

## 米国 ビジネス契約の基礎（１）

### ～契約の成立と、適切な契約条件を適用させるためのプロセス～

【メイン・トピック】特に自動車業界を念頭において、契約の基礎とカラクリを解説します。

1. 契約はどのようにして成立するのか（「契約書式をめぐる戦い」）
2. 実際の取引書類の流れの中で、どの時点で契約が成立するのか  
（RFQ 受領, 応札時, 受注確定, PO 受領, 出荷, 請求書発行 等...）
3. Purchase Terms と Sales Terms の違いは何？
4. 自社がサプライヤー側の場合、注意すべきこと
5. 自社がカスタマー側の場合、注意すべきこと

日 時： 2019年4月18日（木）午後2時（午後1時30分受付） 約2時間

場 所： Novi Civic Center (45175 Ten Mile Rd, Novi MI 48375), Council Chambers

解 説： Dickinson Wright 法律事務所 弁護士 本多尚美（日本語）

心当たりはありませんか？

- 米国での新規取引先との契約に関し、日本本社の法務から、取引基本契約書の英文版が送られてきました。果たして米国で通用するのだろうか？
- 私は、日系自動車メーカー担当の営業です。日本で使っていた取引基本契約（Terms & Conditions）と、顧客米国現法の基本取引契約の形式と中身があまりに違うので驚いています。日本法人との契約は適用できないのかな？
- 自動車メーカーと取引しています。先方のポータルサイトに基本取引契約がアップされており、定期更新されています。うちはサインしたこともないし合意したとも言っていません。どうい扱いになるのかな？
- 顧客先からは PO が発行され、わが社は納品後 Invoice を発行。PO のやり取りのみの商売なので自社と顧客との間では契約はない（はず）。本当にそうでしょうか？
- Tier 1 への部品販売を受注したのですが、最終的に、その Tier 1 が指示した商社を通じて販売することになりました。契約書関係で気を付けることはなにかありますか？
- わが社は商社です。日本でずっと付き合いのあるメーカーから部品を仕入れて自動車メーカーに販売しています。不具合があった場合には、メーカーから交換品が提供されることになっており、これまで大きなトラブルもないので、あまり契約書周りのことは気にしたことはありません。本当にこれで大丈夫でしょうか？
- わが社では、サプライヤーとの取引に関してしっかりした Purchase Terms を用意してあります。これさえあれば、完璧ですよ？
- わが社からサプライヤーに対して PO を発行したところ、その PO になにやら殴り書きしたものが返送されてきました。この殴り書きには効力はあるの？