purchase order will be considered as the date of booking for this purpose.

これらの規定から確認される事実は、Sales Rep の業務は目的物の販売促進と販売に関する媒介行為であり、斯かる営業活動は Sales Rep の名前で行われるものであること、及び売買取引に適用される価格その他の条件は全て供給者によって定められ、Sales Rep は全面的に斯かる条件に依拠した営業活動を行うものであること、並びに Sales Rep は顧客から為された確定的な買注文を事実上受領し且つそれを供給者に送付・伝達する役割を演じることである。上記④の規定からは顧客の買注文をブックする主体が Sales Rep か供給者か必ずしも明らかではないが、本事例に基づく実務に於いては供給者がブックする形が採られている。即ち、Sales Rep から送付・伝達された顧客の買注文を供給者が承諾の意思を以て自ら記帳するのである。斯かる実務との相関で上記④の規定を読めば、供給者・Sales Rep 間の本契約の終了時に於いて記帳済みの買注文、即ち供給者が承諾の意思表示を顧客に対してそれ以前に為したものが否かを問わず（顧客との間で成約済みの取引か否かを問わず）、供給者が承諾の意思を以て記帳した買注文に対応する報酬を Sales Rep が供給者から受領し得ることは当然である旨認識さ

れる。

第3契約：

- ①All offers to sell shall be at Seller's export price, converted to local currency, using official bank rates of exchange.
- ②Sales Rep shall promptly supply Seller with a copy or adequate record of any quotations made by Sales Rep for Products. Sales Rep shall also include in all purchase orders the name and location of the ultimate buyer of Products.
- ③Seller shall use its best efforts to fulfill all orders accepted by it, but shall not be liable to Sales Rep for any liability imposed upon, or damages suffered by Sales Rep because Seller fails to fulfill an order.

これらの規定から確認される事実は、目的物の販売価格は供給者の輸出価格に準拠するものであること、及び Sales Rep は顧客に提供した見積書の写又は見積の記録の写を遅滞なく供給者に送付すべきこと、並びに売買契約の履行義務は供給者が負担するが、供給者による不履行に起因する Sales Rep の損害に関しては供給者は免責されるものであることである。上記①の規定中の offer なる用語は厳密に言えば不適切である。蓋し、offer は我国民法上の申込と同義と言え、申込は「契約の相手方の承諾の意思表示と合致すれば直ちに契約を成立させることを内容とする意思表示」(法律学小辞典 有斐閣1994年1081頁)であるからである¹³⁾。Sales Rep が顧客に対して提供するのはいわゆる媒介行為としての買申込の誘引であって、売申込としての offer ではない筈である。仮に Sales Rep が供給者からの特別授權に基づいて顧客に対し売申込を行うのであれば、それに対応する顧客の order は買承諾を意味することになり、その時点で売買契約が成立することになるが、斯かる帰結が上述 Sales Rep の法的性格を特徴付ける規定①乃至③(第3契約)との相関から不相当であること明らかである。又 offer は Sales Rep の顧客に対する売申込としての意思表示ではあるがそれは供給者の同意を条件とするものである旨の構成を採った場合には、顧客の意思表示即ち order の法的性格如何の問題が生じることになる。即ち承諾は「申込の意思表示と合して契約を成立させる意思表示」(前掲法律学小辞典 564頁)であり¹⁴⁾、当該承諾の意思表示の発効が申込者側の事情を条件とするという奇妙な結果は矢張り理論構成上の瑕疵と言わざるを得ない。斯かる構成は顧客の立場を著しく不安定なものにするという実務上の問題を生ぜしめるのみならず、上述 Sales Rep の法的性格を特徴付ける規定①乃至③とも矛盾することになる。もっとも Sales Rep を一種の再販売店(Distributor)として位置付け、offer は Sales Rep の顧客に対する意思表示(売申込)であり order は Sales Rep の供給者に対する意思表示(買申込)であると考えれば、その辺りの問題は解決するとも言えようが、Sales Rep の営業活動の中心は媒介である旨の認識からは斯かる思考は首肯し得るものでなく、又供給者が Sales Rep との関係で承諾した売買契約(この

場合、理論的には顧客・Sales Rep 間の売買契約と Sales Rep・供給者間の売買契約とが併存することになる)の供給者側の不履行に起因した Sales Rep の損害に関して供給者が常に免責されるという不合理な結果を合理的に説明することが出来ず、更に Sales Rep の再販売価格は現地国通貨に転換された供給者の輸出価格とされる旨の上記①の規定に対する合理的な説明が出来ないことになる。尚、締約代理権限が Sales Rep に供給者から付与されている旨の理解は、上述 Sales Rep の法的性格を特徴付ける規定③との相関で失当である。蓋し、書面同意なき限り供給者を拘束する行為を Sales Rep が為し得ないということは、斯かる権限を Sales Rep としては本来的に有するものでないことを意味するからである。

