

# 本部による恣意的なフランチャイズ契約の 解消や更新拒絶に対する制限

——誠実義務と正当事由の検討——

木 村 義 和

第1章 はじめに

第2章 アメリカの裁判例の分析

——本部が真の意図や目的を隠して、別の理由で契約の解消をした事例

第3章 アメリカ合衆国のフランチャイズ法における誠実かつ公正な取り扱い義務

第4章 結びにかえて

## 第1章 はじめに

### 第1節 加盟店が本部の理不尽な要求に従わざるを得ない理由

#### ——本部による恣意的な更新拒絶

フランチャイズ契約において、加盟店が本部の理不尽な要求に従わざるを得ない理由の一つが契約の更新にある。これが顕著になっているフランチャイズの例がコンビニである。

コンビニでは、年中無休24時間営業の強制、高額なロイヤルティ、コンビニ会計といったコンビニ加盟店オーナーを苦しめる契約内容がまかり通っている<sup>(1)</sup>。契約だけではなく、売れ残りが出てしまい、加盟店の収益

---

(1) このようなコンビニ加盟店オーナーを苦しめる契約内容の詳細については、拙著

減少に繋がる結果になるにもかかわらず本部推奨の仕入れに従う、見切り販売をしない等のコンビニ本部の理不尽な要求に従ってしまっている<sup>(2)</sup>。

どうしてコンビニ加盟店オーナー達は、文句すら言わず、黙ってこれらの契約や要求に従っているのでしょうか。もちろん、契約に従わなければ、契約違反となり、加盟店は本部から損害賠償を請求される。だから、コンビニ加盟店オーナーは契約に従っているという側面はある。しかし、コンビニ加盟店オーナーが本部に文句も言わず黙って理不尽な要求に対しても従っている大きな理由がある。それは、契約の更新である。

契約期間の満了が近づくと、契約を更新するか、すなわち、コンビニ加盟店オーナーがこれらも店舗の経営を続けられるかどうかについて、本部とコンビニ加盟店オーナーで話し合いが行われる。両者の合意ができれば、契約は更新される。両者の合意で契約が更新されるということは、本部と

---

『コンビニの闇』（ワニブックス、2020年）を参照。

(2) 公正取引委員会『コンビニエンスストア本部と加盟店との取引等に関する実態調査報告書』2020年9月2日。仕入れの強制については、実態調査報告書128頁以下に記載がある。公取委の調査結果は、①本部から強く推奨され、意に反して仕入れている商品の有無という問いに対して、「ある」と答えた加盟店は51.1%であった。②必要以上の数量を仕入れるように強要された経験の有無という問いに対して、「ある」と答えた加盟店は47.5%であった。③指導員に無断で発注された経験の有無という問いに対しては、

- ・恒常的にある：4.2%
  - ・恒常的にはないが経験はある：21.5%
  - ・本発注ではないが、不要なものを仮発注状態にされたことがある：18.9%
- という結果となっている。

見切り販売の制限については、実態調査報告書141頁以下に記載がある。実態調査報告書において公取委は、「70.0%のオーナーが見切り販売を「行っていない」と回答する中で、指導員から「『見切り販売をしたら契約を更新しない・契約を解除する』と言われた」などの報告もあった。」としている。<[https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2020/sep/kitori0902/200902\\_02.pdf](https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2020/sep/kitori0902/200902_02.pdf)> accessed on 2021.4.12.

コンビニ加盟店オーナーの合意が無ければ契約が更新されないということである。すなわち、これは、本部が更新拒絶をすれば、契約は更新されないということであり、本部の恣意的な判断によって契約の更新拒絶ができてしまうということになる。本部は気に入らないコンビニ加盟店オーナーを切り捨てることのできるのである<sup>(3)</sup>。

コンビニ加盟店オーナーは多額の投資を行って、コンビニ経営を始めている。コンビニ経営に人生をかけるつもりで個人資産のほぼすべてを投資、それどころか借金をして始めた人も少なくない。このようなコンビニ加盟店オーナーが契約の更新を本部に拒絶されたら、どうなるのか。収入の途を断たれるばかりか、投資の回収ができず、借金が残ってしまう場合もあるだろう。財産を失い、明日からの生活の糧をも失うことになってしまうのである。だから、コンビニ加盟店オーナーは本部による契約更新拒絶に怯え、その意向に逆らうことなどできないのである。このような契約の更新拒絶の権限を持つことによって、本部は、たとえそれが無理難題であっても、コンビニ加盟店オーナーを従わせる力を持っているのである<sup>(4)</sup>。

しかし、フランチャイズとは本部と加盟店の共存共栄がその理念であ

---

(3) 拙稿「今、なぜフランチャイズ規制法が必要なのか」前掲975号（2019年6月号）77頁以下。

(4) 拙著・前掲注(1)、84頁以下、及び、拙稿・前掲注(3)、77頁以下参照。なお、前掲注(2)の公取委による実態調査報告書122頁では、本部に対して自らの意見を言えない理由として、「自分の意見を言っても、本部の指示に従うまで何度も説得されるから（言っても意味がないとあきらめている）」が61.1%と最多で「本部の意向に逆らうと契約更新等で不利益が生じるのではないかと思ったから」が56.9%、「言ったところで不利に取り扱う可能性を示唆された経験があるから」44.3%となっている。このように、加盟者は自分の意見を言っても意味がないと感じているだけでなく、加盟者が本部に意見を言うことによって、契約更新等で不利益的取り扱いをされると不安を感じていることが分かる。

る。加盟店が繁栄するから、本部も繁栄をするということが、本来、フランチャイズのあるべき姿である。従って、このように加盟店のみが苦しんでいる状態は好ましいことではない。本部の意に沿わない加盟店を切り捨てることができるようでは、共存共栄からはほど遠い状態であるからである。

## 第2節 反抗的な加盟店に対する契約の更新拒絶

反抗的な加盟店に対する契約の更新拒絶については、コンビニ以外のフランチャイズの事例になるが、英会話教室メガブルーバードアオリ橋本校事件（東京地裁平成30年8月10日判決LEX/DB25557004）がある。もっとも、本判決では、「本件更新拒絶は、本件契約の更新に係る原告の合理的期待を正当な理由なく侵害するものとして、不法行為を構成するものと認めるのが相当である。」として、原告加盟店の勝訴としている。

本件は、被告本部とフランチャイズに係る契約を締結し英会話教室を運営していた原告加盟店が、被告本部に対し、やむを得ない事由もないのに契約期間更新を拒絶された旨主張し、不法行為又は債務不履行に基づき、損害賠償請求をしたという事案である。本件において、被告本部は、原告加盟店が、①被告本部の指示に従って営業活動をしな、②キャンペーンに参加しないことに不満を持っていたため、契約の更新拒絶をしていた。

裁判所は、「原告加盟店が、3年間の契約期間のみで初期費用を回収し、かつ、一定の利益を挙げることは、想定されていなかった。」こと、また、「本件覚書において、本件契約の期間満了後に到来する本件賃貸借契約の期間満了後においても、本件契約がなお有効に存続する場合について言及されていること」から「本件契約が特段の事情のない限り少なくとも1回は更新されることにつき、原告加盟店は合理的な期待を有していたと認めるのが相当である。」と判断している。

そして、原告加盟店が営業活動を行わなかったことについては、「キャ

ンペーンの効果が必ずしも明確ではない中で、キャンペーンの実施に原告が積極的でなかったからといって、本件契約の義務違反に当たると認めることはできない。」として、営業活動やキャンペーン参加は原告加盟店の義務とはなっていないと判断した。

これらの点から、裁判所は「本件更新拒絶は、本件契約の更新に係る原告の合理的期待を正当な理由なく侵害するものとして、不法行為を構成するものと認めるのが相当である。」と結論を出している<sup>(5)</sup>。

本来、契約は満期とともに終了するのが原則であり、更新するには契約当事者の合意が必要である<sup>(6)</sup>。しかしながら、フランチャイズ契約の場合、加盟店は多額の投資を行い、フランチャイズに加盟している場合がほとんどである。このため、投資の回収がなされないまま契約の終了を許しても良いのかという点が問題となる。本件では投資の回収の必要性などから原告加盟店が契約の更新を合理的に期待しているとして契約の更新拒絶が不法行為であると認められた<sup>(7)</sup>。

しかし、もし原告加盟店が被告本部の指示に背いて営業活動をしないことが、契約義務違反だと認められた場合には、被告本部による契約の更新拒絶は不法行為とはされなかったであろう。このように考えると、本部の指示が契約上の義務なのかどうかははっきりしない場合、本部から「本部の指示に従わないと契約違反とみなされますよ。」と加盟店が脅されたとしたら、それが理不尽な要求であっても、その本部の指示に従ってしまう加

---

(5) なお、同じ本部を被告とする東京地裁平成30年3月22日判決（LEX/DB2553485）においても、「被告本部の契約解除や更新拒絶には、正当な理由はなく認められない」と判断されている。

(6) 加藤新太郎等「企業間取引における契約の解釈」判タ1401号90頁以下（2014年）、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133頁（1994年）。

(7) 鈴木伸佳「(本判決評釈)本部によるフランチャイズ契約の更新拒絶が不法行為に当たるとされた事例」フランチャイズエイジ2020年3月号24頁以下参照。

盟店は多いのではないだろうか。そうだとするならば、更新拒絶を武器にした本部の理不尽な要求から加盟店を保護する理論を構築する必要があるのではないだろうか。

### 第3節 反抗的な加盟店に対する契約の解除

本部の意に沿わない加盟店を本部が切り捨てることは契約の期間満了時だけではない。契約の期間中に行われる場合もある。すなわち、契約の解除である<sup>(8)</sup>。

---

(8) その他、反抗的な加盟店に対して契約の解除が行われた事件として、ほっかほっか亭大阪事業本部事件（大阪地裁昭和61年10月8日判決（判時1223号96頁））がある。本件は、コンビニフランチャイズ契約ではなく、持ち帰り弁当チェーンの事件である。事案の概要は次の通り。

持ち帰り弁当フランチャイズチェーン本部である原告が指定する業者以外から商品を購入することを企てるだけでなく、原告本部から独立し協同組合を結成しようとした被告加盟店に対して、原告本部は契約の解除をした。そこで、不払いとなっている契約の解除の日までのロイヤルティ支払い等を被告に求めたという事件である。これに対して、被告加盟店は、原告本部の契約解除には解除事由がなく、効力は生じないと主張した。

本件裁判では、被告の行為は、フランチャイズ契約の解除事由に該当するかどうか争われた。本件契約では、正当な理由なく原告の指定業者以外から食材等の商品を購入していた場合、及び、本チェーン店の事業を妨げたり、妨げようとする行為があった場合には本部は契約の解除をすることができるようになっていた。

まず、被告が原告の指定業者以外から食材等の商品を購入していたことについては、当事者に争いはなく、被告は原告の許可があったなどの抗弁をしたが、これは認められなかったため、このことを原因とする契約の解除は認められるとした。

被告加盟店の行った協同組合の設立についても、裁判所は、協同組合設立の呼びかけ文書には、「現場のことを何も知らない出来ない金儲主義第一の本部を徹底的に追求し」とか、「組合は本部に対して真向から対決し」、「金儲主義の本部追放のため」というな極めて過激な、かつ、呼びかけ文書を読む者の感情を煽り立てるような表現

本部による恣意的なフランチャイズ契約の解消や更新拒絶に対する制限

例えば、コンビニの事件であるが、サークルK加賀黒瀬店事件（名古屋地裁平成13年6月28日（判例時報1791号101頁，判例タイムズ1121号179頁，名古屋高裁平成14年5月23日（判例時報1798号86頁，判例タイムズ1121号170頁））は、本部に反抗する加盟店に対して契約の解除が行われた事件である<sup>(9)</sup>。本件は、(1)コンビニ加盟店が本部を批判する記事を加盟店店舗に掲示を続け本部のイメージを毀損したこと、及び、(2)本部と加盟店の争いが原因で発生した加盟店の売上未送金を理由に被告本部が原告加盟店とのフランチャイズ契約の解除をした。この被告本部の行為に対抗し、原告加盟

---

がなされていることから、他の加盟店オーナーを煽動し、加盟店を糾合して原告と対立、対抗しようとした趣旨、内容を含まれている文書であると解釈するのが相当であると裁判所は判断して、このことを原因とする原告本部による契約解除は認められるとした。

なお、北川氏は本判決と本稿で分析をしているサークルK加賀黒瀬店事件とを比較し、「サークルK加賀黒瀬店事件では、他の加盟店を煽動するといったような連携行為があったとはいえ、本件店舗における批判記事等の掲示行為を、上記のような「不法行為的な行為」と認定することは無理であろう。」と分析をしている。北川徹「フランチャイズ契約の解除の有効性」ジュリスト1288号154頁以下（2005年）。

また、本件評釈において、神作氏は被告加盟店が作成した協同組合設立のための呼びかけ文書の中に多くの虚偽が含まれていた本件においては、解除事由が約定されていても、約定解除権が発生しているかどうかだけを問題とするのではなく、法定の解除権が発生するかどうかを考慮するアプローチをとっても本件契約の解除は適法であると認められるとの見解を示している。神作裕之「フランチャイズ契約の解除」ジュリスト975号112頁（1991年）。

(9) なお、本件は本部と加盟店が契約を締結する際に本部が行った売上収益予測に加盟店の売上収益が達しなかったことについて、本部が欺罔行為を行ったと加盟店は主張している。この売上収益予測に関する情報提供義務の問題については、拙稿「フランチャイズ契約締結準備段階における売上予測情報の提供—名古屋高判平成14・4・18（サークルK加賀黒瀬店事件）の検討を中心に」大阪学院大学通信第34巻6号399頁（2003年9月）。

店は被告本部に対して、①本件契約が錯誤により無効であることによる不当利得の返還、②本件契約の締結に際し、被告本部が詐欺を行ったこと及び被告本部に指導援助義務等の本件契約で定められた債務の不履行があることを理由とする損害賠償、③原告の店舗を閉店するにあたり、被告本部が違法行為を行ったことを理由とする不法行為に基づき損害賠償及び遅延損害金を請求した。一方で、被告本部は、約定解除事由を理由として本件契約を解除したことに基づき、原告加盟店に対して、契約期間中の未清算金及び約定遅延損害金を請求した事件である。

本件では、上記の原告の請求③に関係し、被告本部の契約解除の有効性が争われている。本件では、被告本部が批判記事の掲示をやめさせようとしている意図は明確であり、被告本部はこれによって信頼関係が破壊されたとして契約の解除をしている。しかし、被告本部は、本部批判の記事掲示だけでは契約の解除が認められない可能性があると考えたのか、あるいは契約の解除を確実に行いたいと考えたのか、理由は定かではないが、被告本部と原告加盟店間の争いで発生した売上未送金をも根拠にして、契約の解除をしている。

実際、本件では、この契約解除の有効性について、第一審と第二審で裁判所の判断が分かれている。すなわち、第一審と第二審で契約の解除を認めるか否かの判断に関係し、被告本部が最も問題であると考えていた「(1)コンビニ加盟店が本部を批判する記事を加盟店店舗に掲示を続け本部のイメージを毀損したこと」を、裁判所がどのように判断するかによって、第一審と第二審で見解が分かれたように思われる。

第一審では、加盟店が掲示した「コンビニ情報」がチェーンイメージを毀損するものではないとされたため、これを原因とする契約の解除を認めなかった。そして、売上未送金を原因とする契約の即時解除についても、「原告加盟店の売上未送金は、横領・私的流用等の不当な目的によるものではなく、抗議の意思表示であることを被告本部は十分に理解していたは



ずであること、三日間の未送金の金額は、本件契約に際して原告加盟店の  
拋出した保証金等と比較すると、その額は決して高いものではなく、保証  
金によって清算できる範囲内の金額であること」ことから裁判所は契約の  
解除を認めていない。すなわち、裁判所が売上未送金によって契約の即時  
解除を認めないことの理由の一つとして、売上未送金は「加盟店の本部に  
対する抗議」であることをあげているのである。

一方で、第二審では加盟店が「コンビニ情報」を掲示したことにより  
チェーンイメージが毀損され、被告本部による再三の注意にもかかわらず、  
原告加盟店が掲示を続けたため、信頼関係が破壊されたとし本部による  
契約の解除が認められた<sup>(10)</sup>。そして、売上未送金による契約の解除につ  
いても、「売上金の送金を停止することは、本件契約における重大な義務  
違反であり、当事者間の信頼関係に重大な影響を及ぼすものといえる」こ  
とから解除を認めている<sup>(11)</sup>。

---

(10) 北川氏は、「(本判決において、コンビニ情報の掲示は) 必ずしも具体的契約条項違  
反とまでは断定できないが、契約上の義務違反に該当するか否かを問題としている。  
そして、サークルK本部の批判行為等の原告加盟店による掲示行為が、本件契約第1  
条の「サークルKイメージ」遵守義務に違反するか否かについて、契約解除が有効で  
ある根拠を端的に契約解除事由に求めず、契約当事者間の信頼関係の破壊の有無にま  
で及んで判示した事案といえる。」との分析をしている。北川・前掲注(8)、153頁以  
下。

(11) 本判決では、加盟店による本部のイメージ毀損行為および契約条項に反する売上金  
未送金に関して、当事者間の信頼関係破壊の有無を判断しており、1回限りの毀損行  
為や未送金では足りず、一定の要請や警告をしたものの毀損行為が継続していること  
や未送金の期間・金額・理由等を考慮し、今後も未送金が続く可能性が高いことを認  
定した上で、信頼関係の破壊を認めている。「フランチャイジーがフランチャイザー  
を批判する記事を店舗内に提示したことが当事者間の信頼関係を破壊したとして、フ  
ランチャイズ契約の解約が認められた事例(新商事判例便覧 No. 524-2564)」島田邦  
雄、谷健太郎、吉原朋成、箴島裕斗志・旬刊商事法務1652号45頁(2003年)。

