

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

木 村 義 和

- 第1章 はじめに
- 第2章 カリフォルニア州フランチャイズ関係法改正の理由とその背景
- 第3章 カリフォルニア州フランチャイズ関係法の改正内容
- 第4章 フランチャイジーにフランチャイズ契約更新の権利はあるか
- 第5章 フランチャイズ契約終了に必要な正当事由とは何か
- 第6章 コンビニフランチャイズ産業が幸せを与える産業であり続けるために

第1章 はじめに

第1節 本稿の問題意識と目的

1 本稿の目的

本稿では、2015年に改正され、2016年1月1日に施行されたカリフォルニア州フランチャイズ関係法の内容について分析を行う。本稿で改正されたカリフォルニア州フランチャイズ関係法を取り上げる理由は以下である。

- 2 2016年11月17日木曜日にNHK総合で放送されたクローズアップ現代+『『好調』コンビニに“異変”有り』

筆者は2016年11月17日木曜日に放送されたクローズアップ現代+『『好

調』コンビニに「異変」有り」に出演した⁽¹⁾。この番組で、私は、過酷な契約内容の下でコンビニフランチャイズ本部（フランチャイザー）からの更新の拒絶、再契約の拒絶に怯えるコンビニ加盟店オーナー（フランチャイジー）の悲痛な叫びを代弁し、この問題の解決方法の一つとしてアメリカ合衆国の一部の州で制定されている法律を紹介した。しかし、放送時間の関係でそれは簡単な解説に留まり、十分に語り尽くせなかった部分が多く残った。そこで、本稿では、このクローズアップ現代+で語りきれなかった点をさらに深めることを目的の一つとしている。

クローズアップ現代+では、今までテレビで取り上げられなかったコンビニ加盟店オーナーが抱える問題に焦点が当てられたこともあり、番組内での私のコメントも概ね好評をいただいたように思う。しかしながら、私の真意が伝わっていないように感じることもあった。私は、決してコンビニフランチャイズ産業自体を悪と考えているわけではない。現在のコンビニフランチャイズ産業の日本における役割を鑑みると、むしろ、今後、ますます発展していくべき産業であると考えている⁽²⁾。このためには、コンビニフランチャイズ本部だけではなく、コンビニフランチャイズ加盟店オーナー、そして、そこで買い物をする消費者のすべてがともに繁栄し幸せになる制度が必要であると考えている。

そこで、本題に入る前に、日本におけるコンビニの役割について検討する。

(1) NHK クローズアップ現代+『「好調」コンビニに「異変」有り』2016年11月17日木曜日放送。<<http://www.nhk.or.jp/gendai/articles/3894/1.html>> accessed on Jan. 1st 2017.

番組の出演に際しては、望月建ディレクターには非常にお世話になった。また、一緒に出演した小郷知子キャスターと芥川賞作家の村田沙耶香先生にも大変親切にいただいた。心から感謝の意を述べたい。

(2) 拙稿「コンビニへの期待」中部経済新聞2016年10月19日8面も参照されたい。

第2節 コンビニの役割の変容

1 コンビニ人間

『コンビニ人間』をご存知でしょうか。『コンビニ人間』（文藝春秋、2016年）とは村田沙耶香さん作の小説で、第155回芥川賞（2016年）を受賞した作品である⁽³⁾。この作品はコンビニのアルバイト店員である30代の独身女性の日常を描いた作品である。主人公の女性は「コンビニ店員でいると世界の正常な部品となる。このことだけが私を正常な人間にしている。」と物語の中で語っている。この主人公に共感できるかはともかく、コンビニが小説の舞台になっているというのは、非常に興味深い。このことはコンビニが日本の国民にとって身近になったことを表しているのではないだろうか。日本の国民の中には、コンビニが毎日の生活に欠かせないと考える人も少なくないように思える。それでは、現在の日本社会におけるコンビニの役割を考察していきたい⁽⁴⁾。

2 コンビニの役割の変化

コンビニ（コンビニエンスストア）という名前の由来は、英語の“convenience”（便利）である。セブン・イレブンが「あいててよかった」や「近くて便利」⁽⁵⁾、そして、ローソンは「あいてますあなたのローソン」⁽⁶⁾、サンクスは「すぐそこ、サンクス」⁽⁷⁾というキャッチコピーを使っていた

(3) 村田沙耶香さんとは2016年11月17日木曜日放送のクローズアップ現代+（NHK 総合）に一緒に出演させていただき、ご自身のコンビニアルバイト経験等大変貴重なお話をお聞かせいただいた。放送内容については、前掲注(1)を参照されたい。

(4) 拙稿・前掲注(2)を参照。

(5) <<http://www.sej.co.jp/concept/index.html>> accessed on Jan. 1st 2017.

(6) <<http://www.lawson.co.jp/index.html>> accessed on Jan. 1st 2017.

ローソンは「マチを元気に、幸せにする」取り組みを始めているようである。

(7) <<http://www.circleksunkus.jp/>> accessed on Jan. 1st 2017.

(いる) ことから分かるように、コンビニチェーンごとにキャッチコピーの違いはあれ、コンビニは便利さを売りにして急成長を遂げた⁽⁸⁾。

日本フランチャイズチェーン協会の調査⁽⁹⁾によれば、2015年のコンビニ店舗への来客数は約167億3000万人である。日本の人口が約1億2700万人であるから、日本の国民は、3日に1度はコンビニを利用していることになる。しかも、日本国内におけるコンビニの店舗数は5万店舗を超えており、さらに増える勢いである。このようにコンビニは身近な存在でもある。先ほどの、キャッチコピーでも、これは分かる。ファミリーマートのキャッチコピーは「あなたとコンビニにファミリーマート」、ローソンは「マチの「ほっ」とステーション」である。そして、便利な存在そして、身近な存在となったコンビニは、今では、さらにその価値を強めている⁽¹⁰⁾。

3 社会インフラへ、そして日本の救世主へ

経済産業省が2016年にまとめた「コンビニエンスストアの経済・社会的役割に関する調査」では、コンビニは「社会インフラ」であると表現している⁽¹¹⁾。すなわち、報告書では、「コンビニエンスストアは、1970年代の日本への導入以来、国民の様々な生活ニーズに応える形で、常にその機能を進化させ、災害時にも物資の流通に積極的に取り組むなど、今や日本

サークルKサンクスは2016年にファミリーマートと経営統合された。

(8) セブンイレブンの成長の歴史については、川辺信雄『セブンイレブンの経営史』（有斐閣、新版、2003年）、緒方知行『セブンイレブン創業の奇跡』（講談社、2003年）が詳しい。

(9) <<http://www.jfa-fc.or.jp/particle/320.html>> accessed on Jan. 1st 2017.

(10) 拙稿・前掲注(2)参照。

(11) <<http://www.meti.go.jp/press/2014/03/20150325006/20150325006.html>> accessed on Jan. 1st 2017.

経済や国民生活に不可欠なものになっています。こうしたコンビニエンスストアに対しては、流通の一形態を超えて、経済の活性化、更なる少子高齢化への対応、地域コミュニティの維持・充実、環境問題への対応等、我が国が抱える課題に対処していく上でも、大きな期待が寄せられています。」との分析をしているのである。このようにコンビニは日本の国民生活に不可欠のものであるだけでなく、日本の諸問題を解決する救世主となった⁽¹²⁾。

第3節 コンビニフランチャイズ加盟店オーナー（フランチャイジー） とコンビニフランチャイズ本部（フランチャイザー）

しかしながら、コンビニフランチャイズ契約に関するコンビニフランチャイズ加盟店オーナーとコンビニフランチャイズ本部の紛争は頻発している。紛争の主な原因は、コンビニフランチャイズ加盟店オーナーが利益を得られず、コンビニフランチャイズ加盟店オーナーの生活が苦しいからである⁽¹³⁾。

しかも、コンビニフランチャイズ加盟店オーナーは、契約期間満了後にコンビニフランチャイズ本部によって契約の更新拒絶や再契約を拒絶されるのではないのかという不安に怯えている。コンビニフランチャイズ加盟店オーナーの多くは多額の投資をし、このコンビニフランチャイズ加盟店の店舗が生活の糧の全てである。もし、この店舗で経営できなくなれば、それはコンビニフランチャイズ加盟店オーナーの生活の全てを奪われるに等しい。

(12) 拙稿・前掲注(2)参照。

(13) 拙稿「フランチャイズシステムとフランチャイズ契約締結準備段階における売上予測 (1) (2・完)」大阪学院法学29巻2号149頁(2003年)、大阪学院法学30巻1・2号55頁(2004年)。

この一方で、コンビニフランチャイズ本部の業績は好調であり、その発展は止まることを知らない。そして、既に述べた通り、消費者は社会インフラとなったコンビニの利便性を享受している。それなのに、何故、コンビニフランチャイズ加盟店オーナーだけが十分な利益を得られず、生活苦に陥るのか。フランチャイズシステムはフランチャイズ加盟店オーナーとフランチャイズ本部の共存共栄のシステムであるはずなのに、何故、コンビニフランチャイズ加盟店オーナーのみが厳しい状況におかれているのか⁽¹⁴⁾。フランチャイズ加盟店は独立の事業者であるはずなのに、店舗の経営のみならず、フランチャイズ本部による更新拒絶、再契約の拒絶によってフランチャイズ加盟店オーナー自身の生活や将来までもフランチャイズ本部に支配されなければならないのか⁽¹⁵⁾。以上の問題意識から、本部、加盟店、そして消費者のすべてがコンビニフランチャイズ産業によって幸せになるようにすべく、フランチャイズ本部によるフランチャイズ契約の更新拒絶に焦点を当てて、アメリカ合衆国カリフォルニア州でどのような加盟店保護の動きがあるのかを検討する。これを本稿の目的とする。

第4節 日本におけるフランチャイズ契約の更新に関する議論状況について

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ふれる前に、日本におけるフランチャイズ契約更新拒絶を中心とした議論状況についてふ

(14) 前掲注(1)を参照。

(15) 山本教授は解約条項の問題性として、(1)フランチャイザーのリストラ的な解約権濫用の危険性と解約ペナルティの事実上の片務性、(2)フランチャイザーによる一方的な解約権行使を予定した権利構成、(3)きわめて不平等な解約事由の作り方、(4)高額な解約金による契約への緊縛をあげている。山本晃正「コンビニ契約の解約問題と法規制問題」流通13号92頁以下(2000年)。その他、井上健一「フランチャイズ契約の解除・終了(1)」武蔵大学論集第46巻1号20頁以下(1998年)、拙稿・注(13)も参照。

りたい⁽¹⁶⁾。なお、次章以下で述べるようにカリフォルニア州を含む多くのアメリカの州では更新拒絶と解約を特に区別せずに論じられている。日本においても、これは同様の状況である。しかし、更新拒絶と異なり、解約の場合は債務不履行が前提となるため、債務不履行の程度によっては、以下で述べる正当事由等が要求されない場合もあり得る。すなわち、更新拒絶はあくまで契約上定められた契約期間は終了しているのに対し、解約のほうは契約存続への期待がより大きいといえるため、加盟店側を保護する必要はより高いといった違いは認識されているようである⁽¹⁷⁾。

1 学説の状況

(1) 契約の更新を原則とする説（平井説）

裁判例の傾向とは異なり、平井教授はフランチャイズ契約の更新を原則としている。平井教授は契約の期間満了時に当事者の一方の意思によりその更新を拒絶できるかについて、フランチャイズ契約におけるノウハウの供与のような取引特殊性のある財を取引の対象とする契約は、当事者の投下資本回収という点からも継続的とならざるを得ず、期間の定めのある場合においても契約が更新されるのが原則であって、少なくとも直ちに契約

(16) 日本における学説や裁判例の議論状況については、山本裕子「マスター・フランチャイザーによるフランチャイズ契約の更新拒絶」ジュリスト1457号114頁以下（2012年）が詳しい。本稿でも参考にさせていただいている。その他、裁判例の分析についての先行研究として、高橋善樹「第4回フランチャイズ契約の終了に関する判例の分析」NBL 915号68頁以下（2009年）がある。高橋弁護士は、裁判例を(1)期間満了による終了、(2)法定解約、(3)約定解約という3つの終了原因ごとに分け、期間満了による終了や約定解約が争われたケースは少なく、その多くは、法定解約をめぐる紛争となっているとの分析をしている。

(17) 淵邊善彦、戸澤晃広、田中健太郎『シチュエーション別フランチャイズ契約のトラブル防止・対応策』70頁以下（LexisNexis, 2016年）。

の終了を認めるべきではないとする⁽¹⁸⁾。

(2) 契約状態が続いている場合には更新が認められるとする説（川越説）

川越教授は継続的な取引関係は定められた期間の経過によって終了するが、契約の内容や取引の実態等に鑑み、期間の設定が当事者の真意に反する場合や、契約状態が続いているといった事情がある場合には、更新拒絶の法律上の効力が否認され、または更新義務が発生するとしている⁽¹⁹⁾。契約自由の原則からフランチャイズ契約の更新を原則とすることはできなかつつも、フランチャイズ契約は継続的な取引関係であるという特殊性からフランチャイズ契約の更新を認めるといった説である。

(3) 契約自由の原則を重視する考え（高田説）

高田教授は契約自由の原則からフランチャイザーによる更新の拒絶は自由に認められるべきであり、更新の義務は無いとする考えである。フランチャイズ契約は当事者間の契約であって原則として契約自由の妥当する領域であり、契約期間が不当に短くフランチャイジーの正当な利益を害するとき等には、期間の定めに関する条項の効力が検討されるべきであるが、原則として契約期間の定めはその効力が認められるとする⁽²⁰⁾。もっとも、高田教授はフランチャイズ契約の解消に際して、在庫に関する個別的売買

(18) 平井宜雄「いわゆる継続的契約に関する一考察」『日本民法学の形成と課題（下）』717頁以下（有斐閣，1996年）。

(19) 川越憲治『継続的取引契約の終了』別冊 NBL 19号23頁（商事法務，1999年）。

(20) 高田淳「特約店契約およびフランチャイズ契約の特徴とその解消について（3・完）」法学新報105巻12号134頁以下。谷江教授も、更新拒絶による契約の終了を制限することは、合意に基礎をなす契約の自由を制限することに繋がりがかねないと高田教授を支持している。谷江陽介「代理店・特約店契約の更新拒絶——新聞販売店契約の更新拒絶判決を契機として」法政論集227号568頁以下（2008年）。

契約の解約権を認め、当事者の責めに帰することのできない事由による特別の解約によってフランチャイジーに生じる投資の無価値化による損害や、契約締結の後にフランチャイジーがした追加投資について生じる同様の損害については、供給者・フランチャイザーも一定の範囲で費用償還義務を負うべきであるとの解釈を示している⁽²¹⁾。すなわち、契約の自由の原則を尊重しつつも、フランチャイジー保護の必要性からフランチャイジーの投資回収の権利は認められなければならないとする考えである。

2 学説のまとめ

フランチャイズ契約の更新に関する学説を見ると、フランチャイジーの投資回収がなされないままフランチャイズ契約が終了してしまうことを容認する考えはない。しかしながら、契約自由の原則からフランチャイザーが更新を強制されることに反対する学説もある。もっとも、フランチャイジーの保護のためにフランチャイジーによる投資の回収を認めるべきであるという点では共通しているといえる。

3 日本における裁判例

日本の裁判例も学説と同様の状況である。

名古屋地判平成元・10・31⁽²²⁾では、持ち帰り弁当のフランチャイズ契約の更新拒絶について、更新拒絶が公序良俗や信義則に反するなどの特段の事情がない限り、契約は期間満了とともに終了するとしている。すなわち、公序良俗や信義則といった制限はあるものの、契約自由の原則から当

(21) 高田淳「フランチャイズ契約の特質——フランチャイジーの投資賠償請求を題材として」好美清光先生古稀記念論文集刊行委員会編『現代契約法の展開』391頁以下（経済法令研究会、2000年）。

