

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の 商圈侵害に対する規制を目指して

——フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店店舗の
近隣への出店を規制することはできるか——

木 村 義 和

- 第1章 はじめに
- 第2章 日本における裁判例
- 第3章 アメリカ合衆国におけるコモン・ローやエクイティ上の法理による近隣出店規制の試み
- 第4章 アメリカ合衆国におけるフランチャイズ本部による商圈侵害に対する規制—立法による解決
- 第5章 日本のフランチャイズ加盟店団体が作成したフランチャイズ法案によるフランチャイズ本部の近隣出店規制
- 第6章 結びにかえて

第1章 はじめに

第1節 問題提起

あなたは、ある小売店のオーナーであると仮定する。ある日、あなたの店舗の近隣に同じ業種の小売店が出店された。あなたの店舗の売上はどのようなであろうか。多くの人は、売上は下がると予想するであろう。もちろん、この場合でも、サービスや、品質、商品の値段など店舗に違いがあれば、企業努力で売上の減少は防げるかもしれない。

それでは、もし、近隣に出店された店舗が、あなたの店と瓜二つの店舗であった場合は、どうであろうか⁽¹⁾。サービスや、品質、商品の値段が全く同じ店舗が出店された場合である。これには対処しようがないと答える人がほとんどであろう。これが同系列チェーンによる近隣出店の問題である⁽²⁾。フランチャイズビジネスにおいて、特にコンビニエンスストア（以下、コンビニとする。）では、この同系列チェーン店の近隣出店は頻繁に行

(1) CoCo 壱番屋の創業者である宗次氏は、屋号、店の作り、メニューまで CoCo 壱番屋のようにコピーされた店舗が出現した時のことを、次のように振り返っている。宗次氏は「限りなく壱番屋のコピーですが、そのコピー店にとって不幸な点は味の訴求力が全く不足しており、当社のカレーソースと比較にならず……ソフト部門である、クオリティ・サービス・クリンネスにおけるレベルがあまりに低い点が、当社におけるそのコピーとはいいい難いように感じました。」と述べ、「コピー店の経営は苦しいと判断し、コピー店の経営母体とかけあったら、簡単に買収に応じた。」とこの時のことを振り返っている。宗次徳二『成功するカレーハウス驚異の社長製造法』84頁以下（2007年、第10版、旭屋出版）。

もちろん、このように味やサービス等に違いがあれば、競合店が出店されても企業努力で太刀打ちできるが、品質やサービスのレベルが同じ完全コピー店、要するに同系列の店舗が出店された場合は、どうなるのであろうか。この問題を本稿では、検討する。

(2) 中村昌典「日本のフランチャイズの現状と課題」自由と正義65巻3号44頁以下（2014年）。この問題について、中村弁護士は次のように分析をする。「フランチャイズ本部が、加盟者に対して、一定の地域における排他的な営業地域（商圏）を認めるかどうか（本部が当該地域に同一チェーンの別の店舗を出店しないことを確約するかどうか）は業態や各本部によって対応が異なる。コンビニエンスストア業態においては、商品の運送の効率や他チェーンとの競争その他の理由でフランチャイズ本部がドミナントと称する集中出店政策を採用しており、契約上、明文で加盟者の排他的な営業地盤を認めないとしていることが多い。既存店オーナーからすれば、近隣に同一チェーンの店舗ができれば、他チェーンとの競争とは異なり、商品やサービスの内容での差別化で競争することもできず、既存の顧客を取られ、大幅な売上げ減少に直面することになる。」

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制を目指して

われることが多い。しかし、フランチャイズ契約を結んだ加盟店（フランチャイジー）にとって、この近隣出店の問題は深刻である。それでは、なぜフランチャイズシステムにおいて、この近隣出店が行われるのであろうか。

第2節 フランチャイズとは

日本フランチャイズチェーン協会の定義によれば、フランチャイズとは、「事業者（フランチャイザーという。）が他の事業者（フランチャイジーという。）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（以下、加盟店オーナーとする。）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（以下、フランチャイズ本部とする。）の指導および援助のもとに事業を行う両者の継続的関係をいう。」としている。このようにフランチャイズシステムにおいては、加盟店オーナーはフランチャイズ本部とフランチャイズ契約を結び、フランチャイズ本部の商標、サービス・マーク、トレード・ネームを用いて、フランチャイズ本部のノウハウにしたがって、店舗の経営を行っている。すなわち、同一フランチャイズチェーンにおける店舗は、一見すると同じ会社の店舗のように見えるが、フランチャイズ加盟店オーナーが同じでない限り、それぞれ独立した事業者による経営が行われているのである。

このフランチャイズシステムでは、同一フランチャイズチェーン店舗の近隣出店は行われがちな傾向にある。しかし、フランチャイズ加盟店の中には、近隣出店によって売上げが減少したという店舗が多い⁽³⁾。それでは、

(3) 2016年11月17日(木)に放送されたNHK 総合クローズアップ現代+ 『「好調」コン

なぜこのような近隣出店が行われるのであろうか。

この理由の一つは、近隣出店によって、各店舗の売上げが減少しても、トータルの売上げが伸びれば、フランチャイズ本部の収益増になるということである。

具体的な例をあげる。Aをフランチャイズ本部、B店舗とC店舗がAフランチャイズチェーンの店舗であるとする。各店舗のロイヤルティは収益の50%とする。B店舗は収益100万円の店舗であったが、B店舗の近隣にC店舗が出店され、B店舗の収益は70万円に激減し、C店舗の収益も70万円と伸び悩んだ。この場合、Aフランチャイズ本部の収益は、100万円

ビニに“異変”あり』に筆者は出演したが、この番組においてコンビニ加盟店元オーナーの船引聡明氏は、近隣出店が行われた時のことについて、次のように述べている。船引氏の店舗は、開店当初、業績は好調で、手元に残る利益が1,000万円を超えた年もあったが、数年後、ライバル他社のコンビニ3店が近隣に次々とオープンした。時を同じくして、船引氏と同じ系列のコンビニが2店舗、相次いで出店した。船引氏の店舗における日々の売上げはみるみる落ち込み、4年でほぼ半減し、やむなく経営から手を引いた。この時の心境について、船引氏は「同じマーク（同系列）が一番、厳しかったですね。扱っているものが、まったく同じものだから。一生懸命尽くしてきたつもりだったけど、裏切られたという感じですね。」と語っている。すなわち、同系列チェーンの店舗が出店された場合には、自身の店舗と差別化ができず、企業努力によっても対処のしようがないことを船引氏は述べている。NHK 総合クローズアップ現代+ 『「好調」コンビニに“異変”あり』 <<http://www.nhk.or.jp/gendai/articles/3894/1.html>> accessed on May 3rd 2018.

また、土屋トカチ監督によるDVD『コンビニの秘密—便利で快適な暮らしの裏で—』（特定非営利活動法人アジア太平洋資料センター（PARC）、2017年）において、コンビニフランチャイズ加盟店オーナーの佐々木氏は、近隣出店によって、売上げが下がっただけでなく、アルバイトの確保が困難になる人手不足になったと述べている。土屋監督と佐々木氏には、コンビニ加盟店ユニオン定期大会などで、色々ご教示をいただいた。厚く御礼を申し上げたい。コンビニ加盟店ユニオンについては、<<http://www.cvs-union.net/>> accessed on May 3rd 2018を参照されたい。

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圈侵害に対する規制を目指して

から140万円となり40%増となり、フランチャイズ本部のロイヤルティによる収入は、20万円増す。しかし、Aフランチャイズ本部のロイヤルティによる収入が増す一方で、B店舗の収益は100万円から70万円となり30%減となる⁽⁴⁾。B店舗のフランチャイズ加盟店オーナーにとっては、C店舗の出店は死活問題だが、フランチャイズ本部にとっては増収になるのである。

そして、本部にとっての近隣出店のメリットは、これだけではない。コンビニフランチャイズ本部などでは、ドミナント戦略が採用されており、フランチャイズ本部は積極的に近隣出店を進めているのである。

第3節 ドミナント戦略

ドミナント戦略とは、「一社の店舗を集中的に出店することでその地域でより高い市場占有率を奪おうとする地域戦略」のことをいう⁽⁵⁾。特にフランチャイズビジネスにおいては、特定のエリアに出店した個々の商圈が連続して広がる範囲をいう。このドミナント戦略がフランチャイズ店舗において採用されている理由は、出店密度が高い方が物流面や店舗オペレーションの面で戦略効果が高いことなどである。例えば、コンビニでは小分け配送が行われているが、これを可能にしているのはドミナント戦略によって物流の効率化がなされた結果である。また、出店密度が高いと移動時間が短縮され、本部の店舗指導員であるスーパーバイザーが巡回できる店舗数を増やすことができる。その他、地域の店舗数が多ければ多い

(4) 一般的に、近隣出店が行われた場合、売上は3割程度減少すると言われている。永井孝尚「顧客争奪?セブンイレブン近くにセブンがある不思議」『深読みチャンネル：読売新聞』<http://www.yomiuri.co.jp/fukayomi/ichiran/20161109-OYT8T50046.html?page_no=5&from=yartcl_page> accessed on May 31 2018.

(5) 社団法人日本フランチャイズチェーン協会『フランチャイズハンドブック』342頁(商業界、2003年)。

ほど、当該地域での知名度が増し、宣伝効果が高まるというメリットもある⁽⁶⁾。このようにフランチャイズ本部にとっては、ドミナント戦略はメリットの多い経営戦略なのである。

第4節 フランチャイズ本部とフランチャイズ加盟店の共存共栄を目指して

このようにドミナント戦略はメリットの多い経営戦略であり、単純に否定されるべきものではなく、ましてや違法行為とはいえない。しかしながら、ドミナント戦略に基づく近隣出店によりフランチャイズ加盟店は売上げが減ることは多々ある。さらには、店舗経営に行き詰まり、閉店に追い込まれるフランチャイズ加盟店もある。

そもそも、フランチャイズシステムは、フランチャイズ本部とフランチャイズ加盟店の共存共栄により成り立つものである。フランチャイズ加盟店オーナーの事業の成功がフランチャイズ本部の成功にならなければならないはずなのである⁽⁷⁾。それなのにフランチャイズ本部の一方的な利益にしかならない近隣出店が行われている。そこで、本稿では、フランチャイズ本部による近隣出店の問題をどのように解決すべきなのかについて検討する。

(6) 前掲注(5)、342頁以下。

(7) 筆者は、フランチャイズビジネスの理念は、フランチャイズ本部とフランチャイズ加盟店の共存共栄であると考えている。フランチャイズビジネスには、フランチャイズ本部とフランチャイズ加盟店が信頼関係で結ばれ、共に十分な利益を得て繁栄し、社会に貢献して行くという理想があるはずである。フランチャイズ本部だけでなく、フランチャイズ加盟店オーナー、そしてそこで買い物をする消費者のすべてがともに繁栄し、幸せになるシステムであるべきだと考える。拙稿「フランチャイズ契約の更新拒絶について」愛知大学法学部法経論集213号68頁以下（2017年）。

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制を目指して

第2章 日本における裁判例

第1節 はじめに

第1章で述べた通りフランチャイズ本部による同一フランチャイズチェーン店舗の近隣出店はフランチャイズ加盟店オーナーにとっては、商圏侵害であり、死活問題である。それなのに、フランチャイズビジネスにおいて、この近隣出店は頻繁に起きており、紛争となっている。それでは、なぜ近隣出店が無くなることはないのでしょうか。この背景を探るべく、日本の裁判例を分析する。

第2節 裁判例

裁判例の事案の概要と判旨を紹介し、分析を行う。

(裁判例1) 大阪地判平成8年2月19日判タ915号131頁，原告：加盟店オーナー，被告：フランチャイズ本部，損害賠償請求事件，棄却

1 事案の概要

原告は被告（フランチャイズ本部）とフランチャイズ契約を締結し、コンビニの経営を始めた。本件フランチャイズ契約には「被告は、原告の店舗の営業地域（半径500メートル以内の地域の1500世帯居住地域）には、他社との競合関係において重大な変化が生じない限り、自ら出店及びフランチャイズ出店をしないが、右営業地域又はその周辺地域に他社が進出することにより、競合関係に重大な変化が生じた場合、著しい世帯数の変動のある場合又はそのように予測される場合に、被告が戦略上新規出店を要すると判断したときは、被告は事業計画を立案の上、原告がフランチャイズによる新規出店を優先的に実施できるようにし、原告は、自らの都合により新規出店が不可能な場合には、被告自らの出店又はフランチャイズ出店

