

## innoventier 弁護士法人 企業法務相談室



〈第17回〉ロシア連邦弁護士、ウズベキスタン弁護士  
アザマト・シャキロフ  
2011年タシケント国立法科大学及び名古屋大学日本法研究センター、2015年大阪大学大学院法学研究科を修了。  
2015年～2016年、北浜法律事務所に勤務、2016年4月から弁護士法人イノベンティア所属(2016年6月～2017年12月、Mineev&Partners法律事務所(モスクワ)にて勤務)

### 今回のじ相談

弊社はある商品を製造販売しているメーカーです。これからロシアにも販売を拡大したいと考え、ビジネスパートナーであるロシア現地法人と、販売代理店契約を締結したいと思っています。ロシアでの初めてのビジネスとなりますので、分からぬことだらけですが、販売代理店契約を作成するに当たって、法的な側面から留意する点はあります。ロシアでは、両者を区別して考えた方が良いと思われます。また、これらの契約を締結する際には、独占的にするか否か、専属契約とするか否か、販売対象地域を指定するか否かなど、様々な要素を考慮しますが、日本とは異なるロシア特有の規制もあるため、事前にロシアの法制度を確認することが推奨されます。

以下に、法的な留意点の主要なものを幾つか挙げてみます。

「販売店契約」(distributorship agreement)と「代理店契約」(agency agreement)とが厳格に区別されないこともあります。ロシアでは、両者を区別して考えた方が良いと思われます。また、これらの契約を締結する際には、独占的にするか否か、専属契約とするか否か、販売対象地域を指定するか否かなど、様々な要素を考慮しますが、日本とは異なるロシア特有の規制もあるため、事前にロシアの法制度を確認することが推奨されます。

以下に、法的な留意点の主要なものを幾つか挙げてみます。

「販売店契約」(distributorship agreement)と「代理店契約」(agency agreement)とが厳格に区別されないこともあります。ロシアでは、両者を区別して考えた方が良いと思われます。また、これらの契約を締結する際には、独占的にするか否か、専属契約とするか否か、販売対象地域を指定するか否かなど、様々な要素を考慮しますが、日本とは異なるロシア特有の規制もあるため、事前にロシアの法制度を確認することが推奨されます。

# ロシア企業と販売代理店契約を締結するにあたつての留意点

## 販売代理店契約とは

まず、代理店契約については、ロシア民法第一〇〇五条に定義されています。代理店契約とは、代理店(agent)が、報酬を得て、本人(principal)の代理として、法的またはその他の行為を代行する契約をいいます。今回のご相談では、「本人」は日本企業となります。代理店契約の場合、取引先との契約当事者には、代理店ではなく、本人である日本企業となり、当該契約から生じる損益等の責任は、日本企業に帰属します。

一方、販売店契約については明確な定義が設けられています。日本企業の対応として、独占販売権を認められたとしても、代理店と信頼関係を徐々に築くために、最初に一年間の非独占の販売代理店契約を締結し、様子を把握した上で、独占販売価格設定権を求めることがあります。日本企業または現地ロシア法人の販売代理店契約では、最初に一年間の非独占の販売代理店契約を締結する」ことを推奨します。

## 独占販売代理店の場合

日本企業またはロシア現地法人の市場シェア二〇%を超えた場合は、再販売価格設定をするような条件を付すことは、競争制限行為に該当するため、禁止されています(競争保護法第一条第二項第一号)。従来、あらゆる販売価格の条件が禁じられていましたが、二〇一二年より上限再販売価格(maximum resale price)を設定することが可能になりました(競争保護法第一条第二項第一号)。

もともと、その適用に当たっては、様々な要素が考慮に入れられるため、事前に確認することが推奨されます。また、日本企業が現地代理店に対して「希望販売価格」を提示することは可能ですが、商品に表示させることは、販売価格設定に該当し、違法になります。

さらに、双方の合意によって契約当事者による一方的な解除が契約で定められた場合、実際に契約当事者の一方的な契約解除があつたときには、その契約は終了するのみなれます(ロシア民法第四五〇・一条第三項)。一方的な契約解除の理由として、契約書に著しい違反行為を記載するのが通常です。著しい違反行為の具体例としては、当事者による契約上の義務違反が繰り返された場合などが挙げられます。

