

フランチャイズ契約における 差別的取扱いの禁止法理

木村 義和

第1章 はじめに

第2章 コモン・ローにおける差別的取扱いの禁止

第3章 フランチャイズ法で差別的取扱いの禁止規定を持つ州

第4章 結びにかえて

第1章 はじめに

2020年9月、公正取引委員会（以下、公取委とする）は「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」（以下、実態調査報告書という）を公表した。この実態調査報告書を公表するにあたり、公取委は2019年10月から2020年8月にかけて、大手コンビニチェーンの加盟店に対する Web アンケート調査とコンビニエンスストア（以下、コンビニとする）本部8社⁽¹⁾やオーナーに聞き取り調査を行った。加盟店に対する Web 調査についていえば、この Web 調査は2020年1月から2月にかけて行われたが、日本に所在する8チェーンの全ての加盟店（5万

(1) この8社を馴染みのあるブランド名であげる。セブン-イレブン、ファミリーマート、ローソン、デイリーヤマザキ、ミニストップ、ポプラ、セイコーマート、コミュニティ・ストアの8社である。

7524店)を対象に行っており、過去最大規模の調査である。そして、この実態調査の結果をまとめたものが、実態調査報告書である。

実態調査報告書では、「本部に対して自らの意見を言えるか」の問いに対する結果も記載されているが、この問いに対して、「どちらかといえば意見を言いにくい関係である」と答えた加盟店が9.8%、「意見を言いにくい関係である(本部の意向に従わざるを得ない)」と答えた加盟店が16.0%もいた。すなわち、否定的な回答が25.8%もあった⁽²⁾。

また、意見を言えない理由として、もっとも多かった回答が「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諦めている)」61.1%であるが、次に多い回答が「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」56.9%、その次が「意見を言ったところ、不利に取扱う可能性を示唆された経験があるから」44.3%である。

このように加盟店が本部にもの言えない、すなわち、本部に渋々従っている大きな理由は、本部に逆らうと、契約更新の際などに不利益的取扱いが行われるのではないかと、加盟店が恐れているからである⁽³⁾。

加盟店が本部を恐れないようにするには、本部が加盟店に不利益的取扱いをさせないようにしなければならない。それでは、なぜ加盟店が本部による契約の更新拒絶を恐れているのであろうか。その理由の一つとされているのが、その契約更新の基準がはっきりしていないという点である⁽⁴⁾。

(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)120頁。

(3) その他、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『コンビニの闇』(ワニブックス、2020年)を参照。

(4) 中労委がコンビニ加盟店オーナーの労働者性を認めないとの判断を公表した後のファミリーマート加盟店ユニオン記者会見において、岡崎佳奈ファミリーマート加盟店ユニオン書記長は再契約(ファミリーマートは契約の更新ではなく再契約であ

具体的な例を出したい。以下の場合、どうであろう。売上や顧客対応などの加盟店の評価ポイントは全く同レベルなA店とB店があった。それなのに、A店は契約の更新が認められ、B店は契約の更新がされなかった。この場合、B店は納得できるだろうか。

契約の更新は、本部と加盟店の合意によってなされる。従って、本部が更新の合意をしないことも自由というのが民法上の原則である。すなわち、契約自由の原則である。本部がA店とだけ契約の更新をし、B店と契約の更新をしないというのは、何も法的な問題が発生しないのである。

しかし、だからといって、売上や顧客対応などの加盟店の評価ポイントは全く同レベルなA店は契約の更新がされているにも関わらず、B店は更新されなかったとなれば、この本部の差別的な仕打ちは、B店からすれば全く納得ができるものではないだろう。

B店のオーナーからすれば、契約の更新をされないということは、B店が店舗開業時（フランチャイズ契約締結時）に行った多額の投資が無駄になるということであり、店舗開業後（フランチャイズ契約締結後）に加盟店が行った店舗経営に対する努力が台無しになるということである。

店舗経営によって得た収入で家族が生活をしている加盟店は多い。そのような加盟店にとっては、契約の更新がされないということは生活の全てが奪われるということである。もしB店がこのような状態であったとするならば、B店だけ契約の更新をしなかったという本部の差別的な扱いは許せるものではなく、B店の加盟店オーナーが恨みを抱いたとしてもおかしくはない。

果たして、このように本部が加盟店を公平に扱わず、ある特定の加盟店

る)の判断基準を明確にすることを求めている。記者会見の全容はLabornetTV「中労委、コンビニオーナーの団体交渉認めず!労組法の労働者性否定。舞台は司法の場へ!」<<https://www.youtube.com/watch?v=7f9aeZToIHk>> accessed on 2021.6.3.

にだけ、不利益的取扱いをしていることは許されて良いのだろうか。以上のような疑問から、本稿では、アメリカ合衆国における本部による加盟店の差別的取扱いの禁止法理について分析をする。

現在の日本では、独占禁止法（独禁法）において、このアメリカの差別的取扱い禁止法理に類似した規定を有しているのみである。独禁法2条9項2号は「不当に、地域又は相手方により差別的な対価をもって、商品又は役務を継続して供給することであって、他の事業者の事業活動を困難にさせるもの」を差別対価として禁止している。そして、不公正な取引方法の一般指定は、いわゆる不当な差別的取扱いとして、差別対価（第3項）、取引条件等の差別扱い（第4項）及び事業者団体における差別取扱い等の3規定をおいている⁽⁵⁾。

不公正な取引方法の一般指定3項は「2条9項2号に該当する行為のほか、不当に地域又は相手方により差別的な対価をもって、商品若しくは役務を供給し、又はこれらの供給を受けること」を差別対価として禁止している。

そして、不公正な取引方法の一般指定4項は「不当に、ある事業者に対し取引の条件又は実施について有利な又は不利な取扱いをすること」を取引条件の差別的取扱いとして禁止し、不公正な取引方法の一般指定5項は「事業者団体若しくは共同行為からある事業者を不当に排斥し、又は事業者・団体の内部若しくは共同行為においてある事業者を不当に差別的に取扱い、その事業者の事業活動を困難にさせること」を事業者団体における

(5) 河村穰「不当な差別的取扱い」公正取引618号54頁（2002年）。

民法（債権法）改正検討委員会は、フランチャイズ契約などの多数当事者型継続的契約において「契約当事者（相手方）のうちの一部の者を合理的な理由なく差別的に取り扱うことを禁止する」条文（[3.2.16.17]（多数当事者型継続的契約））を提言したが、結果的に民法改正案に含まれることはなかった。民法（債権法）改正検討委員会編『詳解 債権法改正の基本方針Ⅴ各種の契約(2)』418頁以下（商事法務、2010年）。

差別的取扱いとして禁止している。

差別対価あるいは差別的取扱いの事例は、取引拒絶型の事案と略奪販売型の事案があるとされるが⁽⁶⁾、契約の更新拒絶が問題となるのは取引拒絶型である。そして、フランチャイズ契約などの継続的取引の終了の場合も、この取引拒絶型に該当する⁽⁷⁾。

しかし、「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針（流通・取引慣行ガイドライン）によれば、この取引拒絶型の差別的取扱いにつき、事業者がどの事業者と取引をするかは、取引先選択の自由の問題であり、基本的には独占禁止法違反としないとした上で、取引拒絶型の差別的取扱いとなるには、独占禁止法上違法な行為の実行を確保するための手段として取引を拒絶する場合や、競争者を市場から排除する場合などの不当な目的を達成するための手段として取引を拒絶する場合のみ違法としている。

このように日本の独禁法における差別的取扱いについては、「独占禁止法上違法な行為の実行を確保するための手段として取引を拒絶する場合」等に限定されており、上記した設例のようなフランチャイズ契約における本部による不当なあるいは恣意的な更新拒絶の事例の全てに適用されるわけではない。したがって、フランチャイズ契約の更新拒絶において、これらの規定が適用されることは未だかつてない。上記設例のような本部による恣意的な更新拒絶から加盟店を保護することができるかは甚だ疑問である。

実際、フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方（フランチャイズガイドライン）が2021年4月に改正され、この改正案に対する

(6) 公正取引委員会「単独の取引拒絶・差別的取扱いに関する日本の独禁法の考え方」
<https://www.emsc.meti.go.jp/activity/emsc_studygroup/pdf/003_04_02.pdf>
accessed on 2021.6.3.

(7) 池田毅「取引拒絶・取引拒絶型差別的取扱い」ジュリスト1470号57頁以下（2014年）。

パブコメも公表されたが、フランチャイズガイドラインに差別的取扱い禁止の記述を盛り込むことに公正取引委員会は消極的である⁽⁸⁾。すなわち、日本におけるフランチャイズ契約の更新拒絶に際して、独禁法における差別的取扱いの禁止法理が適用されることは、現時点では期待できないといえる。

一方で、継続的取引の終了については、独禁法上の規制とは異なるものとして、民法上の制約もある⁽⁹⁾。しかし、上記で述べたとおり、民法上の大原則として、契約自由の原則がある。すなわち、契約を締結するか否かは自由であるため、本部が加盟店と契約を更新するかどうかも自由である。従って、本部が更新を拒絶することも自由である。また、「契約は期間の満了とともに終了する。」ということが原則であるため、合意なしで契約が更新することは原則的に無いのである⁽¹⁰⁾。このように継続的取引の一種であるフランチャイズ契約においても、本部による不当なあるいは恣意的な契約の更新拒絶から加盟店を保護することは難しいのが現状である⁽¹¹⁾。

(8) 例えば、「時短営業を希望する加盟者が、時短営業の協議を本部に申し入れたことにより不利益の取扱いをされないように、優越的地位の濫用防止の観点から、「時短営業の協議を申し入れた加盟者への不利益の取扱いの禁止」をフランチャイズガイドラインに明記すべきである。」という意見に対して、公取委は事案に応じて個別に判断すべきであるとの否定的な考え方を示している。また、「本部の意見具申を積極的に行ったことが真の解約・更新拒絶と思いき事案が散見されるため、差別的取扱いに関する記述を加えることを求める。」という意見に対して、公取委は「今後の参考にする。」と述べるにとどまっている。<<https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2021/apr/kitori/03ikengaiyou.pdf>> accessed on 2021.6.3.

(9) 池田・前掲注(7), 57頁以下。

(10) 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)。

(11) 拙稿「コンビニフランチャイズ契約の解消：本部による契約の更新拒絶問題」ジュリスト1540号24頁(2020年)、拙稿「今、なぜフランチャイズ規制法が必要なのか」

しかし、加盟店が本部の不当な恣意的な判断によって、加盟店が生活の全てを奪われることは納得できるものではない。もし日本においてもアメリカのような差別的取扱いの禁止法理が認められるとするならば、本部による不当なあるいは恣意的な契約の更新拒絶はなくなり、そして、契約更新の基準が明確となって、上記B店のオーナーのように本部に対して負の感情を抱くことはなくなるのではないだろうか。すなわち、本部と加盟店間の紛争回避に繋がるのではないだろうか。

以上の問題意識から、本稿では、差別的取扱いの禁止法理について分析をしたい。

第2章 コモン・ローにおける差別的取扱いの禁止

第1節 はじめに

アメリカには、コモン・ローにおける誠実義務⁽¹²⁾を根拠に、加盟店が、本部によって差別的取扱いが行われたと請求した裁判例が複数ある。しかし、先に結論をいうと、コモン・ロー上の法理では、加盟店を本部による

前掲975号75頁（2019年）、拙稿「フランチャイズ契約の更新拒絶について」愛知大学法経論集213号1頁（2017年）を参照。

- (12) 誠実（Good Faith）義務とは誠実かつ公平な取扱い（Good faith and Fair dealing act）義務のことであり、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扱いをする義務があるとしている。

また、統一商事法典1-20100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。

なお、フランチャイズ契約における誠実義務については、拙稿「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—」愛知大学法経論集227号57頁（2021年）を参照。

差別的取扱いから守ることはできない。これは、加盟店による差別的取扱いの主張は、本部による契約違反を根拠にした契約の解消や更新拒絶に対する防御として用いることはできないとされてしまっているからである。以下、本部によって差別的取扱いが行われたと加盟店が主張した裁判例を検討する。

第2節 裁判例の検討

アメリカにおいて、コモン・ローによる加盟店からの差別的取扱いの主張は、本部による契約違反を根拠にした解消に対する防御として用いることはできないとされてしまっている。このように判断された最初の事例は、Bonanza International, Inc. v. Restaurant Management Consultation, Inc., 625 F. Supp. 1431 (E.D. La. 1986)である。本件は、原告本部の誠実義務違反が問題となっている。事案は次の通り。

被告加盟店がロイヤルティの支払いとクリンネスの基準を守ることに失敗したために、原告本部がフランチャイズ契約を解消し、ロイヤルティ等の支払いを求めて被告加盟店を訴えた。これに対して、被告加盟店は原告本部が誠実義務違反をしたと主張した。被告加盟店は、原告本部が全ての加盟店を公平に扱わず、ある加盟店だけに対して選択的に契約の不履行と解消の規定を強制し、意図的に合理的なトレーニングと援助をしなかったと主張した。

ルイジアナ州連邦地方裁判所は、次のように判断した。当事者には誠実義務が課せられている。このため、一方当事者は、他方当事者を公正に扱わなければならないと、他方当事者の契約の履行を妨げたり阻害したりしてはならないとした上で、次のように述べている。

相手方に誠実義務違反があったとしても、これによって、契約上の義務違反が認められる権利が契約の一方当事者に与えられるわけではない。そして、誠実義務違反の証拠は書式契約の明示規定を無効にするために使う

ことはできない。すなわち、フランチャイズ契約の本質的な違反があった場合には、誠実義務違反があったかどうかとは関係なく、契約を解消させるには十分である。さらに本件では、被告加盟店が比較対象とした他の加盟店は、最終的にロイヤルティを完済するなど、原告本部との関係が良好になるように努めていた。したがって、原告本部は差別的取扱いをしておらず、原告本部には誠実義務違反がそもそもない。

以上の通り、ルイジアナ州連邦地方裁判所によって判断された。

この裁判例から分かることの1点目は、差別的取扱いの禁止法理が、誠実義務に依拠していることである。第二次契約法リステイメント205条⁽¹³⁾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扱いをする義務があると規定している。この第二次契約法リステイメントは、「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、この誠実義務を取引における第三者の保護のためにだけでなく、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扱い (fair dealing) という文言を加えているのである。従って、契約当事者の一方が他方に対して、差別的な取扱いを行うことは、契約の相手方に対する正当な期待と一致せず、公平な取扱いをしていないことになり、誠実義務違反となるというわけである⁽¹⁴⁾。

この裁判例から分かることの2点目は、このように本部が他の加盟店を異なるように扱ったかどうかという問題 (誠実義務の一つとしての差別的取扱い禁止の問題) とフランチャイズ契約の本質的な違反があったかどうか

(13) Restatement (Second) of Contracts 205.

