

ビジネスインテリジェンス BPOを巡る諸問題

Barnes & Thornburg LLP



日系企業グループ
パートナー弁護士
山本 真理



日本国弁護士
田中 裕之

Barnes & Thornburg LLP

米国で事業展開する日系企業とその親会社に対して様々な法務サービスを提供する総合法律事務所です。日常の法務のみならず社内教育などの法務ソリューションも提供しています。以下の連絡先にお問い合わせ下さい。

One North Wacker Dr., Suite 4400
Chicago, IL 60606
Website: www.btllaw.com

連絡先

日系企業グループパートナー弁護士
山本 真理
Tel: 312-214-8335
E-mail: mari.regnier@btllaw.com

田中 裕之
Tel: 312-214-8837
E-mail: hiroyuki.tanaka@btllaw.com

BPOとは何かご存じだろうか。これはBlanket Purchase Orderの略であり、一括発注(注文)書と訳される。商取引の当事者間で価格を予め合意しておき、買主(以下「バイヤー」という。)が商品を欲するタイミングで、必要数量が記載された注文書がサプライヤーに送付される仕組みである。発注ごとの価格交渉や社内の承認プロセス、契約書の締結などの管理業務を省略し、ビジネスを促進する効果がある。実務上、特定の商品に関する長期の供給契約を希望するバイヤー・サプライヤー間で多用されている。

もっとも、このBPO取引の適法性を巡って、サプライチェーン関連取引の根幹を揺るがす最高裁判決が、まもなくミシガン州で出される可能性がある。本稿では、日米のBPO取引における実務上の決定的な違いと注意点の他、BPO取引に係る特殊な米国契約法、現在最高裁判所で争われている案件の概要と判決の及ぼし得る効果をお伝えしたいと思う。

日米間の実務上の違い

日本でも近年、BPOを用いた取引は多く見られるようになって来ている。もっとも、日米両国の取引実務上、決定的に異なるのは基本契約との関連性である。

日本では、企業間の基本的な取引条件を定める場合、まずは基本契約書ないし基本合意書といった書面のやりとりがされることが通常である。この基本合意書の締結とBPOに基づく納品は、日本では別物として位置付けられている。したがって、「既にBPOに基づいて納品は行っているものの、基本契約の締結はこれから」と考えている企業が多く存在する。

しかし、この日本式な契約は、アメリカではあまり通用しない。その理由は、日本式とは異なり、アメリカではBPOと基本契約がリンクしている点にある。バイヤーの発行するBPOには通常、バイヤーのホームページ上にあるTerms & Conditions(取引条件、以下「T&C」という。)が適用される旨が謳われている。たとえば“*This purchase order is governed exclusively by the purchaser's Terms and Conditions, which can be found at www.バイヤー名.com.*”といった具合である。ホームページ上にあるT&Cでは、日系企業が正に基本合意書で規定することを想定していたであろう契約の詳細が規定されており、通常、サプライヤーがBPOに応じて納品

した場合には、T&Cに合意したものとみなされる。BPOに基づく納品によって、法的には基本契約書にサインしたことと同じ効果が発生するため、「既にBPOに基づいて納品を行ってれば、基本契約の締結は済んでいる」ことになるのである。

BPOでは、T&Cが適用される旨が非常に簡単に記載されていることや、BPOのやりとりを行う営業担当者が日本式のBPOを想定していること等が相まって、アメリカ式のBPOに隠された法的側面を見逃す日系企業は想像以上に多い。ビジネスが進み、既存のやり方を修正する必要が生じたものの相手方と折り合えない時に初めて(多くの場合、納品スケジュールや製品の仕様、製品価格の変更が問題となる)、上記の仕組みでバイヤーの定める契約条件に合意済みであると知り、慌てる事例が後を絶たない。

T&Cでは、当然の如く一方的な契約内容が設定されている。たとえば、価格決定の元になったバイヤーの提示したフォアキャストに法的拘束力がないことが明示され、最低購入数量は保証されない。契約期間はサプライヤーが供給すべき製品が必要とされる期間とされ、この間、サプライヤーに価格変更権や供給停止・契約解除権は与えられず、もし供給停止を強行すれば重大な損害賠償責任を伴う。



これらの点は、一定の契約期間を定めた上で自動更新特約で更新を続けていく一方で、契約期間中における価格の見直しの機会や、1-3ヵ月の解約告知期間を設定する場合の多い日本式の契約と大きく異なる。

