

代理店契約のチェックポイント①

権利

Index

- 01 契約書の重要性
- 02 権利の明記
- 03 権利の種類
- 04 当協会が支援できること

Chapter 01

契約書の重要性

01 契約書の重要性

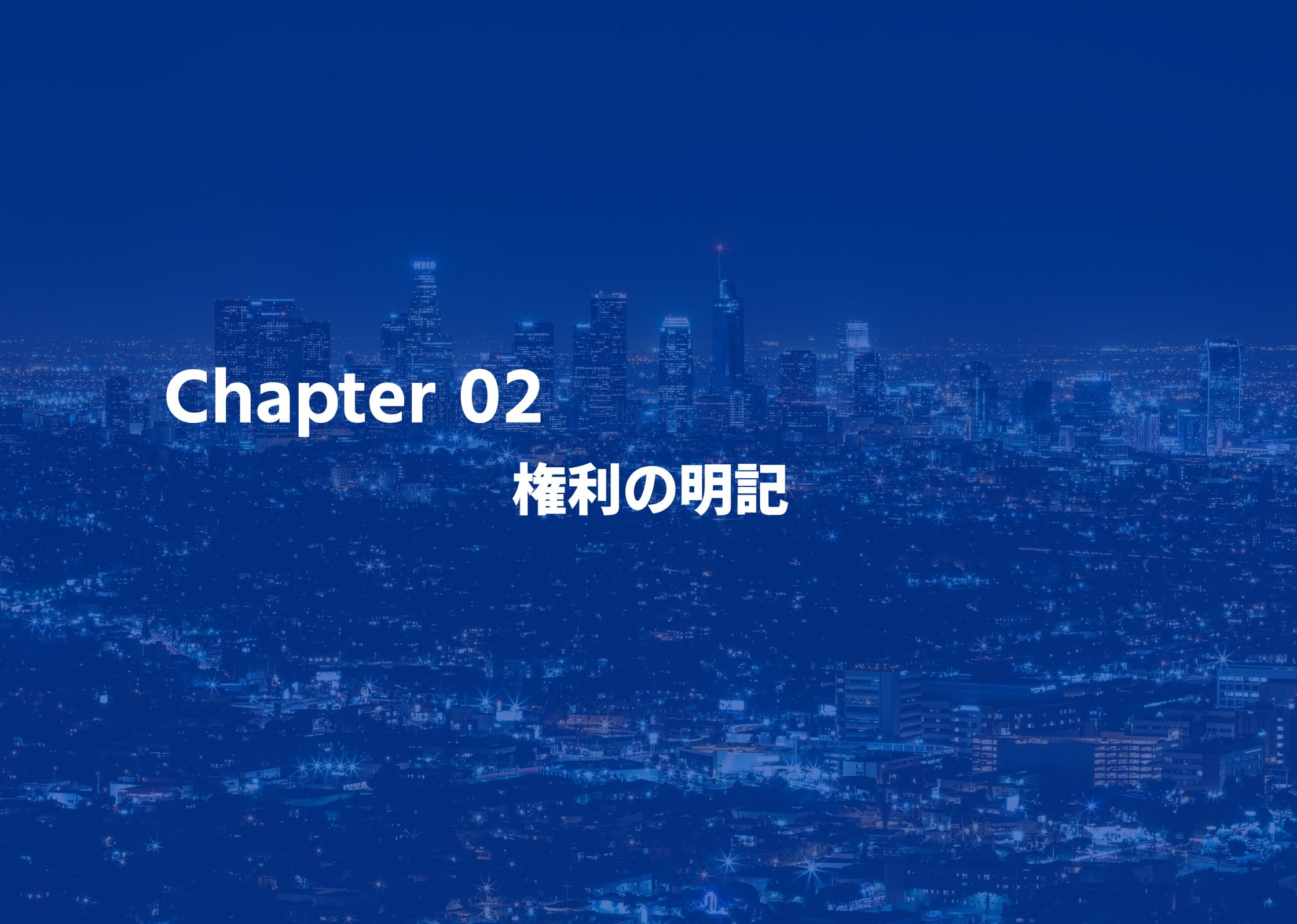
優れた代理店本部を目指すために

良い商品やサービスを開発して、代理店展開をする段階になったら、契約書の整備を進める必要があります。契約書には、「本部」と「代理店」双方の権利や義務を明記します。どちらか一方が有利になる内容ではなく、双方が協力し合って事業拡大を図れるものでなくてはなりません。

