

フランチャイズ契約の更新拒絶に関する若干の考察

— A study of franchise contract —

大 山 盛 義

目 次

はじめに

I フランチャイズ契約とトラブルの傾向

- 1 フランチャイズの定義
- 2 フランチャイズ契約の特徴
- 3 トラブルの傾向
- 4 フランチャイズ契約に関わる法規

II 継続的契約関係の解約

- 1 期間の定めのない場合
- 2 期間の定めのある場合

III 契約更新拒絶に関する裁判例

- 1 契約の期間満了と更新拒絶
- 2 代理店・チェーン店の場合
- 3 フランチャイズ契約の更新拒絶
- 4 若干のコメント

むすびに代えて

はじめに

期間の定めのある契約は、法律に特別の規定がある場合¹⁾を除き、原則として期間満了で終了する。しかし、契約の一方当事者が他方の当事者に対し経済的従属の程度が高く、時として契約の終了が一方当事者に対して深刻な経済的打撃をもたらす場合がある。そのため裁判では、公平の見地から、こうした経済的不都合を回避するために期間満了でも契約が終了せずに継続（更新）させるという法的処理がなされることもある²⁾。

契約の更新拒絶が一方当事者に経済的不利益をもたらすという、同様の問題状況は、フランチャイズ契約においても見られる。その定義は後で見るが、法的には互いに独立した事業者同士の契約であるが、フランチャイズ契約はフランチャイジー（加盟店）のフランチャイザー（本部）に対する従属性が高い継続的契約といえよう³⁾。

1) 例えば、賃貸借契約(民619条1項)・雇用契約(民629条1項)では、期間満了後、賃貸人(使用者)の異議なく従前の契約関係と同じ状態が継続された場合には契約の黙示の更新を認める。この黙示の更新を認める趣旨は、①契約を存続させる当事者の意思が推察される、②法律関係の紛糾を避ける、③賃借人(被用者)の利益を守る、といったものである(『新版注釈民法(15)債権(6)増補版』〔有斐閣、1996年〕312頁以下〔石外〕)。

2) 代表的な例としては労働契約を挙げることができよう。例えば、労働契約では期間を定めた場合であっても更新拒絶は労働者にとって失業を意味し経済的打撃は深刻なものとなる。そのため期間の定めのある労働契約では、契約が反復更新された後、使用者側からの契約の更新拒絶は、実質的に解雇と異ならないと評価され無効とされる場合がある(東芝柳町工場事件・最高裁第一小昭和49年7月22日判決・民集第28巻第5号927頁以下)。その結果、更新拒絶には解雇の場合と同様に社会的に相当な理由が必要とされ、その理由が無い場合、契約の更新拒絶は無効とされる。

論者はこれを「判例による一種の法定更新制度の創設」と評する(菅野和夫『労働法』〔弘文堂、2002年〕185頁参照)。

3) フランチャイズ契約についてのこうした認識は一般的であると思われる(例えば、神作裕之「フランチャイズ契約の解除」ジュリスト975号111頁参照)。また、清水千尋「『代理店・特約店契約』に関する信頼関係について」須田晟雄・辻伸行編『民法解釈学の展望』(信山社、2002年)405頁以下は、フランチャイジーのフランチャイザーに対する依存性が高いという特徴を指摘した上で、フランチャイズ契約は、企業内に組み込まれた労働者と同様に、フランチャイザーに対する従属性が高いと示唆する。さらに川越憲治『フランチャイズ・システムの法理論』(商事法務、2003年)6頁は、フランチャイズ契約の特徴の一つとして、フランチャイジーはフランチャイザーのコントロールに服することを挙げている。特約店の場合について、中田裕康「特約店の義務不履行と特約店契約の解約」『商法(総則商行為)判例百選』別冊ジュリスト164号(2002年)131頁も、商品供給者に対する従属性が高いこと

ここでフランチャイズ・システムが「特約店の特殊形態」⁴⁾であることを考慮にすると、次のような利益の対立状況はフランチャイズ・システムの場合にもほぼそのまま妥当する。すなわち「とくに深刻なのは、本人・商品供給者の側から契約終了の意思表示がなされる場合であって、可能なかぎり効率的に販売網を組織したいという本人・商品供給者の立場と、契約終了により今までの自己の投資がムダになる、あるいは、自己の努力により築いた販売ルートに『只乗り』されるという代理商・特約店の立場とが、衝突するからである」⁵⁾。

このような場合、継続的契約が期間満了を理由として更新を拒絶された場合に、原則通り期間満了によって契約の終了とすべきか、あるいは契約は終了せずにそのまま継続するのかの判断が必要となろう。

本稿では以上のような問題意識を基に、特約店契約等をも参考にしながらフランチャイズ契約の更新拒絶についての考察を行う⁶⁾。

を指摘する。

ちなみに、山寄進・田中良男「フランチャイズ契約における競業禁止特約の有効性を肯定した事例」ジュリスト1045号119頁以下では、労働契約の競業禁止特約を参考にしながらフランチャイズ契約について論じている。

4) 江頭憲治郎『商取引法 第三版』(弘文堂、2002年)231頁参照。そしてフランチャイズ・システムと特約店の違いを「伝統的な特約店は、既存の業者が系列化されたものであるのに対し、フランチャイズ・システムにおいては、フランチャイジーが新規に募集された者である点(したがってフランチャイジーの開業のための投資額も大きい)に一つの特色がある」(同231頁以下)と説明する。

5) 江頭・前掲注4)『商取引法』238頁。また『新版 注釈民法(14)』(有斐閣、1993年)99頁以下〔岩城〕、および、吉田光碩「継続的供給契約の更新拒絶と契約を継続し難い重大な事由の要否」法律時報60巻7号90頁以下をも参照されたい。