(14) 前掲注(12)参照。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。

は関係ない。すなわち、本部に誠実義務違反（差別的取扱いの禁止義務違反）があったとしても、この誠実義務違反により契約の明示規定を無効にすることができないという点である。従って、加盟店に契約違反があった場合には、本部が差別的取扱いをしていたとしても、加盟店は本部によって契約の解消や更新拒絶をされても致し方がないという結論になってしまう。

そして、本部と加盟店の契約の解消に対する防御として誠実義務違反を用いることができないとされた、すなわち、本部と加盟店の契約の解消に対する防御として本部による差別的取扱いの禁止違反を用いることができないとされたリーディングケースが、Original Great American Chocolate Chip Cookie CO. v. River Valley Cookies, 970 F. 2d 273 (7th Cir. 1992)である。本件事案の概要は次の通りである。

原告本部は、被告加盟店との契約を解消したが、被告加盟店が原告本部のトレードマークを使用し商品の販売を続けたために、加盟店の行為はランハム法（トレードマーク法・商標法）⁽¹⁵⁾に違反しているとして、原告本部が被告加盟店を訴えた事件である。これに対して、被告加盟店は、原告本部が他の加盟店をより寛大に扱っており、原告は誠実義務に違反していると主張した。

本件において、連邦第7巡回区控訴裁判所のポズナー裁判官は、「本部がより寛大に他加盟店を扱ったという事実は、契約違反の防御として用いることはできない。」と述べ、本部が差別的取扱いをしたとの主張（差別的取扱い禁止の主張）は、契約違反を理由とした契約解消に対する防御として用いることはできないと判断した。

そして、この判決が先例となり、加盟店側がコモン・ローにおける誠実

(15) 15 U. S. C. 051. アメリカでは、ランハム法32条により、権利者に無断で、取引においてトレードマーク（商標）を使用した場合には、侵害行為となり法的保護が与えられる。15 U. S. C. 1114.

義務に依拠する差別的取扱い禁止の主張を、契約違反を理由とした契約解消に対する防御として用いることは認められないことになっていった。

この傾向が確定的となったのは、McDonald's Corp. v. Robertson, 147 F. 3d 1301 (11th Cir. 1998)である⁽¹⁶⁾。この事案は次の通り。

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、原告本部は、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「原告本部は被告加盟店の店舗移転を画策しており、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。

連邦第11巡回区控訴裁判所は、Original Great American Chocolate Chip Cookie Co. v. River Valley Cookies, 970 F. 2d 273 (7th Cir. 1992)を引用して、原告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、これは被告加盟店が行った契約違反の防御とはならないと判断し、被告加盟店に本質的な契約違反がある限り、原告本部による解消は正当化されると判示した。すなわち、連邦第11巡回区控訴裁判所は、「被告加盟店は原告本部が定めた食品安全基準を満たすことに失敗した。そして、被告加盟店による食品安全基準違反は、原告本部がフランチャイズ契約の解消を正当化させるために十分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、被告加盟店とのフランチャイズ契約解消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、「加盟店とのフランチャイズ契約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。すなわち、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

(16) 本件については、拙稿・前掲注(12)、32頁以下も参照。

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巡回区控訴裁判所は判断した⁽¹⁷⁾。

(17) 差別的取扱いが争点となった裁判例として、本稿で取り上げた裁判例以外に下記のものがある。

Dunkin' Donuts, Inc. v. Donuts, Inc., No. 99-CV-1141, 2000 WL 1808517 (N.D. Ill. Dec. 6, 200)の事案は、次の通りである。被告加盟店はフランチャイズ契約のもとで義務付けられた支払いが遅れていた。原告本部は不履行がある旨の通知とその治癒を求める通知を被告加盟店に対して行ったが、しかし、最終的に被告加盟店の契約違反を根拠にフランチャイズ契約の解消を求めた。

これに対して、被告加盟店はフランチャイズフィーの支払いの不履行は認めたと、被告加盟店は、被告加盟店が本質的な不履行をした理由は、原告本部の不誠実な行為のためであると主張した。その不誠実な行為とは、以下の3点である。

- ①原告本部は、被告加盟店をCクラスのフランチャイズと分類し、別の店舗をオープンすることを阻害した。
- ②財務的損失が原因で、原告本部はブランド生産プログラムを維持することに失敗した。
- ③原告本部は不動産の維持に失敗した。

このため、被告加盟店は、契約に従うことを阻害され、条項を完全に従うことができなかったと主張した。

イリノイ州連邦裁判所は、McDonald's Corp. v. Robertson, 147 F. 3d 1301 (11th Cir. 1998)を引用し、原告本部が、被告加盟店とのフランチャイズ契約解消のための口実となる不適切な動機を持っていたとしても、これは被告加盟店が行った契約違反の防御とはならないとした。そして、被告加盟店は、原告本部が不誠実な行為をしたと十分に証明できなかったため、原告本部には誠実義務違反は認められないと裁判所は判断した。

Kilday v. Econo-Travel Motor Hotel Corp., 516 F. Supp. 162 (E.D. Tenn. 1981)の事案は次の通りである。原告加盟店は、被告本部が要求したクオリティ、メンテナンス、クリンネスの基準に違反したとして契約を解消された。原告加盟店は、被告本部は、クオリティ、メンテナンス、クリンネスの基準に関して、被告本部は差別的取扱いを行っているとして主張した。すなわち、被告本部の要求は、契約上、全ての加盟店に求めることができるものではないと主張した。

テネシー州連邦地方裁判所は、契約を解釈することによって、被告本部が原告加盟

第3節 本章のまとめ

このように本部が、「本部が全ての加盟店を公平に扱わず、ある加盟店だけに対して選択的に契約の不履行と解消の規定を強制していた。」あるいは「本部が他の加盟店をより寛大に扱っており、特定の加盟店にだけ厳格に対処した。」、さらには「本部が加盟店の店舗移転を目論んでいるという動機があった。」というような本部に誠実義務違反（差別的取扱いの禁止義務違反）が認められる場合であっても、加盟店が本質的な契約違反をしていれば、契約を解消されてしまうというのがコモン・ロー上のルールである。

契約違反があった場合には契約解消されること自体はおかしなことではないが、全ての加盟店が同様に扱われず、特定の加盟店だけ厳しく対処される、すなわち、契約を解消されるというのは違和感を感じざるを得ない。

そこで、次章ではアメリカ合衆国の各州フランチャイズ法における差別的取扱いの禁止規定を分析する。

第3章 フランチャイズ法で差別的取扱いの禁止規定を持つ州

第1節 はじめに

アメリカ合衆国各州のフランチャイズ関係法には、①契約当事者間の誠実義務、②本部による加盟店間の差別的取扱いの禁止、③本部によるフランチャイズ契約の解消、解除、更新拒絶を管理する規定を持つ州が多い⁽¹⁸⁾。そのうち②本部による加盟店間の差別的取扱いの禁止について見て

店に要求した基準に全ての加盟店が従うことが要求されていないと判断し、被告本部による差別的取扱いがあったとして、原告の主張を認めた。

(18) Eric Goldberg, Justin Csik, Unintended Legal and Business Consequences of Termination of a Franchisee, 34 Sum Franchise L. J. 53 (2014).

みると、アメリカ合衆国の各州フランチャイズ法に差別的取扱い禁止規定を持つ州は全部で8州ある。アーカンソー州、ハワイ州、イリノイ州、インディアナ州、ワシントン州、ウィスコンシン州である。また、ミネソタ州はフランチャイズ法ではなく、フランチャイズ法規則によって、差別的取扱いの禁止をしている⁽¹⁹⁾。

(19) これらの州以外では、ノースダコタ州ではフランチャイズ法ではなく売買と交換に関する法 (Sales and Exchange) によって差別的取扱いが禁止されている。

ノースダコタ州の売買と交換に関する法では、製造者や卸売業者が小売契約を解消あるいは更新拒絶するには正当事由を必要としている。正当事由とは小売店が、当事者間の契約によって課せられた本質的かつ合理的な条項に実質的に従うことができなかった場合である。そして類似した加盟店間に課せられる条項が異なっているはず、契約の解消や更新拒絶は誠実になされなければならないとされている (Section 51-07-01.1, N.D.C.C.)。

ノースダコタ州において本部による差別的取扱いの禁止が争われた裁判例として、Williston Farm Equipment, Inc. v. Steiger Tractor, Inc. 504 N.W. 2d 545 (N.D. 1993) がある。本件は、次のような事案である。

原告である農場装備ディーラーは、被告製造業者が正当事由なしに契約を解消し、不誠実に行為をしたと主張して訴訟を提起した。原告ディーラーは、被告製造業者が原告の地区のディーラーシップを他の誰かに与えたいという隠された動機で、原告ディーラーとのディーラーシップを解消したと主張した。そして、原告ディーラーは、この被告製造業者の動機のために、被告製造業者は、原告ディーラーと類似した状況にある他のディーラー以上に厳格な財務条件を課しており、被告製造業者による契約の解消は恣意的で差別的であると主張した。

ノースダコタ州最高裁判所は、「原告ディーラーが「類似した状況にある他のディーラー以上に厳格な財務条件を課されている。」と主張して比較対象とした店舗は、類似した状況にはない。」と判断した原審を支持している。すなわち、原告が比較対象とした店舗は、原告の店舗から90マイルも離れており、財務状況も健全で十分な資本力を持っていた。しかも、オーナーも個人資産を十分に兼ね備えていた。原告の負債比率、すなわち、デット/エクイティの割合が16対1になり、純資産は7万5000ドルであった。これに対して、原告が比較対象とした店舗の負債比率の割合は3対1で

ミシガン州は差別的取扱い (discrimination) という用語を用いてはいないが、実質的に差別的取扱いを禁止する規定を有している。

そして、この8州のうち、正当事由の定義に差別的取扱いの禁止の要素を盛り込むという方法で本部による加盟店間の差別的取扱いの禁止をしている州は、アーカンソー州、ハワイ州、ウイスコンシン州の3州である⁽²⁰⁾。

本章では、アメリカ合衆国の各州フランチャイズ法に差別的取扱い禁止規定を持つ8つの州について分析を行う。

第2節 アーカンソー州

1 アーカンソー州フランチャイズ実務法 (Arkansas Franchise Practice Act)

アーカンソー州フランチャイズ実務法4-72-204条a項1号は、本部が正当事由なしにフランチャイズ契約を解消、あるいは更新拒絶をすることを禁止している⁽²¹⁾。そして、その正当事由とは、同法4-72-202条7号によって「本部によって加盟店に課せられた、あるいは、課せられることが求められる契約条項に、加盟店が実質的に従うことができなかった場合であり、その条項は、期間あるいは強制の手段において、類似した状況にあ

あり、純資産は45万ドルであった。このため、ノースダコタ州最高裁判所は、原告が比較対象とした店舗は、類似した財務状況にはないと判断した。

⁽²⁰⁾ Eric Goldberg と Justin Csik は、正当事由につき、

- ①フランチャイズ契約の合法的な要件に従わなかった場合
- ②合理的かつ実質的であるフランチャイズ契約の条項に実質的に従う場合
- ③差別的取扱いの禁止の条項
- ④正当事由の定義がない州

の4種類に分類されるとしている。Eric Goldberg, Justin Csik, *supra* note 18, at 55-56. 正当事由については、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40頁以下(2017年)も参照。

⁽²¹⁾ Ark. Code Ann. 4-72-204(a)(1).

る他の加盟店に課せられた条項と比較して、差別的であってはならない」と規定されている⁽²²⁾。

このように、アーカンソー州は、契約の解消や更新時に差別的な取扱いを禁止している⁽²³⁾。

そして、アーカンソー州では、契約の解消時以外でも、差別的取扱いがあった場合には、誠実義務違反になるとしている⁽²⁴⁾。すなわち、アーカンソー州フランチャイズ実務法4-72-206条は、誠実に商業的に合理的な手段によるフランチャイズの取引を拒絶することは不法であるとしており、差別的取扱いを行った場合には、本条違反となる⁽²⁵⁾。

2 アーカンソー州の裁判例

差別的取扱いの禁止についての裁判例としては、Reeder-Simco GMC, Inc. v. Volvo GM Heavy Truck Corp., 374 F. 3d 701 (8th Cir. 2004)がある。本件は、被告である本部（製造者）が、原告加盟店（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。被告本部の行為は差別的取扱いとなり、誠実義務に違反するためにアーカンソー州フランチャイズ実務法4-72-206条違反となるとアー

(22) Ark. Code Ann. 4-72-202(7).