を認める」旨の条項があった。

被告は原告の店舗A店の近隣にB店を出店することを決めたため、原告はB店もフランチャイジー（フランチャイズ加盟店オーナー）として経営することを決めた。しかし、原告がB店を開店した日から1年以内に、被告はB店近辺に複数の競合店を開店した。このため、原告は、原告の店舗A店とB店の近辺に競合店を出店した被告に対して、「被告は、本件各契約上、原告の経営する店舗の売上に著しい影響を与えるおそれのある地域に新たに競合店を開店しない義務を負っているにもかかわらず、競合店を出店した」ことがフランチャイズ契約違反となるとして、被告を訴えた。

2 判旨

2-1 A店について

被告は競合店の出店について原告に対して協力を求め、被告が競合店出店に関して原告の救済手段を五通り定め、原告の選択に委ねる旨の合意が成立したこと、原告は右救済手段のうち、A店の経営を継続しつつ、当時被告の直営店であったB店をフランチャイジーとして経営するという方法を選択したことが認められる。これは、被告が戦略上新規出店を要すると判断したときは、被告は事業計画を立案の上、原告がフランチャイズによる新規出店を優先的に実施できるようにし、原告は、自らの都合により新規出店が不可能な場合には、被告自らの出店又はフランチャイズ出店を認めるという前記契約に沿った措置であって、原告も前記救済措置によって競合店の出店に同意し、現実に救済手段を選択しているのであるから、被告が契約に違反して競合店を出店したとは認められない。

2-2 B店について

原告がB店を開店した日から1年以内に、被告はB店近辺に競合店を数店開店したことは当事者間に争いが無い。そして、B店開店後1年以内で

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制を目指して

は、B店の半径500メートル以内の位置にあるC店が開店したこと、B店から半径1キロメートル以内にあるD店、E店、F店が、それぞれ開店したことが認められる。

しかしながら、B店契約には、被告が如何なる地域にも、自ら直営店を出店しあるいはフランチャイズ店を出店できる旨の条項があることは、当事者間に争いが無いから、被告が経営戦略上の判断に基づき右各競合店を出店したことは、B店契約に違反するものではないし、地下鉄の駅の出入口というB店の恵まれた立地条件と、コンビニの商圏は一般にそれほど広いものではないと考えられることからすれば、原告がB店を経営するに至った経緯を考慮しても、右の出店がB店に及ぼした影響が、被告のフランチャイザー（フランチャイズ本部）としての信義則上の義務に反するほどのものであったとも認められない。

2-3 結論

以上によれば、競合店の開店義務違反をいう原告の主張は、理由がない。

3（裁判例1）の分析

本判決は、フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店店舗の近隣出店は認められると判断している。その理由は2つある。1つ目は、「契約条項に競合店を出店できる旨の条項がある」ことである。裁判所は「被告が戦略上新規出店を要すると判断したときは、被告は事業計画を立案の上、原告がフランチャイズによる新規出店を優先的に実施できるようにし、原告は、自らの都合により新規出店が不可能な場合には、被告自らの出店又はフランチャイズ出店を認める旨の条項が存在する」、「被告が如何なる地域にも、自ら直営店を出店しあるいはフランチャイズ店を出店できる旨の条項がある」ことにより、フランチャイズ本部はフランチャイズ契約で認められた範囲内で出店を行っているため、契約違反ではないと判断

している。

そして、2つ目は、フランチャイズ契約の付随義務、すなわち、フランチャイズ本部に信義則上の義務違反が認められるか否かについてである。この点について、裁判所は、フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店店舗の近隣出店は、信義則上の義務違反とはならないと判断している。その理由として、裁判所は、地下鉄の駅の出入口というB店の恵まれた立地条件と、コンビニの商圈は一般にそれほど広いものではないと考えられることを根拠に、「フランチャイズ本部による近隣出店がB店に及ぼした影響が、被告のフランチャイザーとしての信義則上の義務に反するほどのものであったとも認められない。」と判断している。このように「近隣出店の影響が小さい」ことを理由にして、フランチャイズ本部には信義則上の義務違反が認められないと裁判所が判断した点に本判決の特徴がある。

(裁判例2) 鹿児島地判平成23年2月23日 (LEX/DB 25471146), 原告: サブサブフランチャイザー, 被告: サブサブフランチャイザー, 損害賠償請求事件, 棄却

1 事案の概要

サブサブフランチャイザーである被告は、原告とサブサブフランチャイズ契約を締結していたところ、被告は訴外Aとのサブサブフランチャイズ契約を解約し、新たに同じ業種の事業を始めた。被告は、原告のテリトリー内に原告とのフランチャイズ契約から離脱した旧フランチャイズ加盟店店舗35店を営業させ、更に新たに新規店舗23店を出店させた。

そこで、原告は「原告と被告間のサブサブフランチャイズ契約は、継続的な契約関係であり、正当な理由によらない限り、契約の更新を拒否できない。これは、契約当事者に対しての不測の損害を与えないようにすべき信義則上（民法第1条2項）の義務があるからである。しかも、本来なら

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制を目指して

ば、本件契約は23.5か月の期間を残していたのであるから、少なくとも、この期間内においては、被告が傘下に置いていた地区では、原告のテリトリー内に競合店を出店させないという、本件契約に付随する信義則上の競業禁止義務を負うものと解される。」とし、「被告は、本件サブサブフランチャイズ契約に付随する信義則上の競業禁止義務に違反して、原告のテリトリー内に競合店を営業させ、新規出店を行った。」として、被告を訴えた。

2 判旨

フランチャイザー（フランチャイズ本部）と被告との対立に起因して、原告と被告のフランチャイズ契約が終了することになったとはいえ、被告のみが原告に対して本件フランチャイズ契約に付随する信義則上の競業禁止義務を負うとする理由はないというべきであって、不公正な方法でない限り、被告は、原告のテリトリー内に競業店を出店させることができると解するのが相当である。

3 （裁判例2）の分析

本件は、フランチャイザー（フランチャイズ本部）→サブフランチャイザー（被告）→サブサブフランチャイザー（原告）→フランチャイズ加盟店オーナーという階層のあるサブフランチャイズ契約の事例であり、狭義のフランチャイズ契約（フランチャイズ本部→加盟店）とは異なっている⁽⁸⁾。そして、フランチャイズ契約終了後の競業禁止義務が問題となっており、すなわち、フランチャイズ契約自体は終了している。このため、かなり個別の事情が多い事案であり、本稿で問題にしている近隣出店の問題とは異なる点が多いため、参考にはならない。本件では、契約終了後競合

(8) サブフランチャイズ契約については、拙稿・前掲注(7)、24頁。

禁止義務を被告は負わず，原告によるフランチャイズ加盟店店舗の近隣出店は信義則上の義務違反とはならず，認められると裁判所は判断した。

(裁判例3) 福岡地判平成23年9月15日 (LEX/DB 25472720)，原告：フランチャイズ加盟店オーナー，被告：フランチャイズ本部，損害賠償請求事件，一部認容，一部棄却，控訴

1 事案の概要

原告は，被告とフランチャイズ契約を締結し，フランチャイズ加盟店オーナーとしてコンビニ店舗を営んでいたが，原告の店舗の近隣に本部が競合店を出店し，原告の店舗は売上げが減少し，閉店することになった。

原告は，「フランチャイズ契約は，フランチャイズ本部が，フランチャイズ加盟店に対し，営業に関するノウハウを伝えるなどしてその営業を支援し，それに対してフランチャイズ加盟店がロイヤルティなどの名目による対価を支払うことを基本とする契約であり，この契約関係自体，フランチャイズ本部に対して，フランチャイズ加盟店の営業を妨害するようなことはしてはならないという信義則上の義務を課していることは明らかであり，商圈を侵害すること，すなわち，フランチャイズ加盟店店舗の売上げの減少を招くことが予想される競合店の出店が，上記信義則上の義務に違反することは明らかである。本件契約においても，契約条項の前文で，原告及び被告は，「相協力して事業の繁栄をはかる」旨を謳っており，この趣旨を明らかにしている。」と主張して，被告を訴えた。

2 判旨

(1)本件フランチャイズ契約では，店舗の経営の許諾は，原告の店舗の存在する一定の地域を画し，原告に排他的，独占的権利を与えたり，固有の営業地盤を認めたりすることを意味するものではなく，被告は，必要と考えるときはいつでも，原告の店舗の所在する同一市・町・村・区内の適当な

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制を目指して

場所において、新たに別の競合店の経営をさせることができると規定されているから、被告は、原告の承諾を得ることなく、原告の本件店舗と商圏が重なる地域に別の競合店を出店させることができる。そうすると、たとえ競合店A店の商圏が本件店舗の商圏と一部重なり、A店の出店によって本件店舗の売上げが減少したとしても、そのことにより直ちに本件契約違反となるものではないし、また、不法行為が成立するものではない。

(2)本件フランチャイズ契約前文が原告と被告が相協力して、事業の繁栄を図ることを本件契約の目的の一つとして掲げていること、本件フランチャイズ契約の条項において、被告は、原告の営業努力が十分報いられるように配慮すると規定されていることの趣旨からすれば、被告が別の競合店を出店させることによる本件店舗の売上げや原告の生活に与える影響の程度、それに対する被告の認識ないし認識可能性の有無によっては、別の競合店の出店が信義則に反するものとして債務不履行を構成する場合や不法行為を構成する場合もあり得るといふべきである。

(3)競合店のA店が出店されたところ、同年の本件店舗の売上げの合計を競合店出店前のそれと比較すると、約3000万円減少しており、2年後、3年後の各売上げの合計もそれぞれ前年に比べて減少していることが認められる。

(4)都市部のコンビニの商圏は、交通手段とは無関係に5分から10分圏内であるとされているところ、本件原告の店舗と競合店A店とは、最短ルートでは500m、徒歩10分圏内にあることからすれば、形式的には商圏が一部重なっていると考えられる。

(5)しかしながら、商圏が一部重なると考えられるB店、C店は、十数年前から同じD町内に所在する別系列チェーンのE店の商圏でもあり、その町内の住民は、以前からE店を利用することが多かったと推察されること、D町や最寄りの鉄道の各駅と本件店舗との位置関係や道路の状況からみて、同住民が上記各駅を利用する際に本件原告の店舗に立ち寄ることが多

かったともいい難いことを考慮すると、A店の出店によって本件店舗の集客に大きな変動が生じたとは考え難く、A店出店以降の本件店舗の売上げの減少に影響したとしても限定的なものにすぎないといわざるを得ない。

(6)本件店舗の売上げは、一時期2億5000万円近くに上がっていたが、その後、一貫して減少傾向が続き、A店出店の前年には2億円を下回るに至っていたものであって、A店出店の年に突然本件店舗の売上げが減少に転じたものではないから、同年以降の売上げの減少については、A店の出店以前の要因も十分に考えられるところである⁽⁹⁾。

(7)以上述べたところからすれば、A店の出店以降の本件店舗の売上げの減少の大部分については、被告がA店を出店させたことによって生じたと評価すべき事情を認めることはできず、仮に相当程度の影響があったとしても、被告においてこれを予測することは困難であったというべきであるから、被告の上記行為が、原告との関係で信義則に反し違法であるということとはできない。

(8)被告がA店を出店させたことが債務不履行ないし不法行為に当たると認めることはできない。

3 (裁判例3)の分析

本件においても、フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店店舗の近隣出店は認められるとされた。しかし、本件では、この問題につい

(9) 本判決では、他の売上げ減少の要因として、

- ・酒類販売免許規制の緩和により近隣の商業施設において酒類販売が可能となったこと
- ・本件店舗から直線距離で350mの地点に所在するグルメシティが24時間営業を始めたこと
- ・本件店舗の商圈に含まれる風俗店等が撤退したこと
- ・本件店舗の商圈に含まれるJRの駅の近くに別チェーンの店舗が出店したこと等の影響も受けているものと考えられるとしている。

