

## 【フランチャイズ】

# フランチャイズ 契約書において 留意すべき重要事項

大江橋法律事務所  
弁護士  
森本 祐介

▶ PROFILE

morimoto@ohebash.com

## 第1 はじめに

フランチャイザー（以下「本部」といいます。）が、フランチャイズ契約書を作成する際に、インターネットで公開されている又は書籍に掲載されている雛形を使用することがありますが、それぞれの条項の意義を理解していなければ、自らの事業の実態に沿った適切なフランチャイズ契約書を完成させることはできません。

その結果、例えば、実現できない事項について合意してしまったり、事業固有のリスクに対応できないものとなってしまうたりして、後日、フランチャイジー（以下「加盟者」といいます。）との紛争に発展したり、想定外の損害を被ったりすることもあります。

他方で、加盟者も、本部から提示されたフランチャイズ契約書を確認する際に、それぞれの条項の意義を理解していなければ、後日、思わぬ支出や想定外の義務の履行を余儀なくされたり、実施を予定していたことが契約違反となったりすることがあります。

元号が令和になってからもフランチャイズ契約を巡る裁判例が多数公刊されており、また、公正取引委員会による「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」（以下「フランチャイズ・ガイドライン」といいます。）及び中小小売商業振興法施行規則の改正等の動きもありました。フランチャイズ業界の規模は依然として拡大傾向にあり、紛争予防の観点からフランチャイズ契約書の理解は重要となります。

そこで、以下では、最新裁判例等を踏まえ、改めてフランチャイズ契約書を作成又はチェックする際に特に留意すべき重要事項について解説します。

## 第2 フランチャイズ契約書の 重要事項

### ■ 総論

フランチャイズ・ガイドラインによると、フランチャイズ・システムは「本部が加盟者に対して、特定の商標、商号等を使用する権利を与えるとともに、加盟者の物品販売、サービス提供その他の事業・経営について、統一的な方法で統制、指導、援助を行い、これらの対価として加盟者が本部に金銭を支払う事業形態である」とされています（フランチャイズ・ガイドライン1（1））。

「特定の商標、商号等を使用する権利を与える」に関連して、商標・標章の使用等に関する条項が、「加盟者の物品販売、サービス提供その他の事業・経営について、統一的な方法で統制、指導、援助を行い」に関連して、研修、マニュアルの貸与、経営指導及び店舗運営等に関する条項が、「加盟者が本部に金銭を支払う」に関連して、加盟金、加盟保証金、ロイヤルティ及びシステム使用料等に関する条項が、フランチャイズ契約書に設けられることが通常です。

これらは、本部が加盟者に提供する／加盟者が本部から提供を受ける、フランチャイズ・システムの根幹を為すものである以上、これらの事項を事前に精査し、理解しておくべきことは言うまでもありません。

他方で、フランチャイズ・システムを維持・存続させるために、例えば、以下のように、本部が加盟者に対し、一定の利益、権利を保障したり、反対に、義務を課したりすることがあります。

本ニュースレターの発行元は弁護士法人大江橋法律事務所です。弁護士法人大江橋法律事務所は、1981年に設立された日本の総合法律事務所です。東京、大阪、名古屋、海外は上海にオフィスを構えており、主に企業法務を中心とした法的サービスを提供しております。本ニュースレターの内容は、一般的な情報提供に止まるものであり、個別具体的なケースに関する法的アドバイスは想定したものではありません。本ニュースレターの内容につきましては、一切の責任を負わないものとさせていただきます。法律・裁判例に関する情報及びその対応等については本ニュースレターのみには依拠されるべきでなく、必要に応じて別途弁護士のアドバイスをお受け頂ければと存じます。

- ① 売上保証
- ② テリトリー権
- ③ 競業避止義務

これらは、前述の条項に匹敵する重要な条項ではあるものの、前述の条項とは異なり、フランチャイズ・システムそのものではなく、必ずしも加盟者に保障される権利又課される義務ではありません。また、その内容も事業により様々ですので、フランチャイズ契約書において適切に規定し、その内容を適切に理解しておかなければなりません。

また、フランチャイズ契約書は、本部も加盟者も、加盟者による事業が順調に展開され、期間満了までフランチャイズ契約が存続することを期待して締結されますが、その締結後に何らかの事情が生じ、期間途中での契約の終了が問題となることがあります。そこで、フランチャイズ契約書では、以下のような規定が設けられることが通常です。