6) フランチャイズ契約の包括的研究として、川越・前掲注3)『フランチャイズ・システムの法理論』、小塚莊一郎「フランチャイズ契約論(一)～(六)」法学協会雑誌112巻9号1頁以下、113巻4号563頁以下、113巻11号1591頁以下、114巻9号985頁以下、117巻8号1125頁以下、121巻3号317頁以下(1998年～2004年)がある。また継続的契約関係については、中田裕康『継続的売買の解消』(有斐閣、1994年)、同『継続的取引の研究』(有斐閣、2001年)がある。本稿はこれら先行業績に多くを負っている。

I フランチャイズ契約とトラブルの傾向

1 フランチャイズの定義

フランチャイズ・システムとは「事業者（『フランチャイザー』と呼ぶ）が他の事業者（『フランチャイジー』）との間に契約を結び、自己の商標、サービス・マーク、トレード・ネームその他の営業の象徴となる標識、および経営のノウハウを用いて、同一のイメージのもとに商品の販売その他の事業を行う権利を与え、一方、フランチャイジーはその見返りとして一定の対価を支払い、事業に必要な資金を投下してフランチャイザーの指導および援助のもとに事業を行う両者の継続的關係」⁷⁾とされる。つまりフランチャイズ契約は以上の内容を有する、フランチャイザー（本部）とフランチャイジー（加盟店）間で締結される事業者間の継続的契約である。

フランチャイズ・システムを利用した業種業態⁸⁾は、コンビニエンス・ストアやスーパーマーケットを代表的なものとして、その他広い分野での小売業、外食産業（ファーストフード・寿司・弁当等）、サービス業（クリーニング・自動車整備・学習塾等）などにわたり、極めて多種多様な形で拡大している。2002年度「JFAフランチャイズチェーン統計調査」⁹⁾によると、チェーン数は1,065（15増）、店舗数 217,667（前年比 103,5%）と報告されており、フランチャイズ・システムは過去25年間で拡大の一途

7) 日本フランチャイズチェーン協会編『フランチャイズ・ハンドブック』（商業界、2003年）19頁。フランチャイザーは「本部」、フランチャイジーは「加盟店」とも称される。

フランチャイズ・システムについては定義が様々であり、例えば公正取引委員会は「フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方について」（2002年4月24日）において「一般的には、本部が加盟者に対して、特定の商標、商号等を使用する権利を与えるとともに、加盟者の物品販売、サービス提供その他の事業・経営について、統一的な方法で統制、指導、援助を行い、これらの対価として加盟者が本部に金銭を支払う事業形態である」と定義する。

8) 日本においてフランチャイズ・システムが展開し始めたのは1963年とされ（前掲注7）・日本フランチャイズチェーン協会編『フランチャイズ・ハンドブック』15頁）、フランチャイズ契約は新しい契約類型として把握されている（内田『契約の時代』〔岩波書店、2001年〕14頁参照）。

9) 日本フランチャイズチェーン協会2003年12月12日発表・（<http://jfa.jfa-fc.or.jp/pdf/2003.pdf>）。

をたどっているとされる。

また東京都産業労働局の「小売業・サービス業におけるチェーン活動実態調査報告書」（2002年3月）¹⁰⁾によると、こうしたフランチャイズ・システムに加盟する者の動機として「創業のため」（約44%）とする者が、「従来事業の充実強化のため」（12.8%）と答えた者を大きく引き離して一位になっている。また、フランチャイジーとなった者が加盟前にいかなる職業についていたかに関しては「会社員・主婦等」（37.2%）、「他の業種・業態の自営業」（24.2%）、「同じ業種・業態の自営業」（12.4%）の順になっている。

これらの数値からは、事業経営についての未経験者ともいえる「会社員・主婦等」が、「創業のため」にフランチャイズ・システムに加盟するといった傾向があるといえよう。

2 フランチャイズ契約の特徴

以上の如く、一口にフランチャイズ・システムとはいえ、その業種業態は多種多様であり一概に論ずるのは難しい面がある。ただそうした中でも、フランチャイズ契約に共通する特徴として以下の諸点も指摘されている¹¹⁾。

すなわち「両当事者の独立性」「継続的契約関係」「定型的な契約」「トレードマーク等の付与によるイメージの同一化」「統一された経営ノウハウの付与」「対価の支払」「利益共同体」等である。こうした契約的特徴を有する一方で、契約当事者の実態は、先にみたようにフランチャイジーとして事業を始める者のうち6割近くが「脱サラ」した者や「家庭の主婦」が多いという側面も有している。そのため法的には「独立性」を有した事業者間の契約とはいえ、フランチャイズ契約を解釈するにあたっ

10) <http://www.sangyo-rodo.metro.tokyo.jp/monthly/sangyo/sangyo-chain.htm>

11) 川越憲治「フランチャイズの定義(下)」NB L 307号39頁以下参照。フランチャイズ契約の特徴については、橋本恭宏「継続的契約・継続的債権関係という観念は、有用ないし必要分」椿寿夫編『講座・現代契約と現代債権の展望 第五巻』（日本評論社、1990年）68頁以下をも参照されたい。

ては当事者間の交渉能力についての格差を考慮しなければならない場合が生じよう。このことは裁判においても「一般にフランチャイズ・システムにおいては、店舗経営の知識や経験に乏しく資金力も十分でない者がフランチャイジーとなる場合が多く、専門的知識を有するフランチャイザーがこうしたフランチャイジーを指導、援助することが予定されている」¹²⁾と指摘されているところである。

3 トラブルの傾向

2001年7月から2002年3月までの間に日本フランチャイズチェーン協会や地方経済産業局に寄せられた苦情・相談¹³⁾のうち、相談者がフランチャイジー（加盟店）の場合、経営に関する相談、事前情報開示や契約内容に関する苦情等がある。その中でフランチャイズ契約に関する事項では、公表された資料からは明らかではないが本稿のテーマと関わる「解約関係」の項目が上位にきている。一方、相談者がフランチャイザー（本部）の場合には、フランチャイジー（加盟者）が契約を遵守しないことに対する苦情が圧倒的に多い。

また訴訟にまで至った案件のうち、フランチャイザーがフランチャイジー

12) 東京地裁平成5年11月29日判決・判例時報1516号29頁。

13) 経済産業省2003年3月18日「フランチャイズに関するトラブル等の現状」(<http://www.meti.go.jp/report/downloadfiles/g30318b03j.pdf>)による。