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制を目指して

て、様々な論点があり、大変興味深い判決である。

本判決の特徴の一点目は、本件フランチャイズ契約において、被告は原告に排他的テリトリーを与えていないため、たとえ商圏の一部が重なる競合店の出店により原告の店舗の売上げが減少したとしても、そのことにより直ちに本件契約違反となるものではないし、また、不法行為が成立するものではないとしている点である。すなわち、フランチャイズ契約に「フランチャイズ加盟店に排他的テリトリーを認め、フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店店舗の近隣出店を禁止する」条項がなければ、近隣出店は許されると裁判所は判断しているのである。

二点目は、フランチャイズ契約において、「原告と被告が相協力して、事業の繁栄を図ることを本件契約の目的の一つとして掲げていること」および「本件フランチャイズ契約の条項において、被告は、原告の営業努力が十分報いられるように配慮すると規定されていること」から、フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店店舗の近隣への出店を禁止することはできないかという点である。この点について、裁判所は、「被告が別の競合店を出店させることによる本件店舗の売上げや原告の生活に与える影響の程度、それに対する被告の認識ないし認識可能性の有無によっては、別の競合店が出店が信義則に反するものとして債務不履行を構成する場合や不法行為を構成する場合もあり得るといふべきである。」としている。すなわち、①売上げや原告の生活等の影響の程度、②被告の認識可能性の有無によっては、フランチャイズ本部による競合店が出店が信義則違反として、債務不履行や不法行為を構成する場合があるとしている。

しかしながら、本件では、信義則違反は認められていない。本件店舗とA店の商圏が重なっており、フランチャイズ本部による競合店A店の出店により本件店舗の売上げは減少している点は認められた。しかし、(1)A店の出店によって本件店舗の集客に大きな変動が生じたとは考え難く、A店出店以降の本件店舗の売上げの減少に影響したとしても限定的なものにす

ぎないといわざるを得ないこと、(2)A店出店の年に突然本件店舗の売上げが減少に転じたものではないから、同年以降の売上げの減少については、A店の出店以前の要因も十分に考えられることから、「A店の出店以降の本件店舗の売上げの減少の大部分については、被告がA店を出店させたことによって生じたと評価すべき事情を認めることはできず、仮に相当程度の影響があったとしても、被告においてこれを予測することは困難であったというべきであるから、被告の上記行為が、原告との関係で信義則に反し違法であるということとはできない。」と裁判所は判断している。

(裁判例4) 福岡地判平成25年3月28日判例時報2209号49頁, LEX/DB 25502592, 原告:フランチャイズ加盟店オーナー, 被告:フランチャイズ本部, 一部認容, 一部棄却, 控訴, (裁判例5)の第一審

1 事案の概要

原告は被告とフランチャイズ契約を締結し、フランチャイズ加盟店オーナーとして、コンビニを運営していた。原告店舗の近隣に被告が競合店を出店したため、原告店舗の売上げが減少した。原告は、「フランチャイズ加盟店オーナーと被告が締結するフランチャイズ契約は、被告はフランチャイズ加盟店に対して営業ノウハウを提供するなどしてその営業を支援し、その対価として加盟店は被告に対してロイヤルティを支払うものである。このように被告の収入はフランチャイズ加盟店の営業収入によって賄われているのであるから、被告、フランチャイズ加盟店オーナーの営業を妨害するようなことはしてはならないというのが契約当事者間の信義則である。そして、同契約書の前文においては、フランチャイズ加盟店オーナーと被告とが「相協力して、事業の繁栄をはかる」旨が謳われて、この趣旨が強調されている。したがって、既に被告と加盟店契約を締結しているフランチャイズ加盟店オーナーの売上減少を招くことが予想される競合店の出店を被告が行うことは、フランチャイズ加盟店オーナーと被告と

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制を目指して

の加盟店契約に付随する信義則上の義務に違反することは明らかである。」と主張して、被告を訴えた。

2 判旨

(1)原告は、被告が、フランチャイズ加盟店オーナーの店舗の経営を妨害してはいけないというフランチャイズ契約上負っている信義則上の義務に違反して、原告の店舗A店及びB店の周辺地域に他加盟店オーナーが経営する競合店を出店させた行為が債務不履行ないし不法行為に当たると主張している。

(2)原告が締結したフランチャイズ契約によれば、フランチャイズ店舗の経営の許諾は、加盟店オーナーの店舗の存在する一定の地域を画し、これに排他的、独占的権利を与えたり、固有の営業地盤を認めたりすることを意味するものではなく、被告は、必要と考えるときはいつでも、加盟店オーナーの店舗の所在する同一市・町・村・区内の適当な場所において、新たに別の競合店の経営をさせることができると規定されているから、被告は、原告の承諾を得ることなく、原告の店舗A店及びB店の近隣地域に別の競合店を出店させることができるというべきである。

(3)原告が経営する店舗の周辺地域に他の競合店を出店させてはいけない義務は存在せず、同義務違反を理由とする原告の主張はその余を判断するまでもなく理由がない。

(4)被告とフランチャイズ契約を締結し、フランチャイズ店舗の経営をすることを検討している者に対して、当該店舗の近隣に他の競合店の出店の予定がある場合は、その情報は、フランチャイズ契約締結を検討している者に対して極めて重要な情報であるから、これを伝える必要があり、これを怠ったままフランチャイズ契約を締結した場合、債務不履行ないし不法行為になり得るといえるべきである。

(5)原告が主張する競合店がオープンしたのは原告の店舗であるA店及びB

店がオープンしてから数年後であることからすると、本件において、A店及びB店が出店する以前の段階で、原告が主張する上記競合店の出店が予定されていたとは考えにくいから、この観点からも、原告による競合店の出店を理由に損害賠償を求める余地はない。

3 (裁判例4)の分析

本判決では、まず第一点目として、フランチャイズ本部による競合店の出店が、フランチャイズ契約上の義務違反またはフランチャイズ契約に付随する信義則上の義務違反になるかどうか争われている。ここでいう信義則上の義務とは、本判決では、原告は、被告が、フランチャイズ加盟店オーナーの店舗の経営を妨害してはいけないというフランチャイズ契約上負っている信義則上の義務としている。本判決では、本件フランチャイズ契約において、被告は原告に排他的テリトリーを与えておらず、被告は、必要と考えるときはいつでも、フランチャイズ加盟店オーナーの店舗の所在する地域の適当な場所において、新たに別の競合店の経営をさせることができると規定されていることから、フランチャイズ契約上の義務違反及びその信義則上の義務違反はないと判断している。

本判決の特徴の第二点目は、フランチャイズ契約締結準備段階における情報提供義務違反が争われている点である。すなわち、裁判所は、「被告とフランチャイズ契約を締結し、フランチャイズ店舗の経営をすることを検討している者に対して、当該店舗の近隣に他の競合店の出店の予定がある場合は、その情報は、フランチャイズ契約締結を検討している者に対して極めて重要な情報であるから、これを伝える必要があり、これを怠ったままフランチャイズ契約を締結した場合、債務不履行ないし不法行為になり得るといふべきである。」として、競合店の出店情報はフランチャイズ契約締結準備段階における情報提供義務に含まれるとしている。そして、裁判所は、原告が主張する競合店がオープンしたのは原告の店舗であるA

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制を目指して

店及びB店がオープンしてから数年後であることからすると、本件において、A店及びB店が出店する以前の段階で、原告が主張する上記競合店の出店が予定されていたとは考えにくいことから、被告であるフランチャイズ本部に情報提供義務違反はないと判断している。

(裁判例5) 福岡高判平成26年11月7日判例時報2244号28頁, LEX/DB25505337, 原告:フランチャイズ加盟店オーナー, 被告:フランチャイズ本部, 一部変更, 一部控訴棄却, 控訴, (裁判例4)の控訴審

1 事案の概要

事案の概要は(裁判例4)を参照。

2 判旨

一審原告は、一審被告が両名の店舗の近隣にドミナント出店を行ったことについても損害賠償を求めているが、当審においても、原告の請求は認められないものと判断する。その理由は、原判決の通りであるので、これを引用する。

3 (裁判例5)の分析

本判決は、フランチャイズ本部による近隣出店について、第一審(裁判例4)と同様の判断をしている。

第3節 裁判例のまとめ

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店店舗の近隣出店についての上記裁判例を検討する。裁判例はいずれもフランチャイズ本部による近隣出店は認められるとし、契約責任(債務不履行責任)や不法行為責任は発生しないと判断している。それでは、裁判例で争われた点を検討していく。

まず一点目は、フランチャイズ本部による近隣出店によってフランチャイズ加盟店店舗の売上げが減少した場合、フランチャイズ契約上の責任は発生するかであるが、フランチャイズ契約において「フランチャイズ本部により近隣出店が認められる」旨の条項がある場合には、本部がフランチャイズ加盟店店舗の近隣に出店を行ったとしても、フランチャイズ契約上の責任および不法行為責任は発生しないとされた（(裁判例1)、(裁判例3)）。契約自由の原則からしても、契約の内容が不公正なものでない限り、フランチャイズ本部による近隣出店にフランチャイズ契約上の責任はもちろん、不法行為上の責任を認めることができないのはやむを得ない。

(裁判例3)では、本件フランチャイズ契約において、被告は原告に排他的テリトリーを与えていないため、たとえ商圈の一部が重なる競合店の出店により原告の店舗の売上げが減少したとしても、そのことにより直ちに本件契約違反となるものではないし、また、不法行為が成立するものではないとしている。本部による近隣出店によって、フランチャイズ加盟店の売上げが減少したとしても、このことによって直接的にフランチャイズ契約上の義務違反を導き出すことができないというわけである。

次に二点目として、フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店店舗の近隣出店によって、フランチャイズ加盟店店舗の売上げが減少したことがフランチャイズ契約に付随する信義則上の義務違反となるかであるが、これも裁判例では信義則上の義務違反になるとは認められていない（(裁判例1)、(裁判例2)、(裁判例3)）。しかし、信義則上の義務違反が認められる余地は残されている。

(裁判例1)大阪地判平成8年2月19日判タ915号131頁では、本件の場合、フランチャイズ本部による近隣出店は信義則上の義務違反とはならないとしているが、「フランチャイズ本部による近隣出店がB店に及ぼした影響は、被告のフランチャイザーとしての信義則上の義務に反するほどのものであったとも認められない。」と判断しており、フランチャイズ本部

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制を目指して

による近隣出店が、フランチャイズ加盟店オーナーの店舗に与える影響が大きい場合には信義則上の義務違反が認められる可能性があると言及されている。

(裁判例3) 福岡地判平成23年9月15日(LEX/DB 25472720)では、フランチャイズ契約において、「原告と被告が相協力して、事業の繁栄を図ることを本件契約の目的の一つとして掲げていること」および「本件フランチャイズ契約の条項において、被告は、原告の営業努力が十分報いられるように配慮すると規定されていること」を信義則上の義務の発生根拠としている。そして、①売上げや原告の生活等の影響の程度、②被告の認識可能性の有無によっては、競合店の出店が信義則違反として、債務不履行や不法行為を構成する場合があるとしている。しかしながら、本件では近隣出店による売上げの減少の程度は小さく、認識可能性もなかったため、信義則上の義務違反は本件では認められなかった。

(裁判例4) 福岡地判平成25年3月28日判例時報2209号49頁では、「フランチャイズ本部による加盟店オーナーの店舗の経営を妨害してはいけないというフランチャイズ契約上負っている信義則上の義務」があるかどうか争われた。しかし、本件フランチャイズ契約では、フランチャイズ加盟店オーナーに排他的なテリトリーは認められておらず、フランチャイズ本部は、必要と考えるときはいつでも、適当な地域において、新たに別の競合店の経営をさせることができると規定されていることから、本件では信義則上の義務違反はないと裁判所は判断している。

三点目は、フランチャイズ契約準備段階における情報提供義務である((裁判例4)、(裁判例5))。(裁判例4) 福岡地判平成25年3月28日判例時報2209号49頁では、フランチャイズ契約準備段階において、「当該店舗の近隣に他の競合店の出店の予定がある場合は、その情報は、フランチャイズ契約締結を検討している者に対して極めて重要な情報である」ため、これを情報提供義務の範囲に含まれるとしているが、本件では、原告の店舗