(23) アーカンソー州では絶対的に本部の差別的取扱いを禁止しているとも言える。Eric Goldberg, Justin Csik, *supra* note 18, at 59-60.

(24) *Ibid.*

(25) 統一商事法典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。従って、この流れを汲み、アーカンソー州においても、誠実に商業的に合理的な手段によるフランチャイズの取引を拒絶することは誠実義務違反となるとされている。

カンソー州控訴裁判所は判断した⁽²⁶⁾。

3 アーカンソー州のまとめ

アーカンソー州フランチャイズ実務法では、本部による契約の解消には正当事由が必要であるが、正当事由とは、本部によって加盟店に課せられた契約条項に、加盟店が実質的に従うことができなかつた場合である。そして、その契約条項は、類似した状況にある他の加盟店に課せられた条項と比較して、差別的であってはならないとしている。すなわち、契約条項が差別的であった場合には、本部は正当事由を有していないことになり、本部は加盟店との契約を解消することができないというのがアーカンソー州の特徴である。

第3節 ハワイ州

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

ハワイ州フランチャイズ投資法482E-6条1項は、本部と加盟店がお互いに誠実に取引することを求めている⁽²⁷⁾。そして、同法482E-6条2項C号は、本部が、加盟店が負う負担、ロイヤルティ、グッズ、装備、賃貸料、広告、その他のビジネス上の取引において、加盟店間の差別的取扱い

⁽²⁶⁾ なお、本件は上告され、連邦最高裁は、本部は責任を負わないとして、加盟店の請求を破棄差戻ししている。Volvo Trucks North America, Inc., Petitioner v. Reeder-SIMCO, Inc., 546 U. S. 164 163 L. Ed. 2d 663. アーカンソー州フランチャイズ実務法における誠実義務については、拙稿・前掲注(12), 101頁以下参照。

⁽²⁷⁾ Haw. Rev. Stat. Ann. §482E-6(1). ハワイ州におけるフランチャイズについては、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)」愛知大学法経論集202号1頁, 204号1頁(2015年)参照。

をすることを禁止している⁽²⁸⁾。そして、例外的に差別的取扱いがされる場合として、下記の5つの場合をあげている。

- (1)実質的にフランチャイズが異なる時期に加盟店に与えられており、差別的取扱いがその異なる時期に関係して合理的である場合
- (2)十分な資本、トレーニング、ビジネスの経験、教育、または他の能力不足であった者にフランチャイズを利用させるための1つまたは複数のプログラムと関係している場合
- (3)製品、サービスライン、ビジネスフォーマット、デザインの多様性に関する地方または地域の実験に関係している場合
- (4)フランチャイズビジネスの運営における欠陥またはフランチャイズ契約の不履行を治癒することを目的とした1つまたは複数の加盟店の努力に関係する場合
- (5)この章の目的を考慮した区別を根拠にしており、恣意的でない場合

さらに、同法482E-6条2項H号は、本部が加盟店との契約の解消または更新を拒絶する際には正当事由が存在する場合を除き、本部によって規定され、かつ、全ての加盟店に平等に適用される現在の条項または基準に一致しなければならないとしている。そして、正当事由とは、「違反の通知後、合理的な期間を経過してもフランチャイズ契約の合法的かつ実質的規定に加盟店が従うことができなかつた場合である」としている。

すなわち、ハワイ州では、正当事由がある場合を除き、本部が加盟店間の区別が合理的であり、かつ、ハワイ州フランチャイズ投資法を考慮した恣意的ではない適切で正当化できる区別を根拠にしていると証明できなければ、あるいは証明できる程度において、全ての加盟店に適用される現在の基準に合致するようにフランチャイズ契約を解消しなければならないと

⁽²⁸⁾ Haw. Rev. Stat. Ann. §482E-6(2)(C).

されている⁽²⁹⁾。

2 ハワイ州における裁判例

ハワイ州において、本部による差別的取扱いが問題となった裁判例として、Lui Ciro, Inc. v. Ciro, Inc., 895 F. Supp. 1365 (D. Haw. 1992)がある。本件は、原告加盟店が、被告であるハワイ州の宝石ストアの本部に対して、本部の誠実義務違反、欺瞞的行為、差別的取扱いなどを根拠に訴えを起こした事件である。このうち、差別的取扱いについては、原告加盟店は在庫 (inventory) の供給を被告本部が意図的に差別したと主張した。

しかし、ハワイ州連邦地方裁判所は、被告本部が在庫の供給において加盟店を意図的に差別したという点は認めなかった。

3 ハワイ州の特徴

このようにハワイ州では、差別的取扱いが禁止される場合と許される場合が具体的に定まっている点が特徴的である。しかし、ハワイ州では、この差別的取扱いが認められた裁判例はない。

さらに、ハワイ州では、加盟店がフランチャイズ契約の合法的かつ実質的規定に加盟店が従うことができなかつた場合には、契約解消のための正当事由が本部に認められるために、たとえ本部による差別的取扱いがあつたとしても、本部は加盟店との契約の解消をすることができる。この点もハワイ州の特徴である。

また、ハワイ州フランチャイズ投資法は、差別的取扱いを、加盟店が負う負担、ロイヤルティ、グッズ、装備、賃貸料、広告、その他のビジネス上の取引において、本部が加盟店間の差別的取扱いをすることとしているが、例外的に差別的取扱いが認められる場合が明記されている点もハワイ

⁽²⁹⁾ Eric Goldberg, Justin Csik, *supra* note 18, at 59-60.

州の特徴となる。

第4節 イリノイ州

1 イリノイ州フランチャイズ開示法 (Illinois Franchise Disclosure Act)

イリノイ州フランチャイズ開示法では本部による契約解消の際には正当事由が必要とされるが、契約の更新拒絶の際には必要とされていない。イリノイ州フランチャイズ開示法19条は、合法的な契約の条項に加盟店が従うことができなかつた場合などが、本部による契約解消の際に必要な正当事由となると規定している⁽³⁰⁾。そして、イリノイ州フランチャイズ開示法20条は、本部による契約の更新拒絶の際には本部によるフランチャイズの買上げまたは減損分の補償が求められている⁽³¹⁾。

また、イリノイ州フランチャイズ開示法18条は、イリノイ州において、本部が、不合理なかつ実質的な加盟店間の差別的取扱いを行うことを禁止している⁽³²⁾。すなわち、同法同条は、本部がフランチャイズフィー、ロイヤルティ、グッズ、サービス、装備、賃料、広告サービスなどにおいて加盟店間の差別的取扱いを行うことを禁止している。しかし、同法同条における差別的取扱いの禁止は、ある加盟店が、そのような差別によって利益を受ける加盟店との競争によって、不利益を被る場合に限定されている。さらに、ただし書もあり、本部による差別的取扱いが許される場合が規定されている。すなわち、

- (1)異なる時にフランチャイズが与えられたことを原因とする合理的なもの
- (2)十分な資本金、ビジネスの体験または教育のためのトレーニング、他の

⁽³⁰⁾ Ill. Comp. Stat. Ann. 705/19.

⁽³¹⁾ Ill. Comp. Stat. Ann. 705/20.

⁽³²⁾ Ill. Comp. Stat. Ann. 705/18.

能力の欠如した個人にフランチャイズを使わせるプログラムに関係すること

(3)様々な商品の地域テストに関係すること

(4)フランチャイズ契約の不履行または店舗運営の不完全さを治癒するための加盟店の努力に関係すること

(5)フランチャイズ一間の合理的で恣意的でない区別を根拠にしたものという差別的取扱いは許されると、同法同条はしている。

2 イリノイ州の裁判例

イリノイ州で差別的取扱いが問題となった裁判例として、P&W Supply Co. v. E. I. Dupont de Nemours & Co., 747 F. Supp. 1262 (N.D. Ill. 1990)がある。本件は、被告本部と、自動車用品の販売と卸売りをするフランチャイズ契約を結んだ原告加盟店が、被告本部は不公正に差別的取扱いをしたと主張した事件である。本件は、イリノイ州フランチャイズ開示法における差別的取扱いを構成する行為を例示された点に意義がある。事案の概要は次の通り。

契約更新の際に、被告本部から提示された契約の改訂版に原告加盟店は署名することを拒絶した。原告加盟店は被告本部が特定の製品販売を拒絶していることに不満を持っていたが、契約の改訂版はさらに原告加盟店に不利な内容となっていたためである⁽³³⁾。これにより、原告被告間の契約が終了した。

⁽³³⁾ 契約の改訂版の内容は、被告本部が承認または推薦した者以外でも被告本部のシステムを利用できることになったにも関わらず、原告加盟店が唯一の責任者としてそれらの利用者に対しても責任を負わなければならないようになっていた。すなわち、原告加盟店が責任を負わなければならない顧客の範囲が拡大していた。さらには、原告加盟店のフランチャイズ権の譲渡が制限される内容になっていた。このため、原告加盟店は契約の改訂版にサインすることを拒否した。

このため、原告加盟店は、契約期間中に被告本部が特定の製品販売を拒絶したことにより、被告本部は不公正に差別的取扱いをしていたとして、被告本部を訴えた事件である。

イリノイ州連邦地方裁判所は、「ファストフード本部が、ハンバーガーのミートを他の加盟店には1パウンド60セントで供給しているにも関わらず、ある加盟店には1パウンドあたり30セントで供給してはならない」「競合する加盟店にはハンバーガーを1ドルで販売することを許しているにもかかわらず、ある加盟店には2ドルでハンバーガーを販売することを要求することはできない」という例を出し、イリノイ州フランチャイズ開示法18条は、「フランチャイズフィー、ロイヤルティ、グッズ、サービス、装備、賃料、広告サービスなどにおいて、本部が加盟店間の差別的取扱いを行うこと禁止している」が、これは上記の例の通り価格についての差別的取扱いを禁止しているだけである。したがって、差別的取扱いに関する原告加盟店の主張は認められないと判断した。

3 イリノイ州の特徴

イリノイ州フランチャイズ開示法は、契約の解消や更新拒絶の際に、差別的取扱いが関係する規定を持たない。この点において、イリノイ州の差別的取扱いの禁止規定はハワイ州の規定と類似している。

一方で、イリノイ州フランチャイズ開示法18条は、フランチャイズフィー、ロイヤルティ、グッズ、サービス、装備、賃料、広告サービスなどにおいて、本部が加盟店間の差別的取扱いを行うことを禁止し、ただし書において、例外的に差別的な取扱いが許される場合を示している。

しかし、イリノイ州では、差別的取扱いの禁止規定が適用される範囲はかなり限定的になっている。すなわち、イリノイ州フランチャイズ開示法18条では、差別的取扱いの禁止は、ある加盟店が、そのような差別によって利益を受ける加盟店との競争によって、競争的な不利益を被る場合に限

定されている⁽³⁴⁾。

さらに、裁判例において、差別的取扱いを禁止したイリノイ州フランチャイズ開示法18条は、価格についての差別的取扱いを禁止しているだけであるとの判断がなされている点がイリノイ州の特徴である。

このようにイリノイ州における差別的取扱いの禁止規定が適用される範囲は、かなり限定されている。

第5節 インディアナ州

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23-3-3.7-1条8項は、正当事由がない、または、不誠実な本部による契約の解消を禁じ⁽³⁵⁾、そして、同法同条7項は正当事由を加盟店による契約の実質的な違反であるとしている⁽³⁶⁾。同法23-2-2.7-2条5項は、インディアナ州に居住する加盟店オーナー、及びインディアナ州でフランチャイズを営む加盟店に対して、本部が不公正に差別をする、あるいは不合理にフランチャイズ契約に従うことをしない、あるいは、拒絶することは不法であるとしている⁽³⁷⁾。

2 インディアナ州の裁判例

インディアナ州で差別的取扱いが問題となった裁判例としては次のものがある。

(34) Craig R. Tractenberg, Robert B. Calihan, Ann-Marie Luciano, Legal Consideration in Franchise Renewals, 23-SPG Franchise L. J. 198, 204 (2004).

(35) Ind. Code Ann. 23-3-3.7-1(8).

(36) Ind. Code Ann. 23-3-3.7-1(7).

(37) Ind. Code Ann. 23-3-3.7-2(5).