また、川越憲治「フランチャイズとトラブル」NB L 315号32頁以下では、フランチャイザーの能力不足や過度の勧誘行為、契約違反、本部の横暴等といったトラブルもある、と指摘されている。

なお、フランチャイジー側からの更新拒絶が問題とならないのは、契約を更新しなくとも契約終了後フランチャイジーは約定による競業避止義務を負うのが通常であり(商法48条参照)、フランチャイザーとしては当該地域における経済的損害を回避することが可能だからだと考えられる。

競業避止義務が公序良俗違反となるかが争われた、神戸地裁平成4年7月20日判決・判例タイムズ805号124頁以下では「競業禁止特約はその制限の程度いかんによっては営業の自由を不当に制限するものとして公序良俗に反し無効になる場合があることも否定できないが、一定の営業につき、期間も区域も限定することなく無条件に競業を禁止するような場合は格別、本件のように、禁止する場所を一カ所に限定し、かつ、競業を禁止する営業の種類も契約存続中と同一業種による同一事業と限定している」場合などには競業禁止特約には十分な合理性がある、と判断された。

を訴える理由として、ロイヤリティ等の未納、商標権の侵害、本部に無断での商品・サービスの提供の順になっており、先の相談内容の結果と同様、フランチャイジー側が契約の遵守を問われている場面といえよう。一方のフランチャイジーがフランチャイザーを訴える場合の理由としては「売上・収益予測との乖離」が圧倒的に多い。

4 フランチャイズ契約に関わる法規

フランチャイズ・システムに関する法律としては、中小小売商業振興法と、私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律（「独占禁止法」）がある¹⁴⁾。

中小小売商業振興法ではフランチャイザー（「特定連鎖化事業」¹⁵⁾を行う者）は「当該特定連鎖化事業に加盟しようとする者と契約を締結しようとするときは、経済産業省令で定めるところにより、あらかじめ、その者に対し、次の事項を記載した書面を交付し、その記載事項について説明をしなければならない」（同法11条）とし、法定開示事項の記載書面の事前交付、事前説明義務等を定める。

具体的には、①直近3事業年度の加盟者数および本部・加盟者間の過去5年間の訴訟件数を開示すべきとし（同法規則10条6号および7号）、②契約の期間並びに契約の更新及び解除に関する事項として、「契約の期間」「契約更新の条件及び手続」「契約解除の要件及び手続」「契約解除によって生じる損害賠償金の額又は算定方法その他の義務の内容」（同法規則11条5項）、③直近の3事業年度における加盟者の店舗の数の推移に関する事項として、「各事業年度の末日における加盟者の店舗数」「各事業年度

14) この二法とフランチャイズ・システムについての問題は、小塚荘一郎「フランチャイズ・システムに関する法制度の整備」NBL742号48頁以下を参照されたい。

15) 特定連鎖化事業とは「主として中小小売商業者に対し、定型的な約款による契約に基づき継続的に、商品を販売し、又は販売をあっせんし、かつ、経営に関する指導を行う事業をいう」（同法第4条4項の5）。なお中小小売商業振興法におけるフランチャイズ・システムの定義は、小売業に限定され「サービス業」等が含まれないとされる（日本フランチャイズチェーン協会編・前掲注7）『フランチャイズ・ハンドブック』29頁参照）。

内に新規に営業を開始した加盟者の店舗数」「各事業年度内に解除された契約に係る加盟者の店舗の数」「各事業年度に更新された契約に係る加盟者の店舗の数及び更新されなかった契約に係る加盟者の店舗の数」(同法規則11条6項)等を契約書面に記載すること要求している。

一方、公正取引委員会は「フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方」(2002年4月24日)¹⁶⁾において「フランチャイズ・システムを用いる事業活動の増加に伴い、本部と加盟者の取引において様々な問題が発生」しているとし、独占禁止法の一般指定第8項(ぎまんの顧客誘引)に該当しない為のガイドラインを定めている。その中で契約の更新に関わる事項として「契約の期間並びに契約の更新、解除及び中途解約の条件・手続きに関する事項」を開示することが望ましいとしている(ガイドライン「本部の加盟店募集について」)。

以上の二法規が存在するとはいえ、いずれも、公法上の義務として事前に契約の更新に関わる条件・状況をフランチャイジーに対して伝えることが望ましいとするものである。換言すれば、いかなる場合にフランチャイズ契約の更新拒否が認められるのか、あるいは認められないのか、といった契約内容についてより具体的な規範を与えるものではない。したがって、契約更新拒絶の問題はフランチャイズ契約の解釈に委ねられることになる。

II 継続的契約関係の解約

1 期間の定めのない場合

一般に継続的契約関係の終了の一場面として、一方当事者が意思表示に

16) 同「考え方」は「本部と加盟者がいわゆるフランチャイズ契約を締結し、この契約に基づいて、本部と各加盟者があたかも通常の企業における本店と支店であるかのような外観を呈して事業を行っているものが多いが、加盟者は法律的には本部から独立した事業者であることから、本部と加盟者間の取引関係については独占禁止法が適用される」とする。

フランチャイズ・システムと独占禁止法の問題については、小塚莊一郎「フランチャイズ契約と競争法」上智法学論集45巻4号127頁以下、厚谷襄兒「継続的供給契約の解消と独占禁止法」『私法学の再構築』(北海道大学図書館出版会、1999年)291頁以下、及び川越・前掲注6)『フランチャイズ・システムの法理論』439頁以下等を参照。

よって契約を終了させようとする時、契約期間に定めがない場合、当事者は何時でも契約を解約できる（終了させることができる）¹⁷⁾。独立した商人間の契約である代理商契約でも、二ヶ月の予告期間をおいた上で契約を解除しうる（商法50条1項）¹⁸⁾。

