

## 論文の内容の要旨

論文題目            フランチャイズ契約論  
氏 名                小塚 荘一郎

1. フランチャイズ契約は、フランチャイズ・システムと呼ばれる取引形態を実現するための契約である。フランチャイズ・システムとは何かについての理解は、時代により、また国によって必ずしも統一されていないが、そのコアとなる部分が、フランチャイザーがフランチャイジーに対して、商標等の標識、経営ノウハウおよび店舗経営に対する指導・援助を「パッケージ」として提供するという共同事業の形態（いわゆるビジネス・フォーマット型フランチャイズ）であることは争いがない。

2. フランチャイズ契約を厳密に定義しようとするならば、このフランチャイズ・システムに対して、類似の形態との区別に十分な注意を払いつつ法的な表現を与える必要がある。ここで問題となる類似の形態としては、商標フランチャイズ（商標ライセンスを伴う商品流通取引）のほか、マルチ販売組織、ボランティア・チェーン、パッケージ・ライセンス、代理商等が考えられよう。その結果、フランチャイズ契約は、①契約の一方当事者（フランチャイザー）が他方当事者（フランチャイジー）に対してフランチャイズ・パッケージの利用を認め、かつその使用を義務づけること及び②フランチャイジーがこれに対して対価を支払うことを内容とする契約であって、③商品・サービスの取引を目的とすること、④フランチャイジーが自己の名義及び計算において取引を行うこと、⑤「フランチャイズ・パッケージ」の内容として、共通の標識及び統一的な外観の使用、フランチャイザーからフランチャイジーに対するノウハウの付与、並びにフランチャイジーによるフランチャイジーの経営の継続的な支援が規定されていること、といった特性を伴うものと定義することができる。

現実のフランチャイズ契約には、両当事者の権利義務が詳細に規定される。フランチャイズ・システムはフランチャイザーとフランチャイジーによる共同事業形態の一種であり、いずれの当事者も、他方の適切な行動を前提として初めて、そこから十分な利益を得ることができるためである。ところが、いずれの側からも相手方の行動を完全に観察することはできないから、相手方から裏切られる危険が常に存在する（いわゆるエイジェンシー問題）。収益の分配や費用の負担、品質維持を目的としたマニュアルの遵守や特定の食材の使用に関するさまざまな契約条項は、その危険に対処するためのものである。そして、契約期間や解約権限に関する約定には、それらの契約上の権利義務が確実に実現されることを担保するという機能がある。

これらの契約内容は、フランチャイズ・システムの利用形態が多様であるにもかかわらず、フランチャイズ契約にほぼ共通して見られる。すなわち、フランチャイズ契約には一定の標準を觀念することができるのであり、民商法に規定された典型契約と同様の意味において「典型」と位

置づけられるべきものであると考えられる。

3. フランチャイズ契約を対象とした立法は、1970年代の米国にはじまり、現在では相当数の国に存在する。その分類については、米国の各州で立法が次々と成立した初期の段階で、フランチャイザーに対してフランチャイズ契約の締結前に情報を開示することを義務づける「開示義務型立法」と、フランチャイズ契約の内容を直接に規律する規定を含む「関係規制型立法」とに二分する考え方が成立し、現在に至るまで広く支持されている。

しかし、この類型化は、現在では十分なものとはいえない。すなわち一方では、開示義務型の中にも、①証券規制をモデルとして、フランチャイジーの勧誘に先立って当局に開示書類を届け出ることを義務づける「事前届出型」と、②フランチャイジーとなろうとする者に対して開示書面を交付する義務をフランチャイザーに課すとともに、競争当局等による執行または相手方（フランチャイジー）からの民事訴訟を通じてその履行を担保する「事後規制型」との区別があり、他方、契約関係にかかわる立法例の中にも、③一定の契約条項の効力を直接的に制約ないし否定する狭義の「関係規制型」のほかに、④フランチャイズ契約の全般にわたって任意規定を含む一群の規定を置く「典型契約型」ともいうべきものが出現している。これに加えて、⑤調停等の裁判外紛争解決手続や事業者登録制度等の特殊な制度を定める例もあるので、現在では、フランチャイズ立法には合計5種類の類型があると言うべきではないかと思われる。