- ④ 中途解約
- ⑤ 契約解除
- ⑥ 契約終了後の措置

一方当事者は契約の存続を希望しているにもかかわらず、他方当事者が契約の終了を希望する場合に、契約の終了を巡る紛争に発展しかねませんので、これらについてもフランチャイズ契約書において適切に規定し、その条項を適切に理解しておかなければなりません。

そこで、以下では、以上の①から⑥について、順に説明していきます。

## 2 売上保証

前提として、フランチャイズ契約書において記載する義務のある事項は存在しません。また、中小小売商業振興法の「特定連鎖化事業」に該当するフランチャイズ事業を展開している本部は法定開示書面の交付及び説明の義務を負いますが（中小小売

商業振興法11条1項）、売上保証の有無に関する条項は法定開示書面の記載事項ではありません（同項1号から5号並びに同施行規則10条及び11条参考）。

しかし、フランチャイズ・ガイドラインにおいては、「独占禁止法違反行為の未然防止の観点からも、加盟希望者の適正な判断に資するよう本部の加盟者の募集に当たり、次のような事項について開示が的確に実施されることが望ましい」として、「事業活動上の損失に対する補償の有無及びその内容並びに経営不振となった場合の本部による経営支援の有無及びその内容」（要するに、売上保証の有無に関する条項）が挙げられています（フランチャイズ・ガイドライン2(2)〔6〕）。

また、フランチャイズ契約の締結に至る過程で、本部は、加盟者に対し、売上予測等に関する資料を交付しますが、本部の担当者の発言等と相まって、加盟者がこれを売上保証であると誤認することもあります。

したがって、本部としては、特に、売上保証をしない場合には、フランチャイズ契約書において、「本部は、加盟者に対し、本件店舗の売上、利益及び成功を保証しない。」と規定しておくことが望まれます。

これにより、本部の担当者の発言を加盟者が誤解することがあったとしても（誤解が生じ得るようなセールストークを控えるべきことは言うまでもありません。）、本部において、想定外に売上保証をさせられるといった事態を回避することが可能となります（東京地判平成3年4月23日判タ769号195頁）。

他方で、本部において、売上保証をする場合は、売上保証の有無及び内容に疑義が生じないように、最低保証の対象及び計算方法（対象は、売上又は利益等のいずれであり、どのように計算されるのか）、最低保証額（最低保証の対象がいくらに到達しない場合に保証されるのか）、会計期間（最低保証額はどの会計期間を対象としたものであるのか）、最低保証の条件（最低保証額の未達以外の保証履行の条件の有無及び内容）を明確

本ニュースレターの発行元は弁護士法人大江橋法律事務所です。弁護士法人大江橋法律事務所は、1981年に設立された日本の総合法律事務所です。東京、大阪、名古屋、海外は上海にオフィスを構えており、主に企業法務を中心とした法的サービスを提供しております。本ニュースレターの内容は、一般的な情報提供に止まるものであり、個別具体的なケースに関する法的アドバイスは想定したものではありません。本ニュースレターの内容につきましては、一切の責任を負わないものとさせていただきます。法律・裁判例に関する情報及びその対応等については本ニュースレターのみには依拠されるべきでなく、必要に応じて別途弁護士のアドバイスをお受け頂ければと存じます。

に規定しましょう。

加盟者としては、本部の担当者の口頭の説明のみを鵜呑みすることは避けるべきです。加盟者においても、売上保証の有無及び内容に関する条項がフランチャイズ契約書においてどのように記載されているのかを必ず確認しましょう。

### 3 テリトリー権

本部から指定された営業地域において独占的に営業することができる権利を「テリトリー権」といいます。

テリトリー権の有無及び内容は、中小小売商業振興法の法定開示書面の記載事項ですので(中小小売商業振興法施行規則10条9号)、中小小売商業振興法の「特定連鎖化事業」に該当するフランチャイズ事業を展開している本部は、これを法定開示書面に記載する必要があります。

また、令和3年のフランチャイズ・ガイドラインの改正により、「独占禁止法違反行為の未然防止の観点からも、加盟希望者の適正な判断に資するよう本部の加盟者の募集に当たり、次のような事項について開示が的確に実施されることが望ましい」として、「加盟後、加盟者の店舗の周辺の地域に、同一又はそれに類似した業種を営む店舗を本部が自ら営業すること又は他の加盟者に営業させること(以下「ドミナント出店」という。))ができるか否かに関する契約上の条項の有無及びその内容並びにこのような営業が実施される計画の有無及びその内容」(要するに、テリトリー権の有無及び内容)が挙げられるようになりました(フランチャイズ・ガイドライン2(2)〔8〕)。