このように第一審と第二審における裁判所の判断は異なっているが、一貫しているようにも思える<sup>(12)</sup>。第一審では、原告加盟店による「コンビニ情報の掲示」はチェーンイメージを毀損するものではないとし、売上未送金は被告本部に対する抗議であるとして契約の解除を認めていない。一方で、第二審は、原告加盟店による「コンビニ情報の掲示」はチェーンイメージを毀損するものであって、売上未送金は重大な契約違反であるとして、契約の解除を認めている<sup>(13)</sup>。この点からすると、原告加盟店の「コンビニ情報の掲示」が契約上許されるかどうか、裁判所の判断の鍵になっているようである。

---

また北川氏は、「ロイヤルティの不払いといった、システム上不可欠な義務違反に対しては、具体的約定に従い解除が有効とされている。売上金等の送金義務は、フランチャイズ・システムの運営上、根幹ともいうべき義務であり、そのような契約違反は、本来、即時解除が認められて然るべき義務違反ともいえる。」としつつも、「一般論として、単なる義務違反に加えて信頼関係の破壊を要求した点は、さまざま状況があり得ることを前提とすれば妥当であろう。」と評価している。北川・前掲注(8), 154頁以下。

(12) その他、第一審は、被告本部が売上予測等について欺罔行為を行ったという事実は認められず、加盟店に売上予測等についての錯誤等は認められないと判断したが、被告本部が、一方的に契約解除の通告を行い、多数の社員らとともに、店舗内の棚卸し作業、看板等の取り外し作業等を行ったことが不法行為に該当するとして、原告の損害賠償請求は認められている。

第二審では、原告加盟店による錯誤及び詐欺の主張は認められていない。

(13) この点につき、北川氏は「第一審では、掲示された雑誌記事等が、あくまで一般的・抽象的に、K社を含めたフランチャイズ契約のシステムの問題点を指摘したにすぎないと判示しているのに対して、第二審では、当該記事がフランチャイズ契約の問題点の指摘のみならず、具体的にサークルK本部の経営手法の悪質性を指摘する旨を認定している。」そして、「サークルK本部による再三の掲示の中止要請や警告にもかかわらず、今後も掲示する旨の原告加盟店の態度が新たに認定されている。」と分析している。北川・前掲注(8), 153頁以下。

すなわち、被告本部批判をする「コンビニ情報の掲示」に対する報復行為として、被告本部が契約の解除をしていることは間違いのないため、この「コンビニ情報の掲示」が契約の解除事由となっているかどうかは主な争点になっており、さらに売上未送金についてはコンビニ情報の掲示と同じく原告加盟店による被告本部への抗議活動の一環であるため、売上未送金を根拠にした契約の解除が認められるかは「コンビニ情報の掲示」がチェーンイメージを毀損しているかどうかについての判断に左右されたようである<sup>(14)</sup>。

このコンビニ情報の掲示がチェーンイメージを毀損しているかどうかはともかく、反抗的な加盟店を本部の言いなりにさせることのために契約の解除が行われていることに対しては疑問を感じる。このような解除が認められてしまえば、本部の理不尽な要求に従わせるための脅しとして、契約の解除が使われる可能性がないとも限らないからである。

#### 第4節 本部による恣意的な契約の解消や更新拒絶から加盟店を保護するために

このようにサークルK加賀黒瀬店事件では、本部の狙いは「コンビニ情報の掲示」をやめさせることであったが、本部は売上未送金も問題にして契約の解除をしている。すなわち、反抗的な加盟店に対する事実上の報復行為として、契約の解除が行われている。

もっとも、本件では、本部の真の意図が何であろうが、加盟店の行為が契約解除事由になるかどうかは争われている。すなわち、本件では、既に

---

(14) もっとも、第一審では、原告による売上金未送金の事実のみをもって、直ちに本件契約を解除することはできず、本部による催告が必要だとされている。すなわち、売上未送金によって無催告解除とはできず、催告を必要とする通常の解除のみが許されるとしている。そうだとすると、売上金未送金によって契約の解除ができることに変わりはない。

述べた通り、「コンビニ情報の掲示がチェーンイメージを毀損する解除事由に該当するか」及び「売上未送金が無催告解除事由に該当するか」が争われており、本部の意図は問題とされていない。したがって、本部の真の意図が何であろうが、契約違反を根拠にして本部が契約の解除をした場合、加盟店はこれを防ぐことはできないのである。

もちろん、(通常解除の場合には催告が行われていることなどを前提として)加盟店に契約違反があれば、本部は契約の解除ができることに異論はない。しかし、本部が反抗的な加盟店潰しという意図がある場合であっても、本部の恣意的な契約の解除を完全に認めてしまって良いものだろうか。やはり、本部は誠実に加盟店との間に生じた問題に向き合い、それでも加盟店が問題を解決できない場合にのみ、本部による解除を認めるべきではないだろうか。すなわち、本部が真の意図がありつつも、これとは別の理由でフランチャイズ契約の解除を企てた場合、そのような契約の解除に対して何らかの規制をすべきなのではないだろうか。

フランチャイズの理念は、本部と加盟店の共存共栄である。「本部と協力し、チェーン全体の強化、改善、発展をはかる」努力を加盟店がしているにもかかわらず、本部が反抗的な加盟店に対して一方的に契約の解除をするというのは、誠実とはいえないであろう。ましては、本部が特定の加盟店を排除するために契約の解除を行うとすればなおさらである。やはり、本部は加盟店との問題解決に誠実に努め、それでも解決できない場合にのみ契約の解除は許されるとすべきではないだろうか。

そして、反抗的な加盟店に対する報復行為あるいは脅しとして、本部が契約の解除をしないようにするためにも、本部による契約の解除ができる場合に対する一定のルールが必要なのではないだろうか。

契約の更新拒絶も同じである。加盟店が契約の更新を期待するような状況であるにもかかわらず、契約の更新が拒絶されたり、あるいは、本部が誠実に契約の更新交渉をしていないにもかかわらず、本部によって契約の

更新拒絶がなされることは、あってはならないはずである。英会話教室メガブルーバードアオリ橋本校事件では、最終的に本部の契約更新拒絶は不法行為を形成すると判断されたが、本部は、再三に渡り加盟店の費用負担で営業活動やキャンペーンに参加することを求め、これに従わない加盟店を屈服させるために加盟店との契約の更新拒絶をしている。要するに反抗的な加盟店を排除することを意図して契約の更新拒絶をしているのである。これが認められると、契約の更新拒絶を脅しに使う、本部が理不尽な要求をすることがまかり通ってしまう。

そこで、このような本部による契約の解消から加盟店を守る方法を考えるべく、アメリカの裁判例を見てみたい。アメリカでは、どのようにして、このような本部による恣意的な契約の解消や更新拒絶から加盟店を保護しているのか検討してみたい。

## 第2章 アメリカの裁判例の分析——本部が真の意図や目的を隠して、別の理由で契約の解消をした事例

### 第1節 はじめに

第1章で検討したサークルK加賀黒瀬店事件（コンビニ情報事件）は、契約の解除をした本部の意図や目的は明らかであった。反抗的な加盟店に対する報復行為である。また、英会話教室メガブルーバードアオリ橋本校事件は、本部の指示通りにキャンペーンに参加しない反抗的な加盟店に対する報復行為として、本部による契約の更新拒絶がなされた。

一方で、アメリカには、本部に真の意図や目的がありつつも、別の理由でフランチャイズ契約の解消を本部が企てた裁判例が複数ある。そこで、これらの裁判例を分析し、いかにアメリカでは本部による恣意的な契約の解消が制限されているかを検討したい。

なお、本章ではフランチャイズ法以外の法律やコモン・ロー上の法理に

より裁判所が判断した裁判例を分析する。

その理由は、筆者は、本部によるフランチャイズ契約の解除や更新拒絶に対するフランチャイズ法の規制が必要であると考えており、フランチャイズ法の規制がない場合に、アメリカでは、どのようなことになっているのかを検討する必要があると考えているからである。

以上の理由から、本部が真の意図を隠して、別の理由でフランチャイズ契約の解消を企てた裁判例のうち、フランチャイズ法以外の法律やコモン・ロー上の法理により裁判所が判断した裁判例を分析する。

## 第2節 本部の指示に従わない加盟店への報復として契約の解除が行われた事例

この事例は、本部の真の意図は、本部の指示に従わない加盟店への報復行為として契約の解除をすることであったが、実際は、加盟店の契約違反を口実に契約解除をした事例である。この事例に該当する裁判例は、次のものがある。

1 競合店の製品を販売したり、本部の指示に従ってガソリンの販売価格を決定することに抵抗をした加盟店に対して、本部は、加盟店がオイルショックにより24時間営業をやめたことを理由に契約の解除した事例：*Arnott v. American Oil Corp.*, 609 F.2d 873 (8<sup>th</sup> Cir. 1979), cert.denied, 446 U.S. 918 (1980)

### 【事案の概要】

原告加盟店は1972年2月に被告本部と契約を結び、被告本部が運営するフランチャイズに加盟し、サウスダコタ州ソフォールズでガソリンスタンドの運営を始めた。原告加盟店と被告本部間の契約は1年契約であった。この契約では、本部の基準となるポリシーによれば、原告などの加盟

## 本部による恣意的なフランチャイズ契約の解消や更新拒絶に対する制限

店は合理的な店舗運営を行っていれば1年ごとに契約が更新されていることになっていた。

原告加盟店と被告本部間の契約では、①加盟店は24時間営業をすることが決められていたが、②本部が加盟店に供給するガソリンの量は明確に定められていなかった。また、契約書には③加盟店は、本部から強制や圧力をかけられない独立の事業者であること、④加盟店が競合するブランドのガソリンを扱ったとしても本部は加盟店に圧力を加えないこと、⑤タイヤ、バッテリー、アクセサリなどの仕入れ先は加盟店が自由に判断することができ、これによって加盟店は本部から何の強制や圧力、ハラスメントを受けることはないこと、⑥加盟店はガソリンの販売価格を決定することができるし、ガソリンに関する展示や広告を加盟店は自由に行うことができること、⑦本部製品の広告を強制されたり、販売促進のプログラムに参加することを加盟店は強制されないことなどの内容も含まれていた。

原告加盟店は、しばしば被告本部と競合するブランドの商品を置き、展示していたのであるが、被告本部はこれを撤去するように指導した。これに加えて、原告加盟店はAブランドのタイヤを取り扱っていたのであるが、被告本部は加盟店にAブランドのタイヤを扱うことをやめて、Bブランドのタイヤを取り扱うようにも求めてきた。これに抵抗しようとした原告加盟店であったが、被告本部が「契約を続けたければ本部に従え」という圧力を原告加盟店にかけてきたため、原告加盟店はこれに従わざるを得なかった。

さらに被告本部は、コストがかかり利益が見込めない商品の購入、洗車場の設置やガソリン価格の値上げまでも、契約の更新拒絶をされたくなければ被告本部に従えという圧力をかけながら、原告加盟店に求めるようになった。特に、洗車場の設置は原告加盟店を苦しめた。自動車の整備場を半分に減らさなければならなかったためである。そこで、被告本部は、整備場確保のために原告の店舗に自動車用のリフトを取り付けることを約束

し、原告加盟店に洗車場を設置することを説得した。しかし、被告本部は、リフトを取り付ける約束を守らなかった。

このようなやりとりのあった1972年12月に、被告本部は、1973年2月から効力を持つ契約の更新書類を原告加盟店に渡した。そして、原告加盟店はこの書類にサインをした後で、被告本部に返送した。しかし、被告本部は、原告加盟店から更新書類を受け取ったにもかかわらず、契約が更新されたことを示す正式な契約書を原告加盟店にすぐには渡さなかった。原告加盟店はこの契約書を1973年6月まで、被告本部から受け取ることはできなかった。

1973年5月までの間、被告本部は、「契約は現在審査中である」と原告加盟店に告げるだけでなく、「販売価格の決定権を被告本部に譲れ、販売促進プログラムに参加しろ」と原告加盟店に求めた。これに対し、原告加盟店は、契約の更新ができることを条件にこれに応じた。

しかし、1973年、オイルショックのために新たな問題が発生した。アメリカ全土でガソリン不足が発生した。そのため、被告本部は供給量の制限を始めたが、原告加盟店はその制限を超えるガソリンを販売していた。このオイルショックのために、被告本部は、「昼間はガソリンスタンドを休業し、夕方のみ営業すること」を原告加盟店に求めた。当初、被告本部の要請を受けて、原告加盟店は指示に従ったが、夕方だけの営業では利益が出ないために、朝6時から午後10時までの営業にした。すなわち、原告加盟店は24時間営業をせず、午後10時から朝6時までガソリンスタンドを閉めることにした。

この原告加盟店の行為に対して、被告本部は「契約では24時間営業をすることになっている。したがって、原告加盟店の行為は契約違反である。」と原告加盟店に告げた。そして、被告本部は、原告加盟店の契約違反を理由に原告加盟店との契約を解除した。このため、原告加盟店は正当事由なしに契約を解消したこと及び契約期間中に誠実に（good faith）に原



本部による恣意的なフランチャイズ契約の解消や更新拒絶に対する制限

告加盟店と取引をしなかったことにより、信認義務に違反したとして被告本部を訴えたという事案である。

第一審では、被告本部が敗訴したため、被告は上訴した。本件はその第二審である。

### 【裁判所の判断】

本件では、被告本部の信認義務違反が争点となっている<sup>(15)</sup>。

連邦第8巡回区控訴裁判所は、Shell Oil Co. v. Marinello, 120 N.J. Super. 357, 294 A.2d 253 (1972), Aff'd, 63 N.J. 402, 307 A.2d 598 (1973), Cert. denied, 415 U.S. 920, 94 S. Ct. 307, 39 L. Ed.2d 475 (1974)を引用し、フランチャイズ契約においても信認義務は認められるとした。

そして、裁判所は、Atlantic Richfield Co. v. Razumic, 480 Pa. 366, 390 A.2d 736 (1978)を引用し、次のように判断した。原告加盟店は被告本部との関係において、原告加盟店のビジネスにおける利益ばかりを追求していたのではない。原告加盟店は被告本部のトレードマークのもとで被告本部の製品を売り、24時間営業を続けることを期待され、被告本部から適切な指導を受けることに対する責任を持ち、被告本部から検査を受けるこ

---

(15) なお本件では、本部のシャーマン法違反や不実表示 (misrepresentation of a material fact) についても争われている。裁判所は、ガソリンの販売価格の強制については、①加盟店は不本意にガソリン価格を強制された、②本部の価格政策に従わせたため、本部はシャーマン法1条の不当な取引制限違反に当たると判断した。

また、裁判所は、本部は不実表示をしていると判断した。加盟店は、契約の更新ができて、未長くガソリンスタンドを経営できると信頼していた。実際、加盟店は、洗車場を設置し、更新する契約にサインをしている。これは、加盟店が未長くガソリンスタンドを経営するという期待があったためである。しかしながら、本部は契約の解除をしている。すなわち、本部は偽りを述べており、加盟店は本部と契約をするときにそれを信じた。したがって、本部には不実表示が成立すると裁判所は判断した。

とを義務付けられていた。その他にも、被告本部は原告加盟店に対する監督をする権利があり、原告加盟店に推奨商品の購入を求めている。以上の点から、被告本部と原告加盟店の行為には明らかに共通の利益がある。このように原告加盟店は彼自身のグッドウィルと被告のグッドウィルを作り出している。このようなフランチャイズの関係は、被告本部と原告加盟店は共通の利益を考えて行動しなければならないのであり、被告本部は恣意的にフランチャイズを解消してはならないという義務が課せられている。

そして、原告加盟店は自身のグッドウィル向上のために時間と努力と投資を行っているのであり、被告本部による恣意的な契約の解消によってこれを破壊してはならず、原告加盟店の合理的な期待と一致するように、被告本部は誠実かつビジネスの合理的手段に従って行動しなければならないと裁判所は判断した。すなわち、被告本部には誠実義務 (good faith) 違反が認められると裁判所は判断した。

また、契約の満期前に契約の解除をする、あるいは契約の満期後に契約の更新拒絶をするには、正当事由 (good cause) が必要であると裁判所は判断した。この判断の理由として、各州のフランチャイズ法の規定を裁判所は参考にしている。本件が問題となったサウスダコタ州においても本部による更新拒絶の際に正当事由を必要とするフランチャイズ法はあったが、本件はこの施行日の前であったため、裁判所はこれを適用することはできなかった。しかし、このルールはサウスダコタ州におけるコモン・ローのルールを強化 (reinforce) したものであり、このコモン・ローに従っても、契約の満期前の契約の解除、あるいは契約の満期後に契約の更新拒絶をするには正当事由が必要であり、正当事由がない場合には信託義務違反となると裁判所は判断している。

そして、以上の点から、裁判所は、「被告本部は、正当事由なしに契約を解消することによって原告加盟店との誠実で衡平な取引を行う信託義務

本部による恣意的なフランチャイズ契約の解消や更新拒絶に対する制限

に違反した。』<sup>(16)</sup>と判断をした。

### 【検討】

本件において注目すべき点は、「本部による契約の解消に関して、本部に誠実義務を課していること及び本部に正当事由を必要としている」という2点である。

裁判所は、誠実義務については、信認義務に由来していると判断している。正当事由についても「正当事由なしに契約を解消することは信認義務違反である」としている。すなわち、本部による恣意的な契約の解消を防ぐための法理が、誠実義務と正当事由であり、これらが信認義務に由来していることがわかる。

### 第3節 本部が契約解除をした理由は本部の経済的事情であるにもかかわらず、加盟店の契約違反を口実に本部が契約の解除をしようとした事例

- 1 本部に有利となる新たな者との契約に切り替えるために、元々の契約者の些細な契約違反を口実に契約の解除をした事例：Universal Computers Ltd. v. Datamedia Corp., 653 F. Supp. 518 (D.N.J. 1987), aff'd, 838 F.2d 1208 (3d Cir. 1988).