(22) 名古屋地判平成元・10・31判時1377号90頁。

事者の一方が契約を強制されることはないとするのが日本の契約法の大原則である。したがって、フランチャイザーに更新の義務を課すことはできないが、フランチャイジーの保護のために、投下資本の回収等、フランチャイジーの権利をどのように認めるべきかが議論されている。

名古屋地判平成2・8・31⁽²³⁾では、契約は期間満了とともに終了するのが原則としつつも、「フランチャイジーが営業権使用許諾を得るためにフランチャイザーに支払った対価を回収しようとすることは合理的期待として保護されるべきである。従って期間満了によって契約終了と主張される場合にも、期間の一事によって契約は終了するものではなく、前記フランチャイズ契約の実情、フランチャイジーの保護の見地から期間の長短も含めて特約の内容を各契約の成立の経緯、内容も合わせて考えることによって検討するのが相当である。」と判示された⁽²⁴⁾。すなわち、フランチャイジーの投資の回収の必要性から契約の更新を認めるべきという考えが本判決で示された。

東京高判平成25・6・27⁽²⁵⁾では、持ち帰り弁当のフランチャイズ契約で更新拒絶の可否が争われたところ、フランチャイズ契約の特質から、当事者の投資等を保護し、継続的に事業を展開することに対する期待についても一定の法的保護を図ることを要するとし、更新拒絶には信義則に基づき一定の制限があり、更新を拒絶することについて正当な事由がある場合

(23) 名古屋地判平成2・8・31判時1377号90頁。

(24) 高橋弁護士は名古屋地判平成元・10・31判時1377号90頁と名古屋地判平成2・8・31判時1377号90頁は結論を異にする結果となっているが、名古屋地判平成元・10・31は、公序良俗違反により契約条項を無効とするのではなく、その一歩手前で契約の文言を修正解釈することにより有効としつつフランチャイジーの保護をはかっている。その意味で、これらの両判決は矛盾しないとする。高橋善樹「第4回フランチャイズ契約の終了に関する判例の分析」NBL 915号68頁以下（2009年）。

(25) 東京高判平成25・6・27 LEX/DB25501382。

に限り期間満了により契約関係が終了すると解するのが相当であるとしている。更新拒絶を認めるためには、正当事由が必要とされた。

どのような場合に更新拒絶が正当化されるかについてであるが、フランチャイジーの契約上の義務違反が更新拒絶を正当化するやむを得ない事由となりうることは当然である。例えば、鹿児島地判平成4・8・28⁽²⁶⁾では、フランチャイジーによる食材の独自仕入れ等の契約違反につき、フランチャイザーの更新拒絶を認めている。

もっとも、名古屋地判平成2・8・31⁽²⁷⁾では、契約上の義務違反が軽微なものと評価されれば、更新拒絶を正当化するやむを得ない理由とはなりえないとしており、どのような契約違反でも契約の更新拒絶が認められるわけではないようである。

東京高判平成25・6・27⁽²⁸⁾では、更新拒絶に正当事由があるか否かは、(1)更新に関する約定の内容（契約期間、自動更新規定の有無を含む）、(2)従前の更新の経緯、(3)契約の目的内容と実情、(4)更新拒絶の経緯と理由などの事情等を総合考慮して決すべきとされており、参考になる。さらに、加盟店の契約継続への期待権の保護の観点が重視されていることから、(3)の具体的内容として、(a)加盟店側の投下資本とその回収度合⁽²⁹⁾、(b)加盟店

(26) 鹿児島地判平成4・8・28 LEX/DB28061024。

(27) 前掲注(23)。

(28) 前掲注(25)。

(29) 谷口教授は日本の裁判例において、「投下資本の回収」という判断要素は、フランチャイズ契約解消の認否の上で、一つの重要なものとなっているとする。谷口聡「裁判例におけるフランチャイズ契約解消認否の基準——「投下資本の回収」というキーワードを焦点にあてて——」高崎経済大学論集59巻1号1頁（2016年）。その他、谷江教授もフランチャイズ契約に限定しているわけではないが、当事者間で契約を継続させる意思があり、当事者の一方が投資回収の利益を図るとの前提のもとで契約を締結したといえる場合には、本件更新拒絶の時点で、当事者の一方が投資を回収できたと評価できるのかという観点から更新拒絶の効力を判断する必要がある。その結

の当該契約への依存度，(c)両当事者の交渉力の格差，とういう事情も加味されるべきだと考えられる⁽³⁰⁾。解除の場合はこれらに(5)債務不履行の事実が加わる⁽³¹⁾。

4 日本における更新拒絶の裁判例のまとめ

裁判例をまとめると，債務不履行があれば更新拒絶が認められるとしているが，これは軽微なものではなく信頼関係が破壊された等の正当事由が必要であるとする裁判例が多い。一方で，契約自由の原則から契約を強制することはできないため，フランチャイジーの投下資本が回収されていれ

果，当事者の一方の投資回収のために必要とされる合理的な期間を経過する前に更新拒絶が行われた場合には，この更新拒絶は当該契約の締結時に合意された内容に基づいてなされたものとはいえないため，本件条項の内容を制限的に解し，当事者の一方の更新拒絶に正当な理由を必要とするという解釈が導かれることになるとする。谷江・前掲注(20)，567頁以下。

(30) 淵邊ほか・前掲注(17)，71頁以下。

(31) 淵邊ほか・前掲注(17)，71頁以下。

契約の解除の裁判例について簡単にふれる。フランチャイジーによるロイヤルティの滞納につき神戸地判平成4・7・20判タ805号124頁，フランチャイジーによる毎日の売上金等の送金義務違反につき名古屋高判平成14・5・23判時1798号86頁，フランチャイジーによる不適正な経理処理につき東京高判平成11・12・5金判1085号3頁（第1審は東京地判平成11・5・11判タ1026号21頁），フランチャイジーによる契約期間中の競争禁止義務違反につき東京高判平成8・3・288・3・28判時1573号29頁（第1審は東京地判平成6・1・12）などである。

もっとも上記の名古屋高判平成14・5・23判時1798号86頁では，約定解除権の行使が争われている。このため，本件では，加盟店であるコンビニの経営者がその店舗に専従し，契約を打ち切られれば唯一の収入を失うことなどを根拠として，契約解除権の行使には，信頼関係の破壊を要すると判示された。すなわち，本件では，約定解除権の行使が争われたがゆえに，更新拒絶の事例のように信頼関係の破壊を要するという要件が必要であると判断されたのではないだろうか。

ば正当事由が認められるということになるであろうか。

5 民法（債権関係）の改正に関する中間試案

2013年の民法（債権関係）の改正に関する中間試案では、期間の定めのある継続的契約の終了について、当事者の一方が契約の更新を申し入れた場合、当該契約の趣旨、契約に定めた期間の長短、従前の更新の有無及びその経緯その他の事情に照らし、当該契約を存続させることにつき正当な事由があると認められるときは、当該契約は、従前と同一の条件で更新されたものとみなすものとするとしており、原則として、契約は更新されるとしている。また、当事者の一方から解約の申し入れがあった場合でも、当該契約の趣旨、契約の締結から解約の申入れまでの期間の長短、予告期間の有無その他の事情に照らし、当該契約を存続させることにつき正当な事由があると認められるときは、当該契約は、その解約の申入れによっては終了しないものとするとしてされており、契約の存続に正当な事由がある場合には、存続されるものとするというようにされていた。しかし、継続的契約についてはその範囲が不明である等の理由から民法の改正案からは削除された。

第5節 本章のまとめ

第4節でまとめた通り、日本の学説や裁判例では、契約自由を原則としつつ、フランチャイジー保護のために、契約を継続させるまたはフランチャイジーの投下資本回収を認める理論が模索されている。

以上の点についての日本法への示唆を得るべく、本稿ではカリフォルニア州とアメリカ合衆国における議論状況について検討を試みたい。

第2章 カリフォルニア州フランチャイズ関係法改正の理由と その背景

第1節 はじめに

すでに述べた通り、本稿では、2016年1月1日に施行された改正カリフォルニア州フランチャイズ関係法について紹介する。クローズアップ現代+でも紹介された通り、フランチャイジー（加盟店オーナー）が不満を持っているものの一つであるフランチャイザー（フランチャイズ本部）によるフランチャイズ契約の解約や更新拒絶の問題に焦点を当てたい⁽³²⁾。この検討をする前に、カリフォルニア州でフランチャイズ関係法が改正された理由とその背景についてふれたい。

第2節 改正の理由とその背景

1 カリフォルニア州フランチャイズ関係法改正法案の提出とその目的
2015年カリフォルニア州下院与党の院内総務（majority leader）Chris Holden がカリフォルニア州下院に法案 AB（Assembly Bill）525を提出したことからカリフォルニア州フランチャイズ関係法改正の動きは本格化する⁽³³⁾。

この法案の狙いは、フランチャイジーの保護にあった。Chris Holden

⁽³²⁾ カリフォルニア州のフランチャイズ関係法の改正は、更新拒絶や解約だけではなく、フランチャイズの譲渡についても改正が行われている。本稿では、契約の解約や更新拒絶、再契約の拒絶に焦点を当てるため、この点についてはふれない。

⁽³³⁾ <http://leginfo.legislature.ca.gov/faces/billNavClient.xhtml?bill_id=201520160AB525> accessed on Jan. 1st 2017.; Elizabeth M. Weldon, Nicole Liguori Micklich "Strange Weather: California's Amended Franchise Relations Act, AB525" 35-SPG Franchise L. J. 577 (2016).

は、「不当な契約と州法の弱さの影に隠れることによって誰かの未来を崩壊させることを可能にしてはならない」と述べている。すなわち、フランチャイジーは公平な補償なしに不当にフランチャイズ契約を解消されている。フランチャイザーがフランチャイジーの生活を支配しこれを奪うことを許してはいけないという強い考えからこの法案が提出された⁽³⁴⁾。

次章で、詳しく分析をするが、この法案は、フランチャイザーによる不当なフランチャイズ契約の解約、更新や再契約の拒絶を制限し、これらの行為がなされた場合に、フランチャイジーが補償を受けられるようにカリフォルニア州フランチャイズ関係法を改正するものである。

2 労働組合によるロビー活動

今回の改正を後押ししたのは、意外にも労働組合であった。米国、カナダ、プエルトリコにまたがり、約1900万人が加盟するサービス業従業員国際組合（Service Employees International Union/SEIU。以下、SEIUとする。）がロビー活動を行い重要な役割をした。SEIUは、全米労使関係委員会（National Labor Relations Board/NLRB）に「フランチャイザーは、フランチャイジーの対局にある、フランチャイジーの労働の雇用者である。」と働きかけを行った⁽³⁵⁾。

フランチャイジーは、フランチャイズ加盟店オーナーであり言うまでも

(34) Elizabeth M. Weldon, Nicole Liguori Micklich “Strange Weather: California’s Amended Franchise Relations Act, AB525” 35-SPG Franchise L. J. 577 (2016).

(35) Rochelle Spandorf, “The New California Franchise Relations Act: A Game Changer for Franchisors Operating in California” <<http://www.dwt.com/The-New-California-Franchise-Relations-Act-A-Game-Changer-for-Franchisors-Operating-in-California-10-28-2015/>> accessed on Jan. 1st 2017. Gary R. Duvall, “California Undesirable for Franchising?,” <<http://waronfranchising.com/california-undesirable-for-franchising/>> accessed on Jan. 1st 2017.

なく事業者である。SEIU の組合員にはフランチャイズ加盟店で働く従業員が当然に含まれている。それでは、なぜ、本来、対立関係にあるフランチャイズ加盟店で働く従業員のいる労働組合がフランチャイジーを支援したのであるか。それは、以下の理由による⁽³⁶⁾。

まずは、フランチャイジーの思惑である。スモールビジネスの所有者であるフランチャイジーは組合員である従業員の賃金高騰を望まないが、フランチャイズのパワーバランスの是正を求めて労働組合と手を組んだ。そして、これが他の州にも波及し、全米的にフランチャイズのパワーバランスが是正されることを期待した。

そして、労働組合の方にも思惑があった。労働組合は、フランチャイザーとフランチャイジーに楔を打ち込むことを狙ったのである。これが、ファストフードや他の店舗の労働者の組合組織化に繋がることを期待した。そして、労働組合は、「15ドルの最低賃金の実現」を求めて、運動を行っていた。一方で、これをフランチャイジーは反対していた。この「15ドルの最低賃金の実現」に対して、フランチャイジーの支持獲得を労働組合は狙っていた。

3 国際フランチャイズ協会の反対

フランチャイザーの団体である国際フランチャイズ協会 (International Franchise Association/IFA。以下、IFA とする。)はこの改正に反対していた。IFA は改正条文の文言が曖昧であると主張した。このため、訴訟が増加し、フランチャイズ産業の成長を妨げると主張したのである。カリフォルニア州において、フランチャイズ産業は、8万2000のフランチャイズ店舗に100万人が働いており、940億ドルの経済効果がある。この巨大な産業の発展に水を指すと主張した。IFA は FTC 開示規則で十分であ

(36) Ibid.

り、これ以上の規制は不要であると主張した⁽³⁷⁾。

4 カリフォルニア州フランチャイズ関係法の改正へ

最終草案（第8草案）に至るまで7回も改訂が繰り返されたが、カリフォルニア州下院では54対10で改正案が可決された⁽³⁸⁾。すなわち、フランチャイズ加盟店オーナーと労働組合の勝利という結果に終わった。そして、2015年10月11日にカリフォルニア州知事ジェリー・ブラウンが署名し、カリフォルニア州フランチャイズ関係法は改正された。

第3節 アメリカ合衆国の他の州の状況

改正カリフォルニア州フランチャイズ関係法にふれる前に、アメリカ合衆国の他の州の状況について簡単に述べる。アメリカ合衆国において、正当な事由なしに更新拒絶や解約を制限している州は18州（プエルトリコとヴァージン諸島を含む）である。情報の開示は14州が行っている。双方を持つ州は9州であり、カリフォルニア州もその一つである⁽³⁹⁾。詳細は、第4章以下に委ねるが、解約、更新や再契約拒絶に関する何らかの制限が設けられている州は少なくない。次章では、本稿のメインテーマである改正されたカリフォルニア州フランチャイズ関係法について分析する。

(37) <<http://www.franchise.org/ifa-and-franchisee-leaders-oppose-california-franchise-bill>> accessed on Jan. 1st 2017. See also, *supra* note 33.

(38) Elizabeth M. Weldon, *supra* note, 33 at 577.

(39) Tom Pitegoff, California Toughens Its Franchise Relationship Law, <<http://franchisealchemy.com/california-toughens-its-franchise-relationship-law/>> accessed on Jan. 1st 2017.; Ann Hurwitz, “Franchisor Market Withdrawal: “Good Cause” for Termination?” 7-Fall Franchise L. J. 3 (1987).

第3章 カリフォルニア州フランチャイズ関係法の改正内容

本章では、カリフォルニア州フランチャイズ関係法改正内容について分析する。

第1節 フランチャイズ契約終了 (termination) の際の正当事由について (20020条)

1 改正の内容

カリフォルニア州フランチャイズ関係法20020条⁽⁴⁰⁾ではフランチャイズ契約終了 (termination)⁽⁴¹⁾には正当事由が必要とされている。改正前の旧規定20020条は、「フランチャイズ契約の「あらゆる」法的な条項に違反して、通知を受けてから30日以内にこれを治癒しなかった場合にフランチャイザーは解約できる。」とされていた。新規定では、「フランチャイズ契約の法的な条項に「実質的に」従うことができず、これを治癒することができなかった場合にフランチャイザーはフランチャイズ契約を解約できる。」というように改正された。また、フランチャイジーの治癒の期間は、30日から60日 (60日から75日) へと拡大された。

すなわち、200020条については(1)「実質的」の文言を追加し、「あらゆる」の文言を削除した結果、解約を可能にする正当事由の範囲が狭められ

(40) Cal. Bus. & Prof. Code § 20020.