第4契約：

- ①Products shall be offered to customers in accordance with the latest established price schedule and terms, which may be changed by Seller from time to time without notice. No other selling price shall be used. All prices quoted to customers shall be firm for not more than 60 days from the date of quotation, with a copy of the quotation being simultaneously forwarded to Seller.
- ②Sales Rep shall provide all information available to Sales Rep or as requested by Seller on ultimate customer and ultimate end-user on each offer or order.
- ③Sales Rep shall provide sales assistance, facilities, services (both technical and administration), and representation as Seller may request in connection with the sale and maintenance of Products and the execution and performance of contracts for the sale of Products.
- ④Customer credits and allowances shall be determined by Seller.
- ⑤Shipments against orders accepted by Seller under this Agreement shall be made in accordance with the terms and conditions and delivery schedule quoted by Seller and accepted by the customer.

これらの規定から確認される事実は、Sales Rep は目的物の販売に関する見積の提示を含む offer を顧客に対して行うが、価格を含む全ての販売条件は供給者によって適宜定められるものであること、及び顧客に対して Sales Rep が行った offer や quotation の内容は遅滞なく供給者に伝達されるべきこと、及び Sales Rep は顧客の order の諾否を供給者が行うに際して必要とされる情報を供給者に提供する義務負担に任じること、及び Sales Rep は供給者による売買契約の締結及び履行に関する様々な支援を行う義務負担に任じること、並びに顧客との関係で売主たる地位に就く供給者が対顧客与信提供・目的物引渡を行うものであり、Sales Rep は、上述支援を別として、売買契約の締結・履行自体に関して何らの責務を負担するものではないことである。本事例中の offer なる用語も前第3契約と同様に法的概念との相関上必ずしも適切なものとは言い得ない。蓋し、略述すれば、Sales Rep が供給者から付与された権限に基づいて顧客に対し売申込を為すものとする、顧客の order は買承諾ということになってしまふ為に供給者による acceptance という状況が生じないこととなるからである。Sales Rep の

法的性格を特徴付ける規定③（第4契約）には Sales Rep の offer が供給者の承諾を条件とする売申込である旨を前提とするが如き表現が為されているが、その場合には斯かる offer を受けて顧客が行う買承諾たる order も供給者の acceptance を条件とするという真に奇異な構成を是認することになってしまう。売買契約の一方の当事者は供給者であり且つ売主としての最も基本的な履行義務である目的物の引渡を自ら行うことが前提となっており、条件付き売申込であるとしても売申込者たる Sales Rep が顧客に対して何らの責務をも負担しないということは顧客の利益を著しく阻害するものである。従って、Sales Rep が顧客に対して行うものは売申込ではなく買申込の誘引としての意思の表明であると考えられなければならない。

第5契約：

- ① Sales Rep agrees to use its best efforts and give all the time necessary to promote the knowledge, use, distribution and sale of Products in Territory.
- ② Sales Rep shall furnish Seller promptly with copies of all quotations relating to the sale of Products.
- ③ Sales Rep shall make quotations with respect to the catalog products to prospective customers only in accordance with the latest Seller's Price and Availability List, and shall not make any quotation with respect to the non-catalog products without first obtaining the prior written consent of Seller.
- ④ Orders forwarded to Seller directly from and requiring invoicing directly to the customer shall be processed by Seller. Payment for these orders shall be made in advance of shipment by check on an irrevocable letter of credit. If these terms are unacceptable to the customer, the order will be returned to Sales Rep for processing against Sales Rep's account.
- ⑤ A commission or discount as specified above will be allowed on orders to be shipped into Territory, whether the order is received from Sales Rep or directly from the customer so long as the order is accepted by Seller.
- ⑥ Seller shall have no liability to Sales Rep for any failure to perform, or delay in performing on any orders for Products accepted by Seller.

これらの規定から確認される事実は、Sales Rep の業務が媒介であると再販売であることを問わず、供給者の標準仕様品たるカタログ製品に関して Sales Rep が顧客に提供した全ての quotation の写が遅滞なく供給者に送付されるべきこと、及び非カタログ製品については供給者・顧客間の細部に亘った協議を経た直接取引とされることとの関係上、quotation の提供に際して供給者の書面による事前同意が必要とされること、及び Sales Rep の媒介行為の結果として顧客・供給者間に売買契約が締結される場合には、Sales Rep は顧客に対する営業活動に際して当該取引が供給者指定の支払い条件に基づいてのみ行われ得るものである旨を顧客をして了解せしめた上で、供給者に対する買注文を行わさせなければならず、顧客が斯かる条件に不同意であれば当該注文は Sales Rep の責任で処理されるべきこと、即ち Sales Rep が供