---

(16) 本件については、Bright 巡回裁判所裁判官による反対意見がある。Bright 巡回裁判所裁判官は、フランチャイザーとフランチャイジー間には信認義務は発生しないとし、シャーマン法違反では無いと判断した。なお、本件および信認義務については、拙稿「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—」愛知大学法経論集216号114頁以下（2018年）を参照。

## 【事案の概要】

原告加盟店のUCSLはイギリスのロンドンに所在するコンピューターのハードやソフトを販売する会社である。被告本部のデータメディアは、ニュージャージー州ペンサクケンに所在するハードやソフトを製作する会社である。

1983年4月に被告本部は原告加盟店と契約を結び、932PICKシステムというコンピューターシステムをイギリス、アイルランド、マン島及びチャネル諸島で独占的に販売する権利を原告加盟店に与えた。その契約は、

- ①すべてのインボイスの支払いを定期的に行うこと
- ②システムの販売数に関する特別なノルマを原告加盟店が負うこと
- ③原告加盟店によって販売されたシステムの最終的な購入者またはエンドユーザーによって履行されるサブライセンス契約を被告本部に提供すること
- ④さらに契約書第4条の規定によりこれらの要件を原告加盟店が達成できなかったときは契約を解消する権利が被告本部に与えられるという内容になっていた。

原告加盟店の最初のノルマ達成期間である1983年の後半、被告本部は、原告加盟店とは異なる会社であるICLと、932PICKシステムの販売権を与える契約の交渉を始めていた。この会社は西ヨーロッパの最大手のコンピューター会社であり、被告本部がこの会社に販売権を与えることができれば、巨大な世界規模の販路とディーラーネットワークを持つことができ、それは原告加盟店が持つディーラーネットワークとは比べ物にならない規模であった。

被告本部と原告加盟店の契約締結後8ヶ月経過した1983年12月に、被告本部は、ICLと新たな契約の交渉を開始した。その結果、被告本部は、ICLにデータメディア932ファミリーの全世界に対する独占的販売権を与

えた。この932ファミリーは、被告本部が原告加盟店に与えた932PICK システムと非常に良く似ていた。

当然、このことに原告加盟店は不満を持った。このため、1984年3月と4月に被告本部、原告加盟店、ICLの三者で話し合いが行われ、被告本部とICLから和解案が示された。しかし、その提案を原告加盟店は拒否した。

この話し合いが決裂した1984年4月、被告本部は原告加盟店に契約を即時に解消すると通知した。原告加盟店は被告本部に対するライセンスフィーの支払いを一部怠っており、これは契約違反となるため、被告本部は原告加盟店に契約を即時解約すると告げた。

これに対して原告加盟店側は、誠実かつ公正な取り扱い (good faith and fair dealing) 義務<sup>(17)</sup>に違反したと主張して、被告本部を訴えた。

### 【裁判所の判断】

ニュージャージー州連邦地方裁判所は、被告本部は実質的に契約に違反しており、この結果、誠実かつ公正な取り扱い義務に違反していると判断した。

本件契約18条には、本部（ディーラー）と加盟店（販売者）は、当事者以外の者と契約的關係を結ぶことにより、契約当事者の利益を妨害してはならないとしている。しかし、被告本部がICLとの取引を始めたことによって、原告加盟店のたくさんの潜在的な顧客が932PICK システムの購入をやめた。このために、原告では、退職が出たり、雇用契約を結ぶこと

---

(17) 第3章で記しているが、誠実義務は、取引における第三者の保護に関して行われていることが多かったが、第二次契約法リステイメント205条は、契約当事者の履行についても同様の義務を課すために、公平な取り扱い (fair dealing) という文言が付加された。したがって、誠実義務と誠実かつ公正な取り扱い義務は同じものとして、本稿では取り扱う。

を阻害された。従って、被告本部は誠実かつ公正な取り扱い義務に違反したと裁判所は判断した。

また、全額では無いものの、原告加盟店はライセンスフィーの一部を支払っており、実質的な履行は行なっていたため、被告は契約の解除をすることができないと裁判所は判断した。

### 【検討】

本件の特徴は、被告本部に契約違反（本件契約18条違反）があったために、被告本部は誠実かつ公正な取り扱い義務（以下、誠実義務とする）に違反したと裁判所によって判断されている。すなわち、被告本部が誠実に契約上の義務を履行していないために、本部による契約の解除は認められなかった。

これが意味するところは、本部が誠実に契約上の義務を履行していないあるいは本部が契約上の義務を強制する際に誠実ではない行為を行っているという事実がなければ、誠実義務違反とはならないということである。詳細は第3章で述べるが、誠実義務とは、「契約の履行と強制に際し」、契約の当事者は当然に誠実かつ公平な取り扱いをするという義務である。したがって、誠実義務によって、本部に対する新たな義務が創出されるわけではなく、契約に定められた条項を誠実に遵守していない場合にのみ、誠実義務は適用されることになる<sup>(18)</sup>。このため、本部の誠実義務違反を加盟店が立証するには、本部が契約上の義務を誠実に遵守していないと立証する必要がある。

また、本部による契約解除は、加盟店が契約を実質的に履行しているために認められないと裁判所は判断している。現在、各州のフランチャイズ

---

(18) 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」愛知大学法経論集 212号36頁以下（2017年9月）。

法では、加盟店が契約の実質的履行をしている場合には、本部による契約の解消は、正当事由がないために認められない<sup>(19)</sup>。この点が本件では述べられているのである。

従って、本判決では、事実上、本部による契約の解消には、誠実義務と正当事由の2つが必要であるとされたといえる。

- 2 本部が新しい出店計画を進めるために、本部は加盟店がノルマを達成できないことを理由に加盟店との契約を解除した事例：Marquis v. Chrysler Corp., 577 F.2d 624 (9<sup>th</sup> Cir. 1978).

### 【事案の概要】

原告加盟店は、カリフォルニア州コンコードで1960年から1968年まで被告クライスラー（本部）のディーラーをするフランチャイズ加盟店であった。原告加盟店は被告本部とフランチャイズ契約を結び、コンコード市イーストベイ地区のクライスラー車の販売権を得た。

本件契約には、加盟店が契約違反をした場合には、本部は契約の解除をすることができる旨とされていた。また、本件契約では、加盟店は自動車及びトラックの販売ノルマ（Minimum Sales Responsibility/MSR）を達成することを要求されていた。

しかし、原告加盟店はこのノルマを達成できずにいた。唯一、1966年に販売ノルマを達成したが、それはトラックのみであった。原告加盟店の店舗は、アクセスが悪いなどの問題があり、その他の年は、販売ノルマの51%から80%にとどまっていた。このように原告加盟店は販売ノルマが

---

(19) 例えば、カリフォルニア州フランチャイズ関係法20020条は、加盟店が実質的履行をしている場合には、本部による契約の解消は、正当事由がないために認められないとしている。拙稿・前掲注(8), 18頁以下参照。

達成できなかったため、1968年1月に被告本部は原告加盟店に契約を解除する旨を申し立てた。

原告がこのノルマを達成できなかった理由は、店舗アクセスが悪いにもかかわらず、販売ノルマが厳しすぎるものであったためである。このため、実際はサブ販売ノルマ（sub-MSR）を達成するように被告本部から原告加盟店は指導を受けていた。

また、1966年に被告本部はコンコードに、客のアクセスの良い新しい販売店を建設する計画を立てていた。実際、この販売店は原告加盟店との契約が解除された後に、建設が始まった。原告加盟店は1970年までにすべての店舗を閉じるようになっていたが、その後、被告本部は直営の店舗を原告加盟店の商圈であった場所に5店舗開業していた。

契約の解除後に、被告本部が新しい出店計画を立てていたことを知った原告加盟店は自動車販売ディーラー裁判法（Automobile Dealer's Day in Court Act）1222条違反であると訴えた。1222条は、フランチャイズ契約の内容を履行もしくは遵守する際に、または、フランチャイズ契約の解除、更新拒絶、解消の際に誠実に行為しなかった製造者（本部）をディーラー（加盟店）は訴えることができると規定しており、被告本部は本条に違反したと原告は主張した。これに対し、被告本部は販売ノルマを達成できなかったために契約の解消は許されると主張した。

第一審では、被告本部は自動車販売ディーラー裁判法1222条の誠実義務に違反しているとの原告の訴えが認められたため、被告は上訴した。本件はこの第二審である。

#### 【裁判所の判断】

連邦第9巡回区裁判所は、販売ノルマそれ自体は違法ではないとしつつも、サブ販売ノルマが課せられた期間に、販売ノルマが達成できないことをもって契約の解除をすることは自動車販売ディーラー裁判法1222条の



本部による恣意的なフランチャイズ契約の解消や更新拒絶に対する制限

誠実義務に違反していると判断した。サブ販売ノルマを履行するためのものとして、販売ノルマを強制することは、販売ノルマ未滿の販売実績でもビジネスを続けることを原告加盟店に許すことを意味し、原告加盟店はビジネスを継続できると期待していた。このため、被告本部の行為は自動車販売ディーラー裁判法1222条の誠実義務違反になると裁判所は判断した。

### 【検討】

本件はフランチャイズ法ではないが、自動車販売ディーラー裁判法が適用されている。そして、被告本部は自動車販売ディーラー裁判法1222条の誠実義務に違反しているために、被告本部による契約の解除は認められないと裁判所は判断している。

その理由は、本件では、販売ノルマはあるものの、実質はサブ販売ノルマの方を被告は原告加盟店に課しており、原告加盟店はサブ販売ノルマを達成していれば、契約の解除はされないと期待していたからである。すなわち、サブ販売ノルマを事実上、契約上の義務として被告本部は原告加盟店に強制しているにもかかわらず、販売ノルマを理由に契約を解除する本部の行為は誠実ではないとされたのである。

このようにサブ販売ノルマの存在を理由に、被告は誠実義務違反をしたと判断されて、被告による契約の解除は認められなかった。しかし、被告本部の真の狙いである原告との契約を解除して、直営店を出店しようと計画していたことについては、誠実義務違反であるかどうか判断されていない。

この理由は明らかではないが、被告が出店計画を立てること自体は何ら違法でも契約違反になるものでもなく、しかも、被告が契約の解除の理由としてあげたことは、原告の販売ノルマ未達成である。このため裁判所は、被告による出店計画が誠実義務違反となるかどうか判断することができなかったためだと思われる。

しかしながら、本件では、サブ販売ノルマの存在を理由に自動車販売ディーラー裁判法が適用され、本部による契約の解消が認められなかった。すなわち、本部による契約の解消の際に、誠実義務が本部に課せられている点は注目されるべき点である。

- 3 本部が業績不振店を閉鎖し、業績が良い店舗を拡充する戦略を立てたため、古い加盟店には人気の新車を提供せず、新しい加盟店に優先的に人気の新車を提供し、古い加盟店を廃業に追い込んだ事例：Fox Motors, Inc. v. Mazda Distribs. (Gulf), Inc., 806 F.2d 953 (10<sup>th</sup> Cir. 1986).

#### 【事案の概要】

訴外セントラルは、アメリカの西部と中西部31州のマツダ輸入車を扱う権利をマツダから得た。そして、セントラルは、メキシコ湾近くの11州については、被告である卸売会社（本部）のガルフにマツダ車を提供することにした。

1972年に原告加盟店はマツダのディーラーとなり、被告本部からマツダ車を供給されることになった。1974年から1977年の間、マツダは販売が不調であった。1978年までに被告本部が扱えるマツダ車はサブコンパクトカーであるGLCのみであった。このため、原告をはじめ多くのディーラー（加盟店）の財務状況は厳しくなっていた。

しかし、原告加盟店らのディーラーは新しいモデルの新車が出るということで、ディーラー（加盟店）を止めることを踏みとどまるように被告本部から説得されていた。そして、マツダは1978年に新しいモデルの新車RX-7を発売し、これが大ヒットし、劇的にマツダの状況は改善した。

RX-7は人気となったが、品薄状態となっていた。結果的にセントラルは被告らの卸売会社に対して、その供給を分配するように申し出た。この

本部による恣意的なフランチャイズ契約の解消や更新拒絶に対する制限

ため被告本部は、過去3ヶ月の間に、原告加盟店を含む既存のディーラー（加盟店）に対しては、そのディーラー（加盟店）がGLCをどれだけ販売したかに応じてRX-7を供給することを決めた。

マツダの人氣が回復したこの間、被告本部はかなりの数のディーラー（加盟店）を増やしていた。それらの新しいディーラー（加盟店）はGLCの販売実績とは関係なしに初期分配として、RX-7を受け取ることができた。この分配システムは1978年3月から1979年4月まで続いた。

さらに被告本部は業績不振の店舗を整理し、業績の良い店舗を拡充していく計画した。原告加盟店の店舗も、原告加盟店の方から契約の解消をするように被告から説得された。これに憤慨するディーラー（加盟店）の中にはこのRX-7分配システムが不当だとして、訴訟を提起すると反発する者もいた。これに対して、被告本部はRX-7を得たければ、GLCをもっと販売しろと要求していた。

このため、原告加盟店は被告に対して、RX-7を差別的に分配することによって既存のディーラー（加盟店）に対して誠実に行為しなかったとして、被告本部の行為は自動車販売ディーラー裁判法1222条に違反すると訴えた。

第一審では、原告加盟店の訴えが認められたため、被告本部は上訴した。本件は、その第二審である。

### 【裁判所の判断】

連邦第10巡回区裁判所は、原告加盟店の自動車販売ディーラー裁判法1222条違反の主張を認めた<sup>(20)</sup>。

---

(20) 第一審では、ガルフの販売方法は違法な抱き合わせ販売と推定されるとし、セントラルはこのシステムを実行するためにガルフと通謀したとして、被告のアンチトラスト法違反を認めている。また、本判決と同じくディーラーシップ法違反についても認

被告本部はRX-7の差別的な分配を通して、フランチャイズ契約の解消を原告加盟店に強制することを試みている。被告本部は、新しいディーラー（加盟店）を優遇し、既存のディーラー（加盟店）を排除するための意図をもっていた。そして、原告加盟店に対して、合法的にフランチャイズ契約の解消を行うために、RX-7を差別的に分配することによって、原告加盟店から自発的に契約の解消をするように仕向けた。

この不公平はGLCの販売に努力している既存のディーラー（加盟店）に不利益を与えるものであり、RX-7の獲得を困難にするものであった。被告本部はGLCの販売とRX-7を結びつける分配システムを構築した時、これは既存のディーラーに対する不誠実な行為になると認識していた。仮にこれが、新しいディーラー（加盟店）の販売実績を上げるためのものであったとしても、GLCしか売ることができない既存のディーラー（加盟店）の販売実績に寄与するものではない。以上の点から、被告の行為は誠実ではないと裁判所は判断して、自動車販売ディーラー裁判法 1222条違反になるとした。

---

められている。

第二審の本判決は、以下の通り判断し、被告ガルフのアンチトラスト法違反を否定した。すなわち、本件の販売方法はアンチトラスト法のもとで歴史的に批判されてきた抱き合わせ販売とは異なる。被告ガルフは新しいモデルのRX-7の運用を購入ではなく、古いモデルであるGLCの販売と結びつけた。被告ガルフはディスカウントで販売するディーラーにその在庫を移転することに成功した。ディーラーは、販売を増やすために消費者への販売価格を下げることによって、RX-7を得ていた。被告ガルフの分配システムは価格競争を促進する合法的な結果であり、購入の抱き合わせ販売にまで直接的に結びついていない。GLCの販売と結びつけたRX-7の分配システムは競争に重大な影響を与えるとは言えない。GLCの競争的製造者を排除していないためにそれ自体が抱き合わせである（per se tie）の要件をみたしていない、として、裁判所はアンチトラスト法違反については否定している。Fox Motors, Inc. v. Mazda Distribs. (Gulf), Inc., 806 F.2d 953, 957-959 (10<sup>th</sup> Cir. 1986).

## 【検討】

本件は、自動車販売ディーラー裁判法1222条の誠実義務が争点となっているが、本部が契約の解消を行ったのではなく、本部が加盟店に対して、契約の解消をするように仕向けたという事案である。

すなわち、被告本部は、既存のディーラーを排除するための意図を持っていたが、合法的に契約の解消をするために、人気車種RX-7を差別的に分配することによって、原告が自発的に契約の解消をするように仕向けた。そして、この「既存のディーラーに対しては、そのディーラーがGLCをどれだけ販売したかに応じてRX-7を供給するとした本部の行為」が誠実義務違反になるとされた。人気車種を差別的に分配することが契約内容を被告本部は誠実に履行しなかったとされたのである。

このように本部の不誠実な契約解消だけではなく、契約解消をするように仕向けるための不誠実な行為を本部が行った際にも、誠実義務が適用されていることが分かる。

- 4 加盟店の商圈を奪うために、本部が加盟店に不利益となる行為をした  
事例：Photovest Corp. v. Fotomat Corp., 606 F.2d 704 (7<sup>th</sup> Cir. 1979), cert denied, 445 U.S. 917 (1980).

