

現実類型としてのフランチャイズ契約

—— 値引き販売制限問題をめぐる裁判例に即して ——

高 田 淳

- 一 本稿の目的と構成
- 二 値下げ販売問題の定義・当事者の利害
- 三 裁判例の分析 一般判断
- 四 裁判例の分析 価格決定権侵害に関する個別的認定
- 五 侵害の具体的認定に関する整理
- 六 標準的なフランチャイズ契約一般への応用可能性

一 本稿の目的と構成

(1) 問題提起

フランチャイズ契約については、確定的な定義はなく種々の定義の試みがあるが、⁽¹⁾ つぎの定義が代表的である。すなわち、「フランチャイズとは、事業者（『フランチャイザー』と呼ぶ）が、他の事業者（『フランチャイジー』と呼ぶ）と

の間に契約を結び、自己の商標、サービス・マーク、トレードネーム、その他の営業の象徴となる標識、および経営のノウハウを用いて、同一のイメージの下に商品の販売その他の事業を行う権利を与え、一方、フランチャイジーはその見返りとして一定の対価を支払い、事業に必要な資金を投下してフランチャイジーの指導および援助の下に事業を行う両者の継続的関係をいう」。この定義によって示される商品・サービス提供のための流通組織がフランチャイズチェーンないしフランチャイズシステムであり、これを形成するための契約がフランチャイズ契約である。

フランチャイズ契約が標準的に備えている要素として、つぎのものが指摘されている。⁽³⁾ すなわち、フランチャイジーからフランチャイジーに対し、営業の象徴となる標章の使用が許諾され、事業経営のためのノウハウが提供され、店舗運営のための指導・援助が提供され（これらフランチャイジーから付与ないし提供される、標章、経営ノウハウ、指導援助の知的財貨ないし給付を総称して、「フランチャイズパッケージ」という用語が用いられる⁽⁴⁾）、フランチャイジーは、これに対して対価を支払い、同時にフランチャイズパッケージを利用する義務を負う。

このような要素を備えるフランチャイズ契約について、つぎの法的性質が指摘されることが多い。⁽⁵⁾ すなわち、フランチャイズ契約は、法律上類型として規定がされていない非典型契約ないし無名契約であつて、典型契約を組み合わせた混合契約である。ここには、第一に、フランチャイジーがフランチャイジーにその標章を使用する権利を付与し、経営ノウハウを提供し、これに対しフランチャイジーが統一的なイメージの下に商品の販売等の事業を行うことから、フランチャイジーを委任者、フランチャイジーを受任者とする準委任契約の性質があり、第二に、フランチャイジーがフランチャイジーに対して経営ノウハウや標章の使用の対価としてロイヤルティを支払っているという点に着目すると、フランチャイジーをいわば賃貸人、フランチャイジーを賃借人とする賃貸借契約としての性質も有していると

いえる。第三に、フランチャイザーがフランチャイジーに対し、商品や原料を供給している点を捉えると、売買契約としての側面もある、という。⁽⁶⁾

これに対し、フランチャイズ契約を、「独自の種類の契約」であるとする見解もある。この立場では、フランチャイズ契約は「典型契約の一つではないし、これらを組み合わせた混合契約ですらない」。同契約の「本質は、民商法の典型契約ではとらえきれない独自の契約類型であるところにある」。⁽⁷⁾

そして、典型契約類型一般の意義については、「契約問題に臨む法的思考枠組みという観点」⁽⁸⁾から、これを積極的に評価していくことが、有力に主張されている。⁽⁹⁾ これによれば、典型契約類型は、実際の契約の内容が不明瞭ないし不完全な場合にこれを補うための解釈基準を提供する機能を果たすだけでなく、契約関係の形成、契約内容の確定、契約の解釈などの契約問題を法的に構成するための準拠枠を設定し、契約問題に関する法的な議論・了解を可能にする機能（準拠枠設定機能）、および、社会において合理的な内容として認知された契約内容を提示し、契約問題を解決するための具体的な基準を与える機能（内容形成機能）があることを認め、この機能を重視していくべきであるという。この立場では、法律上類型として規定がされていない、いわゆる非典型契約の扱いに関しては、契約に含まれる典型契約類型は何かという法的性質決定を通じて指し示される典型契約類型の法律規定群が、参照されるべきこととなる。⁽¹⁰⁾

典型契約類型の意義を再評価する議論と並行して、または、それと呼応して、現実利用されている契約関係のうち、一定のものを、「現実類型」と把握して、その機能・役割を論じる見解が存する。すなわち、フランチャイズ契約など、「非典型契約であるか典型契約であるかを問わず、現実利用されている契約関係において、その頻度・重

要性・法的な特徴等からみて定型化されている（あるいはされてよい）契約類型」を「契約の現実類型」として捉え、これに該当する契約に対して、典型契約類型の法律規定群の適用に代えて、または、それとともに、「当該契約の処理に適切な類型」をアド・ホックに構成すること、ないし「その類型に照らした法的規律を妥当させるべきこと」が論じられている。この議論は、法的性質決定を通じた典型契約類型の法律規定群の適用が不相当である場合、または、それでは問題の解決にとって不十分である場合に、現実類型に特有の解釈論を打ち立てていくことを主張するものであると理解できる。

このような現実類型の議論の発展可能性を考えると、フランチャイズ契約に関する問題をめぐる一連の裁判例が、興味深い素材を提供するように思われる。それは、コンビニエンスストアフランチャイズチェーンにおいて生じた、いわゆる値引き販売・見切り販売問題をめぐる裁判例である。その定義や当事者の利害の詳細は後述するが、この問題では、一方で、フランチャイズチェーン全体の運営に関するフランチャイザーの基本方針はどの程度尊重されるべきか、他方で、店舗運営におけるフランチャイジーの決定自由はどのような保護を受けるべきかが、推奨価格の推奨・遵守をめぐる争われたところ、これらの争点は、現実類型のフランチャイズ契約の一般にとっても妥当する普遍的な性質をもつように思われる。そして、後の検討が明らかにするとおり、これらの争点について、裁判所は、かなり一般論に近い判断を行っている。そうすると、この問題に関する一連の裁判例を詳細に分析することは、「現実類型としてのフランチャイズ契約」における関連問題の法的処理枠組を構想する一助になるのではないか。本稿は、このような問題意識に立つ一試論である。