[1] Canada Dry Corp. v. Nehi Beverage Co., Inc. 723 F. 2d 512 (7th Cir. 1983)

本件は、被告加盟店が、原告本部はインディアナ州欺瞞的フランチャイズ実務法に違反する不法な差別的取扱いを行ったと主張した事件である。連邦第7巡回区控訴裁判所は、原告本部が差別的取扱いを行ったことは認めなかった⁽³⁸⁾。事案は次の通りである。

原告本部は被告加盟店が契約の解消をされたにもかかわらず、原告本部のトレードマークを使用し続けたとして損害賠償を求めて訴えを提起した。これに対して、被告加盟店は、9つの中西部の加盟店がジンジャーエールのためのソフトドリンクプログラムを始めることが認められたにも関わらず、原告本部が被告加盟店にはジンジャーエールのためのソフトドリンクプログラムを始めることを拒否した、そして正当な理由なしに、被告加盟店のみが通常より早く契約を解消されたことによって、不公正な差別的取扱いを本部から受けたと主張した。

連邦第7巡回区控訴裁判所はインディアナ州欺瞞的フランチャイズ実務法のもとで差別的取扱いの主張をするには、加盟店は、「複数の加盟店間において、そして類似した財務的そして市場の状況のもとで、本部が差別的取扱いを主張する加盟店の店舗を、他の加盟店と比べてより不利となる差別的な取扱いをしたことを証明しなければならない。」とし、そして、「本部が恣意的に類似した状況の個人または法人間で異なる取扱いをしたことを加盟店が証明しなければならない。」とした。

しかし、被告加盟店は、ソフトドリンクプログラムに関して、または、契約の終了に関して、類似した状況にある加盟店に対してのみ、より多くの利益を本部が与えるような取扱いをしていることを示すことができな

(38) なお、本件では本部は原告の契約違反も主張しているが、こちらについては原告本部が契約違反をしたことは、裁判所によって認められている。

かった。例えば、8の加盟店がソフトドリンクプログラムを申し込んだのであるが、その8つの加盟店と同じように、被告加盟店がソフトドリンクプログラムに参加する資格があったことを、被告加盟店は示すことができなかつたし、ソフトドリンクプログラムを申し込めなかつた他の加盟店と比べて、被告加盟店は参加するにふさわしい資格があることを、被告加盟店は示すことができなかつた。契約の解消についても、加盟店のいくつかは被告加盟店と同様の契約違反をしているが契約の解消をされていないとの事実しか示されていなかった。すなわち、そのいくつかの加盟店には、被告加盟店が本部によって契約の解消をされた根拠となる契約違反（製品の品質基準を満たしていないこと）の一部があったことを被告加盟店は示していたものの、原告本部によって契約の解消をされた加盟店が無いことが示されているのみであった。しかしながら、「被告加盟店が行った契約違反と同じ契約違反の全てを行った加盟店が、契約の解消をされていない」と示すことを被告加盟店はできなかつた。

このように被告加盟店が他の加盟店との比較において異なる扱いをしていたと証明できなかつたことから、連邦第7巡回区控訴裁判所は、被告加盟店の差別的取扱いの主張を認めなかつた。

[2] Ford Motor Credit Co. v. Gardner, 688 F. Supp. 435 (N. D. Ind. 1988)

本件の事案は次の通りである。原告はフォードのディーラーに対して、金融サービスを行う会社である。被告は、フォードのディーラーを経営していたが、被告が経営する会社は原告から多額の融資を受け、被告はこの融資の保証人となっていた。しかし、被告が経営する会社は1980年に倒産し、原告は被告の経営する会社から債権を回収できずにいた。また、被告本人もほとんど資産が残されていなかったため、被告から債権を回収することを原告は諦めていた。

しかし、1985年に被告が多額の収入を得ていたことを知った原告は、

1987年に被告に保証人としての保証債務の支払いを求めて訴えた。これに対し被告は反訴した。被告は、原告がインディアナ州欺瞞的フランチャイズ実務法に反する不公正な差別的取扱いをしたと主張した。すなわち、被告が経営する会社と同じ時期に原告から融資を受けて倒産したディーラーは他にもあるにもかかわらず、被告が経営する会社の倒産から7年も経過してから、原告が被告に対してのみ保証債務を請求したことは差別的取扱いとなると主張した。

インディアナ州連邦地方裁判所は、原告はインディアナ州欺瞞的フランチャイズ法における製造者 (manufacturer) ではなく、被告も加盟店 (フランチャイジー) ではないと判断した。すなわち、両者は本部と加盟店ではなく、インディアナ州欺瞞的フランチャイズ実務法は適用されないため、差別的取扱いの禁止の規定は適用できないと判示した。

しかし、傍論において、もし被告が加盟店 (フランチャイジー) だとしても、原告は不公正で差別的な取扱いをしていなかったと判断した。すなわち、原告は1985年まで被告が多額の収入を得たことを知らず、また、被告が経営する会社が倒産したときに、損害額がいくらかははっきりしていなかった。このため、原告の行動には合理性があるため、不公正な差別的取扱いがあったとまでは言えないと判断した。

[3] In Implement Service, Inc. v. Tecumseh Products Co., 726 F. Supp. 1171 (S.D. Ind. 1989)

本件は、被告本部が、他の加盟店に対しては複数の卸売業者からの製品購入を認めているにもかかわらず、原告加盟店に対しては特定の卸売業者からのみ製品購入を強制していたとして、被告本部が差別的取扱いをしたと原告加盟店が主張した事件である。

インディアナ州連邦地方裁判所は、原告加盟店は、フランチャイズフィーを支払っていなかったために、原告加盟店はインディアナ州欺瞞

的フランチャイズ実務法上の加盟店（フランチャイジー）ではないとした。したがって、本件ではインディアナ州法の適用がないとされた。

しかし、傍論において、不法な差別的取扱いの禁止違反があったかどうか判断されている。

原告加盟店が他の加盟店と類似した状況にあったかどうかは、比較される加盟店の要因に依拠している。比較される要因は、ビジネスの決定がなされる際に根拠とするものである。

そして、本件では、根本的なビジネスを決定がなされる際の根拠とは地理的な考慮に依拠していると裁判所は判断した。すなわち、本件では、製品の卸売業者の立地に関してである。したがって、「複数の卸売業者からの製品購入を認められている加盟店と特定の卸売業者からのみ製品購入を強制されている原告加盟店が地理的に類似した状況にある」ことを原告加盟店は証明しなければならないが、複数の卸売業者からの製品購入を認められている加盟店の所在地と原告加盟店の所在地は地理的に異なっており、原告は地理的に類似した状況にあると証明できなかった。

以上の通り、インディアナ州連邦方裁判所は、原告がインディアナ州欺瞞的フランチャイズ実務法上のフランチャイジーであったとしても、本部の行為は、差別的取扱いとはならないと結論づけた。

[4] Wright-Moore Corp. v. Ricoh Corp., 908 F.2d 128 (7th Cir. 1990)

本件は、1年の契約期間の満了後に加盟店である原告卸売業者との契約の更新を被害本部が拒絶した事案である。被告は4つの全国展開をしている卸売業者と契約をしていたが、原告卸売業者もその一つであった。原告卸売業者は、この卸売業者間において、不法な差別的取扱いがあったと主張した。すなわち、この4つの卸売業者は全て契約を解消されていたが、少なくとも、一つの卸売業者はこの契約解消後に、特定の地域のみを扱う契約を申し込まれていたと原告卸売業者は主張した。原審では原告卸売業

者の訴えが認められたため、被告本部は控訴した。

連邦第7巡回区控訴裁判所は、原告の卸売業者に対する被告の差別的取扱いの主張を認めなかった。加盟店間の差別的取扱いの主張を原告がするためには、複数の加盟店間の、そして、類似した財務的そして市場的状况のもと、本部が、原告を他の加盟店と比べてより不利益となる扱いをしていたことが必要である。しかし、本件では、原告のみが全国展開をする卸売業者であって、他の卸売業者は全国展開をする卸売業者とされていたものの、実態は特定の地域のみを扱っていた。したがって、原告は、他の卸売業者が原告と類似した状況にあることを証明することはできなかった。

さらに連邦第7巡回区控訴裁判所は、全国展開をする卸売業者の全てが、全国展開をする卸売業者として契約を更新することができず、全国展開をする卸売業者の一つが特定地域の卸売業者になることができたとしても、差別的取扱いがあったということとはできないとした。したがって、連邦第7巡回区控訴裁判所は原告の差別的取扱いの主張を認めなかった⁽³⁹⁾。

[5] Carrel v. George Weston Bakeries Distribution, Inc., No. 1: 05-CV-1769SEBJPG, 2007 WL 2827405 (S.D. Ind. Sept. 25, 2007)

本件は、被告本部は「成績の芳しくないと考える原告加盟店を排除する計画を実行するために、他の加盟店と比べて特定の加盟店にだけ厳しい契約内容を課した」と原告加盟店が主張した事例である。

原告加盟店は被告本部から差別的取扱いを受けたと証明を試みたのであるが、証拠として提示した他の加盟店の市場が原告と類似しているとする事実を原告加盟店は証明することができなかった。インディアナ州連邦地方裁判所は、被告本部によって不公正な差別的取扱いが行われていると原

⁽³⁹⁾ なお、本件の中心的な論点は、本部の経済的事情が契約の解消の正当事由として、認められるか否かである。詳細については、拙稿・前掲注⁽²⁰⁾、49頁以下。

告加盟居の主張を認めなかった。

[6] Andy Mohr Truck Center, Inc. v. Volvo Trucks North America, 869 F. 3d 598 (7th Cir. 2017)

本件は、被告本部が原告加盟店以外のディーラーに対して、より有利となる価格でトラックを販売する権利を与えたとして、原告加盟店が被告本部に対して差別的取扱いを理由に訴えを提起した事案である。原審では被告本部の差別的取扱いが認められたため、被告本部は上訴した。

連邦第7巡回区控訴裁判所は、インディアナ州欺瞞的フランチャイズ実務法は競争とは全く関係なく、加盟店（フランチャイジー）を保護するためのものであるとし、本部による差別的取扱いの禁止は、価格差別だけに限定されなかったとした。そして、その上で加盟店間の差別的取扱いとは

- (1)類似した複数の状況の加盟店間において
- (2)類似した財政的市場的状况のもとで
- (3)本部が、他の加盟店と比べて、特定の加盟店を不公正により不利となる取扱いをしたということを意味するとした。

そして、加盟店が類似した状況にあるかどうかを決定するために、正確に同じであることは要求されない、すなわち、完全なクローンである必要はなく、比較できれば良いとした。

そして、連邦第7巡回区控訴裁判所は、本件において「加盟店が類似した状況にある」には

- ①ディーラーは同様の市場、販売政策のもとで運営され
 - ②同様のトラックモデルのために同様の取引がある
 - ③大口の顧客の市場が国家的規模である
 - ④ディーラーがほとんど同一のディーラー契約をしている
- という4つの要件を満たすことが必要であると述べている。

本件において連邦第7巡回区控訴裁判所は、この(1)「加盟店が類似した

状況にある」という点ではなく、(3)本部が、他の加盟店と比べて、特定の加盟店をより不利となる取扱いをしたという点において原告の主張は認められないとした。

すなわち、連邦第7巡回区控訴裁判所は、差別的取扱いを証明するために、加盟店は、類似した状況にある個人または法人間で恣意的に異なる扱いがあったことを証明しなければならない。そして、インディアナ州法は全ての差別を禁止しているわけではなく、不公正な差別的取扱いを禁止していると述べた。

本件フランチャイズ契約では、利権を得るためのプログラムに全てのディーラーが参加することができ、本部にどのような利権を与えるかの裁量が認められている。実際、原告加盟店は他の加盟店と比べてより良い利権を得ていたこともあり、今回は別の加盟店より良い利権を得ただけである。従って、被告本部の行為は不公正であるとはいえず、差別的取扱いにならないと連邦第7巡回区控訴裁判所は判断した。

3 インディアナ州の特徴

インディアナ州欺瞞的フランチャイズ実務法では、契約の解消や更新拒絶に関して差別的取扱いを禁止する規定はない。しかし、インディアナ州では差別的取扱いに関する裁判例が多いことが第一の特徴である。

これは、インディアナ州欺瞞的フランチャイズ実務法 IC23-2-2.7-2条5号に規定された差別的取扱い禁止規定の内容が明確ではないため、本部と加盟店間の紛争が多発した結果、多数の裁判例が出ているものと思われる。すなわち、同法は本部が不公正に加盟店を差別する、あるいは不合理にフランチャイズ契約に従わなかったり、拒絶することを禁止する規定しかないために多数の裁判例が出ているものと思われる。

[1] Canada Dry Corp. v. Nehi Beverage Co., Inc. 723 F. 2d 512 (7th Cir. 1983)では、連邦第7巡回区控訴裁判所はインディアナ州欺瞞的フラ

ンチャイズ実務法のもとで差別的取扱いの主張をするには、加盟店は、「複数の加盟店において、そして類似した財務的そして市場の状況のもとで、本部は、他の加盟店と比べて、より不利となる差別的な取扱いをしたこと」を証明しなければならないとの判断を示している。

[3] In Implement Service, Inc. v. Tecumseh Products Co., 726 F. Supp. 1171 (S.D. Ind. 1989)では、インディアナ州連邦地方裁判所は、「原告が他の加盟店と類似した状況にあったかどうかは、比較される加盟店の要因に依拠している。比較される要因は、ビジネスの決定がなされる際に根拠とするものである。」とした上で本件では、根本的なビジネスの決定がなされる際の根拠とは地理的な考慮、すなわち、立地であるとしている。

[6] Andy Mohr Truck Center, Inc. v. Volvo Trucks North America, 869 F. 3d 598 (7th Cir. 2017)では、連邦第7巡回区控訴裁判所は、インディアナ州法は競争とは全く関係なく、フランチャイジーを保護するためのものであるため、価格差別だけに限定されないとした点に特徴がある。そして、加盟店間の差別的取扱いとは

- (1)類似した複数の状況の加盟店間において
- (2)類似した財政的市場的状況のもとで
- (3)本部が、他の加盟店と比べて、特定の加盟店を不公正により不利となる取扱いをした

という定義が示された点は注目に値する。

そして、加盟店が類似した状況にあるかどうかを決定するために、正確に同じであることは要求されない、すなわち、完全なクローンである必要はなく、比較できれば良いとされた点も特徴的である。

以上、インディアナ州の裁判例をまとめると

1. インディアナ州欺瞞的フランチャイズ実務法のもとで差別的取扱いの主張をするには、加盟店は、複数の加盟店において、そして類似した財務的そして市場の状況のもとで、本部は、他の加盟店と比べて、より不利と

なる差別的な取扱いをしたことを証明しなければならない。

2. 加盟店間の差別的取扱いとは

(1)類似した複数の状況の加盟店間において

(2)類似した財政的市場的状況のもとで

(3)本部が、他の加盟店と比べて特定の加盟店を不公正により不利となる取扱いをしたことである。

3. 加盟店が類似した状況にあるかどうかを決定するために、正確に同じであることは要求されない。

4. 原告が他の加盟店と類似した状況にあったかどうかは、比較される加盟店の要因に依拠している。比較される要因は、ビジネスの決定がなされる際に根拠とするものである。

という判断が示されている点に意義がある。このようにインディアナ州では、条文の不明確さを補う形で多数の裁判例により、差別的取扱いの禁止規定の内容が明確化されている。

第6節 ミネソタ州

1 ミネソタ州フランチャイズ法

ミネソタ州フランチャイズ法1条は、期間または条件の手段によって、不公正かつ不衡平な実務に従事してはならないと規定している⁽⁴⁰⁾。また、同法3条は、本部が契約の解消をする場合には、正当事由を必要としている⁽⁴¹⁾。そして、同法4条は、正当事由を、加盟店が本部によって課せられた本質的かつ合理的なフランチャイズの条項に実質的に従うことができなかつた場合であるとしている⁽⁴²⁾。

(40) Minn. Stata. §80. C. Subd. 1.