## 【事案の概要】

被告は、ショッピングセンターの駐車場等でドライブスルー方式により、写真の現像、フィルムやカメラ関係の機材を販売するフランチャイズ店舗を展開する本部であった。原告加盟店は、1968年に、被告本部が経営するフランチャイズに加入し、マスターフランチャイズとなった。このフランチャイズ契約では、インディアナ州マリオン郡で15店舗を運営することが義務付けられていた。

しかし、被告本部は、原告加盟店の店舗が展開するマリオン郡に直営の

店舗を出店し、市場を飽和させてしまった。このため、原告加盟店の店舗は閉店に追い込まれた。原告加盟店は、店舗のリロケイト（店舗移転）を被告本部に求めたが、被告本部はこれを拒絶した。さらには、原告加盟店へのサービスを減らし、低いコストで処理が可能となるプリント処理機の変更を妨げるなどした。

これにより被告本部は、原告加盟店のビジネスを崩壊させ、かつ、被告本部に有利な条件で原告加盟店とのフランチャイズ契約を解消することによって、原告加盟店の商圈を被告のものにしようとした。このため、被告の行為は誠実かつ公正な取り扱い義務（誠実義務）に違反する行為であると原告加盟店は主張して、被告本部を訴えた。

第一審では原告加盟店の訴えが認められたため、被告本部は上訴した。本件はその第二審である。

### 【裁判所の判断】

連邦第7巡回区裁判所は、カリフォルニア州の判例<sup>(21)</sup>では、誠実かつ公正な取り扱い義務は、全ての契約において、当事者が契約の利益を享受する権利を破壊することをしてはならず、契約がその目的を履行するための前提としていることをするという義務を当事者に課しているとした上で、被告本部は、(1)マリオン郡に直営の店舗を出店し、市場を飽和させてしまったこと、(2)原告加盟店店舗のリロケイト（店舗移転）を被告本部は拒絶したこと、(3)原告加盟店へのサービスを減らしたこと、(4)被告本部が原告加盟店のプリント処理機を変更することを妨げ、原告加盟店がより低いコストで処理できないようにしたこと、(5)これらのことによって、原告加盟店のビジネスを崩壊させ、原告加盟店の商圈を被告本部のものにしようとしたこと的事实を認定し、被告の行為は誠実かつ公正な取り扱い義務

---

(21) 本件において、原告と被告はカリフォルニア州法の適用に合意していた。

本部による恣意的なフランチャイズ契約の解消や更新拒絶に対する制限

(誠実義務) 違反であるとした<sup>(22)</sup>。

この上で、裁判所は、原告がフランチャイズから利益を得ようとすることを被告は妨げてはならず、被告に有利な条件で原告とのフランチャイズ契約の解消を強制してはならないと裁判所は判断した<sup>(23)</sup>。

## 【検討】

本件では、被告本部の行為が誠実かつ公正な取り扱い義務（誠実義務）違反と判断されている。すなわち、本件は、カリフォルニア州の判例で認められている誠実義務によって、被告本部による契約の解消が制限されたという事例である。

本件では、被告本部は原告加盟店の商圈を奪おうとして、原告加盟店の店舗を閉店に追い込んでいる。本件において、誠実義務とは、「当事者が契約の利益を享受する権利を破壊することをしてはならない義務」とされたが、被告本部が加盟店の商圈を奪おうとして、加盟店の不利益となる行

---

<sup>(22)</sup> 第一審では、被告が原告に訴訟を起こすように仕向けたことも誠実かつ公正な取り扱い義務違反であると裁判所は認定したが、本件ではこの点については認められなかった。Photovest Corp. v. Fotomat Corp., 606 F.2d 704, 727-730 (7<sup>th</sup> Cir. 1979), cert denied, 445 U.S. 917 (1980).

<sup>(23)</sup> また、原告と被告はカリフォルニア州法の適用に合意しているが、インディアナ州法およびカリフォルニア州法の詐欺 (fraud) の訴えは認められると裁判所は判断している。

- (1) 事実に関する偽りの表示
- (2) 虚偽の事実または真実と主張する事項を信じるための合理的根拠が欠如していることを知っている
- (3) それを信じるように仕向ける意図があり
- (4) 原告によって正当化される信頼があり
- (5) その結果損害を被った

という要件は満たされるためである。Id, at 730.

為を行うというかなり悪質な行為を被告本部は行っている。したがって、被告本部の行為が、誠実義務違反となるのは当然であるといえる。

このように誠実義務違反は、被告本部の悪質な行為から原告加盟店を守るために用いられている。

- 5 より本部が収益を上げるために加盟店の店舗移転を本部は加盟店に提案したが、加盟店がこれを拒否したために、本部が食品安全基準違反を理由に加盟店との契約を解消した事例：McDonald's Corp. v. Robertson, 147 F.3d 1301 (11<sup>th</sup> Cir. 1998).

#### 【事案の概要】

原告マクドナルド本部が被告加盟店の店舗を移転することによって、より大きな利益を得ようとした。しかし、被告加盟店がこの原告本部の提案を拒絶したため、本部は、被告加盟店が食品安全基準を遵守していないことを根拠に、フランチャイズ契約を解消することを求めて訴えた。これに対し、被告加盟店は、被告加盟店の店舗移転を画策する原告マクドナルド本部が食品安全の基準を口実に契約を解消しようとしている、すなわち原告本部には誠実義務違反があると反論した。

#### 【裁判所の判断】

連邦第11巡回区裁判所は、Original Great American Chocolate Chip Cookie Co. v. River Valley Cookies, 970 F.2d 273 (7<sup>th</sup> Cir. 1992)を引用して、本部がフランチャイズ契約を消滅させるための隠された動機があったとしても、これは契約違反訴訟の防御とはならないと判断し、本質的な契約違反がある限り、解消は正当化されると判示した。すなわち、連邦第11巡回区裁判所は、「被告加盟店は原告本部の食品安全基準を満たすことに失敗した。そして、食品安全基準は、解消を正当化させるために十分



## 本部による恣意的なフランチャイズ契約の解消や更新拒絶に対する制限

なフランチャイズ契約の本質的違反を構成する。そして、原告本部が、被告加盟店のフランチャイズ契約のための口実となる不適切な動機を持っているかどうかは関係ない。」とし、「加盟店との関係を解消する本部の権利は、加盟店が本部に対して持つことができる主張とは独立して存在する。」とした。このように加盟店にフランチャイズ契約の条項違反があった場合には、本部は関係を消滅させる権限を持つと連邦第11巡回区裁判所は判断した。

### 【検討】

本件では、原告本部の経済的思惑から出された指示に従わない被告加盟店に対して、報復行為として、契約の解消がなされている。そして、原告本部がこの本当の意図を隠して、被告加盟店が食品安全基準に従わなかったことを口実に契約の解消をしている。

確かに被告加盟店の契約違反があれば、契約が解消されてしまうのは仕方がないが、誠実義務違反が問われないのは疑問が残る。やはり、誠実義務違反以外にも本部の恣意的な契約解消を阻止する法理が必要である。

### 第4節 本章のまとめ

以上本章で示した通り、本部による契約の解消を制限する法理として、使われているもの一つ目は、誠実義務である。

Arnott v. American Oil Corp., 609 F.2d 873 (8<sup>th</sup> Cir. 1979), cert.denied, 446 U.S. 918 (1980)では、フランチャイズ契約に信認義務が認められるとし、加盟店は自身のグッドウィル向上のために時間と努力と投資を行っているのであり、本部による恣意的な契約の解消によってこれを破壊してはならず、加盟店の合理的な期待と一致するように、本部は誠実かつビジネスの合理的手段に従って行動しなければならないと判断されている。

Universal Computers Ltd. v. Datamedia Corp., 653 F. Supp. 518 (D.N.J.

1987), *aff'd*, 838 F.2d 1208 (3d Cir. 1988) では、本部の不誠実な行為が、加盟店の利益を害していると判断され、誠実義務に違反したと裁判所は判断した。

*Marquis v. Chrysler Corp.*, 577 F.2d 624 (9<sup>th</sup> Cir. 1978) では、自動車販売ディーラー裁判法1222条の誠実義務が適用された。サブ販売ノルマが課せられた期間に、販売ノルマが達成できないことをもって契約の解除をすることは、販売ノルマ未満の販売実績で加盟店はビジネスを継続できると期待に背く行為であり、この加盟店の期待を裏切る本部の行為は誠実義務違反となると判断された。

*Fox Motors, Inc. v. Mazda Distribs. (Gulf), Inc.*, 806 F.2d 953 (10<sup>th</sup> Cir. 1986) では、より良い状況にある新しい加盟店を優遇し、既存の加盟店を排除するための意図を持って、人気車種の差別的な分配を通してフランチャイズの解消を強制することを本部は試みた。この本部の行為は誠実ではないとして、自動車販売ディーラー裁判法1222条の誠実義務になると裁判所は判断をしている。

*Photovest Corp. v. Fotomat Corp.*, 606 F.2d 704 (7<sup>th</sup> Cir. 1979), *cert denied*, 445 U.S. 917 (1980) では、本部は加盟店の商圈を奪おうとして、加盟店の店舗を閉店に追い込んでおり、このような本部の行為は誠実かつ公正な取り扱い義務違反と判断された。

以上の裁判例から分かることは、アメリカでは本部の恣意的な契約の解消から加盟店を保護する法理として誠実義務が使われていることである<sup>(24)</sup>。

もっとも、*McDonald's Corp. v. Robertson*, 147 F.3d 1301 (11<sup>th</sup> Cir.

---

(24) Keith J. Kanouse, Evan M. Goldman, Scott D. Salmon, Are Material Changes to renewal Franchise Agreements subject to the implied Covenant of Good Faith and Fair Dealing?, 36-Spg Franchise L. J. 661, 671 (2017).

1998)で明らかになっている通り、加盟店に契約違反があった場合には、如何に本部が誠実に行為をしていなかったとしても、必ずしも加盟店が保護されるわけではない。すなわち、本部の恣意的な契約の解消が許されてしまう。すなわち、加盟店を保護するための法理としての誠実義務には限界があることがわかる。

そこで、裁判例では、加盟店を保護するための法理として使われているものが、もう一つある。それは正当事由である。Arnott v. American Oil Corp., 609 F.2d 873 (8<sup>th</sup> Cir. 1979), cert.denied, 446 U.S. 918 (1980)では、契約の満期前の契約の解除、あるいは契約の満期後に契約の更新拒絶をするには、正当事由が必要であると裁判所は判断している。この判断の理由として、各州のフランチャイズ法の規定を裁判所は参考に行っているが、このルールはサウスダコタ州におけるコモン・ローのルールを強化(reinforce)したものであり、このコモン・ローに従っても、契約の満期前の契約の解除、あるいは契約の満期後に契約の更新拒絶をするには、正当事由が必要であるとしている。このように、アメリカの裁判例では、本部が契約の解消をする際には、正当事由を有していることも必要とされているようである。

また、Universal Computers Ltd. v. Datamedia Corp., 653 F. Supp. 518 (D.N.J. 1987), aff'd, 838 F.2d 1208 (3d Cir. 1988)では、加盟店は実質的な履行は行っていたため、本部は契約の解除をすることができないと裁判所は判断した。現在、加盟店が実質的な履行を行っている場合には、本部に正当事由が認められないとするフランチャイズ法を持つ州は多い<sup>(25)</sup>。例えば、カリフォルニア州などである。このことからすれば、フランチャイズ契約の解消や更新拒絶には正当事由が必要であるといえる。

このようにフランチャイズ法の規制がない場合における本部によるフラ

---

(25) 拙稿・前掲注(4), 41頁以下。

ンチャイズ契約の解消では、誠実義務が用いられているようである<sup>(26)</sup>。そ

---

(26) 本稿で取り上げた裁判例以外として、本部が加盟店の排他的テリトリーに出店をすることを狙って、加盟店が本部との間で結んだ契約条項である10年間で10店舗開店すること約束に違反したことを理由に契約を解除したことから、契約法リステイトメント302条(i)極端な失効条件や罰則を適用することで、加盟店を保護した事例として、*Burger King Corp. v. Family Dining*, 426 F. Supp. 485 (E.D.Pa.), *aff'd*, 566 F.2d 1168 (3d Cir. 1977)がある。事案の概要は次の通りである。

被告(加盟店)は原告(本部)のフランチャイズに加盟する契約を結びペンシルヴァニア州バック及びモントゴメリー郡でフランチャイズ店舗を経営していた。

原告と被告は1963年10月にバーガーキングとテリトリー契約を結び、10年間、毎年1店舗を開店すること、そしてその店舗を80年間維持することを条件に、原告はペンシルヴァニア州バック及びモントゴメリー郡における排他的テリトリーを被告に与えることに合意していた。そして、その合意には出店計画も含まれており、その計画を被告が守っていれば、排他的テリトリーは被告に与えられたままであるが、もしそれが守られなければ、原告は排他的テリトリー内に新規出店をすることができるとされていた。

原告の1号店は契約で決められた計画より2ヶ月早い1963年8月に開店した。しかし、2号店と3号店は計画より、2から4ヶ月遅れの開店となった。2号店は、1965年6月に開店、3号店は1966年10月に開店した。しかし、4号店は、契約で決められた計画の1967年5月に開店することはできず、5号店も、計画の1968年5月に開店することはできなかった。このため、両者は話し合い、出店スケジュールを見直す合意をした。この時は、原告は、少し遅れたために計画通りに店舗を増やすことはできなかったとしても、被告の店舗が増えることは原告と被告の双方に利益をもたらすと考えていた。

その後も遅れはあったものの、被告は8号店まで開店することができた。しかし、9号店と10号店の建設も遅れが生じることになった。この頃、原告は、多少の遅れはあっても順調に店舗を拡大しているため、被告のテリトリーは有益な市場であると考へて、被告のテリトリーに直営店を出店したいと考えるようになっていた。

このような思惑もあり、原告は被告に排他的テリトリー合意違反をしているために、排他的テリトリーの権利は消滅している、すなわち、被告はバーガーキングのトレードマークを使って新たな店舗を開店することはできない旨を伝えた。しかし、被

して、これを補う法理として、正当事由が使われているようである。したがって、次章ではこの誠実義務と正当事由について分析をしたい。具体的には、誠実義務と正当事由は、現在、アメリカの各州のフランチャイズ法においてどのように規定されているのか検討をしてみる。

---

告は、この通知を受けた後、9号店及び10号店を開店した。このため、原告は、被告の行為を契約違反であるとして訴えを提起した。

裁判所は、原告は契約内容を厳格に強制する権限を持たず、ファミリーダイニングの排他的テリトリーを奪う解消の規定は、失効していると判断した。

まず裁判所は、契約の文言が約束か条件となるかどうかは、周囲の状況を鑑み、使われた用語の合理的な解釈によって確認される当事者の意思の問題であるとした上で、本件の当事者の出店計画は、被告の排他的テリトリーを奪うための約束ではなく解除条件（condition subsequent）であると判断した。

そして、その上で、テリトリー合意の目的は、確かな期限内でボックスとモンゴメリー郡を開発するようにファミリーダイニングを仕向けるために行われたものであり、被告の毎年出店計画は、分割された義務として、毎年履行しなければならないものではない。この契約が分割ではなく、10年間に10店舗を出店するというように全体として完全に行われることを意図していたと裁判所は判断した。

これは当事者の意思の問題であり、文字通りの履行を求めている当事者は、後になって、通知または合理的な期間なしに、文字通りの履行を求めることはできない。原告は、最初の頃、被告に厳格に契約通りの履行を求めていなかった。さらに、原告は被告に契約の履行を厳格に願っていると伝えたこともない。

以上の点から、契約法リステイトメント302条を引用し、ファミリーダイニングの排他的テリトリー解消の規定は失効しているため、原告によってファミリーダイニングの排他的テリトリーを奪うことはできないと裁判所は判断した。

### 第3章 アメリカ合衆国のフランチャイズ法における 誠実かつ公正な取り扱い義務

#### 第1節 はじめに

第2章で検討した通り、本部による契約の解消を制限する法理としては、誠実義務（誠実かつ公正な取り扱い義務）や正当事由が使われた裁判例は多い。そして、この誠実義務については、自動車販売ディーラー裁判法（Automobile Dealer's Day in Court Act）1222条においても規定されている。

そこで、本章では、第二次契約法リステイトメントにおける誠実義務及び統一商事法典（Uniform Commercial Code/UCC）における誠実義務を概観する。そして、その次に誠実義務の規定のある連邦法を分析したい。

最後に、アメリカ合衆国各州のフランチャイズ法における誠実義務について分析をし、誠実義務と正当事由との関係について検討する<sup>(27)</sup>。

#### 第2節 アメリカ合衆国の連邦法等における誠実かつ公正な取り扱い義務（誠実義務）

##### 一 第二次契約法リステイトメントにおける誠実かつ公平な取り扱い義務（誠実義務）

第二次契約法リステイトメント205条は、契約の履行と強制に際し、契約の当事者は当然に誠実かつ公平な取り扱いをする義務があるとしている<sup>(28)</sup>。この第二次契約法リステイトメントは、「誠実（good faith）」という言葉は、様々な文脈で用いられており、その意味も文脈ごとに幾分違った

---

(27) 正当事由については、拙稿・前掲注(18)、40頁以下を参照。なお、本稿では誠実義務と正当事由の関係について検討をしている。

(28) Restatement (Second) of Contracts §205.