給者から目的物を購入した上で当該顧客に再販売すべきものであること、及び Sales Rep による媒介行為に対して支払われる報酬又は再販売行為に対して Sales Rep に提示される値引き価格が約定されており、供給者が承諾を与えた顧客又は Sales Rep からの注文に各対応されるものであること、並びに顧客・供給者間の直接取引の場合（Sales Rep の媒介）たると間接取引の場合（Sales Rep の再販売）たるとを問わず、一度成立した売買契約の供給者による不履行又は履行遅滞に関して供給者は Sales Rep に対し如何なる責任をも負担しないことである。本事例にあっては、Sales Rep が媒介行為と共に再販売行為をも行う者として位置付けられており、他の事例の如く Sales Rep の基本的な機能は媒介であって再販売行為に携わるのは例外である旨の理解に基づくものではない。上記⑥の規定は、顧客・供給者間の売買契約に関する供給者の債務不履行に起因して顧客に生じた損害につき供給者が責を追うことは別として、Sales Rep に対しては Sales Rep の営業努力を通じて成立した斯かる売買契約に関する債務不履行の場合であっても又は Sales Rep・供給者間の売買契約に関する債務不履行の場合であっても、供給者は Sales Rep に対して如何なる責務をも負担するものではないとするが、Sales Rep の媒介役務を利用した者として又は Sales Rep に対する売主たる地位に就く者として、一切の義務負担に任じない旨の条件は Sales Rep にとって著しく不利であり又極めて不当であると言える。尚、Sales Rep の対供給者報酬支払請求権の発生時期は、その媒介役務が結実した時、即ち顧客・供給者間の売買契約が成立した時と解されることが一般的であり且つ合理的である。

第6契約：

- ①Sales Rep shall advertise and promote the sale of Products throughout Territory.
- ②If Seller notifies Customer of its acceptance or rejection of such order, a copy of any written notification shall be transmitted to Sales Rep.
- ③Sales Rep shall make Seller free from any claim or dispute which may be arisen by third party in connection with the execution and/or performance of this Agreement.

これらの規定から確認される事実は、Sales Rep は目的物の販売促進に関する宣伝活動及び媒介を行うべきこと、及び顧客の注文書が Sales Rep を介して供給者に送付されるのか顧客から供給者に直接送付されるのかは規定上不明であるが、Sales Rep の媒介の結果として顧客が行った注文が供給者によって如何に取り扱われたかが Sales Rep に通知されるべきこと（Sales Rep は報酬との関係で斯かる取り扱い如何に関心を持つ）、並びに本契約（Sales Representative Agreement）の締結・履行に関連して第三者（当然に顧客が含まれる）から提起されるクレームにつき Sales Rep は供給者を免責せしめるべきことである。上記③の規定の主旨は、売買契約の一方当事者である顧客に対する売主としての保証義務に違反したことに起因して買主たる当該顧客からクレームが提起された場合には供給者が免責される、即ち

Sales Rep が買主に対して責務を負担するといったこと等ではなく、飽くまでも本契約に関する問題を対象とするものである。即ち、供給者が定めたところに基づいて顧客に対する販売条件の提示が Sales Rep の営業活動の一環として為され且つそれに依拠して顧客が買注文を行ったにも拘らず、供給者が合理的理由なくしてそれを拒絶したこと又は新たな条件を付して若しくは当初の提示条件を変更して承諾したこと、Sales Rep の営業活動が不適切であった為に顧客その他の者が Sales Rep と供給者との関係乃至 Sales Rep の権限・機能を誤認したこと等に起因した第三者からのクレーム（対供給者クレームたると対顧客クレームたるとを問わない）によって供給者が損害を被らないように Sales Rep は対処すべきこと及び仮に供給者が斯かる損害を被った場合には Sales Rep がそれを補填すべきことが要求されているのである。

第7契約：

- ①Sales Rep shall without any delay inform Seller of any and all inquiries and offers to be made by customer in Territory.
- ②No inquiry or offer for the sale of Products shall be made or attempted to be made by Sales Rep except on Seller's Standard Conditions and in accordance with Seller's Instructions together with such other terms and conditions as Seller may furnish or advise to Sales Rep from time to time.
- ③Sales Rep shall immediately pay to Seller all moneys received by it, if any, which belong to Seller.
- ④Sales Rep shall provide adequate notices and signs to indicate that Products, Sales Materials and Equipment are the property of Seller.
- ⑤Upon termination of this Agreement for any reason, Sales Rep shall immediately return to Seller all Products and all Sales Materials and Equipment in its possession or under its control.
- ⑥It is expressly agreed that the prices shown in Net Price List shall not mean those invoices to the customers but mean the standard net prices for determining the prices to be invoiced to the customers, and Net Prices as shown in Net Price List will be amended by the consent of Seller.

