

貿易売買契約の基礎研究(3)

——本人取引と代理人取引——

森川正之

貿易売買契約の基礎研究として、(1)では売買契約全般の概説をし〔本学経済学論集創刊号（昭和52年3月）所収〕、(2)では典型的な Trade Terms である F.O.B. と C.I.F. の比較考察を試みた〔同上第4巻1号（昭和54年10月）所収〕。

本稿(3)では貿易取引の形態について若干検討することにした。

V 本人取引と代理人取引

1 本人取引

〔1〕 本人の意義

〔2〕 本人の業態

2 代理人取引

〔1〕 代理人の意義

〔2〕 代理人の業態

〔3〕 代理人の本人に対する権利・義務関係

〔4〕 代理契約条件と契約書

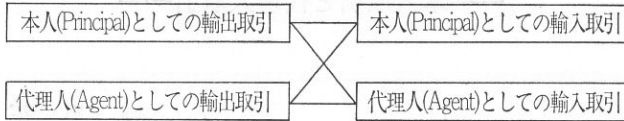
〔5〕 代理契約の締結と独占禁止法

V 本人取引と代理人取引

貿易取引の形態は、売買両者の資格如何によって、本人取引と代理人取引に

わけることができる。

取引の形態



- (1) 売買両者が本人として取引する本人対本人 (Principal to Principal) の取引形態
- (2) そのいずれか一方が代理人として取引する本人対代理人 (Principal to Agent) の取引形態
- (3) 双方が代理人として取引する代理人対代理人 (Agent to Agent) の取引形態

1 本人取引

〔1〕 本人の意義

上記の本人(Principal)¹⁾というのは、自己の名義(Name)と計算(Account)²⁾において取引する者であって、この場合、一方の本人(売手)は契約に基づく商品の引渡しとそれにかかわる代金の受領行為をなし、他方の本人(買手)は商品の受領とそれにかかわる代金の支払行為をなすわけで、当該取引における権

- 1) 本人 (Principal) とは、代理人 (Agent) に対する概念であって、法的には代理人に授權して自己のために特定の行為をなさしめ、その法律的效果と経済的效果を直接自己に帰属せしめる関係当事者であると解釈されるが、商業上の立場では、売買当事者の資格が代理人でない、直接売手又は買手の資格における当事者をいう。
- 2) 自己の名義(Name)とは、自分がその取引における権利・義務の主体となる(権利を取得し義務を負担する)こと、又自己の計算(Account)とは、自分がその取引によって生ずる一切の損益を引受けることをいう。

利・義務 (Rights and Obligations) 並びに取引の結果生ずる利益 (Profit) の享受ないし損失 (Loss) の負担がすべて当事者 (本人) 自身に帰属するという関係に立つ。

売買両者がそれぞれ本人として取引する場合は、通常取引の開始に先立って一般取引条件協定書 (Agreement on General Terms and Conditions of Business) を取交わし、その一項 Business: として、例えば “All business shall be transacted between the Seller and the Buyer as Principal” とか “Both parties act as Principals and not as Agents” 等と約定する。

〔2〕 本人の業態

このような本人としての取引は、主として固有の貿易商業者たる輸出商 (Export Merchant)・輸入商 (Import Merchant) および輸出入商 (Export and Import Merchant) によってなされるが、又製造業者 (Manufacturer) が自社製品を直接輸出したり、あるいはその製品の原材料・部品等を直接輸入する場合もこれである。

本人としての取引	輸出取引	{	1	輸出商 (又は輸出入商) による輸出
		2	製造業者の直輸出	
	輸入取引	{	1	輸入商 (又は輸出入商) による輸入
		2	製造業者の直輸入	

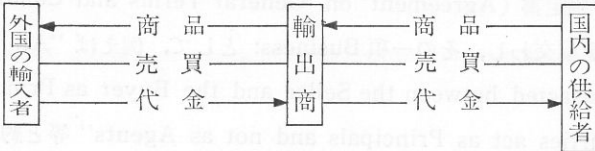
	〔輸出国〕	〔輸入国〕	
本人対本人の取引	{	1	輸出商(又は輸出入商)—輸入商(又は輸出入商)
	2	輸出商(又は輸出入商)—直輸入製造業者	
	3	直輸出製造業者—輸入商 (又は輸出入商)	
	4	直輸出製造業者—直輸入製造業者	

以下、本人として取引する固有の貿易商業者および製造業者について一言しておこう。

(1) 輸出商 (Export Merchant)

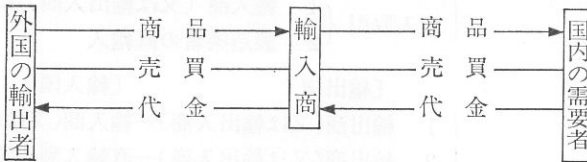
輸出商は、自己の名義と計算で国内の供給者 (製造業者等) から商品を仕入れ、これを外国の輸入者に転売して利益 (転売差益) を収める商人である。したがって、輸出商は、対内取引においては買手として、又対外取引においては

売手として、国内の供給者および外国の輸入者とそれぞれ商品の売買契約を締結することになる。（が、常に本人として利潤ベースで輸出するとは限らず、時には国内の供給者から委託を受けて、手数料ベースで輸出することもある）。



(2) 輸入商 (Import Merchant)

輸入商は、自己の名義と計算で外国の輸出者から商品を入力し、これを国内の需要者（卸売業者等）に転売して利益（転売差益）を収める商人である。したがって、輸入商は、対外取引においては買手として、又対内取引においては売手として、外国の輸出者及び国内の需要者とそれぞれ商品の売買契約を締結することになる。（が、輸出商の場合と同様、時には国内の需要者から委託を受けて、手数料ベースで輸入することもある）。