が出店する以前の段階で、フランチャイズ本部が競合店の出店が予定していたとは考えられないため、被告であるフランチャイズ本部に情報提供義務違反はないと判断している。

第4節 裁判例の検討

以上の通り、日本の裁判例は、フランチャイズ契約においてフランチャイズ本部による近隣出店が認められているとすれば、これによりフランチャイズ加盟店店舗の売上げが減少したとしてもフランチャイズ本部に責任を負わせることはできないとしているものばかりである。フランチャイズ契約において排他的テリトリーがフランチャイズ加盟店オーナーの店舗に認められておらず、フランチャイズ契約においてフランチャイズ本部による近隣出店が認められていれば、フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店店舗の近隣出店は認められ、契約上の責任や不法行為上の責任は発生しないのである。契約自由の原則からの帰結である。

そこで、フランチャイズ契約の理念である共存共栄を謳った「フランチャイズ本部とフランチャイズ加盟店が相協力して、事業の繁栄を図ることをフランチャイズ契約の目的の一つとして掲げていること」および「フランチャイズ契約の条項において、フランチャイズ本部は、フランチャイズ加盟店の営業努力が十分報いられるように配慮すると規定されていること」から信義則上の義務を導き出せるかどうか争われているが、(裁判例4)福岡地判平成25年3月28日判例時報2209号49頁ではこれは否定されている。しかし、(裁判例3)福岡地判平成23年9月15日(LEX/DB25472720)では、①売上げやフランチャイズ加盟店オーナーの生活等の影響の程度、②フランチャイズ本部の認識可能性の有無によっては、競合店の出店が信義則違反として、債務不履行や不法行為を構成する場合があるとしている。(裁判例3)福岡地判平成23年9月15日のフランチャイズ本部による信義則上の義務違反は否定されているが、フランチャイズ加盟店

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制を目指して

の売上げやフランチャイズ加盟店オーナーの生活の程度によっては、フランチャイズ本部に債務不履行責任や不法行為責任が発生する可能性はある点は注目に値する。(裁判例1)大阪地判平成8年2月19日判タ915号131頁と(裁判例3)福岡地判平成23年9月15日(LEX/DB 25472720)では、①売上げやフランチャイズ加盟店オーナーの生活等の影響の程度、②フランチャイズ本部の認識可能性の有無を考慮し、フランチャイズ本部による近隣出店が、フランチャイズ加盟店オーナーの店舗に与える影響が大きい場合には信義則上の義務違反が認められるとされた。このように、信義則上の義務違反となるためには、①売上げやフランチャイズ加盟店オーナーの生活等の影響の程度、②フランチャイズ本部の認識可能性の二つの要件が必要である。

しかしながら、①売上げやフランチャイズ加盟店オーナーの生活等の影響の程度に関して、フランチャイズ本部による近隣出店がフランチャイズ加盟店の売上げに影響を与えたと証明することは非常に困難である。(裁判例3)福岡地判平成23年9月15日で示された通り、フランチャイズ加盟店は「フランチャイズ加盟店の売上げの減少の大部分がフランチャイズ本部の近隣出店によって生じた」ことを証明せねばならない。フランチャイズ加盟店は、フランチャイズ本部が売上げ減少の要因を複数あげてきた場合、それをすべて否定しあるいは影響が少ないとフランチャイズ加盟店が証明しつつ、「フランチャイズ加盟店の売上げの減少の大部分がフランチャイズ本部の近隣出店によって生じた」ことを証明せねばならない。そもそも、売上に影響を与えるものは、商圏内人口、店前通行量、競合店の数などの外的要因だけでなく、接客態度、品揃え、店舗の清潔さ等の内的要因などかなりの数に及ぶ。フランチャイズ加盟店店舗の売上げ減少の原因は近隣出店の影響によるところが大きいとフランチャイズ加盟店が感じていても、これをフランチャイズ加盟店が科学的に証明するのは困難である。したがって、「近隣出店がフランチャイズ加盟店の売上に影響を与え

ていない。」ことをフランチャイズ本部に証明させるようにすべきである
と考えるが、これを正当化する法理論的な根拠がないため現状では不可能
である。

また、情報提供義務が争われた裁判例もあるが、契約締結準備段階の責
任であり、契約締結以前に近隣出店が予定されていることが必要となるた
め、フランチャイズ加盟店オーナーの保護に寄与することは難しいと思わ
れる。もっとも、コンビニなどでは、ドミナント戦略がとられており、フ
ランチャイズ本部は出店場所と時期が明らかになっているような具体的な
出店計画までを立てていないかもしれないが、コンビニの経営戦略として
近隣出店が予定されているのであり、(裁判例4)福岡地判平成25年3月
28日判例時報2209号49頁の「フランチャイズ本部による競合店の出店が
予定していたとは考えられない」という点は理解し難い。しかしながら、
フランチャイズ本部によって、フランチャイズ契約準備段階にドミナント
戦略の説明がなされていれば、フランチャイズ本部に情報提供義務違反の
責任は発生しない。したがって、フランチャイズ本部がドミナント戦略を
する旨の説明があれば、フランチャイズ本部による情報提供義務違反は発
生せず、フランチャイズ加盟店オーナーの保護として情報提供義務を用い
るのは難しいといえる。そして、さらには、多くのコンビニフランチャイ
ズ契約においては、「フランチャイズ本部がフランチャイズ加盟店店舗の
近隣へ出店できる」旨の条項が契約に含まれており、その旨の説明がない
とは考えらず、情報提供義務違反が問題となる可能性は低いといえる。

以上の通り、フランチャイズ加盟店保護の妨げになっているのは、契約
自由の原則である。フランチャイズ契約に、「フランチャイズ加盟店の排
他的テリトリーが認められていない。」または「フランチャイズ本部は必
要と考えるときはいつでもフランチャイズ加盟店の店舗が所在する近隣の
適当な場所において、新たに別の店舗の経営をさせることができる。」と
の契約条項があるため、フランチャイズ本部による近隣出店を認めざるを

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制を目指して

得ないのである。

この日本の状況はアメリカ合衆国でも発生していた。アメリカ合衆国の契約法においても、契約自由の原則があり、これがフランチャイズ加盟店保護を阻害していた。アメリカ合衆国では、フランチャイズ加盟店保護のために、契約自由の原則に打ち勝つ、様々な契約法理論による保護が試みられたが、最終的には、立法による解決が図られることになった。

以下の章では、日本のフランチャイズ加盟店保護のための示唆を得るべく、アメリカ合衆国の状況を分析する。

第3章 アメリカ合衆国におけるコモン・ローやエクイティ上の 法理による近隣出店規制の試み

第1節 はじめに

フランチャイズ契約に、「フランチャイズ加盟店の排他的テリトリーが認められていない。」または「フランチャイズ本部は必要と考えるときはいつでもフランチャイズ加盟店の店舗が所在する近隣の適当な場所において、新たに別の店舗の経営をさせることができる。」との条項があるため、フランチャイズ本部による近隣出店を認めざるを得ないという日本の状況はアメリカ合衆国においても同じであった。

フランチャイズ本部による近隣出店は、フランチャイズ加盟店オーナー店舗の売上げを減少させ、収益を減らす。それにもかかわらず、フランチャイズ本部の近隣出店を規制することができず、フランチャイズ加盟店は何の保護も受けることができなかったのである。

この状況を改善するべく、アメリカ合衆国では、当初、フランチャイズ本部による近隣出店に対してコモン・ローやエクイティの法理によるフランチャイズ本部の近隣出店規制などのフランチャイズ加盟店保護が試みられた。

そこで、本章では、このアメリカ合衆国によるコモン・ローやエクイティ上の法理による近隣出店規制の試みを分析する。

第2節 コモン・ローやエクイティ上の法理による近隣出店規制の試み ——信認義務 (Fiduciary Duty) による出店規制

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店店舗の近隣出店の紛争に対して、フランチャイズ加盟店を保護するために用いられようとした法理の一つ目は、信認義務であった。フランチャイズ契約によるフランチャイズ本部とフランチャイズ加盟店の関係から、フランチャイズ本部とフランチャイズ加盟店には信認義務があり、フランチャイズ本部がフランチャイズ加盟店の店舗の近隣に出店することは、この信認義務違反であると考えられないかと考えられた⁽¹⁰⁾。

フランチャイズ契約に信認義務が認められた裁判例は、(裁判例1) *Arnott v. American Oil Co.*, 609 F. 2d 873 (8th Cir. 1979), cert. denied, 446 U.S. 918 (1980) から始まる。本件はフランチャイズ本部による近隣出店の事例ではない。ガソリンスタンドのフランチャイズ加盟店オーナーである原告が、フランチャイズ本部である被告によってフランチャイズ店舗のリース契約が正当事由無く解約されたために、信認義務違反を根拠に訴えたという事案である。

裁判所は、信認義務はフランチャイズ関係において本来的に備わっていると判示した。フランチャイズの関係においてフランチャイジーはフランチャイザーを信任 (trust) と信頼 (confidence) している。よって、フランチャイズの関係は、当事者が利己的な利益を得ることを要求せず、最大限の信頼を促進する場合を除き、他の当事者に損害を与えることを許さな

(10) Jefferson I. Rust "Regulating Franchise Encroachment: An Analysis of Current and Proposed Legislative Solutions" 19 Okla. City U. L. Rev. 489 at 516.

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制を目指して

いことを要求していると裁判所は判示した。

このように、本判決では、フランチャイズ契約に信認義務が認められた。しかし、この後、これに追隨する裁判例はなかった。それどころか、これを否定する裁判例が現れる。それが、(裁判例2) Domed Stadium Hotel, Inc. v. Holiday Inns, Inc., 732 F. 2d 480 (5th Cir. 1984)である。事案は、次の通りである。被告であるフランチャイズ本部が原告であるフランチャイズ加盟店オーナーの店舗の商圏内に現存するホテルを取得し、被告のフランチャイズチェーンのホテルに転換した。この結果、そのホテルは原告のホテルと競合することになった。本件フランチャイズ契約では、フランチャイズ加盟店は現行の場所でホテルを経営する権利のみを与えられており、フランチャイズ本部はフランチャイズ加盟店のホテル所在地以外のあらゆる場所で、別のフランチャイズ店舗を出店と経営する権利を持つとされていた。しかし、原告は、被告がフランチャイズ契約における信認義務に違反したと訴えたという事案である。

裁判所は、フランチャイズ契約の当事者は、契約の義務を変更するために交渉する権限を持っていると判示した。すなわち、裁判所は、特別な関係の証拠がない場合には、フランチャイズの当事者はアームズレングスでの取引をする独立したビジネス企業である。したがって、伝統的な契約法理に従えば、経済状態の変化が生じた場合には、当事者は、その経済状態に適合する判断をすることができると判示した。裁判所は競合店を出店するフランチャイズ本部の権利を制限する信認義務はフランチャイズ契約の中に認められないと判断したのである。

そして、この(裁判例2) Domed Stadium Hotel, Inc. v. Holiday Inns, Inc., 732 F. 2d 480 (5th Cir. 1984)以降の裁判例において、フランチャイズ契約には信認義務が認められることはなくなり、信認義務によってフランチャイズ加盟店本部に競合店を出店させない義務を導き出すことはできな

くなった⁽¹¹⁾。

この信認義務に関するアメリカ合衆国の状況は、日本と酷似しているといえる。(裁判例2)においてフランチャイズ本部とフランチャイズ加盟店はアームズレングスの関係とされたが、日本においても、第2章で述べた通り、フランチャイズ本部とフランチャイズ加盟店は、お互いに独立した事業者であり、フランチャイズ本部と対等な関係にあるとされる。お互いに独立の事業者である以上、フランチャイズ契約がフランチャイズ加盟店にとって不利な内容であってもそれは自己責任であり、消費者契約や労働契約のように契約内容の規制によって保護されることはないのである。

もう一点、アメリカ合衆国と日本の状況には、類似する点がある。それは、契約自由の原則である。日本においては、フランチャイズ契約において、フランチャイズ加盟店に排他的テリトリーが認められていない場合には、フランチャイズ本部の近隣出店を規制することはできないとされている。(裁判例2) *Domed Stadium Hotel, Inc. v. Holiday Inns, Inc.*, 732 F. 2d 480 (5th Cir. 1984)も同様の結論である。(裁判例2) *Domed Stadium Hotel, Inc. v. Holiday Inns, Inc.*, 732 F. 2d 480 (5th Cir. 1984)においても、「フランチャイザーはフランチャイジーのホテル所在地以外のあらゆる場所で、別のフランチャイズを経営する権利を持つ」との契約が結ばれているため、これを制限することはできないとされた。

以上の通り、信認義務に関するアメリカ合衆国の裁判例からは日本におけるフランチャイズ保護のための示唆を得ることはできない。信認義務では、フランチャイズ本部による競合店出店を規制することはできないから

(11) Hess氏は、フランチャイズ本部とフランチャイズ加盟店間に信認義務が認められる場合であっても、信認義務では、フランチャイズ本部の商圈侵害をフランチャイズ契約違反とすることはできないと主張する。David Hess, *The Iowa Franchise Act: Towards Protecting Reasonable Expectations of Franchisees and Franchisors*, 80 *Iowa L. Rev.* 333, 347-348 (1995).