これらの規定から確認される事実は、Sales Rep が顧客に対して行った申込の誘引の提供等の営業活動の結果として顧客が為した買申込又は照会・問合せを Sales Rep は遅滞なく供給者に通知すべきこと、及び供給者が定めた販売条件に依ることなく乃至供給者からの適宜の指図に依ることなく Sales Rep は顧客に対して如何なる offer や inquiry を為し得ないものであること¹⁵⁾、及び Sales Rep が売買契約の一方当事者たる顧客から代金を受領するようなことがあれば直ちにそれを供給者に引渡すべきこと¹⁶⁾、及び Sales Rep が供給者から目的物及び販促資料等の寄託を受けるものであることを前提として、Sales Rep はそれらが供給者の所有物である旨を明示すべき義務を負い且つ本契約終了時にそれらを供給者に遅滞なく返還すべき義務を負うものであること、並びに Sales Rep の基本的行為は顧客に対する買申込の誘引の提供であるが、それに際して、供給者の同意を要件としつつ、価格条件に関する顧客との交渉権

限を Sales Rep が有するものであることである。本事例にあつては、Sales Rep が販促資料のみならず目的物をも占有することが前提とされており、一般的な Sales Representative Agreement には余り見受けられないものであるが、本事例は我国製造業者がオーストラリアに設立した完全子会社が供給者となるケースであり、Sales Rep の同国に於ける活動状況を供給者が恒常的に監視し得ること、及び目的物の性質上その稼動・運転状態を顧客に見せることが販促上不可欠であること等が斯かる手法の合理性の根拠とされている。上記⑥の規定の如く、供給者の同意を要する旨の一定の制限付きではあるが、予め供給者によって定められた価格条件に必ずしも全面的に依拠することなく営業活動を為し得るということは、Sales Rep の交渉能力・営業能力への高い評価が与えられていることに基づくものとも言え、又 Sales Rep による媒介・販促活動の硬直化を回避する為の手法であるとも言える。

第 8 契約：

- ① Sales Rep shall assist in collecting past-due accounts, however, full responsibility for all collections and bad debts shall rest with Seller.
- ② All prices and terms of sale shall be established by Seller, who has the right to change them upon 30 days written notice to Sales Rep.
- ③ Whenever Sales Rep, at Seller's request, takes possession of Products for the purpose of delivering them to Customers or for any other purposes, the risk of loss or damage to or destruction of such Products shall be borne by Seller, and Seller shall indemnify and hold Sales Rep harmless against any claims, debts, liabilities or causes of action resulting from any such loss, damage or destruction.
- ④ If Seller requests Sales Rep to perform warranty works or repairs, the parties hereto shall enter into a separate agreement relating to Sales Rep's performance and compensation for such work.
- ⑤ In the event that Seller requests Sales Rep to warehouse Products, Sales Rep shall perform warehousing services at its own expense but may receive an additional commission of () percent on all sales in Territory.

これらの規定から確認される事実は、本事例の Sales Rep の法的性格を特徴付ける規定中に表現される目的物の販売に向けた媒介行為及びそれに関連する販促活動に加えて、弁済期が到来した代金の供給者による顧客からの回収を Sales Rep は支援すること、及び Sales Rep の営業活動の手法自体はその裁量に委ねられるとされつつ（第 8 契約の法的性格を特徴付ける規定④参照）、顧客に提示される価格その他の販売条件は供給者が定めるところに依るべきものであること、及び顧客・供給者間で成立した売買契約の円滑且つ適時の履行その他販促活動の推進の為に供給者が要請した場合には、Sales Rep が供給者の危険負担に基づき目的物をその占有下に置くことがあり得ること、及び売買契約に基づき供給者が顧客に対して負担する保証義務の履行が別途契約の締結を通じて Sales Rep に委託されることがあり得ること、並

びに追加的対価の授受を条件として目的物の保管・管理業務が Sales Rep に委託されることがあり得ることである。Sales Rep の経済的機能という観点からは、目的物の販売に向けた媒介行為及びそれに関連する販促活動という Sales Rep の本来的業務に加えて、代金回収支援や目的物保管等の顧客・供給者間に於ける売買契約の履行に関する一部の業務を Sales Rep が行うこととされている点が本事例の特徴である。尚、上記③の規定に言う Possession と⑤の規定に言う Warehousing との相違であるが、後者の場合は寄託 (Bailment) として位置付けられる為に Sales Rep は所謂善管注意義務を負い業務遂行の対価として一定の報酬の授受が為されることになるが、前者の場合は斯かる義務負担が要求されず供給者が目的物の滅失・毀損等の危険を負担することとされるが故に Sales Rep による占有 (Possession) の対価性が否定されているものと考えられる。

IV. 契約実務上の今日的課題

上述の如き契約事例に見られる実務界に於ける Sales Rep の法的性格及び経済的機能に対する認識を踏まえて、モノやサービスに関する我国企業の国際マーケティングに際しての Sales Rep の活用手法如何との相関で、その今日的課題を殊に契約実務の観点から以下に述べ、本稿のまとめとする。