(41) カリフォルニア州では、いくつかの事例において、“termination”と“nonrenewal”を同じものとして扱っている。しかし、厳密には、“termination”は契約期間内に契約を解約することであり、“nonrenewal”は契約期間満了時に新しい合意の申込みを拒絶することであり、両者は別のものである。Daniel Oates, “Is this Really the End? Dealing With Renewal and Nonrenewal of Franchise Relationships” at the International Franchise Association Legal Symposium on Tuesday, May 5, 2015.

た。(2)治癒の期間が30日から60日(60日から75日)へ拡大されたという2点の改正がなされた。

2 20020条の改正の目的

20020条の改正の目的であるが、(1)契約違反をした者が契約に従うための誠実な努力をしたか、そして(2)契約違反をした者が容易に治癒または支払を行うことができるような些細な違反ではなかったか⁽⁴²⁾の2点をチェックすることにある。すなわち、20020条の改正の目的は、契約の内容に従おうと誠実に努力しているフランチャイジーが些細なまたは重要ではない違反を口実に契約解約されないようにすることにあつた。これは、Thomas Haverty Co. v. Jones (1921)⁽⁴³⁾で確立されたカリフォルニア州の契約法の基本原則とされているルールである。Thomas Haverty Co. v. Jones (1921)は、ビルの建設契約に関する請負人の担保責任の担保責任の争いである。建設者である原告が被告に対して建設代金の支払を求めたが、被告はビルには瑕疵があり代金支払義務はないと主張したという事案である。裁判所は、請負人である原告の勝訴とした。瑕疵の部分は原告に損害賠償責任があるが、原告は誠実に契約の実質的な部分を履行したため、被告の代金支払義務が認められたのである⁽⁴⁴⁾。

(42) 日本の民法541条の改正案でも債務不履行が軽微である場合の解約制限がされている。

(催告による解除)

第五百四十一条 当事者の一方がその債務を履行しない場合において、相手方が相当の期間を定めてその履行の催告をし、その期間内に履行がないときは、相手方は、契約の解除をすることができる。ただし、その期間を経過した時における債務の不履行がその契約及び取引上の社会通念に照らして軽微であるときは、この限りでない。

(43) Thomas Haverty Co. v. Jones, 185 Cal. 285 (Cal. 1921).

(44) Elizabeth M. Weldon, Nicole Liguori Micklich “Strange Weather: California’s

カリフォルニア州契約法では、「契約の違反が実質的な場合のみ契約の解約が可能」とされており、(1)違反された者が期待される実質的な利益を得ていない、(2)不完全な履行により被った損害が適切に賠償されないという2点を解約の要件としている。

このカリフォルニア州契約法のルールに従い、契約の内容に従おうと誠実に努力しているフランチャイジーが些細なまたは重要ではない違反を口実に契約を解約されないようにすることが改正の目的であった⁽⁴⁵⁾。

第2節 即時解約の制限について (20021条)

1 改正の内容

カリフォルニア州フランチャイズ関係法20021条⁽⁴⁶⁾は、フィーの不払い、営業をしない (abandonment)、違反行為の繰り返しなど重大な不履行があれば、フランチャイザーは契約を即時に解約することができるという規定である。旧規定では、「違反の通知後10日間、フランチャイジーがフランチャイズの運営に対する連邦、州、地方の法律または条例に従わなかった場合」即時解約が認められるとなっていたが、新規定では「すべての健康、安全、ビル、労働法または、フランチャイズの運営に適用される規制」の文言が加わった。

2 改正の目的

今回の改正では、「すべての健康、安全、ビル、労働法または、フランチャイズの運営に適用される規制」という文言が加わった結果、即時解約できる場合がより具体的に示された。この改正の目的はフランチャイジー

Amended Franchise Relations Act, AB525” 35-SPG Franchise L. J. 579-588 (2016).

⁽⁴⁵⁾ Ibid.

⁽⁴⁶⁾ Cal. Bus. & Prof. Code § 20021.

の保護にある。すなわち、治癒の期間なしにフランチャイザーが解約できる場合をより具体化し、制限することが改正の目的である。

3 改正20021条の問題点

20021条(f)について問題点が指摘されている。20021条(f)は20020条の違反行為の繰り返しに対して適用されるが、この条文によれば、20020条の違反行為を繰り返したただけ即時解約はできることになり、繰り返しが「契約の法的な要件」である必要も、「実質的な違反行為」である必要も20021条には規定されていない。従って、フランチャイザーは20020条ではなく20021条による解約をより行うのではないかとということが危惧されている⁽⁴⁷⁾。

20021条(j)についても問題点が指摘されている。20021条(j)は、フランチャイズフィー等の不払いがあった場合には、60日間の治癒期間なしに、通知を受けてから5日以内に解約できるとしている。こちらも20020条で要求されているような実質性は必要なく、治癒期間なしの不払いのみを根拠に解約できるので、フランチャイズフィーの不払いがあれば簡単にその理由を問わず20021条による解約が増えるのではないかと危惧されている⁽⁴⁸⁾。

第3節 法的な契約解約と契約更新拒絶の際の買取請求権（20022条）

1 20022条の内容

カリフォルニア州フランチャイズ関係法20022条⁽⁴⁹⁾は新たに作られた条文であり、合法的な契約解約と契約更新拒絶の際の買取請求権について規

(47) Elizabeth M. Weldon, *supra* note 5, at 579-588.

(48) *Ibid.*

(49) Cal. Bus. & Prof. Code § 20022.

定されている。その内容は、原則として合法的な契約解約や契約の更新拒絶があった場合に、フランチャイザーに対する投資した機材等の買取請求権をフランチャイジーに与えるという規定である。例外として、(1)個人的な所有物、(2)フランチャイジーの方が更新を拒絶した場合、(3)フランチャイズビジネスがその所在する場所でフランチャイジーの管理下にある場合、(4)フランチャイズビジネスからの撤退、(5)フランチャイズビジネスを解約するまたは更新拒絶しない旨をフランチャイザーとフランチャイジー間で書面により合意した場合、(6)フランチャイズビジネスを辞める前にフランチャイジーが売却した品目については、この買取請求権の対象外となる。

2 改正（新规定挿入）の理由

改正（新规定挿入）の理由はいうまでもなく、フランチャイジーによる投資の保護である。すなわち、フランチャイズ契約が終了し、ビジネスを続けられなくなったフランチャイズ加盟店オーナーにとって不要となった器具等をフランチャイザーが責任をもって買い取ることによって、フランチャイジーの損害を少なくすることを目的としている。

3 問題点

フランチャイズ関係法に違反した契約の解約や更新拒絶の際に再販売可能な機材の費用をフランチャイジーが回復するとしても、フランチャイジーが自ら向上させた資本や個人的資産、グッドウィルをフランチャイジーが持っていくことになる点が問題であると指摘されている⁽⁵⁰⁾。すなわ

(50) Elizabeth M. Weldon, *supra* note 44, at 595.

フランチャイズ契約終了の際のグッドウィルの問題については, Emerson, Franchise Goodwill: Take a Sad Song and Make it Better, 46 University of Michigan

ち、これでは最低限の補償しかフランチャイジーが受け取ることができない。フランチャイジーがフランチャイズ契約締結後に行った営業努力の成果はフランチャイジーのものであり、もし契約の解約や更新の拒絶によってフランチャイズ契約が終了するのであるならば、これが正当に補償されることが必要である。

第4節 不法な解約と更新拒絶からの救済（20035条）

1 20035条の改正内容

カリフォルニア州フランチャイズ関係法20035条⁽⁵¹⁾は不法な解約と更新拒絶についての規定である。旧規定の20035条は、「フランチャイジーの現在の規格を公正な卸売市場またはフランチャイジーにより支払われた価額のうちより低い価額で再購入を申しまなければならない。」と規定していた。これを新规定の20035条では、不法な解約や更新拒絶があった場合、(1)フランチャイズビジネス、フランチャイズの資産、その他への損害賠償を公正な市場価額で行う、(2)違反のおそれがある場合には、事前や終局の差し止め命令が可能であると改正された。

すなわち、旧規定では不法な解約や更新拒絶があった場合にフランチャイジーはフランチャイズ契約の際に投資した金銭を取戻すことしかできなかった。すなわち救済の範囲は限定されていた。しかし新规定では、フランチャイズビジネスへの損害賠償を公正な市場価額でフランチャイザーが損害賠償を行うというように改正された。すなわち、フランチャイジーが行った投資だけでなく、フランチャイジーがフランチャイズ契約締結後に行った経営努力によるフランチャイズの価値上昇分まで損害賠償が認められる。

Journal of Law Reform 349 (2013) が詳しい。

(51) Cal. Bus. & Prof. Code § 20035.

2 改正の理由

それでは、今回の改正によって具体的には何が変わったのであろうか。それは、すでに述べた通り、フランチャイジーの店舗経営に対する努力が認められるようになったということである。例えば、フランチャイジーが1000万円の投資を行ってフランチャイザーとフランチャイズ契約を結んだとする。フランチャイジーの努力によってフランチャイズ店舗の価値を3000万円まで上げた場合、旧規定によれば1000万円の賠償しか認められないが、新規定では3000万円の賠償が認められることになる。一方で、フランチャイジーがビジネスに成功しフランチャイズの価値を上げていれば賠償額が高額になるし、失敗していれば賠償額が低くなる、場合によってはゼロにもなる。このようにフランチャイジーの努力による成果が正当に評価されるのである⁽⁵²⁾。

このように今回の改正点である損害賠償の額をフランチャイズビジネスの市場価格で算定するという点は、フランチャイズビジネスが財産権的な価値を持つことが認められた結果であると言える。少なくとも、フランチャイズビジネスにおけるフランチャイジーの地域と個人でのグッドウィルを法律が認めたと言えるのではないだろうか⁽⁵³⁾。そして、不法な解

52) Joel R. Buckberg, "California Dreams Become Reality for Franchisees; Amended Franchise Relationship Law Passes" <<http://www.bakerdonelson.com/california-dreams-becoming-reality-for-franchisees-amended-franchise-relationship-law-nears-passage-09-01-2015>> accessed on Jan. 1st 2016.

53) グッドウィルの意味は多義的であり、フランチャイザーのブランドネームによるところが大きいという議論もある。Berry, Byers & Oates, State Regulation of Franchising: The Washinton Experience Revised, 32 Seattle University L. Rev. 811 at 892-893 (2009).

Bray v. QFA Royalties LLC, 486 F. Supp. 2d 1237 (D. Colo. 2007)では、2種類のグッドウィルがあるとされた。それは、(1)ビジネスグッドウィル：フランチャイザーによってフランチャイズ契約が終了されるとフランチャイジーが失うコミュニティに

約や更新拒絶のおそれがある場合でも、差止めを行うことによって、フランチャイジーはフランチャイズビジネスを継続させることができるようになった。

3 改正20035条の問題点

公正な市場価格を誰がどのように判断するのが明確でないという点が今回の本条の改正の問題点とされている⁽⁵⁴⁾。フランチャイズの価値の算定方法であるが、大きく分けて、3つの方法がある。それは、(1)バランスシートの資産を評価する費用から算定する方法、(2)収益から算定する方法、(3)売上高から算定する方法である。今後、裁判例が積み重なる事によって算定方法が定まることが望まれる⁽⁵⁵⁾。

第4節 本章のまとめ

以上、本章で検討した通り、今回の改正の目的は「フランチャイジーの保護の強化」にあると言える。すなわち、(1)フランチャイザーからの解約や更新拒絶を制限（20020条、20021条）および(2)フランチャイザーによる解約や更新拒絶があった場合、フランチャイジーからフランチャイザーに

おけるグッドウィルと(2)トレードマークグッドウィル：フランチャイザーのブランドに関連するグッドウィルの2種類である。

フランチャイズ契約終了の際のグッドウィルの問題については、Emerson, *supra* note 50, at 349. が詳しい。

⁽⁵⁴⁾ ワシントン州フランチャイズ投資保護法においても「公正な市場価格」が規定されていないことは、問題視されている。Berry, Byers & Oates, *id.*, at 891.

⁽⁵⁵⁾ Elizabeth M. Weldon, *supra* note 5, at 588-589.

フランチャイズの価値の算定については、Nicole Liguori Micklich, Michael W. Lynch & Ingrid C. Festin, *The Continuing Evolution of Franchise Valuation: Expanding Traditional Methods*, 32 *Franchise L. J.* 223 (2013) を参照。

対する賠償範囲を拡大あるいは明確化（20022条，20035条）の大きな二つの柱によるフランチャイジーの保護強化である。

しかし，すでに問題点が指摘されているように，今後，改正されたカリフォルニア州フランチャイズ関係法が判例や裁判例によってフランチャイジーの保護という方向へと向かうことは確実であるとは言えない。フランチャイジーの保護が不十分な結果になる可能性もないわけではない。

そこで，次章では，アメリカ合衆国の各州におけるフランチャイザーによる契約の解約や契約の更新拒絶に関する論点を紹介することによって，この改正されたフランチャイズ関係法がフランチャイジーの保護強化という面で十分に機能するかどうかを考える足掛かりとしたい。

第4章 フランチャイジーにフランチャイズ契約更新の権利はあるか

第1節 はじめに

フランチャイザーによるフランチャイズ契約の解約や更新拒絶を制限または明確化してフランチャイジーを保護することを目的にカリフォルニア州フランチャイズ関係法は改正された。この改正されたフランチャイズ関係法がフランチャイジーの保護強化として十分に機能するのか，今後の行方を見極めるべく，アメリカ合衆国の各州で議論されている論点について紹介と検討を行う。

最初の重要な論点として，本章では，フランチャイジーにフランチャイズ契約更新の権利はあるのかどうかについて検討する。この点について，結論を最初に言えば，アメリカ合衆国各州の州法ではそのような権利は認められておらず，裁判例においても契約でそのような権利を与えられない

限り、更新の権利はないとしている⁽⁵⁶⁾。この理由を探るべく、以下、具体的に検討を行う。

第2節 各州の裁判例の紹介

既に述べた通り、アメリカ合衆国各州の州法ではフランチャイジーに更新の権利は認められておらず、裁判例においても更新の権利は無いとしているものばかりである。

1 カリフォルニア州

(裁判例1) *In re Vylene Enterprises, Inc. v. Naugles, Inc.* (1996)⁽⁵⁷⁾

1975年に原告（フランチャイジー）は被告（フランチャイザー）とカリフォルニア州ロングビーチのレストランを経営する10年間のフランチャイズ契約を締結した。本件フランチャイズ契約では、原告は最初の10年の期間満了後に交渉された条件で8年間の期間延長をするオプションを与えられていた。1983年には原告はフィーの不払いを行うようになり、1985年8月にはフィー等の未払金が3万8121ドルになるとの破産裁判所による和解が成立し、原告はこれを支払った。本件フランチャイズ契約では「8年間の契約延長をするフランチャイジーの権利は、フランチャイザーへフランチャイズ契約ごとに要求される通知をすることにより、そして通知をする時に、保持される。60日前の通知の後、フランチャイジー

⁵⁶⁾ Daniel Oates, “Is this Really the End? Dealing With Renewal and Nonrenewal of Franchise Relationships” at the International Franchise Association Legal Symposium on Tuesday, May 5, 2015 at 5; Becker & Boxerman, *Franchise Renewals: Considerations for Franchisors and Franchisees*, 19 *Franchise L. J.* 45 at 70 (1999).

⁵⁷⁾ *In re Vylene Enterprises, Inc. v. Naugles, Inc.*, 90 F.3d 1472 (9th Cir. 1996), *Bus. Franchise Guide* (CCH) 10,981.