(3) 輸出入商 (Export and Import Merchant)

輸出入商は、輸出取引と輸入取引を兼業している商人である。

上記の(1)・(2)・(3)は一般に貿易商社と呼ばれており、これには特定の商品のみを専門に取扱う専門商社と、多種商品を総合的に取扱う総合商社とがある。

(4) 製造業者 (Manufacturer)

わが国における貿易取引は、その大部分が貿易商社によって行なわれているが、近年の傾向として、製造業者が自社内に貿易部門（輸出部・輸入部等）を設け、あるいは子会社を設立して、自ら直接取引するケースが増えてきてい

る³⁾。製造業者が貿易を専業とする商社を通さずに自ら直接取引する場合は、輸出商品の国内仕入れ、あるいは輸入商品の国内販売がないので、対外売買契約のみを締結すればよいことになる。

〔補説〕わが国貿易企業の現況

通産省の貿易業態統計調査によると、昭和54年3月31日現在における在日貿易企業総数（貿易商社のみならず、製造業者・百貨店等を含む）は11,089^(注)（日本企業10,895、外国企業194）で、これを業態別にみると、輸出業が3,965（全体の35.8%）、輸入業が3,217（同29.0%）、輸出入業が3,907（同35.2%）となっている。しかし、その取扱額についてみると、輸出入業者の占めるウェートが極めて高く、輸出総額の72.5%、輸入総額の87.0%を輸出入業者が取扱っている。

次に業種別にみると、企業総数11,089の内、貿易商社が7,879（全体の71.1%）、製造業者が2,972（同26.8%）、百貨店その他が238（同2.1%）となっている。その取扱額についてみると、貿易商社の占めるウェートが高い（輸出総額の64.4%、輸入総額の69.1%を取扱っている）が、近年における直接貿易の高まりを反映して、製造業者の取扱比率が漸増している（昭和30年頃までは20%以下であったが、その後ウェートが増し、現在では輸出総額の35.0%、輸入総額の30.3%を取扱うに至っている）。

わが国の貿易商社は、そのほとんどが中小規模の商社で、輸出商社の75.0%、輸入商社の80.3%が年間の取扱額5億円未満の商社である。しかし、これだけの数をもってして輸出の2.8%、輸入の3.0%を取扱うにすぎない。一方、年間の取扱額1,000億円以上の大規模商社はわずか0.3%（輸出商社16、輸入商社14）にすぎないが、その取扱比率は輸出の75.9%、輸入の71.3%を占めている（第1表参照）。

製造業者も同様で、年間の取扱額5億円未満の企業が70.0%に達しているが、その取扱比率は輸出の2.0%、輸入の1.4%にすぎない。一方、年間の取扱額1,000億円以上の大規模企業は1.2%（37社）

3) 製造業者が自ら直接輸出したり（直輸出 Direct Exporting）、あるいは直接輸入する場合（直輸入 Direct Importing）は、これを直接貿易（直貿易 Direct Trade）と称し、商社を通して取引する場合の間接貿易（間貿易 Indirect Trade）と区別している。外国ではメーカーの直貿易が一般に行なわれており、又わが国でも近年これが増加の傾向にある。

にすぎないが、それだけで輸出の55.9%、輸入の76.2%を取扱っている(第2表参照)。

(注) 在日貿易企業総数は15,242であるが、調査票を提出した企業数は11,089であった。

第1表 日本商社の輸出入額階層別企業数及び取扱額(単位:%)

	企業数 (輸出商社)			企業数 (輸入商社)		
	輸出額	取扱額	割合	輸出額	取扱額	割合
合計	4,710	100.0	100.0	4,899	100.0	100.0
1億円未満	2,040	43.4	0.5	2,599	53.1	0.6
1億円～5億円	1,489	31.6	2.3	1,335	27.2	2.4
5億円～10億円	532	11.3	2.4	393	8.0	2.1
10億円～50億円	514	10.9	6.7	424	8.7	7.0
50億円～100億円	60	1.3	2.6	70	1.4	3.7
100億円～500億円	46	1.0	6.0	57	1.2	9.6
500億円～1,000億円	8	0.2	3.6	7	0.1	3.3
1,000億円以上	16	0.3	75.9	14	0.3	71.3

第2表 製造業者の輸出入額階層別企業数及び取扱額(単位:%)

	企業数	輸出額	取扱額	割合
合計	2,972	100.0	100.0	100.0
1億円未満	1,223	41.2	0.3	0.3
1億円～5億円	856	28.8	1.7	1.1
5億円～10億円	290	9.8	1.8	1.0
10億円～50億円	359	12.1	6.5	3.7
50億円～100億円	90	3.0	5.7	2.1
100億円～500億円	97	3.2	18.2	7.8
500億円～1,000億円	20	0.7	9.9	7.8
1,000億円以上	37	1.2	55.9	76.2

[以上、通産省通商政策局編「貿易業態統計表」(昭和54年版)参照]

2 代理人取引

[1] 代理人の意義

これに対して代理人(Agent)⁴⁾というのは、特定の本人から代理権を授与さ

4) 代理人の定義として、わが国の商法では「代理商トハ使用人ニ非ズシテ一定ノ商

れて、その本人のために取引の代理又は媒介⁵⁾をする者であって、代理人はその信託された代理権限にそって、本人に代って第3者と取引の交渉をする。この場合、代理人の商行為はすべて本人の代理として行なうものであるから、代理人自身が当該取引における権利・義務の主体となることはなく、又その損益に関与することもないわけで(これらはすべて本人に帰属する)、ただ本人との契約に基づく一定の代理手数料 (Agent Commission) を収受するにすぎない。