ように用いられていると解説しつつも、「契約における誠実な強制と履行」とは、合意した共通の目的に対して忠実 (faithfulness) であり、契約の相手方に対する正当な期待と一致するように行為しなければならない義務であると明確に定義している。

そして、第二次契約法リステイメント 205 条は、誠実義務について、誠実 (good faith) だけではなく公平な取り扱い (fair dealing) という文言が付加している。この理由は、誠実義務は、取引における第三者の保護に関して行われていることが多かったが、契約当事者の履行についても同様の義務を課すためである。

## 二 統一商事法典における誠実かつ公平な取り扱い義務

次に統一商事法典 (Uniform Commercial Code/UCC) である。統一商事法典 1-201(20) 条は、誠実義務 (Good Faith) を関連する行為または取引において正直 (honesty in fact) であることとしている。そして、2-103(1)(b) 条は、誠実義務 (Good Faith) を商人の場合、正直 (honesty in fact) であり、取引において公正な取り扱いの合理的な商業的基準を遵守することを意味するとしている<sup>(29)</sup>。

## 三 第二次契約法リステイメントと統一商事法典の誠実義務に関する相違点

第二次契約法リステイメントと統一商事法典の誠実義務に関する相違点であるが、統一商事法典は誠実義務をその適用範囲内にある契約に対して適用するのに対して、第二次契約法リステイメントは全ての契約がそ

---

(29) 10 Me Rev. Stat. §1361.7. なお、統一商事法典における誠実義務については、吉田直『アメリカ商事契約法 統一商事法典を中心に』202頁以下 (中央経済社, 1991年) が詳しい。

の適用対象となる点である。そして、統一商事法典は正直さを求めているのに対し、第二次契約法リステイトメントは合意した共通の目的に対して忠実であり、契約の相手方に対する正当な期待と一致するように行為しなければならない義務としている点も異なる。

このような違いがあるものの、フランチャイズ契約の解消や本部による更新拒絶が争われた裁判例において、統一商事法典や第二次契約法リステイトメントが適用された事例はないことから、本稿の目的からするとこれらの違いはあまり重要ではないと考える。

#### 四 アメリカ合衆国のフランチャイズに関係する連邦法における誠実かつ公正な取り扱い義務

次にアメリカ合衆国の連邦法における誠実義務について述べる。

ガソリンスタンドフランチャイズについての法律である石油市場実務法(The Petroleum Marketing Practices Act/PMPA) 2802条(b)(2)(E)および(b)(3)(D)は、本部がその地域におけるガソリンスタンド市場から撤退することを決める場合や、フランチャイズ契約の締結や更新の際に本部によってなされる決定は、ビジネスの通常の過程において誠実になされなければならないとしている<sup>(30)</sup>。

石油市場実務法は、ガソリンスタンドディーラーと石油会社間の地位の格差に議会は目をむけ、制定されている。この結果、石油市場実務法は、本部の恣意的または差別的理由によってガソリンスタンド加盟店が更新できなかったまたは公正な終了ができないことを禁じるようになった。このために、この石油市場実務法の誠実義務が問題となった裁判例の多くは、契約更新の際の差別的取扱い(discrimination)に関する事件であるが<sup>(31)</sup>、

---

<sup>(30)</sup> 15.U.S.C. § 2802(b)(2)(E), (b)(3)(D).

<sup>(31)</sup> Harara v. Cocono Phillips Co., 377 F. Supp. 2d 779. (N.D.Cal. 2005); その他, BP W.



現在では、本部が不誠実にフランチャイズシステムの変更をした事件にも適用されている<sup>(32)</sup>。

その他にも、連邦法としては、第2章でも取り上げた自動車販売ディーラーに関する裁判法 (Automobile Dealer's Day in Act/ADDA) がある。同法は、製造者が、フランチャイズ契約を履行する、その条項もしくは規定に従う、またはディーラーとのフランチャイズを解除、更新拒絶もしくは他の手段で解消する際に誠実に行為することをしなかった場合、自動車の製造者に対する民事訴訟を行うために自動車販売ディーラーに権限を与えることを目的としている。同法1221条(e)は、誠実 (Good Faith) を「当事者の一方を威圧 (coercion) 及び脅迫 (intimidation) から解放し、または他の当事者からの威圧や脅迫の恐れから解放をすることを保証するために公正 (fair) または衡平 (equitable) な手段で行うこと」と定義している。さらに同法同条は、推薦 (recommendation)、推奨 (endorsement)、説明 (exposition)、説得 (persuasion)、駆り立て (urging)、議論 (argument) などは誠実義務違反を構成しないとする。

このように同法1221条(e)は、本部からの威圧及び脅迫から加盟店を解放することを目的としているため、誠実義務は、裁判所において狭く解釈される傾向にある。例えば、本部による契約解消の際の誠実義務が争点となった *Stasium Chrysler Jeep, L. L. C. v. DaimlerChrysler Motors Co.*, 324 F. Supp. 2d 587, 599-600 (D.N.J. 2004) では、本部が「客観的に妥当な理由」を有していれば、本部は同法1221条(e)規定の誠実義務違反となら

---

Coast Prods. L. L. C. v. Greene, 318 F. Supp. 2d 987 (E.D.Cal. 2005) も参照。

(32) *Roberts v. Amoco Oil Co.*, 740 F.2d 602, 606 (8th Cir. 1984); *Meyer v. Amerada Hess Corp.*, 541 F. Supp. 321, 330 (D.N.J. 1982); *Munno v. Amoco Oil Co.*, 488 F. Supp. 114, 118-21 (D. Conn. 1980). See also, Edward Wood Dunham & Kimberly S. Toomey, *The Evolution of the Species: Successfully Managing Franchise System Change*, 24 *Franchise L. J.* 231 237 (2005).

ないと判断された。すなわち、本部は、不当な要求をすることを目的として威圧及び脅迫をしていないことから、誠実義務違反とはならず、加盟店を保護することはできないと判断されたのである<sup>(33)</sup>。このように、自動車販売ディーラーに関する裁判法では契約の解消が行われたという事実だけでは、威圧及び脅迫があったとは言えないため、保護の対象とはならないのである<sup>(34)</sup>。

この点が問題となった裁判例として、*Milos v. Ford Motor Co.*, 317 F.2d 712 (3d Cir. 1963)もある。本件の事案は次の通りである。原告加盟店は契約のもとで要求された設備を増やすことができなかったために、被告本部から契約の解消をされた。このため、原告加盟店は、設備を拡大する投資を強制されたとして、誠実義務違反を根拠に被告を訴えた。しかし、連邦第3巡回区控訴裁判所は、原告加盟店が不足分を認識し、2年以内に設備投資することを約束した後で最初のフランチャイズが与えられる契約となっていたため、威圧や脅迫はなかったと判断した。すなわち、被告本部の行為は、誠実義務違反ではないとされた。

このように威圧や脅迫がなければ、加盟店が本部との約束を履行できなかったことを理由として契約の解消をされたとしても誠実義務は問題とならないのである。

## 五 本節のまとめ

以上の通り、第二次契約法理ステイトメント205条の定義によれば、契約における誠実な強制と履行とは、合意した共通の目的に対して忠実であ

---

<sup>(33)</sup> *Stasium Chrysler Jeep, L. L. C. v. DaimlerChrysler Motors Co.*, 324 F. Supp. 2d 587, 599-600 (D.N.J. 2004).

<sup>(34)</sup> Frank J. Cavico, *The Covenant of Good Faith and Fair Dealing in the Franchise Business Relationship*, 6 *Barry L. Rev.* 61, 68-69 (2006).

り、契約の相手方に対する正当な期待と一致するように行為しなければならない義務であるとしている。

このように第二次契約法理ステイトメント205条の定義からすると誠実義務とは契約の解消の際や本部による更新拒絶のみに使われる法理ではない。実際、フランチャイズ契約においても、誠実義務は本部による加盟店店舗の近隣出店など様々な場面で適用されている<sup>(35)</sup>。

この点については、統一商事法典も同じである。統一商事法典では、誠実義務（Good Faith）とは、関連する行為または取引において正直であり、取引において公正な取り扱いの合理的な商業的基準を遵守することを意味する。統一商事法典についても、誠実義務とは商取引全般に適用される法理であり、契約の解消のみに使われる法理ではない。

連邦法である石油市場実務法と自動車販売ディーラーに関する裁判法においても、誠実義務は本部による契約の解消や更新拒絶に対してのみ使われる法理ではないことは上記で述べた通りである。

しかし、石油市場実務法と自動車販売ディーラーに関する裁判法は契約の解消や本部による更新拒絶に関する規定を有している。石油市場実務法では「更新の際に本部によってなされる決定は、ビジネスの通常過程において誠実になされなければならない」としているし、自動車販売ディーラーに関する裁判法1222条では、フランチャイズ契約の内容を履行もしくは従う際に、または、フランチャイズ契約の解除、更新拒絶、解消の際に誠実に行為しなかった製造者をディーラーは訴えることができると規定している。

---

(35) Id., at 84-97.その他、フランチャイズ契約についてだけ見ても、本部による契約の更新拒絶や本部による加盟店店舗の近隣出店などにおいても適用されている。加盟店店舗の近隣出店の事例に誠実義務が使われている点については、拙稿・前掲注(16), 117頁以下。

このように石油市場実務法と自動車販売ディーラーに関する裁判法は契約解消や本部による更新拒絶に関する規定を有しているが、適用対象が限定されている。すなわち、石油市場実務法は石油製品の取引、すなわち、ガソリンスタンドのフランチャイズに限定されているし、自動車販売ディーラーに関する裁判法は、自動車販売のフランチャイズに限定されている。

しかし、フランチャイズ産業はガソリンスタンドや自動車販売だけではなく、様々な業種に及んでいる。このため、フランチャイズ契約全般に適用されるルールが必要である。この理由から、特定の業種のフランチャイズだけではなく、フランチャイズ契約全般に関して適用されるルールが必要であると考えられるようになった<sup>(36)</sup>。

一方で、各州特有の事情から、特定の業種のフランチャイズに対してのみ適用されるルールも必要とされた。このため、アメリカ合衆国では、その州独自の法律で特定の業種のフランチャイズを規制する法律もある。例えば、アルコール飲料販売のフランチャイズを規制する法律である。

以上の理由から、アメリカ合衆国の各州では、フランチャイズの業種に関係なく加盟店に保護を与えるためのフランチャイズ法を制定したり、州内で必要とされる業種のみ適用されるフランチャイズ法を制定している。

以下、各州のフランチャイズ法における契約の解消や更新拒絶に関するルールについて、詳細に分析する。

---

<sup>(36)</sup> John Scotos, “Recent Trends in Franchise Relationship Laws” at 5, 7. <<https://sotosllp.com/recent-trends-in-franchise-relationship-laws/>> accessed on 2020.6.12.

### 第3節 アメリカ合衆国各州のフランチャイズ法における誠実かつ公正な取り扱い義務

第2節で示した通り、誠実義務は契約の当事者に誠実な行為を求め、当事者の期待を保護するものであり、契約の解消や更新拒絶についてのみ用いられる法理ではない。このため、各州のフランチャイズ法では、フランチャイズ法全体に適用される一般条項のように誠実義務を規定している州もある<sup>(37)</sup>。

そこで、まずはアメリカ合衆国各州のフランチャイズ法における誠実義務について分析をする

#### 一 フランチャイズ法全体に適用されるルールとして、誠実かつ公正な取り扱い義務を規定している州

フランチャイズ法全体に適用されるルールとして、誠実かつ公正な取り扱い義務を規定している州としては、アーカンソー州、アイオワ州、ワシントン州がある。

##### 1 アーカンソー州

アーカンソー州フランチャイズ実務法（Arkansas Franchise Practice Act）206条6項は、本部（フランチャイザー）は商業的に合理的な手段において、そして、誠実にフランチャイズの取引することを拒絶してはならないと規定している<sup>(38)</sup>。もっとも、商業的に合理的な手段とは何かについての規定はないが、同法202条8項は、誠実義務を「関係する行為または

---

(37) Ibid.

(38) Ark. Code Ann. §4-72-206(6). なお、アーカンソー州フランチャイズ実務法206条7項B号は、本部による契約の解消が認められる正当事由の一つとして、加盟店の誠実義務違反をあげている。Ark. Code Ann. §4-72-206(7)(B).

取引において正直であること」と規定している<sup>(39)</sup>。

アーカンソー州において誠実義務違反が問題となった裁判例として、以下のものがある。Reeder-Simco GMC, Inc. v. Volvo GM Heavy Truck Corp., 374 F.3d 701, 713, 716-17 (8<sup>th</sup> Cir. 2004)は、被告である本部（製造者）が、原告の加盟店（ディーラー）に対して、他の加盟店と比べて高い値段でのトラック販売を強制していた事件である。裁判所は、被告本部の行為は差別的取り扱いとなるため、誠実義務違反になるとして、アーカンソー州フランチャイズ実務法206条6項違反となると判断した。

Southern Implement Co., Inc. v. Deere & Co., 122 F.3d 503, 507-08 (8<sup>th</sup> Cir. 1997)では、農業器具の製造をする本部である被告が、被告の製品を販売するディーラーである原告の販売地区で、別のディーラーに同じ本部の製品を販売させていたことが誠実義務違反になると裁判所は判断している。原告は、被告が正直ではなく、悪意のある動機 (bad motive) を持って行為していたために、被告の誠実義務違反が認められた。

Miller Brewing Co. v. Ed Roieson, Jr., Inc., 223 S.W.3d 806, 812 (Ark. 2006)においても、本部が加盟店との契約を解消しようとする場合には、本部が、商業的に合理的な手段において、そして、誠実にフランチャイズの取引を拒絶していなければならないと判断されている<sup>(40)</sup>。

このようにアーカンソー州において誠実義務は、フランチャイズ契約の様々な領域で適用されている。

---

<sup>(39)</sup> Ark. Code Ann. §4-72-202(8).

<sup>(40)</sup> なお、アーカンソー州では加盟店に本部の誠実義務違反を証明する責任を課している。すなわち、加盟店が誠実義務違反を証明するために、加盟店は事実において正直ではなかった、そして悪意のある動機を持って行為をしていたことを加盟店が証明しなければならない。Mark J. Burzych, Emily L. Mathews, Selective Enforcement of Franchise Agreement Terms and System Standards, 23-Fall Franchise L. J. 110 (2003).

本部による恣意的なフランチャイズ契約の解消や更新拒絶に対する制限

## 2 アイオワ州

アイオワ州フランチャイズ法523H.10条は、当事者はフランチャイズ契約の履行を誠実に行う義務を負うと規定している<sup>(41)</sup>。そして、誠実とは、取引における公平な取り扱いに関して合理性を持つ商業的基準を遵守することであると同法同条で規定されている。また、アイオワ州フランチャイズ法537A.10条11項は、本部が新しい店舗を新規出店し、それが既存店に深刻な影響を与える場合には、誠実義務が課せられるとするが、誠実義務はこれに限定されないとしている<sup>(42)</sup>。

## 3 ワシントン州

ワシントン州フランチャイズ投資法(Washington Franchise Investment Protection Act) 19.100.180条1項は、契約の当事者はお互い誠実に取引を行わなければならないと規定している<sup>(43)</sup>。

しかし、ワシントン州最高裁は、Badgett v. Security State Bank 116 Wash.2d 563, 807 P.2d 356 (1991)において、「誠実義務は、当事者が契約の完全な利益を得るために、お互いが協力することを義務付けるものである。しかしながら、誠実義務は、契約に実質的な条項を挿入するものではない。むしろ、当事者に契約によって課せられた義務を誠実に履行することをだけを求めるものである。このように当事者が合意した条項に結びつく場合にだけ、誠実義務は生じる。」と判断した<sup>(44)</sup>。このように、ワシント

---

(41) Iowa Code §523H10.

(42) Iowa Code §537A.10.11. なお、537A.10条11項は、この本部による商圏侵害の事例において、誠実義務がはたされたかどうかについては、537A.10条6項の商圏侵害(Encroachment)の規定を本部が遵守しているかどうかで判断されるとアイオワ州フランチャイズ法は規定している。拙稿・前掲注(6)、133頁以下。

(43) RCW19.100.180(1).

(44) Badgett v. Security State Bank 116 Wash.2d 563, 569, 807 P.2d 356 (1991).

ン州において誠実義務は契約上の権利を発生させるものでもなく、契約に明示された条項を無効にするものではないとされている<sup>(45)</sup>。

そして、ワシントン州において、誠実義務は、契約が当事者の一方に裁量権を与える場合に、その契約における当事者の合理的な期待に一致するような方法でその裁量権を行使することを求めるものであるとされている。逆に言えば、契約に明確な規定があれば、誠実義務は問題とならない。例えば、Goodyear Tire & Rubber Co. v. Whiteman Tire, Inc., 86 Wash. App. 732, 935 P.2d 628 (1997)において、ワシントン州控訴裁判所は、当事者の契約において製造者がディーラーの商圈に新規出店することができると規定されていた場合、製造者の直営店や新規フランチャイズ店が、ディーラーと比べてより安い価格で製造物を販売した結果、ディーラーの店舗が廃業に追い込まれたとしても、本部は誠実義務違反とはならないと判断している<sup>(46)</sup>。その他にも、Bryant Corp. v. Outboard Marine Corp., Bus. Franchise Guide (CCH) 10604 (W. D. Wash. Sep. 29, 1994), *aff'd*, Bus. Franchise Guide (CCH) 10852 (9<sup>th</sup> Cir. Feb. 6, 1996)では、契約期間が満了した際に契約の更新が義務付けられていない場合には、水上ボードモーターの製造者が加盟店との契約の更新拒絶をしたとしても、製造者は誠実義務違反とはならないと判断されている<sup>(47)</sup>。

このような制限があるものの、ワシントン州では、誠実義務は、本部による商圈侵害の事例や契約の更新拒絶の事例だけではなく、本部が加盟店

---

(45) Douglas C. Berry, David M. Byers & Daniel J. Oates, State Regulation of Franchising: The Washington Experience Revisited, 32 Seattle U. L. Rev. 811, 871 (2009).

(46) Goodyear Tire & Rubber Co. v. Whiteman Tire, Inc., 86 Wash. App. 732, 737-741, 935 P.2d 628 (1997).

(47) Bryant Corp. v. Outboard Marine Corp., Bus. Franchise Guide (CCH) 10604 (W. D. Wash. Sep. 29, 1994), *aff'd*, Bus. Franchise Guide (CCH) 10852 (9<sup>th</sup> Cir. Feb. 6, 1996).