(2) 本稿の構成

本稿は、以下つぎの構成によって検討を進めていく。すなわち、はじめに本稿のテーマである値引き販売・見切り販売の定義を提示し、それをめぐって紛争が生じる主たる原因がコンビニエンスストア・フランチャイズ契約におけるチャージ⁽¹⁴⁾に関する、独自の算定方法（総売上利益方式）にあることを確認し、この算定方法をめぐってフランチャイザーとフランチャイジーの利害がどのように対立するのかを分析する。

これに続けて関連裁判例の分析・整理を行うが、この部分は大きく二つに分ける。一つは、個別の紛争を超えて共通する事項に関する一般的整理を行う部分である。ここに属する事項の主なもの、値下げ販売・見切り販売を推奨せず、推奨売価による販売を可及的に維持したいというフランチャイザーの方針は尊重されるべきかどうか、フランチャイジーの価格決定権は認められるべきかである。

この一般的整理の後に、フランチャイザーによる侵害行為の認定が、裁判例において、実際にどのように行われているかを、個別の判決に即して分析していく。ここでは、判決の個別的検証に先立ち、諸判決から、違法とされるフランチャイザーの行為（侵害態様）の例示を整理し、またフランチャイザーの行為の評価を行う際の考慮要素を抽出してその準備とする。

最後に、以上の検討整理を総括して、「現実類型としてのフランチャイズ契約」という観点に立つて示唆がえられるかを検討する。

なお、取り上げる関連裁判例の一覧は、脚注に掲げる⁽¹⁵⁾。

二 値下げ販売問題の定義・当事者の利害

(1) 値下げ販売問題の定義

本稿が対象とする見切り販売ないし値引き販売の定義については、つぎのように理解する。⁽¹⁶⁾すなわち、ここでいう「値引き販売」とは、フランチャイジーが販売する米飯・チルド等の短期の販売期限（フランチャイザーが独自に定める商品）を販売することができる期限であり、商品のメーカーが設定する消費期限ないし賞味期限とは異なるものをいう。が設定された商品（「デイリー商品」）を、フランチャイザーが推奨する売価（以下「推奨売価」という。）より値引きした価格で販売することをいう。そして、販売期限が迫った商品について、それまでの販売価格から値引きした価格で販売することをとくに、「見切り販売」という。紛争は、フランチャイジーが、フランチャイザーから値引き販売ないし見切り販売を制限・禁止され、商品を廃棄処分せざるを得えなくなったことから損害を被ったと主張して、損害賠償請求をするという形で生じている。

(2) チャージに関する総売上利益方式と当事者の利害

このように、紛争の原因は、売れ残り商品が生じたときに、見切り販売・値下げ販売を行いたいフランチャイジーの利害と、積極的にはこれらを望まず、できればさせないままにしたい（または止めさせたい）フランチャイザーとの方針の食い違いにあるといえる。このような利害の食い違いをもたらしているものの中で重要なのは、コンビニエン

ストア・フランチャイズ契約における、チャージをめぐる独自の算定方法である。すなわち、多くのコンビニエンスストア・フランチャイズ契約において、いわゆる、「総売上利益方式」が採用されている。⁽¹⁷⁾これは、「総売上利益」にチャージ率を乗じて支払うべきチャージ額を算出するものであるが、この「総売上利益」は、「売上高から売上商品原価を差し引いたもの」であるところ、ここでいう「売上商品原価」とは、全商品の仕入原価（売上原価）ではなく、「実際に売れた商品の原価」を意味する。したがって、売れなかった商品の原価（廃棄ロス原価）および「棚卸ロス原価」（以下、両者を合わせて廃棄ロス原価等と呼ぶ）は売上商品原価に含まれない。売上商品原価は、全商品の仕入原価から廃棄ロス原価等を控除した金額となる。計算式は、つぎのとおりである。

チャージ金額

＝ 総売上利益×チャージ率

＝ (売上高－売上商品原価)×チャージ率

＝ (売上高－売上原価－仕入値引高－廃棄ロス原価－棚卸ロス原価)×チャージ率

この算定式によると、廃棄ロス原価等は、全額が、フランチャイジーの負担となる。⁽¹⁸⁾⁽¹⁹⁾そこで、フランチャイジーとしては、売れ残りに伴う商品破棄による廃棄ロス原価の全額負担を避けるため、売れ残りを出すよりは値下げをしても商品を売り切り、廃棄ロス原価の負担を避けた⁽²⁰⁾いとの利害をもつこととなる。これに対して、フランチャイジー側は、値下げ販売・見切り販売を推奨せず、推奨売価による販売を可及的に維持したいという利害を有している。その理由は、精度の高い発注と売り切る努力により廃棄ロスを減らすことが、フランチャイジー・フランチャイジーチェーン全体の利益になるのであり、値下げ販売・見切り販売はそれらに向けた努力のインセンティブを弱めてし

まうこと、安易な値下げ販売・見切り販売は消費者の価格に対する不信感、ブランドイメージの毀損、無用な価格競争を招くことにある⁽²¹⁾。

このように、商品の売れ残りが生じた場合の利害の対立は深刻であるといえる。実際の紛争では、フランチャイジーは、フランチャイザーが値下げ販売・見切り販売を禁止・制限したとして、独占禁止法上の拘束条件付取引の禁止ないし優越的地位の濫用の禁止に違反すると主張し、または、契約上のフランチャイジーの価格決定権を侵害したと主張している。これに対し、フランチャイザーはこれを争い、自らの行為は違法性がないと主張する。フランチャイジーの主張は、フランチャイジーは独立した事業者として自由に価格を決定する権利を有しているというものであり、フランチャイザーの主張は、フランチャイザーは精度の高い発注の実現やブランドへの信頼の維持など目指してチェーン全体を構築運営する権利があるのであり、そのためには、値下げ販売・見切り販売をしないようにする指導を行う必要がある、というものである。これらは、それぞれ、フランチャイズ契約において、フランチャイジーの独立性はどの程度保障されなければならないか、フランチャイジーのチェーンを自らの戦略・方針に基づいて運営する権限はどの程度の範囲まで認められるか、という普遍的な問題の具体的な現れであると位置づけられるように思われる。

(3) 契約違反としてのフランチャイジーによる数値操作的行為

ところで、上記のチャージ計算方法を前提とすると、廃棄ロス原価が大きければ大きいほどチャージ額も大きくなるので、フランチャイジーが、廃棄ロスを少なくするために数値操作的行為をするケースもある。すなわち、推奨価格から値下げして商品を販売することにした場合において、それが売れ残って商品廃棄処理をするときに、廃棄され