本人と代理人との関係は委任又は準委任⁶⁾の関係で、双方の合意により本人が代理人を任命する形式をとる。

人ノ為メニ平常其ノ営業ノ部類ニ属スル取引ノ代理又ハ媒介ヲ為ス者ヲ謂フ」(第46条)と規定している。このように、本来の代理人は他人(本人)の名と計算において続続的に代理契約に基づく代理行為又は媒介をなす者をいう。この場合代理人の行為は直接本人に対してその効力が生じるので、代理人はこれがため何らの権利を得又は義務を負わない。

この点 Charlesworth は “An agent is a person who is employed for the purpose of bringing his principal into contractual relations with third parties” (Charlesworth, J., *The Principles of Merchantile Law*, Stevens & Sons., Ltd., 1955, p.105) と述べている。

- 5) 本人のために取引の代理をする者を締約代理商といい、取引の媒介をする者を媒介代理商という。

締約代理商は、取引契約の代理人となる者で、本人との関係は民法の委任(第643条以下)の規定による。売買契約書上は売主(又は買主)何某、右代理人何某(代理店名)として表示する必要がある(英文の場合は、自社名に更に on behalf of Messrs. × × Co., Ltd. 又は as agent for Messrs. × × Co., Ltd. (Principal 名)等の文言を付記する)。

これに対して媒介代理商は、本人と第3者との間に立って取引が成立するよう媒介する者で、この場合は民法の準委任(第656条)の適用を受ける。売買契約書には媒介代理商の名はでてこない(浜谷源蔵「貿易取引契約」同文館, 昭和47年, 7～8頁参照)。

- 6) 代理権を授与することを通常委任するという。“委任ハ当事者ノ一方カ法律行為ヲ為スコトヲ相手方ニ委託シ、相手方カ之ヲ承諾スルニ因リテ其効力ヲ生ス”(民法第643条)。

なお、法律行為以外の事務の処理を委託するのを準委任といい、委任の規定が準用される(民法第656条参照)。

代理人は本人との代理契約に基づいて第3者と取引の交渉をするが、この場合、第3者に対して本人の名を示し、「本人の名において」取引する場合（直接代理）と、本人の名を示さず、「自己の名において」取引する場合（間接代理）とがある。本来の意味における代理は前者であって、この場合は、代理人がその権限内において第3者に対してなした意思表示は直接本人に対してその効力を生ずる⁷⁾。後者の場合は、自己のためになされたものとみなされるので、その法律関係は代理人と第3者との間に生ずることになる（但し、第3者が代理人の背後に本人がいることを知った場合は、代理人のなした意思表示は直接本人に対してその効力を生ずる⁸⁾）。

わが国の法律では直接代理と間接代理（問屋等）を区別し、直接代理のみを代理とするいわゆる顕名主義をとっているが、英米法では直接・間接の区別なく、すべて代理(Agency)の概念で律しているようである。

〔2〕 代理人の業態

次に貿易取引における代理人の業態としては、売手の代理人として商品の売込みにあたる販売代理店(Selling Agent)と、買手の代理人として商品の買

7) “代理人カ其権限内ニ於テ本人ノ為メニスルコトヲ示シテ為シタル意思表示ハ直接本人ニ対シテ其効力ヲ生ズ”（民法第99条第1項）。

“前項ノ規定ハ第3者カ代理人ニ対シテ為シタル意思表示ニ之ヲ準用ス”（同第2項）。

この規定の含意は、代理人が「本人の名において」、すなわち本人から代理権の授与があったことを示して第3者と取引する場合は、本人と第3者との間に直接その法律関係が生じるとするのが第1項、そして第3者が代理人に対してなした意思表示は直接本人に対してその効力を発生するというのが第2項である。

8) “代理人カ本人ノ為メニスルコトヲ示サスシテ為シタル意思表示ハ自己ノ為メニ之ヲ為シタルモノト看做ス但相手方カ其本人ノ為メニスルコトヲ知り又ハ知ルコトヲ得ヘカリシトキハ前条第一項ノ規定ヲ準用ス”（民法第100条）。

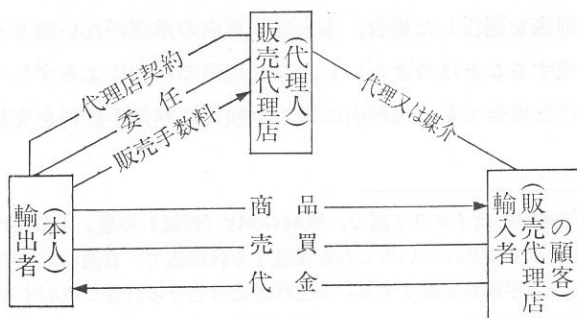
この点英米の法理解釈も同様で、“When an agent enters into a contract on behalf of an undisclosed principal, the third party may hold such agent just as though he were the principal himself. He may, on discovering who the principal is, elect to hold the principal instead of the agent” としている(Lavine, A. Lincoln and Edelson, E. M., Business Law, The H. M. Rowe Company, 1946, p. 422)。

付けにあたる買付代理店 (Buying Agent) とがある。

(1) 販売代理店 (Selling Agent)

販売代理店⁹⁾は、外国の輸出商又は製造業者 (本人) から特定商品の販売委託を受けて、これを本人の名義と計算で国内の顧客に販売し、その報酬として一定の販売手数料 (Selling Commission) を受取る商人である。