(41) Minn. Stata. §80. C. Subd. 3. and Subd. 4.

(42) Minn. Stata. §80. C. Subd. 3.

ミネソタ州では、フランチャイズ法ではなくその法の規則によって、本部による差別的取扱いの禁止に関するルールが定められている。すなわち、ミネソタ州フランチャイズ法規則2860.4400. B.によって、加盟店が負う負担、ロイヤルティ、グッズ、装備、賃貸料、広告、その他のビジネス上の取引において、本部が加盟店間の差別的取扱いをすることを禁止している。例外的に①フランチャイズが与えられた時期による違い、②地理的、市場的、数量、規模による違い、③本部によって生じた費用による違い、④ミネソタ州法の目的を考慮した合理的な根拠による場合には、差別的取扱いが許されるとしている⁽⁴³⁾。

2 ミネソタ州の裁判例

ミネソタ州の裁判例としては *Basco Inc. v. Buth-Na-Bodhaige*, 198 F. 2d 1053 (8th Cir. 1999) がある。本件事案は、次の通りである。

原告加盟店はフランチャイズの売却を希望していたが、被告本部は、売却先である見込み加盟店が、小売業の経験が不足していることやフルタイムで業務に従事することができないことを理由にこれを拒絶した。このため、原告加盟店は、被告本部が加盟店間の差別的取扱いを行うことによって、ミネソタ州法違反をしたと主張した。原審では原告加盟店の主張が認められなかったため、原告加盟店は上訴した。

裁判において、原告加盟店が提案した売却先についての公認会計士の意見書が提示された。これは、被告本部が承認した他の14の加盟店による売却の申込み内容と原告加盟店の申込み内容を比較し、分析をしたものであった。この公認会計士によれば、これらの承認された他の14の加盟店による売却先と比べて、原告が提案した売却先はより財務的に強固であった。

(43) Minn. Rule. 2860. 4400. B.

これらの事実によって、連邦第8巡回区控訴裁判所は、被告は不合理に譲渡の同意をせず、原告に対して差別的取扱いをしていると判断をして、原告の勝訴とした。

3 ミネソタ州のまとめ

ミネソタ州において注目すべき点は、ミネソタ州フランチャイズ法は、期間または条件の手段によって、不公正かつ不衡平な実務に従事してはならないと規定しており、具体的にはミネソタ州フランチャイズ法規則によって差別的取扱いが禁止されているという点である。すなわち、ミネソタ州フランチャイズ法規則によって、加盟店が負う負担、ロイヤルティ、グッズ、装備、賃貸料、広告、その他のビジネス上の取引において、本部が加盟店間の差別的取扱いをすることを禁止している。例外的に①フランチャイズが与えられた時期による違い、②地理的、市場的、数量、規模による違い、③本部によって生じた費用による違い、④ミネソタ州法の目的を考慮した合理的な根拠による場合には差別的取扱いが許されるとしている。

そして、ミネソタ州の裁判例である *Basco Inc. v. Buth-Na-Bodhaige*, 198 F. 2d 1053 (8th Cir. 1999)においても、本部は加盟店の差別的取扱いをしてはならないと判断されている。

第7節 ミシガン州

1 ミシガン州フランチャイズ投資法 (Michigan Franchise Investment Law)

ミシガン州フランチャイズ投資法445.1527条(c)は、契約の満了前の解消については、正当事由を必要としている⁽⁴⁴⁾が、同法445.1527条(d)は更新の

(44) Mich. Comp. L. §445.1527.(c).

拒絶については正当事由を求めている⁽⁴⁵⁾。しかし、同法445.1527条(f)は、更新拒絶の規定は、類似した他の加盟店にも適用されるものでなければならぬと規定している⁽⁴⁶⁾。

2 ミシガン州の裁判例

[1] *General Aviation v. Cessna Aircraft Co.*, 13 F. 3d 178 (6th Cir. 1993)

本件事案は次の通りである。原告加盟店は被告本部セスナの飛行機の販売と修理点検をする1年間のフランチャイズ契約を結んだ。そして、契約は当事者の選択(option)で更新できるとされていた。しかし、被告本部が契約の更新拒絶をしたため、原告加盟店は、被告本部が更新を拒絶する際にミシガン州フランチャイズ投資法違反となる他の加盟店と異なる取扱いがあったと主張した件である。

連邦第6巡回区控訴裁判所は、ミシガン州フランチャイズ投資法は、直接的に本部が契約の更新拒絶の際に正当事由の要件を有していることを求めているが、本部が加盟店との契約の更新をするときは、類似した加盟店間で差別的取扱いをしてはならないとしている。しかし、原告加盟店に対する取扱いが他の加盟店と異なっていることに対する合法的な理由があった場合には、契約の満了時に他の加盟店と異なる取扱いを原告加盟店に対して行うことができるとした。逆に被告本部が、加盟店に対する政策の変更がないにもかかわらず、ある特定の加盟店を排除することによって本部の経営サイズを減らすことをしようとした場合には、本部による契約の更新拒絶の根拠は不十分であるとした。

以上の点から第6巡回区控訴裁判所は原審を破棄し、合法的な理由があるかどうかを再審議するよう差戻しを命じた。

(45) Mich. Comp. L. §445.1527.(d).

(46) Mich. Comp. L. §445.1527.(e).

[2] Tractor and Farm Supply, Inc. v. Ford New Holland, Inc., 898 F. Supp. 1198. (N.D. Ky. 1995)

本件は、ケンタッキー州連邦地方判所で争われているが、ミシガン州フランチャイズ投資法が適用されているため、本節で分析をする。本件事案は次の通り。

原告加盟店（ディーラー）は被告本部とフランチャイズ契約を締結した。本件契約には、契約の当事者の一方が契約の更新をしない場合には6ヶ月前に通知をしなければ、3年間契約は延長されるとの規定があった。その後、本件契約の満了が近づいた時に、被告本部は契約を更新しないことを決定し、この規定に従って被告本部は原告加盟店に契約を更新しない旨を伝えた。

これに対して、原告加盟店は、被告本部が契約の更新をしないのは加盟店オーナーの息子に対する敵意を根拠にしており、原告加盟店のエリアの店舗の整理統合を考えているという動機に基づいているため、差別的取扱いになると主張した。

ケンタッキー州連邦地方裁判所は、ミシガン州フランチャイズ投資法は、本部によるフランチャイズ契約の更新拒絶に対する合法的、差別的ではない理由が必要であり、類似した状況にある加盟店が同様に扱われていることを求めている。被告本部が契約の更新をしないのは加盟店オーナーの息子に対する敵意を根拠にしており、原告加盟店エリア店舗の整理統合を考えているという動機に基づいているという原告加盟店の証拠は、更新拒絶が非合法に差別的であったかどうかの事実の実質的な問題を形成するのに十分である。すなわち、ケンタッキー州連邦地方裁判所は、被告本部による契約の更新拒絶は差別的取扱いとなると判断した。

3 ミシガン州のまとめ

ミシガン州フランチャイズ投資法は更新拒絶の規定は、類似した他の加

盟店にも適用されるものでなければならないと規定しているが、裁判例をみても分かる通り、この規定によって差別的取扱いを禁止している。すなわち、本部が加盟店との契約の更新をするときは、類似した加盟店間で差別的取扱いをしてはならないということになる。

次に裁判例である。[1] *General Aviation v. Cessna Aircraft Co.*, 13 F. 3d 178 (6th Cir. 1993)では、本部が加盟店との契約の更新をするときは、類似した加盟店間で差別的取扱いをしてはならないが、原告に対する取扱いが他の加盟店と異なっていることに対する合法的な理由があった場合には、契約の満了時に他の加盟店と異なる扱いを原告に対して行うことができるとした。[2] *Tractor and Farm Supply, Inc. v. Ford New Holland, Inc.*, 898 F. Supp. 1198 (N.D. Ky. 1995)においても、ミシガン州フランチャイズ投資法は、「本部によるフランチャイズ契約の更新拒絶に対する合法的、差別的ではない理由を必要とせず、類似した状況にある加盟店が同様に扱われていることを求めている。」と判断されている。

すなわち、合法的な理由がない限り、本部は類似した加盟店間で差別的取扱いをしてはならず、特定の加盟店のみ更新拒絶をすることは、ミシガン州フランチャイズ投資法違反となる⁽⁴⁷⁾。

第8節 ワシントン州

1 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は、本部による更新拒絶に正当事由を必要とせず、契約の解消の際にのみ正当事由を必要としている。すなわち、同法19.100.180条2項(i)は、本部による更新拒絶の際には本部にグッドウィルの補償や器具や備品等の買取りを求めているが、正当

(47) Craig R. Tractenberg, Robert B. Calihan, *supra* note 34, at 203.

事由を求めている⁽⁴⁸⁾。一方で、同法19.100.180条2項(j)は、本部による契約の解消の際には正当事由を必要とし、その正当事由とは、フランチャイズ契約の合法的かつ実質的規定に加盟店が従うことができなかった場合であるとしている⁽⁴⁹⁾。

また同法19.100.180条1項は、本部と加盟店はお互いに誠実に取引をしなければならないと規定している。そして、同法同条2項(c)は、申し込まれた負担、ロイヤルティ、グッズ、サービス、装備、賃料、広告サービス、他のビジネス取引に関して、本部は加盟店間の差別的取扱いをしてはならないと規定している⁽⁵⁰⁾。

そして、区別または差別が

(i)合理的である

(ii)フランチャイズが実質的に異なる時期に与えられたことを根拠としており、そのような差別が、与えられた時期が異なっていることと合理的に関係していること、または、ワシントン州フランチャイズ投資保護法の目的を考慮した正当化される区別であること

(iii)恣意的ではない

と、本部は証明することが義務付けられており、これができなければ、本部は差別的取扱いを行ったことになり、ワシントン州フランチャイズ投資保護法違反となるとされている。本部に差別的取扱いを行っていないと証明する責任を負わせていることもワシントン州の特徴である。

2 ワシントン州の裁判例

ワシントン州フランチャイズ投資保護法の差別的取扱いが争点となっ

(48) Wash. Rev. Code Ann. §19.100.180 (2)(i).

(49) Wash. Rev. Code Ann. §19.100.180 (2)(j).

(50) Wash. Rev. Code Ann. §19.100.180 (1) and (2)(c).

た裁判例として、Armstrong v. Taco Time International, Inc., 635 P. 2d 1114 (Wash. Ct. App. 1981)がある。事案は次の通り。

原告加盟店は、被告本部とフランチャイズ契約を結び、半径50マイルにおいて、被告本部のレストランを排他的に経営する権利を被告から得た。契約は5年間の非競合禁止規定、すなわち、原告加盟店は被告本部のビジネスと競合する店舗を出さないとの条項が含まれていた。しかし、原告加盟店は半径50マイル内かつ他の加盟店が保護されているエリアに、競合するレストランを開店した。

このため、被告本部は原告加盟店との契約を解消した。これに対して、原告加盟店は、非競合禁止規定の強制は、ワシントン州フランチャイズ投資保護法で禁止された差別的取扱いの禁止規定に違反するため無効であると訴えた。被告本部のチェーンに加入している加盟店の中には、非競合禁止規定が課せられていない加盟店があったためである。

原審では、原告加盟店の訴えを棄却したため、原告加盟店は上訴した。ワシントン州控訴裁判所は原告加盟店の訴えを棄却し、原審を支持した。すなわち、修正された条項は差別的取扱いではないと判断した。ワシントン州控訴裁判所は次のように判断している。

ワシントン州フランチャイズ投資保護法は以下の差別的取扱いを許している。

- (i)合理的である
- (ii)フランチャイズが実質的に異なる時期に与えられたことを根拠としており、そのような差別が、与えられた時期が異なっていることと合理的に関係していること

または、ワシントン州フランチャイズ投資保護法の目的を考慮した正当化される区別であること

- (iii)恣意的ではない

本件では、原告と非競合禁止規定とが課せられていない加盟店の間に

は、フランチャイズが与えられた時が異なるためであり、この違いは恣意的でもない。従って、差別的取扱いではないとワシントン州控訴裁判所は判断した。

3 ワシントン州の特徴

ワシントン州では、ワシントン州フランチャイズ投資保護法の規定により「申し込まれた負担、ロイヤルティ、グッズ、サービス、装備、賃料、広告サービス、他のビジネス取引に関して、本部は加盟店間の差別的取扱いをしてはならない」ことを原則とし、例外的に区別または差別が

(i)合理的である

(ii)フランチャイズが実質的に異なる時期に与えられたことを根拠としており、そのような差別が、与えられた時期が異なっていることと合理的に関係していること、また、ワシントン州フランチャイズ投資保護法の目的を考慮した正当化される区別であること

(iii)恣意的ではない

場合は、本部による差別的取扱いが許されることになっている。

そして、ワシントン州の裁判例は、ワシントン州フランチャイズ投資保護法がそのまま適用されており、注目すべき判断はない。

第9節 ウィスコンシン州

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135.03条は、正当事由なしに、フランチャイズ契約を解消、解除 (cancel)、更新拒絶することはできないと規定し、正当事由の証明責任を本部に課している⁽⁵¹⁾。また、フラン

(51) Wis. Stat. Ann. §135.03.

