

【販路拡大】

磁石及び磁石応用製品の
企画・開発・製造・販売

株式会社マグエバー

代表 澤渡 紀子
東京都渋谷区千駄ヶ谷5-1-10
マイキャッスル千駄ヶ谷304号
Tel.03-5369-7979
<https://www.magever.net/>

販路拡大に際しての法的支援



澤渡 紀子 代表

- 永久磁石の専門商社。
- 磁石製品のOEM事業の他、学校向けに磁石を使った体験型授業を行うなど、社会貢献活動も積極的に行っている。



相談内容・抱えていた課題

- 自社製品に対しての引き合いはあったものの、取引先とどのような取り決めをしたらよいのかわからなかった。
- 他社と協力して製品を販売していく際に、それぞれの役割分担、権利関係をどのように整理し、決定していけばよいかわからなかった。
- 販路を拡大していく中での法的留意点(何をどこまでやってよいのか)がわからなかった。



成果

- ◆ 契約内容を理解し、今後実際に運用していく中でどのような点に留意したらよいのかを理解することができたため、思い切って取引先と取引内容を話し合うことができた。
- ◆ 抱えていた懸念事項を払拭することができ、安心して取引先と契約を締結することができた。
- ◆ 販路先も広がり、売上が拡大した。

よろず支援拠点で助言した 内容・支援のポイント



担当CO:馬場 宏平

- 本契約締結前の交渉の前提として、適切に情報を管理していくため、秘密保持契約書の作成を提案。
- 契約内容の留意事項を説明。その上で、各契約条項について具体例を示しながら説明。相談者がある意味内容を理解した上で、相談者自身が対応できるようにディスカッションを行い、ポイントをアドバイス。
- 将来万が一クレームがあった場合でも、適切に対応できるようにするために、現時点において現実的に対応可能な対策をアドバイス。
- 製品販売に際しての広告上の法的留意点を説明。
- 自社製品の販路開拓先を提案。
- 従業員が働きやすい環境を整えていくための労務管理上の留意点をアドバイス。



相談者様の声

契約書は複雑で法律用語も難しく、自社では十分な確認が出来ないためご相談させていただきました。取引の実体に即した契約書となり、また、自社に不利な点は交渉でき修正してもらえました。大きな取引につながり売上も増え、更に契約書のひな形もつくれました。