販売代理店が国内の顧客から注文を取ってこれを本人に取次ぐと、本人たる輸出者は、商品とその顧客 (輸入者) に直送し、通常販売代理店の手数料込金額に対して直接輸入者宛てに荷為替を取組んで決済する。販売手数料は、通常3カ月とか6カ月ごとにまとめて本人から販売代理店へ送金されるので、戻し口銭 (Return Commission) ともいわれる。



9) 販売代理店は、輸出国にあるもの (製造業者輸出代理店 Manufacturer's Export Agent) と、輸入国にあるもの (海外販売代理店 Foreign Selling Agent) とがあるが、通常は後者を意味する。

前者の Manufacturer's Export Agent は、国内の製造業者 (本人) から特定商品の販売委託を受けて、これを自己の名義 (ただし本人の計算) で外国に輸出し、その報酬として一定の販売手数料を受取る商人である。この Manufacturer's Export Agent は、国内の製造業者の輸出販売代理店であるが、外国の輸入者に対しては自ら本人として輸出し、又自ら荷為替を取組んで輸入者から代金を回収している。したがって、これはわが国の商法にいう代理商 (第46条、注4参照) ではなく、問屋 [「問屋トハ自己ノ名ヲ以テ他人ノ為メニ物品ノ販売又ハ買入ヲ為スヲ業トスル者ヲ謂フ」 (第551条)。すなわち問屋は自己の名義・他人 (本人) の計算において取引する者をいう] である。

販売代理店は、原則として、顧客の支払いについてこれを保証する義務はないが、時にはその支払いを保証する特約〔支払保証契約 (Del Credere Agreement)〕を結んで支払保証代理店 (Del Credere Agent)¹⁰⁾になる場合もある。この場合は、通常の販売手数料のほかに、さらに特別の支払保証手数料 (Del Credere Commission) が本人から与えられる。

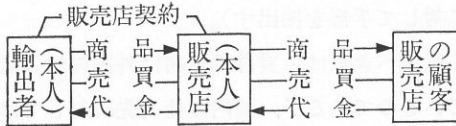
なお、販売代理店のうち特定の商品および販売地域を限定し、当該地域における当該商品の販売を一任された者を一手販売代理店 (Exclusive Selling Agent) というが、これが厳格な意味における本来の販売代理店であろう。一手販売代理店の場合は、代理店契約書 (Agency Agreement) で定められた販売地域においては完全なる独占的(排他的)販売権 (Exclusive Selling Right) を有し、その地域における販売の一切について手数料を確保する。このような一手販売代理店を選任した場合、本人は代理店の承認がない限りその地域において自ら販売することはできないし、又代理店の努力によらずしてその地域から注文を受けた場合でも、代理店に対し全額又は割前手数料を支払わなければ

10) Del Credere はイタリア語で、Warranty (保証) の意。Del Credere Agent は売込先の代金支払についてこれを保証する代理店で、普通の販売手数料以外に特別の支払保証手数料を収受する。『販売代理店は自分の計算で取引するのではないから、商品の代金は代理店が仲介した買手が本人に直接支払い、又代理店はその買手の代金支払いに関し売手に対して何ら保証するわけではない。代理店の売手に対する金銭上の関係といえ、ただ自分の売込み高に応じて本人から代理店口銭を受取ることだけである。したがって時には、代理店が販売成績を上げて多額の口銭を取得することばかりを考え、代金支払の不確実な信用のできない買手に売込みをする弊害もでてくる。そこで輸出商はこれを防止して、商品代金の回収を確保するために、特に代理店に対して売込み先の代金支払を保証させる条件を代理店契約で取決めることがある。この取決めに Del Credere Agreement といひ、又その協定を結んだ代理店を特に Del Credere Agent という。この場合には、代理店は買手が代金を支払わなかった時は、その補償として自分が本人に対して代金を支払う義務を負うことになり、普通の代理店よりも重い責任を引受けることになるから、その代りに本人は普通の代理店口銭のほかに特に Del Credere Commission を代理店に支払う』のである (藤本秀三郎、「輸出取引の実務」, 実業之日本社, 昭和48年, 300~301頁)。

ならない¹¹⁾。

〔補説〕 販売代理店と販売店の区別

上記の販売代理店 (Selling Agent) は販売店 (Distributor) と混同され易いが、販売店は自己の名義と計算において外国の輸出者から特定の商品を入力し、これを自己の名義と計算において国内の顧客に転売して利益 (転売利益) を収める商人であるから、両者の性格は全く異なっている。



すなわち、(1)販売代理店は輸出者 (本人) に従属する代理人にすぎないが、販売店は輸出者と対等な立場に立って、本人 (買手) としてこれと売買契約を結ぶ独立の商人である。(2)販売代理店は本人の委任を受けてその販売を代理し、一定の手数料を得るにすぎないが、販売店は直接商品を販売して利益を収める。

販売店は通常卸売商 (Wholesaler) を兼営しているので、販売網の小売商 (Retailer) を通じて輸入商品を継続的に売捌き、販売利益をあげる。なお、販売店のうち特定の輸出者から独占的な販売権を与えられ、特定商品の特定地域における販売を一任されている者を一手販売店 (Exclusive Distributor) という。

(2) 買付代理店 (Buying Agent)