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圈侵害に対する規制を目指して

である。

第3節 コモン・ローやエクイティ上の法理による近隣出店規制の試み ——誠実かつ公正な取扱い義務（Good Faith and Dealing）

アメリカ合衆国において、信認義務以外で、フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圈侵害から、フランチャイズ加盟店を保護するために用いられた法理は、誠実かつ公正な取扱い義務である⁽¹²⁾。

誠実かつ公正な取扱いの義務は契約における合理的な期待を保護するものである。しかしながら、フランチャイズ契約に関するアメリカ合衆国の裁判例は一般的にフランチャイズ本部に誠実かつ公正な取扱いの義務を課したがらず、フランチャイズ契約の明示の条項を破棄したとしない傾向にある。以下、誠実かつ公正な取扱い義務に関する裁判例を分析する。

先の（裁判例2）Domed Stadium Hotel, Inc. v. Holiday Inns, Inc., 732 F.2d 480 (5th Cir. 1984) は、誠実かつ公正な取扱い義務についても争われている。フランチャイズ加盟店である原告は、フランチャイズ本部である被告が、ホテルを取得し、競合するホテルに転換することは、誠実かつ公正な取扱い義務に違反していると主張した。すなわち、原告は、誠実かつ公正な取扱いの一般的な義務はすべての契約的關係の中に黙示に含まれており、競合するホテルを設立する被告の行為は、その義務違反を構成すると主張した。

裁判所は、次のように判示している。本件フランチャイズ契約において、原告は現行の場所でホテルを経営する権利のみを与えられており、被告はフランチャイジーのホテル所在地以外のあらゆる場所で、別のフランチャイズを経営する権利を持つとされている。したがって、誠実かつ公正

(12) Jefferson I. Rust, *supra* note 10, at 489. Robert W. Emerson, "Franchise Encroachment" 47 *American Business Law Journal* 191 (2010).

な取扱い義務によって、フランチャイズ契約の明示の条項を破棄したり、否定することはできないと、裁判所は判示した。

このように(裁判例2) *Domed Stadium Hotel, Inc. v. Holiday Inns, Inc.*, 732 F. 2d 480 (5th Cir. 1984)において、裁判所は、フランチャイズ契約において、フランチャイズ本部による競合店の出店が認められるとされている場合には、誠実かつ公正な取扱い義務によってフランチャイズ契約の明示の条項を破棄したり、否定することはできないとした。当事者が合意した契約の内容は誠実かつ公正な取扱い義務より優先され、誠実かつ公正な取扱い義務により契約内容の修正は認められないとされたのである。

この裁判例の傾向はさらに続く。(裁判例3) *In Patel v. Dunkin' Donuts of America*, 496 N.E. 2d 1159 (Ill. App. Ct. 1986)においても同様の判断がなされた。事案の概要は次の通りである。フランチャイズ本部である被告が、フランチャイズ加盟店オーナーである原告の店舗から約1マイルしか離れていない場所に新しいフランチャイズ店舗を設立することを決めた。このため、原告は、これに対する差止を求めて、被告を訴えた。原告は、誠実かつ公正な取扱い義務は、すべての契約において黙示に含まれるとし、被告による新しいフランチャイズ店舗の設立は、誠実かつ公正な取扱いの黙示の条項違反を構成すると主張した。

裁判所は、フランチャイズ契約には、フランチャイズ加盟店に排他的なテリトリーを認めることが含まれておらず、明らかにフランチャイズ本部の自由裁量で追加のフランチャイズ店舗を経営する権限を持っていると判断し、差し止め請求を棄却した。

本判決の特徴は、フランチャイズ契約において、フランチャイズ加盟店に排他的なテリトリーが認められない場合には、フランチャイズ本部は自由に競合店を出店することができると判断された点にある。フランチャイズ契約において排他的なテリトリーが明示的に規定されている場合、商圈侵害はフランチャイズの契約違反となる。しかし、そのような規定が無い場合

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制を目指して

には、フランチャイズ本部は近隣出店を行うことができると判断した。誠実かつ公正な取扱い義務を課し、フランチャイズ本部による近隣出店を規制することはフランチャイズ加盟店に権利を与えることになるため、当事者の合意の範囲を越え、契約内容を修正することになる。このため、裁判所は、誠実かつ公正な取扱い義務によって近隣出店を制限することを否定した。このように裁判所は、フランチャイズ本部による商圏侵害からフランチャイズ加盟店オーナーを保護することに対して及び腰であった。

しかし、(裁判例4) *Scheck v. Burger King Corp.*, 798 F. Supp. 692 (S.D. Fla. 1992) によって、この状況に改善の兆しが見え始める。事案の概要は次の通りである。

原告は、マサチューセッツ州においてバーガーキングのフランチャイズ店舗を経営していた。被告のバーガーキングのフランチャイズ本部は原告の店舗から2マイルの場所に新たな店舗を開設する権利を別のフランチャイズ加盟店オーナーに与えた。そこで、原告は被告を誠実かつ公正な取扱い義務違反を根拠に訴えた。すなわち、フランチャイズ本部が別の加盟店に対して、競合するフランチャイズ店舗を開設する権限を与えることは、誠実かつ公正な取扱いの義務違反になるとして、原告は被告を訴えた。

これに対し、被告は本件フランチャイズ契約においては、フランチャイズ加盟店オーナーに排他的テリトリーを与えないと明示に規定されている。すなわち、フランチャイズ契約では、フランチャイズ本部が競合店を設立する権利を明示に保持している。したがって、フランチャイズ本部は適合していると考えるところに自由に店舗展開ができると主張した。このように、明示の契約的文言を破棄するために誠実かつ公正な取扱い義務を課すべきではないと被告は主張した。

裁判所は、被告であるフランチャイズ本部の行為は誠実かつ公正な取扱い義務違反になると判断した。これは、次の理由による。本件フランチャイズ契約には、「フランチャイズ加盟店のライセンスは明記された場所に

対してのみ与えられる。フランチャイズ加盟店は他の地域、市場に対するテリトリー権を与えられない。」と記載されていた。このように本件フランチャイズ契約は、明示的にフランチャイズ加盟店が排他的テリトリーを持つことを否定していた。しかし、裁判所は、フランチャイズ契約はフランチャイズ加盟店の排他的テリトリーを否定しているのだけれども、これは、フランチャイズ本部が、何らの制限無しに権利を拡大することができる」と明瞭に認めているわけではないとした。裁判所は、「原告に対する排他的テリトリーの利益を明示的に否定することは、被告に完全に異なる権利を認めることを暗に意味しない。原告の店舗に影響を与える場合には、原告の店舗に隣接するフランチャイズ店舗を被告はオープンできない。」と述べ、誠実かつ公正な取扱い義務により、フランチャイズ本部は競合店出店を自由にできるわけではないと判断した。

このように(裁判例4) *Scheck v. Burger King Corp.*, 798 F. Supp. 692 (S.D. Fla. 1992)の特徴は、フランチャイズ契約においてフランチャイズ本部の権利の範囲が定まっていない場合には、誠実かつ公正な取扱い義務によって、フランチャイズ本部が自由に競合店を開設できる権利は認められないと、裁判所が判断した点にある。すなわち、誠実かつ公正な取扱いの義務は明示された契約条項を否定するために使うことはできない。しかしながら、明示された契約条項が一義的ではなく曖昧な場合、すなわち、明確にフランチャイズ本部の権利がフランチャイズ契約に規定されていない場合には、誠実かつ公正な取扱いの義務によって、フランチャイズ本部の権利を制限できると裁判所は判断した点が大きな特徴である。「フランチャイズ契約においてフランチャイズ本部が自由に競合店出店をすることができる」と規定されていない」という限定的な場合のみであるが、誠実かつ公正な取扱いの義務によって、フランチャイズ本部は競合店の出店を制限されるとされた点で、フランチャイズ加盟店保護という面においては、

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圈侵害に対する規制を目指して

これを前進させる裁判例となった⁽¹³⁾。

(裁判例5) *Burger King Corp. v. Weaver*, 798 F. Supp. 684 (S.D. Fla. 1992)においてもこの傾向は続く。この事案は次の通りである。

フランチャイズ加盟店である被告はモンタナ州にフランチャイズ店舗を2店舗所有していたところ、そのフランチャイズ本部である原告が、被告フランチャイズ加盟店店舗の近くに競合店を出店した。被告の所有する店舗のうち、1つの店舗のフランチャイズ契約はフランチャイズ本部とフランチャイズ加盟店のテリトリーの権利について何も書かれていないものであり、もう一つの店舗は、フランチャイズ加盟店に帰属するあらゆる地域、市場、テリトリーに対する権利を否定しているフランチャイズ契約が結ばれていた。このようにフランチャイズ加盟店オーナーが所有する2店舗のフランチャイズ契約のどちらにおいても、フランチャイズ本部は、フランチャイジーの店舗の近隣に新しいフランチャイズを設立する絶対的な権利を与えられていなかった。この被告の競合店出店に関して原告と被告は複数回話し合いを行ったが、物別れに終わった。最終的に被告はロイヤルティ等の支払を拒絶し続けたため、原告はフランチャイズ契約違反だとして被告を訴えた。これに対して、被告は、原告が被告の店舗の近くに競合店を設置することは、誠実かつ公正な取扱い義務に違反するとして、反訴した。

裁判所は、フランチャイズ契約において、フランチャイズ本部が他のフランチャイズを設置する絶対的な自由裁量権を持つとの合意がある場合には、フランチャイズ本部を勝訴とする。しかし、本件は、フランチャイズ契約にそのような文言がない。したがって、本件フランチャイズ契約において、フランチャイズ加盟店の排他的テリトリーが否定されていることをもって、誠実かつ公正な取扱い義務によりフランチャイズ本部に商圈侵害

(13) *Jefferson I. Rust*, supra note 9, at 489. *Robert W. Emerson*, supra note 12, at 191.

の権利を与えることはできないと判断した。

さらに、(裁判例6) *In re Vylene Enterprises, Inc. v. Naugles, Inc.*, 90 F. 3d 1472 (9th Cir. 1996), *Bus. Franchise Guide* (CCH) 10,981においてもこの傾向は続く。事案の概要は次の通り。フランチャイズ加盟店オーナーである原告はメキシコ料理のレストランを営んでいたところ、フランチャイズ本部である被告は原告の店舗からわずか1.4マイルの場所にレストランをオープンした。本件フランチャイズ契約には原告の排他的テリトリーは認められていなかった。しかし、原告は、被告が近隣出店を行ったことは、公正かつ誠実な取扱い義務に違反しているとして、原告は被告を訴えた。

裁判所は(裁判例4) *Scheck v. Burger King Corp.*, 798 F. Supp. 692 (S.D. Fla. 1992)のルールを引用した。本件フランチャイズ契約では、フランチャイズ加盟店に排他的テリトリーが与えられていないのだけれども、フランチャイズ加盟店は、フランチャイズ契約の利益を享受するというフランチャイズ加盟店の権利をフランチャイズ本部が破壊しないと期待している。したがって、被告が原告の店舗の1.5マイル以内に競合店を開設したことは誠実かつ公正な取扱い義務違反になると裁判所は判断した。

(裁判例7) *Camp Creek Hospitality Inns, Inc. v. Sheraton Franchise Corp.*, 139 F. 3d 1396, 46 U.S.P.Q. 2d 1677 (11th Cir. 1998)の事案は以下の通りである。原告は、アトランタ空港近くのホテルを経営していたフランチャイズ加盟店オーナーである。被告であるフランチャイズ本部が、原告のホテルからほど近いアトランタ空港近くに直営のホテルを開業することを決めた。このため、原告は被告に対して、被告の直営店開業は、誠実かつ公正な取扱い義務違反となると主張して訴えを提起した。第11巡回区裁判所は、フランチャイズ契約には、フランチャイズ本部はフランチャイズ加盟店の商圈に他のフランチャイズ加盟店の店舗を開業しないと規定されていたが、直営店に関する規定はなかったため、被告の直営店開業は、誠実かつ公正な取扱い義務違反となると判断した。