ところで、フランチャイズ契約に関する立法政策をめぐっては、第一に、そもそも何らかの立法が必要であるか否かについて争われる場合が多い。およそ一切の規制が不要だとはいえないとしても、業界団体による自主規制が立法に代替し得るのではないか、あるいは自主規制と立法を組み合わせた中間的な規制を採用すべきではないか、といった問題もある。第二に、仮に上記5種類のうちいずれかの立法が必要だという結論に達した場合には、その内容が問題となる。たとえば、適用の対象をいかに定めるか（すべての類型）、開示事項として何を定めるか（①・②）、開示義務違反の効果は何か（①・②）、契約の解除・中途解約・期間満了を等しく扱うか否か（③の一種）、といったさまざまな論点について、いくつかの選択肢が検討の俎上に上るのであろう。これら二つの問題を検討する際の基準は、きわめて一般的な形で述べるならば、その法制度を通じて社会に実現しようとする目的（ベネフィット）と立法によってその国のフランチャイズ・システムが負うことになる負担（コスト）とを比較して、最適な制度設計をせよということになる。

ところが、このベネフィットとコストの評価を具体的に行なおうとしても、必ずしも一義的に算定できるわけではない上に、現実の立法過程には多分に政治的な力学が働いたため、結果として作られる立法がコスト・ベネフィット分析の結論とはかけ離れたものとなるケースも稀ではない。後続の立法は先行する立法例を取り入れたり模倣したりするが、それは各国固有の事情の中で表面的に行なわれるだけであって、一貫した理念の受容ではない場合が多い。その結果、フランチャイズ契約に関する各国の立法には現在でもさまざまなヴァリエティが存在しており、それらは収斂するというよりもますます拡散しつつある。

4. フランチャイズ契約をめぐる解釈論については、契約自由の原則が出発点をなすと考えられ

る。「典型契約型」の立法を有する一部の国を除けば、フランチャイズ契約は、法律上には根拠を持たない、契約実務にもとづく「典型」であるからである。

そのように言うことができるためには、一方では、契約自由が妥当するための前提条件が満たされていなければならない。すなわち、第一に、「フランチャイズ」という名称が用いられていても実態は雇傭関係に等しい場合のように、典型的なフランチャイズ契約ではないような取引には、実質にふさわしい性質決定が求められる。第二に、契約自由を貫徹すれば取引当事者はリスクを自ら引き受けなければならないが、そのためには、契約を締結するか否かの判断に必要な情報が事前に、正しく提供されていなければならない。第三に、契約自由は競争的な市場において取引が行われなければ十全には機能しないから、競争法が、適切な市場の画定（最終消費者を需要者とする「商品・役務の市場」とフランチャイジーを需要者とする「事業機会の市場」の区別）の上に適用されなければならないし、私法的にも、契約終了後の競争禁止に、自由な競争を妨げない範囲を超える効力が認められるべきではない。なお、わが国ではフランチャイズ契約に関する裁判例の大半が勧誘時に提供された業績予測の相当性をめぐりものであるが、それは事業上のリスク判断そのものであって、第二の問題とはむしろ異なった性質の論点であるという点には注意が必要であろう。

他方で、比較法的に見ても、契約自由を文字通りに貫徹する考え方もまたとられてはいない。解約の成否を判断する前提としての契約解釈や、契約期間満了時の更新の可否についての各国の解釈を見れば、その点は明らかである。おそらくは、フランチャイズ契約がしばしば詳細かつ複雑な構造を持ち、しかも長期間にわたって環境の変化に対応する柔軟性を要求されるといった事情から、いずれの国でも裁判所は完全には契約自由を認めず、契約の解釈や信義則、類似の問題に対する立法等に依拠して緩やかな介入の余地を留保するのであろう。また、フランチャイジーが営業に際して第三者に損害を与えたような場合に、一定の範囲でフランチャイザーに責任を負担させるという考え方は各国にあるが、それは、第三者がかかわるために契約自由では問題が解決せず、フランチャイズ・システムに対する社会としての評価が問われるためである。

このように「典型」としてのフランチャイズ契約は、一方では契約自由の前提、他方では契約自由の限界との間で、絶えず緊張関係にある。したがってそれをめぐり解釈論は、契約中の各条項の機能を適切に認識した上で、しばしば一定の政策判断を伴いながら展開されていくほかはないであろう。

**5.** 以上のとおり、フランチャイズ契約に関する立法政策および解釈論のいずれについても、ほとんどの問題は最終的には政策判断に委ねられるのであり、理論的に導き得る結論は、多くはない。しかし、だからといって一切を政治過程にゆだねるのではなく、それぞれの論点について、いかなる要素が関連しており、考慮を必要とするかを分析し、整理しておく必要がある。本論文は、フランチャイズ契約に関する立法および解釈上の主要な論点を取り上げて、そうした検討を行なったものである。