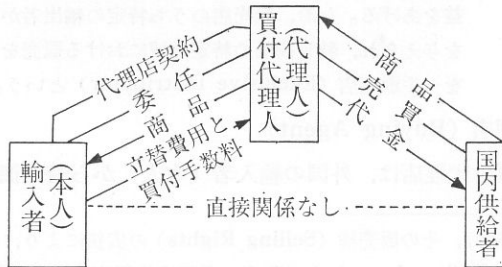
これに対し買付代理店は、外国の輸入者 (本人) から特定商品の買付委託を

- 11) 販売代理店は、その販売権 (Selling Rights) の広狭により、(1)一手販売代理店 (Exclusive Selling Agent) と(2)限定一手販売代理店 (Semi-Exclusive Selling Agent) との2種にわかれる。前者は、代理店契約書で定められた販売地域 (Territory) においては完全なる一手販売権 (Sole Right; Exclusive Sole Right) を有し、たとえ代理店の手を経なかった注文に対しても全額手数料 (Full Commission) 又は割前手数料 (Split Commission) を受ける。これに対して後者は、排他独占の販売権に若干の制限が付けられたもので、例えば、協約地域にある他の輸入者から直接輸出者に発せられた注文、あるいは輸出者自身が直接得た注文は輸出者が自由に積出すことができ、又代理店所在国の政府その他公共団体に対する販売は輸出者の勝手とする等である (これらの場合には手数料は原則として支払われない)。(浜谷源蔵「貿易要論」同文館、昭和39年、122頁参照)。一手販売代理店であるか限定一手販売代理店であるかは、すべて代理店契約の内容如何にかかっている。

受けて¹²⁾、自国の製造業者その他の供給者から商品を買付けて船積みし、その報酬として一定の買付手数料 (Buying Commission) を受取る商人である。

買付代理店は、国内の供給者から商品を買付けると、直ちに外国の輸入者に対して買付報告書 (Purchase Report) を送付し、船積み完了後輸入者宛てに荷為替を取組んで立替え払いした諸費用 (仕入原価・輸出通関費・船積諸掛・海上運賃・海上保険料等) を買付手数料と共に回収する (立替費用と買付手数料の総額に対して手形を振出す)。

ここで注意すべき点は、買付代理店は外国の輸入者のためにその代理人として取引しているのであるが、国内の仕入先に対しては本人として取引していることである。すなわち自己の名義で商品を買付け、その代金を支払って、自ら輸出者として船積みしている (国内の仕入先に対して輸入者の名を知らせることはほとんどない)。したがって、買付代理店はわが国の商法にいう代理商 (第46条、注4参照) とは異なり、問屋 (第551条注9参照) の性格を有している (それ故、輸出問屋とも呼ばれている)。



なお、買付代理店は特定の輸入者から排他独占的な買付権 (Exclusive Buying Right) を与えられ、一手買付代理店 (Exclusive Buying Agent) に

12) 外国の輸入者が買付代理店に対し商品の買付けを委託するに際して、買付けの授権および委託買付取引の諸条件を明記した買付委託書 (Indent Form) を送るが、この場合、商品の買付値段を指示する場合 (指値委託, With Price Limit) と、代理店に一任する場合 (成行委託, Without Price Limit) とがある。又そのいずれたるを問わず、商品の買入れ先を指定する場合 (Closed Indent) と、指定しない場合 (Open Indent) とがある。

なるのが普通である。この場合、例えばわが国のA社がアメリカのB社の買付代理店になった場合、B社が日本から輸入するものはすべてA社を通じて買入れ、A社もまた同様にB社以外のアメリカ商社の買付代理店として行動しない（B社と競争の立場にない他国の輸入商社の代理店になることは差えない¹³⁾。

〔3〕 代理人の本人に対する権利・義務関係

以上本人と代理人の意義および業態について述べたが、次にその権利・義務関係について述べよう。

(1) 代理人の本人に対する権利

①代理行為に対する報酬を請求する権利

代理人は本人との代理契約において、その契約が違法なものでない限り、一定の報酬(Commission or Reward)を請求する権利を有する¹⁴⁾。代理人に報酬請求権があるかどうかは、本人と代理人との合意の内容によってきまり、報酬のことが明示されていたか否か(黙示)は問題にならない¹⁵⁾(通常は代理店契約書の一項として代理手数料に関する条件が取決められる)。

②代理行為をなすために支出した諸費用の弁済をうける権利

代理人は代理行為をなすにあたり、彼自身の過失・越権なくして支払った諸費用に対し、本人にその賠償(Indemnity)を請求する権利を有する。これは、代理人の個人的な金銭の出費なくしては代理契約の履行を満足に果し得なかったであろうという理由によると考えられる。

③留置権

代理人は本人が上記の報酬又は立替払いした諸費用を支払わない場合には、その弁済を受けるまで(担保として)、物品その他を留置(Lien)する権利を有

13) 浜谷源蔵「貿易経営論」同文館、昭和31年、30頁参照)。

14) “商人カ其営業ノ範圍内ニ於テ他人ノ為メニ或行為ヲ為シタルトキハ相当ノ報酬ヲ請求スルコトヲ得”(商法第512条)。

したがって、“The principal must pay the agent such commission or reward for the employment, as may be agreed upon between them”(Anson's Law of Contract, p.395)ということになる。

15) 笹森四郎「貿易契約論」同文館、昭和41年、136頁参照)。

する¹⁶⁾。しかしこの留置権は、単に物の占有を保持する権利であって、通則としては物品の売却権は与えられない（但し、本人の同意を得るか、前は売却することが慣習となっている場合はこの限りでない¹⁷⁾）。

(2) 代理人の本人に対する義務

①服従の義務

代理人は本人によって付与された代理権限の範囲内では独自の意思による代理行為をなし得るのであるから、本人の信頼に応える意味でも本人の指図によるその代理契約に従順であるべきで、自然本人との代理関係において服従 (Obedience)・従順ということが代理人に課せられた第1義務となる¹⁸⁾。