チャイズ契約の解消だけでなく、フランチャイズ契約の競争環境を本部が変更する場合にも、正当事由は必要とされる⁽⁵²⁾。そして、同法135.02条4項a号は、正当事由を、「本部によって課せられた、または本部によって課せられることが求められる本質的かつ合理的要件に実質的に従うことができなかつた場合であり、その要件が、条項または強制の手段によって、他の類似した状況の加盟店に課せられた要件と比較して差別的取扱いとなっていないこと」と規定している⁽⁵³⁾。本部がウィスコンシン州フェアディーラーシップ法に違反している場合には、加盟店は損害賠償、弁護士費用、関係する費用を求める権利を得ることができ、本部のフランチャイズ契約の不法な解消、更新拒絶に対する差止め請求を求めることもできる⁽⁵⁴⁾。

このようにウィスコンシン州では、本部が契約の解消や競争的環境を変更する際に必要とされる正当事由を満たす要件の一つとして、期間または強制の手段による個々の加盟店に対する本部の要求が差別的ではないことを求めている⁽⁵⁵⁾。また、本部に正当事由が求められる場合が多いこともあり、裁判例も他の州に比べると多くなっている。従って、本稿では論点ごとに裁判例を検討することにする⁽⁵⁶⁾。

52) Ibid.

53) Wis. Stat. Ann. §135.02(4)(a).

54) Wis. Stat. Ann. §135.06.

55) Eric Goldberg は、ウィスコンシン州では、絶対的に本部の差別的取扱いを禁止していると評価している。Eric Goldberg, Justin Csik, *supra* note 18, at 59–61.

56) 本稿で検討していない論点以外に関する裁判例として、L-O Distributors, Inc. v. Speed Queen Co., 611 F. Supp. 1569 (D. Minn. 1985)がある。

本件の事案は次の通りである。原告卸売業者は、ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法に規定する正当事由なしに契約を解消したとして、被告製造業者を訴えた。被告製造業者は原告卸売業者に対して、市場の占有率を上げることなどの厳しいノルマを課しており、原告卸売業者が市場の占有率を増加させることに失敗した時

2 裁判例の検討

2-1 本部の経済的事情を理由とする差別的取扱いは許されるか

ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法において、議論されていることの一つに本部の経済的事情を理由とする差別的取扱いは許されるかという点がある。

[1] *Morley-Murphy Co. v. Zenith Elec. Corp.*, 142 F. 3d 373 (7th Cir. 98)

本件はフランチャイズ契約の競争環境が実質的に変化したと本部が主張

に、被告製造業者は原告卸売業者との契約を解消する明らかな政策を持っていた。そして、原告卸売業者が市場の占有率を上げることに失敗したために、被告製造業者は契約の解消をすることにした。

被告製造業者との契約の解消を被告製造業者が原告卸売業者との契約を解消する前に、被告から原告に与えられる契約違反の治癒期間が満了していかないにもかかわらず、被告製造業者は別の卸売業者に原告のテリトリーを与える約束をしていた。このため、被告製造業者の行為は差別的取扱いに該当すると原告卸売業者は主張した。

ミネソタ州連邦地方裁判所は、被告製造業者の行為は差別的取扱いとはならないと判断した。原告卸売業者と被告製造業者間の契約は原告卸売業者に排他的テリトリーを与えておらず、被告製造業者は原告以外の卸売業者に原告卸売業者のテリトリーを与えることができたからである。

さらに、ミネソタ州連邦地方裁判所は、原告卸売業者のテリトリーを与えると約束をされた別の卸売業者の存在が原告卸売業者の契約違反の治癒の妨げにはならないと判断した。原告卸売業者はマーケティングプランを被告製造業者に提示し、原告卸売業者のテリトリーを与える約束をされた卸売業者と競合しない地区の小売店と契約をすることができた。このため、ミネソタ州連邦地方裁判所は、被告製造業者の行為は差別的取扱いとはならないと判断した。そして、原告卸売業者が市場の占有率を増加させることに失敗した時に、被告製造業者は原告卸売業者との契約を解消する明らかな政策を持っていた。全ての卸売業者が市場の占有率を増加させることを要求されており、原告卸売業者はそうすることに失敗したので、裁判所は解消のための正当事由があると判断した。

するために必要な要件が示されていることから、もっとも注目される裁判例である。したがって、最初に取りあげることとする。本件の事案は次の通りである。被告製造業者（本部）は、被告製造業者の国内戦略の一部として、独立の卸売業者経由から直接のマーケティングに切り替えるため、卸売業者である原告加盟店とのフランチャイズ契約の更新を拒絶した。このため、原告卸売業者は製造業者による契約の解消には正当事由がなくウィスコンシン州フェアディーラーシップ法に違反するとして、損害賠償を請求した。原審では原告卸売業者の請求が認められたため、被告製造業者は契約の更新拒絶はウィスコンシン州フェアディーラーシップ法で許容される範囲内にあるとして、上訴した。

連邦第7巡回区控訴裁判所は、ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法は正当事由の証明を本部に課しているとした上で、本部が加盟店との関係において実質的な金銭を失うという事実、すなわち、本部の経済的事情のために、加盟店とのビジネスの方法を変更することは、正当事由を構成することができるとした。そして、フランチャイズ契約の競争環境が実質的に変化したと本部が主張するには

- ①変化を必要とすることが客観的に確かめられること
- ②必要性と比例した対応であること
- ③差別的取扱いをしていない

の3点が必要であるとした⁽⁵⁷⁾。

そして、本件では、被告製造業者はこの要件を全て満たしていると連邦第7巡回区控訴裁判所は判断し、原審を破棄し、原告卸売業者の請求を認めなかった。

⁵⁷⁾ 最終的に、本件では、連邦第7巡回区控訴裁判所は本部に契約を解消するため正当事由があることを証明する機会を与えるために差戻しをした。

[2] Remus v. Amoco Oil Co., 794 F. 2d 1238 (7th Cir. 1986)

本件の事案は、被告本部は現金販売値引きプログラムを行うことにした。このプログラムによって減収となる原告加盟店は、被告本部は正当事由なしに競争環境を変更したと主張し、損害賠償を請求した事案である。原審では原告加盟店の請求が認められなかったため、原告加盟店は上訴した。

本件では、被告本部の行為がみなし解消 (constructive termination)⁽⁵⁸⁾、すなわち、ディーラーの競争環境が酷い状態になりディーラーが自発的にフランチャイズをやめる様に仕向けているかどうか争われている。

連邦第7巡回区控訴裁判所は、ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法において、本部の経済的事実の質的な変化が必要とされているのは、このようなみなし解消から加盟店を保護するためであるとした。しかし、本件では、被告本部は原告加盟店をビジネスから追い出そうとする意図はなく、原告加盟店を含めた多くの加盟店を対象にしている変更であると連邦第7巡回区控訴裁判所は判断した。従って、連邦第7巡回区控訴裁判所は差別的取扱いとはならないと判断し、原告加盟店の請求を認めなかった。

[3] Aring Equipment, Ci. Inc. v. Link-Belt Construction Equipment Co.,
Bus. Franchise Guide (CCH 8906 Wis. Cir. Ct. 1987)

本件の事案は次の通りである。原告卸売業者（加盟店）は、1983年には14%あった市場占有率が1986年には2%まで減少した。そこで、被告製造業者（本部）は市場の占有率を10%以上にすることを原告卸売業者に求めたが、原告卸売業者はこれを達成することに失敗した。このため、被告

⁵⁸⁾ 労働法でいうところのみなし解雇 (constructive dismissal) に類して、判断されているものと思われる。

製造業者は原告卸売業者との契約を解消した。これに対して被告製造業者の契約の解消には正当事由がないと原告加盟店は主張して訴えを提起した。すなわち、原告卸売業者は、被告製造業者が原告卸売業者に課した販売目標は不合理で差別的であると主張した。

ウィスコンシン州控訴裁判所は、製造物を供給する供給者（製造者）にとってのテリトリーにおける最も重要な製造物に関してであるならば、製造者は、製造物に関して販売目標を達成することを卸売業者に要求することは正当化されるとした。

そして、正当事由の二つ目の定義である権利付与者の要求が合理的であり差別的でないことについては、市場の占有率を上昇するために、製造者は卸売業者にビジネスの計画を発展させることを要求することは合理的であるとした上で、本件については、他の卸売業者と比較しても、被告製造業者が原告卸売業者に課した販売目標が差別的であるとする事はできないとウィスコンシン州控訴裁判所は判断した。すなわち、ウィスコンシン州控訴裁判所は、合理的かつ差別的でない販売目標に適合することに失敗した原告卸売業者に対する本件契約解消には、ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法に規定された契約の解消のもとでの正当事由を構成していると判断し、原告卸売業者の訴えを認めなかった。

[4] East Bay Running Store, Inc. v. Nike, Inc., 890 F. 2d 996 (7th Cir. 1989)

本件の事案は、次の通りである。被告本部（供給者）が原告加盟店に対して競技用シューズの「メールと電話による販売」を禁止した。このことがウィスコンシン州フェアディーラーシップ法に違反する加盟店の競争環境の実質的変化にあたるとして、原告加盟店が訴えを提起した事件である。原審では原告加盟店の訴えが認められなかったため、原告加盟店は上訴した。

連邦第7巡回区控訴裁判所は、本部がこの競技用シューズのメールと電話による販売を禁止したことは、差別的ではなかったと判断している。すなわち、今回の変更は、特定の販売店をビジネスから排除することを目的としておらず、逆に顧客の満足度を高めるものであるから原告加盟店にもメリットがあり、原告加盟店のグッドウィルを損なうものではない。したがって、加盟店の競争環境の実質的変更とはならないと連邦第7巡回区裁判所は判断した。

[5] *Re/Max North Central, Inc. v. Patricia Cook*, 160 F. Supp. 2d 1004 (E.D. Wis. 2001)

本件の事案は次の通りである。原告本部は、被告加盟店とのフランチャイズ契約が終了した後も、被告加盟店が原告本部のトレードマークを使用したと主張し、ランハム法⁽⁵⁹⁾違反を根拠に被告加盟店を訴えた。これに対して、原告本部による契約の解消は、ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法違反であると被告加盟店は主張した。すなわち、更新の際に結ばれる改訂された契約は、被告以外の他の加盟店に商業不動産を被告加盟店の商圏で販売する権利を与えているという競争的環境の実質的変更を含んでいるにもかかわらず、原告本部は正当事由を有していなかったとして不法な契約解消がなされたと反訴した。

ウィスコンシン州連邦地方裁判所は、被告加盟店は、改訂された契約以前の契約においても、商業不動産を販売する権利を有していなかった。そして、改訂された契約では商業不動産の販売を被告加盟店に禁じてはなかったが、ウィスコンシン州の全ての加盟店が、被告加盟店の商圏で商業不動産を販売することができるようにしていた。これは、全ての加盟店に対するシステム変更、すなわち、差別的ではないシステムの広範な変更

(59) 15 U. S. C. §1051. 前掲注(15)参照。

あたる。したがって、競争環境の実質的変更はないと Wisconsin 州連邦地方裁判所は判断した。

2-2 他の類似した状況の加盟店とは

次に議論されているものは、Wisconsin 州フェアディーラーシップ法 135.02 条 4 項 a 号規定の「類似した加盟店の状況」とはである⁽⁶⁰⁾。すなわち、同法 135.02 条 4 項 a 号は、本部による契約の解消などの際に本部が正当事由を有しているとされるためには、この契約の解消などが「他の類似した状況の加盟店に課せられた要件と比較して差別的取扱いとなっていないこと」が必要とされている。そこで、ここでいう「他の類似した状況の加盟店とは何か」が裁判例において議論されている⁽⁶¹⁾。

(60) なお、本項で分析した事例として、F.R.I.C. Business Facilitators Corp., Inc. v. Werve, 359 N.W. 2d 181 (Wis. Ct. App. 1984) がある。

本件事案は次の通りである。被告加盟店と本部マクドナルドは3年のフランチャイズ契約を結んだ。その契約はフランチャイズの土地、建物、家具、備え付け品 (fixture)、装備をマクドナルドが所有していた。最初の契約期間である3年間の終了時点で、マクドナルドは被告に「もし、被告が家具、備え付け品、備品の購入をするオプションを実施しなければ90日後に契約は解消する。」と通知をした。これに対して、被告は、このオプションを実行することを拒絶し、本部による契約の解消は正当事由がないと主張した。

