

販売代理店契約（授与側）の留意点

代理店の資質

- ・ 契約商品の業界の販売実績はあるか。
- ・ 財務内容と販売体制はどうか。
- ・ 日本語が堪能であることと商売ができることとは違うこと。
- ・ 紹介者の言葉や、現地有力者との人脈があるという言葉は裏をとること。

覚書（MOU）の留意点

- ・ 法的拘束力を持たないことを明記する。

契約書

- ・ 仲裁は被告地主義でも OK：エージェント側からの紛争の提起がほとんどだから、その濫訴が牽制される。
- ・ コミッションの支払い義務は、売買契約金額の全ての入金が実際に完了した後（全実額入金完了後）に発生させる。
支払時期は、売買契約金額の全実額入金完了後に支払う。
支払額は、契約金額でなく、実際の入金額を基準とする。
- ・ 契約期間は2年間で自動継続しない。
- ・ 非独占とし、地域の特定のみならず、顧客層の特定範囲も考慮する。
- ・ 対象商品を特定する。
- ・ 委託する業務の範囲を列挙し、それ以外は委託した業務の範囲でないことを明記する。
- ・ 契約解除条件を明記する：役務提供を怠る時、役務提供ができなくなる状況（病気、倒産、営業停止など）になった時などにはいつでも解除できる。
- ・ 契約終了後に成約や入金があった場合のコミッションの取扱い方法を決めておく。

代理店をこまめに管理すること

- ・ 活動報告書の定期的提出義務を課す。
- ・ 本人（授与側）の名刺を使用させない：授与側の社員との誤解を回避し、本人（授与側）の法的責任が問われないようにするため。
- ・ 業務遂行努力が見られない場合は、こまめに警告文書を送る。