②忠誠と誠実の義務

代理人は本人のためにその代理行為をなすのであるから、本人に対して忠誠且つ誠実 (Loyalty and Good Faith) でなければならない。別言すれば、本人のために非良心的な商行為をしてはならないのであって、このため代理人は次のような拘束をうける。

(a)自己契約および双方代理の禁止

代理人は原則として代理の目的物について本人と直接商取引をすること（自己契約）はできず、又売買当事者双方の代理人になること（双方代理）も道義的に認められない¹⁹⁾。

16) “代理商ハ取引ノ代理又ハ媒介ヲ為シタルニ因リテ生ジタル債権ガ弁済期ニ在ルトキハ其ノ弁済ヲ受クル迄本人ノ為ニ占有スル物又ハ有価証券ヲ留置スルコトヲ得但シ別段ノ意思表示アリタルトキハ此ノ限ニ在ラズ (商法第51条)。”

Bergh は代理人の留置権に関し、An agent to whom his principal is indebted for unpaid commission or other compensation or for expenses. He may retain the property as security for payment of the indebtedness. This is known as the agent's lien.” (Bergh, Business Law, pp. 185~186) と述べている。

17) 笹森四郎、前掲書、137頁参照。

18) 原猛雄「貿易契約の研究」ミネルヴァ書房、昭和33年、36頁参照。

19) この点についてわが国の民法は、“何人ト雖モ同一ノ法律行為ニ付キ其相手方ノ代理人ト為リ又ハ当事者双方ノ代理人ト為ルコトヲ得ズ” (第108条)と規定している。

(b) 競業の禁止

代理人は本人の許諾がない限り、自己もしくは第3者のために本人の営業の部類に属する取引を行なうことはできない²⁰⁾。これは、代理人が本人の営業について知りえた知識を利用して自己又は第3者の利益をはかるのを防止するためである。代理人がこの競業避止義務に違反した場合には、本人は代理人に対し損害賠償の請求をし、又は契約の解除をすることができる²¹⁾。

(c) 代理権の譲渡禁止

代理人は本人から授権された取引については自らこれを遂行しなければならないが、委任された事柄を下請けさせたり、あるいは副代理人 (Sub-agent) を雇って彼にその仕事をさせてはならない (delegatus non potest delegare—権限を授与された者はそれを他に委任するを得ず)。ただし、本人は代理人自身を信用したればこそ代理権限を授与したのだという前提条件があるからである²²⁾。

③ 妥当な配慮および能力活用の義務

代理人は本人のために代理行為をなすにあたり妥当な配慮 (Reasonable Care) を払い、且つ自からの能力 (Ability) を活用しなければならない。

④ 通知義務

代理人は取引の代理又は媒介をなした時は遅滞なく本人に対してその通知をしなければならない²³⁾。

⑤ 会計報告の義務

代理人は本人に対し自己の行なったすべての代理取引について正確な会計報告をしなければならない (一定の期間内に収入・支出に関する正確な決算書を

しかし、これは本人の利益保護のために代理権を制限したものであるから、本人があらかじめ同意するか又は後から追認すれば有効となる (末川博編「法学辞典」日本評論社、昭和47年、639頁)。

20) 商法第48条参照。

21) 中川善之助・服部栄三編「商取引」第1法規、昭和46年、96頁参照。

22) 笹森四郎、前掲書、141頁参照。

23) 商法第47条参照。

本人に送付すること)。粉飾会計報告・決算書は代理人の背任・横領行為として罪に問われる²⁴⁾ことは当然である。この意味で、例えば本人の指値以上に代理行為を通じて売却できた利益分に対しても本人への帰属を明確にすべきであり、代理人は代理関係を利用して内密の利得を収めてはならないのである。

〔4〕 代理契約条件と契約書

既述のように、代理取引が行なわれる場合は通常代理契約の諸条項を記載した代理店契約書 (Agency Agreement) が取交わされるが、その内容は先ず前文で契約当事者の名称と所在地 (Name and Address of the Contracting Parties) および契約締結の年月日 (Date) を記載した後、本文で(1)代理人の任命 (Appointment), (2)契約商品 (Merchandise), (3)契約地域 (Territory), (4)排他独占権 (Exclusiveness) の付与, (5)最低取引額 (Minimum Transaction) の保証, (6)代理手数料 (Commission) の支払, (7)費用 (Expenses) の分担, (8)情報 (Information) の交換, (9)販売促進 (Sales Promotion), (10)契約の譲渡 (Assignment), (11)不可抗力 (Force Majeure) による契約不履行の免責, (12)紛争の最終的解決方法としての仲裁 (Arbitration), (13)準拠法 (Governing Law), (14)契約の有効期間 (Duration) 等を取決める。

次に、一手販売代理店契約書の1例を掲げよう²⁵⁾。

EXCLUSIVE AGENCY AGREEMENT

This Agreement made and entered into this 1st day of May, 1981, by and between Osaka Trading Co., Ltd., Osaka Japan (hereinafter called Principal) and Ace Trading Co., Ltd., Manila, Philippines (hereinafter called Agent), witnesses as follows:²⁶⁾

24) 笹森四郎, 前掲書, 144頁参照。

25) 原猛雄, 前掲書, 42~47頁。石田貞夫「貿易実務」白桃書房, 昭和43年, 61~63頁。浜谷源蔵「貿易取引契約」同文館, 昭和47年, 61~93頁。中村巳喜人「貿易契約論」有朋堂, 昭和50年, 125~137頁。中村弘「貿易業務論」東洋経済新報社, 昭和51年, 66~67頁参照。(一部引用)

26) 前文 (Commencement) は, 正式には This Agreement made and entered into this (日付) day of (月), (年) by and between (本人の名称), a cor-

