

## Newsletter

March 2013

### 中東・アフリカニュースレター vol.7 トルコ代理店契約終了時のリスクと対策

#### トルコの現地代理店保護のための法制度

トルコにおいて、多くの日本企業が現地の販売代理店（distributor）を通じ、自社の製品を販売している。そのような日本企業の中には、トルコ市場での事業拡大のために代理店販売から自社販売に切り替えたいと考える企業も増え始めている。しかし、これらの企業の多くが、代理店契約終了に関して代理店保護を図る法制度のために大きな困難に直面している。このうち最も影響の大きい法制度は、契約終了時に代理店に対して多額の補償を支払わなければならない可能性があるという点である。

その顕著な例として、2008年の韓国企業 LG のケースが挙げられる。LG は、トルコにおける販売代理店として、Digicom という現地企業を6年間にわたって使っていたが、代理店契約を終了して自ら販売する方針へと転換した。LG は、Digicom からトルコ商法に基づく補償請求を受け、4年間の裁判の後、トルコの裁判所から Digicom への約160億円の支払いを命じられた。

トルコ法の下、代理店側が代理店契約終了に関して請求できる補償にはいくつかの種類がある。LG のケースの160億円の補償額も、複数の補償により構成されている。その中でも、販売代理店を通じた販売から自社による販売網構築に切り替える場合に特に注意しなければならないのが、「のれんまたは営業権に対する補償（以下、「のれん補償」）」である。のれん補償は、特に高額な補償が認められる可能性があるが、トルコ商法上、①非独占的販売代理店契約の場合と、②契約終了が正当な事由に基づく場合には、のれん補償の義務は発生しない。本ニュースレターでは、トルコ商法上ののれん補償の内容に加え、上記①および②の対応策について解説する。

#### のれん補償の内容と趣旨

販売代理店が既存の販売網やノウハウを利用して販売活動を行ったことにより、販売代理店を利用する企業（以下、「本人企業」（principal））の顧客ポートフォリオが構築および拡大されることがある。それにもかかわらず、本人企業が一方的に販売代理店契約を終了した場合には、本人企業は、販売代理店の努力により形成された顧客ポートフォリオから著しく利益を得ることになる。

このような場合に、販売代理店側の利益を保護するためにトルコ商法上支払いが義務付けられているのが、のれん補償である。販売代理店の販売努力やそのための投資によって得た利益を、本人企業が不当に取得することを防ぐ趣旨である。この商法上の規制は独占的販売代理店（exclusive distributor）の場合とエージェント（agent）の場合に適用される。

## 非独占的販売代理店契約

トルコ法上、のれん補償の義務はエージェントと独占的販売代理店の場合にのみ適用され、非独占的販売代理店（non-exclusive distributor）との間の契約を終了する際は適用されない。したがって、販売代理店契約上、非独占の合意がある、すなわち、トルコ国内で他の販売代理店または本人企業自身が同じ製品を販売することを許容する内容になっているのであれば、形式的にはのれん補償のリスクはなくなる。これからトルコで販売代理店を利用しようとしている企業、あるいは、これから独占的販売代理店契約の更新を行おうとしている企業は、「非独占」の契約文言を新しい販売代理店契約に記載することを検討すべきである。

ただし、注意しなければならないのは、トルコの裁判所は、販売代理店契約の性質について、契約上「非独占」と明記した文言があるという形式面だけでは、契約の「非独占性」を認めないということである。契約上の文言に加え、実態面も考慮して、実際に本人企業自身または他の販売代理店がトルコで製品の販売を行った実態が事実として裁判所に認定される必要がある。

## 正当な契約終了事由

実際には、ビジネス上の理由で独占的販売代理店やエージェントを採用しているケースもよくあり、この場合には以上に説明したアプローチで対応できない。このような契約であっても、トルコ商法上、本人企業側による契約終了が「正当な事由」に基づく場合には、代理店側ののれん補償の請求権は発生しないと定められている。