本部による恣意的なフランチャイズ契約の解消や更新拒絶に対する制限

により高い値段での製品販売を強制していた事例でも用いられており、フランチャイズ契約全般に適用されるルールとされている<sup>(48)</sup>。

## 二 フランチャイズ法の契約解消の条文に誠実義務（誠実かつ公正な取り扱い義務）を取り入れている州

フランチャイズ法の契約解消や本部による契約更新拒絶に関するフランチャイズ法の条文に誠実かつ公正な取り扱い義務を取り入れている州もある。第2章で示した通り、フランチャイズ法が制定される以前、あるいは、フランチャイズ法が無い多くの州において、裁判所はフランチャイズ契約の解消や更新拒絶に関する紛争において誠実義務をその判断基準としてきた<sup>(49)</sup>。このような理由から、多くの州のフランチャイズ法における契約の解消や本部による契約の更新拒絶に関する条文では、本部に誠実義務が課されている。

一方で、本部による契約の解消や本契約の更新拒絶の規定については、正当事由を必要とする規定を持っている州が多い。このため、この正当事由と誠実かつ公正な取り扱い義務の関係が問題となっている。

そこで、これらの州のフランチャイズ法において、誠実義務がどのように規定されているのかについて、及び、正当事由と誠実かつ公正な取り扱い義務の関係が各州においてどのようになっているのかについても分析する。

### 1 コネチカット州，デラウェア州，テネシー州

本部が契約の解消をする際に、本部が正当事由を有していることを必要

---

(48) Douglas C. Berry, *supra* note 45 at 882-884.

(49) Tracey A. Nicastro, *How the Cookie Crumbles: The Good Cause Requirement for Terminating a Franchise Agreement*, 28-2 *Valparaiso Law Review* 785, 789 (1994).

とするだけでなく、本部が誠実に行為する義務を課している州もある<sup>(50)</sup>。それは、コネチカット州、デラウェア州、テネシー州である。

コネチカット州フランチャイズ法42-133v(a)条は、本部がフランチャイズ契約の解除 (cancellation), 解消 (termination), 更新を拒絶する際には、正当事由が必要であるとするだけでなく、誠実に行為しなければならないと規定している<sup>(51)</sup>。

デラウェア州法2552条では、正当事由のない場合、または、誠実ではない本部によるフランチャイズ契約の解消を不当であるとし、そのようなフランチャイズ契約の解消は禁止されている<sup>(52)</sup>。

テネシー州法47-25-1503条は、誠実に主張することができる正当事由がある場合を除き、契約期間の満期以前にフランチャイズ契約を解消することはできないと規定している<sup>(53)</sup>。

このように、コネチカット州の場合には、正当事由を満たすだけでなく、誠実に行為しなければならないというように、本部が契約の解消をするためにはこの2つの要件を満たす必要がある。これは、デラウェア州も同じである。テネシー州の場合は、正当事由のうち、誠実に主張できるも

---

<sup>50)</sup> カリフォルニア州では、カリフォルニア州フランチャイズ関係法によって、フランチャイズ契約の解消に正当事由を必要としている。しかし、*In re Vylene Enterprises, Inc. v. Naugles, Inc.*, 90 F.3d 1472 (9<sup>th</sup> Cir. 1996), *Bus. Franchise Guide (CCH)* 10,981において、フランチャイズ契約の更新拒絶の際には、本部は加盟店と誠実に交渉をする義務があると判断されている。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」愛知大学法経論集212号28頁以下(2017年)を参照。See also, Theodore M. Becker & Michael J. Boxerman, *Franchise Renewals: Considerations for Franchisor and Franchisees*, 19-Fall *Franchise L. J.* 45, 64, 68 (1999).

<sup>51)</sup> Conn. Gen. Stat. §42-133v(a).

<sup>52)</sup> 6 De. Code §2552.

<sup>53)</sup> Tenn. Code §47-25-1503.

本部による恣意的なフランチャイズ契約の解消や更新拒絶に対する制限

のだけを認め、これを理由とする契約解消を可能としている。

以上の点からすれば、これらの州では、誠実義務と正当事由を異なるものと扱っているようであるが、誠実義務と正当事由の違いをフランチャイズ法の条文からは読み取ることができない。

## 2 ネバダ州

### 2-1 ネバダ州アルコール販売フランチャイズ法 (Nevada Alcoholic Beverage Franchise Act)

コネチカット州、デラウェア州、テネシー州と同じように誠実義務と正当事由の違いが明確ではない州がある。それは、ネバダ州である。

ネバダ州はフランチャイズ法を持たない州であるが、アルコールの販売に関してはネバダ州アルコール販売フランチャイズ法 (Nevada Alcoholic Beverage Franchise Act) による規制がある。ネバダ州アルコール販売フランチャイズ法597.180条は、本部が契約の解消や更新拒絶を行うには、誠実義務を果たし、正当事由を有することが必要であるとしている。そして、同法597.133条において正当事由とは、①フランチャイズ契約に規定されている本質的かつ合理的な条項に実質的に卸売業者（加盟店）が違反していること、②フランチャイズ契約の履行において「(本部ではなく) 卸売業者（加盟店）が誠実義務に違反していること」と規定する。

一方で、ネバダ州アルコール販売フランチャイズ法では、正当事由の定義については規定があるが、誠実義務の定義についての規定がない。本部が契約の解消を行うには、「誠実義務を果たし」、かつ、「正当事由を有する」ことの2点が必要であるとされているにもかかわらずである。

このようにネバダ州アルコール販売フランチャイズ法では、誠実義務と正当事由の区別が明確ではない。例えば、同法による契約の解消が問題となった *Am. Mart. Corp. v. Joseph E. Seagram's & Sons, Inc.*, 643 F. Supp. 44 (D.Nev. 1995) でも、誠実義務と正当事由の違いは明らかとされていな

い。

そこで、この判決を分析するが、なお、本判決では、改正前のネバダ州アルコール販売フランチャイズ法が適用されているが、この旧法では、現行法と異なり、正当事由は定義されていない。この点に注意が必要である。

2-2 Am. Mart. Corp. v. Joseph E. Seagram's & Sons, Inc., 643 F. Supp. 44 (D.Nev. 1995)

#### 【事案の概要】

卸売業者（加盟店）である原告は、フランチャイズ契約を締結し、アルコールの製造者（本部）である被告から製品を購入する卸売業を1977年から始めた。しかし、1985年に被告本部は、ブランドの改革をするために主要な国際組織の再編を始め、国内の流通業者を削減することにした。このために、被告本部は原告加盟店とのフランチャイズ契約を解消し、より多くの販売が見込まれる別の卸売業者とフランチャイズ契約を締結した。このため、原告加盟店は、本部によるフランチャイズ契約の解消は、ネバダ州アルコール販売フランチャイズ法に違反していると主張して、被告本部を訴えた。すなわち、被告本部のフランチャイズ契約の解消には正当事由はなく、かつ、誠実義務にも違反していると原告加盟店は主張した。

#### 【裁判所の判断】

ネバダ州連邦地方裁判所は、被告本部のフランチャイズ契約の解消には正当事由があり、被告本部は誠実義務にも違反していないと判断している。

正当事由については、原告加盟店に過失がなくても、被告本部が慎重なビジネス上の判断にしたがって、真に合法であり、恣意的ではなく、予測可能で、無分別ではなく、不合理ではなく、不適切ではない契約の解消は

認められるとした上で、次のように判断している。

被告本部はアメリカのアルコール市場においてシェアを減少させており、これを回復させるために新しい政策を打ち出している。より経済的効果のある卸売業者に販売をさせることによって、効率的な配送と顧客サービスを向上させようと考えていた。被告本部は新しい政策によって最高の結果を出すために、アメリカの市場に焦点を当て検討をし、原告加盟店とのフランチャイズ契約を解消している。したがって、被告本部のフランチャイズ契約の解消には正当事由があるとネバダ州連邦地方裁判所は判断した。

また、誠実義務についても、被告本部は誠実義務を果たしていると裁判所によって判断されている。本部は、新しい政策を実現するために必要なことであるとの経営判断に従い、加盟店とのフランチャイズ契約を解消している。したがって、被告本部は誠実に行為していると裁判所は判断した。

### 【検討】

このように、本判決では、契約の解消が争われているが、正当事由と誠実義務の違いについては、はっきりと述べていない。本部の経済的事情に合理性等がある場合には、正当事由が認められると判断されている。繰り返しになるが、本件は改正前のネバダ州アルコール販売フランチャイズ法が適用されており、現在のように正当事由の定義はない。したがって、本部の経済的事情による契約の解消についても、本件では、正当事由が認められると解された。

そして、誠実義務についても、同じ理由で、本部は誠実義務を果たしていると裁判所は判断している。すなわち、本部はアメリカのアルコール市場においてシェアを減少させており、これを回復させるために新しい政策を実現するために加盟店との契約の解消をしている。この市場のシェア回

復のためという本部の経営判断による契約の解消である場合には、誠実義務違反にはならないと裁判所は判断しているのである。

したがって、ネバダ州アルコール販売フランチャイズ法では、本部の契約解消には、本部による誠実義務を果たしたことと、本部が正当事由を有していることの2点が必要ではあるが、この判決では、同じ本部の経済的事情によって正当事由と誠実義務が認められている。従って、両者の違いは明確ではないと言える<sup>(54)</sup>。

もっとも、現在のネバダ州アルコール販売フランチャイズ法では、正当事由とは①フランチャイズ契約に規定されている本質的かつ合理的な条項に実質的に卸売業者（加盟店）が違反していること、②フランチャイズ契約の履行において「(本部ではなく)卸売業者（加盟店）が誠実義務に違反していること」とされており、現行法が適用された場合には、本件では正当事由はないと判断されたと思われる。

そして、このような判断がなされた裁判例を持つ州がニュージャージー州である。そこで、次に誠実かつ公平な取り扱い義務と正当事由を異なるものとする裁判例を持つ州、すなわち、ニュージャージー州について分析をする。

### 三 誠実かつ公平な取り扱い義務と正当事由を異なるものとする裁判例を持つ州

このネバダ州の *Am. Mart. Corp. v. Joseph E. Seagram's & Sons, Inc.*, 643 F. Supp. 44 (D.Nev. 1995)とは異なり、正当事由と誠実義務の違いについて触れられた裁判例がある。ニュージャージー州の裁判例である *Gen. Motors Corp. v. Gallo GMC Truck Sales, Inc.*, 711 F. Supp. 810 (D.N.J.)である。なお、本判決はニュージャージー州フランチャイズ実務

---

<sup>(54)</sup> Frank J. Cavico, *supra* note 34 at 95.

法が問題となった判決であるが、ニュージャージー州フランチャイズ実務法では、条文上、契約の解消の際に、本部に誠実義務は課せられていない。そこで、Gen. Motors Corp. v. Gallo GMC Truck Sales, Inc., 711 F. Supp. 810 (D.N.J.)を分析する前に、ニュージャージー州のフランチャイズ法について触れる。

## 1 ニュージャージー州フランチャイズ実務法 (New Jersey Franchise Practices Act)

ニュージャージー州フランチャイズ実務法56:10-5条は、契約の解消、解除、更新拒絶には正当事由が必要であると規定している<sup>(55)</sup>。そして、同法同条は、正当事由とは、加盟店がフランチャイズ契約の内容に実質的に従うことができなかつた場合と規定している。

一方で、同法では、フランチャイズ契約の解消の際に、条文上、誠実義務は課せられていない。

このようにニュージャージー州は、本節のタイトルである「フランチャイズ法の契約解消の条文に誠実かつ公正な取り扱い義務を取り入れている州」ではない。しかし、ニュージャージー州には、本部の経済的理由によるフランチャイズ契約の解除が認められるかどうか争われた事例において、誠実義務と正当事由の違いが論点となった裁判例がある。そこで、誠実義務と正当事由の違いを分析するべく、この裁判例を検討する。

## 2 正当事由と誠実義務の違いに触れた判例：Gen. Motors Corp. v. Gallo GMC Truck Sales, Inc., 711 F. Supp. 810 (D.N.J. 1989)

本件は、本部が経済的な理由によって契約の解消をしたために、本部は契約の解消に必要な正当事由の要件を満たすことができなかった。しかし、

---

<sup>(55)</sup> N.J. Stat. Ann. §56: 10-5.

本部は誠実に行為したことを根拠に契約の解消をしたと主張した事案である。

### 【事案の概要】

原告である加盟店 Gallo は1976年に被告である本部 GMC のトラックを販売するフランチャイズに加入し、1981年からは大型トラックを販売していた。この契約において、原告加盟店は、トラックやパーツ、アクセサリなどの販売について、排他的な権利を持っていなかった。

1986年8月被告本部はボルボと提携し、共同出資した子会社ボルボ GM トラックを設立した。この提携により、被告本部 (GMC) 名義でトラックが製造されなくなることになった。

このため、1986年11月に大型トラックの製造が中止される旨を被告本部は全ての加盟店 (ディーラー) に通知し、原告加盟店には1987年12月31日をもって契約を解消する旨を伝えた<sup>(56)</sup>。

---

<sup>56)</sup> なお、この GMC の決定は、各州において、多くのフランチャイズ契約に関する紛争を引き起こしている。本文で取り上げた以外の州の判決を見ても。各州で適用された法律の内容が様々であるため、結論は分かれている。

#### (1) ウィスコンシン州

Mid-State Truck Service v. General Motors Corp., No. 87-C995-S, 1988 WL 148432 (W. D. Wis. Mar. 28, 1988), aff'd., 894 F.2d 1339 (7<sup>th</sup> Cir. 1990) では、大型トラックのうちブリガディアのみを生産することを継続したにもかかわらず、GMC が Mid-State Truck Service とのフランチャイズ契約を解約したことは、不公正で正当な理由のない (without just provocation) 解約であり、ウィスコンシン州法218.01条3項(a)17号(1982) (Wis. Stat. Ann. §218.01(3)(a)17(1982)) に違反していると判断した。

#### (2) メーン州

C-B Kenworth, Inc. v. General Motors Corp., 706 F. Supp. 952 (D. Me. 1988) では、GMC がブリガディアの生産を続けたにもかかわらず、原告とのフランチャイズ契約を解除したことは、正当事由がなくメーン州モーターヴィークルディーラー法 (Maine



その後、被告本部は、今回の解消は、被告本部は誠実に行為をしたけ

---

Motor Vehicle Dealer's Act) 1174条 (Me. Rev. Stat. Ann. Ti. 10, §1174) に違反したと判断されている。

(3) ニューヨーク州

Arthur Glick Truck Sales v. General Motors Corp., 865 F.2d 494 (2d Cir. 1989) では、GMC は不完全な市場の撤退を行っており、ニューヨーク州フランチャイズモーターヴィークルディーラー法 (New York Franchised Motor Vehicle Dealer Act) 463条2項(d)(1) (N.Y. Veh. & Traf. Law §463(2)(s)(1)) に規定された正当事由 (due cause) がいないため、同法違反となると判断されている。

(4) マサチューセッツ州

General GMC, Inc. v. Volvo White Truck Corp., Bus. Franchise Guide §9178では、製造者には経済的自由による市場からの撤退が許されているため、ボルボとGMCの共同会社である被告が、原告とのフランチャイズ契約を解除したことには正当事由があり、マサチューセッツ州法4条3項e号 (Mass. Gen. L. ch. 93B, §4(3)(e)) に違反していないと判断されている。

(5) ペンシルヴァニア州

C. Earl Brown, Inc. v. Commonwealth, 555 A.2d 314 (Pa. Commw. Ct.), appeal denied, 568 A.2d 1249 (Pa. 1989)では、GMCが市場から撤退することによる契約の契約解除であるから、GMCの契約解除には正当事由があり、また、GMCは誠実に行為をしたために、GMCはペンシルベニア州ヴィークル委員会法 (Pennsylvania Board of Vehicles Act) 818.9条に違反していないと判断されている。

(6) メリーランド州

Central GMC, Inc. v. General Motors Corp., 946 F.2d 327 (4<sup>th</sup> Cir. 1991), cert. denied, 112 S. Ct. 1265 (1992)では、メリーランド州法15-209条(a)(1) (Md. Transp. Code Ann. §15-209(a)(1)) に規定されている「製造者とディーラーの関係において、詐欺的、差別的そして他の濫用」行為が行われているかが検討された。GMCが好ましくない市場から撤退することは合法的であり、このためにフランチャイズ契約を解消したとしても製造者とディーラーの関係における濫用行為とはならないと判断された。

See also, Rose Marie Reynolds, Good Cause for Franchise Termination: An Irreconcilable Difference between Franchisee Fault and Franchisor Market Withdrawal?, B.Y.U. 1992, 785, 792-806. (1992).

