masuda funai

商事／競争／取引　スナップショット
2026 年 11 月
ラインホールド・クレイマー

サプライヤーの交渉力が極めて弱い場合の供給契約の交渉 －サプライヤーのための重点条項
What Terms to Focus Upon When a Supplier Has Little Leverage to Negotiate a Supply Arrangement

買主が、自らに極めて有利な標準契約書をサプライヤーに提示することがよくあります。たとえサプライヤーである貴社側の交渉力やリソースが限られている場合でも、いくつかの重要な条項に照準を絞って修正することは、リスクを大幅に軽減し、収益性を守る上で役立ちます。

買主により作成され、一見すると交渉の余地がほとんどない供給契約を検討するサプライヤーにおいては、次の条項に特に注意を払うことをお勧めします。

1. 責任の制限（Limitation of Liability）

賠償責任に上限が設けられていない場合、サプライヤーは契約金額をはるかに上回る損失を被るリスクにさらされる可能性があります。責任総額に上限を設定したり、結果損害、逸失利益および事業中断に伴う損害を賠償責任の対象から除外したりすることについて、適切な例外を設けつつ、交渉することをご検討ください。

2. 補償（Indemnification）

広範な補償条項により、買主およびその顧客が保護される一方で、サプライヤーは自らの責任範囲や契約金額を超える請求について費用弁済を求められる可能性があります。サプライヤーは、補償義務を自らの作為、不作為、契約違反、または欠陥のある製品・サービスに起因する損失に限定するよう努めるとともに、明確な防御および和解手順を確立すべきです。

3. 製品リコールおよび現場対応

リコールに関連する費用には、買主およびその顧客の人件費、交換部品、物流費、顧客への通知費用などが含まれます。責任は因果関係に基づいて配分されるべきであり、合理的な調査権、文書化要件、および適切な金銭的制限を設ける必要があります。

4. 需要予測と購入コミットメント

法的拘束力のない需要予測の下では、サプライヤーは、発注が保証されないまま、在庫の確保や生産能力の増強に投資することになりかねません。サプライヤーは、需要予測に法的拘束力のある予測期間を設定したり、確定的な購入義務を明確化したり、需要予測の対象期間を明確化したりすることに加え、顧客固有の在庫や取消不能な発注・契約に係る費用の補償を求めるべきです。

© 2026 Masuda, Funai, Eifert & Mitchell, Ltd. All rights reserved. 本書は、特定の事実や状況に関する法務アドバイスまたは法的見解に代わるものではありません。本書に含まれる内容は、情報の提供を目的としたものです。かかる情報を利用なさる場合は、弁護士にご相談の上、アドバイスに従ってください。本書は、広告物とみなされることもあります。

5. 都合による契約解除

買主は、サプライヤーが多額の投資やコミットメントを行っているにもかかわらず、契約を解除する権利を設ける場合があります。サプライヤーは、合理的な通知要件、ならびに完成品、仕掛品、滞留在庫、確定コスト、および償却されていない買主固有の投資に対する補償について交渉すべきです。

6. 価格設定、相殺および支払い拒否

買主による一方的な相殺、減産、価格調整、および支払い拒否は、サプライヤーの利益率を低下させ、キャッシュフローを乱す可能性があります。サプライヤーは、客観的な価格設定メカニズム、裏付書類の提出要件、紛争解決手続き、および争いのない請求書の迅速な支払いについて交渉すべきです。

7. 保証義務

過度に広範な保証は、合意された仕様を超えて適用されたり、不釣り合いな救済措置を招いたりする恐れがあります。保証の範囲と期間を明確に定義し、買主およびその顧客の設計や誤用に起因する欠陥を除外するとともに、修理、交換、返金などの合理的な救済措置を定めることで、リスクを限定することができます。

8. 一方的な変更

仕様、品質基準または納入要件の変更により、想定外の費用が発生することがあります。したがって、供給契約には、変更への対応手順を明記するとともに、変更に応じて価格、納入までのリードタイムおよび検証に係る費用を調整する旨を定めるべきです。

9. ツーリング（Tooling）および知的財産

モールド、ダイ、製造プロセス、および技術開発に関する紛争は、サプライヤーの貴重な事業資産を危険にさらす可能性があります。供給契約には、買主が資金を提供したツーリングとサプライヤーが所有する設備とを明確に区別し、有形資産および知的財産の双方について、所有権、ライセンス、保守、および譲渡権を定義しておく必要があります。

10. 納期遅延による違約金

割増運賃、生産停止による損害賠償請求、その他ペナルティは、出荷遅延の程度に比べて過大なものとなる可能性があります。サプライヤーは、契約上回収可能な範囲を自らに直接起因するとともに、適切な軽減措置および責任制限の対象となる、合理的かつ文書化された損失に限定するよう努めるべきです。

買主が自らの標準的契約に大幅な変更を加えることに消極的である場合でも、主要な条項に照準を絞って修正することで、サプライヤーはリスク配分を大幅に改善し、潜在的なリスクを軽減することができます。サプライヤーは、供給契約を締結する前に当該契約が商業的リスクと自らの事業目標との間で適切なバランスを取れているか否か評価すべきです。

© 2026 Masuda, Funai, Eifert & Mitchell, Ltd. All rights reserved.