「正当な事由」とは主に、(i) トルコ商法において定められた正当な代理店契約終了事由と、(ii) 契約書に明記された契約終了事由がある。そのため、契約を締結する際には、多くの終了事由を具体的かつ詳細に明記しておくことが重要である。

現在トルコで独占的販売代理店またはエージェント契約を締結している企業は、締結中の契約書上の終了事由の記載を今一度チェックすることをお勧めする。もし、現在の契約内容が不十分と考えられる場合、例えば契約更新の際に契約内容の見直しを相手方に提案し、一定の業績を達成できない場合には契約終了を認める条項を追加するなど、契約終了を正当化しやすくする手段を盛り込むことを検討すべきである<sup>1</sup>。

なお、契約で販売代理店やエージェントにのれん補償請求権を放棄させる条項は無効であり、また、契約終了事由を必要とせずに契約終了を可能とする条項も無効であるから注意が必要である。

<sup>1</sup> ただし、エージェントや販売代理店が国内企業で、本人企業が外国企業の場合、トルコの裁判所は国内企業に有利な事実認定を行う傾向があることを否定できないため、契約に定められた事由に基づけば、常に契約終了が正当化されることにはならないという困難な問題もある。また、契約上の裁判管轄をトルコ以外の国とした場合でも、のれん補償請求の訴訟について、公序良俗に関する事項であるとして、トルコの裁判所に管轄権が認められる可能性がある。

本ニュースレターに関するお問い合わせは、下記までお願いいたします。

伊藤（荒井）三奈  
オフ・カウンセル  
Tel: 03 6271 9727  
[mina.arai-ito@bakermckenzie.com](mailto:mina.arai-ito@bakermckenzie.com)

望月 健  
アソシエイト  
Tel: 03 6271 9529  
[ken.mochizuki@bakermckenzie.com](mailto:ken.mochizuki@bakermckenzie.com)

ベーカー&マッケンジー法律事務所  
(外国法共同事業)  
〒106-0032  
東京都港区六本木 1-9-10  
アークヒルズ仙石山森タワー28F  
Tel 03 6271 9900  
Fax 03 5549 7720  
[www.bakermckenzie.co.jp](http://www.bakermckenzie.co.jp)

## 中東・アフリカにおける事業支援

中東・アフリカ地域への進出を検討する日本企業に対し、東京事務所を窓口として、現地弁護士の紹介から案件全体の品質や費用の統括・管理まで、同地域におけるベーカー&マッケンジーのネットワークを最大限に活用した法的アドバイスを提供しています。詳細は[ホームページ](#)をご覧ください。

中東・アフリカ ニュースレターの配信者追加をご希望される方は、[MEA サポートデスク](#)までご連絡ください。

## 【トルコ最新法令情報】

### e-プライバシー規則の施行日の変更

トルコでは、「電子通信分野における個人データ処理及びプライバシー保護に関する規則」（いわゆる「e-プライバシー規則」）の施行日が延期され、新たな施行日は2013年7月24日とされた。e-プライバシー規則は、2012年7月に公表され、当初は本年1月24日に施行される予定であったが、その予定施行日を過ぎた本年2月になって、施行日を半年間延期することが決定された。

e-プライバシー規則は、個人データへの違法アクセス等への対策、データセキュリティ上の問題発覚時の対応、データの取得や国際移管などの分野について、より詳細で厳しい規制を導入している。

電気通信事業を行う会社がこの規則に違反すると、年間利益の最大3%に相当する金額の罰金、電気通信事業の事業許可の取り消しという厳しい罰則を受ける可能性がある。

電気通信事業者は、本年7月24日の規則施行までに、データセキュリティ手段、情報リスク管理ポリシー、情報保管手法の確立などの面で、新しい規則に適合した体制を整える必要がある。

詳細については、[ニュースレター（英語）](#)を参照。