裁判例でも、原則として当事者は、いつでも将来に向かって解約を申し入れることはできる¹⁹⁾とされ、ただしこの場合、相当の予告期間を設けること等を要求されている²⁰⁾。また相手方に著しい不信行為など契約継続を期待し難い特段の事情がある場合には直ちに解約を申し入れることができるとされている²¹⁾。

ただし、こうした判断とは異なり、公平の原則ないし信義則上、相手方に著しい不信行為がなければ、解約を申し入れることは出来ないとする裁判例²²⁾もある。そのため、期間の定めのないフランチャイズ契約を中途解約する場合についての判例の態度は定まっていないとされる²³⁾。

17) 民法617条1項(賃貸借)、626条1項・627条1項(雇用)、651条1項(委任)、663条2項(寄託)、678条2項(組合)はそれぞれ「何時ニテモ」も解約できる旨を規定する。ただし、契約を継続させる要請が強い賃貸借契約および雇用契約についてはそれぞれ特別法がこれらの規定を修正し、賃貸主や使用者側からの契約終了について一定の制限を課している(借地借家法28条および30条、労働基準法18条の2および20条参照)。

18) 高田淳「特約店契約およびフランチャイズ契約の特徴とその解消について(一)～(三)」法學新報第105巻8・9号125頁以下、同10・11号37頁以下、同12号107頁以下参照。また、期間の定めのない契約の終了については、清水・前掲注3)「『代理店・特約店契約』に関する信頼関係について」323頁以下、および中田・前掲注6)『継続的売買の終了』81頁以下等を参照されたい。

19) 大阪地裁昭和36年10月12日判決・下級民集12巻2434頁以下。

20) 民法617条1項、627条1項参照。予告期間の相当性は、契約が専属店契約か否か、その業種では通常他の契約相手方を見つけるのにどの程度の期間を要するか等の事情により異なるとされる(江頭・前掲注6)『商取引法』240頁参照)。

21) 大阪高裁昭和59年2月14日判決・判例時報1126号42頁以下。

22) 東京地裁昭和56年5月26日判決・判例時報1020号64頁以下。

23) 前掲注5)『新版 注釈民法(14)』102頁及び中田・前掲注6)『継続的売買の終了』72頁以下。また、川越憲治『継続的取引の終了』別冊NBL19号(1988年)28頁以下は、解約の自由を認める判決と認めない判決について「形式的にみれば、両者の見解は原則と例外を逆転させただけであり、実質的な内容にはそれほど差がないのではないかとみる余地もある」と述べる。

2 期間の定めのある場合

一方、期間の定めのある契約の中途解除に関し「已ムコトヲ得サル事由」が存する場合には期間途中であっても契約を解除できる（民法628条、商法50条2項参照）。

問題は、いかなる事情があれば「已ムコトヲ得サル事由」と評価できるのか、である。この点について、フランチャイジーの経理処理がルーズであったことを理由とした契約期間途中の解除について、契約当事者間の信頼関係に基礎を置く継続的契約であるフランチャイズ契約では、信頼関係を破壊するものとしてフランチャイズ契約を継続し難い重大な事由であるとして、フランチャイザーからの契約の解除を認めた例がある²⁴⁾。また「特約店」の場合について、値引き販売をした特約店との特約店契約を販売元が解除したことは信義則に違反しないとされた裁判例もある²⁵⁾。

Ⅲ 契約更新拒絶に関する裁判例²⁶⁾

1 契約の期間満了と更新拒絶

繰り返すと、法律の規定がある場合を除き、原則として契約は期間満了によって終了する。したがって契約を更新するか否かは当事者の自由意思に任される。フランチャイズ契約においては多くの場合期間が設定されるが、契約の更新については当事者の一方がこれを拒否しない限り、契約は更新される旨のいわゆる「自動更新条項」が盛り込まれている。これを別の観点から述べると、一方当事者が契約の更新を望まない旨を表明した場合、契約は事前に取り決められていた期間で終了することになる。

24) 東京地裁平成11年5月11日判決・判例タイムズ1026号211頁以下。

25) 最高裁第三小平成10年12月18日判決・民集52巻9号1866頁以下。

26) フランチャイズ契約に関する裁判例の整理したものとして、川越・前掲注23)『継続的取引の終了』、近藤光代「コンビニ・フランチャイズ訴訟の新たな展開と課題」丹宗暁信・小田中聰樹編『構造改革批判と法の視点』（花伝社、2004年）193頁以下、同「コンビニ・フランチャイズ契約をめぐる判例の新たな動向」飯島紀昭他編『市民法学の課題と展望』（日本評論社、2000年）537頁以下等がある。

問題は、フランチャイジー（加盟店）がフランチャイズ契約の更新を希望しているにもかかわらず、かかる「自動更新条項」を楯にするなどしてフランチャイザー（本部）が更新を拒否する場合に生じる。先述の通り、契約期間内に投下資本の回収に至らなかったフランチャイジーにとっては契約の終了は経済的損失となる。加えて、フランチャイズ契約では競業避止義務を約定することが一般的であるため、培ったノウハウを利用してフランチャイジーが新たに同種の事業に携わることに契約上の制約がかかる²⁷⁾。したがって、一方当事者（この場合はフランチャイジー）の期待に反し契約の更新がなされない場合、フランチャイジーにとって経済的な損失は大きいものとなる。

かかる諸事情が法的判断にどのような影響を及ぼすのか裁判例を通して考察する。

2 代理店・チェーン店の場合

まず、事業者間の継続的供給契約関係としての類似性を有する特約店（代理店・販売店）契約の更新拒絶に関する判例をみよう²⁸⁾。

代理店契約の更新拒絶が認められなかった例として①札幌高裁昭和62年9月30日決定（判例時報1258号76頁以下）²⁹⁾がある。この事案は、農機具の

27) フランチャイズ契約において競業避止条項はもうけることは、フランチャイザーの営業秘密を保護とするために必要なものであり、その制限が合理的な範囲に止まっている場合には独占禁止法の「不公正な取引方法」に該当しないとされる（東京地裁平成7年10月19日判決・判例タイムズ915号90頁以下、東京地裁平成7年2月27日判決・判例時報1542号68頁以下、東京地裁平成6年1月12日判決・判例時報1524号56頁以下）。