る商品の売価について、書類記入上またはコンピュータ操作上、「値下げ後の売価」を登録するという方法である。商品廃棄の際に登録される売価が廃棄ロス原価の算定基礎となるため、値下げ後の売価を基礎として廃棄ロス原価が算出されると、その額は、廃棄商品の推奨価格を基礎として算定する廃棄ロス原価（すなわち当該商品の実際の仕入原価）よりも低額になる。この方法のうち、売れ残った当該商品の売価を一円にまで値下げしていたこととして、商品廃棄の際、一円を商品の売価として登録することは、とくに「一円値下げ破棄」と呼ばれている。⁽²²⁾

しかしながらこのような行為は、商品が廃棄されるときは、推奨価格を基礎にした廃棄ロス原価をフランチャイジーの負担とすることを想定している契約の趣旨に反する行為であるので、値下げ商品を破棄する際は、契約において、値下げ前の売価（推奨価格）を登録するよう求める定めがあることもある。⁽²³⁾ このような値下げ後売価の登録は、多くの裁判例も認めるとおり、⁽²⁴⁾ 契約上フランチャイジーが負うと定められている負担を理由なく免れる行為であるので、契約違反にあたる。したがって、このような場合にフランチャイザー側が行う解除・契約不更新などの不利益示唆も含む警告や強い調子の是正要求などは、契約違反の是正を求める行為として許容されなければならない。⁽²⁵⁾ フランチャイジーの価格決定権を侵害するものと評価されてはならない。

このように、単なる値下げ販売・見切り販売か、それに値下げ後売価の登録という数値操作を伴うのかは、大きな違いがあるので、検討の際、十分な注意が必要である。

三 裁判例の分析 一般的判断

(1) フランチャイザーの方針尊重およびフランチャイジーの価格決定権承認に関する一般的判断⁽²⁶⁾

関連裁判例では、一般的に、つぎの四点について判断が定着しているといえる。すなわち、第一に、単品管理⁽²⁷⁾の徹底を通じた発注精度の向上などのために値下げ販売・見切り販売を推奨せず、推奨売価による販売を可及的に維持したいというフランチャイザーの方針を基本的に尊重する。この評価に基づいて、第二に、値下げ販売・見切り販売を行わないことを推奨することだけでなく、推奨価格での販売を指導・助言することについても、それ自体は違法でないとの明確な帰結を導く。そして、第三に、第一・第二の判断について、契約条項を根拠とした基礎づけが行われている。他方で、第四に、フランチャイジーに価格決定権があることが明確に認められており、これも契約条項が根拠とされている。したがって、価格決定権の侵害があれば、契約違反にあたる違法な行為としてフランチャイザーは責任を問われる。

第一に、裁判例は、値下げ販売・見切り販売を推奨せず、推奨売価による販売を可及的に維持したいという方針の目的が、発注精度の向上による機会ロス・廃棄ロスの低減、価格不統一による顧客の不信感の招来、それによるチェーンののれん価値自体の低下、加盟店の利益の低下を防止する点にあるというフランチャイザーの主張を基本的に尊重している。代表的なものとして、つぎの判決を挙げる⁽²⁸⁾。

③ 東京地判平成二四・一〇・一八判タ一三八九号二二二頁

「被告が展開するコンビニエンス・ストア事業においては、被告は、：デイリー商品につき、顧客のニーズに合った商品、数量の需要予測を立てて精度の高い発注を実施し、これを繰り返すことにより廃棄商品を減らしていくことが利益の拡大につながるという考えに基づき、各加盟店に対しては、見切り販売を勧めず、できる限り推奨売価を維持して販売するようにOFC等を通じて指導してきたものであることが認められる。

そして、：被告においては、コンビニエンス・ストア・チェーンとして、統一性のある同一の事業イメージを構築して顧客の信頼を得ていくことにより、セブーンイレブンのイメージに対する認識を広め、これにより、被告の各加盟店が「セブーンイレブン」というのれんの無形的価値を享受して事業活動を行うことを標榜し、デイリー商品について、時間帯や各加盟店によって同一の商品の価格が異なることは顧客の不信感を招き、ひいては長期的にみると、セブーンイレブンのフランチャイズ・チェーンの価値を下げ、加盟店の利益にもつながらないとして、見切り販売を推奨しないとの経営方針を採用しているものである。」

⑧福岡高判平成二六・一一・七判時二二四四号二八頁

「一番被告においては、セブーンイレブン店において販売する商品のうち、デイリー商品について継続的な値下げ販売を行った場合、加盟店オーナーをして単品管理を疎かにし、発注精度の低下を招き、結果として機会ロス及び廃棄ロスの両方を生み出す危険性があること、また、多くの店舗が二四時間営業であり、デイリー商品が一日に複数回入荷するといった営業形態をとることから、販売期限が迫った商品について値下げ販売を行っても、新たに入荷した同じ商品が推奨売価で販売されるため、推奨売価で販売されるものと値下げされた価格で販売されるものが同時に売り場に陳列されることよって、セブーンイレブン店が取り扱っている商品価格に対する信頼を裏切ることになり、長期的に見ると、「セブーンイレブン」が持つのれんの価値それ自体の低下を招き、各加盟店オーナーの利益にもつながらないとして、デイリー商品の値下げ販売をすることを推奨しないという考えを採っており、実際に、デイリー商品の値下げ販売を実施し、又は、実施しようとしている加盟店オーナーがいる場合は、これをなるべく行わないように指導するという運営方針（以下「本件運営方針」という。）を採っていることが認められる。」

第二に、第一の評価を前提として、見切り販売を推奨しないこと、見切り販売取りやめる方向での助言指導は、原則として許されている。代表的なものとして、つぎの判決を挙げる。⁽³⁰⁾

⑦ 東京地判平成二六・三・二八公取委審決集六〇巻第二分冊三九九頁

「被告において、…加盟店オーナーに対し、単品管理の徹底を勧める一方で、デイリー商品の見切り販売を推奨せず、できる限り推奨価格を維持して販売することを助言・指導することは、セブーンイレブンのフランチャイズ・チェーンの価値を維持するために有用で合理性を有する行為であると認められ、…不法行為と評価されるような場合を除き、本件基本契約に伴う経営指導の一環として、是認されるものといふことができ、このことが本件基本契約上の経営指導義務違反に当たるとはいえない。」³¹⁾