れども、経済的な事情によってやむを得ず契約を解消するのであって、ニュージャージー州フランチャイズ法が規定する正当事由のない契約の解消とはならないとして、契約解消の確認判決を求め、訴えを提起した。一方で、原告加盟店は、被告本部は誠実義務に違反したため、契約違反となる旨を主張し反訴した。

被告本部と原告加盟店が争っている最中、被告本部は、大型トラックのうちブリガディアのみ生産することに方針を変えた。このため、1988年9月に、原告以外の加盟店（ディーラー）に対しては、ブリガディアと他の旧モデルの大型トラック2種類を販売できると連絡をした。

これらのトラックを販売ことができれば、仕事が続けられるはずなのに、解消のためにこれができなくなった原告加盟店は、被告本部による契約の解消以降、被告本部から大型トラック、パーツ、アクセサリーを得ることができなくなり、仕事をすることができなくなっているとして、一部略式判決の申し立てをしたという事件である。

#### 【裁判所の判断】

被告本部による原告加盟店との大型トラックに関する契約条項の解消は、ニュージャージー州フランチャイズ実務法のもとでのフランチャイズの解消となるが、ニュージャージー州フランチャイズ実務法は、本部が正当事由を有する場合は加盟店がフランチャイズ契約の内容に実質的に従うことができなかつた場合としている。従って、被告本部による大型トラックの解消については正当事由が欠けているため、ニュージャージー州フランチャイズ実務法56:10-5条に違反しているとニュージャージー州連邦地方裁判所は判断した。

誠実義務違反については、ニュージャージー州連邦地方裁判所は次のように判断している。

被告本部の大型トラック市場からの撤退は全国規模で起きているが、本

件は契約の解消というよりは製造の不継続である。したがって、経済的な事情を根拠に被告本部 GMC が契約を解消したとしても、誠実義務違反とはならない。

すなわち、ビジネスを継続させることは、被告本部に不経済を強いることである。これは被告本部の株主や労働者に不利益を与える。従って、被告本部による正当な経済的理由を根拠にした契約の解消は誠実義務違反にならないとニュージャージー州連邦地方裁判所は判断した<sup>(57)</sup>。

しかし、ニュージャージー州連邦地方裁判所は、次のようにも述べている。ニュージャージー州フランチャイズ実務法は、フランチャイザー（本部）のビジネスの利益を保護することを意図して立法がされているのではない。したがって、ニュージャージー州フランチャイズ法56:10-5条は、誠実なビジネス上の理由（経済的理由）があったとしても、フランチャイズの解消を認めることを拒絶している。同法同条は正当事由のある場合にだけ本部によるフランチャイズ契約の解消を認めており、契約の解消のための正当事由を、フランチャイズ契約の要件に実質的に従うことができなかった場合のみとしている。本件において、大型トラックに関する契約の解消は、被告本部が大型トラック市場から撤退することをその理由とする。したがって、本件において、被告本部による契約解消には、正当事由はない。このため、被告本部 GMC が誠実に行為していたとしても、フランチャイジーの実質的な契約違反以外の理由によるフランチャイズの解消はフランチャイズ法違反であるとニュージャージー州連邦地方裁判所は判断した<sup>(58)</sup>。

---

57) 自己の経済的利益によりフランチャイズ契約を解消することは、誠実義務違反にならないとする見解もある。Ernest Gellhorn, Limitations on Contract Termination Rights-Franchise Cancellation, 1967, Duke Law Journal 465, 505.

58) Freedman Truck Center v. General Motors Corp., 784 F. Supp. 167 (D.N.J. 1992) では、本部の経済的理由によるフランチャイズ契約の解消はニュージャージー州フラ

3 Gen. Motors Corp. v. Gallo GMC Truck Sales, Inc., 711 F. Supp.  
810 (D.N.J.) の検討——誠実義務違反と正当事由の違い

このように正当事由と誠実義務違反は異なるものとして、本件では、扱われた。

本件では、経済的な事情を根拠に本部が契約を解消したとしても、誠実義務違反とはならないと判断されている。誠実義務とは、本章第2節で示した通り、第二次契約法リステイトメントによれば、「契約における誠実な強制と履行とは、合意した共通の目的に対して忠実であり、契約の相手方に対する正当な期待と一致するように行為しなければならない義務」である。要するに、契約当事者の合理的期待を保護するという目的で課せられる義務である。したがって、契約後に生じた状況によって、当事者の予測していない義務・制限を課するために使用される法理ではない<sup>(59)</sup>。本部が契約後に発生した事由によって契約の解消ができないことになれば、本部が予期していない不利益を本部に課すことになる。だから、この場合は、誠実義務違反とすることはできないのである。したがって、誠実義務による加盟店保護はかなり限定的となってしまう。

しかし、本部の誠実義務違反とならない場合であっても、加盟店を保護する必要がある場合がある。このために、多くの州のフランチャイズ法では、正当事由が用いられているのである。すなわち、加盟店保護の必要性から、フランチャイズ契約解消や更新拒絶の際には、誠実義務以外にも、正当事由を本部に求めているのである<sup>(60)</sup>。

---

ンチャイズ実務法違反ではないと判断している。

(59) 井上健一「フランチャイズ契約の解除・終了(1)」武蔵大学論集46巻1号29頁以下(1998年)。

(60) Frank J. Cavico, *supra* note 33 at 72-73. その他, Rose Marie Reynolds, *supra* note 56 at 797-798 も参照。

なお、この一連のGMCの事件はペンシルベニア州でも裁判となっている。しかし、

## 本部による恣意的なフランチャイズ契約の解消や更新拒絶に対する制限

このようにニュージャージー州では、ニュージャージー州フランチャイズ実務法によって、誠実義務以上の保護を正当事由によって加盟店に与えている。そして、この傾向は他の裁判例でも見られる<sup>(61)</sup>。例えば、*Bellowitz v. General Motors Corp.*, 233 F. Supp. 2d 631 (D.N.J. 2002)では、本部が誠実に行為をしていたとしても、加盟店の実質的な不履行以外のあらゆる理由、すなわち、正当事由が認められる以外の場合に本部がフランチャイズ契約を解消することはニュージャージー州フランチャイズ実務法違反になると判断されている<sup>(62)</sup>。

### 四 誠実義務と正当事由を異なるものとする州

#### 1 ノースカロライナ州

##### 1-1 はじめに

上記 *Gen. Motors Corp. v. Gallo GMC Truck Sales, Inc.*, 711 F. Supp.

---

ペンシルベニア州ヴィークル委員法 (Pennsylvania Board of Vehicles Act) 818.9 (c) は本部による契約の解消ができる場合を、正当事由がありかつ本部が誠実に行為をした場合としているものの、正当事由がある場合と誠実に行為をした場合の区別は明確ではない。In *C. Earl Brown, Inc. v. Commonwealth*, 555 A.2d 314 (Pa. Commw. Ct.), appeal denied, 568 A.2d 1249 (Pa. 1989)では、本判決では、本部の解約に正当事由があり、本部が誠実に行為をしたために、本部による契約の解消が認められた。本部は市場から撤退をするためにフランチャイズ契約を解消したことを理由に正当事由が認められた。また、誠実義務については、行為または取引において正直であることと定義をし、本件において本部はこれに違反をしていないとしている。本判決では、このような違いを踏まえつつ、判断はされているものの、その違いは明確ではない。注24も参照。

(61) Keith J. Kanouse, Evan M. Goldman, Scott D. Salmon, Are Material Change to renewal Franchise Agreements subject to the implied Covenant of Good Faith and Fair Dealing, 361 Spg. Franchise L. J. 661, 667-668 (2017).

(62) *Bellowitz v. General Motors Corp.*, 233 F. Supp. 2d 631, 644 (D.N.J. 2002).

810 (D.N.J.)などの一連のGMC事件に関する裁判例<sup>(63)</sup>がノースカロライナ州にもあった。

その事件とは、ノースカロライナ州で争われたCarolina Truck & Body Co. v. General Motors Corp., 402 S.E.2d 135 (N.C. Ct. App.), cert. denied, 407 S.E.2d 831 (N.C. 1991)である。ノースカロライナ州では本部と加盟店の関係について規定したフランチャイズ法がないために、本件では、ノースカロライナ州モーターヴィークルディーラーと製造者ライセンス法 (North Carolina Motor Vehicle Dealers and Manufacturers Licensing Law) 20-305条が争点となった<sup>(64)</sup>。

そこで、この事件を検討する前に、ノースカロライナ州のフランチャイズ法及びノースカロライナ州モーターヴィークルディーラーと製造者ライセンス法について述べる。

## 1-2 ノースカロライナ州のフランチャイズ法とモーターヴィークルディーラーと製造者ライセンス法

ノースカロライナ州には独自のフランチャイズ法はなく、ノースカロライナ州ビジネス機会販売法 (North Carolina Business Opportunity Sales Act) があるのみである。同法19条は、本部に対するフランチャイズビジネスの登録と開示を定めているのみであり<sup>(65)</sup>、本部と加盟店の関係を定めたフランチャイズ法はない。しかし、自動車販売に関するフランチャイズについては、ノースカロライナ州モーターヴィークルディーラーと製造者ライセンス法による規制がある。

ノースカロライナ州モーターヴィークルディーラーと製造者ライセンス

---

(63) 上記、注56参照。

(64) N.C. Gen. Stat. §20-305.

(65) N.C. Gen. Stat. §66-95, 66-97.

法は、その20-305条において、モータービークルの販売に関するフランチャイズ契約の解消や更新拒絶を本部がするには、本部は正当事由を有しているだけでなく、誠実に行為をしなければならないとしている<sup>(66)</sup>。すなわち、本部がフランチャイズ契約を解消するには、「正当事由を有すること」及び「誠実義務を果たすこと」の二つが必要である。

この正当事由については、同法20-305条6項aにおいて、ディーラーが合理的かつ重要な契約の規定に違反したことを製造者が発見してから180日以内にこの旨を通知し、かつ、i ディーラーが債務不履行をしていることが伝えられていること、ii 治癒のために180日以上猶予を与えられていること、iii ディーラーが治癒の意思を示さず、かつ、ディーラーが関係する商圈において経済的または市場の要因によってディーラーが治癒できないという事情がないことを挙げている<sup>(67)</sup>。

そして、誠実義務については、同法20-286条8c項において、「正直(honesty in fact)であり、取引において公正な取り扱いの合理的な商業的基準を遵守すること」と規定されている<sup>(68)</sup>。

このようにノースカロライナ州モータービークルディーラーと製造者ライセンス法は誠実義務と正当事由を別のものとして扱っている。そして、この誠実義務と正当事由の2点を本部は加盟店に課すことによって、本部が契約の解消できる場合を限定し、加盟店が保護される範囲を広げているように思える。

一方で、同法20-305条(6)(c)(1)(IV)は、製造者または卸売業者が製品の販売を止めるために製造ラインを止める場合には、製造者または卸売業者は

---

(66) N.C. Gen. Stat. §20-305.

(67) N.C. Gen. Stat. §20-305(6)a.

(68) N.C. Gen. Stat. §20-286(8c).

ディーラーに180日以前に通知することを義務付けられている<sup>(69)</sup>。

このため、Carolina Truck & Body Co. v. General Motors Corp., 402 S.E.2d 135 (N.C. Ct. App.), cert. denied, 407 S.E.2d 831 (N.C. 1991)では、製造者または卸売業者が、製品の販売を止めるために製造ラインを止めることを理由に契約の解消をすることができるとする、すなわち、同法20-305条(6)(c)(1)(IV)を根拠として、製造者の経済的理由を正当事由として、契約を解消することができるかについて争われた。この裁判例について以下で詳細に分析をする。

1-3 Carolina Truck & Body Co. v. General Motors Corp., 402 S.E.2d 135 (N.C. Ct. App.), cert. denied, 407 S.E.2d 831 (N.C. 1991)

それでは、ノースカロライナ州モーターヴィークルディーラーと製造者ライセンス法が適用された事件を分析する。

### 【事案の概要】

事案の概要は、他の一連のGMC事件<sup>(70)</sup>と同じく、被告本部GMCが大規模トラックの製造販売中止を決め、原告ディーラーとのフランチャイズ契約を解消したため、原告ディーラーが被告本部を訴えたという事案である。

### 【裁判所の判断】

ノースカロライナ州控訴裁判所は、ノースカロライナ州モーターヴィークルディーラーと製造者ライセンス法は、利益の出ない自動車やトラックの製造と販売を製造者に継続させて破産させることを求めていると述べ

---

(69) N.C. Gen. Stat. §20-305 (6)(c)(1)(IV).

(70) 前掲・注56参照。



て、同法20-305条(6)(c)(1)(IV)を根拠に、すなわち、「製造者または卸売業者が製品の販売を止めるために製造ラインを止める場合には、製造者または卸売業者はディーラーに180日以前に通知することを義務付け」ていることを根拠に、製造者の経済的理事情は、正当事由になると判断している。

誠実義務についても、製造者である被告本部に誠実義務違反はないと裁判所は判断している。すなわち、

- (1) 本部は、少なくとも1年以上前に、契約が解消される可能性についてディーラーに伝えていること
- (2) 本部は、他のディーラーと比較して異なる差別的取り扱いを行っていないこと
- (3) 不正直に行動はしていないこと

の3点を理由に被告本部には誠実義務違反はないと判断した。

### 【検討】

このように本件では、正当事由については、ノースカロライナ州モーターヴィークルディーラーと製造者ライセンス法20-305条6項a規定以外にも同法20-305条(6)(c)(1)(IV)を根拠に本部の経済的事情も正当事由に含むと判断しているが、誠実義務については、(1)解消の通知、(2)差別的取り扱いを行っていない、(3)不正直に行動はしていないことという3点を判断基準にしている。したがって、ノースカロライナ州は正当事由と誠実義務を異なるものとして判断しているようである。

一点、一連のGMCの事件において、ニュージャージー州とノースカロライナ州では裁判所の判断が分かれている点についてもふれたい。

誠実義務違反については、ニュージャージー州でも、ノースカロライナ州でも認められていない。しかし、正当事由については、ニュージャージー州では、本部による契約の解消には正当事由がないとされたが、ノースカロライナ州では正当事由が認められている。

この理由は、それぞれの法律において正当事由の定義が異なっているからである。ニュージャージー州フランチャイズ実務法56:10-5条では、正当事由とはフランチャイズ契約の内容に実質的に従うことができなかった場合と規定している。一方で、ノースカロライナ州モーターヴィークルディーラーと製造者ライセンス法20-305条6(c)(1)(IV)は、製造者または卸売業者はディーラーに180日以前に通知をすれば、製造者または卸売業者が製品の販売を止めるために製造ラインを止めることをできるとされているために、これを根拠に正当事由を認められた。裁判所の判断の違いは両州の法律の条文の違いによるものである。

しかし、ニュージャージー州とノースカロライナ州に、共通点はある。両州とも、本部による契約の解消や更新拒絶を制限し、加盟店に誠実義務違反以上の保護を加盟店に与えようとしている点である。すなわち、両州とも、本部に誠実義務だけではなく、正当事由を課すことによって、本部による契約解消に対する制限を行っているという点である。ただ、正当事由の内容がニュージャージー州とノースカロライナ州では異なっているために、このような最終的な裁判所の判断結果の違いが生まれた。

そこで、次にノースカロライナ州以外で、誠実かつ公平な取り扱い義務と正当事由を異なるものとして、加盟店保護を行っている州の法律を分析する。

## 2 メーン州

メーン州も誠実義務と正当事由によって、本部によるフランチャイズ契約解消の際に加盟店を保護している。

メーン州フランチャイズ法1363条3B(2)では、本部が契約の解除、解消、更新拒絶をするには、誠実に行為をしなければならないと規定するだけで

なく、1363条3B(3)において、正当事由が必要であると規定している<sup>(71)</sup>。

そして、ここでいう誠実義務とは、統一商事法典において定義かつ記載されているように取引において公正な取り扱いの合理的な商業的基準を考える際に正直 (honesty in fact) であることを意味するとしている<sup>(72)</sup>。

一方で、正当事由が認められる場合として、下記のをあげている。

- (1) 加盟店がフランチャイズ契約の合理的かつ重要な合意に従わず、本部がこの事実を知って1366条に従った通知を行ったにもかかわらず、その通知から180日経っても加盟店がこの合意の不履行を行っていること
- (2)(a) 売買やサービスに関係する不履行を加盟店が行っており、改善の通知を受け取ってから6ヶ月以上の合理的な期間、誠実にその履行を行おうと加盟店がしていない時
- (2)(b) 1366条に従った契約の解除、解消、更新拒絶の通知を加盟店が受け取ってから、180日間売買やサービスに関係する履行を行っていない時
- (2)(c) 本部によって設定され、加盟店に通知された売買やサービスに関する合理的履行基準に実質的に従うことができなくなったこと
- (3) 本部と加盟店の間で更新をしない合意をした時
- (4) フランチャイズの商品の本部が製造または流通を本部がやめる時

このように、メイン州フランチャイズ法では、誠実義務と正当事由は異なるものとして扱われている。本部による解除、解消、更新拒絶が認められるか否かは、本部が誠実義務を守っていること、及び、本部に正当事由

---

(71) 10 Me Rev. Stat. §1363.3B(2)(3). なお、この二つの他に、メイン州法1366条に従って、本部は加盟店へ通知することも必要である。

(72) 10 Me Rev. Stat. §1361.7. なお、統一商事法典における誠実義務については、吉田直・前掲注(9)、202頁以下参照。

があるかという二つの観点から、本部が契約の解消等を行うことができるかを判断している。すなわち、本部が契約の解消等に対して、誠実義務と正当事由の2つを課すことによって、限定的なものとし、加盟店を保護しているのである。

### 3 ミズーリ州

ミズーリ州法は、一般的なフランチャイズについては、90日前の通知のみで契約の解消（termination）を行うことができるとしている<sup>(73)</sup>が、酒販店については特別な規定がある。酒販店については、本部が契約の解消を行うことができる場合を、本部に正当事由があり、かつ本部が誠実に行為を行うことが必要であるとしている<sup>(74)</sup>。

酒販店フランチャイズに関するミズーリ州法の誠実義務と正当事由の違いは次のようになる。誠実義務とは、契約の当事者が、その相手方に対して、公正（fair）かつ衡平（equitable）な方法で行為を行うことであるとしている<sup>(75)</sup>。

これに対し、正当事由は

- (1) 加盟店が本部との合意（agreement）または覚書（understanding）の規定に実質的に従うことができなかつた場合であり、かつ、その規定が主要な部分であり、合理的である場合
- (2) 加盟店が誠実ではなかつたこと、または、取引における合理的な商業的基準に従った公正な行為とは認められないような行為を本部が行つた場合
- (3) ビールの卸売業者である加盟店がビジネスの通常の運営に要求される

---

<sup>(73)</sup> Mo. Rev. Stat. §407.405.

<sup>(74)</sup> Mo. Rev. Stat. §407.413.

<sup>(75)</sup> Mo. Rev. Stat. §407.815(11).

