

販売／流通契約（米国外の案件も含む）

増田・舟井法律事務所は、クライアントが米国内外の顧客、サプライヤー、ディストリビューター、ディーラー、エージェント、および代理店と締結するあらゆる種類の契約・協定の検討・文書作成・交渉を行っています。当事務所は、本分野で広範かつ豊富なスキルを有しており、これまでに手掛けた案件は、秘密保持契約（NDA）の交渉・文書作成・実行、セールスステップと代理店、ディストリビューターシップとディーラーシップ、相手先ブランド生産（OEM）、付加価値再販業者（VAR）、ベンダー管理在庫・サプライヤー管理在庫（VMI/SMI）、eコマース契約等、多岐にわたります。また、フランチャイズ法、製造物責任リスクの回避、およびサプライチェーンの運営とコンプライアンスのほか、価格設定および調達にかかわる独占禁止法問題にも対応しています。

当事務所の弁護士は、コスト、結果、およびタイミングにおけるリスクとメリットを検討しながら、法律およびビジネス双方の観点から、クライアントのオプションを注意深く評価しています。フランチャイズにおける垂流通はもとより、技術移転を含むビジネス機会および直販プログラムについても、相談に応じています。また、クライアントの事業目標の達成を促進する契約や担保書類の作成・最終化も常時行っているほか、流通構造にかかわらず、米国内外の流通関連の登録・開示・申請・販売要件に対応するためのコンプライアンス・プログラムの策定・維持においてもクライアントをサポートしています。

当事務所のクライアントの多くは、カナダ、メキシコ、カリブ海等で複雑なクロスボーダー取引に従事していることから、各市場で変わり続ける契約・協定の適法性について適時アドバイスしています。クライアントに確実性と紛争回避手段を提供することに尽力する一方で、裁判、仲裁および調停による解決を必要あるいは不可避とする流通、販売およびマーケティング問題が生じることもあります。そうした場合も、米国における裁判、控訴、仲裁、および調停の各種手続きに関する豊富な経験を駆使して、訴訟上のあらゆるリスクとメリットはもちろん、可能な裁判外紛争解決手段を念入りに検討した上で、クライアントに最善のアドバイスを提供しています。