1) 独立当事者関係

Sales Rep はモノやサービス（以下商品と云う）の販売を促進する為の協力者としての役割を演じることが商品供給者から期待される者であるが、Sales Rep は飽くまでも外部協力者であり、両者は独立当事者関係に立つものである。即ち、Sales Rep は供給者による商品の販売を促進する為に自己の名前と計算に基づき且つ供給者との契約に基づいて一定の営業活動を行う外部協力者（我国商法上の媒介代理商類似の協力者）であり、顧客に対する斯かる営業活動からは供給者を拘束する如何なる法律効果も生じないのである。供給者の個別具体的授権に基づいて Sales Rep が供給者の為に又は供給者に代って締約行為又はそれに類似する行為を行う場合は格別、所謂表見代理が認定されるケース等供給者に直接的な法律効果が帰属することも実務上あり得えようが、斯かる事実起因して供給者が損害を被った場合には供給者は契約違反 (Sales Representative Agreement 違反) として Sales Rep に対し斯かる損害の賠償を求め得ることになる（具体的な損害が発生しなくとも契約の解除は可能である）。そのことに関しては契約条文として明記されることが望ましいが、供給者としては Sales Rep の営業活動に関する適宜の報告を求めたり、要すれば自らチェックするといった対応をも視野に入れておくことにより、対外的に両者が独立当事者関係にある旨が認識されるような手法を講じておく必要がある。

2) 基本業務

上述契約事例からも明らかな如く、Sales Rep としての基本業務は顧客に対する買申込の誘引の提供を中心とした媒介行為及びそれに関連する販促活動である。しかしながら、斯かる業務に対する供給者の支配・管理如何という観点からは相当な温度差が見受けられる。即ち、Sales Rep による営業活動の対象物たる商品の特定及びその価格条件の決定は基本的には専ら供給者によって為されるが、営業活動の手法に Sales Rep の大幅な裁量が認められるケースから供給者の詳細且つ具体的な指示が予定されるケース迄様々である。Sales Rep の営業活動に対する供給者による斯かる支配・管理が過度なものになれば、上述の独立当事者性との関係で問題が生じることとなり、それは商品の供給者として合理的な内容と手法に基づくものでなければならない。顧客との売買契約を成立せしめる権限を有する供給者が自らの裁量で予め定めた販売条件に顧客をして同意せしめた上で買申込を為さしめるべき旨を Sales Rep に要求すること自体は Sales Representative Agreement の性質上合理的なものと考えられるが、それ以外の指示を供給者に仰ぐべき旨の義務を Sales Rep に課することは原則的に合理性に乏しいものと言え、又 Sales Rep の営業活動に対する過度の介入であると言える。蓋し、供給者は顧客からの買申込を、例えそれが供給者によって予め定められた販売条件に完全に合致するものであっても拒絶し得る立場にある訳であり、Sales Rep による営業活動の自由性を認めても供給者にその法律効果が直接的に帰属することにはならず（上述表見代理等の場合を除く）、買申込が為される前段階に於ける Sales Rep の営業活動に過度に介入することの根拠が希薄である旨解されるからである。供給者が評価する Sales Rep の営業活動の結果は顧客からの確定的な買申込であり、一般的には斯かる買申込の事実を証する書面を Sales Rep が受領し、それを供給者による拒絶又は承諾の対象とすべく供給者に送付してその判断を仰ぐこととされるが、この一連の流れは上述契約事例に基づけば次の様な二つの理解に集約される。即ち、当該買申込の効力発生が供給者の同意に係らしめられている（供給者は同意した上でそれを拒絶するか承諾するかを判断する）旨の理解と、当該買申込の効力は顧客が Sales Rep に対してその旨の意思表示を行った時点で生じるが供給者は売買契約の締結（買申込の承諾）又は買申込の拒絶をその裁量で為し得る旨の理解である。斯かる理解の相違を契約実務上解決する為に、「供給者は顧客からの買注文を何らの責務をも負担することなく拒絶することが出来る。当該買注文に基づく売買契約は供給者の書面承諾を以てのみ成立する」旨の明文規定を設けることが望ましい。上述の如き基本業務に加えて、顧客・供給者間の売買契約の締結乃至履行に関する一部の業務を Sales Rep に遂行させることを供給者が企図する場合もあるが、締約如何の判断に資する情報の提供義務等を Sales Rep に課すことは格別、少なくとも売買契約の履行に関連する業務については別途契約で対応されるべきである。又、供給者が Sales Rep に所謂再販売店としての機能を期待する場合もあるが、それは Sales Rep としての本来的業務ではなく、一個人又は法人が一本の契約中で二以上の機能を営むことが予定される場合

には如何なる条件の下に如何なる地位に就くものであるかにつき明確にされなければならない。しかしながら、そのことは Sales Rep が再販売店としての性格を有することを意味する訳ではなく、契約中に於ける斯かる明文規定の欠如が Sales Rep が Distributor の一種である¹⁷⁾といった誤解と混乱の原因の一つになっている。