⑧ 福岡高判平成二六・一一・七判時二三四四号二八頁

「推奨売価や一審被告の方針に関しては、加盟店がセブーンイレブン店として営業していく上で必要・有用な情報であり、加盟店オーナー自身の判断のためにも一審被告側が助言・指導することは、加盟店契約上、当然に予定されていると考えられる。そうであれば、助言・指導にとどまる限りは、一審被告は、その方針や推奨売価について、加盟店に実施させるために助言・指導を行いうるものと解される」。

第三に、第一ないし第二の評価については、契約条項が根拠とされている。つぎの判決を挙げる。⁽³¹⁾

③ 東京地判平成二四・一〇・一八判タ二三八九号二二二頁

「本件各契約においても、加盟店が、商品陳列、品ぞろえ等において共通した統一的なイメージを持つこと、加盟店は、被告による市場調査、商品情報及び在庫品の販売管理の知見に基づき、セブーンイレブンにおいて販売するのに適合する商品構成を満たす商品を仕入れ、在庫品管理を怠らず、かつ、欠品、品不足、鮮度及び品質の低下などのない品ぞろえによって、不良品の排除を含む適正な在庫品の維持に努めること、被告は、加盟店の販売促進に協力するため、加盟店の各店舗に担当者を派遣して、当該店舗の品ぞろえ、商品の陳列、販売の状況を観察させ、助言・指導を行い、最新の販売情報等を提供し、消費動

向に基づく商品構成についての助言等の義務を負うことが規定されているものであって、上記のとおり、被告が、顧客のニーズに合った商品、数量の需要予測を立てて精度の高い発注を実施していき、これを繰り返すことにより廃棄商品を減らしていくことが「セブーンイレブン」というのれんの価値を高め、加盟店もこれを享受することができるとの考えに基づき、各加盟店に対しては、単品管理の徹底を勧める一方で、見切り販売を勧めない、できる限り推奨売価を維持して販売することを助言・指導することをも是認しているものと解することができる。」

⑥福岡高判平成二五・三・二八判時二二〇九号一〇頁②事件

「一方で、本件契約書前文、一条及び二八条によれば、一審被告と一審原告は、一審被告が培ってきた経営ノウハウを活用して、統一性のある同一事業イメージのもとにコンビニエンスストアを開店し、相協力することを約し、一審被告は、加盟店に最も効果的と判断される標準的小売価格を開示するだけでなく、担当者を派遣して、店舗・品ぞろえ・商品の陳列・販売の状況を観察させ、助言、指導を行い、また経営上生じた諸問題の解決に協力するなどの助言、指導を行うこととされ、それが一審被告の義務とされている。また、本件契約の定めを通覧すれば、本件契約においては、一審被告と加盟店は、コンビニエンスストア・チェーンとして、統一性のある同一事業イメージを構築するため、相協力すべきであり、一審原告においても「セブーンイレブン」というのれんの無形的価値を享受する上で、可能な限り、これを損なうことなく、事業活動を行うべきこととされていることがうかがわれる。」

第四に、フランチャイジーの価格決定権も明確に認める。この価格決定権は、契約条項が根拠とされている。代表的なものとして、つぎの判決を挙げる³²。

③東京地判平成二四・一〇・一八判タ一三八九号二二二頁

「被告の加盟契約上、被告とその加盟店オーナーは独立した事業者であり、加盟店オーナーは、加盟契約上の義務に違反しない限り、自己の経営判断による事業活動をすることができるものであって、各加盟店は、被告が推奨売価として開示した価格で販売することを強制されず、商品の販売価格を自らの判断で決定することが保障されているものである。」

このようにフランチャイジーの価格決定権の保障が認められ、フランチャイザーによるその侵害は、「推奨価格による販売の強制」⁽³³⁾、「販売価格の自由な決定の妨害」⁽³⁴⁾、「値下げの禁止・制限」⁽³⁵⁾によって生じるとされている。そして、価格決定権の侵害は、債務不履行ないし不法行為にあたりとされている⁽³⁶⁾。

(2) 一般的判断に関する検討

(ア) フランチャイザーの方針の尊重

右のように、裁判例は、一般に、値下げ販売・見切り販売を推奨せず、推奨売価による販売を可及的に維持したいというフランチャイザーの方針を基本的に尊重し、この評価に基づいて、見切り販売を行わないことを推奨し、推奨価格での販売を指導・助言することについても、それ自体は違法でないとの明確な帰結を導き、これらの判断について、契約条項を根拠とした基礎づけを行っている。

結論として、私見もこのような裁判例を支持する。もともと、私見は、チェーンの運営に関して、フランチャイザーは自己の方針に基づいてフランチャイジーに指示を与える権限があると解していた⁽³⁷⁾。ただし、フランチャイザーがどの範囲までの指示をすることができるかについては踏み込んで考察しておらず、とりわけ、推奨価格の実施を具体的に奨励することまで適法かどうかという問題までは、検討を及ぼすことができなかつた。現在は、つぎのように解する。チェーンの根幹に関わる事項に関してはフランチャイザーの方針は尊重されるべきであるという見地から、フランチャイザーの価格決定権を侵害するに至らない範囲において、推奨価格を実施した方がよい、値引き販売は中止した方がよいという趣旨のフランチャイザーの指導は許されると解する。単品管理の徹底を通じて発注精度を高めたいと

いうことや価格不統一による顧客の不信感を防止したいというフランチャイザーの方針は、コンビニエンスストアチェーンの運営における根幹の方向を決めるものであり、チェーンの運営の根幹に関わる方針は、チェーン全体を統括しそれを発展させる権利を有し義務を負うフランチャイザーが決することができると思うことが妥当であると考えられるからである。そのためには、フランチャイザーには、値下げ販売が将来的にはフランチャイジーやチェーン全体の利益にならないことを述べて、推奨価格の実施を勧奨し値引き販売の中止を説得することが許されなければならない。そうでなければ、フランチャイザーは、自らの方針に基づいて、チェーン全体を統括しそれを維持発展させるための施策を実施することができないからである。ただし、フランチャイザーの指導・助言は、つぎのフランチャイジーの自由（価格決定権）を害する程度にまで及ぶことは許されない。どの程度までの指導・助言が許されるかの具體的検討は、個別の裁判例の分析を経た後で行う。