は交渉された条件でフランチャイズ契約の更新を拒絶する権利を持つ。」と規定されていたが、終了の2ヶ月前である1985年10月に原告は被告に延長を要求した。被告はこれを拒否し、商業的には立ち行かないような不合理な内容の条件で再契約をするように要求した。1985年11月には被告は原告の店舗からわずか1.4マイルの場所にレストランをオープンし、原告の店では使えないクーポンまで配布した。このため、原告はフランチャイズ契約延長の合意交渉をするよう求めて訴えを起こした。

第1審は、本件契約の更新条項は更新が強制される権利があるのか曖昧であるが、被告は誠実に交渉する義務、すなわち、誠実かつ公正な取扱い義務（Duty of Good Faith and Fair Dealing）に違反していると判断した。

第2審の第9巡回区裁判所では禁反言（estoppel）と誠実かつ公正な取扱い義務が争われた。「更新の規定は確定的な根拠を持って更新を保証する権利をフランチャイジーに与えるものではない。最長8年間延長されるという事実のみである。」と裁判所は判断した。すなわち、更新の条項は曖昧であり、更新のための強制力のある権利をフランチャイジーに与えるものではない。合意は更新のために誠実に交渉することをフランチャイジーに求めているのみであると裁判所は判断した。

このような判断をした上で、フランチャイザーは不合理な内容の契約を提案するなど誠実に交渉していないため、裁判所は契約違反があると判断した。

（裁判例2）Chang v. McDonald's Corp. (1996)⁽⁵⁸⁾

原告（フランチャイジー）は被告（フランチャイザー）とライセンス契約を結んで、カリフォルニア州ピノーレでファストフードレストランを経営

⁵⁸⁾ Chang v. McDonald's Corp., 105 F.3d 664 (9th Cir. 1996), Bus. Franchise Guide (CCH) 11,078.

していた。被告は原告の店舗の近隣に2店舗を出店するだけでなく、原告とのライセンスの合意を更新することを拒絶した。このため、原告は被告がライセンス合意の更新を行わないことが本件ライセンス契約に違反したことになるとして訴えを提起した。

裁判所は、本件ライセンス契約では、更新の権利が明示的にも黙示的にも規定されていないため、原告は更新の権利を持たないと判断した。したがって、裁判所は、誠実で公正な取引行為にも違反していないと判断した。

2 メリーランド州

(裁判例3) Payne v. McDonald's Corp. (1999)⁽⁵⁹⁾

原告（フランチャイジー）は、被告（フランチャイザー）とフランチャイズ契約を結び、メリーランド州ボルティモアでファストフードレストランの経営を始めた。しかし、被告は原告の店舗の近隣に新しい店舗を出店し、さらには、被告は、原告とのフランチャイズ契約更新の条件として、被告の店舗の立て替えを要求した。被告との契約更新を望む原告は、この要求に従った。しかし、最終的に、店舗の建て替えは被告の見積もりをはるかに超える費用がかかり、原告の店舗経営は立ち行かなくなってしまった。店舗の立て替えを要求されたことに不満を持っていた原告は、被告が本件契約における誠実かつ公正に取引を行う黙示の条項に違反したと主張し、訴えを提起した。

裁判所は、本件フランチャイズ契約において、原告はフランチャイズ契約更新の権利を与えられておらず、被告は更新の義務を負っていないとした。そして、契約更新の条件としての店舗の建て替え要求に原告は応じており、これは被告からの強制があったわけではなく、原告の経営判断によ

⁽⁵⁹⁾ Payne v. McDonald's Corp., 957 F. Supp. 2d 135 (D. Mass. 1999).

るものである。しかもこの新しい店舗は被告のマクドナルドの標準型店舗の基準に合致するものであると判断した。したがって、被告は本件契約における誠実かつ公正に取引を行う黙示の条項に違反していないと裁判所は判断した。

(裁判例4) L. M. P. Service, Inc. v. Shell Oil Co. (2000)⁽⁶⁰⁾

原告（フランチャイジー）は被告（フランチャイザー）とフランチャイズ契約を結び、メリーランド州ロックビルで自動車のサービスステーションの経営を始めた。原告の店舗は同地域の平均以下の売上であったため、被告は原告の店舗を第三者に売却するか、これを拒絶するのならば、原告とのフランチャイズ契約を更新しないと迫った。そこで原告は石油市場実務法（Petroleum Marketing Practice Act。以下、PMPAとする。）2802条に違反し、不公正な行為を行ったとして訴えた。

メリーランド連邦裁判所は、フランチャイザーはフランチャイジーと新しい条項の交渉を全く行わず、代わりにフランチャイジーに提案された合意を受け入れるか不更新を被るかを強制しようとした。フランチャイザーはフランチャイズの関係を実質的に変えることを強制するために不更新をするという強迫を行ったことによりPMPA 2802条に違反したと判断した。

3 マサチューセッツ州

(裁判例5) Zuckerman v. McDonald's Corp. (1999)⁽⁶¹⁾

原告（フランチャイジー）は被告（フランチャイザー）とライセンス契約

⁽⁶⁰⁾ L. M. P. Service, Inc. v. Shell Oil Co., 128 F. Supp. 2d 287 (D. Md. 2000).

⁽⁶¹⁾ Zuckerman v. McDonald's Corp., 35 F.Supp.2d 135 (D. Mass. 1999), Bus. Franchise Guide (CCH) 11,584.

を結んだ。ライセンス契約の条項には、「ライセンスの期間は20年間であり、ライセンスの更新または新しいライセンスを付与することに関しては何の約束または表示をするものではない。」と記載されていた。しかし、20年間の契約期間が満了した時に被告は更新を拒絶したため、原告はこれによる損害の賠償を求めて訴えた。

裁判所は、契約条項には更新について曖昧な表現は無く、被告はライセンスを更新する義務や新しいライセンスを与える義務は無いと判断した。したがって、被告は契約の更新を拒絶することにより、契約違反とはならない。被告はフランチャイズの更新を拒絶することで誠実で公正な取引に違反していないと裁判所は判断した。

4 オハイオ州

(裁判例6) *Watkinson & Son Pet Supplies v. Iams Co.* (2001)⁽⁶²⁾

1986年頃、原告（販売代理店, distributor）は、被告（製造業者）と契約を結び、独占権を持たない販売代理店として、被告が製造するペットフードの販売をミシガン州で始めた。1989年に被告は2%のディスカウントをすれば、独占権を持つ販売代理店にするとの申込みを原告に行った。1990年に被告は、被告が流通システムの排他的な地域を変更する時には、ミシガン州での排他的販売権を与えると原告に約束して1年間の契約が結ばれた。1990年から1993年まではこの契約が更新されたが、1993年末に被告は原告に販売代理権契約を更新しない旨を伝え、1994年にこの契約は終了した。被告は原告以外の別会社と排他的販売権を与える契約を結んだ。原告は、被告がオハイオ州改正法（Ohio Rev. Code）1301章09条（UCC1-203）規定の契約の更新を誠実に交渉する義務に違反したとして訴

(62) *Watkinson & Son Pet Supplies v. Iams Co.*, 254 F. 3d 607 (6th Cir. 2001).

えを提起した⁽⁶³⁾。

本件契約条項には契約期間が満了した際には当事者による行為によらず自動的に契約は終了すると規定されていた。そして、本件契約は当事者に署名された書式によってのみ相互に合意された条項によって更新されるとも規定されていた。すなわち、裁判所は将来の合意に到達することを意図した文言は契約書には書かれておらず、相互の合意があれば、契約が更新されるかもしれないだけ本件契約では規定されていると裁判所は判断した。その上で、裁判所は、被告は更新を拒絶する裁量権を有しているので更新の交渉は強制されないと判断した。そして、裁判所は、被告は更新を拒絶することができるし、被告は将来の合意を強制されることはないのので、被告には更新の交渉を誠実に行わなかった義務違反は無いとした。

5 ヴァージニア州

(裁判例7) Betsy-Len Motor Hotel Corp. v. Holiday Inns (1989)⁽⁶⁴⁾

控訴人(フランチャイジー)と被控訴人(フランチャイザー)は、1978年12月にライセンス契約を結び、ホリデーインホテルの契約を結んだ。契約では、契約満了の9ヶ月以上前に書式による通知があれば、1988年12月にライセンス合意を終了させることができるとされていた。被控訴人は1988年3月に契約を終了させる旨の書式による通知をした。控訴人はヴァージニア州小売フランチャイズ法(the Retail Franchising Act)13.1-564条に規定された合理的理由なしにフランチャイザーは契約を終了させようとしていると主張して訴えを提起した。

裁判所は、ヴァージニア州小売フランチャイズ法は、条項に従って法的

(63) 本件では当事者双方ともオハイオ州法を適用することで合意した。

(64) Betsy-Len Motor Hotel Corp. v. Holiday Inns, 385 S. E. 2d 559 (Va. 1989), Bus. Franchise Guide 9520.

に契約期間が満了した後に、フランチャイズ契約の更新または延長を要求していない。本件契約では、明確に、フランチャイザーとフランチャイジーは10年の期間満了時に契約を終了させる無条件の権利を与えられている。このため、本件では、ヴァージニア州小売フランチャイズ法 (the Retail Franchising Act) 13.1-564条違反はない。したがって、フランチャイザーが本件契約を更新しないことは許されると判断した。

6 ワシントン州⁽⁶⁵⁾

(裁判例8) Thompson v. Atlantic Richfield Co. (1986)⁽⁶⁶⁾

原告 (フランチャイジー) は被告 (フランチャイザー) とフランチャイズ契約を結び、ミニスーパーマーケットとガソリンスタンドの店舗をワシントン州で経営していた。フランチャイズ契約更新の際に被告は更新料として2万ドルを要求したので、原告は恒久的な差止による救済 (permanent injunctive relief) を求めて訴えた。

裁判所は、統一フランチャイズ開示文書 (Uniform Franchise Offerings Circular) を精査し、本件契約ではフランチャイズは自動的に更新されるものではないと判断した。すなわち、フランチャイジーは自動的にフランチャイズを更新する権利を与えられていない。そして更新した場合には、原告は被告の現行フランチャイズポリシーに従った合意の履行を要求される。現行フランチャイズポリシーは2万ドルのフランチャイズフィーを要求していると裁判所は判断した。

⁽⁶⁵⁾ ワシントン州の議論については、Berry, Byers & Oates, State Regulation of Franchising: The Washinton Experience Revised, 32 Seattle University L. Rev. 811 at 890-893 (2009) が詳しい。

⁽⁶⁶⁾ Thompson v. Atlantic Richfield Co., 649 F. Supp. 969 (W. D. Wash. 1986) Bus. Franchise Guide (CCH) 8805.

(裁判例9) Bryant Corp. v. Outboard Marine Corp. (1994)⁽⁶⁷⁾

被告（製造業者）とフランチャイズ契約を締結している原告（海上船外機の流通業者）が、税やトレーニング代等のフィーを支払わなかったために、被告はフランチャイズ契約の更新を拒絶した。そこで原告は、ワシントン州フランチャイズ投資保護法19.100.180 (1)条規定の誠実な取引義務に違反したとして、被告を訴えた。

裁判所は、更新の義務が契約にない場合には、製造業者は流通業者との合意を更新しなかったとしても、誠実で公正な取引に違反したとはいえないと判断した。

第3節 裁判例の検討

それでは、裁判例を検討する。

1 フランチャイジーにフランチャイズ契約更新の権利はあるか

本章のタイトルでもある「フランチャイジーにフランチャイズ契約更新の権利はあるか」についてであるが、当事者がフランチャイズ契約でフランチャイジーに更新の権利が与えられる旨の明確な合意がなされない限り、裁判例はこれを否定している。アメリカにおいてもフランチャイジーに契約更新の権利は与えられていないのである。

フランチャイズ契約においてフランチャイジーに更新の権利が与えられていないにもかかわらず、フランチャイザーとフランチャイジー間で紛争が起きた場合は、コモンローやエクイティ上の請求をフランチャイジーは行うようである⁽⁶⁸⁾。例えば（裁判例1）In re Vylene Enterprises,

(67) Bryant Corp. v. Outboard Marine Corp., Bus. Franchise Guide 10,604 (W. D. Wash. 1994).

(68) Daniel Oates, *supra* note 1, at 5. Beck, Franchise Renewals — You Want Me to Do

Inc. v. Naugles, Inc. (1996)⁽⁶⁹⁾では禁反言 (estoppel) が用いられている。しかし、多くの事例で最も争点となっているのは誠実かつ公正な取扱い義務 (Duty of Good Faith and Fair Dealing) である。誠実かつ公正な取扱い義務については、(裁判例 1) In re Vylene Enterprises, Inc. v. Naugles, Inc. (1996)⁽⁷⁰⁾, (裁判例 2) Chang v. McDonald's Corp. (1996)⁽⁷¹⁾, (裁判例 3) Payne v. McDonald's Corp. (1999)⁽⁷²⁾, (裁判例 4) L. M. P. Service, Inc. v. Shell Oil Co. (2000)⁽⁷³⁾, (裁判例 5) Zuckerman v. McDonald's Corp. (1999)⁽⁷⁴⁾で争われている。オハイオ州の(裁判例 6) Watkinson & Son Pet Supplies v. Iams Co. (2001)⁽⁷⁵⁾とワシントン州の(裁判例 9) Bryant Corp. v. Outboard Marine Corp. (1994)⁽⁷⁶⁾では、実定法上の誠実かつ公正な取扱い義務が争われている。

フランチャイズ契約により契約更新の権利がフランチャイジーに与えられていない場合には、このように契約の更新については多くの裁判例において誠実かつ公正な取扱い義務が問題となっているようである。そこでこ

What?, 22 Franchise L. J. 4 at 7 (2002).

⁽⁶⁹⁾ In re Vylene Enterprises, Inc. v. Naugles, Inc., 90 F.3d 1472 (9th Cir. 1996), Bus. Franchise Guide (CCH) 10,981.

⁽⁷⁰⁾ In re Vylene Enterprises, Inc. v. Naugles, Inc., 90 F.3d 1472 (9th Cir. 1996), Bus. Franchise Guide (CCH) 10,981.

⁽⁷¹⁾ Chang v. McDonald's Corp., 105 F.3d 664 (9th Cir. 1996), Bus. Franchise Guide (CCH) 11,078.

⁽⁷²⁾ Payne v. McDonald's Corp., 957 F. Supp. 2d 135 (D. Mass. 1999).

⁽⁷³⁾ L. M. P. Service, Inc. v. Shell Oil Co., 128 F. Supp. 2d 287 (D. Md. 2000).

⁽⁷⁴⁾ Zuckerman v. McDonald's Corp., 35 F.Supp.2d 135 (D. Mass. 1999), Bus. Franchise Guide (CCH) 11,584.

⁽⁷⁵⁾ Watkinson & Son Pet Supplies v. Iams Co., 254 F. 3d 607 (6th Cir. 2001).

⁽⁷⁶⁾ Bryant Corp. v. Outboard Marine Corp., Bus. Franchise Guide 10,604 (W. D. Wash. 1994).

の誠実かつ公正な取扱い義務について検討をする。

2 フランチャイズ契約更新の際の誠実かつ公正な取扱い義務

上記のとおり、アメリカ合衆国の各州では、契約更新の交渉の際に、フランチャイザーにはフランチャイジーと誠実に交渉する義務すなわち誠実かつ公正な取扱い義務が課せられている⁽⁷⁷⁾。もっとも、裁判例では、フランチャイザーの誠実交渉義務違反が認められた事例と否定された事例の2種類に分かれている。

2-1 フランチャイザーの誠実かつ公正な取扱い義務違反が認められた事例

フランチャイザーの誠実かつ公正な取扱い義務違反が認められた事例は2件である。それでは、フランチャイザーにフランチャイズ契約更新の義務がないにもかかわらず、何故、フランチャイザーに誠実かつ公正な取扱い義務違反が認められたのであろうか。

(裁判例1) *In re Vylene Enterprises, Inc. v. Naugles, Inc.* (1996)⁽⁷⁸⁾では、被告のフランチャイズビジネスが立ち行かなくなるようなフランチャイザーは不合理な内容の契約を提案し、これを受け入れなければ被告はフランチャイズ契約を更新しないとすることがフランチャイザーの誠実かつ公正な取扱い義務違反となるとしている⁽⁷⁹⁾。

(77) 井上教授はフランチャイズ契約において誠実かつ公正な取扱い義務が課せられる理由は、当事者の合理的期待を保護するためであり、当事者の予測していない義務や制限を課すものではないとしている。井上健一「フランチャイズ契約の解除・終了(1)」武蔵大学論集第46巻1号20頁以下(1998年)。

(78) *In re Vylene Enterprises, Inc. v. Naugles, Inc.*, 90 F.3d 1472 (9th Cir. 1996), *Bus. Franchise Guide* (CCH) 10,981.