Wisconsin 州控訴裁判所は、もしオプションの条項が類似した状況の加盟店に課せられた要件と比較して本質的で差別的取扱いではない場合には、本部の行為は Wisconsin 州フェアディーラーシップ法違反となるが、これは全ての加盟店に対して求められており、差別的ではないと判断している。

(61) 本稿本文で取り上げた裁判例以外に Tiesling Corp. v. White Hen Pantry, 121 N.W. 2d 701 (1984) がある。本件は、結論的に類似した加盟店の状況については議論されなかったため、注で紹介するにとどめる。

本件事案は次の通り。原告加盟店は、被告本部と締結したフランチャイズ契約が要求している24時間営業を拒絶した。このため、被告本部は原告加盟店とのフラン

この点について、注目されるべき裁判例として、[1] American Dairy Queen Corp. v. Universal Investment Corp., No. 3: 2016CV00323—Document 185 (W.D. Wis. 2017)がある。本件では、「類似した状況にある加盟店」となるには、「正確な同質性は要求されておらず、当事者は比較可能であればよく、クローンである必要はない。」と判断をしているという点に意義がある。本件の事案は次の通り。

原告本部は、被告加盟店がトレードマークの基準を満たさずに使用したことを理由にして、ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法のもとで適切に被告加盟店とのフランチャイズ契約を解消したとの確認判決を求めた。これに対して、被告加盟店は原告本部による契約の解消には正当事由がないとして反訴した。すなわち、被告加盟店は「5つの加盟店と約40の直営店は原告本部ブランドの基準に従っていなかった」にもかかわらず、被告加盟店のみが契約を解消されたとして、本部による差別的取扱いがあったと主張した。

チャイズ契約の解消を求めた。これに対し原告加盟店は被告本部には、被告本部はフランチャイズを解消する正当事由を有していないと主張した。すなわち、原告加盟店は、加盟店のうちの数店舗が、本部から営業時間の短縮を許され、24時間営業を止めており、被告本部がウィスコンシン州フェアディーラーシップ法違反となる差別的取扱いを行ったために、被告本部には契約を解消するための正当事由はないと主張した。

原審は被告本部による差別的取扱いを認めた。しかし、ウィスコンシン州控訴裁判所は、24時間営業の条項が本質的かつ合理的であるかどうかを判断することができないと判断した。すなわち、24時間営業は原告加盟店に利益はなく、従業員を危険に晒している、24時間営業キャンペーンによって利益は増えていないと原告加盟店が主張しているが、これは契約の条項が本質的かつ合理的であるかどうかではなく、24時間営業が本質的かつ合理的であるかどうかの議論であると述べた。以上の結果から、24時間営業の条項が本質的かつ合理的であるかどうかを判断するべく、ウィスコンシン州控訴裁判所は破棄差戻しを命じた。

一方で、原告本部は、被告加盟店の証拠は、以下の点で、ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法の要件を満たしておらず、他の加盟店は契約の解消が差別的ではないかどうかを決定するために必要な「類似した状況」にはないと主張していた。その点とは、

- (1)他の加盟店が基準を満たしていないレベルは同様ではない
 - (2)本部と他の加盟店とのフランチャイズ契約と、本部と被告加盟店のフランチャイズ契約は同様ではない
 - (3)加盟店のいくつかはウィスコンシン州に所在していない
- の3点である。

本件では、その原告本部による証拠排除の申立てが争われた。

ウィスコンシン州連邦地方裁判所は、契約条項が差別的取扱いではないかどうかを決定する目的にとって、原告本部が主張する「類似した状況にある加盟店」の定義は、あまりにも狭すぎであると判断した。そして「類似した状況にある加盟店」となるには、「正確な同質性は要求されておらず、当事者は比較可能であればよく、クローンである必要はない。」と判断をした。

さらに、裁判所は、原告本部が主張する「(3)加盟店のいくつかはウィスコンシン州に所在していない」という点に関係し、「他の州における加盟店による不履行」の証拠は、契約条項が合理的で不可欠であるという被告加盟店の主張にとって重要であるとした。すなわち、本件は憲法上の問題ではなく、商業上の契約条項に関する問題であり、被告が証拠において示した加盟店がウィスコンシン州に所在しているかどうかは重要ではなく、契約条項が合理的であるかどうかの方が重要であるとした。しかし、契約条項が合理的であるかは、事実審前協議 (the final pretrial conference) で決するとした。

その他の裁判例としては、下記のものがある。

[2] Open Pantry Food Marts of Wisconsin v. Howell, Bus. Franchise Guide (CCH) 8072 (Wis. Cir. Ct. 1983)

本件事案は次の通りである。被告加盟店は原告本部とフランチャイズ契約を結んだ。しかし、被告加盟店の純資産が2年間劇的に減少し、債務超過となったため、契約で定められた純資産3000ドルを維持するという基準を被告加盟店は下回ることになった。しかも、被告加盟店はフランチャイズフィーの支払い等まで滞るようになっていた。このため、原告本部は被告加盟店との契約の解消を求めて訴えを提起した。これに対して、被告加盟店は次のように反論した。

純資産3000ドルを維持するという基準にしたがっていない加盟店は23もあった。それにもかかわらず、この23の加盟店のうち原告本部から契約の解消をされたのは被告加盟店のみであった。そこで、被告加盟店は、原告本部が被告加盟店に対して差別的取扱いを行ったため、原告本部は契約解消の正当事由を有していないと反論した。

ウィスコンシン州控訴裁判所は、原告本部による被告加盟店との解消を支持した。契約解消されていない他の加盟店と比べて、被告加盟店の債務超過増加額は多く、被告加盟店の純資産額は、契約解消されていない他の加盟店よりかなり低いものであった。また、23の債務超過の加盟店のうちの19の加盟店は、被告加盟店と比べて、より良い財務状況であった。このため、ウィスコンシン州控訴裁判所は、加盟店の不遵守の程度の違いを根拠に、被告加盟店による差別的取扱いの訴えを認めなかった。

[3] Deutschland Enterprises v. Burger King Corp., 957 F. 2d 449 (7th Cir. 1992)

本件事案は次の通り。被告バーガーキング本部と原告加盟店会社ドイツランドは、フランチャイズ契約を締結した。そのフランチャイズ契約には、契約の期間、バーガーキングのビジネスと同様、あるいは類似したレ

ストラン、あるいはフードビジネスに加盟店が従事することを禁じる規定があった。しかし、原告加盟店は、複数のハーディーズフランチャイズ（バーガーキングと類似したファストフード店）を所有していた。このため、被告本部は原告加盟店に対して、原告加盟店が競合を禁止する契約条項に違反したとして、フランチャイズを解消すると通知した。これに対して、原告加盟店会社ドイツランドは、契約の規定はウィスコンシン州フェアディーラーシップ法に違反していると主張した。すなわち、「被告本部は、Horn & Hardart and Marriott Corp.を含む他の加盟店に類似した規定を強制していないため、差別的取扱い禁止規定に違反している。」と原告加盟店は主張した。

裁判所は、原告加盟店は差別的取扱いの禁止違反を証明できていないと判断した。なぜなら、Horn & Hardart and Marriott Corp.は株式を公開している巨大企業であり、一方で原告加盟店は小規模事業者であった。すなわち、両者の会社の規模は比べ物にならなかった。従って、Horn & Hardart and Marriott Corp.は原告加盟店とは類似した状況にはないと判断した。このため、裁判所は、原告加盟店は不公正に取り扱われていると証明できていないと判断した。

3 ウィスコンシン州のまとめ

以上の通り、ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法は契約の解消等や競争環境の変化があった場合に正当事由が必要とされるが、その正当事由とは、加盟店が契約の本質的かつ合理的な要件に実質的に従うことができなかったことであり、その要件が、条項または強制的手段によって、他の類似した状況の加盟店に課せられた要件と比較して差別的取扱いとなっていないことが必要とされている。

そして、裁判例で議論されていることの一つ目は、本部の経済的事情を理由とする差別的取扱いは許されるかという点である。

もっとも注目されるべき裁判例は、[1] *Morley-Murphy Co. v. Zenith Elec. Corp.*, 142 F. 373 (7th Cir. 1998)である。本件において、「ウィスコンシン州フェアディーラシップ法は正当事由の証明を本部に課しているとし、本部が加盟店との関係において実質的な金銭を失うという事実、すなわち、本部の経済的事情のために、加盟店とのビジネスの方法を変更することは、正当事由を構成することができる」と判断されている点、そして、フランチャイズ契約の競争環境が実質的に変化すると本部が主張するには

- ①変化を必要とすることが客観的に確かめられること
- ②必要性と比例した対応であること
- ③差別的取扱いをしていない

の3点が必要であると判示されたことに意義がある。

その他、次の2つの裁判例も重要である。

[2] *Remus v. Amoco Oil Co.*, 794 F. 2d 1238 (7th Cir. 1986)では、みなし解消は認められないとされた。すなわち、加盟店を競争環境が酷い状態になるように悪化させて、加盟店が自発的にフランチャイズをやめる様に仕向けていることは許されないと本件では判断されている⁽⁶²⁾。

[3] *Aring Equipment, Ci. Inc. v. Link-Belt Construction Equipment Co.*, Bus. Franchise Guide (CCH 8906 Wis. Cir. ct. 1987)は本部による加盟店の販売目標が争点となった。本部が、販売目標を達成することを加盟店に要求されることは正当化され、他の加盟店と比べて、販売目標が差別的でない場合には正当事由が認められると判示されている⁽⁶³⁾。

(62) [4] *East Bay Running Store, Inc. v. Nike, Inc.*, 890 F. 2d 996 (7th Cir. 1989)においても、みなし解消について議論されているが、本件においては、本部がみなし解消をしたとする加盟店の主張は認められなかった。Charles S. Modell, Genevieve A. Beck, *Franchise Renewals—"You Want to Do What?"* 22-Sum Franchise L.J. 4 (2002).

(63) [4] *East Bay Running Store, Inc. v. Nike, Inc.*, 890 F. 2d 996 (7th Cir. 19 89)と
[5] *Re/Max North Central, Inc. v. Patricia Cook*, 160 F. Supp. 2d 1004 (E.D. Wis

次に議論されているのは、「他の類似した状況の加盟店」とは何かという点であるもウィスコンシン州フェアディーラーシップ法は、本部による契約の解消や更新拒絶の際に、本部が正当事由を有しているとするには、「他の類似した状況の加盟店に課せられた要件と比較して差別的取扱いとなっていないこと」が必要とされているが、ここでいう「他の類似した状況の加盟店」とは何かが裁判例において議論されている。この点について、注目されるべき裁判例は [1] American Dairy Queen Corp. v. Universal Investment Corp., No. 3: 2016cv00323—Document 185 (W.D. Wis. 2017) である。本件では、「類似した状況にある加盟店」となるには、「正確な同質性は要求されておらず、当事者は比較可能であればよく、クローンである必要はない。」と判断をしているという点に意義がある⁽⁶⁴⁾。

第10節 小括

1 各州のまとめ

以上、本章で分析したことをまとめる。まずは各州のまとめである。

アーカンソー州フランチャイズ実務法4-72-204条(a)(1)は、本部が正当事由なしにフランチャイズ契約を解消、あるいは更新拒絶をすることを禁止しているが、その正当事由とは、同法によって「本部によって加盟店に課せられた、あるいは、課せられることが求められる契約条項に、加盟店が実質的に従うことができなかつた場合であり、その条項は、期間あるい

2001)については、競争的環境の実質的变化が認められなかつた事例であるため、注目すべき点はない。

⁽⁶⁴⁾ その他、本文で検討した裁判例の [2] Open Pantry Food Marts of Wisconsin v. Howell, Bus. Franchise Guide (CCH) 8072 (Wis. Cir. Ct. 1983) では、裁判所によって「類似した状況にある加盟店」として認められず、[3] Deutschland Enterprises v. Burger King Corp., 957 F. 2d 449 (7th Cir. 1992) も明らかに会社の規模が異なる加盟店を比較の対象としており、参考になる裁判例ではない。

は強制の手段において、類似した状態にある他の加盟店に課せられた条項と比較して、差別的であってはならない」と規定されている。正当事由に差別的取扱いを含める州ではアーカンソー州と同様の規定を持つ州が多いようである（この点については、次の項で述べる）。

ハワイ州フランチャイズ投資法2E-6条2項c号は、加盟店が負う負担、ロイヤルティ、グッズ、装備、賃貸料、広告、その他のビジネス上の取引において、本部が加盟店間の差別的取扱いをすることを禁止している。そして、例外的に差別的取引が許される場合についても

- (1)実質的にフランチャイズが異なる時期に加盟店に与えられており、差別的取扱いがこの異なる時期に関係して合理的である場合
- (2)不十分な資本、トレーニング、ビジネスの経験、教育、または他の能力不足であった者にフランチャイズを利用させるための1つまたは複数のプログラムと関係している場合
- (3)製品、サービスライン、ビジネスフォーマット、デザインの多様性に関する地方または地域の実験に関係している場合
- (4)フランチャイズビジネスの運営における欠陥またはフランチャイズ契約の不履行を治癒することを目的とした1つまたは複数の加盟店の努力に関係する場合
- (5)この章の目的を考慮した区別を根拠にしており、恣意的でない場合と具体的に定めている点も特徴的である。

しかし、ハワイ州では、契約の解消の際に、本部に正当事由があれば、本部によって差別的な取扱いが行われていたとしても、契約の解消が認められる。この点もハワイ州の特徴となる。