(イ) フランチャイジーの価格決定権の保障

他方で、裁判例では、一般に、フランチャイジーに価格決定権があることも明確に認められている。したがって、「推奨価格による販売の強制」、「販売価格の自由な決定の妨害」、「値下げの禁止・制限」など価格決定権の侵害があれば、違法な行為としてフランチャイザーは責任を問われる点には、一致がある。

フランチャイジーの価格決定権の保障は、もとより私見も同趣旨を主張していた。⁽³⁸⁾ 右の整理において示したように、このような価格決定権の保障は、裁判例において、契約条項から導かれていた。本稿はこの点を重視したい。フランチャイジーの価格決定権侵害は、独占禁止法の解釈として論じられることもあった。⁽³⁹⁾ しかし、現在では、値引き販売制限の問題は、もっぱら、契約上フランチャイザーがどこまでの指導をすることが許されるか、契約上保障されるフ

ランチャイジーの価格決定権はどのような場合に害されたといえるか、という契約上の権利・権限の割当ないし配分の問題として扱われている。ランチャイジーの価格決定権は、ランチャイジーの独立性の現れであるから、独占禁止法上の制度の内容やその解釈に関わらず認められるべきものである。裁判例の一般的な扱いのように、契約条項を根拠に価格決定権が存することを認めることの意義は、大きいように思われる。

四 裁判例の分析 価格決定権侵害に関する個別的認定

右のように、裁判例は、一般に、一方で、値下げ販売・見切り販売を推奨せず、推奨売価による販売を可及的に維持したいというフランチャイザーの方針を基本的に尊重するが、他方で、フランチャイジーにも価格決定権が保障されていると解している。そのうえで、「経営方針に基づき、加盟店に対し、デイリー商品についての見切り販売を推奨しないとして推奨売価で販売するように説得・指導することは、経営指導の一環として違法ということはできないものの、単なる説得・指導を超えて」⁽⁴⁰⁾ 値引き販売の中止が要求されたときは、当該フランチャイザーの行為は違法であると評価を受けるとされている⁽⁴¹⁾。そうすると、どのような行為がフランチャイジーの価格決定権を害するものにあたるのが決定的に重要になる。

そこで、以下では、フランチャイザーによる価格決定権侵害行為の認定が、裁判例において、実際にどのように行われているかを、個別の判決に即して分析していく。それに先立ち、準備作業として、違法とされるフランチャイザーの行為（侵害態様）の例示およびフランチャイザーの行為の評価を行う際の考慮要素を抽出する。

(1) 価格決定権侵害態様の例示

ここでは、どのような行為がフランチャイジーの価格決定権を害するものにあたるのかについて、裁判例からの抽出を試みる。この点について比較的判示が詳細なのは、つぎの二つの判決である。

③ 東京地判平成二四・一〇・一八判タ二三八九号二二二頁

「被告が、…単なる説得・指導を超えて、見切り販売を行うことより加盟契約上の不利益が生ずるなどと申し向けたり、被告の経営指導に従うようどう喝したり、又は見切り販売は加盟契約上の違反行為であるなどと虚偽の事実を申し向けて見切り販売をすることが契約違反となるものであると誤導したりするなど、加盟店の自由な価格決定の機会を奪っているものといえるような経営指導等が行われていれば、そのような指導等は、加盟店の販売価格決定の自由を違法に侵害するものといえることができる。」

⑤ 福岡地判平成二五・三・二八判時二二〇九号一〇頁③事件

「被告が、…単なる説得・指導を超えて、テイリー商品の値下げ販売を行うことにより加盟店契約上の不利益が生じるなどと述べたり、本件運営方針に従うことを執拗に求めたり、同運営方針に従うようどう喝したり、加盟店オーナーが値下げ販売の意向を明確に示してその方法を教示するよう求めているにもかかわらず、これを教示することを拒絶したり、又は値下げ販売を行うことが加盟店契約上の違反行為であるなどと虚偽の事実を述べるなどして、加盟店オーナーをして値下げ販売を断念させ、又は、制限した場合は、加盟店が有する価格決定権に対する違法な侵害となるといふべきである。」

この二つの判決から、価格決定権の侵害形態として、値引き販売中止に応じない場合の不利益を申し向けること⁽⁴²⁾、⁽⁴³⁾ どう喝、値引き販売が契約違反であるとの誤解を誘導すること⁽⁴⁴⁾、フランチャイジーに値下げ販売の方法を問われているのにその教示を拒絶することを抽出しうる。

これに対して、多くの裁判例が、フランチャイジーから価格引き下げ方法を問われていない場合において、一般的な指導に際して価格引き下げ方法を教えないことは、価格決定権侵害にあたらないと明言している。⁽⁴⁶⁾

(2) 侵害行為認定の際の考慮要素

以上のように、裁判例は、経営指導の一環としての助言・指導にとどまる範囲で、フランチャイザーの値下げ販売・見切り販売の非推奨、推奨価格の可及的維持の勧奨を適法としているが、この範囲を超えて、フランチャイザーの価格決定権を侵害する行為が行われたときはこれを違法と判断し、その判断は、具体的には右に挙げた侵害態様の例示にあてはまるか否かによって行われているといえる。

裁判例の中には、この判断において、考慮すべき要素を挙げるものもあるので、これを整理する。

(ア) 総合的事情判断の必要

つぎの判決は、価格決定権の侵害の有無をめぐる、フランチャイザー担当者の具体的な言動の評価に際しては、言動の態様・経緯について十分に考慮するべきことを強調する。

⑧ 福岡高判平成二六・一一・七判時二三四号二八頁

「値下げ販売を制限・禁止するような一審被告のOFCらの言動については、…本件運営方針に基づく助言・指導を超える言動について、価格決定権の侵害として債務不履行・不法行為を問うべきことになる。…上記の判断は、当該言動自体から助言・指導といったものではないことが明らかな場合もあるが、そうでない場合は、助言・指導を超えた価格決定権の侵害であることについて、当該言動の態様や言動に至った経過等の事情を勘案して、これを認定すべきことになる。」