東京地裁平成9年9月12日判決・判例タイムズ972号210頁以下では、フランチャイズ契約の解約予告期間を守らず一方的に解約し、直後に同一地域において妻名義で競業他社とフランチャイズ契約を締結した者に対して、競業避止義務違反による損害賠償が認められている。

28) 「代理店・特約店」の判例を整理した詳細な研究としては、清水・前掲注3)「『代理店・特約店』に関する信頼関係について」309頁以下がある。

29) なお本決定の評釈において、高畑順子「継続的商品供給契約における期間の定め」法律時報60巻8号70頁は、「期間の定めの有・無は売主からの契約解消の正当性を論じるにつき、もはや重要性を失ったといえる。今後は、契約関係の特質、売主・買主の権利・義務に着目した解決がとられるだろう」と指摘する。

販売店が、農機具メーカーと北海道全域で専売権を有する独占的販売総代理店契約を締結し、契約期間を1年間として15回ほど更新されてきたところ(通算すると約16年間)で、農機具メーカーから契約を終了させる告知があったというものであった。

〔決定要旨〕

契約期間を1年とし「期間満了の3ヶ月前迄に甲又は乙から契約内容の変更又は契約を継続しない旨の申し出のないときは、この契約は同一の条件で更に一年間継続する」旨の定めがあったとしても、本件のような独占的販売総代理店契約において相手方からの更新拒絶の通知により「右の期間満了により当然契約が終了するもの」と解するのは相当ではない。

「当事者の一方的告知により期間満了によって終了するかどうかは契約締結の経緯、その性質、終了によって受ける当事者の利害得失等、事案の特質に則して考察」すべきである。

そして本件の諸事情に照らせば、更新に関する先のような定めがあっても、それが期間満了によって契約を終了させ得るものと解するのは妥当ではない。「債務不履行又はこれに準ずる事由には限らないが、契約を存続させることが当事者にとって酷であり、契約を終了させてもやむを得ないという事情がある場合には契約を告知し得る旨を定めたものと解する」。

以上のように判示し、農機具メーカーが更新拒絶の理由として主張した「合理化の必要性その他の事由」は、契約を終了させるに値する「やむを得ない事由」とは未だいえない、とした。このように契約の更新拒絶には相当の事由を要するとの立場は、原則として更新拒絶の自由はないとの考え方に近くなってくる。

次に、化粧品チェーン店契約に関する事例がある。チェーン店契約を締結した小売業者が大規模な割引販売をしたことや、顧客情報等を記録する義務を履行しなかったこと等から、チェーン店契約における信頼関係が傷つけられたと化粧品メーカー側が更新拒絶した事案で、②東京地裁平成12年2月28日判決(判例時報1731号13頁以下)³⁰⁾は次のように述べ、更新拒

30) 本件は、更新拒絶の問題よりもむしろ独占禁止法上の問題として論じられることが多い。

絶は信義則に反しないとした。

〔判旨〕

期間の定めがある契約について更新等の条件等が定められていない場合には、契約自由の原則から、原則的には、一方当事者は当該契約を継続しない自由を有する。

本件チェーン店契約の期間は1年間であり、一方当事者が異議を述べることによって契約の更新はされないことになっている。これは「各当事者の利益状況が経済情勢の変化等によって変動する可能性があることから、各当事者が一年間を超えて不必要に長期間契約に拘束されることを避ける趣旨のもの」であり、その限りで合理性を有する。したがって一方当事者は、原則として任意に本件チェーン店契約の更新を拒絶できる。

しかし「諸般の事情に照らし、契約更新を拒絶することが信義則に違反し、権利の濫用に該当し、又は強行法規違反等の理由で公序良俗に反するなどの事情が認められる場合」には、一般条項による制限を受ける。

そしてこれらを検討する場合、「本件チェーン店契約の特質ないしそれに付随する固有の事情を考慮しなければならない」が、本件では小売業者の大規模値引きなどの契約不履行があったため、メーカーからの更新拒絶は許される。

この②判決は先の①決定とは異なり、契約の更新拒絶については原則として自由(任意)であることを認めたとうえで、例外的に信義則等の一般条項による制限を受けるとしている。

3 フランチャイズ契約の更新拒絶

(1) 更新拒絶が認められた例

フランチャイザーからの更新拒絶が認められた例として、③ほっかほっか亭契約更新事件・名古屋地裁平成1年10月31日判決（判例時報1377号90頁以下）³¹⁾がある。

31) 本③判決及び後述の④名古屋地裁平成2年8月31日判決の判例評釈として、井上健一「フランチャイズ契約の更新拒絶」ジュリスト1042号130頁以下、川越憲治「フランチャイズ・システム判例分析③」NB L513号48頁以下、同『フランチャイズ・システムの判例分析』別冊NB L56号97頁以下、庄政志「フランチャイズ契約は、更新拒絶が公序良俗や信

〔事案〕

脱サラしてフランチャイジーとなった者が、事業を拡大し、その後サブフランチャイジーとして地域の加盟店を研修させるための直営店を設置するなどし、利益や店舗を拡大させていた。

また当該のフランチャイズ契約では、契約期間は5年間で、期間満了の日の180日前に当事者双方から特別の申出がない限り自動更新される旨の特約（自動更新条項）があった。本部（フランチャイザー）では全国に30の事業本部、地区本部を有しているが、従来5年の期間満了で契約を終了した例はなかったという中で、フランチャイザーからの更新拒絶が告知された

〔判旨〕

期間の定めのある「フランチャイズ契約においては、特に契約の更新の制限等について当事者の特約がなく、または更新を拒絶して契約を終了させることが公序良俗や信義則に反する等の特段の事情がない限り、期間の満了とともに終了する」。

「本来私人間の契約の内容は、公序良俗に反しない限り、自由に定められるべきものであり、期間に関する定めもその例外ではない」。「フランチャイズ契約についてのみ、なんら法律の定めがないのに、契約期間が定まっていない場合や契約期間中の解約と異なり、更新拒絶という契約の終了事由について制限をすることはできない³²⁾」。

