

【開催日】平成29年12月5日（火）9:30 - 17:30

【会場】沼津商工会議所 4階 会議室 D

【講義で取り上げるケーススタディ例】

1. 売買契約の成立及び貿易条件

①契約の成否及び内容
販売にあたり、相手方に対し当社ひな形の申込用紙を送付したところ、相手方は、相手方ひな型の承諾書を返信してきた。製品納入後、瑕疵が見つかったとして相手方から損害賠償請求された。当社ひな形には、賠償額の上限が定められていたが、相手方の承諾書にはそのような定めはなかった。当社は、当社ひな形記載の上限額を超えて相手方に賠償しなければならないか。
②契約破棄に対する損害賠償請求
当社は、A社に当社製造の部品を供給し、A社がそれを組み込んで完成品を作り販売する契約の話し合いを進め、基本的な合意ができ、覚え書きも交わしたので製造に踏み切り、輸出の手続きも進めていたところ、突然、契約はできない旨通知があり、覚え書きもたんに契約の細部をこれから詰めるための確認に過ぎず、法的な拘束力は持たないと言われた。当社は、既にA社の約束を信じ、相当な出費をしており、何らかの補償は受けたいと考えているが、可能か。
③貿易条件の選択
当社製品を相手方に販売するにあたり、引き渡す条件について相手方と協議中である。Incoterms®2010が定める貿易条件を用いたいが、当社としては、危険移転の時点が早く、保険や輸送費も相手方負担の条件が一番有利なように思うが、相手方からは色々言われている。貿易条件を決定する際に、実際、どのような点を考慮すべきか。
④代金支払方法
製品を販売する当社としては、相手方に引き渡す前に、売買代金の支払いを受けたいと考えている。しかし、相手方も先払いには不安を持っていて、簡単には同意しない。どのような支払方法を選択すればよいか。

2. 契約責任及び救済

①売主の義務（契約適合性／口頭の約束）
当社は、契約書に定める製品を相手方に納入した。しかし、相手方は、製品を使ってみたところ思うような性能が認められず、瑕疵があるとして、契約を解除して、代金の返還及びかかった費用の損害賠償を求めてきた。相手方の要求に応じなければならないか。商談の際、製品の優秀さは説明したが、契約書では機能まで保障はしていない。今後、こうした争いを避けるため、契約締結時にどうすべきか。
②買主の義務（代金の不払い）
当社は、契約通りの商品を送ったのに、相手方は品質に言いがかりをつけて代金を支払わない。代金の不払いを理由に契約を解除できるか。その場合に商品相当の賠償をどう確保するか。商品を送る前に、相手方の経営が苦しいという情報があり、商品を送っても代金が回収できない恐れがある場合、トラブルを避けるために、契約を解除できるか。
③危険負担（不可抗力）
当社製品を相手方に船で輸送する際に通過する必要がある運河が、戦争の影響で封鎖された。当社は、迂回ルートをとれば、納期に相手方に当社製品を送ることができたが、輸送費用が1.5倍に膨れ上がることから、これを行わず、その結果当社製品を納期に相手方に届けることができなかった。相手方は、納期が遅れたことを理由に割引を要求している。当社としては拒否したいが、認められるか？

3. 販売代理と紛争解決

①独占権付与のリスク
現地で最有力の販売店と交渉を進めている。販売網は販売先の国で飛び抜けており、この販売店にお願いしたいと考えている。しかし、相手方は、独占販売権を付与しない限り、契約しないと言っている。どのようなリスクがあるか。契約を締結する際、何らかの対処ができるか。
②販売地域や再販売価格の制限
当社は、販売国ごとに販売代理店を変えたいと思っている。また、販売代理店による中抜きが高額になることで、販売台数が減少することを防ぎたい。そのため、販売代理店との契約で、販売対象地域を特定の国に限定し、販売価格の上限を定めたいと考えている。問題はないか。
③製造物責任法
当社製品の使用により、消費者がけがをする事態が発生した。当社は、当該製品の販売にあたり、A社を販売代理店として使用していた。①当社は消費者に対し製造物責任を負うか。②当社製品はもともと使用に注意を要する製品であり、消費者がけがをしたのはA社が販売にあたって十分に説明しなかったことによる。当社はA社に対し損害賠償を請求できるか。③A社は、自ら消費者に対し賠償金を支払った後、当社に求償してきた。A社の請求は、当社とA社の契約書上定められた瑕疵担保責任の保証期間を超えているが賠償する必要があるか。
④販売代理店契約の解除
相手方との販売代理店契約は、今年で3年目である。今年の販売代理店の販売台数が、契約書に定める最低取扱数量以下であったため、契約を解除しようとしたが、これまで、商圈を確保するために多大の資金と労力を掛けてきた、解除には応じられないと争ってきている。法的にはどう判断されるか。

【タイムスケジュール】

9:30	開始挨拶、講師紹介
9:35	受講者の自己紹介 一人1分ずつ 名前、所属、メインの取引形態と国、講座に来た理由（お話できる範囲で）
9:50	講義Ⅰ（間に10分休み。以下、同じ）
11:40	昼食・休憩
12:50	講義Ⅱ
14:40	休憩
15:00	講義Ⅲ
16:50	休憩
17:00	まとめ・質疑応答など
17:30	終了

※B講座,C講座の講義情報については11月下旬に公開予定。