後述するように、実際の裁判例では、可及的推奨価格維持の指導・助言自体は適法であることを前提に、その実際

の判断の際、値下げ販売に関して「出来ません」「ダメです」との発言をすることや、やめるよう説得すること、値下げ販売は適当でないとの考え方を説明することも許容されている。ただし、多くの場合、その言動の趣旨が利益向上の点で有益でないという理由によるものである旨の補足の言動が認定されている。このような扱いは、フランチャイザー担当者の言動について一部だけを取り上げて評価するのではなく、その全体的な内容や言動が行われた経緯についても総合的な考慮を行っていることの現れであるといえよう。

(イ) フランチャイジーによる具体的計画

つぎの判決は、フランチャイジーが具体的準備をしていなければ、フランチャイザーの侵害行為は認定できないと解しているようである。⁽⁴⁶⁾

⑧ 福岡高判平成二六・一一・七判時二二四四号二八頁

「加盟店契約上、商品の価格決定権は加盟店オーナーにあり、商品の値下げ販売を実施するか否かは加盟店オーナーの経営判断にかかっているから、価格決定権の侵害が問題となるのは、加盟店オーナーが価格決定権を行使して値下げ販売を実施し、あるいは実施しようとする局面において、これに対し一審被告の従業員が制限・禁止するような言動をとる場合であり、その具体的な状況や言動がいかなるものか特定される必要がある。」

⑧ 福岡高判平成二六・一一・七は、この考えを前提に、価格決定権侵害を否定するべき理由として、フランチャイザー担当者の言動があった当時フランチャイジーが値下げ販売の具体的計画をもっていなかったことをも挙げた。このような考え方の当否は、後で検討する。

(ウ) フランチャイジーに対する心理的強制の重視

つぎの判決は、独禁法違反をめぐる判決であるが、価格決定権侵害の認定に関して重要な判断をしていると考えら

れる。すなわち、この判決は、フランチャイザーの見切り販売への消極的姿勢・推奨価格維持の指導の方針から、フランチャイジーは値引き販売について強く嫌忌されるとの認識を有しているのであるから、説明、指導の域を超えて、具体的にデイリー商品の値下げはできない又は禁止されているなどと述べた場合には、見切り販売の実施の可否につき、これをしてはならないとの強い心理的な強制を受けることに留意するべきである、とする。

⑨ 東京高判平成二五・八・三〇判時二二〇九号一〇頁①事件

「前判示の各事実に徴すると、被告は、加盟店オーナーに対しては、一貫して、単品管理の徹底を勧める一方で、デイリー商品についても推奨価格を維持して販売することを助言、指導しているのであり、被告のシステムマニュアル、被告のレジ・会計システム、被告による廃棄に関する説明、被告によるブランドイメージの強調等と相まって、原告らとしては、開店当初の時点から、デイリー商品の見切り販売について嫌忌されているという認識が相当程度強固となっていたと推認される。

したがって、被告が、原告らに対し、上記の販売システムに関する説明、指導の域を超えて、具体的にデイリー商品の値下げはできない又は禁止されているなどと述べた場合には、見切り販売の実施の可否につき、これをしてはならないとの強い心理的な強制を受けるものであり、一旦生じたこのような心理状態は、被告から明示的に訂正されなければ、そのまま継続し、自己の店舗の経営に関する判断としても、見切り販売の実施を見合わせざるを得ないまま期間が経過していくことが通常であると考えられる。」

私見は、フランチャイザー担当者の言動の評価に際して、この判決の考え方を基本とするべきであると考え⁽⁴⁷⁾。確かに、上記のように、値下げ販売・見切り販売を推奨せず、推奨売価による販売を可及的に維持したいというフランチャイザーの方針の目的は、単品管理の徹底を通じた発注精度の向上など合理的理由に基づくものであり、したがって、見切り販売を推奨しないこと、見切り販売取りやめる方向での助言・指導は、原則として許される。また、これらのことは契約条項にも根拠があることである。しかしながら、同時に、フランチャイジーの意思に反して値引き販

売を禁止することは、許されない。フランチャイザー担当者から、契約上の根拠に基づき、一貫して推奨価格維持を助言・指導され続ければ、フランチャイジーは、その旨の明確な言動がなくとも、値下げ販売は契約上禁じられている、または、値下げ販売をすれば相当な制裁を受けるとの誤解をしまいかねない危険がある。フランチャイザー担当者による見切り販売取りやめる方向での助言・指導は、この危険性を十分考慮して行われるべきであり、そうでない助言・指導は、フランチャイジーの価格決定権を害するものとの評価を免れえないのではなからうか。

(3) 裁判例の個別的分析

以下、個別の事案において、どのような具体的事実のもとで、フランチャイザーのどのような行為が価格決定権侵害にあたると解されたのか、を跡づけていく。

共通する事実経過はつぎのとおりである。⁽⁴⁸⁾以下の裁判例の検討では、フランチャイジーをX、フランチャイザーをYと表記する。

Yは、フランチャイズ事業によるコンビニエンス・ストアの経営サービス等を目的とする会社であり、「セブナーイレブン」の名称で、全国においてコンビニエンス・ストアのフランチャイズ・チェーンの運営等を行っているフランチャイザー（以下「本部」ということがある。）である。Xは、フランチャイジー（Xに当たる者は「加盟店オーナー」と呼ばれることがある。）として、Yとの間で、YがXに対して上記フランチャイズ・チェーンの加盟店を経営することを許諾し、かつ、経営指導、技術援助等を行い、XがYに対して「セブナーイレブン・チャージ」と呼ばれる契約上のロイヤリティ（以下、単に「チャージ」という。）を支払うことなどを内容とする加盟店契約（以

下、YとXが締結するフランチャイズ契約を「加盟店契約」という。）を締結する。Xは、加盟店契約に基づいて、コンビニエンス・ストアであるセブン—イレブンの店舗（Xが経営する店舗は「加盟店」と呼ばれることがある）の経営を開始する。店舗の経営中、Yから値引き販売・見切り販売をめぐるなんらかの指導・言動が行われる。後に、フランチャイジーがその指導・言動が価格決定権侵害であると主張する。

- (ア) ①福岡地判平成二三・九・一五判時二二三三三〇八頁
②事件

(a) ①福岡地判平成二三・九・一五判時二二三三三〇八頁

この判決は独占禁止法違反（現一般指定一二項による拘束条件付取引の禁止）にあたるか否かに関する判断である。後掲の控訴審（⑥福岡高判平成二五・三・二八）は、事案を契約上の価格決定権侵害の存否の問題として判断した。Xは、値下げ販売をめぐるY担当者の行為は、Yによる再販売価格の拘束にあたり不法行為を構成するなど主張して本件訴訟を提起した。