また、契約の自動更新条項規定に関しては、「互いに更新拒絶をせざるを得ないほどの特別な客観的事由の存在を必要」と解することは文理上できず、そのように解すれば、「当事者の合意がない限り、永久的に契約を継続」しなければならず、契約の有効期間を約定した意味がなくなる。

結論として本判決は、フランチャイザー側からの更新拒絶を容認した。もっとも「更新を拒絶して契約を終了させることが公序良俗や信義則に反する等の特段の事情がない限り」とも述べており、あくまでも契約法理の一般論としての枠組みではあるが、特段の事情があれば更新拒絶ができないこともありうることを示している。

義則に反する等特段の事情がない限り、期間満了とともに終了するとされた事例」他判例評論394号42頁(判例時報1397号188頁)以下、がある。

32) この判決は以上のように述べるが、前掲注2)で紹介したように、期間の定めのある労働契約の反復更新につき、「法定更新制度」とも評されるような判例法理が確立している。それから言えば、「フランチャイズ契約についてのみ」という表現は当たらないといえよう。

（２）更新拒絶が認められなかった例

一方、先の③判決と全くの同一紛争に関し、④名古屋地裁平成２年８月３１日判決（判例時報１３７７号９４頁以下）は次のように述べて、③判決の結論とは逆に更新拒絶は認められないものとした³³⁾。

〔事案〕

先の③判決と同じ

〔判旨〕

期間の定めのある契約は、予め定めた期間の満了をもって終了することが原則であり、フランチャイズ契約もこの例外ではない。

しかし「フランチャイズ契約は、様々の営業領域において利用され、且つ契約内容も多種多様であって一定の標準が存在するとはいえない契約形態である。またフランチャイジーが事業の為にフランチャイザーに支払った対価を定められた期間内に回収しようとすることは合理的期待として保護されるべきである。したがって、期間の経過のみによって契約が終了するものではなく「フランチャイズ契約の実情、フランチャイジーの保護の見地から期間の長短も含めて特約の内容を各契約の成立の経緯、内容」を合わせて考慮し検討すべきである。

本件契約におけるフランチャイジーは、単なるフランチャイジーにとどまらず、ほっかほっか亭システムを拡大するというサブフランチャイザーとしての責務を負っており、フランチャイザーと一体となって活動する関係である。従って、本件契約の自動更新特約も更新に重点を置いた規定であり、５年の期間は契約の継続も含めその内容を再検討すべき期間である。以上からすると「自動更新しないで契約を終了させるには、当事者双方の公平の見地から判断してこれを継続し難いやむをえざる事由が必要」である。

また更新後の期間の解釈次第で契約関係を不当に永続させるような結果は避け得る。

同一の紛争であったにもかかわらず、③判決とは逆に④判決は、結論として更新拒絶を認めなかったが、フランチャイズ契約も期間満了で終了す

33) ③名古屋地裁平成１年判決は、仮処分決定に対する異議申立訴訟であり、この仮処分が１年の期限付きであったため、その後再度申請に対し仮処分決定がなされ、それをめぐっての異議申立訴訟が④名古屋地裁平成２年判決である。

ることが原則である、との点も認めている。こうした点から、同一事案でありながら正反対の結論に至った③判決と④判決は、特に矛盾するものではないとの指摘もある³⁴⁾。確かに、期間満了で契約は終了し、場合によって信義則や権利濫用等の一般条項による制限を受けるとするのは、契約法理の一般論として当然であり、この段階での矛盾は生じないだろう。

⑤鹿児島地裁平成12年10月10日決定（判例タイムズ1098号179頁）以下は、持ち帰り弁当店のフランチャイズ契約に関しフランチャイザーから更新拒絶を認めなかった。

〔事案〕

債務者であるフランチャイザー（本部）やサブフランチャイザー側（九州地域の本部）が、フランチャイジーに対してなすべきことが前提とされていたサービス（食材の調達や商品開発等）についての能力・体制が欠如していたため、フランチャイジー側が同一県内のフランチャイズ・システムの維持拡大につとめ、またフランチャイザーが本来行うべきであった食材の調達等のサービスを自らが努力し確立していた。

契約期間は3年で、契約期間満了の180日前に本契約当事者双方から特別の申し出がない限り、自動的に更新する内容の条項があり、フランチャイザーが期間満了の約半年前に更新を拒絶する旨告知した³⁵⁾。

34) 前掲注31)の川越「フランチャイズ・システム判例分析③」50頁および井上「フランチャイズ契約の更新拒絶」133頁参照。

35) 本件では、本件訴訟以前にも反復更新拒絶に対するフランチャイジー側からの地位確認訴訟が提起され最高裁まで争った経緯がある（この一連の判決は判例集等には掲載されていない）。

これを要すると以下の如きであった。一審の鹿児島地裁平成1年8月28日判決が「解除権行使に必要とされる信頼関係を破壊する事情に比較すると更新拒絶に必要とされる契約を継続し難いやむを得ない事情は軽度なもので足りる」とし更新拒絶を認めた。これに対し、福岡高裁平成8年11月27日判決は、これとは逆に本件「契約は、経済的合理性を追求する企業間の契約であり、同契約には地域本部において契約の更新拒絶をするための要件として信頼関係破壊等の特別の事情を要する旨の条項はなく、また、本件地区本部契約のようなフランチャイズ契約について、借地・借家関係のように一方当事者を保護する特別の法的規定をした立法もないことからすると」、契約を継続しがたい重大な事情が存するといった事情等は、必要ないとしながらも、フランチャイジーの営業努力の功績等が大きいことと「本件地区本部契約は契約期間満了の180日前に当事者双方から特別の申出のない限り、自動更新となる建前であり、更新が原則となっていること等を併せ考えると」