供給契約、契約上のリスク配分、または商取引における交渉についてご質問がある場合は、増田・舟井法律事務所のラインホールド・クレイマー弁護士、または商事／競争／取引部門のその他メンバーまでお問い合わせください。

© 2026 Masuda, Funai, Eifert & Mitchell, Ltd. All rights reserved.

masuda funai

Commercial, Competition & Trade Snapshot

November 2026

Reinhold F. Krammer

What Terms to Focus Upon, When a Supplier Has Little Leverage to Negotiate a Supply Arrangement

Purchasers often present suppliers with standard agreements that heavily favor the buyer. Even when suppliers have limited leverage or resources to negotiate extensively, targeted revisions to a handful of key provisions can significantly reduce risk and help protect profitability.

When a supplier is reviewing a purchaser drafted supply agreement where there is apparent little leverage to negotiate changes, suppliers should pay particular attention to the following areas:

1. Limitation of Liability

Uncapped liability can expose suppliers to losses far exceeding the value of the contract. Consider negotiating an aggregate liability cap and exclusions for consequential damages, lost profits and business interruption, subject to appropriate exceptions.

2. Indemnification

Broad indemnification provisions may require suppliers to defend and reimburse purchasers and their customers for claims beyond the supplier's responsibility and the contract's value. Suppliers should seek to limit indemnification obligations to losses arising from their own acts, omissions, breaches or defective products or services, as appropriate, and establish clear defense and settlement procedures.

3. Product Recalls and Field Actions

Recall-related costs can include the purchaser's and its customer's labor, replacement parts, logistics and customer notifications. Responsibility should be allocated based on causation, with reasonable investigation rights, documentation requirements and appropriate financial limitations.

4. Forecasts and Purchase Commitments

Nonbinding forecasts may leave suppliers investing in inventory and production capacity without guaranteed orders. Suppliers should seek binding forecast periods, firm purchasing commitments defined forecast horizons, and reimbursement protections for customer-specific inventory and non-cancelable commitments.

5. Termination for Convenience

Purchasers may create the right to terminate a contract despite significant supplier investments and commitments. Suppliers should negotiate reasonable notice requirements and compensation for finished goods, work in process, stranded inventory, committed costs and unamortized buyer-specific investments.

6. Pricing, Setoff and Chargebacks

Unilateral deductions, productivity reductions, pricing adjustments and disputed chargebacks can erode

©2026 Masuda, Funai, Eifert & Mitchell, Ltd. All rights reserved. This publication should not be construed as legal advice or legal opinion on any specific facts or circumstances. The contents are intended solely for informational purposes and you should not act or rely upon information contained herein without consulting a lawyer for advice. This publication may constitute Advertising Material.

margins and disrupt cash flow. Suppliers should seek objective pricing mechanisms, supporting documentation requirements, dispute procedures and prompt payment of undisputed invoices.

7. Warranty Obligations

Overly broad warranties may extend beyond agreed specifications or create disproportionate remedies. Clearly defining warranty scope and duration, excluding defects attributable to purchaser and its customer's designs or misuse, reasonable remedies, such as repair, replacement or refund remedies can help limit exposure.

8. Unilateral Changes

Changes to specifications, quality standards or delivery requirements can create unexpected costs. Agreements should include documented change-control procedures and corresponding adjustments to pricing, lead times and validation expenses.

9. Tooling and Intellectual Property

Disputes involving molds, dies, manufacturing processes and engineering developments can jeopardize valuable business assets. Agreements should clearly distinguish purchaser-funded tooling from supplier-owned equipment and define ownership, licensing, maintenance and transfer rights for both physical and intellectual property.

10. Delivery Penalties

Premium freight charges, line stoppage claims and other penalties can be disproportionate to a delayed shipment. Suppliers should seek to limit recovery to reasonable, documented losses directly attributable to the supplier and subject to appropriate mitigation and liability limitations.

Even when purchasers are unwilling to make extensive changes to their standard agreements, targeted revisions to key provisions can significantly improve risk allocation and reduce potential exposure. Before signing, suppliers should evaluate whether the agreement appropriately balances commercial risk with their business objectives.

If you have questions about a supply agreement, contract risk allocation or commercial negotiations, please contact **Reinhold F. Krammer** or a member of Masuda Funai's **Commercial, Competition & Trade Practice**.

©2026 Masuda, Funai, Eifert & Mitchell, Ltd. All rights reserved. This publication should not be construed as legal advice or legal opinion on any specific facts or circumstances. The contents are intended solely for informational purposes and you should not act or rely upon information contained herein without consulting a lawyer for advice. This publication may constitute Advertising Material.