AGENCY AGREEMENT

- 3.1 Company as a result of enactment of Sarbanes Oxley Act of 2002. In particular, when soliciting orders, the Agent shall offer the conclusion of contract only on the basis of standard contracts (templates) commonly used by the Company in the ordinary course of its business. Moreover, Company's employee(s) shall verify any draft of the Production Agreement in the light of legal and tax Polish requirements. TO AVOID ANY DOUBTS, THIS SECTION SHALL NOT BE UNDERSTOOD AS A STIPULATION FOR THE CUSTOMER OF ANY RIGHT TO GIVE THE AGENT ANY INSTRUCTIONS CONCERNING MANNER HOW TO NEGOTIATE ON TERMS AND CONDITIONS OF THE PRODUCTION AGREEMENT SHOULD BE RUN.
- 3.2 [Obligations of the Company] When performing obligations hereunder, the Company shall undertake among other things as follows:
 - (a) to pay the Agent a remuneration in the amount and in accordance with the terms and conditions set forth in article 5 hereof; and
 - (b) to submit to the Agent documents and information necessary for due performance of services hereof; and
 - (c) to notify the Agent, within reasonable time, of acceptance or rejection of the proposal to conclude the Production Agreement and on the non-performance of the Production Agreement concluded with the Agent's participation; and
 - (d) in the case the Agent will have the right to receive a remuneration in the form of a commission, to submit to the Agent information on commission not later than on the last day of month following the quarter in which the Agent acquires the right for such commission. Such information shall indicate any and all data necessary for the calculation of the commission.

ARTICLE 4 REMUNERATION AND PAYMENT

4.1 **[Remuneration]** For the performance of agency services, being the object hereof, the Agent shall be entitled to a commission at a level of ______% of the total net contract value of the Production Agreement(s) minus the transportation and logistics and similar other fees there under.______

This remuneration shall cover all claims of the Agent connected with performance of agency services hereunder. Apart from above remuneration, the Agent shall not be entitled to any other remuneration or reimbursement of costs incurred in connection with the performance hereof, with the exception of the situations where the Company has approved in advance and in writing to be valid the fact of incurring such costs and their amount.

- 4.2 **[Terms of payment]** Remuneration hereof shall be payable upon an invoice issued by the Agent not earlier than the day when the Company receives full payment made by the Client under the Production Agreement. Remuneration will be due within 60 days upon issuance of the invoice.
- 4.3 **[Tax]** The Parties shall bear any taxes or other charges imposed by applicable law or authorities. If the Agent is withheld any taxes in connection with agency

コメント [S1]: A 社の義務として、御社へのコミッション算出に必要な情報を当該コミッションの権利を得た四半期の期間 (いつからいつまでの四半期か不明確です)の翌月末までに提出する義務が書かれています。

但しこの情報が間違っていたり/意図的に改ざんがあったりする可能性も「0」ではないのでもし可能であれば、御社の雇った公認会計士等をA社に送りこんで帳簿等の監査を行える権利をどこかに規定しておきたいところです。

コメント [S2]: コミッションの率は両者の合意で自由に決まります。 相場が不明ということであれば、御社の代理店業務に係るコストと A 社が請け負うであろう印刷業務の一般的な対価等を比較検討して算出する方法が一つには考えられます

★重要★

契約金額ー(物流費+関連費用)×2%=コミッションですが、「物流費+関連費用」が曲者ですので、費用項目や金額を詳細に確認しておいた方が良いです。代理店契約でトラブルになって裁判になるケースの多くが、ここの費用の部分を不当にふくらましてコミッションを低く抑えるところから発生しています。

実際チェックするのはかなり難しいのであれば、コミッションの料率を低くしても「契約金額×コミッション料率」というように計算式をシンプルにすることで、トラブルを回避している企業も多いです。

コメント [S3]: 御社による販売活動に係る費用 (例: 広告宣伝費、展示会費用等) は全て事前 にA 社が承認したものを除き、御社負担となっ ています。もし御社の方でA 社に負担して欲し い費用項目があるのであれば、実務がスタート た後ではA 社が承認する可能性は低いと思わ れますので、本契約締結のタイミングで交渉し で、契約書に規定しておくことをお勧めします

コメント [S4]: 御社のコミッションに係る請求 書発行後60 日以内に A 社は支払うこととなっ ていますが、「どのタイミングで請求書発行可 能となるか? (例:毎月末、毎四半期末等)」 や「支払通貨」に係る規定がなく、また「A社 が全額エンドユーザから契約金額の支払を受け るまでは、支払はされない」などの規定が「何 も合意されていない」にも拘わらず書かれてい ますので、もしこれが御社にとって OK でない 条件なのであれば、修正を要求すべきです。

また、他の代理店の例ですがエンドユーザからの印刷業務の代金回収も代理店が行い、そこからコミッションを控除してA社に送金するというやり方をとっている例もあります。これだとコミッションの回収リスクを限りなく低くすることが可能になります(※この場合はArticle2.2の修正が必要)ので、ご参考まで。

コメント [S5]: 普通に考えると、韓国国内からみて外国(日本)で行われたサービスに対するコミッションに関しては税金はかからないと思いますが、万が一かかった場合はコミッションから A 社が控除できる旨が記載されていてインパクトは大きいので、念のため中国の税法にも遠じた税理士さんや A 社等に「税金はかからないですよね?」と再確認しておくことをお勧め致します。