- 1 APPOINTMENT: Principal hereby appoints Agent as its exclusive agent for the sale of the merchandise stipulated in Article 2 in the territory stipulated in Article 3, and Agent accepts such appointment.²⁷⁾
- 2 MERCHANDISE: The merchandise covered under this Agreement shall be confined to Cotton Textile (hereinafter called Merchandise).
- 3 TERRITORY: The territory covered under this Agreement shall be confined to Philippines (hereinafter called Territory).
- 4 EXCLUSIVENESS: Principal shall not sell the Merchandise to Territory through other channel than Agent. Agent shall not sell or promote the sales of any similar competitive lines with Merchandise manufactured in Japan and shall not sell the Merchandise outside of the Territory. Principal shall refer to Agent any inquiry or order for the Merchandise which Principal may receive from others within the Territory.²⁸⁾

poration duly organized and existing under the laws of (本人の国名), having its principal office at (本人の所在地) (hereinafter called Principal) and (代理人の名称), a corporation duly organized and existing under the laws of (代理人の国名), having its principal office at (代理人の所在地) (hereinafter called Agent), witnesses as follows: のごとく記す。

- 27) Principal が Agent を特定地域における特定商品の一手販売代理店に任命し、Agent がこれを受諾する旨を記す。

なお、本例文では Appointment・Merchandise・Territory をそれぞれ別個の条文にしているが、次例のようにこれらを1つの条文に含めてもよい。

Principal hereby appoints Agent as its exclusive agent for the sale of (商品名) (hereinafter called Merchandise) within the territory of (販売地域—国・州等) (hereinafter called Territory), and Agent accepts such appointment.

- 28) Agent を一手販売代理店に選任した場合、Principal は Agent の承認がない限り契約地域内の第3者に直接契約商品を販売してはならないとされている。(直

- 5 MINIMUM TRANSACTION: In the event that during one year in which this Agreement is effective, aggregate payments received by Principal from his customers on orders obtained by Agent under this Agreement amount to less than US \$ 100,000, Principal shall have the right to terminate this Agreement by giving 60 days' written notice to Agent at any time.²⁹⁾
- 6 COMMISSION: Commission shall be paid by Principal to Agent at the rate of 5% of the net invoiced selling price of the Merchandise on all orders obtained by Agent and accepted by Principal, provided, however, that no such commission shall be payable until Principal receives the full amount of payment due. Payment of such commission to Agent shall be made, if any, quarterly by way of remittance.³⁰⁾

接販売の禁止)。

又わが国の商法では、Principal の承認がない限り Agent の競業を禁止している (第48条参照)。しかし、この点に関する各国の法律は必ずしも同じではないから、実務上は Agent の競業を禁止する旨の条項を入れておいた方がよい。

29) Agent に一手販売権を与えた場合、契約期間中はその Agent を通じてしか販売できない (契約地域において Principal が自ら販売したり、又その地域内に他の Agent を選任して取引することはできない) ので、Agent に一定の販売ノルマを課し、それが達成できなかった時はいつでも契約を解除できるようにしておくのがよい。

30) Agent に支払う手数料 (Commission) については、特に次の3点について取決めておく必要がある。

①手数料の料率・算定基礎

(例) The rate of commission payable by Principal to Agent is 5% on Selling Price.

手数料の料率は本文に直接記載せず、Appendix に譲ってもよい (The rate of commission is as set forth in Appendix No.—)。

手数料の算定基礎としては、(1)売価 (Selling Amount) と(2)純手取金 (Net Selling Amount) の2ツがある。

- 7 EXPENSES: Each party shall bear its own expenses including cable, telex, postal and other expenses.
- 8 INFORMATION: Both principal and Agent shall periodically and/or at the request of either party furnish information and market reports each other to promote the sale of Merchandise as much as possible.
- 9 SALES PROMOTION: Agent shall diligently and adequately advertise and promote the sale of Merchandise throughout territory. Principal shall furnish Agent free of charges with a reasonable quantity of samples, catalogues, pamphlets and other sales promotional materials.
- 10 ASSIGNMENT: Agent shall not assign this Agreement to any third party without the prior written consent of Principal.
- 11 FORCE MAJEURE: Neither party shall be responsible for

例えば“\$ 100 CIF & C 5%”という場合、\$ 100の中には5%の Commission が含まれているが、その5%は何に対する5%か、(1)売価に対してならば \$ 100 × 5% = \$ 5 が Commission であるし、(2)手数料を差し引いた純手取金を基礎金額とするならば、x を Commission とすれば、 $(\$ 100 - x) \times \frac{5}{100} = x$ ということになり、 $x = \$ 4.762$ になる。純理論的には(2)の方が正しいが、(1)の方が計算が簡単なので、実際には(1)が多く用いられているようである(中村巳喜人、前掲書、127~128頁参照)。

②手数料の請求権発生時期

(例) The commission shall be payable only after Principal receives the full amount of payment due.

手数料の請求権発生時期としては、(1)契約が成立した時 (2)商品を船積みした時 (3)Principal が顧客から代金の支払を受けた時等が考えられるが、通常は(3)を手数料請求権の発生時期としているようである。

③手数料の支払方法

(例) Principal shall make remittance of commission to Agent at the end of every three months.