〔判旨〕

フランチャイザーもサブフランチャイザーも、契約上前提とされているサービスについて能力・体制が欠けていたため、地区本部であるフランチャイジーが県内においてフランチャイズシステムの維持・拡大を図るために独自に商品開発の努力をしたこと、県内におけるほっかほっか亭の商号、商標、サービスマーク等のイメージの定着及び普及は専らフランチャイジー等の貢献によるものであったこと、サブフランチャイザーによる契約更新の拒絶が認められると、地区本部であるフランチャイジーらの築き上げた基盤を地域本部であるフランチャイザーが労せず獲得するという結果になりかねないこと、契約は自動更新となる建前であり、更新が原則となっていること等、以上の諸事情からすれば、本件新更新拒絶は無効である。

この⑤判決では、契約の更新拒絶という事実の効果として、フランチャイジーの開拓した営業基盤がフランチャイザーによって「只乗り」される可能性をも指摘し、更新拒絶を無効としている。また以上のフランチャイズ契約に関する③（および④）⑤の裁判例で共通するのは、フランチャイジーがいずれの場合も「サブフランチャイザー」³⁶⁾的地位にあったことである。つまり、フランチャイジーが自らの経営努力によってフランチャイズ・システムの事業を拡大していったという事情があった事例である。

4 若干のコメント

(1) 契約自由の原則と例外

これらの判決を検討するにおおよそ以下の点を指摘できるだろう。

まず、①決定と④判決のように事業の個別的事情を勘案しつつも、契約の更新拒絶には相当の事由が必要だとすると、原則として契約は期間満了によって終了しないと考える考え方に近くなる³⁷⁾。これとは違う潮流として

「更新拒絶の意思表示は、公平の観念に照らして、信義則上許されない」と判示した。そして上告審（最高裁第三小平成12年4月25日判決）がこの控訴審の判断を是認した。

36) サブフランチャイザーとは、フランチャイザーとの契約によってフランチャイズ契約の締結または締結のための交渉を行うことのできる事業者をいう（日本フランチャイズチェーン協会・前掲注8）『フランチャイズハンドブック』332頁参照。

37) 使用者が労働契約を終了させようとする（すなわち解雇する）場合に、合理的な理由が必

残りの裁判例がある。これらは契約が原則として予め定めた期間の到来によって終了することを認め、ただし契約の更新拒絶が当事者間の信義則等に違反するような特段の事情が存する場合には、更新拒絶が認められないと判示している。このような契約自由の原則と例外の関係は、何もフランチャイズ契約等の継続的契約関係にのみ固有の判断ではなく契約法理の一般論としてといえよう。

問題は、例外を検討する場合にいかなる事情を組み込み、それをどう評価するかである。

(2) フランチャイズ契約に対する理解の違い(③判決および④判決において)

判断への入り口の問題として、いかなる事情が存すれば例外を検討するかについては、同一紛争でありながら結論が反対になった③および④判決に端的に見られるように、フランチャイズ契約に対する認識の相違が作用している。

すなわち、更新拒絶を認めた③判決では例外を検討する場合に、契約がフランチャイズ契約であることが特に考慮されたわけではなかったのに対し、④判決ではフランチャイズ契約の多種多様性を根拠に「一定の標準が存在する契約ではない」との前提に立っている。そして「フランチャイジーの保護の見地から」個々の契約の成立経緯・内容等が検討されている。換言すると、フランチャイズ契約に対する認識の違いが、契約法理の一般論の枠組みで判断を留まらせたのか、あるいは、それから先に踏み込んで判断したのかの差につながったといえよう。

(3) 例外を検討する場合に考慮された事情

契約の更新拒絶が信義則等の一般条項に反するか否かを検討するとなれ

要とされる(労働基準法18条の2参照)が、反復更新された有期労働契約についても場合によっては同様の要件が課せられる(前掲注2)参照)。

ば、何故契約更新が拒絶されたのかといった原因、および更新拒絶による効果がいかなるものかといった諸般の事情が当該契約の個別事情に即して検討されることになる。

まず、更新拒絶の理由について①決定ではメーカー側の「合理化の必要性その他の事由」、②判決では代理店側の債務不履行が指摘されている。しかし③および④判決、そして⑤決定では公表されている判決文からは必ずしもその理由が明らかではない。もっとも、これは契約の更新拒絶に関する理由（原因）を重視していないというよりも、むしろ更新拒絶によってもたらされる結果の方に判断の力点を置いているからとも考えられる。

次にフランチャイズ（特約店・代理店）契約におけるフランチャイザー（本人）からの契約更新拒絶が、「投下資本の未回収」およびフランチャイザーによる「只乗り」の問題を惹起することは前述した通りである。こうした点を考慮したのが、契約の更新拒絶を否定した④判決および⑤決定である。曰く「期間の定めのある場合には、その間にフランチャイジーが営業権使用許諾を得るためにフランチャイザーに支払った対価を回収しようとすることは合理的期待として保護されるべきである」（④判決）³⁸⁾、「地区本部である債権者らの築き上げた基盤を地域本部である債務者が勞せず獲得するという結果になりかねない」（⑤決定）等。

このような更新拒絶の、いわば「原因」と「結果」とは別に、契約に設けられる「自動更新」条項の解釈についても判断が分かれる。まず、フランチャイザーの更新拒絶を認めた③判決は、契約当事者のいずれかが「更新拒絶の意思表示等特別の申し出をしない限り、契約が自動的に更新する

38) 投下資本の回収という観点からは、まず契約締結段階で設定した長さが妥当であったかが問われることになる。

この点、山口純夫「フランチャイズ契約」法律時報62巻2号35頁は、「契約の内容や取引の実態からみて、あまりにも短い場合やあまりにも長期の場合には、問題となる。契約期間は、フランチャイジーの投資が回収できるだけの期間は少なくとも最低限設定されていなければならない。契約の期間があまりにも短いとフランチャイジーが投下資本を回収したり、将来の営業利益の予想を立てる余裕もないまま、取引関係が打ち切られてしまうことになるからである。他方、契約期間があまり長いとフランチャイジーの契約から離脱する自由、契約自由の原則にも反することになる」と指摘する。