(79) この点について、契約の期間について明確な合意がある場合にのみ、誠実かつ公正

(裁判例4) *L. M. P. Service, Inc. v. Shell Oil Co.* (2000)⁽⁸⁰⁾では、フランチャイザーはフランチャイジーと新しい条項の交渉を全く行わず、代わりにフランチャイジーに提案された合意を受け入れるか不更新を受け入れるかを強制しようとしたことがフランチャイザーの誠実かつ公正な取扱い義務違反となるとしている。

これらの2点の裁判例に共通していることは、フランチャイザーの要求を受け入れるか、それとも契約の更新を諦めるかの二者択一的選択をフランチャイジーにフランチャイザーが迫ることが誠実かつ公正な取扱い義務違反とされたということである。フランチャイザーの優越的地位によりフランチャイジーに不利な内容の契約を事実上強制することは許されないと判断されているようである。

2-2 フランチャイザーの誠実かつ公正な取扱い義務違反が否定された事例

フランチャイザーの誠実かつ公正な取扱い義務違反が否定された事例であるが、フランチャイジーには更新の権利がないことを理由に誠実かつ公正な取扱い義務違反を否定している。(裁判例2) *Chang v. McDonald's Corp.* (1996)⁽⁸¹⁾では、本件ライセンス契約では、更新の権利が明示的にも黙示的にも規定されていないため、フランチャイザーはフランチャイズ契約の更新を誠実に行う義務はないと裁判所はしている。(裁判例5)

な取扱い義務はフランチャイザーに課せられる。更新の権利が明記されていない場合には、誠実かつ公正な取扱い義務違反は問題とならない。本件は曖昧で不合理な提案がフランチャイザーによってなされたという特別な事情があったとする見解もある。

Daniel Oates, *supra* note 56, at 7.

⁽⁸⁰⁾ *L. M. P. Service, Inc. v. Shell Oil Co.*, 128 F. Supp. 2d 287 (D. Md. 2000).

⁽⁸¹⁾ *Chang v. McDonald's Corp.*, 105 F.3d 664 (9th Cir. 1996), *Bus. Franchise Guide* (CCH) 11,078.

Zuckerman v. McDonald's Corp. (1999)⁽⁸²⁾では、フランチャイザーにはライセンスを更新する義務や新しいライセンスを与える義務はないことから、フランチャイザーが契約の更新を拒絶したとしても誠実で公正な取引に違反していないと裁判所は判断している。(裁判例6) Watkinson & Son Pet Supplies v. Iams Co. (2001)⁽⁸³⁾では、更新を拒絶することができるし、被告は将来の合意を強制されることはないので、被告には更新の交渉を誠実に行わなかった義務違反は無いと裁判所は判断している⁽⁸⁴⁾。(裁判例9) Bryant Corp. v. Outboard Marine Corp. (1994)⁽⁸⁵⁾では、裁判所は、更新の義務が契約にない場合には、製造業者は流通業者との合意を更新しなかったとしても、誠実で公正な取引に違反したとはいえないと判断している。

以上の裁判例からいえることは、フランチャイザーに更新の義務がない場合には、更新の交渉をフランチャイザーは誠実に行う必要がないということである。更新をするという前提が無い以上、更新の交渉は強制されないと考えられているようである。

(裁判例3) Payne v. McDonald's Corp. (1999)⁽⁸⁶⁾は、更新の条件として、フランチャイザーの店舗の建て替え要求にフランチャイジーが応じた結果、フランチャイジーは店舗経営に行き詰まった。このため、契約の更新

⁽⁸²⁾ Zuckerman v. McDonald's Corp., 35 F.Supp.2d 135 (D. Mass. 1999), Bus. Franchise Guide (CCH) 11,584.

⁽⁸³⁾ Watkinson & Son Pet Supplies v. Iams Co., 254 F. 3d 607 (6th Cir. 2001).

⁽⁸⁴⁾ 本件では、フランチャイズ契約において明確にフランチャイジーに更新の権利が認められていないため、フランチャイザーの誠実かつ公正な取扱い義務違反が認められなかったとする見解がある。Daniel Oates, supra note 1, at 7-8.

⁽⁸⁵⁾ Bryant Corp. v. Outboard Marine Corp., Bus. Franchise Guide 10,604 (W. D. Wash. 1994).

⁽⁸⁶⁾ Payne v. McDonald's Corp., 957 F. Supp. 2d 135 (D. Mass. 1999).

の条件として建て替え要求をしたことをもって、フランチャイザーが誠実な交渉を行わなかったとフランチャイジーは主張している事案である。本件では、フランチャイザーは本件契約における誠実かつ公正に取引を行う黙示の条項に違反していないと裁判所は判断している。すなわち、フランチャイザーの建て替え要求は、フランチャイザーの標準型店舗の基準に合致するようにとの建て替え要求であって、この建て替えをフランチャイジーは自らの経営判断として行っており、フランチャイザーの威圧行為があったわけではない。したがって、被告は本件契約における誠実かつ公正に取引を行う黙示の条項に違反していないと裁判所は判断した。

2-3 フランチャイザーの誠実かつ公正な取扱い義務についてのまとめ

以上の点をまとめる。まず、(1)フランチャイザーに更新の義務がない場合には、原則的として、フランチャイザーに更新についての誠実かつ公正な取扱い義務はないということである⁽⁸⁷⁾。更新をする義務がない以上、更新の交渉自体も拒絶できるということであろう。しかし、(2)フランチャイジーに不合理な内容の契約を受け入れなければ契約を更新しないなど威圧的な行為にフランチャイザーが及んだ場合にはフランチャイザーは誠実かつ公正な取扱い義務違反となる。フランチャイザーの優越的な地位の濫用は許されないということであろう。ただし、(3)フランチャイザーの要求が不合理な内容ではなく、フランチャイジー自らの経営判断でフランチャイザーの要求に従った場合には、誠実かつ公正な取扱い義務違反とはならないと判断されたといえる。

第4節 本章のまとめ

まず、アメリカ合衆国の各州では、フランチャイズ契約でフランチャイ

⁽⁸⁷⁾ Daniel Oates, *supra* note 56, at 6-8.

ジーに更新の権利が与えられる旨の明確な合意がなされない限りフランチャイジーにフランチャイズ契約更新の権利は認められていないことが明らかとなった。

しかしながら、フランチャイジーの保護のために、フランチャイザーに契約更新の際には誠実かつ公正な取扱い義務が課せられている。したがって、契約更新交渉の際に、フランチャイザーは優越的な地位を濫用して不合理な契約内容をフランチャイジーに迫ることは許されていない。もっとも、フランチャイザーが要求する契約内容に合理性があり、フランチャイジー自らの経営判断でそれを受け入れた場合には、フランチャイザーは誠実かつ公正な取扱い義務違反となることはない。

そして、フランチャイジーにはフランチャイズ契約更新の権利は認められていない。それだからといってフランチャイザーが自由に更新拒絶をできるかといえ、そうではなく、フランチャイザーにはフランチャイズ契約の更新について誠実かつ公正な取扱い義務が課せられている。

次章では、この誠実かつ公正な取扱い義務以外のもう一つの更新拒絶に対する立法上の制限について分析をしたい。それは、更新を拒絶するには正当事由が必要であるという制限である。次章ではこの更新拒絶の際の正当事由について検討する。

第5章 フランチャイズ契約終了に必要な正当事由とは何か

第1節 はじめに

すでに第3章で述べた通り、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の改正によって、フランチャイザーがフランチャイズ契約を終了させる（解約や更新拒絶する）場合の正当事由の範囲が狭められた。果たして、この改正はフランチャイジーの保護に寄与するだろうか。この点を探るべく、アメリカ合衆国の各州において、フランチャイ

ズ契約終了の際の正当事由は、どのようなものとされているのか検討したい。これとともに、フランチャイズ契約終了の際の正当事由として、どのようなことが議論されているのかについて検討分析を本章では行う。

なお、前掲注(41)でふれた通り、アメリカ合衆国の各州では、フランチャイザーの更新拒絶の際にもフランチャイズ契約終了 (termination) の規定が援用されて、正当事由が必要とされている。すなわち、解約の場合も、更新拒絶の場合にも正当事由が必要とされている。そこで、本章では、更新拒絶をする場合に必要とされる正当事由とは何かを探るべく、更新拒絶の問題を中心に分析を行いたい。

第2節 アメリカ合衆国各州のフランチャイズ法におけるフランチャイズ契約終了に必要な正当事由の分析

以下で述べる通り、各州のフランチャイズ法において、フランチャイズ契約終了（解約や更新拒絶）の際の正当事由の規定は様々である。正当事由の文言自体が“good cause”, “just cause”, “reasonable cause”と様々である。以下では、各州のフランチャイズ法における正当事由の規定を分析する。

- 1 実質的な (substantially) 不履行を必要とする型 (正当事由をフランチャイズ契約の法的な条項に「実質的に」従うことができず、これを治癒することができなかつた場合とする型：カリフォルニア州型)

カリフォルニア州は正当事由をフランチャイズ契約の法的な条項に「実質的に」従うことができず、これを治癒することができなかつた場合としている。これと同様の州は以下の通りである。

コネチカット州フランチャイズ法 (Connecticut Franchise Act) Section

42-133f(a)⁽⁸⁸⁾では、フランチャイズ契約の合理的な義務に実質的に反した場合にフランチャイザーはフランチャイズ契約を終了することができるとしているが、これに限定されるわけではないとも規定されている。カリフォルニア州フランチャイズ関係法と同様の規定である。

ニュージャージー州フランチャイズ実務法 (New Jersey Franchise Practices Act) 56:10-5条⁽⁸⁹⁾ではフランチャイズ契約の終了には正当事由が必要であり、その正当事由はフランチャイズ契約によって課された条件に実質的に違反した場合となっており、カリフォルニア州フランチャイズ関係法と同様の内容となっている。

ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法 (Wisconsin Fair Dealership Act) 135.03条⁽⁹⁰⁾は、フランチャイズ契約の終了には正当事由が必要であるとしている。そして、135.02条(4)(a)⁽⁹¹⁾によると、正当事由とは、本質的に合理的な契約条件にディーラーが実質的に従わなかったことであり、この契約条件は他のディーラーと比較して差別的であってはならないとしている。文言は完全に一致していないが、これは改正カリフォルニア州フランチャイズ関係法の内容に近いといえる。

ミネソタ州のフランチャイズ法 (Minnesota Regulations) Rule 2860.4400F⁽⁹²⁾では、正当事由をフランチャイズにより課せられた実質的な条件に従わなかった場合とされており、「実質的な条件」という文言を使用している点でカリフォルニア州と同じである。また、正当事由の例を5つ例示している点もミネソタ州の特徴となる。それは、(1)フランチャイジーの債務超過または破産、(2)債権者の利益の譲渡またはフランチャイズビジネ

(88) Conn.Gen.Stat. § 42-133f(a).

(89) N. J. Stat. Ann. § 56:10-5.

(90) Wis. Stat. § 135.03.

(91) Wis. Stat. § 135.02(4)(a).

(92) Minn. Rule 2860.4400F.

スの資産の処分，(3)フランチャイズビジネスの自発的廃業，(4)フランチャイズビジネスに関する法に違反して有罪，有罪の答弁，否認しない場合，(5)フランチャイザーのトレードマーク，トレードネーム，サービスマーク，ロゴタイプ，その他商業的シンボルに関係するモノを実質的に損なうような行為をした場合としている。

ネブラスカ州のフランチャイズ法87-404条⁽⁹³⁾では，フランチャイズ契約の終了に対して正当事由が必要であるとしている。そして，同法87-402 (8)条⁽⁹⁴⁾にて，その正当事由を規定している。同法87-402 (8)条によると，正当事由とは，フランチャイズ契約により課せられた実質的条件に従わなかった場合としており，この点は改正フランチャイズ関係法と同じである。

ヴァージン諸島のフランチャイズ法132条⁽⁹⁵⁾はフランチャイズ契約の終了には正当事由が必要であるとしている。そして，その正当事由であるが，(1)フランチャイズ契約によって課せられた本質的かつ合理的な要件に実質的に違反したとき，または，(2)フランチャイズの条件を実行する際に悪意 (bad faith) を用いたときとしている。「実質的」という文言を用いている点が，カリフォルニア州改正フランチャイズ関係法と同じである。

ワシントン州フランチャイズ投資保護法 (Washington Franchise Investment Protection Act) RCW 19.100.180(2)(j)⁽⁹⁶⁾では，フランチャイズ契約の終了には正当事由が必要であるとしている。その正当事由とは(1)フランチャイズ契約の合法的かつ実質的な規定に違反したとき，(2)不履行の通知を受けてから30日以内に治癒に失敗したとき，(3)治癒が30日以内に合理

⁽⁹³⁾ Neb. Rev. Stat § 87-404.

⁽⁹⁴⁾ Neb. Rev. Stat § 87-2-402(8).

⁽⁹⁵⁾ V. I. Code Ann. Tit. 12A, § 132.

⁽⁹⁶⁾ RCW 19.100.180(2)(j).

的にできるものではないとき、30日以内に治癒のために実質的継続的行為を合理的に行っていないときをあげている。「実質的」という文言を使用している点、カリフォルニア州の規定と同じである。

2 あらゆる (any) フランチャイズ合意に違反した場合とする型 (旧カリフォルニア州フランチャイズ関係法型)

あらゆる (any) フランチャイズ合意に違反した場合とする型とは旧カリフォルニア州フランチャイズ関係法と同様の型である。

ハワイ州は旧カリフォルニア州フランチャイズ関係法と同じである⁽⁹⁷⁾。ハワイ州フランチャイズ投資法 (Hawaii Franchise Investment Act) 482E-6(2)(h)⁽⁹⁸⁾ は、正当事由が認められる場合を、あらゆるフランチャイズ契約の合法的かつ実質的な規定に従わなかった場合としている。

イリノイ州フランチャイズ開示法 (The Illinois Franchise Disclosure Act) 705/19条⁽⁹⁹⁾ も、正当事由とはフランチャイズ契約の合法的なあらゆる規定に従わなかった場合としている。

アイオワ州フランチャイズ法523H.7条⁽¹⁰⁰⁾では、正当事由は合法的なビジネス上の理由によるものを原因とし、フランチャイズ契約のあらゆる実質的かつ合法的な条項に従わなかった場合としている。

ミシガン州フランチャイズ投資法 (Michigan Franchise Investment Law) Sec. 445-1527(c).⁽¹⁰¹⁾ は、フランチャイズ契約のあらゆる法的条項に違反し

⁽⁹⁷⁾ ハワイ州のフランチャイズ投資法については、拙稿「アメリカ合衆国ハワイ州におけるフランチャイズの定義 (1) (2・完)」愛法202号1頁 (2015年)、愛法204号1頁 (2015年) を参照されたい。

⁽⁹⁸⁾ HRS § 482E-6(2)(h).

⁽⁹⁹⁾ Ill. Comp. Stat. § 705/19.

⁽¹⁰⁰⁾ Iowa Code § 523H.7.

⁽¹⁰¹⁾ Mich.Comp.L. § 445-1527(c).

たことが正当事由となるとしている。

3 正当 (just) であることを要求する型 (デラウェア州型)

デラウェア州フランチャイズ保障法2552条 (a)(b)(g)(h)⁽¹⁰²⁾ は、フランチャイズ契約の終了には正当事由が必要であり、かつ誠実にフランチャイズ契約を終了させなければならないとしている。デラウェア州において、フランチャイザーがフランチャイズ契約を終了させる場合には、正当事由が必要なことはカリフォルニア州と共通しているが、条文における正当事由の規定は異なっており、正当 (just) であることが正当事由 (good cause) になるとしている。

4 フランチャイズ契約の重大な違反型 (material violation of the franchise agreement : インディアナ州型)

インディアナ州欺瞞的フランチャイズ実務法 (Indiana Deceptive Franchise Practices Act) 23-2-2.7-1条7項と8項⁽¹⁰³⁾では、フランチャイズ契約終了には正当事由が必要であり、誠実に行うことが必要であるとしている。正当事由とはフランチャイズ契約の重大な違反に限定されている。このため、インディアナ州の裁判例では、フランチャイザーの経済的理由によりフランチャイズ契約終了を認めておらず、フランチャイジーの履行に関する問題のみを正当事由とする。この点がカリフォルニア州とは大きく異なる点である。

5 合理的事由 (reasonable cause) 型 (ヴァージニア州型)

ヴァージニア州小売フランチャイズ法 (Virginia Retail Franchising Act)

⁽¹⁰²⁾ Del. Code Ann. Tit. 6, § 2552(a)(b)(g)(h).