手数料は通常3カ月とか6カ月ごとにまとめて Principal から Agent に送金する。

failure or delay to perform all or part of this Agreement, directly or indirectly, due to Force Majeure, such as fires, floods, earthquakes, tempests, strikes, lockouts, war, riots, civil commotions, or any other causes beyond the control of the parties hereto.³¹⁾

12 ARBITRATION: All disputes, controversies, or differences which may arise between the parties, out of or in relation to or in connection with this Agreement or for the breach thereof, shall be settled by arbitration in Osaka, Japan in accordance with the rules of The Japan Commercial Arbitration Association. The Award shall be final and binding upon both parties.³²⁾

13 GOVERNING LAW: This Agreement shall be governed in all respects by the laws of Japan.³³⁾

14 DURATION: This Agreement shall remain in force for a period of 1 year commencing on the 1st day of May, 1981, and shall be automatically renewed for 1 year unless either party gives

31) 不可抗力 (Force Majeure) によって契約が履行できなくなる (又は遅延する) 場合に備えて予め免責条項を入れておく。

天変地異, 輸出入の禁止又は制限, 戦争, ストライキ, 工場閉鎖, その他当事者の力の及ばない諸事由による契約の不履行又は遅延に対しては免責されるのが普通である。

32) 紛争が生じた場合は仲裁 (Arbitration) によって解決するのが普通であるが, この場合はどこで (仲裁地), どの仲裁機関 (国際商事仲裁協会・国際商業会議所等) の仲裁規則によって仲裁するかを具体的に取決めておかなければならない。

仲裁は関係当事者の合意に基づいて仲裁人を選任し, 双方が仲裁人の下した裁定に服することによって紛争を解決する制度である (仲裁人の裁定は最終的にして且つ両当事者を拘束する)。

33) どの国の法律を契約の準拠法 (Governing Law) にするかを取決めておく。

契約の準拠法は当事者自治の原則 (principle of autonomy by the parties concerned) に従って自由に取決めればよい。本例文では日本法に準拠する旨を規定している。

to the other party 60 days' written notice to terminate the Agreement.³⁴⁾

Principal:	Agent:
Osaka Trading Co., Ltd.	Ace Trading Co., Ltd.
(Signed)	(Signed)
Masao Saito	S. Anderson
President	President

〔5〕 代理契約の締結と独占禁止法

代理店契約の内容は原則として自由に取決めることができるが（契約自由の原則）、その内容如何によっては各当事者国の法律—特に独占禁止関係法令—に抵触することがあるので、この点注意を要する（自国法のみならず、相手国の独占禁止関係法令についても十分研究することが必要である）。

わが国の独占禁止法（私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律）では、その第6条第1項で“事業者は³⁵⁾、不当な取引制限又は不公正な取引方法³⁶⁾に該当する事項を内容とする国際的協定又は国際的契約をしてはならない”と規定し、同第2項で“事業者は、国際的協定又は国際的契約をした時は、公正取引委員会規則の定めるところにより、当該協定又は契約の成立の日から30日以内に、当該協定又は契約の写（口頭の協定又は契約である場合には、その内容を説明する文書）を添付して、その旨を公正取引委員会に届出なければならない”としている³⁷⁾。

34) 契約の有効期間 (Duration) については、1年とか2年とかの確定期間（契約締結の日から起算するのが通例）を定める場合と、確定期間を設けず当事者の一方が他方に解約の通知をするまで有効とする場合とがある。本例文では確定期間を1年とし、いずれか一方の当事者が他方に60日前に書面によって解約の予告をしない限り自動的に更新できるようにしている。

35) この法律において事業者とは、商業・工業・金融業その他の事業を行なう者をいう（独占禁止法第2条第1項）。

36) 不当な取引制限・不公正な取引方法の具体的な定義内容については、独占禁止法第2条第6・7項を参照されたい。

37) 但し、1回限りの取引（目的物の授受の期間が1年を越えるものを除く）に関す

公正取引委員会規則第1号

利的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（昭和22年法律第54号）第6条の規定に基づき、国際的協定又は国際的契約の届出に関する規則を次のように定める。

昭和46年4月12日

公正取引委員会委員長 谷 村 裕

国際的協定又は国際的契約の届出に関する規則

（用語）

第1条 一省略一

（国際的協定又は国際的契約の届出）

第2条 法第6条第2項の規定により国際的協定又は国際的契約をした旨の届出をしようとする者は、次の各号に掲げる協定又は契約の区分に応じ、当該各号に掲げる様式による届出書正副2通を公正取引委員会に提出しなければならない。

1. 技術提携を含む協定又は契約 様式第1号

2. 継続的販売契約（前号に掲げるものを除く） 様式第2号

3. 前2号に掲げる協定又は契約以外の協定又は契約 様式第3号

2 前項第2号に規定する継続的販売契約とは、特約店契約、代理店契約その他名称の如何を問わず、国内事業者と外国事業者との間において、売買（購入者が購入したものを第三者に販売することを目的とするものに限る）又は販売の委託若しくは媒介を1年を超える期間にわたり継続して行なうことを目的として、当該売買又は販売の委託若しくは媒介に係る基本的事項を規定する契約をいう。

（添付書類）

第3条 前条の届出書には、協定又は契約の内容を示す協定書又は契約書の写（口頭の協定又は契約である場合には、その内容を説明する文書）を添付しなければならない。

附 則

1 この規則は、昭和46年5月1日から施行する。

したがって、わが国の事業者が外国の事業者と代理店契約等の国際的契約（但し1年を超える継続的契約）を締結した時は、所定の手続によって公正取引委員会に届出なければならない（公取委で審査の結果、その契約内容が独占

協定又は契約、および単に取引上の代理権を与えることのみを内容とする協定又は契約（相手方の事業活動を拘束する条件を含むものは除く）の場合には、届出義務はない（独占禁止法第6条第3項参照）。

貿易売買契約の基礎研究

禁止法第6条第1項に抵触する一不当な取引制限又は不公正な取引方法にあたる一場合には修正を勧告され、これに応じないと審決される)。