3) 売買契約条件交渉・締約権限

Sales Rep には或る程度の売買契約条件に関する顧客との交渉を供給者の為に又は供給者に代って行う権限が与えられている、条件付きではあるが契約書に署名する権限が与えられている、それが認められなければ Sales Rep ではない旨を主張する向きがあり¹⁸⁾、又そのことが推認され得る様な規定も上述契約事例中には存在する（但し、契約書への署名権限を推認し得る規定は存在しない）が、実務にあつては一般的に斯かる権限を Sales Rep 固有のものとしては認識しておらず、そのことは上述契約事例の多くが物語っている。即ち、Sales Rep の営業活動に対する供給者の介入の程度こそ異なるが、一般的には予め供給者が特定した商品及びその裁量で設定した価格を含む販売条件を顧客に提示し且つそれに基づく顧客の買申込を誘引することが Sales Rep としての中心的営業活動であり又供給者が期待するところでもあるのである。取引の媒介を行うという点では Broker の機能と同様であるが、不特定多数の者の為にそれを行う Broker と特定の者の為にそれを行う Sales Rep との相違がその点で認識される。Sales Rep は飽くまでも媒介行為及びそれに関連した販促活動に従事する者として位置付けられるものであり、供給者の本来的期待もそこにあるのである。Sales Rep としては供給者の為に又はそれに代わって顧客との売買契約の締結に向けた条件交渉を行う権限や締約権限を有するものではないのである。因みに、少なくとも国際ビジネスの場にあつて締約代理が所謂親子会社関係にある様な場合等を除いて利用されないということの最大の理由として、代理人による対外的行為に起因する法律効果が全て直接的に本人に帰属することとなる為に、両者間に通常の信頼関係を越えた特別な関係が要求されることや、斯かる関係が存在しない場合には本人が常に代理人の言動を監視することを通じてリスクの発生を予防しなければならないことが挙げられる。従つて、斯かる特別な関係が存在しない Sales Rep に締約代理権又はそれに近似する権限を付与することは少なくとも国際ビジネス実務の常識としては考えられないものである。百歩譲つて Sales Rep に契約締結権限即ち売承諾の意思表示を行う権限が供給者から付与されていると構成した場合には、当然なことながら供給者に対して直接的な法律効果が及ぶことになる。それが Sales Rep の実態に合わないが故に、供給者の同意を条件とした承諾とするか、又は顧客・Sales Rep 間の合意は形成されているがその発効を供給者の同意に係わらしめる一種の条件付き売買とする必要性が生じる。しかしながら後者の理解に基づけば、当該売買契約は顧客・Sales Rep 間で締結されることになり、売買契約は顧客・供給者間で締結される旨を規定する上述契約事例と付合しないこととなる。又前者の理解に基

づけば、供給者が予め定めた条件に従った Sales Rep の営業活動に対応して顧客から為された買申込を Sales Rep が承諾するに際して何故に供給者の同意が必要とされるのかという疑問に対する合理的な説明が出来ないことに加えて、上述契約事例中の関係規定の表現とも付合しないことになる。勿論、上述再販売店機能と同様に、Sales Rep たる者が供給者から締約権限を付与される場合は在り得るが、それは一個人又は法人が一本の契約で二以上の機能を営むことを意味し、Sales Rep 固有の権限として捉えてはならない。

4) 報酬支払請求権

Sales Rep はその営業実績に応じた報酬を供給者から受領する。一般的には Sales Rep の媒介行為に基づき顧客が行った買申込を供給者が承諾することによって成立した売買契約の金額に一定の係数を乗じて算出され、所謂成約ベースで報酬支払請求権が Sales Rep に発生する。斯かる報酬は Sales Rep による役務提供の対価であり、成約ベースの考え方は合理的と言える。供給者が売買契約締結如何のフリーハンドを有する旨の前提に立てば、供給者指定条件に完全に合致する買申込が Sales Rep の媒介行為を通じて顧客から為された場合であっても、供給者が当該買申込を拒絶すれば Sales Rep が所謂只働きになるという結果は或る意味ではやむを得ないとしても、上述契約事例中にも散見されるが如き、Sales Rep に帰責原因なき何らかの理由で供給者が一度成立した売買契約を解除した場合に、当該売買契約に対応する Sales Rep の報酬支払請求権が全面的に否定される旨の考え方¹⁹⁾に合理性を見出すことは、少なくとも報酬を役務提供の対価と構成する限りは困難ではなからうか。Sales Representative Agreement は我國民法上の理解に基づけば、準委任契約又は準委任類似の契約であり、所謂成功報酬の考え方が強調されるとしても、上述の如き場合にあっては少なくとも Sales Rep が現実に出捐した費用の償還請求権は認められるべきである²⁰⁾。斯かる取扱が Sales Rep の積極的且つ恒常的な営業活動のモチベーションの一つとなるという事実を見過ごしてはならない。因みに、上述契約事例からも明らかな如く、販促資料は供給者から無償提供されるが、Sales Rep の営業活動に要する費用は基本的に全額 Sales Rep 負担とされているのである。

以上 Sales Rep に関する契約事例に基づきその法的性格及び経済的機能を分析すると共にその利用に関する今日的課題を述べてきたが、実務上採用されている国際マーケティング手法は多種多様であり、この分野でも他の国際ビジネス分野に於けると同様に実務が先行し、それを裏打ちする理論が後追いの形になっているが故に様々な誤解と混乱が生じているということは否めない事実である。「実務を省みない理論は空虚であり、理論の裏付けなき実務は無謀である」旨の思考に基づき、モノやサービスの国際マーケティング分野に於ける委託販売・条件付き売買・フランチャイズ等に関する研究を含む国際ビジネス上の諸問題の研究が進められるべきである。

