

流通紛争

メーカーやサービス・プロバイダーが、自社の製品・サービスを企業または消費者に提供する場合には、メーカーおよびサービス・プロバイダー自身が直接販売することがある一方で、仲介業者等の間接流通チャンネルを通して販売することもあります。後者のような間接流通チャンネルとそれらを規定する契約書は、企業の規模や所属する市場セグメントにかかわらず、ビジネスにおける有効なツールとなります。多くの流通契約には、事業を展開しながら競争力を維持するための重要な要素が含まれている一方で、契約締結後に流通に絡む問題が生じることも多々あります。流通における当事者間の関係がこじれた場合、各当事者の権利および利益を特定し、事態を解決することが困難となり、その結果訴訟に発展する恐れがあります。

増田・舟井法律事務所における業務の大半は、米国の地域および全国レベルはもちろん、場合によっては国際レベルでの流通関連の紛争に関与するクライアントの権利保護に焦点を置いたものです。クライアントから繰り返しご依頼を頂く背景には、販売、流通、ディーラー、フランチャイズ、セールスレップ、ライセンス、ベンダー、OEM、セキュリティ、リース、委託、倉庫および寄託契約に絡む数々の紛争案件でクライアントを勝利に導いてきた長年の力量と実績が存在しています。さらに、元ディストリビューター、ディーラー、フランチャイジーおよびセールスレップからの契約の不当解除にかかわる請求に直面しているクライアントのサポートも行っています。

流通契約は、ディストリビューターとサプライヤーがアライアンスを形成する上で不可欠なツールであることから、クライアントの多くは、紛争を解決し、「平常業務」に戻ることににより、関係を維持しようとします。訴訟部門の弁護士は、このような状況において、慎重な問題解決人としての役割のみならず、外交的な交渉人としての機能も果たすことで、生産性かつ収益性の高い関係への修復に注力します。