本部による恣意的なフランチャイズ契約の解消や更新拒絶に対する制限

連邦政府による基本的な許可または州または地方自治体のライセンスが取り消しまたは31日以上停止となった時  
という3つに分類されている<sup>(76)</sup>。

このようにミズーリ州法では、酒飯店に関するフランチャイズについては、誠実義務と正当事由の双方を課すことによって、本部による契約の解消を制限していると言える。

## 4 ニューヨーク州

### 4-1 はじめに

ニューヨーク州フランチャイズ販売法 (New York Franchise Sales Act) には、フランチャイズ契約の解消に関する規定はない。

しかし、ガソリンの販売に関するフランチャイズについては、ニューヨーク州ビジネス一般法199-C条によって、本部が契約の解消をする際には、正当事由が必要であるとしている<sup>(77)</sup>。しかし、同法には誠実義務については規定がない。すなわち、ニューヨーク州ビジネス一般法は、ガソリンの販売に関するフランチャイズにつき、必ずしも本部が契約の解消等をする際に誠実に行為することを求めているということである<sup>(78)</sup>。そして、同法同条では、本部による契約の解消等が可能となる正当事由が認められる場合として、加盟店がフランチャイズ規約の実質的な部分に従わなかった場合などをあげている<sup>(79)</sup>。

---

<sup>(76)</sup> Mo. Stat. §407.4135.

<sup>(77)</sup> N.Y. Gen. Bus. §199-C.

<sup>(78)</sup> N.Y. Gen. Bus. §199-C.

<sup>(79)</sup> その他、ニューヨーク州法は、加盟店がフランチャイズの条件を誠実に履行しなかった場合や、ガソリンスタンドのフランチャイズにおいて加盟店が店舗不動産の賃貸借契約更新に失敗し、その賃貸借契約終了後1年間、ガソリンの供給ができなくなった場合を挙げている。N.Y. Gen. Bus. §199-C.

一方で、ニューヨーク州のアルコール販売に関するフランチャイズに関する法律であるニューヨーク州アルコール飲料管理法（New York Alcoholic Beverage Control Law）は、ビールの製造と販売に関するフランチャイズ契約を、本部（製造者）が解消をする場合には、製造者が誠実に行為し、かつ、製造者が正当事由を有していることが必要であるとしている<sup>(80)</sup>。

そこで、ニューヨーク州アルコール飲料管理法について、詳細に分析をする。

#### 4-2 ニューヨーク州アルコール飲料管理法（New York Alcoholic Beverage Control Law）

ニューヨーク州アルコール飲料管理法は、ビールの製造者とその卸売業者とのフランチャイズ契約の解除、解消、実質的な修正、更新拒絶には、製造者が誠実に行為し、かつ、製造者が正当事由を有していることが必要であるとされる<sup>(81)</sup>。

ニューヨーク州アルコール飲料管理法では、誠実義務とは、誠実であり、取引における合理的な商業的基準を遵守することであるとしている<sup>(82)</sup>。そして、正当事由とは、

- (i)(A) ビール製造者が、合理的、差別的ではない、そして本質的な全国または地域統一ポリシーを履行していること
- (B) 卸売業者がビール製造者の製品を2412オンス以上購入している場合には、そのブランドの販売量は全販売量の2%以下であること
- (ii) 以下の場合において、ビール製造者がフランチャイズ契約の実質的な

---

<sup>(80)</sup> New York Alcoholic Beverage Control Law §55-C.3.

<sup>(81)</sup> New York Alcoholic Beverage Control Law §55-C.3.

<sup>(82)</sup> New York Alcoholic Beverage Control Law §55-C.2.(f).

部分に違反していること

- (A) 卸売業者がフランチャイズ契約に違反している旨の通知を受け取っており、その通知を卸売業者が受け取ってから10日以内に製造者の要求にしたがって、ビール製造者は卸売業者が改善するために適切な手段をした上で、その改善を促す通知をしていること
  - (B) 卸売業者が改善のために誠実に行為する合理的な機会を与えられていること
  - (C) 卸売業者は、改善の通知を卸売業者が受け取ってから、改善プランを提出するために15日間の猶予を与えられ、かつ、改善するために70日間の猶予を与えられていること
- と規定している<sup>(83)</sup>。

このようにニューヨーク州アルコール飲料管理法では、誠実義務は統一商事法典などと同じように取引における合理的な商業的基準を遵守することであるとす一方、正当事由については事細かに内容を決めている。他の多くの州と同じように、本部がフランチャイズ契約を解消する際には、加盟店を保護する目的で本部に誠実義務を課すだけでなく、さらにそれ以上の保護を加盟店に与えるために、本部が正当事由を有することを必要としている。

#### 第4節 本章のまとめ

石油市場実務法と自動車販売ディーラーに関する裁判法の二つの連邦法は適用の対象は限定されており、全てのフランチャイズに適用される法律ではない。また、アルコール飲料販売のフランチャイズに対する法律のように各州が必要とする業種のフランチャイズに対応する法律が必要であった。このため、アメリカ合衆国の各州では、フランチャイズの種類に関係

---

<sup>(83)</sup> New York Alcoholic Beverage Control Law §55-C.2.(e).

なく加盟店に保護を与えるためにフランチャイズ法を制定したり、州内で必要とされる業種に適用されるフランチャイズ法を制定している。

多くの州のフランチャイズ法では、誠実義務を本部による契約解消や更新拒絶を制限するための法理として用いているようである。そして、正当事由も同様の目的で用いられている。そこで、誠実義務と正当事由の関係が問題となっている。

誠実義務とは、当事者の合理的期待を保護するという目的で課せられる義務である。例えば、ワシントン州の裁判例である *Badgett v. Security State Bank* 116 Wash.2d 563, 569, 807 P.2d 356 (1991) では、誠実義務は契約上の権利を発生させるものでもなく、契約に明示された条項を無効にするものではないとされており、*Goodyear Tire & Rubber Co. v. Whiteman Tire, Inc.*, 86 Wash. App. 732, 935 P.2d 628 (1997) や *Bryant Corp. v. Outboard Marine Corp.*, Bus. Franchise Guide (CCH) 10604 (W. D. Wash. Sep. 29, 1994), *aff'd*, Bus. Franchise Guide (CCH) 10852 (9<sup>th</sup> Cir. Feb. 6, 1996) において示された通り、誠実義務は、契約が当事者の一方に裁量権を与える場合に、その契約における当事者の合理的な期待に一致するような方法でその裁量権を行使することを求めるものであるとされている。すなわち、誠実義務では、契約で決められた内容以上の保護を加盟店に与えることは非常に難しいという制約が多い。

このように、契約後に生じた状況によって、契約で課せられた義務や制限以上のものを当事者に課すことはできないのである。このため、ニュージャージー州の裁判例である *Gen. Motors Corp. v. Gallo GMC Truck Sales, Inc.*, 711 F. Supp. 810 (D.N.J. 1989) やノースカロライナ州の裁判例である *Carolina Truck & Body Co. v. General Motors Corp.*, 402 S.E.2d 135 (N.C. Ct. App.), *cert. denied*, 407 S.E.2d 831 (N.C. 1991) で示された通り、経済的な事情を根拠に本部が契約を解消したとしても、誠実義務違反とすることはできない。



しかし、本部の誠実義務違反とならない場合であっても、加盟店を保護する必要がある場合がある。そのような場合のために、本部による契約の解消の事例においては、正当事由も必要としているようである。すなわち、加盟店が実質的な契約違反をしていない場合には正当事由が認められないとする州が多いのである。このように加盟店保護の必要性から、フランチャイズ契約解消の際には、誠実義務以外にも、正当事由を本部に求めているのである。

#### 第4章 結びにかえて

本稿では、本部による恣意的な契約の解消や更新拒絶に対する制限の必要性を考えるべく、アメリカの裁判例及びアメリカ各州のフランチャイズ法を検討した。

アメリカでは、誠実義務と正当事由によって、本部による恣意的な契約の解消や更新拒絶を防いでいる。アメリカにおいて、誠実義務と正当事由の二つの法理が使われている理由は、経済的な事情を根拠に本部が契約を解消や更新拒絶したとしても、誠実義務違反とはならないと判断されているからである。誠実義務とは、第二次契約法リステイメントによれば、「契約における誠実な強制と履行とは、合意した共通の目的に対して忠実であり、契約の相手方に対する正当な期待と一致するように行為しなければならない義務」である。要するに、当事者の合理的期待を保護するという目的で課せられる義務・制限を課するために使用される法理ではない。本部が契約後に発生した経済的事由による契約の解消は認められるのである。これは、契約締結時に本部が予期していない不利益を本部に課すことになるからである。このため、誠実義務による加盟店保護事例はかなり限定的となってしまう。

しかし、本部の誠実義務違反とならない場合であっても、本部による恣意的な契約の解消や更新拒絶の際に加盟店を保護する必要がある場合がある。このために、多くの州のフランチャイズ法では、正当事由が用いられているのである。

例えば、ニュージャージー州フランチャイズ実務法、メイン州フランチャイズ法、ニューヨーク州アルコール飲料管理法などでは、加盟店が実質的に契約に違反していることを正当事由の一つとしている。すなわち、加盟店保護の必要性から、本部によるフランチャイズ契約解消や更新拒絶を制限するために、これらを本部が行う際には、誠実義務以外にも、正当事由を本部に求めているのである。

例えば、第3章で検討した *Gen. Motors Corp. v. Gallo GMC Truck Sales, Inc.*, 711 F. Supp. 810 (D.N.J.) では、本部は確かに市場から撤退を決めたが、その後、一部のトラックの生産再開を決めている。これは加盟店の店舗で販売することができるものであった。それにもかかわらず、本部は加盟店との契約の解消をしている。このような場合は、本部に経済的事情があるにせよ、加盟店が実質的な契約違反をしていないのであれば、契約の継続をするべきではないだろうか。このために本部による契約の解消には誠実義務だけでなく正当事由が必要とされているのである。

従って、本部による契約の解除や契約の更新拒絶から加盟店を保護するために、日本においても、本部に誠実義務や正当事由を課すべきである。

それでは、日本においても、契約の解消や契約の更新拒絶の際に、誠実義務や正当事由が課せられたとしたらどうなるのであろうか。第1章で示した英会話教室メガブルーバードアオリ橋本校事件（東京地裁平成30年8月10日判決 LEX/DB25557004）では、加盟店は実質的な契約違反をしていないため、本部に正当事由はなく契約の更新拒絶ができないことになる。また、加盟店は投資を回収できておらず、覚書から契約満了後にも有効に契約が存続することに言及されているため、「原告加盟店が、3年間の契

## 本部による恣意的なフランチャイズ契約の解消や更新拒絶に対する制限

約期間のみで初期費用を回収し、かつ、一定の利益を挙げることは、想定されていなかった。」こと、また、「本件覚書において、本件契約の期間満了後に到来する本件原質貸借契約の期間満了後においても、本件契約がなお有効に存続する場合について言及されていること」からすれば、明らかに本部の行為は加盟店の合理的な期待に一致するようなものではない。すなわち、本部に誠実義務違反が認められる事になる。したがって、本部による契約の更新拒絶は認められないであろう。

もし、加盟店のキャンペーン参加が契約上の義務なのかどうかははっきりしない場合はどうなるであろうか。このような場合、加盟店がキャンペーンに不参加したとしても、これは、加盟店の実質的な契約違反とならないために、本部には、更新拒絶のための正当事由が認められないことになる。そして、契約上の義務であるかどうかははっきりしないにもかかわらず、加盟店の利益にならないことを強制し、これを拒否したために契約の更新拒絶をする行為は誠実義務違反と判断されるであろう。したがって、正当事由や誠実義務により加盟店が保護される範囲は格段に増えるのである。

サークルK加賀黒瀬店事件（コンビニ情報事件）（名古屋地裁平成13年6月28日（判例時報1791号101頁，判例タイムズ1121号179頁，名古屋高裁平成14年5月23日（判例時報1798号86頁，判例タイムズ1121号170頁））でも同じである。本部は、本部批判となる「コンビニ情報の掲示」を止めさせることにあったが売上未送金も理由にして、本部は契約の解除をしている。本件では、売上低迷に苦しむ加盟店が本部の対応に疑問を感じ、本部批判となる「コンビニ情報の掲示」を掲載したのである。

本件第一審では、「コンビニ情報の掲示」が本部のイメージを毀損していないと判断し、売上未送金を根拠にする契約の無催告解除についても、裁判所は認めなかったが、第二審では双方とも認められている。

もし、本稿で検討したような契約解除の際に本部に正当事由が必要とさ

れていたのであるならば、本部が契約解除の正当事由があったとは言えない事案である。すなわち、多くの州において正当事由は実質的な契約違反があることが必要とされており、コンビニ情報の掲示だけでは不可能であるからである。

また、売上未送金については、次のようなことがいえる。正当事由が認められるためには、加盟店に催告し、その契約違反を治癒する期間を与えなければならないとする州が多い。この点からすると、売上未送金については、加盟店が未送金分を治癒期間に送金すれば、本部は契約解除をする正当事由を有していないことになる<sup>(84)</sup>。

次に、誠実義務についても、検討する。誠実義務が契約の解除の際に課せられたとするならば、この義務違反となる可能性は残されていたと考える。

例えば、第2章で検討した *Arnott v. American Oil Corp.*, 609 F.2d 873 (8<sup>th</sup> Cir. 1979), cert.denied, 446 U.S. 918 (1980) は本部の真の意図は、本部の指示に従わない加盟店への報告行為として契約の解除をすることであったが、実際は、加盟店の契約違反を口実に契約解除をした事例である。本件では、加盟店がオイルショックのために本部の指示した営業時間に従わなかったために、本部により契約の解消をされた事件である。本判決では、原告加盟店は自身のグッドウィル向上のために時間と努力と投資を行っているものであり、被告本部による恣意的な契約の解消によってこれを破壊してはならず、原告加盟店の合理的な期待と一致するように、被告本部は誠実かつビジネスの合理的手段に従って行動しなければならないとさ

---

(84) 正当事由については、本稿第3章でも検討しているが、その他、拙稿・前掲注(8)も参照。カリフォルニア州では、正当事由が認められるためには、実質的な契約違反がなくはならず、また、催告後60日から75日の治癒期間を与えなければならないとしている。

れ、本部の誠実義務違反により契約の解除は認められていない。

サークルK加賀黒瀬店事件（コンビニ情報事件）においても、*Arnott v. American Oil Corp.*, 609 F.2d 873 (8<sup>th</sup> Cir. 1979), cert.denied, 446 U.S. 918 (1980) 事件と同じく、本部は、「加盟店の合理的な期待と一致するように、誠実かつビジネスの合理的手段に従って行動」していたであろうか。すなわち、本部と加盟店の共存共栄という共通の目的に向かって忠実に行為し、加盟店の期待にそうよう誠実に努力していたのであろうか。

本件の争いの発端は、本部と加盟店が契約を締結する際に本部が行った売上収益に加盟店の売上収益が達しなかったことにあり、本部が適切な経営指導をしてきていないと加盟店が不満を持ったことが原因である。このように考えると、本部が、加盟店の不満に耳を傾け、加盟店が不満を持たないレベルの収益を得られるように、誠実に経営指導を行っていたかが重要である<sup>(85)</sup>。日本では契約解除の際には、解除事由があるかどうかだけ

---

(85) もっとも、原告加盟店は「被告本部が指導援助義務違反をしており、これによる被告本部の債務不履行があった」と主張している。しかし、本件第一審では、「被告本部の行うべき指導援助は、いずれも被告本部の経済力及びコンビニエンスストア経営に関する専門的知識を背景として可能となるものであるといえる上、特に、商品供給については、コンビニエンスストアで販売される多種類の商品を少量ずつ個人で仕入れることは極めて困難であるから、被告会社の援助なしにはコンビニエンスストアで必要とされる商品の仕入れすらままならないといえるのであって、これらの事実を考慮すれば、被告本部は本件契約に基づく指導援助義務を履行していたものというべきである。原告（加盟店）は、本件店舗における売上が、その予測として示された42万円に達しなかったことをもって、指導援助義務違反であることを主張しているが、売上予測は、あくまでも予測としての数値であって、これに実際の売上が達しなかったからといって、被告本部の指導援助義務違反が問題となるものではないし、その他、被告本部が、指導援助義務を怠ったと認めることのできる証拠はない。」と本部の指導援助義務違反は否定されているし、第二審においても、「原告加盟店は、被告本部が経営相談について何ら適切な指導を行わなかった旨主張しているが、被告本

を判断するために、本件では、「コンビニ情報の掲示」がチェーンイメージを毀損するかどうか焦点が当てられてしまった。しかし、契約解除の前提として、本部が誠実に契約上の義務を履行していたかどうかを判断されなければならなかったのではないだろうか。

そもそも、最初から本部に反旗を翻すためにフランチャイズに加盟する者はいないはずである。「コンビニ情報」を加盟店に掲示させないために、本部が契約解除を試みるのではなく、本部と加盟店の共存共栄という共通の目的に向かって忠実に行為し、加盟店の期待にそうよう誠実に努力していたのであるならば、加盟店はこのような反乱を起こすわけがなかったのである。もし日本においても、誠実義務が課せられていたのなら、加盟店と本部は共通の目的に向かって歩み寄ることができ、このような争いは生じなかったのではないだろうか。

やはり、このように本部と加盟店との紛争防止の観点から、そして、本部と加盟店の共存共栄の実現のためにも、本部によるフランチャイズ契約の解消や更新拒絶の際には、本部に誠実義務を課し、正当事由を有していることを求める必要があるのである。

---

部は原告加盟店からの質問に対して回答しており、原告加盟店が再度の回答を要求した事項は、当初の売上予測の妥当性や被告本部の経営方針に対する疑問や非難であって、本件店舗の今後の経営に関する相談とはいえないものであったことが認められる。そうすると、被告本部が、原告加盟店からの経営相談について指導援助義務を怠ったとはいえず、他に指導援助義務があったことを認めるに足りる証拠はない。」として、本部の指導援助義務違反は認められていない。本部の指導援助義務については、拙稿「フランチャイズ契約準備段階におけるフランチャイザーによる売上収益情報とフランチャイジーによる店舗経営」愛知大学法経論集177号108頁（2006年）、拙稿「フランチャイズ契約における経営指導援助義務について」法と民主主義412号44頁（2006年）も参照。