注

- 1) 海外販売店・代理店の設置戦略を詳述する著作として、石上進「国際取引戦略」(日本貿易振興会 1985年)がある。
- 2) アウトソーシング(業務の外部委託と総称される)が企業経営・事業運営上の新たなスタイルとして近年脚光を浴びているが、「実際には機能も業務内容も多様である。(中略)一部に言われるように、下請加工や人材派遣は別枠だなどといった片寄った定義付けはないのである」(牧野昇、武藤泰明「アウトソーシング経営革命」経済界 1998年 13-14頁)。斯かる見地からは、従前より行われていたマーケティング・販売活動に他者経営資源を活用する手法等もそれに含まれることになり、恰もそれが新種のスタイルであるが如く喧伝するのは如何なものであろうか。確に、「企業や組織のすべての業務を見直し、効率、コスト、品質の面から自社内でやるべきことと、外部の人材・組織を活用すべきことを見極め、外部にだせる業務は徹底的に外部の資源を利用すること」(日本能率協会編「アウトソーシングがわかる本」日本能率協会マネジメントセンター 1997年 4頁)とか、「その目的は、当初のコスト削減といった消極的理由から、業務の流れの効率や新たな何か価値を追求する積極的理由まで、その意味合いが拡大してきている」(牧野昇「アウトソーシング早わかり」PHP 研究所 1998年 28頁)とかの所謂戦略性が今日強調されてはいるが、自己業務の外部委託という手法自体は何ら目新しいものではない。
- 3) 販売店(Distributor)と代理店(Agent)の各概念及び法的相違を解説する著作は多い。例えば、中川善之助・兼子一監修「国際取引」(青林書院新社 1973年 457頁以下)、澤田壽夫編「新国際取引ハンドブック」(有斐閣 1990年 165頁以下)、松枝迪夫「国際取引法」(三省堂 1993年 136頁以下)、松岡博編「現代国際取引法講義」(法律文化社 1996年 141頁以下)、浅田福一「国際取引契約の理論と実際」(同文館 1996年 211頁以下)。一般的には、継続的取引を前提にした約定に基づいて、自己の名と計算を以て供給者(売主)から商品を買取り、これを自己の名と計算を以て顧客に再販売する者を販売店と言い、供給者又は購入者(本人)から付与された代理権に基づいて、商品の販売や買付けに関する契約の締結又は媒介を行う者を代理店と言う。従って、後者の場合には供給者又は購入者(本人)と代理店との間には所謂仕切り関係が生じることがなく、売買契約の当事者は本人と顧客ということになり、顧客との関係で言えば、本人と代理店の関係は本人側の内部関係とされる。尚、「販売店形式は商品の種類にかかわらず広く用いられるが、一般的に代理店は金額の大きい取引に用いられる」旨の解説が為されることもある(澤田壽夫編 前掲書 165頁)が、殊に締約代理の場合には、その者の行為から生じる法律効果(締結された契約に基づく権利義務関係等)が本人に直接帰属することから、子会社・関連会社がそれを務めるケースが多い等、本人と代理店との特別な関係に着目すべきであり、取引の規模如何が代理店利用の決定的ファクターになる訳ではない。
- 4) 坪田潤二郎「国際取引実務講座Ⅱ」酒井書店 1977年 389頁。
- 5) 「代理権を与えられず本人から通常の売買契約により(自己の計算とリスクで)商品を買取ってそれを販売する者は販売店(特約販売店ともいう)、ディストリビューターである。この販売店は Dealer とか、ときに Sales Representative といわれることがある」(松枝迪夫 前掲書 136頁)とか、「第4の契約類型は、エージェントに対して一定の範囲において契約の交渉権限を付与し、かつ契約の締結について一応の権限を与えるものである。ここで一応の権限というのは、エージェントは契約をサインする権限を有するが、契約の効力の発生は本人の同意を条件とする旨を契約書中において規定することをいう。かかる類型のエージェントは、アメリカの実務界においては Sales Representative (略称 Sales Rep ともいわれる) または Commercial Representative と呼ばれるものにあたる」(坪田潤二郎 前掲書 385-386頁)、「本人のために契約締結権限を有しない場合には、それはコマーシャ