趣旨」であるとほぼ契約条項の字句通りに解し、一方当事者からの申し出があれば契約は終了するものとしている³⁹⁾。これとは反対に、④判決はフランチャイジーがサブフランチャイザーとしての役割を担っていたこと等、当該事案を考慮した上で、自動更新条項は「自動更新に重点を置いた規定と解すべく、5年の期間は契約の継続も含めその内容を検討すべき期間」であると解している。すなわち自動更新条項の文言だけにとらわれず、契約当事者の実質的な関係性を考慮したうえで、当事者の合理的意思を解釈し導き出すものであろう。

以上を要すると、フランチャイズ契約は原則として自由であり例外的な場合には信義則等の一般条項によって制限されるとの判断枠組みが示されている点は、一般論を立てなかった①決定を除き、各裁判例に共通している。その根拠としては契約自由の原則が挙げられている。判断が分かれていくプロセスには、フランチャイズ契約をどうとらえるのかの違いが影響してくる。また契約の経緯から「自動更新条項」が当事者間でいかなる位置づけにあったのかを合理的な意思解釈を通して判断することになる。

フランチャイズ・システムが多種多様な業種に拡大しており、その契約も一様なものではないと理解すると、結局、当該「契約の特質ないしそれに付随する固有の事情を考慮しなければならない」(②判決)ず、判断すべき要素は、契約更新の拒絶理由と更新拒絶からもたらされる結果といった個別具体的な事情に帰着せざるを得ないだろう。

(4) 問題点

仮に、契約の更新拒絶には相当の事由が必要だとすると、③判決が危惧するように、当事者は契約を永久に続けなければならないことになるのであろうか。これについては、次の様に答えることが可能であろう。

39) チェーン店契約に関する②判決では自動更新条項について「異議を述べるについて何らかの理由を必要とする条項はなく、また何らかの理由が必要であることを窺わせる条項もない。これは、各当事者が1年間を超えて不必要に長期間契約に拘束されることを避ける趣旨」であるとする。

まず、フランチャイザーが十分な説明義務（収益の見通し、契約の更新・解除、紛争件数等について）⁴⁰⁾を果たし、フランチャイジーもそれを十分に納得した上で契約を締結し、契約期間中においてもフランチャイザーが十分な保護義務を尽くし、また検討してきたような特段の事情（投下資本の未回収や只乗り等）も存在していないという事情の下で、契約の更新拒絶を認めないとするのは、契約自由の原則と当事者間の公平という観点からは妥当ではなかろう⁴¹⁾。

またフランチャイジーの営業努力の成果に対するフランチャイザーの「只乗り」問題については、フランチャイザーがフランチャイジーに対しこれに見合う代償を支払った上で、すなわち「只乗り」とはならないことにした上で、契約を終了させることによって信義則に違反しないと考えることも可能である⁴²⁾。

むすびに代えて

本稿では、フランチャイズ契約の更新拒絶の可否がどのように判断されるかについて裁判例を通して考察してきた。その結果、更新拒否の理由、および更新拒否によってフランチャイジーにもたらされる経済的不利益（投下資本の未回収・只乗りの問題）等が信義則違反になるか否かの判断要素として考慮されていることがわかった。これを言い換えると、裁判で考慮された要素は契約締結後に生じた事情といえよう。

こうした「事後的」な問題だけではなく、継続的契約関係であるフラン

40) こうしたフランチャイザーの義務の程度は、フランチャイジーの前職(脱サラした者や主婦か、あるいは事業運営の経験者か)に応じて当然異なってくるだろう(同旨、三島徹也「フランチャイズ契約の締結過程における情報提供義務」法律時報72巻4号74頁)。

41) 井上・前掲注31)「フランチャイズ契約の更新拒絶」133頁は、「投下資本回収以上の事業継続による期待利益というものが日本法の思考としてはたして保護されるべき利益に値するか疑問がある」と述べている。フランチャイズ契約が基本的には経済的合理性を追求する事業者間の契約であることを考えると妥当な指摘といえよう。

42) 庄政志・前掲注31)判例評論394号47頁参照。

チャイズ契約では、更新拒絶が信義則に反するか否かを検討する場合、契約成立経緯から終了までの諸事情が考慮すべき要素といえよう。この点、先に紹介した中小小売商業振興法規則が定めるフランチャイズ契約締結に関する指針が重要な指針となると思われる。すなわち法同規則第11条6号が契約締結前にフランチャイザーがフランチャイジーに対して「直近の3事業年度における加盟者の店舗の数の推移」を解除された契約の店舗数や更新された契約店舗数及び更新されなかった契約店舗数とともに伝えることを要求しており、契約締結前にもたらされるこのような情報は、フランチャイジーになろうとする者が、慎重な判断をなしうる契機となるからである。すなわち、加盟しようとする当該フランチャイズ・システムにおいて、フランチャイザー（本部）とフランチャイジー（加盟店）の関係が良好なものなのか、あるいは短期での廃業が多ければ、収益の問題やトラブルを予測できるであろうし、更新されなかった契約についてはその理由を問い質すこともできるからである。こうした事前の説明をフランチャイザーが果たし、フランチャイジーがそれを理解した上での契約の締結は、ある程、フランチャイズ契約当事者間の公平が図られたものと推定できよう。

これを別言すると、フランチャイザーがこうした事前情報を正確に（あるいは全く）伝えず契約を締結し、かつ相当な事由もなくフランチャイズ契約更新を拒絶し、それによりフランチャイジーに経済的不利益がもたらされる場合、更新拒絶は信義則違反の可能性が高くなると考えられる⁴³⁾。

このように、フランチャイズ契約の更新拒絶については当事者の公平という観点から、契約締結段階の事情と契約を終了させた際に生じる事情を併せて考慮し、その可否を論じる必要がある。

(了)

43) 福岡高裁平成12年9月21日判決・判例時報1773号52頁以下では、フランチャイザーがフランチャイズ契約締結を勧誘する時に、フランチャイジーになろうとする者に対し、事業の収益性等についての情報を提供する場合には、当該事業の経営について有する知識および経験に基づいた合理性のある情報を提供すべき信義則上の義務を有している、とする。