⁽¹⁰³⁾ Cite as IND. Code § 23-2-2.7-1(7), (8).

13.1-564条⁽¹⁰⁴⁾は、フランチャイズ契約の解約には合理的な事由が必要であるとしている。正当事由 (good cause) ではなく合理的事由 (reasonable cause) であるというようにカリフォルニア州フランチャイズ関係法と条文の文言は異なっている。

6 正当な事由 (just cause) 型 (プエルトリコ型)

プエルトリコのディーラー法 (The Puerto Rico Dealer's Act) 278a条⁽¹⁰⁵⁾では、フランチャイズ契約の終了には、正当事由 (just cause) が必要であるとしている。そして、その正当事由は、同法278(d)条⁽¹⁰⁶⁾で規定されている。正当事由とは、(1)ディーラーによる契約におけるあらゆる責務の不履行、(2)マーケティング、商品またはサービスの流通を促進する際に本人または権利付与者の利益に実質的な悪影響を与える作為または不作為と規定している。カリフォルニア州とは大きく異なり、アメリカ合衆国内でも独自の規定であるといえる。

7 正当事由列举型 (アーカンサス州)

アーカンサス州は、正当事由の内容が詳しく定められている点が特徴である。

アーカンサス州フランチャイズ実務法4-72-204⁽¹⁰⁷⁾では、フランチャイズ契約の終了に正当事由が必要であるとされている。この点は、カリフォルニア州フランチャイズ関係法と変わりが無い。しかし、アーカンサス州フランチャイズ実務法4-72-202(7)⁽¹⁰⁸⁾は何が正当事由かを列举しているこ

⁽¹⁰⁴⁾ Va. Code § 13.1-564.

⁽¹⁰⁵⁾ 10 L.P.R.A. § 278a.

⁽¹⁰⁶⁾ 10 L.P.R.A. § 278(d).

⁽¹⁰⁷⁾ Ark.Code Ann. § 4-72-204.

⁽¹⁰⁸⁾ Ark.Code Ann. § 4-72-202(7).

とが特徴となる。アーカンサス州フランチャイズ実務法によるとその正当事由とは(A)フランチャイザーによって課せられた要件に実質的に従わなかった場合、(B)フランチャイジーが誠実にそして商的に合理的な方法に従ってフランチャイズの条件を実行しない場合、(C)フランチャイズの自発的廃業、(D)フランチャイジーがフランチャイズのビジネスに関係することで刑罰が課せられて1年以上収監されることが確実な場合、(E)フランチャイジーがフランチャイザーのトレードマークやトレードネームを損なった場合、(F)フランチャイジーが債務超過となった場合、または、破産手続が始まった場合、または、フランチャイズの債権者の利益となるフランチャイズの譲渡または譲渡を試みた場合、(G)フランチャイズビジネスが運営されている不動産を占有するフランチャイザーまたはフランチャイジーがその権利を喪失した場合、(H)フランチャイズに関する支払の通知後10日以内にフランチャイザーへの支払をフランチャイジーが行わなかった場合である。

このようにアーカンサス州は正当事由が、詳細に規定されている点の特徴であるが、このアーカンサス州フランチャイズ実務法4-72-202(7)(A)を見れば分かるようにフランチャイズ契約により課せられた条件に「実質的に(substantially)」に従わなかった場合というように、正当事由の内容はカリフォルニア州と共通する点が多い。

8 正当事由を必要としない型(ミシシッピ州型)

ミシシッピ州のフランチャイズ法75-24-53条⁽¹⁰⁹⁾では、原則90日前の通知でフランチャイズ契約を終了させることができる。フランチャイズ契約の終了に正当事由は必要とされておらず、この点、カリフォルニア州と大きく異なる。

(109) Miss. Code § 75-24-53.

ミズーリ州フランチャイズ法 (Missouri Franchise Law) 407.405条⁽¹¹⁰⁾では、ミズーリ州フランチャイズ法によれば、90日前の書式による通知のみで解約できる。フランチャイズ契約の終了に正当事由は必要とされていないという点はミシシッピ州と同じであり、カリフォルニア州とは大きく異なっている。

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フランチャイズ契約終了に必要な正当事由のまとめ

1 まとめ

以上のようにアメリカ合衆国各州のフランチャイズ法におけるフランチャイズ契約終了に必要な正当事由の規定は異なっている。アーカンサス州のようにフランチャイズ契約終了の際の正当事由の具体的な内容が列挙している州からミシシッピ州のようにフランチャイズ法がありながら、正当事由を必要としていない州もある。このように州により違いは大きい。とはいえ、フランチャイズ契約終了の際の正当事由の具体的な内容を列挙しているアーカンサス州を見ても分かるように各州のフランチャイズ法におけるフランチャイズ契約終了の際の正当事由とはフランチャイジー側の有責行為を想定しているという共通点はあるようである⁽¹¹¹⁾。カリフォルニア州についてみても、カリフォルニア州フランチャイズ関係法では、条文を文理解釈すれば、正当事由の有無は、フランチャイジーが不適切な行動をしたが故にフランチャイザーが契約の解約や更新拒絶を行う、すなわち、フランチャイジーの契約違反という有責行為を根拠に行われるべき

⁽¹¹⁰⁾ Mo. Stat. § 407.405.

⁽¹¹¹⁾ Nicastro, How the Cookie Crumbles: The Good Cause Requirement for Terminating a Franchise Agreement, 28 Valparaiso University L. Rev. 785 at 799-804.

ものであるとされている。各州において、どの程度のフランチャイジーによるフランチャイズ契約違反があれば、フランチャイザーはフランチャイズ契約を終了させることができるかについて議論がされた結果であると考えれば当然の帰結である。

そもそもフランチャイザーによるフランチャイズ契約終了において正当事由が必要とされる理由は、フランチャイジーの保護にある。フランチャイザーはビジネスに必要な情報をすべて持っているだけではない。フランチャイズ契約によってフランチャイジーがビジネスに加入するということは、フランチャイザーが作り上げたビジネスシステムに入ることであり、ビジネスのあらゆる側面でフランチャイザーの管理下におかれる。このようにフランチャイザーはビジネスのあらゆる側面で優越的地位にあり、フランチャイズ契約の終了についてもフランチャイジーはこれに従わざるを得ず、もしフランチャイズ契約が終了されれば、フランチャイジーは何もできずに生活のすべてを失ってしまう。したがって、フランチャイジーが時間と費用をかけて築き上げたフランチャイズの利益を正当な事由なくフランチャイザーに奪われないようにすることがフランチャイズ契約終了に正当事由が必要とされている理由である⁽¹¹²⁾。

2 フランチャイザー側の経済的事情は正当事由として認められるか
しかしながら、フランチャイズ契約終了に必要な正当事由については、以下で分析する各州の裁判例において、概ね次のようなものとして考えられている⁽¹¹³⁾。それは、(1)フランチャイジーによるフランチャイズの自発的

⁽¹¹²⁾ Pruitt, Disclosure and Good Cause Legislation:Where's the Beef in Franchise Regulation?, 90 Commercial L. J. 563 at 563-565 (1985). Nicastro, id, at 799-804.

⁽¹¹³⁾ Daniel Oates, "Is this Really the End? Dealing With Renewal and Nonrenewal of Franchise Relationships" at the International Franchise Association Legal Symposium on Tuesday, May 5, 2015 at 17-28.

な廃業, (2)フランチャイジーによるフィーの不払い, (3)フランチャイジーが有罪判決を受けた場合, (4)フランチャイジーの債務超過, 破産, 債権者のための財産譲渡, (5)フランチャイジーがフランチャイズ契約の合意に違反した場合, (6)フランチャイジーのフランチャイザーのトレードマークまたはグッドウィルを変更する行為, (7)フランチャイジーがフランチャイズ契約の合意を誠実に履行しない場合, (8)フランチャイザーとフランチャイジーによるフランチャイズ契約を更新しない旨の合意, (9)フランチャイジーが公共の健康と安全を害する場合, (10) フランチャイザーの合法的なビジネス上の理由 (legitimate business reasons), (11)フランチャイザーの市場からの撤退である。

このように契約の終了を巡る裁判例は大きく分けて2種類に分類されるといえる。すなわち, 「1」フランチャイジーがすでに確立された経営方針に矛盾する行動をとり義務違反が問われる場合と「2」市場環境の変化などの要因でフランチャイザーがフランチャイズ・システムの効率的な再構成をはかり更新拒絶をする事例である⁽¹¹⁴⁾。「1」に該当するのが(1)から(9)までである。(1)から(9)まではフランチャイジーの有責行為に起因するものである。したがって, フランチャイジーの有責行為を原因として, フランチャイザーが更新拒絶をすることには(その有責行為の軽重にもよるが)正当事由が認められても問題は無いと考える⁽¹¹⁵⁾。しかし, 「2」の事例となる(10)と(11)はフランチャイザー側の事情によるフランチャイズ契約更新拒絶である。すなわち, フランチャイジーに有責行為はない状態でのフラン

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

(115) ニュージャージー州の裁判例である *Dunkin' Donuts of America, Inc. v. Middletown Donut Corp.*, 495 A.2d 66 (N. J. 1985), *Bus. Franchise Guide (CCH) 8408*は, フランチャイジーによる義務違反(フランチャイザーへの報告義務)が正当事由となるとされている。

チャイズ契約の終了である。各州のフランチャイズ法はフランチャイジーの保護を目的の一つとしている⁽¹¹⁶⁾が、フランチャイザー側の事情によるフランチャイズ契約の終了をどこまで認めて良いのかについて争われている。この理由を探るべく、以下ではフランチャイジーに契約違反などの有責行為がない場合でも、フランチャイザー側の経済的事情によって正当事由有りとしてフランチャイズの終了が認められるかについて争われた裁判例を分析する。

第4節 フランチャイザーの経済事情がフランチャイズ契約終了の正当事由になるかが争われた裁判例

以上の通り、アメリカ合衆国各州のフランチャイズ法におけるフランチャイズ契約の終了の際に必要な正当事由の規定は異なっている。しかしながら、各州の裁判例を見てみると、フランチャイズ契約終了の正当事由とは何かについて争われている点は共通している。各州の裁判例においてとくに争われている点は、フランチャイザーの経済事情がフランチャイズ契約終了の正当事由になるかである。各州の裁判例では、フランチャイジーの契約違反等のような有責行為が正当事由にあたるのかについてではなく、フランチャイザーの経済事情、特に地域市場圏（geographic market area）からの撤退を理由として、フランチャイズ契約終了の正当事由となるかどうか争点となった事例が多い。そこで、本稿では、フランチャイジー側の事情ではないフランチャイザーの経済的な事情によってフランチャイズ契約を終了できるかについて分析をする。

⁽¹¹⁶⁾ Nicastro, *supra* note 111, at 799-804.

1 コネチカット州の裁判例

(裁判例1) *Petereit v. S. B. Thomas, Inc.* (1995)⁽¹¹⁷⁾

原告（販売業者・フランチャイジー）は被告（製造業者・フランチャイザー）が製造するパンの販売店をコネチカット州ウォーターバリーで経営していた。しかし、被告は、自製品の販売を増やすために流通業者のテリトリーを再編することを計画した。そして、被告は原告に再編後の新しいテリトリーでフランチャイズ店舗を経営することを要求した。これに不満を持った原告は、（原告が昔のテリトリーの権利を有する）フランチャイズ契約を終了させる正当事由がないことを理由に、被告はフランチャイズ契約を解約できず、したがって、原告は被告がテリトリーの再編を再考するように求めて訴えを提起した。被告は、正当事由はフランチャイジーによる債務不履行に制限されていないと反論した。

第二巡回裁判所は被告の主張を認めた。コネチカット州フランチャイズ法のもとでの正当事由は、フランチャイジーによるフランチャイズ契約の契約的違反に限定されない。コネチカット州フランチャイズ法の立法過程を見ると、正当事由はフランチャイジーの違反より広範囲に認められることが意図されている。コネチカット州でのフランチャイズ契約終了のための正当事由は、自製品の販売増目的というフランチャイザー側の経済的な事情であっても、これが合法的なビジネス上の理由であれば、認められる。フランチャイザーの合法的なビジネスの判断を尊重すべきだからである。このように裁判所は判断した。

⁽¹¹⁷⁾ *Petereit v. S. B. Thomas, Inc.*, 63 F.3d 1169 (2d Cir. 1995), *Bus. Franchise Guide* (CCH) 10,741.

2 デラウェア州の裁判例

(裁判例2) Paradee Oil Co., Inc. v. Phillips Petroleum Co. (1975)⁽¹¹⁸⁾

デラウェア州の地理的市場圏でのフランチャイズの経営が利益を得ないと分かったためその市場圏から完全に撤退することを被告（フランチャイザー）は決定した。そして、被告は原告（フランチャイジー）に契約期間の満了を持って、ガソリンの供給を取りやめると伝えた。このため、原告はデラウェア州フランチャイズ保障法の規定により、フランチャイズ契約の終了に対して予備的差し止め命令を求めて訴えた。

衡平法裁判所は、フランチャイザーが市場から撤退し、その結果、フランチャイザーがフランチャイズ契約を終了させることが、フランチャイザーによる不当な終了になるための要件を示した。これは

- (1)フランチャイザーがフランチャイジーに供給を続けることを終える可能性がある
- (2)フランチャイザーの製造物がフランチャイジー周辺の地域で売られ続ける
- (3)フランチャイザーがそのエリアから製造物の販売から完全に撤退していない。ブランドネームのもとで販売を削減しているだけである。
- (4)フランチャイジーが他のサプライヤーを用意することができず、ビジネスができない状態になるかもしれない。
- (5)フランチャイジーは何も契約違反をしていない。
- (6)フランチャイズ契約の終了がフランチャイザーとフランチャイジー間のリースまたはサブリース契約に影響を与える。

である。本件はこれを満たすために、衡平裁判所は予備的差し止め命令を認めた。

⁽¹¹⁸⁾ Paradee Oil Co., Inc. v. Phillips Petroleum Co., 320 A. 2d 769 (Del. Ch. 1974), aff'd, 343 A. 2d 610 (Del. Supr. 1975).

デラウェア州最高裁は衡平裁判所が予備的差止め命令を与えたことを支持した。

3 インディアナ州の裁判例

(裁判例3) Wright-Moore Corp. v. Ricoh Corp. (1990)⁽¹¹⁹⁾

被告（製造業者・フランチャイザー）は経済的な理由のためにマーケティング計画を変更することを決めた。その結果、被告は、原告（フランチャイジー）との販売独占権の合意の更新を拒絶した。原告は、被告の契約更新拒絶は正当事由がなく、インディアナ州欺瞞的フランチャイズ実務法に違反していると主張して、被告を訴えた。

第七巡回区裁判所は、フランチャイザーの経済的理由それ自身では、フランチャイズの終了や更新拒絶の正当事由とはならないと判断した。これを認めるとインディアナ州法が意図したフランチャイジーの保護の意味がなくなるし、フランチャイジーにはその店舗経営がフランチャイザーのビジネス上の利益があることを証明することは困難であるからである。

4 ニュージャージー州の裁判例⁽¹²⁰⁾

(裁判例4) Consumers Oil Corporation v. Phillips Petroleum Company

⁽¹¹⁹⁾ Wright-Moore Corp. v. Ricoh Corp., 908 F. 2d 128 (7th Cir. 1990), Bus. Franchise Guide (CCH) 9665.