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制を目指して

第3節 裁判例のまとめ

(裁判例2) *Domed Stadium Hotel, Inc. v. Holiday Inns, Inc.*, 732 F. 2d 480 (5th Cir. 1984) と (裁判例4) *Scheck v. Burger King Corp.*, 798 F. Supp. 692 (S.D. Fla. 1992) の違いは、フランチャイズ契約にフランチャイズ本部が競合店を出店する権利を持っていると明示されているか否かである。(裁判例2) *Domed Stadium Hotel, Inc. v. Holiday Inns, Inc.*, 732 F. 2d 480 (5th Cir. 1984) のフランチャイズ契約では、フランチャイズ本部は競合店を出店する権利を有すると明示されていたが⁴、(裁判例4) *Scheck v. Burger King Corp.*, 798 F. Supp. 692 (S.D. Fla. 1992) のフランチャイズ契約には、そのような文言はなかった。このため、(裁判例4) *Scheck v. Burger King Corp.*, 798 F. Supp. 692 (S.D. Fla. 1992) では、フランチャイズ本部が排他的テリトリーの制限を意図している時にはその意図をフランチャイズ契約において明白な言葉で明示しなければならないとして、フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店店舗の近隣への出店は誠実かつ公正な取扱い義務に違反していると裁判所が判示したのである。そして、この(裁判例4) *Scheck v. Burger King Corp.*, 798 F. Supp. 692 (S.D. Fla. 1992) の判断は、(裁判例5) *Burger King Corp. v. Weaver*, 798 F. Supp. 684 (S.D. Fla. 1992)、(裁判例6) *In re Vylene Enterprises, Inc. v. Naugles, Inc.*, 90 F. 3d 1472 (9th Cir. 1996), *Bus. Franchise Guide (CCH) 10,981*、(裁判例7) *Camp Creek Hospitality Inns, Inc. v. Sheraton Franchise Corp.*, 139 F. 3d 1396, 46 U.S.P.Q. 2d 1677 (11th Cir. 1998) においても続いた⁽¹⁴⁾。

このようにフランチャイズ契約において、フランチャイズ加盟店が排他的テリトリーを有する旨の記載が無い場合であっても、誠実かつ公正な取扱い義務によって、フランチャイズ本部が自由に競合店出店をすることが

(14) Barry M. Heller and Elaine A. Pangakos, *Territorial Encroachment: The Burger King and Taco Bell Cases*, 14-SUM Franchise L.J. 3 (1994).

できるわけではないとの判断がアメリカ合衆国の裁判例ではなされているのである。フランチャイザーによる競合店出店に制限が加えられている点が日本との大きな違いである。

しかし、アメリカ合衆国の裁判例で示された判断基準に従っても、フランチャイズ契約にフランチャイズ加盟店のテリトリーの保護の程度が明記された場合、具体的には、「フランチャイズ加盟店には排他的テリトリーが認められず、フランチャイズ本部には競合店を出店する権利が明確に認められる」旨の条項がフランチャイズ契約にあれば、誠実かつ公正な取扱い義務によっても、フランチャイズ本部による競合店出店を制限することができない⁽¹⁵⁾。したがって、(裁判例4) *Scheck v. Burger King Corp.*, 798 F. Supp. 692 (S.D. Fla. 1992) は、フランチャイズ本部にさほど大きなインパクトを与えるものではなかった。バーガーキングは、(裁判例4) *Scheck v. Burger King Corp.*, 798 F. Supp. 692 (S.D. Fla. 1992) の判決後に、フランチャイズ契約を「バーガーキングフランチャイズ本部は好ましい時期と場所に競合するフランチャイズを設立する権利を保持する」との契約内容に改訂している。このように、実質的には、誠実かつ公正な取扱い義務では、フランチャイズ本部による競合店出店を規制することはできず、フランチャイズ加盟店の保護を実現することができていないのが現状である⁽¹⁶⁾。

そこで、アメリカ合衆国の各州では、立法によって、フランチャイズ本部による近隣出店を規制し、フランチャイズ加盟店を保護することを試みるようになる。次の章では、この点を分析する。

(15) Barry M. Heller and Elaine A. Pangakos, *supra* note 14, at 3. Ronald R. Foeldstone, *Franchise Encroachment Law*, 17-WTR Franchise L.J. 75 (1998).

(16) Hess氏は、誠実かつ公正な取扱い義務は、曖昧な契約条項によりできた溝を埋めることはできるが、明示的な契約条項そのものを変えることはできないと述べている。David Hess, *supra* note 11, at 348-349.

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制を目指して

第4章 アメリカ合衆国におけるフランチャイズ本部による 商圏侵害に対する規制—立法による解決

第1節 はじめに

第3章で分析をした通り、信認義務や誠実かつ公正な取扱い義務では、フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店店舗の近隣への出店を規制し、フランチャイズ加盟店を保護することはできない。第3章で述べた通り、フランチャイズ契約において、フランチャイズ加盟店に排他的テリトリーが認められていない場合でも、フランチャイズ本部に自由に競合店を出店できる権利が明記されていなければ、この誠実かつ公正な取扱い義務によって、フランチャイズ本部は競合店の出店を自由に行うことができないと裁判例ではされている。しかしながら、フランチャイズ契約においてフランチャイズ本部による競合店出店の権利が明記されていれば、誠実かつ公正な取扱い義務によって、これを規制することができないのである。実際、第3章で記した一連の裁判例の後、多くのフランチャイズ本部は契約書を改訂し、フランチャイズ本部の競合店出店の権利を明記している。実質的に、誠実かつ公正な取扱い義務では、フランチャイズ加盟店を保護することはできないのである。

このアメリカ合衆国の状況は、日本の状況と酷似している。第2章で記した通り、日本の本部による近隣出店が問題となった裁判例では、フランチャイズ本部の競合店出店の権利がフランチャイズ契約において明記された事例が多い。この場合、契約自由の原則が尊重される結果、フランチャイズ本部は自由にフランチャイズ加盟店店舗の近隣に競合店を出店することができるようになる。したがって、従来の契約法の法理では、フランチャイズ加盟店を保護することができない。

しかし、アメリカ合衆国では、日本のこの状況と決定的に異なる動きが

あった。それは、アメリカ合衆国では、立法による解決が試みられ、例えば、アイオワ州では、州法によって、本部による近隣出店を規制し、加盟店保護が実現している⁽¹⁷⁾。以下では、このアメリカ合衆国におけるフランチャイズ本部による近隣出店に対する立法による解決を分析する。

第2節 連邦によるフランチャイズ本部の商圈侵害規制

連邦レベルによるフランチャイズ法制定の動きはあったが、これは失敗に終わっている⁽¹⁸⁾。連邦レベルによる競合店出店規制としては連邦取引委員会 (Federal Trade Commission) による開示規則 (Disclosure Requirements and Prohibitions Concerning Franchising and Business Opportunity Ventures/ 以下、FTC 開示規則とする) があるのみである。しかし、FTC 開示規則は、フランチャイズ契約交渉におけるフランチャイズ本部による開示内容について定めたものであり、フランチャイズ本部が近隣出店を行ったことによるフランチャイズ加盟店の商圈が侵害されたことに対する保護に大きな影響を与えるものではない。FTC 開示規則では、フランチャイズ本部がフランチャイズ加盟店に排他的テリトリーを与える場合には、フランチャイズ本部は開示文書において保護の程度を開示しなければならないと規定されているのみである⁽¹⁹⁾。

そもそも、フランチャイズ契約に関する法規制は大きく分けて2種類あ

(17) アメリカにおいても、フランチャイズ契約の規制は、契約自由の原則を修正することになるのか否か、そして契約自由の原則を修正して良いのかどうか議論された。アイオワ州ではフランチャイズ契約の規制を強化する道が選ばれた。David Hess, *supra* note 11, at 348-349.

(18) アメリカ合衆国におけるフランチャイズ法の歴史については、拙稿「アメリカ合衆国ハワイ州におけるフランチャイズ契約の定義⁽¹⁾」愛知大学法学部法経論集202号5頁以下(2015年3月)。

(19) 拙稿・前掲注(1), 9頁以下。

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制を目指して

る。一つ目は、FTC 開示規則のような開示規制である。フランチャイズ開示規制は、フランチャイズ契約において商圏が認められている場合の開示について規定している。商圏侵害が行われている場合の保護について規定がある場合には、フランチャイズ本部は提案される商圏の範囲を開示し、商圏内に競合店が出店される場合の制限について明確にしなければならない。このように開示規制法は商圏侵害を規制するのではなく、商圏の保護の程度をフランチャイズ加盟店オーナーに示し、フランチャイズ契約後の関係が不公正にならないように防止するものである。したがって、開示規制法は商圏侵害そのものを規制することはできないため、フランチャイズ加盟店の保護としては不十分である⁽²⁰⁾。

もう一つは、フランチャイズ関係法である。フランチャイズ関係法は、フランチャイズ契約締結後の関係について規制するものである。アメリカ合衆国では連邦レベルのフランチャイズ規制は開示規制しか無いため、アメリカ合衆国の各州は州レベルの規制を試みることになる。そして、アメリカ合衆国のいくつかの州では、このフランチャイズ関係法によって、フランチャイズ本部による商圏侵害に対する規制を行っている⁽²¹⁾。以下では、アメリカ合衆国の各州におけるフランチャイズ本部による商圏侵害を規制するフランチャイズ法を分析する⁽²²⁾。

(20) Jefferson I. Rust, *supra* note 10, at 508.

(21) Jefferson I. Rust, *supra* note 10, at 509.

(22) ニューヨーク州近隣出店による商圏侵害の問題について、「ニューヨーク州法は近隣出店に関して規制していない。この問題に関しては、信義則違反や契約違反の主張をすることが多いが、訴訟をしても勝てない。」との指摘がある。2013年1月10日日弁連消費者問題対策委員会シンポジウム「米国フランチャイズ調査報告と今後のフランチャイズ法制を考える」資料「アインバインダー弁護士訪問報告書」30頁。

第3節 アメリカ合衆国の各州におけるフランチャイズ本部による商圏侵害規制

それでは、アメリカ合衆国の各州におけるフランチャイズ本部による商圏侵害規制を分析する。

1 フランチャイズ契約においてフランチャイズ加盟店の排他的テリトリーが規定されている場合のみ規制する州法

1-1 ハワイ州フランチャイズ投資法 (Hawaii Franchise Investment Act)⁽²³⁾

ハワイ州フランチャイズ投資法482E条6(2)(E)⁽²⁴⁾では、「フランチャイズ契約において規定された事情や状況が生じた場合を除き、現在有効なフランチャイズ契約においてフランチャイズ加盟店に与えられる排他的なテリトリーが規定されている場合には、そのテリトリー内の場所に、別のフランチャイズ加盟店に与えることを目的としたフランチャイズと類似するビジネスを設立し、または類似のビジネスを設立するフランチャイズを与えること」が不公正で欺瞞的な行為ないしは実務、または不公正な競争方法となるとして、規制をしている。

1-2 ワシントン州フランチャイズ投資保護法 (Washington Franchise Investment Protection Act)

ワシントン州フランチャイズ投資保護法 RCW19.100.180条⁽²⁵⁾は、「フランチャイズ契約においてフランチャイズ加盟店が排他的テリトリーを持つ

(23) ハワイ州フランチャイズ投資法については、拙稿「アメリカ合衆国ハワイ州におけるフランチャイズ契約の定義(1) (2・完)」愛知大学法学部法経論集202号1頁(2015年)、204号1頁(2015年)参照。

(24) Cite as HRS § 482E6(2)(E).

(25) Cite as § RCW19.100.180.