## ライバル社の商品を取り扱わないよう制限させる場合

日本企業またはロシア現地法人の市場シェア二〇%を超えた場合は、再販売価格設定をするような条件を付すことは、競争制限行為に該当するため、禁止されています(競争保護法第一条第二項第一号)。

もともと、その適用に当たっては、様々な要素が考慮に入れられるため、事前に確認することが望ましいといわれています。

また、契約を更新または延長をする場合は、契約期間満了の一ヶ月前に、書面による通知のもとで行う、といった規定を置くことが望ましいといわれています。

## 契約の解約

日本企業またはロシア現地法人の市場シェア二〇%を超えた場合は、再販売価格設定をするような条件を付すことは、競争制限行為に該当するため、禁止されています(競争保護法第一条第二項第一号)。

もともと、その適用に当たっては、様々な要素が考慮に入れられるため、事前に確認することが望ましいといわれています。

## 販売価格設定について

日本企業が小売価格を設定したい場合は、販売店契約ではなく、代理店契約などを結んだほうが良いでしょう。

## 契約期間

一般的なルールとして、日本企業が現地ロシア法人に販売する地域を限定し(例えば、モスクワ市のみ)、他の地域に販売をさせないことに、法的な問題ありません。しかし、実際の取引では、販売地域を指定する場合は、ロシア販売店のネットワークなどを

ロシア代理店と契約をする場合は、基本的に言語はロシア語でなければなりません。しかし、他の言語と併記した契約書を作成することもでき(連邦法第一八〇七一-I号「ロシア諸民族の言語について」第二二条二項)。

他言語を優先言語とすることも許されています。そのため、現実には、外国企業との契約書においては、ロシア語と英語が併記され、かつ、言語の優先関係が規定されることがよくあります。

## 領域外販売制限

一二条)、あるいは、日本企業が自らの商標の使用権を与えた場合は、(競争保護法第一条二項二号)、契約で競合他社の商品を取り扱わないよう制限する規定を置くことも許容されます。さらに、前述の基準に該当すれば、契約において、より広範に、代替商品を取り扱わないよう規定することもできます。他方、ロシア競争保護法の規定を遵守していない場合、裁判所の判断により、当該契約が無効になります。

ロシアにおいて商標のライセンスをすると、書面による契約をし、かつ、関連当局(ロスパテント)に登録する必要があります(ロシア民法第一四九〇条)。そのため、契約に日本企業の商標をロシア現地法人にライセンスする規定を置いた場合は、そのライセンスの登録を怠らないようにし、また、ライセンスを与えるにもかかわらず、契約にライセンスの規定が記されなかつた場合には、別途書面によるライセンス契約を締結した上で登録する必要があります。登録がなければ、契約が締結されなかつたとみなされ、当該契約において商標に係る部分が無効となります。

## 商標使用に関する注意点

ロシアにおいて商標のライセンスをすると、書面による契約をし、かつ、関連当局(ロスパテント)に登録する必要があります(ロシア民法第一四九〇条)。そのため、契約に日本企業の商標をロシア現地法人にライセンスする規定を置いた場合は、そのライセンスの登録を怠らないようにし、また、ライセンスを与えるにもかかわらず、契約にライセンスの規定が記されなかつた場合には、別途書面によるライセンス契約を締結した上で登録する必要があります。登録がなければ、契約が締結されなかつたとみなされ、当該契約において商標に係る部分が無効となります。

R 2018.9 RIETI LETTER

ロシア法では、販売代理店契約における最低契約期間に関する規定ではなく、契約当事者の裁量に委ねられます。一般的には、最初のうちは一年更新とし、信頼関係が強くなつてから長期間にした方が良いと考えられます。

一般的なルールとして、日本企業が現地ロシア法人に販売する地域を限定し(例えば、モスクワ市のみ)、他の地域に販売をさせないことに、法的な問題ありません。しかし、実際の取引では、販売地域を指定する場合は、ロシア販売店のネットワークなどを