米国契約法の特殊性: 数量明示義務

日米のBPO取引でもう一つ異なるのは、UCC (統一商事法典) を基にしたアメリカ契約法を考慮する必要性である。米国では、一定金額 (州によって異なるものの、\$500 や\$1,000 とされることが多い) 以上の契約は書面で交わされることが義務付けられている (Statute of Frauds)。更に、この契約書には購入数量を明示すべきとされており、数量の明示がない場合、契約は無効とされるのが米国における確立した判例法理である。

たとえば、「12,000個以上」という購入契約は、「以上」という文言ゆえに数量の明示がなく無効とされている。また、BPOの記載を巡っては、たとえば、「119,946個」の製品購入契約が、単に予定数量を示したものの (Estimate) に過ぎないことを理由に無効とされた例がある。したがって、この数量の明示義務はかなり厳格に適用される傾向にあるといえる。

厳格な数量明示義務にも関わらず、BPO取引で数量が明示される例は、実務上、ほぼ皆無である。価格を算定する基礎となる見込み数量 (Forecast) は単なる予測とされ、交渉力で劣るサプライヤーはバイヤーの一方的な条件を呑まざるを得ないのが実情であろう。ところが、この半ば確立された実務慣行を打ち破るべく、現在、乾坤一擲の大勝負を繰り広げているサプライヤーがいる。冒頭に紹介したミシガン州最高裁判所に係属する訴訟を戦う、A社である。

事案の概要

事案の概要は以下のとおりである。

A社はミシガン州の自動車パーツ (ゴム製品) のサプライヤーであり、いわゆるTier 2に属する。A社は、自動車メーカーと直接契約するTier 1サプライヤー (A社にとってのバイヤー) との間で製品供給契約を結んでいた。注文にはBPOが用いられていたが、数量は明示されておらず、年間数量はあくまでも予測であるとされていた。A社は、7年間に渡って製品の供給を続けた後、バイヤーから価格アップを拒否されたことを理由に製品の供給を停止した。バイヤーから、T&Cに基づく契約の履行または損害賠償を求めて提訴されたA社が、BPOの数量明示義務違反を争ったのが本件である。

一審および控訴審では、数量明示義務違反はないとされた (バイヤー勝訴。サプライヤーであるA社に供給継続義務を認めた)。控訴裁判所がBPOを適法としたのは、バイヤーの需要は製品の納入先である自動車メーカーの需要に依存しており需要を確定できないため、という理由に基づくものであった。

しかし、そもそも契約書に数量が明示されないのは、バイヤーがその先の需要を確定できないためである。このような不安定な事情を踏まえてもなお、契約書への数量の明示が厳格に求められるのがアメリカ契約法のはずである。そうだとすれば、需要が確定できないことを理由にBPOへの数量明示義務を緩和したと解釈できる高裁の理由付けは、確立された裁判所のスタンスと矛盾するように思われた。

この点を指摘してA社は上告。最高裁判所に受理され、2022年12月7日に口頭弁論が開かれた。最高裁判所に受理されるのは上告された案件のほんの一握りであること、そこから更に数が限られる口頭弁論が開か

れたこと、控訴審の提示する理由には矛盾があり、BPOに数量が表示されていないとする結論の方が従来の判例理論と整合的であると思われることからすれば、最高裁がBPOを無効と判断する可能性も否定できない。

終わりに: BPO取引実務への影響

もし上記の裁判でミシガン州の最高裁判所が数量明示義務違反を理由にBPOを無効とした場合、どうなるだろうか。

まず、ミシガン州では、州内で行われている、購入数量を明示していないあらゆるBPO取引に影響が及ぶ。仮に、サプライヤーが契約の無効を主張して一方的に供給を停止したとしても、契約は無効であるため、バイヤーはサプライヤーに対して製品の引渡しや損害賠償を請求できないことになる。バイヤーが製品の継続的な供給を必要とする場合、購入数量を明示した上でサプライヤーと契約を締結し直さざるを得ない (従来よりも製品単価は上がるであろう)。

ミシガン州以外では、ミシガン州の最高裁判決が直接的な影響力を持つことは基本的にはない。もっとも、州最高裁の更の上に位置する連邦最高裁判所に本件が継続する可能性もあり、そうなれば全国的な影響力を持つ判決が出されることになる。また、そこに行く前段階であっても、全米各地でサプライチェーンの混乱と価格アップを巡って激しい折衝が展開されている現状にかんがみれば、本判決が他州に事実上波及することは必至といえる。

以上のとおり、BPOを巡る契約実務は、非常に大きな転換点を迎えるかどうかの瀬戸際に立っている。サプライチェーンに関わる全ての業者にとって判決の行方は見逃せない。