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制を目指して

と規定されている場合、すなわち、排他的テリトリーがフランチャイズ契約において明記されている場合、フランチャイズ本部（フランチャイザーまたはサブフランチャイザー）が排他的テリトリーにおいてフランチャイズ加盟店と競合すること、他のフランチャイズ加盟店に排他的テリトリー内で競合的フランチャイズを与えること」が、不公正で欺瞞的な行為ないしは実務、または不公正な競争方法となるとして、規制をしている。

1-3 分析

ハワイ州フランチャイズ投資法もワシントン州フランチャイズ投資保護法もフランチャイズ契約において排他的テリトリーが規定されている場合に限り、競合店の出店や、排他的テリトリー内に店舗するフランチャイズを他のフランチャイズ加盟店に与えることを禁止している。

すなわち、フランチャイズ契約において排他的テリトリーが規定されていない場合は、フランチャイズ加盟店は保護されないわけであり、これでは、第3章で分析した信認義務や誠実かつ公正な取扱い義務による保護以上の効果はないといえる⁽²⁶⁾。したがって、これらの州からは日本への示唆を得ることができない。

2 フランチャイズ契約にフランチャイズ加盟店の排他的テリトリーについての条項がない場合の規制がある州法

2-1 インディアナ州欺瞞的フランチャイズ実務法 (Indiana Deceptive Franchise Practice Act)

インディアナ州欺瞞的フランチャイズ実務法23-2-2.7-1条⁽²⁷⁾は、「フランチャイズ契約によってフランチャイズ加盟店に与えられた排他的テリト

(26) Jefferson I. Rust, *supra* note 10, at 510-511.

(27) Cite as IND. Code § 23-2-2.7-1.

リー内でフランチャイズ加盟店のビジネスと実質的に一致するフランチャイズ本部所有の店舗を出店すること」, または, 「排他的テリトリーが規定されていない場合, フランチャイズ本部に合理的なエリア内においてフランチャイズ加盟店に不公正な競争をフランチャイズ本部が強いること」を違法行為とする。

2-2 分析

インディアナ州欺瞞的フランチャイズ実務法の特徴は, フランチャイズ契約においてフランチャイズ加盟店の排他的テリトリーが規定されている場合は, フランチャイズ本部によるその商圈侵害は違法となるだけでなく, 排他的テリトリーが規定されていない場合においても, フランチャイズ本部に合理的なエリア内においてフランチャイズ加盟店に不公正な競争をフランチャイズ本部が強いることを違法としていることである。このようにハワイ州やワシントン州のフランチャイズ法に比べ, インディアナ州のフランチャイズ法は, フランチャイズ本部による商圈侵害に対するフランチャイズ加盟店の保護は広範なものとなっている。

しかしながら, インディアナ州フランチャイズ法は「合理的なエリア内 (reasonable area)」や「不公正な競争 (competing unfairly)」のように商圈侵害の規準となる文言が曖昧であるために, どの程度の商圈侵害が許されないのかははっきりとしない。このため, フランチャイズ加盟店の保護には不十分であるとの批判がある⁽²⁸⁾。したがって, インディアナ州からも日本への示唆を得ることができない。

(28) Jefferson I. Rust, *supra* note 10, at 511.

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制を目指して

3 正当事由無しに競争的事情の変化を禁止する州法

3-1 ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法 (Wisconsin Fair Dealership Law)

ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法135.02条⁽²⁹⁾は、「権利付与者は、直接的またはあらゆる役員 (officer)、代理人、被雇用者 (employee) を通してであっても、正当事由無しに、ディーラーシップ契約を、消滅、解除、更新拒絶、または競争的事情の実質的な変更をしてはならない。正当事由の証明責任は権利付与者にある。」としている。この上で、フランチャイズ本部による競合店出店、すなわち商圏侵害は「競争的事情の実質的な変更」にあたりとされている。

3-2 分析

ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法においても、インディアナ州欺瞞的フランチャイズ実務法と同じように文言の曖昧さが問題となっている。ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法135.02条は「正当事由無しに競争的事情の実質的な変更をしてはならない」と規定しているが、この「競争的事情」とは何か明確ではないという批判がある。

そして、ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法はインディアナ州欺瞞的フランチャイズ実務法と異なり、フランチャイズ加盟店に排他的テリトリーが認められていない場合についての規定はない。したがって、フランチャイズ加盟店に排他的テリトリーが認められていない場合、フランチャイズ本部が競合店の近隣出店を行った場合には、フランチャイズ加盟店は保護されるのか否かが議論となっていた。

⁽²⁹⁾ Cite as Wis. Stat. § 135.02.

3-3 ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法の 裁判例

上記の点が論点となった裁判例がある。Super Valu Stores v. D-Mart Food Store, 431 N.W. 2d 721 (Wis. Ct. App. 1988)である。事案の概要は次の通りである。フランチャイズ本部である原告が、そのフランチャイズ加盟店オーナーの被告とは別のフランチャイズ加盟店オーナーに対して、被告の店舗と同一の市内において新たなフランチャイズ店舗を経営できるフランチャイズを与えると決定した。被告が商品代金等の決済を拒絶したため、原告は契約違反であるとして、この損害賠償を求め、被告を訴えた。一方で、被告は、これが「正当事由無しに競争的事情の実質的な変更をしてはならない」というウィスコンシン州フェアディーラーシップ法135.02条違反になるとして反訴したという事案である。

裁判所は、ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法は、不公正な取扱いからフランチャイズ加盟店を保護するためにあるが、本件フランチャイズ契約には排他的テリトリーが規定されていないため、フランチャイズの商圈に新たなフランチャイズを加えることは、競争的事情の変化とはならないとした。

このように、ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法が関係する事例において、裁判所はフランチャイズ加盟店がフランチャイズ契約において排他的テリトリーを与えられていない場合には、商圈侵害を制限するために明示の契約条項を超える解釈をしたがらない傾向にある。したがって、ウィスコンシン州では、フランチャイズ契約において、フランチャイズ加盟店に排他的テリトリーが認められていない場合には、フランチャイズ本部の商圈侵害からフランチャイズ加盟店を保護することができず、ウィスコンシン州の動きは、日本法への示唆とならない。

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制を目指して

- 4 フランチャイズ本部による近隣出店によりフランチャイズ加盟店が損害を被った場合には、フランチャイズ加盟店に損害賠償請求権が認められるという規制のある州法

4-1 アイオワ州フランチャイズ法

アイオワ州フランチャイズ法は、アメリカ合衆国でもっとも公平という意味で革新的な内容を持つフランチャイズ法である⁽³⁰⁾。それは、本部がフランチャイズ加盟店の近隣に新規出店して、フランチャイズ加盟店の売上げに悪影響を与えた場合、損害を受けたフランチャイズ加盟店は、フランチャイズ本部に対して損害賠償請求権が認められているという点である。

アイオワ州フランチャイズ法は1992年に施行された。その後、何度か改正はされたものの⁽³¹⁾、現行のアイオワ州フランチャイズ法537A10.6条⁽³²⁾は、「フランチャイズ本部が既存のフランチャイズ加盟店と同じ商標・マークの新たな店舗を、フランチャイズ加盟店の店舗の不当な近隣に設置

(30) アイオワ州フランチャイズ法は、商圏侵害に対して、救済手続について規定するだけでなく、フランチャイザーによる商圏侵害によって引き起こされる権利や法益侵害またはそのおそれのある行為に恒久的または暫定的差止め命令を裁判所は与えることができる点においても画期的であるといわれる。Robert W. Emerson, *supra* note 12, at 258.

また、岡田外司博「諸外国におけるフランチャイズ法規制と日本の現状」2010年5月29日シンポジウム『フランチャイズ法制定にむけて』資料において、アイオワ州はじめアメリカの各州や各国の商圏侵害規制が紹介されており、本稿でも参考にさせていただいた。

(31) アイオワ州フランチャイズ法537A10.6条は、1992年、1995年、2009年に改正されている。1995年改正については、Dennis E. Wiezorek, *The Iowa Franchise Law: 1995 Amendments and Some Proposals for 1996*, 15-Fall Franchise L.J. 43 (1995)を参照。1995年改正では、商圏侵害違反となる新規出店店舗の定義をより明確にする改正がなされた。

(32) Cite as Iowa Code § 537A10.6.

し又は他のフランチャイズ加盟店にその設置を認める場合には、フランチャイズ本部が最初に当該新店舗を当該フランチャイズ加盟店に同一条件で提供することを申し出たか、当該新店舗の設置による既存のフランチャイズ加盟店の売上げの減少が店舗設置の前後12か月間で比較して6%未満である等の場合を除き、不利な影響を受けたフランチャイズ加盟店は、損害賠償を請求する権利を有する。」と規定している。

4-2 アイオワ州フランチャイズ法の分析

このように、アイオワ州フランチャイズ法537A10.6条では、フランチャイズ契約において、フランチャイズ加盟店に排他的テリトリーが認められているかについては無関係に、フランチャイズ本部の近隣出店によりフランチャイズ加盟店の売上げ減少が発生した場合には、その売上げ減少分は損害となり、原則的にフランチャイズ本部はその損害を賠償せねばならない。アイオワ州フランチャイズ法537A10.6条は、フランチャイズ契約の内容とは関係なく、フランチャイズ加盟店が最初の拒否の権利又はビジネスの損失の補償が与えられていなければ不合理に隣接する場所に競合店を設置できないという規定である⁽³³⁾。アイオワ州フランチャイズ法はフランチャイズ加盟店の売上げ減少になるようなフランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店店舗の近隣への出店が規制されるという点で革新的なフランチャイズ法であるといえる。

4-3 アイオワ州フランチャイズ法の裁判例

アイオワ州フランチャイズ法のこのフランチャイズ本部によるフラン

(33) アイオワ州フランチャイズ法537A10.6条は、排他的テリトリーがフランチャイズ加盟店に与えられていない場合でも、フランチャイズ加盟店の商圈に設立された店舗の最初の優先権を与えられる。

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制を目指して

チャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制については、裁判例がある。それは、McDonald's Corp. v. Nelson, 822 F. Supp. 597 (S.D. Iowa 1993)である。マクドナルドのフランチャイズ本部が、アイオワ州フランチャイズ法537A10.6条の商圏侵害の規定はアイオワ州憲法に違反しているとの確認判決を求めて訴えを起こしたという事案である。

マクドナルドのフランチャイズ本部は、現行のフランチャイズ契約はフランチャイズ加盟店に排他的テリトリーを認めておらず、アイオワ州フランチャイズ州法537A10.6条は、現行のフランチャイズ契約のもとでの権利や義務を実質的に侵害する規制をしていると主張し、これが「州は契約上の義務を修正する法を制定することができない」としたアイオワ州憲法21条に違反すると主張した⁽³⁴⁾。

アイオワ州最高裁は、アイオワ州憲法は契約上の権利や義務を侵害する法を持つことはないとしているが³⁵、アイオワ州フランチャイズ法は、現行のフランチャイズ契約のもとで当事者の権利や義務を実質的に変更していると判断した。このため、アイオワ州フランチャイズ法の遡及的な適用は、フランチャイズ本部の現行の権利と義務を侵害しているとし、アイオワ州憲法に違反している限りにおいて違憲であると裁判所はした。

4-4 裁判例の分析

このようにアイオワ州最高裁は、アイオワ州フランチャイズ法を既存のフランチャイズ契約に対して適用することは、憲法違反となると判断した。この裁判所の判断は、フランチャイズ規制が乏しい産業に対して、フ

(34) マクドナルドは、当時のアイオワ州フランチャイズ法の規定であるフードサービス産業に適用される商圏侵害の規定である半径1.6マイル内または人口3万人以上の円内に新たなフランチャイズを加える点での「不合理に隣接」の規定について、これがアイオワ州の憲法違反であるとの主張もしていた。

ランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害を遡及的に規制する立法を州が行う事を妨げる結果となった。すなわち、アイオワ州フランチャイズ法のフランチャイズ本部による商圏侵害規制は、アイオワ州フランチャイズ法施行以降に結ばれた契約に対してのみの適用にとどまることになった。

しかし、アイオワ州フランチャイズ法が、フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害を規制することは画期的であった。フランチャイズ契約にフランチャイズ本部の競合店出店の権利が明記されていたとしても、この競合店を出店するフランチャイズ本部の権利に制限を加えることができるからである。

これは、アイオワ州フランチャイズ法によって、フランチャイズ本部が彼らの生産物を流通させる効果的な方法を決定する権限を制限し、フランチャイズ本部が効果的に収益を得る権限を制限することでもあった。そして、これはフランチャイズ契約で結ばれた合意の内容をも修正するものである。アイオワ州最高裁は、フランチャイザーの営業活動の自由より、そして契約自由の原則よりフランチャイズ加盟店オーナー保護を重視したといえる。