(i) 事実認定

《平成一六年一月以降の事実に関する認定》

「Xは、…平成一六年頃、…値下げ販売をすることとした。原告は、同年一月二五日付けで、被告に対して、同年二月一日から値下げ販売を開始する旨通知したところ、乙山（Y担当者—筆者注）が本件店舗に来店し、原告に対し、値下げ販売をやめるように言うとともに、少なくとも一か月間の猶予が欲しいと言った。そこで、原告は、…平成一七年一月から、クーポンによる値下げ販売を開始した…」「Xが値下げ販売を開始した後、乙山が毎週の

ように本件店舗に来店し、原告は、乙山から値下げ販売をやめるように言われたが、これに応じなかった。」

《平成一九年一月の事実に関する認定》

「平成一九年二月、博多地区のDMが乙山から丙川に代わった。

丙川、OFC及びリクルート担当者は、同年二月一日、本件店舗に来店し、原告に対し、「こちらとしても、どうしても、そういうかたちでおわかりいただけないということであれば、やっぱりチェーンとして、フランチャイズ契約していること自体が、本部としてもメリットがないというかたちで、どこかで判断させてもらいますし。」とか、「オリジナルデイリーの価格を変えて販売することについては、セブンイレブンを逸脱する行為なので、それはやめていただきたい。」とか、「いまの段階では、口頭ですが、絶対にやめていただきたいという意思だけはお伝えしておきます。」とか、「セブンイレブンをイメージを逸脱していますので、改善勧告はさせていただきますから。そのステップを経て、こちらができることをやっていきますから。」などと言い、原告に対し値下げ販売をやめるように指導するとともに、これに応じない場合には、本件契約の解除ないし解約等の不利益な取扱いをすることも検討する旨を示唆した。」

(ii) 判断

「原告が平成一六年二月に翌二二月から値下げ販売を開始すると通知した際に、DMの乙山が本件店舗に来店し、原告に対し、値下げ販売をやめるように指導するなどしたため、原告が同月からの値下げ販売をやめ、平成一七年一月から一部のデイリー商品に限ってクーポンによる値下げ販売を開始したこと、それ以降、乙山が毎週のように本件店舗に来店し、値下げ販売をやめるように指導したこと、平成一九年一月一日に当時のDMの丙川、OFC

及びリクルート担当者が本件店舗に来店し、原告に対し、値下げ販売をやめるように強く指導するとともに、それに応じない場合には、本件契約の解除ないし解約等の不利益な取扱いをすることも検討する旨を示唆したことが認められる。これらの事実によれば、被告は、原告に対して値下げ販売をやめるように指導することで、原告に対してその販売する商品の販売価格を標準小売価格に維持させようとし、原告の商品の販売価格の自由な決定を拘束したものとすべきであり、相手方とその取引の相手方との取引を不当に拘束する条件をつけて、当該相手方と取引を行っているものと認められ、かつ、上記拘束条件が原告の事業活動における自由な競争を阻害するおそれがないといえないことは明らかで、被告の上記行為に正当な理由があるということとはできないから、「不公正な取引方法」一三項の拘束条件付取引に該当する」

(b) ⑥福岡高判平成二五・三・二八判時二二〇九号一〇頁②事件⁽⁴⁹⁾

この判決は、一審判決と異なり、事案を契約上の価格決定権侵害の存否の問題として扱った。

(i) 事実認定

《平成一六年一二月以降平成一七年八月までの事実に関する認定》

基本的な経緯は原判決と同じであるが、Y担当者の値下げ販売中止に関する指導・助言を詳細に認定した。

「一審原告は、同年（平成一六年——筆者注）一月二五日付けで、一審被告に対して、…同年一二月一日から値下げ販売を開始する旨を記載し通知した。」

「乙山（Y担当者——筆者注）が、同年一二月二七日、本件店舗に来店し、一審原告に対し、①セブーンイレブン・チェーン店では、デイリー商品の値下げ販売は基本的に開店時しか行っていないため、値下げ販売されている商品を見て

嬉しいと思う客よりも、不審がる客の方が多いこと、②仮に、値下げ販売を嬉しいと思う固定客が多くなった場合には、値下げ後来店するようになり、値下げ前の時間帯の販売数は低下するので、結果的には販売数は増えないし、加盟店の負担が増え、メリットはないこと、③周辺の加盟店からの不信感が増し、客から鮮度切れの商品を売っているかもしれないなどと思われると、店の信用は低下することを指摘して、二時間近くにわたり、値下げ販売をやめるように説得し、少なくとも一か月間の猶予が欲しいと述べた。」

判決は、これ以降、平成一七年八月まで、Y担当者が値下げ販売を中止するよう要請・指導したことを詳細に認定した。すなわち、Y担当者は、「値下げ販売を実施しないよう一審原告を説得した」、「値下げ販売が利益を増やす要素になっていないことを説明し、中止するよう説得した」、「値下げ販売をやめるよう求めた」、「一刻も早く値下げ販売をやめるべきであると述べた」などと認定した。

《平成一九年一月の事実に関する認定》

平成一九年一月の事実については、本判決も、一審判決と全く同じ認定をした。

(ii) 判断

《平成二六年一月以降平成一七年八月までの事実に関する認定》

「一審原告が見切り販売の開始を通告して以降、乙山や丙川が頻繁に本件店舗を訪れるなどして、見切り販売の中止を求めた事実を認めることができる。

しかしながら、これらはいずれも、本件契約に基づく助言、指導の範囲内の行為であり、一審原告の価格決定権を侵害する行為であるとはいえない。

前記認定のとおり、乙山は、見切り販売を開始しようとする一審原告に対し、それが利益にならないことを示して説得していたにとどまることは明らかである。一審原告があくまでも見切り販売開始に踏み切るようになってからは、それを一刻も早く中止してもらうとの方針に転換し、長期的な売上改善策、廃棄ロスの解消が必要であるとして、これを勧め、見切り販売実施後の営業成績の資料を示して、見切り販売が利益確保の点でも得策でないことを説得していたものであり、一審原告においても、売上げや廃棄の推移、客の受け止め方などを見極めながら、見切り販売の実施やその方法を自らの判断で決定していったものである。」