- ル・ブローカーであるにすぎず、セールス・レプレゼンタティブではない」(同 389頁) とかの解説が本稿で紹介する契約事例中の規定と付合しないことについては後述する。
- 6) 契約事例中の当事者表示に関しては、混乱を避ける意味で、実際には Seller, Principal, Company 等とされている供給者側を Seller で統一した(相手方は Sales Rep の略称を使用)。
- 7) 申込の誘引とは、他人を誘って申込(契約の相手方の承諾の意思表示と合致すれば、直ちに契約を成立させることを内容とする意思表示)を為さしめようとする意思の表明を意味する。相手方の意思表示だけで契約の拘束力が発生しないという点で、申込の誘引は申込と区別される。
- 8) Black's Law Dictionary に依れば、Representative は One who represents other or others in special capacity, as agent, and term is interchangeable with agent とされ、又 UCC §1-201 (35) に依れば、Representative includes an agent, an officer of a corporation or association, 〈中略〉 or any other person empowered to act for another とされており、上記②の規定で Sales Rep が Seller の legal representative ではない旨明示しているのは、取りも直さず両者が独立当事者関係にあることを意味する。
- 9) 応札の法的性格如何は、入札申出を単なる売申込の誘引として捉えるか買申込として捉えるかによる。即ち、前者であれば応札は売申込ということになり、後者であれば応札は売承諾ということになる。
- 10) Sales Rep の経済的機能に関する規定④(第5契約)にあつては、一定の条件下で Sales Rep が再販売店としての役割をも演じるものであることが表現されている。
- 11) Black's Law Dictionary に依れば、Broker は An agent employed to make bargains and contracts for compensation/A middleman or negotiator between parties/A person dealing with another for sale of property/A person whose business it is to bring buyer and seller together/A person who acts as an agent for a buyer or seller, or an intermediary between a buyer or seller, usually charging commission/A broker is an agent with special and limited authority/A broker is the agent of a party, employed to procure a customer or to effect the sale or exchange とされ、法的視点から二つの意味を有する概念であると言える。即ち、何れかの当事者(例えば物品売買取引における売主又は買主)の代理人としての性格を有する場合と、何れの当事者と如何なる代理関係をも有さず媒介を行う独立の中間業者である場合であり、前者は更に締約代理と媒介代理に区分される。後者は我国商法上の仲立人(広く他人間の商行為の媒介を行うことを業とする者)や一定の商人の為に継続的に媒介を行う媒介代理商に類似した法的性格を有する場合を意味する。Broker と Factor (Commission Merchant) の相違は、前者が目的物の支配・占有を行わないのに対し後者がそれを行うこと、又前者は一般的に自己の名を以て売買を行い得ないのに対し後者は自己又は本人の名を以て売買を行い得ることであるとされる(Black's Law Dictionary Abridged sixth Edition. p. 411)。即ち、Factor は我国商法上の問屋(自己の名前と他人の計算に基づき行為する取次商)としての性格を有するものと言える。
- 12) インボイス(Invoice)は送り状と邦訳され、「売主が買主宛に売買契約を正当に履行したことを証明するために作成する約定品の出荷案内書であり、約定品の明細書であり、価格計算書であり、代金請求書を兼ねる」(来住哲二「基本貿易実務七訂版」同文館 1999年 197頁)商業送り状(Commercial Invoice)を指すのが一般であるが、輸入国で要求される領事送り状(Consular Invoice)や税関送状(Customs Invoice)といった公用送り状(Official Invoice)を意味することもある。
- 13) Black's Law Dictionary に依れば、Offer は A proposal to do a thing or pay an amount, usually accompanied by an expected acceptance, counter-offer, return promise or act 又は A manifestation of willingness to enter into a bargain, so made as to justify another person in understanding that his assent to that bargain is invited and will conclude it とされる。尚、bargain とは、広義で契約(contract)を含む相互の合意・協定を総称するが、売買契約を意味することが多く、また斯かる合意における合意条項ないし契約条件を意味するが、契約法上、より厳格な意味で、約束(promise)及び履行(performance)を含む等価物

の交換の合意の意味に用いられることがある。動詞として、契約条件を交渉することやその合意に達することの意味にも使われる（鴻常夫編「英米商事法辞典」 商事法務研究会 1998年 101頁）。

- 14) Black's Law Dictionary に依れば、我国民法上の承諾と同義の Acceptance につき、Compliance by offeree with terms and conditions of offer constitute an acceptance 又は A manifestation of assent to terms thereof made by offeree in a manner-invited or required by offer/The offeree's notification or expression to the offeror that he or she agrees to be bound by the terms of the offeror's proposal とされる。
- 15) この場合の offer は売申込ではなく、買申込の誘引の提供を意味するものと解されるべきである。
- 16) 本事例にあつては、Sales Rep が顧客に対する関係で売主たる地位に就く旨の認識を顧客に持たせる様な手法での営業活動を Sales Rep が行うことを供給者が容認しているものとは考えられず、何らかの理由で顧客が誤認し又は Sales Rep が供給者から代金受領権限を付与されている旨の理解に基づき、顧客が Sales Rep に代金を支払う又は預託する様な事態に対処する為の規定であると言える。
- 17) 上記注 5) 参照。
- 18) 上記注 5) 参照。
- 19) 実務的には、供給者による売買代金受領の後に Sales Rep に報酬を支払う旨を約定しておくことによって、その実効性が担保される。
- 20) 民法第650条参照。