このアイオワ州フランチャイズ法の動きに、フランチャイズ加盟店オーナーは勇気づけられ、これは連邦のフランチャイズ法制定運動に影響も与えた⁽³⁵⁾。しかし、既に述べた通り、連邦レベルの規制は実現することはなかった。

第4節 商圏侵害規制に反対する意見

もっとも、フランチャイズ法によるフランチャイズ本部による競合店出店を規制することに対しては、批判がある。この批判とは次の内容であ

(35) 拙稿・前掲注(8)、5頁以下も参照。

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制を目指して

る。

規制はフランチャイズ本部の市場拡大の機会を奪う。フランチャイズ本部が市場開発できないことによる損失はロイヤルティや加盟金などでフランチャイズ加盟店が負担することになるだけである。この結果、フランチャイズ加盟店が上昇すれば、フランチャイズに加盟できるフランチャイズ加盟店は富裕層や企業のみとなり、そうではない一般の人々がフランチャイズに加盟する機会を減少させ、フランチャイズビジネスを始める機会を減らすことになるだけである。そして、さらにはフランチャイズシステムを破壊し、フランチャイズそのものの魅力を減少させる。実際フランチャイズ本部はアイオワ州でフランチャイズを拡大した⁽³⁶⁾。このような批判がある。

第5節 日本における立法運動へ

このようにアイオワ州フランチャイズ法では、フランチャイズ契約の内容にかかわらず、フランチャイズ本部による近隣出店は規制されることになった。第三章で分析した通り、コモン・ローやエクイティ上の法理では果たせなかったフランチャイズ加盟店の保護が立法によって解決することができたのである。

次章では、これに関連し、フランチャイズ本部の近隣出店規制に関して、日本のフランチャイズ加盟店団体が作成したフランチャイズ法案を分析する。

⁽³⁶⁾ David Hess, *supra* note 11, at 333. もっとも、アイオワ州フランチャイズ法が施行されてから2年間に、フランチャイズ店舗新規出店は144店舗であり、アイオワ州でフランチャイズを拡大しないと指摘は間違っているとの意見もある。

第5章 日本のフランチャイズ加盟店団体が作成したフランチャイズ法案によるフランチャイズ本部の近隣出店規制

次に、日本のフランチャイズ加盟店団体によるフランチャイズ法案においてフランチャイズ本部による近隣出店の規制をどのように行うべきと考えているかについて検討する。

第1節 全国FC加盟店協会「フランチャイズ事業における取引の適正化に関する法律要綱案」

全国FC加盟店協会は、2002年12月、「フランチャイズ事業における取引の適正化に関する法律要綱案」を発表した⁽³⁷⁾。全国FC加盟店協会は、「フランチャイズチェーンに加盟する側の権利が余りにも小さい」「フランチャイズシステムを健全に育てる仕組みが何もない」と言われるような歪みをただし、不足を補って、フランチャイズ産業を当たり前の産業にすることを目的にして、「フランチャイズ事業における取引の適正化に関する法律要綱案」を発表した。「フランチャイズ事業における取引の適正化に関する法律要綱案」について全国FC加盟店協会は、フランチャイズチェーン産業の成長の芽をつぶすような、経済的規制を出来る限り避けて、誰もが安心して参入できる健全な産業にするための社会的規制に重点をおいたのが大きな特徴としている⁽³⁸⁾。

そして、全国FC加盟店協会は、「フランチャイズ事業における取引の

(37) 全国FC加盟店協会「フランチャイズ事業における取引の適正化に関する法律要綱案」<<http://www.fcjapan.gr.jp/fc/p01-021216b.html>> accessed on May 3rd 2018.

(38) 全国FC加盟店協会「法律要綱の発表にあたって」<<http://www.fcjapan.gr.jp/fc/p01-021216a.html>> accessed on May 3rd 2018.

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制を目指して

適正化に関する法律要綱案」で留意した点を4つあげている。それは、(1) 経済的規制をできる限り避ける、(2)問題を包括的にとらえる、(3)問題解決の方途を法律だけにしない、(4)フランチャイズ法制定後も運動は必要という4つの点に留意し、「フランチャイズ事業における取引の適正化に関する法律要綱案」のポイントを(1)フランチャイズ本部の登録制、(2)情報開示、(3)契約内容の禁止条項を明文化、(4)ロイヤルティ等の適正化、(5)競合店の出店で事前協議を義務づけ、フランチャイズ加盟者の事業機会を確保、(6)大臣の勧告等の6点としている⁽³⁹⁾。このように「フランチャイズ事業における取引の適正化に関する法律要綱案」はフランチャイズ本部の競合店の出店を6つのポイントの一つとしている。その競合店出店規制の内容は、フランチャイズ本部が既存加盟事業者と競合する出店には、事前に協議し、必要な場合代償措置をとることとしている。具体的には次のように規定している。

第10条

1 項 フランチャイズ本部は、フランチャイズ加盟事業者の経営に重大な影響を及ぼすと思料される競合店等の新規開業に当たっては、事前に影響を受ける加盟事業者と協議しなければならない。

当該新規開業による既存加盟事業者の大幅な売り上げの減少等、経営の継続が困難と判断される場合、代償措置を講じなければならない。

このようにフランチャイズ本部が、既存フランチャイズ加盟店店舗の近隣・商圏内に新店を出すことを原則として禁止、やむを得ない事情により既存フランチャイズ加盟店店舗の商圏内に新店を出す場合には、事前説明及び

(39) 全国FC加盟店協会「法律要綱のポイントと留意点」<<http://www.fcjapan.gr.jp/fc/p01-021216c.html>> accessed on May 3rd 2018.

代償措置についての協議を義務づけていることが「フランチャイズ事業における取引の適正化に関する法律要綱案」の特徴である。

第2節 フランチャイズ法研究会による「フランチャイズ法規制要綱」 (2009年)

故北野教授を委員長とするフランチャイズ法研究会は、「フランチャイズ法規制要綱」を2009年12月に取り纏めた⁽⁴⁰⁾。北野教授達は、本部が史上空前の利益を上げている一方で、多くの加盟者は「現代の蟹工船」「現代の奴隷」的地位に追いやられているという問題意識のもとで、この要綱を検討している⁽⁴¹⁾。そして、この法律は加盟者とそこで働く人々の生存権を確保するための最小限度の「社会立法」であり、同時に法律は地域社会の発展にも資するという「地域立法」の側面を有すると北野教授は述べている。

この「フランチャイズ規制法要綱」では、フランチャイズ本部による競合店の出店について次のように規定している。

2.3.2 商圏確保義務

フランチャイズ事業者は、既存の加盟者の商圏を不当に侵害しないよう、新規出店にあたっては、十分に配慮しなければならない。

フランチャイズ事業者が、既存の加盟者の商圏を侵害する可能性のある新規出店を行う場合には、事前に既存加盟者と誠実に協議しなければ

(40) フランチャイズ法研究会「フランチャイズ規制法要綱」法律時報82巻3号82頁以下(2010年)。

(41) 北野弘久「「フランチャイズ規制法要綱」の発表」法律時報82巻3号80頁以下(2010年)。なお、このフランチャイズ法研究会および北野教授のお考えは、コンビニ加盟店ユニオンの活動に影響を与えているようである。コンビニ加盟店ユニオン<<http://www.cvs-union.net/p/8/>> accessed on May 3rd 2018.

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圈侵害に対する規制を目指して

ならず、不当な商圈の侵害があれば適切に補償しなければならない。

フランチャイズ事業者は、新規出店にあたって既存の加盟店のほかに当該地域社会における同種の中小事業者の経営状況にも配慮しなければならない。

このように「フランチャイズ規制法要綱」では、既存のフランチャイズ加盟店店舗の商圈を侵害することは原則として禁止しており、商圈侵害の可能性のある新規出店を行う場合にはフランチャイズ本部とフランチャイズ加盟店が事前協議を行うこと、そして、フランチャイズ本部による不当な侵害に対しては補償を義務づけている。

第3節 フランチャイズ法制定運動

フランチャイズ法制定にむけて、全国FC加盟店協会は活動している。全国FC加盟店協会は2018年6月には衆議院議員会館にて設立20周年記念集会を開催した。

全国FC加盟店協会以外にも、コンビニ加盟店ユニオンは、真の共存共栄を実現するべく、「フランチャイズ法制定の推進」を活動の柱の一つとしている⁽⁴²⁾。そして、コンビニ加盟店ユニオンは、「フランチャイズ法制

(42) コンビニ加盟店ユニオン <<http://www.cvs-union.net/>> accessed on May 3rd 2018. 筆者はコンビニ加盟店ユニオンには、定期大会にお招きいただくだけでなく、フランチャイズ加盟店オーナーの抱える問題について、研究上の示唆をいただいている。ここで、あらためて御礼申し上げる。

その他、筆者は、NPO法人コンビニと地域環境を考える会の勉強会に参加させていただいており、こちらでも研究上の示唆をいただいている。NPO法人コンビニと地域環境を考える会にも、ここで厚く御礼申し上げる。コンビニと地域環境を考える会 <<http://www7b.biglobe.ne.jp/~npo-conveni/index.html>> accessed on May 3rd 2018.

定の推進」については、国会議員や各地区の市議・県議などにロビー活動を行っており、その成果として、2010年3月28日には国会議員による「フランチャイズを考える議員連盟」が発足した。

第4節 本章のまとめ

このようにフランチャイズ加盟店団体の法律案では、事前協議と商圈侵害による損害の補償という方法がとられている。これは第4章で分析をしたアメリカ合衆国アイオワ州のフランチャイズ法による規制と類似している。

しかしながら、未だ、日本においてフランチャイズ法の制定は実現していない。フランチャイズ本部による商圈侵害を規制するフランチャイズ法の実現が待たれる。

第6章 結びにかえて

以上、本稿では、フランチャイズ本部による商圈侵害、すなわち、フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店店舗の近隣への出店を如何に規制するかを検討した。

第2章で分析した通り、日本では、フランチャイズ契約に、「フランチャイズ加盟店の排他的テリトリーが認められていない。」または「フランチャイズ本部は必要と考えるときはいつでも加盟店の店舗が所在する近隣の適当な場所において、新たに別の店舗の経営をさせることができる。」との契約条項があるため、フランチャイズ本部による近隣出店を認めざるを得ない状況にある。契約自由の原則からの帰結である。

しかし、第3章と第4章で分析した通り、アメリカ合衆国では、日本と同様の状況にあるものの、フランチャイズ本部による近隣出店を規制しようとの試みがなされ、最終的にいくつかの州ではフランチャイズ法による

フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店の商圏侵害に対する規制を目指して

規制という形がとられることになった。アイオワ州のフランチャイズ法では、フランチャイズ本部によるフランチャイズ加盟店店舗の近隣への出店を原則として禁止し、フランチャイズ本部による商圏侵害が行われた場合には、その損失補償を行うことが義務づけられている。

そして、第5章で示す通り、このアイオワ州のフランチャイズ法の考えが、日本におけるフランチャイズ加盟店団体などのフランチャイズ法案に影響を与えている。

フランチャイズ産業は、今や、日本経済を支える巨大産業であり、特にコンビニは、今や「社会インフラ」といわれる存在となっている⁽⁴³⁾。この日本の国民の生活に欠かせない存在であるコンビニは、フランチャイズ本部とフランチャイズ加盟店の共存共栄によって維持できるものである。コンビニに限らず、フランチャイズ産業では、フランチャイズ加盟店の利益がフランチャイズ本部の利益となり、そしてフランチャイズの店舗があることの利便性を消費者である国民が享受できるようなシステムが必要である。このためにもフランチャイズ本部が、フランチャイズ加盟店店舗を危機に陥れるような近隣出店によって利益を得ようとするのではなく、フランチャイズ加盟店の売上げや収益が増えることによってフランチャイズ本部がより利益を得るように変えていく必要がある。日本において、フランチャイズ本部の近隣出店による商圏侵害を規制するフランチャイズ法の制定が待たれる。

(43) 拙稿「カリフォルニア州フランチャイズ関係法の改正について」愛知大学法学部法経論集212号1頁以下（2017年）参照。筆者は、週刊ダイヤモンド2018年7月28日号128頁以下「特集2 コンビニクライシス・法規制は諸外国では当たり前！オーナーが取り得る手段は」にて、「フランチャイズビジネスはルールを守りさえすれば日本経済を活性化する大きな柱になる。」と主張した。