したがって、本部としては、「特定連鎖化事業」に該当するフランチャイズ事業を展開しているか否かにかかわらず、テリトリー権の有無及び内容を、フランチャイズ契約書において明確に規定しておくことが望まれます。

その際には、特に、テリトリーの範囲(直線距離で特定するよりは、地図で特定する方がより明確です。)、営業権の内容(店舗

の出店が制限されるのか、販売促進活動が制限されるのか、例外はないのか等)及び営業権の期間(契約後1年間といった制限を設ける場合もあります。)を明確にした規定にしましょう。

売上保証と同様に、加盟者は、本部の担当者の口頭の説明のみを鵜呑みすることは避けるべきです。加盟者においても、テリトリー権の有無及び内容に関する条項がフランチャイズ契約書においてどのように記載されているのかを必ず確認しましょう。

なお、厳密にはテリトリー権ではありませんが、本部が加盟者に対して加盟者の店舗の近隣に出店する際に一定の配慮を約束したか否かが問題となることがあります。配慮の内容としては様々なものが考えられ、新店舗の出店を計画した段階で加盟者に当該新店舗の加盟者となることを優先的に打診する(加盟者が拒否すれば、第三者が当該新店舗の加盟者となる)というものから、事前に通知をするに留まるものまであります。これらについては、フランチャイズ契約書に規定がなければ原則として認められるものではありませんが、本部の担当者が明確に約束し、それが証拠に残っているような場合は、例外的に認められることもあります。本部としては、担当者がセールスストックの一環としてこのような約束をしないように注意する必要がありますし、加盟者においても、本部の担当者の口頭の説明のみを鵜呑みすることは避けるべきです。

### 4 競業避止義務

フランチャイズ契約において、本部が、加盟者に対し、契約期間中及び契約終了後一定期間、一定の場所において、同種又は類似の事業を営んではならないとの義務(以下「競業避止義務」といいます。)を課すことが多いです。なお、明文の規定のない契約終了後の競業避止義務は、原則として否定されます(東京地判令和3年1月25日2021WLJPCA01258002)。

競業避止義務は、どのような期間、場所、事業であっても、フランチャイズ契約において規定さえすれば常に有効となるものでは

本ニュースレターの発行元は弁護士法人大江橋法律事務所です。弁護士法人大江橋法律事務所は、1981年に設立された日本の総合法律事務所です。東京、大阪、名古屋、海外は上海にオフィスを構えており、主に企業法務を中心とした法的サービスを提供しております。本ニュースレターの内容は、一般的な情報提供に止まるものであり、個別具体的なケースに関する法的アドバイスは想定したものではありません。本ニュースレターの内容につきましては、一切の責任を負わないものとさせていただきます。法律・裁判例に関する情報及びその対応等については本ニュースレターのみには依拠されるべきでなく、必要に応じて別途弁護士のアドバイスをお受け頂ければと存じます。

なく、本部のノウハウ等の営業秘密の保護及び顧客・商圏の確保といった合理的な目的を超えて加盟者の営業の自由を不当に制限するものは、公序良俗に反して無効となると解されています（優越的地位の濫用に該当するとして、独占禁止法に違反する可能性もあることはフランチャイズ・ガイドライン3(1)参照。）。そして、競業避止義務条項の有効性は、禁止する目的に比して、禁止される業務の範囲、期間及び場所が過大なものでないかが検討されます。

したがって、本部としては、加盟者に競業避止義務を課す場合、フランチャイズ契約書においてその旨明確に規定するのみならず、その内容を適切なものとする必要があります。

競業避止義務の有効性に関連して、特に問題となりやすい、禁止される期間と違約金の内容について、以下、若干言及します。

#### (1) 禁止される期間

フランチャイズ契約において、競業避止義務が課される平均的な期間は、契約終了後2年間とされていますが（経済産業省「フランチャイズ・チェーン事業経営実態調査報告書」28頁（平成20年3月））、これはあくまでも平均であり、2年以上であれば当然に無効となるわけではありません。