イリノイ州の差別的取扱いの禁止規定は、ハワイ州の規定と同じであるが、その範囲はかなり限定的になっている。すなわち、同法同条では、差別的取扱いの禁止は、ある加盟店が、そのような差別によって利益を受ける加盟店との競争によって、競争的な不利益を被る場合に限定されている。

る。また、裁判例において、差別的取扱いを禁止したイリノイ州フランチャイズ投資法18条は、価格についての差別的取扱いを禁止しているだけであるとの判断がなされている点がイリノイ州の特徴である。

インディアナ州欺瞞的フランチャイズ実務法は、インディアナ州に居住する加盟店オーナー、及びインディアナ州でフランチャイズを営む加盟店に対して、本部が不公正に差別をする、あるいは不合理にフランチャイズ契約に従うことをしないあるいは拒絶することは不法であるという規定があるが、他の州と比べると規定が具体的ではないためか、多数の裁判例がある。インディアナ州の裁判例をまとめると

1. インディアナ州欺瞞的フランチャイズ実務法のもとで差別的取扱いの主張をするには、加盟店は、「複数の加盟店において、そして類似した財務的そして市場の状況のもとで、本部が、他の加盟店と比べて、より不利となる差別的な取扱いをしたこと」を証明しなければならない。

2. 加盟店間の差別的取扱いとは

①類似した複数の状況の加盟店間において

②類似した財政的市場的状況のもとで

③本部が、他の加盟店と比べて、特定の加盟店をより不利となる取扱いをした

ことである。

そして、他のその他の裁判例において、

3. 加盟店が類似した状況にあるかどうかを決定するために、正確に同じであることは要求されない。

4. 原告が他の加盟店と類似した状況にあるかどうかは、比較される加盟店の要因に依拠している。比較される要因はビジネスの決定がなされる際に根拠とするものである。

という判断が示されている。

ミネソタ州において注目すべき点は、ミネソタ州フランチャイズ法は、

期間または条件の手段によって、不公正かつ不衡平な実務に従事してはならないと規定しており、ミネソタ州フランチャイズ法規則によって差別的取扱いが禁止されているという点である。すなわち、ミネソタ州フランチャイズ法規則によって、加盟店が負う負担、ロイヤルティ、グッズ、装備、賃貸料、広告、その他のビジネス上の取引において、本部が加盟店間の差別的取扱いすることを禁止している。例外的に(1)フランチャイズが与えられた時期による違い、(2)地理的、市場的、数量、規模による違い、(3)本部によって生じた費用による違い、(4)ミネソタ州法の目的を考慮した合理的な根拠による場合には、差別的取扱いが許されるとしている。この点、ハワイ州に近い規定となる。

ミシガン州フランチャイズ投資法は更新拒絶の規定は、類似した他の加盟店にも適用されるものでなければならぬと規定している。すなわち、ミシガン州では、本部が加盟店との契約の更新をするときは、類似した加盟店間で差別的取扱いをしてはならないとされている。

ワシントン州では、ワシントン州フランチャイズ投資保護法により「申し込まれた負担、ロイヤルティ、グッズ、サービス、装備、賃料、広告サービス、他のビジネス取引に関して、本部は加盟店間の差別的取扱いをしてはならない」ことを原則とし、例外的に区別または差別が

(1)合理的である

(2)フランチャイズが実質的に異なる時期に与えられたことを根拠としており、そのような差別が、時期が異なっていることと合理的に関係していること、または、ワシントン州フランチャイズ投資保護法の目的を考慮した正当化される区別であること

(3)恣意的ではない

場合は、本部による差別的取扱いが許されることになっている。

すなわち、ハワイ州やイリノイ州の規定と類似したものとなっている。

ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法135.02条4項a号は正当事

由を「本部によって課せられた、または本部によって課せられることが求められる本質的かつ合理的要件に実質的に従うことができなかつた場合であり、その要件が、条項または強制の手段によって、他の類似した状況の加盟店に課せられた要件と比較して差別的取扱いとなっていないこと」と規定している。すなわち、アーカンソー州と類似した規定である。

裁判例で議論されていることのひとつ目は、本部の経済的事情を理由とする差別的取扱いは許されるかという点である。そして、[1] *Morley-Murphy Co. v. Zenith Elec. Corp.*, 142 F. 3d 373 (7th Cir. 1998)では「本部の経済的事情のために、加盟店とのビジネスの方法を変更することは、正当事由を構成することができる。」と判断されており、そして、フランチャイズ契約の競争環境が実質的変化したと本部が主張するには

- ①変化を必要とすることが客観的に確かめられること
- ②必要性と比例した対応であること
- ③差別的取扱いをしていない

の3点が必要であると判示されている。また、他の裁判例において、本部によるみなし解消は認められず、販売目標を本部が設定することは差別的取扱いとはならないとされている⁽⁶⁵⁾。

ウィスコンシン州において、次に議論されているのは、「他の類似した状況の加盟店」とは何かという点である。ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法は、本部による契約の解消などの際に、本部が正当事由を有しているとするには、「他の類似した状況の加盟店に課せられた要件と比較して差別的取扱いとなっていないこと」が必要とされているが、ここでいう「他の類似した状況の加盟店」とは何かを裁判例において議論されて

(65) *Remus v. Amoco Oil Co.*, 794 F. 2d 1238 (7th Cir. 1986); *Aring Equipment, Ci., Inc. v. Link-Belt Construction Equipment Co.*, Bus. Franchise Guide (CCH 8906 Wis. Cir. Ct. 1987).

いる。American Dairy Queen Corp. v. Universal Investment Corp., No. 3: 2016cv00323—Document 185 (W.D. Wis. 2017)では、「同様の状況にある加盟店」となるには、「正確な同質性は要求されておらず、当事者は比較可能であればよく、クローンである必要はない。」と判断をされている。

2 フランチャイズ法で差別的取扱いの禁止規定を持つ州の規定内容の分類

以上の通り、フランチャイズ法で差別的取扱いの禁止規定を持つ州の規定内容については、全部で3種類に分類される。

1つ目は、契約の解消や更新拒絶の際に必要とされる正当事由を「本部によって課せられた、または本部によって課せられることが求められる本質的かつ合理的要件に実質的に従うことができなかつた場合であり、その要件が、条項または強制の手段によって、他の類似した状況の加盟店に課せられた要件と比較して差別的取扱いとなっていないことと規定している(1)アーカンソー州・ウィスコンシン州型である。

ミシガン州は(1)アーカンソー州・ウィスコンシン州型と類似している。しかし、ミシガン州フランチャイズ投資法は、契約の満了前の解消については、正当事由を必要としているが、更新の拒絶には正当事由を求めている。もっとも、同法445.1527条は更新拒絶の規定は、類似した他の加盟店にも適用されるものでなければならないと規定しており、この点においては(1)アーカンソー州・ウィスコンシン州型と同じである。このようにミシガン州は更新拒絶の際に正当事由を必要としないという点において独自性を有するが、類似した他の加盟店にも適用されるものでなければならないという点において、(1)アーカンソー州・ウィスコンシン州型に近い規定を持つ州であるといえる。

2つ目は、原則として、「加盟店が負う負担、ロイヤルティ、グッズ、装備、賃貸料、広告、その他のビジネス上の取引において、本部が加盟店

間の差別的取扱いをすることを禁止」し、例外的に差別的取引が許される場合について規定している(2)ハワイ州・イリノイ州・ワシントン州型である。ミネソタ州は法ではなく規則ではあるが、ここに分類される。

3つ目は、単に「本部が不公正に差別をする、あるいは不合理にフランチャイズ契約に従うことをしないあるいは拒絶することは不法である」とする(3)インディアナ州型である。しかし、インディアナ州では上記の通り(1)インディアナ州欺瞞的フランチャイズ実務法のもとで差別的取扱いの主張をするには、加盟店は、「複数の加盟店において、そして類似した財務的そして市場の状況のもとで、本部が、他の加盟店と比べて、より不利となる差別的な取扱いをした」ことを証明しなければならない。そして、インディアナ州では(2)加盟店間の差別的取扱いとは

- ①類似した複数の状況の加盟店間において
- ②類似した財政的市場の状況のもとで
- ③本部が、他の加盟店と比べて、特定の加盟店をより不利となる取扱いをした

ことであると裁判例において、判断されていることから分かります。 (1)アーカンソー州・ウィスコンシン州型と同じ内容になっているように思われる。

したがって、大きく分けると(1)アーカンソー州・ウィスコンシン州型と(2)ハワイ州・イリノイ州・ワシントン州型の2種類に分類されると言える。

3 本章のまとめ

以上、本章で分析したことをまとめると、(1)アーカンソー州・ウィスコンシン州型では、契約の解消や更新拒絶の際に正当事由を必要とし、その正当事由において差別的取扱いを禁止することによって加盟店を保護しているようである。そして、契約の条項または強制の手段が他の類似した加盟店と比べて差別的かどうかはその判断基準のようである。特に争われて

いる点は、「他の類似した加盟店」とは何かである。

これらの州において、本部の更新拒絶や契約の解消等に正当事由がある場合は、本部によって課せられた、または本部によって課せられることが求められる本質的かつ合理的要件に実質的に従うことができなかった場合であり、その要件が、条項または強制の手段によって、他の類似した状況の加盟店に課せられた要件と比較して差別的取扱いとなっていないことが必要である⁽⁶⁶⁾。このため、インディアナ州やウィスコンシン州では、差別的取扱いがあったかどうかの判断基準として、「他の類似した加盟店」とは何かが争われているようである。インディアナ州の裁判例では、「加盟店が類似した状況」にあるかどうかを決定するために、正確に同じであることは要求されない。」とされている。したがって、自分の店舗が更新をされるか不安に思っている加盟店オーナーからすれば、完全に一致する状況の加盟店でなくても類似した状況の加盟店において更新が認められた場合には、契約の更新が認められなければ、本部による差別的取扱いの禁止義務違反となる。また、ウィスコンシン州の裁判例では、他の類似した状況の加盟店というには、「正確な同質性は要求されておらず、当事者は比較可能であればよく、クローンである必要はない。」とされている。

(2)ハワイ州・イリノイ州・ワシントン州型では、加盟店が負う負担、ロイヤルティ、グッズ、装備、賃貸料、広告、その他のビジネス上の取引において、本部が加盟店間の差別的取扱いをすることを禁止している。すなわち、本部がこれらに関する加盟店間の区別が合理的であり、恣意的ではない適切で正当化できる区別を根拠にしていると証明する必要があることになる⁽⁶⁷⁾。従って、これらの州のフランチャイズ法では、例外的に差別的取扱いが許される場合を例示し、これらのいずれかに該当することを本部

⁽⁶⁶⁾ See also, *supra* note 18, at 57-61.

⁽⁶⁷⁾ *Ibid.*

が証明しなければならないという点が特徴となる。

第4章 結びにかえて

以上の通り、アメリカにおいて差別的取扱いの禁止法理は(1)アーカンソー州・ウィスコンシン州型と(2)ハワイ州・イリノイ州・ワシントン州型の2種類に分類される。

本稿で問題にした本部による契約の更新拒絶問題の参考となるのは、(1)アーカンソー州・ウィスコンシン州型である。これらの州では、本部による契約の解消や更新拒絶の際に必要なとされる正当事由を「本部によって課せられた、または本部によって課せられることが求められる本質的かつ合理的要件に実質的に従うことができなかつた場合であり、その要件が、条項または強制の手段によって、他の類似した状況の加盟店に課せられた要件と比較して差別的取扱いとなっていないこと」と規定しているからである。従って、これらの州では、契約の更新に際して、他の類似した状況の加盟店と比べて差別的な取扱いをしてはならないことになる。

それでは、これらの州の規定を日本で起きている問題に当てはめてみるとどうなるだろうか。

第1章で述べたとおり、現在、コンビニフランチャイズ契約の更新の基準ははっきりとしていない。しかし、(1)アーカンソー州・ウィスコンシン州型のようなフランチャイズ法があれば、どうなるであろうか。すなわち、もしこのようなフランチャイズ法があれば、ある加盟店Bと類似した状況にある他の加盟店Aが契約を更新されるときには、加盟店Bは契約の更新をされることになる。そして、加盟店Bは契約の更新拒絶をされる可能性がある場合とは、加盟店Bが本質的な契約違反をし、かつ、契約の更新拒絶に恣意的ではない合理的な理由がある場合にだけとなる。このようになれば、加盟店Bのオーナーは安心して店舗経営に臨むことができるよ

うになるであろう。

そして、もう1点、ふれておかねばならない点がある。それは、これらの州はフラシチャイズ法によって、「本部によって課せられた、または本部によって課せられることが求められる本質的かつ合理的要件に実質的に従うことができなかつた場合であり、その要件が、条項または強制の手段によって、他の類似した状況の加盟店に課せられた要件と比較して差別的取扱いとなっていないこと」が本部による契約の更新拒絶の際に求められているという点である。すなわち、第2章で検討した通り、コモン・ローでは、加盟店が契約の本質的違反があつた場合には、本部が如何に加盟店に対して差別的取扱いを行つていたとしても、更新拒絶をされてしまう。これでは事実上、本部による差別的取扱いが許されるのと同じである。そこで、フランチャイズ法を制定することによって、契約の更新の際に本部による差別的取扱いを禁止することになつたのである。

以上の点からすれば、本部による、不当な契約の更新拒絶を防ぐためには、フランチャイズ法が必要である。日本においても、フランチャイズ法の制定が待たれる。