⁽¹²⁰⁾ フランチャイジーの義務違反が正当事由になった事例として、Dunkin' Donuts of America, Inc. v. Middletown Donut Corp., 100 N. J. 166 (1985)がある。事案は次の通り。

原告（フランチャイザー）と被告（フランチャイジー）はフランチャイズ契約を締結し、被告は2店舗の経営をはじめた。原告は被告が総売上高（gross sales）の報告を怠り、フィーの支払をしなかったとして、被告に支払うべき金銭の支払を求めた。これに対して、被告はそのような違反はしていないと主張して、これを拒否したた

(1973)⁽¹²¹⁾

被告（フランチャイザー）はノースウェストの地域市場圏でのフランチャイズの経営から利益を得られないと判断し、その市場圏から完全に撤退すると決定した。このため、被告は、ノースウェストの地域市場圏で被告のフランチャイジーとして店舗を経営していた原告（フランチャイジー）に対し、フランチャイズ契約を更新しない旨を通知した。このため、この通知を受け取った原告が被告を訴えた。被告の契約更新拒絶は正当事由が無く、ニュージャージー州フランチャイズ実務法に違反すると原告は主張した。

第三巡回区裁判所は、被告が強制的にフランチャイズを継続させられることは被告のビジネスに不合理な負担を負わせることになり、被告の自由と財産を奪うことになる。このため、被告にフランチャイズを続けないという選択肢を与えるべきであると判断した。第三巡回区裁判所は原告の予備的差止請求は認めず、地裁へ差し戻しをした。

5 ヴァージニア州の裁判例

(裁判例5) Betsy-Len Motor Hotel Corp. v. Holiday Inns (1989)⁽¹²²⁾

控訴人（フランチャイジー）と被控訴人（フランチャイザー）は、1978年

め、原告はフランチャイズ契約の終了と、損害賠償を求めて訴えて起こした。被告はフランチャイズを続ける権利があると反訴した。

裁判所は被告が財務記録（financial record）の報告を怠っていたと認定した上で、ニュージャージー州フランチャイズ実務法被告の行為はフランチャイズ契約を終了させる正当事由になると判断した。

⁽¹²¹⁾ Consumers Oil Corporation v. Phillips Petroleum Company, 488 F.2d 816 (3d Cir. 1973).

⁽¹²²⁾ Betsy-Len Motor Hotel Corp. v. Holiday Inns, 385 S. E. 2d 559 (Va. 1989), Bus. Franchise Guide 9520.

12月にライセンス契約を結び、ホリデーインホテルの契約を結んだ。契約では、契約期間満了の9ヶ月以上前に書式による通知があれば、1988年12月にライセンス合意を終了させることができるとされていた。被控訴人は1988年3月に契約を終了させる旨の書式による通知をした。控訴人はヴァージニア州小売フランチャイズ法 (the Retail Franchising Act) 13.1-564条に規定された合理的理由なしにフランチャイザーは契約を終了させようとしていると主張して訴えを提起した。

裁判所は、ヴァージニア州小売フランチャイズ法は、契約条項に従って法的に契約期間が満了した後に、フランチャイズ契約の更新または延長を要求していない。本件契約では、明確に、フランチャイザーとフランチャイジーは10年の契約期間満了時に契約を終了させる無条件の権利を与えられている。したがって、フランチャイザーが本件契約を更新しないことは許されると裁判所は判断した。

6 ウィスコンシン州の裁判例

(裁判例6) Bresler's 33 Flavors Franchising Corp. v. Wokosin (1984)⁽¹²³⁾

被告(フランチャイジー)は原告(フランチャイザー)とフランチャイズ契約を結び、アイスクリーム販売店を経営していた。このフランチャイズ契約は、契約期間満了後に原告に更新のオプションが与えられていた。最初の契約期間が満了した時に原告は、広告費、ロイヤリティ、生産費用、契約の終了に関する規定等が大幅に改定された新しいフランチャイズ契約を結ぶように被告に要求し、また原告は店舗の改装を要求した。これらの要求は被告にとって不利な内容であったため、被告の店舗経営は行き詰まってしまった。原告は新しい契約による債務の履行を求めて訴えを提起

⁽¹²³⁾ Bresler's 33 Flavors Franchising Corp. v. Wokosin, 591 F. Supp. 1533 (E. D. Wis. 1984).

したが、被告は条件を変更した新しい契約の履行を要求する正当事由を示せと主張した。被告は、とりわけ、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競争的事情 (competitive circumstances) の変化があったと主張したが、原告は競争的事情の変化はなく正当事由は問題とならないと主張した。

裁判所は、被告の主張を退け、原告の主張を認めた。ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法135.03と135.02(6)が認められるには、(1)権利付与者による終了 (termination)、解約 (cancellation)、更新の失敗 (failure to renew) がある、(2)ディーラーシップの競争的事情の実質的な変化が生じた、(3)その競争的事情を変える正当事由があるという3つの要件が必要であると裁判所は主張した。本件では、専ら(2)競争的事情の実質的な変化が生じたかどうかの問題となった。

裁判所は被告の収益が下がったことは認めたが、これは経費が増えたことによるものであるとした。被告の店舗で、新しい原告の契約によって、顧客が増えなかったのかと言う点が示されておらず、費用の増加分を商品価格に上乗せをしなかったのかという点についても被告は言及が無かった。被告は経済的事情の実質的な変化があったことを証明できなかった。そして、アメリカのビジネスは自由な市場経済における競争であり、取引を規制する法も自由市場経済の原理に従って解釈されるべきである。規制は、権利付与者の優越的地位が濫用され、ディーラーが損害をこうむった場合にのみ行われるものである。規制が行われるにはこのことが証明されなければならない。第一審ではこの主張を否定したが、控訴審の第七巡回区裁判所は肯定した。ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法は、権利付与者は更新を失敗することができないし、実質的に正当事由無しにディーラーシップの競争的環境を変えることはできないと規定しているのだけれども、フランチャイザーは市場の変化に対応してシステムを変化させることを禁止されていない。フランチャイザーはフランチャイジーに統

一契約条項を維持し、フランチャイズ契約の内容を修正する権限を持っていると第七巡回区裁判所は判断した。

(裁判例7) Ziegler Co., Inc. v. Rexnord, Inc. (1988)⁽¹²⁴⁾

原告（フランチャイジー）と被告（フランチャイザー）の契約が満期を迎えたのであるが、被告は新しい内容の契約を結ぶことを原告に提案し、同一内容の契約を更新することを拒絶した。新しい契約は原告に対する補償の面や被告の製品を販売する点で原告に不利な内容となっていた。例えば、満期を迎えた契約は、被告の製品を割引価格で原告は購入し、原告の判断でその製品価格を決めることができたが、新しい契約は売値が被告に決められていた。このため、原告は、被告のフランチャイズ契約更新の拒絶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135.03条に違反していると訴えた。

ウィスコンシン州最高裁は次のように判断した。被告は自身のビジネスの問題を解決するために、原告とのビジネス内容を変更しようとした。フランチャイザーの合理的な経済的事情はビジネス内容を変更する正当事由を構成する。そして、正当事由は現在のフランチャイズ関係のもとで実質的に多額の金銭をフランチャイザーが失うことを含むと判示した。「権利付与者が、自身の問題を解決するために、販売者とのビジネスの方法の変更を試みることができないという議論は、受け入れ難い。」「ウィスコンシン州の法は、流通—販売代理店契約を結んだ全ての権利者の犠牲によって恒久的なそして不適当な責務を課すことを意図していない。」と裁判所は述べて広範な解釈を正当化した。

⁽¹²⁴⁾ Ziegler Co., Inc. v. Rexnord, Inc. 433 N. W. 2d 8 (Wis. 1988), Bus. Franchise Guide (CCH) 9317.

(裁判例 8) *Moreley-Murphy Co. v. Zenith Elec.* (1998)⁽¹²⁵⁾

被告（製造業者・フランチャイジー）は、国内の販売戦略の変更を理由に原告（販売店・フランチャイザー）との間で58年間続いた販売権契約を更新しないことを決めた。58年間、原告は成功したディーラーであり、被告の製品の約54%は原告が販売していた。しかし、被告の製品の売上自体は減少の傾向が続き、被告は、原告のような小さな販売店ではなく、大きな販売店で製品を販売するように販売戦略の見直しを迫られていた。その結果、被告は原告との契約更新をしないことを決めた。このため、原告は被告の更新拒絶には正当事由が無いとして、被告を訴えた。

ウィスコンシン州最高裁判所は、フランチャイザーの経済的事情は、ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法のもとで正当事由を構成することができる。しかし、これは合理的でなければならないとの前提を示した。そして次の要件を示した。

- (1)変更の必要性を客観的に確かめられること
- (2)その必要性に対する適切な対応であること
- (3)差別的ではない行為であること

被告はこれらの要件を満たしているため、被告のフランチャイズ契約の更新拒絶には正当事由があると判断した。

本件では、フランチャイザーの経済的事由によりフランチャイザーがフランチャイズ契約を終了できないとなると、フランチャイザーの犠牲となるような責務をフランチャイザーに課すことになるため、フランチャイザーの経済的事由も正当事由になる。しかし、正当事由として認められるためには、一定の要件が必要であるとの判断がなされた。

⁽¹²⁵⁾ *Moreley-Murphy Co. v. Zenith Elec.*, 142 F.3d 373 (7th Cir. 1998).

第5節 裁判例の分析

1 裁判例の分析

ヴァージニア州の事例である（裁判例5）Betsy-Len Motor Hotel Corp. v. Holiday Inns (1989)⁽¹²⁶⁾では、明確に、フランチャイザーとフランチャイジーは10年の期間満了時に契約を終了させる無条件の権利を与えられていたため、フランチャイザーが本件契約を更新しないことは許されると裁判所は判断した。契約にフランチャイザーによる契約終了の権利が明記されていれば、フランチャイザーによる契約の更新拒絶は許されるということである。

インディアナ州では、正当事由とはフランチャイジーによるフランチャイズ契約の実質的な違反に限定され、フランチャイザーの経済的理由によりフランチャイズ契約終了が認められていない点に特徴がある。このため、インディアナ州の事例である（裁判例3）Wright-Moore Corp. v. Ricoh Corp. (1990)⁽¹²⁷⁾では、フランチャイザーの経済的理由それ自身では、フランチャイズの終了や更新拒絶の正当事由とはならないと判断された。その理由として裁判所は、(1)インディアナ州欺瞞的フランチャイズ実務法が意図したフランチャイジー保護という立法趣旨、(2)フランチャイジーにはその店舗経営がフランチャイザーのビジネス上の利益があることを証明することは困難であるため、フランチャイジーの契約違反のみをフランチャイズ契約終了原因とすべきであるという2点をあげている⁽¹²⁸⁾。

⁽¹²⁶⁾ Betsy-Len Motor Hotel Corp. v. Holiday Inns, 385 S. E. 2d 559 (Va. 1989), Bus. Franchise Guide 9520.

⁽¹²⁷⁾ Wright-Moore Corp. v. Ricoh Corp., 908 F. 2d 128 (7th Cir. 1990), Bus. Franchise Guide (CCH) 9665.

⁽¹²⁸⁾ Nicastro はフランチャイジー保護の見解が示された判決だと評価している。Nicastro, supra note 111, at 799-804.

このフランチャイザーの経済的事情のみでフランチャイズ契約を終了できない点が

その他の事例は、フランチャイザーの経済的事情によるフランチャイズ契約終了に正当事由ありとされた事例ばかりである。それでは、なぜフランチャイザーの経済的事情がフランチャイズ契約終了の際の正当事由とされたのであろうか。インディアナ州との違いが明確なのが、コネチカット州である。コネチカット州の事例である（裁判例1）*Petereit v. S. B. Thomas, Inc.* (1995)⁽¹²⁹⁾では、「コネチカット州フランチャイズ法のもとの正当事由は、フランチャイジーによるフランチャイズ契約の契約的違反に限定されない。コネチカット州フランチャイズ法の立法過程を見ると、正当事由はフランチャイジーの違反より広範囲に認められることが意図されている。」として、そのコネチカット州フランチャイズ法の立法趣旨からフランチャイザーの経済的事情を正当事由とすべきであるとした。

これ以外のフランチャイザーの経済的事情を正当事由とすべきとする理由についてふれているのが、ニュージャージー州の裁判例である（裁判例4）*Consumers Oil Corporation v. Phillips Petroleum Company* (1973)⁽¹³⁰⁾である。本判決において裁判所は、「被告が強制的にフランチャイズを継続させられることは被告のビジネスに不合理な負担を負わせることになり、被告の自由と財産を奪うことになる。このため、被告にフランチャイズを続けられないという選択肢を与えるべきであると判断した。」と述べている。すなわち、フランチャイザーが強制的にビジネスを継続させられることは、フランチャイザーが強制的に損失を負わされることになるため、合理的であるとはいえない。フランチャイザーのビジネス上の判断を尊重す

インディアナ州の特徴であるとする。Daniel Oates, *supra* note 113, at 24-25.

⁽¹²⁹⁾ *Petereit v. S. B. Thomas, Inc.*, 63 F.3d 1169 (2d Cir. 1995), *Bus. Franchise Guide* (CCH) 10,741.

⁽¹³⁰⁾ *Consumers Oil Corporation v. Phillips Petroleum Company*, 488 F.2d 816 (3d Cir. 1973).

べきであると裁判所は判断している⁽¹³¹⁾。

この点については、ウィスコンシン州の裁判例でも述べられている。(裁判例6) *Bresler's 33 Flavors Franchising Corp. v. Wokosin* (1984)⁽¹³²⁾では、「アメリカのビジネスは自由な市場経済における競争であり、取引を規制する法も自由市場経済の原理に従って解釈されるべきである。規制は、権利付与者の優越的地位が濫用され、ディーラーが損害をこうむった場合にのみ行われるものである。」としている。アメリカのビジネスは自由な市場経済による競争を基本原理としているため、フランチャイザーのビジネス上の判断は尊重されなければならないと述べられている。フランチャイザーのビジネス上の判断が許されないことは、自由競争の原理からするとおかしいというわけである⁽¹³³⁾。また、同じウィスコンシン州の(裁判例7) *Ziegler Co., Inc. v. Rexnord, Inc.* (1988)⁽¹³⁴⁾では、「権利付与者が、

(131) この憲法上の問題からニュージャージー州ではフランチャイザーの経済的事情によるフランチャイズビジネスの終了を認める傾向が生まれている。Daniel Oates, *supra* note 113, at 24-27.

(132) *Bresler's 33 Flavors Franchising Corp. v. Wokosin*, 591 F. Supp. 1533 (E. D. Wis. 1984).

(133) Daniel Oates, *supra* note 113, at 23-25.

この点につき、田岡教授は、アメリカ法では、*Arnotto v. American Oil Co.*, 609 F.2d 873, 882-884 (8th Cir. 1979), cert denied, 446 U.S. 918 (1980)において、フランチャイザーによる恣意的な契約終了を制限するための法的構成の一つとして、信認関係概念が利用されたとする。すなわち、古典的契約法理論が有する契約自由への傾斜が強くなれば正当な理由無く解約をしてはならない義務を契約上の義務として構成することはできなくなる。そのため、契約上明示に定められた特定の義務を超える何らかの義務を課すために信認関係が用いられたとする。しかし、現在では、フランチャイズ契約に信認関係を用いられていないようである。田岡絵理子「信認関係概念とその拡大現象の分析——なぜ契約だけでは足りないのか——」早稲田法学会誌59巻2号314頁以下(2009年)。

(134) *Ziegler Co., Inc. v. Rexnord, Inc.* 433 N. W. 2d 8 (Wis. 1988), *Bus. Franchise Guide*

自身の問題を解決するために、販売者とのビジネスの方法の変更を試みることができないという議論は、受け入れ難い。」「ウィスコンシン州の法は、流通—販売代理店契約を結んだ全ての権利者の犠牲によって恒久的なそして不適当な責務を課すことを意図していない。」と裁判所は述べている。フランチャイザーのビジネス上の判断を許さず、フランチャイザーに損失を強制することは合理的ではないと裁判所は判断している⁽¹³⁵⁾。

それでは、フランチャイザーの経済的事情によるフランチャイズ契約の終了が正当事由になる要件は何であろうか。コネチカット州の事例である（裁判例1）*Petereit v. S. B. Thomas, Inc.* (1995)⁽¹³⁶⁾では、「コネチカット州でのフランチャイズ契約終了のための正当事由は、フランチャイザー側の経済的な事情であっても、これが合法的なビジネス上の理由であれば、認められる。」としている。

デラウェア州の裁判例である（裁判例2）*Paradee Oil Co., Inc. v. Phillips Petroleum Co.* (1975)⁽¹³⁷⁾において、裁判所はフランチャイザーが市場から撤退し、その結果、フランチャイザーがフランチャイズ契約を終了させることが、フランチャイザーによる不当な終了になるための要件を示している。これは、(1)フランチャイザーがフランチャイジーに供給を続けることを終える可能性がある。(2)フランチャイザーの製造物がフランチャイジー周辺の地域で売られ続ける。(3)フランチャイザーがそのエリアから製造物の販売から完全に撤退していない。ブランドネームのもとで販売を削減しているだけである。(4)フランチャイジーが他のサプライヤーを

(CCH) 9317.