従前より、フランチャイズ契約終了後5年間の競業避止義務を有効とした裁判例も存在していたなかで（大阪地判平成22年5月27日判時2088号103頁）、近時の裁判例においても、フランチャイズ契約終了後5年間の競業避止義務を有効とされました（東京地判令和元年9月11日2019WLJPCA09118005）。もっとも、この裁判例では「原告のフランチャイズ契約における加盟店が全国展開をしており、出張型の修理を中心とする事業であり、加盟店の参入障壁を低いものとするために初期投資や月会費を低額に設定しているため、原告のノウハウや商圏を維持する必要がある（以上につき甲12）ことに照らすと、本件競業避止義務規定が定める競業避止義務については、一定の合理性が認められ、その存在自体が直ちに公序良俗に反するものや被

告会社との信義則に反するものとはいえない。」と判示されており、営業秘密の保護や顧客・商圏の確保の必要性が高いことが前提となっていることには注意が必要です。

また、禁止される期間の起算点についても、フランチャイズ契約の終了の日の翌日とするのか、競業避止義務違反行為の終了時とするのか（競業避止義務違反行為をしている間は期間が経過しないようにするのか）を決めておく必要があります。後者に関する近時の裁判例としては、フランチャイズ契約書において明確に規定していたことなどからこれを有効なものとした東京地判令和元年11月28日2019WLJPCA11288023と、本部は後者であると主張しましたが、フランチャイズ契約書に記載していなかったために前者（フランチャイズ契約の終了の日の翌日）であると認定された東京地判令和3年1月25日2021WLJPCA01258002があります。

#### (2) 違約金の内容

競業避止義務違反による損害の算定が困難であることから、フランチャイズ契約書において、加盟者が競業避止義務に違反した場合の違約金が規定されることがあります。この違約金も、適正な金額を超える部分については、公序良俗に反して無効であると解されています。

違約金をどのように設定すればよいかということが問題となりますが、近時の裁判例においても「競業避止義務に違反した場合の一般的な違約金額や本件に現れた一切の事情を総合考慮すると、適正な違約金額は、ロイヤリティ平均月額30か月分と解するのが相当である。」と判示されており（東京地判令和元年11月28日2019WLJPCA11288023）、決まった算定式はありません。

もっとも、この裁判例のように「ロイヤリティ平均月額30か月分」の範囲で違約金を認める裁判例が相当数あり（東京地判平成6年1月12日判タ860号198頁等）、裁判例上は「ロイヤリティ平均月額30か月分」が一つの基準となっているように思います。

本ニュースレターの発行元は弁護士法人大江橋法律事務所です。弁護士法人大江橋法律事務所は、1981年に設立された日本の総合法律事務所です。東京、大阪、名古屋、海外は上海にオフィス構えており、主に企業法務を中心とした法的サービスを提供しております。本ニュースレターの内容は、一般的な情報提供に止まるものであり、個別具体的なケースに関する法的アドバイスを想定したものではありません。本ニュースレターの内容につきましては、一切の責任を負わないものとさせていただきます。法律・裁判例に関する情報及びその対応等については本ニュースレターのみには依拠されるべきでなく、必要に応じて別途弁護士のアドバイスをお受け頂ければと存じます。

ただし、その倍の60か月分のロイヤルティの違約金を認めた裁判例(大阪地判昭和61年10月8日判タ646号150頁)もありますので、あくまでも目安に過ぎないことには注意が必要です。

## 5 中途解約

契約期間を定めたにもかかわらず、その期間満了までの間に、一方の当事者が、自らの意思によりフランチャイズ契約を解約することを中途解約といい、その権利を中途解約権といいます。

中途解約権が認められるためには、フランチャイズ契約書等において、中途解約条項を設ける必要があります(反対に言えば、中途解約条項がなければ、中途解約をすることはできません。)

本部としては、フランチャイズ契約が期間満了まで継続し、加盟者からロイヤルティ等の対価を受領し続けることが望ましいため、中途解約条項は、期間途中で事業の継続を断念する必要性が生じ、フランチャイズ契約の中途解約を希望することがある加盟者のために設けられることが通常です。

したがって、特に加盟者においては、中途解約権の有無、中途解約権の行使の方法(通常は書面で数か月前までに通知しなければならない旨規定されています。)、中途解約権を行使できる時期(フランチャイズ契約の締結後数年間は中途解約権を行使できないと規定されていることがあります。)、中途解約権を行使した場合の違約金の有無及び金額について確認しましょう。