本部側から見た場合、契約とは商品やサービスのブランドを守り、代理店がルールを守って販売活動を行い、エンドユーザーに満足いく販売・提供が行われるためのものです。一方代理店側から見た場合は、本部から与えられる権利や支援内容、金銭のやり取り、トラブルが生じた場合の責任の所在などを明らかにしてもらうためのものです。

他社が使っていた契約書をそのまま真似て作っただけでは不十分なことが多く、専門家の力を借りながら作成することが優れた代理店本部を目指すためには必須です。契約書には決めておくべき内容を網羅して、トラブルが生じないように注意しましょう。本レポートでは、代理店がまず知りたい権利についてまとめました。



An aerial night view of a city skyline, heavily overlaid with a blue color scheme and numerous starburst light effects. The text is centered in the upper half of the image.

Chapter 02

権利の明記

02 権利の明記

どの業務を委託するかと考える

契約書で最初に明記すべきことは「権利」です。代理店側から見た場合、どの商材を扱ってよいのか、業務範囲はどこまでなのか、この2点は特に知りたい内容です。本部の立場として、どこまでを代理店にやって欲しいのかを明記する必要があります。

「乙は甲の販売代理店として、甲の商品を販売することとする。乙は甲の指導に従うものとする。」

例えば、このような内容を契約書に記載した場合、代理店はどのように感じるでしょうか？

これだと業務内容が曖昧です。業務を委託する側として、業務内容はより具体的に明記すべきです。

また、本部側が教育・支援を行うのであれば、権利とは分けて経営指導などの項目を設けることも推奨しています。教育や支援の範囲はトラブルになりやすいため、できるだけ契約書に記載して、変更があれば契約の再締結や覚書などで最新の契約内容に修正しておきましょう。



Chapter 03

権利の種類

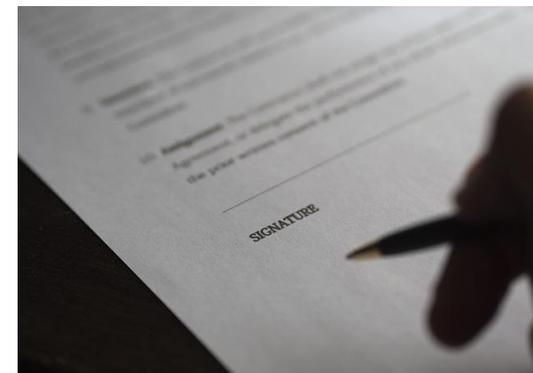
03 権利の種類

意外と多い権利の種類

契約書にどこまで記載するかは専門家にご相談いただく必要がありますが、本部が代理店に付与できる権利は意外と多くあります。次に例としてご紹介します。

販売権、再販権、独占販売権、商標・商号の使用権、価格設定権、割引販売権、広告権、代理権（契約締結など）、保守・サポート権、二次代理店募集権、商品カスタマイズ権、OEM供給権、顧客データベース利用券、在庫管理システム利用権、販促イベント参加権、など。

いかがでしょうか？業界では当たり前のことであっても、契約書に明記すべき権利があれば記載しましょう。上記は一例であり、この他にも定めておかないとトラブルになる項目があれば契約書に記載しておきましょう。



Chapter 04

当協会が支援できること

04 当協会が支援できること

専門家に依頼する前のご相談など

弁護士資格を持っていない者が弁護士でなければできない業務を行うことを非弁行為と呼びます。当協会でも契約書の作成についてはご相談レベルでのみお受けしております。外部に契約書の作成を依頼する際も、これに抵触していないか十分ご注意ください。

契約書、申込書、発注書、注文書、など、第三者の意見をもらいたい書類は数多くあると思います。上記のとおり、すべてを作成できる訳ではありませんが、可能な範囲内でサポートしておりますのでご相談ください。

その他にも、当協会では、日本経済活性化のため、多くの企業様が代理店展開で成功することを応援しております。お役に立ちそうなことがあればお気軽にお申し付けください。

一般社団法人日本代理店協会