⁽¹³⁵⁾ Daniel Oates, *supra* note 113, at 23-25.

⁽¹³⁶⁾ *Petereit v. S. B. Thomas, Inc.*, 63 F.3d 1169 (2d Cir. 1995), *Bus. Franchise Guide* (CCH) 10,741.

⁽¹³⁷⁾ *Paradee Oil Co., Inc. v. Phillips Petroleum Co.*, 320 A. 2d 769 (Del. Ch. 1974), *aff'd*, 343 A. 2d 610 (Del. Supr. 1975).

用意することができず、ビジネスができない状態になるかもしれない。(5) フランチャイジーは何も契約違反をしていない。(6)フランチャイズ契約の終了がフランチャイザーとフランチャイジー間のリースまたはサブリース契約に影響を与える。という6つの判断基準である。

ウィスコンシン州の裁判例である(裁判例6) *Bresler's 33 Flavors Franchising Corp. v. Wokosin* (1984)⁽¹³⁸⁾では、フランチャイザー側の事情によりフランチャイザーによる契約終了が認められるには、(1)権利付与者による終了 (termination), 解約 (cancellation), 更新の失敗 (failure to renew) がある、(2)ディーラーシップの競争的事情の実質的な変化が生じた、(3)その競争的事情を変える正当事由があるという3つの要件が必要であると裁判所は述べている。同じウィスコンシン州の(裁判例8) *Moreley-Murphy Co. v. Zenith Elec.* (1998)⁽¹³⁹⁾において、ウィスコンシン州最高裁判所は、フランチャイザーの経済的事情は、ウィスコンシン州フェアディーラーシップ法のもとで正当事由を構成することができるが、その要件として、(1)変更の必要性を客観的に確かめられること、(2)その必要性に対する適切な対応であること、(3)差別的ではない行為であること、という3つの要件を示している。

2 フランチャイザーの経済事情がフランチャイズ契約の終了の正当事由として認められる理由のまとめ

以上の分析から、まずはフランチャイザーの経済事情がフランチャイズ契約の終了の正当事由として認められる理由をまとめる。

フランチャイザーの経済的理由によるフランチャイズ契約終了が認めら

⁽¹³⁸⁾ *Bresler's 33 Flavors Franchising Corp. v. Wokosin*, 591 F. Supp. 1533 (E. D. Wis. 1984).

⁽¹³⁹⁾ *Moreley-Murphy Co. v. Zenith Elec.*, 142 F.3d 373 (7th Cir. 1998).

れていないインディアナ州では、(1)インディアナ州欺瞞的フランチャイズ実務法が意図したフランチャイジー保護という立法趣旨、(2)フランチャイジーにはその店舗経営がフランチャイザーのビジネス上の利益があることを証明することは困難であるためという2点をあげている。コネチカット州では、逆にコネチカット州フランチャイズ法の立法趣旨から認められており、州法による違いはやはり大きいようである。

一方で、フランチャイザーの経済的事情によるフランチャイズ契約の終了が認められている多くの州の裁判例における考え方の共通点をまとめると、

(1)フランチャイザーが強制的にビジネスを継続させられることは、フランチャイザーが強制的に損失を負わされることになるため、合理的であるとはいえない。(裁判例4, 裁判例7)

(2)フランチャイザーのビジネス上の判断を尊重すべきである。(裁判例4, 裁判例7)

という2点になる。

この考えのルーツになるのがウィスコンシン州の裁判例である(裁判例6) *Bresler's 33 Flavors Franchising Corp. v. Wokosin* (1984)⁽¹⁴⁰⁾で示された「アメリカのビジネスは自由な市場経済による競争を基本原理としているため、フランチャイザーのビジネス上の判断は尊重されなければならない」という考えである。

この点については、1980年代にウィスコンシン州フェアディーラーシップ法に関する争いにおいて市場からの撤退を解約の正当事由とするというウィスコンシン州の裁判例の影響がフランチャイズ契約にも与えており、

⁽¹⁴⁰⁾ *Bresler's 33 Flavors Franchising Corp. v. Wokosin*, 591 F. Supp. 1533 (E. D. Wis. 1984).

この問題はウィスコンシン州の考えが参考になるようである⁽¹⁴⁾。

そこで、裁判例ごとに要件は異なっているが、ウィスコンシン州の裁判例を中心にまとめると

- (1)フランチャイザーの合法的なビジネス上の理由である（裁判例1）
 - (2)フランチャイズ市場の競争的事実の質的な変化が生じて、これにフランチャイザーが対応するために変更を必要とすること。（裁判例2，裁判例6，裁判例8）
 - (3)その必要性に対する適切な対応であること（裁判例8）
- の3点は各裁判例に共通する内容であるように思える。

第6節 本章のまとめ

以上、本章では、アメリカ合衆国各州のフランチャイズ法や裁判例をふまえ、フランチャイズ契約終了の際の正当事由についてフランチャイザーの経済的事実によるフランチャイズ契約の終了が正当事由になるかについて分析をした。

アメリカ合衆国の各州では、フランチャイザーの経済的事実、特に地理的市場からの撤退によるフランチャイズ契約の終了が正当事由になることを認める傾向にある。これは、このフランチャイジーの有責行為があった場合にのみ、フランチャイズ契約の終了が認められるという見解に対する批判が強いことが要因となっている。フランチャイズは、フランチャイザーとフランチャイジーの共存共栄の関係を目的として契約関係に入ることによってはじまる。フランチャイジーにとってはフランチャイズビジネスを続けることに利益があったとしても、他方でフランチャイザーにとっては、特定の市場においてフランチャイズビジネスを続けることに何の利益もない場合に、フランチャイザーがフランチャイズ契約関係の終了

(14) Ann Hurwitz, id, at 3-5.

ができないというのは明らかに不均衡であるという批判である⁽¹⁴²⁾。要するに、これはフランチャイザーに経済的な損失を強制することであり、フランチャイザーとフランチャイジーの関係の基礎となる共存共栄に反するのではないかという点を問題としているのである。このため、フランチャイザーの地理的市場圏からの撤退もフランチャイズ契約終了の正当事由にすべきであることが主張されている。

しかしながら、フランチャイザー側の事情による更新の拒絶は、何らの制約なしに行われるものであるのではない。市場の変化の存在、更新拒絶の適切性、必要性などのある一定の要件のもと、フランチャイザー側の事

(142) Ann Hurwitz, "Franchisor Market Withdrawal: "Good Cause" for Termination", 7-Fall Franchise L. J. 3 at 25-26 (1987).

この論文では、正当事由有りの有無を決める要因として、

- (1)フランチャイジーによる投資
- (2)フランチャイジーの投資の永続性
- (3)フランチャイズが終了されることで公共の福祉を侵害または利益をもたらすか
- (4)フランチャイジーまたはフランチャイザーがフランチャイズの条項に従うことに失敗したか
- (5)利益にならない経営を続けることによって要求される、または、経営を終了することによってフランチャイジーに支払うことを要求される損害賠償を原因とするフランチャイザーのコスト
- (6)期待される将来の変化を含む現存する経済そして市場の条件
- (7)供給の他のソースを得るフランチャイジーの能力そしてフランチャイジーの契約終了後の義務を強制する権利の放棄にフランチャイザーが合意したこと
- (8)以前のフランチャイジーと競合的にまたはこれに代わって、市場においてビジネスを行うことを続けるフランチャイザーの意図
- (9)経営の存続は価値が無くなった場合に公正な市場価格で装備や備品の処分をするフランチャイジーの能力
- (10)悪意 (bad faith) の証拠をあげている。

情によるフランチャイズ契約の終了が認められている。フランチャイザーにとってやむを得ない場合のみ、フランチャイズ契約の終了が認められているのである。

第6章 コンビニフランチャイズ産業が幸せを与える産業であり続けるために

本章では、本稿の総括を行った上で、日本法の現状をふまえ、カリフォルニア州やアメリカ合衆国のフランチャイズ法と裁判例から得られる示唆について述べたい。

第1節 総括

第1章では、日本の国民生活に不可欠な「社会インフラ」であるだけでなく、日本の諸問題を解決する救世主となったコンビニにおいて、加盟店オーナーであるフランチャイジーのみが苦しい現状におかれているという問題点を最初に指摘した。特にフランチャイジーはフランチャイズ本部（フランチャイザー）によって生活のすべてを奪われる、すなわち、契約の更新を拒絶されるのではないのかという不安に怯えている。フランチャイザー、フランチャイジー、そして消費者のすべてがフランチャイズ産業によって幸せになるようにすべく、フランチャイザーによるフランチャイズ契約の、契約の更新に焦点を当てて、アメリカ合衆国カリフォルニア州でどのような加盟店保護の動きがあるのかを検討するという本稿の目的を示した。

そして、同じ第1章で日本におけるフランチャイズ契約終了の議論状況についてふれた。日本における更新拒絶に関する学説は、契約自由の原則からフランチャイザーが更新を強制されることに概ね反対のようであるが、フランチャイジーの保護のためにフランチャイジーによる投資の回収

を認めるべきであるという点では共通している。そして、日本における裁判例でも、契約自由を原則としつつ、フランチャイジー保護のために、契約を継続させるまたはフランチャイジーの投下資本回収を認める理論が模索されているといった点を指摘した。

第2章では、2015年のカリフォルニア州フランチャイズ関係法改正の理由とその背景について述べた。カリフォルニア州フランチャイズ関係法の改正はフランチャイザーによる不当なフランチャイズ契約の解約、更新の拒絶を制限し、これらの行為がなされた場合に、フランチャイジーが補償を受けられるようにするものであった。

第3章では、2015年のカリフォルニア州フランチャイズ関係法改正内容について分析し、今回の改正の目的は「フランチャイジーの保護の強化」にあると結論づけた。すなわち、(1)フランチャイザーからの解約や更新拒絶を制限（20020条、20021条）および(2)フランチャイザーによる解約や更新拒絶があった場合、フランチャイジーからフランチャイザーに対する賠償範囲を拡大あるいは明確化（20022条、20035条）の大きな二つの柱によるフランチャイジーの保護強化であるとの分析を行った。

第4章では、フランチャイジーにフランチャイズ契約更新の権利はあるかについて分析をした。まず、アメリカ合衆国の各州では、フランチャイズ契約でフランチャイジーに更新の権利が与えられる旨の明確な合意がなされない限りフランチャイジーにフランチャイズ契約更新の権利は認められていないことが明らかとなった。しかし、それだからといってフランチャイザーが自由に更新拒絶をできるかといえば、そうではなく、フランチャイザーにはフランチャイズ契約の更新について誠実に交渉する義務（誠実かつ公正な取扱い義務）が課せられている点を指摘した。

第5章では、アメリカ合衆国の各州において、フランチャイズ契約終了の際の正当事由について検討をした。特にアメリカ合衆国各州のフランチャイズ法や裁判例をふまえ、フランチャイズ契約終了の際の正当事由に

ついてフランチャイザーの経済的事情によるフランチャイズ契約の終了が正当事由になるかについて分析をした。アメリカ合衆国の各州では、フランチャイザーの経済的事情、特に地理的市場からの撤退によるフランチャイズ契約の終了が正当事由になることを認める傾向にある。これはフランチャイザーに経済的な損失を強制することであり、フランチャイザーとフランチャイジーの関係の基礎となる共存共栄に反するのではないかという点を問題としているのである。しかしながら、フランチャイザーの側の事情による更新の拒絶は、何らの制約なしに行われるものであるのではない。市場の変化の存在、更新拒絶の適切性、必要性などのある一定の要件のもと、フランチャイザー側の事情によるフランチャイズ契約の終了が認められている。フランチャイザーにとってやむを得ない場合のみ、フランチャイズ契約の終了が認められているとの結論を導いた。

第2節 結びにかえて

第1章で示した通り、日本法において、更新拒絶をはじめとするフランチャイズ契約の終了を制限できない理由は、契約法の大原則である契約自由の原則である。すなわち、当事者の一方が契約の継続を望まない場合には、契約を強制されることはないという原則である。しかし、フランチャイズ契約では多額の投資をしているフランチャイジーにとってフランチャイズ店舗で営業を継続できるかどうかは死活問題である。そこで、フランチャイジーへの補償として投資の回収を如何に理論づけるかを中心にフランチャイズ契約終了には正当事由が必要であるといった議論がなされている。

一方で、アメリカ合衆国では第4章で示した通りフランチャイジーにフランチャイズ契約更新の権利はなく、フランチャイザーはフランチャイズ契約更新の義務を負わない。この点は、日本法と同じである。そして、また第5章で分析をした通り、アメリカ合衆国の各州においてフランチャイ

ズ契約の終了には正当事由が必要であるという点も共通している。

しかしながら、アメリカ合衆国において特徴的なのは、フランチャイジーを保護する方向に動いていることは確かなのだが、フランチャイザー側の経済的事情、例えば市場からの撤退も正当事由とされていることである。これは、フランチャイザーにのみ経済的な損失を負わせることへの拒否感を原因とする。すなわち、アメリカのビジネスは自由な市場経済による競争を基本原理としているため、フランチャイザーのビジネス上の判断は尊重されなければならない、フランチャイザーの犠牲のもとフランチャイジーの経済的な利益を保護することは認められないとする考えである。

もっとも、第2章で示した通りカリフォルニア州のフランチャイズ関係法の改正はフランチャイジーの保護のためにあることは間違いない。この意味でも、自由市場経済による競争という基本原理では実現できないフランチャイジーの保護を立法により解決したといえる。具体的には第三章で分析した通り、それはフランチャイザーによるフランチャイズ契約の終了の制限とフランチャイジーの投資の回収やフランチャイズの財産的価値の回復などでなされている。

したがって、フランチャイザーの側の事情による更新の拒絶は、市場の変化の存在、更新拒絶の適切性、必要性などをチェックし、フランチャイザーにとってやむを得ない場合のみ、フランチャイズ契約の終了が認められているのである。

すなわち、これはフランチャイジーに契約の更新権を認めるまではいかなないもののフランチャイザーによる不当な契約の終了は許さず、一方でフランチャイザーの経済的な事情も配慮するというフランチャイズ契約の理念であるフランチャイザーとフランチャイジーの共存共栄を表しているのではないだろうか。フランチャイザーの犠牲によりフランチャイズ契約を存続させることはないが、だからといって、フランチャイジーが不利益を被る不当なフランチャイズ契約の終了も許さない。フランチャイズ契約の

理念が共存共栄である以上、どちらかが一方的に経済的損失を被ることはあってはならないのである。

今後、改正されたフランチャイズ関係法がフランチャイジーの保護に寄与するのかを判断するためには、カリフォルニア州の裁判例の蓄積が必要である。そして、この改正が日本に如何なる示唆を与えるのかさらに見極めるためにも、今後、日本における更新拒絶を中心としたフランチャイズ契約終了の議論についてさらに研究をしていくことを約して、とりあえず筆を置く。