なお、あまりに高額の違約金を設定し、そのとおりに違約金を請求することは、公序良俗に違反するとして、裁判所において違約金請求が否定されることがあります。違約金は、安易な中途解約を抑制し、フランチャイズ・チェーンの信用毀損の防止、統一性の維持、ロイヤルティ収入の確保等を目的とするものですので、その目的を達成するために必要な範囲で違約金を設定する必要があります。実務的にはロイヤルティの1年以内に収める例が多いようです。

## 6 契約解除

フランチャイズ契約書では、加盟者の債務不履行について解除事由を明文化するために、契約解除に関する条項が設けられることが多いです。

債務不履行解除は、民法改正により、債務者の帰責事由は不要とされましたので、(民法541条及び542条)、多くの本部は、民法改正に伴い、「加盟者の責めに帰すべき事由により」という文言を削除しているのではないかと思います。

その関係で、例えば、「加盟者の代表者が3営業日以上連絡が取れなくなったとき。」といった解除事由が規定されている場合、「加盟者の責めに帰すべき事由により」という文言がなければ、加盟者の代表者においてやむを得ず本部と連絡が取れなくても解除事由に該当してしまうことになります。

以上は一例ですが、特に加盟者においては、どのような事由が発生すると本部がフランチャイズ契約を解除できる状態になるのかを慎重に確認する必要があり、特に(やむを得ず)発生してしまうような事由がある場合には、事前に本部と相談し、当該事由だけでも「加盟者の責めに帰すべき事由により」との限定を付してもらうよう協議することが考えられます。

## 7 契約終了後の措置

フランチャイズ契約が終了すると、加盟者は、フランチャイズ契約により使用が認められていた本部の商号やノウハウの利用ができなくなります。

本部からすると、商号の関係でいえば、未だ本部のフランチャイズ・チェーンに属しているかのような表示は撤去させる必要がありますし、ノウハウの関係でいえば、ノウハウが記載されている資料等を速やかに返却させる必要があります。

ここで重要であるのは、加盟者が任意に撤去等しない場合に、本部が加盟者に代わり撤去等を実施できるように規定して

本ニュースレターの発行元は弁護士法人大江橋法律事務所です。弁護士法人大江橋法律事務所は、1981年に設立された日本の総合法律事務所です。東京、大阪、名古屋、海外は上海にオフィスを構えており、主に企業法務を中心とした法的サービスを提供しております。本ニュースレターの内容は、一般的な情報提供に止まるものであり、個別具体的なケースに関する法的アドバイスは想定したものではありません。本ニュースレターの内容につきましては、一切の責任を負わないものとさせていただきます。法律・裁判例に関する情報及びその対応等については本ニュースレターのみには依拠されるべきでなく、必要に応じて別途弁護士のアドバイスをお受け頂ければと存じます。

おくことです。このような規定がなければ、本部は、加盟者の同意なく、加盟者の事務所に立ち入り、撤去等を実施することができなくなります（このような規定があっても物理的に加盟者を排除することまではできません。）。

この場合において、意外に処理に困るのが、加盟者の残置物の扱いです。フランチャイズ契約書において、加盟者による残置物の所有権を放棄する旨規定しておかなければ、本部は、加盟者に無断で、加盟者の所有物を処分できません。

また、フランチャイズ契約が終了した場合、本部が加盟者所有の店舗の内装、設備、器具及び備品等を買取る先買権を有し、本部が買取りを希望したときは加盟者がこれに応じるといった先買権条項を設けることもあります。これは、競合他社が加盟者の内装等を買取り、新規出店をすることで、本部の商圈をそのまま奪取することを防止するために設けられます。

### 第3 おわりに

以上、フランチャイズ契約書において特にチェックすべき重要事項を説明しましたので、フランチャイズ契約書の作成及びチェック等で参考にしていただければ幸いです。

以上

本ニュースレターの発行元は弁護士法人大江橋法律事務所です。弁護士法人大江橋法律事務所は、1981年に設立された日本の総合法律事務所です。東京、大阪、名古屋、海外は上海にオフィスを構えており、主に企業法務を中心とした法的サービスを提供しております。本ニュースレターの内容は、一般的な情報提供に止まるものであり、個別具体的なケースに関する法的アドバイスを想定したものではありません。本ニュースレターの内容につきましては、一切の責任を負わないものとさせていただきます。法律・裁判例に関する情報及びその対応等については本ニュースレターのみに依拠されるべきでなく、必要に応じて別途弁護士のアドバイスをお受け頂ければと存じます。