《平成一九年一月のY担当者の言動》

「乙山の後任のDMである丙川が、平成一九年一月一日、「今の段階では、口頭ですが、絶対にやめていただきたいという意思だけはお伝えしておきます。」「セブンイレブンイメージを逸脱していますので、改善勧告はさせていただきますから。そのステップを経て、こちらができることをやっていきますから。」などと述べた事実は認められる。しかし、これは、周辺の加盟店から一審原告が値下げ販売をすることを中止してほしいとの要望があったこと、それまでに一審原告が一円値下げ販売を実施したこと、一円値下げ販売は本件契約に違反する行為と認識していたことや、その場の雰囲気から、些か強い表現がとられたものであり、助言、指導の域を出るものではない。丙川又は同席した担当者は、価格の決定権がオーナーにあるとの発言も再三しており、一審原告が「改善勧告をしてくれるわけね。やめてください」と発言したのに対し、「やめてくださいとは言っていない。これをね。」と発言しており、あくまでも、強制はできないという前提で上記発言をしたことは明らかである。

このように、乙山や丙川は、本件契約上の義務である指導、助言を果たしたというべきであり、丙川の発言には、

その場のやりとりから、多少感情的な発言になった嫌いのもの、見切り販売を行っていた本件店舗の売上げや利益が減少していたことや他の加盟店の意向を受けて、一審原告に対し、強い調子で見切り販売をやめるのが良いとの意見を述べたにすぎないものと認められる。」

(c) 検討

この二つの判決について、平成一六年一月以降平成一七年八月ころまでのY担当者の言動と平成一九年一月のY担当者言動に分けて検討する。

平成一六年一月以降平成一七年八月ころまでのY担当者の言動については、一審判決は、「値下げ販売中止指導」があれば直ちに価格決定権侵害（当該判決の評価においては独禁法違反にあたる拘束）があるかと判断したと考えられる。これに対して、二審判決は、Y担当者による値下げ販売中止の説得があった事実を詳細かつ明確に認定しながらも、これをフランチャイザーに許容される指導援助の範囲であると判断した。この二審判決は、可及的推奨価格維持・値下げ販売中止の指導・助言自体は適法であることを前提として、値下げ販売が利益を増やす要素になっていないことを説明し、中止するよう説得すること、値下げ販売をやめるよう求めることを許容するものであると考えられる。ただし、その発言の趣旨が利益向上の点で有益でないという理由によるものである旨の補足の言動が伴っていることも認定されており、判決は、とくにその点を重視している。

平成一九年一月のY担当者言動については、一審判決は独禁法違反の拘束を認定する一材料と位置づける。これに反し、二審判決は、当該言動を、一円値下げ破棄に対するものであると位置づけたうえで、契約違反の是正要求を内容とする指導・助言として許容した。確かに、上述のとおり、一円値下げ破棄は、当該契約への重大な違反にあた

る数値操作行為であるので、これに対する強い調子の是正要求は許される。しかしながら、当該言動をもって一円値下げ破棄に向けられたものとする二審判決の評価は疑問である。本件において、一円値下げ破棄は、同言動のあった二年も前（平成一七年二月二六日）に中止されていたと認定されているからである。同言動が、一円値下げ破棄に向けられたものでなく、通常の値下げ販売に向けられたものであれば、同言動は、明らかな不利益申し向け・契約違反誤解誘導であり、したがって、価格決定権侵害にあたるであろう。

(イ) ③東京地判平成二四・一〇・一八判タ一三八九号二一二頁

(a) 事実認定・判断

《X₁関係》

(i) 事実認定

平成一八年「一月一七日にY₄(Y担当者―筆者注)が前橋荻窪町店を訪問した際、原告X₁は、…「デイリーでは廃棄が出て、もうけにならない」「廃棄が出るデイリーは値引きしてでも売り、廃棄を極力抑える必要がある。それじゃデイリーを値引きしてうるべ」と述べたところ、Y₄は「それは出来ませんよ。他の店舗に影響し互いが値引きした結果共倒れですよ」と見切り販売について否定的見解を示した。これに対し、原告X₁は、「コンビニエンス・ストア以外はみんな値引きしているじゃねいか。現にヨーカドーに俺もいたが、値引きしてヨーカドーが共倒れした例は見たことがない。それに公取を前提とすれば値段を下げてはいけないと本部が個店に対して言う権利はないはずだ。…」との発言をした。」

「原告X₁は、…平成一九年四月二六日頃から、弁当の見切り販売を開始した。」

「Y⁴は、原告X¹が見切り販売を開始した後の同年五月二日に同店を訪問した際に、同店の店長に対し、「値下げは中止するようお願いします。他の店舗との兼ね合いがありますので」と見切り販売を中止するよう求めた。これに対し、同店長は、見切り販売により廃棄商品が減るという効果があったこと、廃棄商品が減れば、利益が上がるので、見切り販売を継続していくつもりであること、公取委からお墨付きを得ており、被告本部がどうかという問題ではないとの認識を有している旨答えたため、Y⁴は「他店との兼ね合いと利益が減ることを心配しております。現状これにより絶大な効果があるとは思えませんので早々に中止していつてみてくださいね」との指導をした」

(ii) 判断

Y⁴は、「認定事実のとおり、原告X¹が、デイリー商品については値引き販売をしたいと述べたのに対し、「それは出来ませんよ。他の店舗に影響し互いが値引きした結果共倒れですよ」と発言しているが、同発言は、加盟店の見切り販売による弊害を避けるという被告の経営理念に基づいて行われた経営指導としてのものであり、また、これに対し：原告X¹も、最終的に値引き販売を行うか否かを決めるのは加盟店の権限であることを認識した上で、：被告の経営理念に基づく見解につき疑念を呈していたものであった。そうすると、Y⁴の見切り販売に関する発言についても、加盟店契約上の違反行為になるものであると認識させるような指導とはいえず、原告X¹の有する販売価格決定の自由を妨害するものとははいえない。」

「また、原告X¹が：見切り販売を開始した後である平成一九年五月二日、Y⁴が同店の店長に対し、見切り販売の中止を依頼したところ、同店長は、：Y⁴がどうかという問題ではないなどと述べており、これに対し、Y⁴は、他店との兼ね合いと利益が減ることを心配しており、値引き販売によって絶大な効果があるとは思えないので、早々に中

止してもらいたいとの発言をしていたものであって、これらのやり取りからしても、同店の経営者である原告X₁においては、値引き販売をするか否かの決定権限が加盟店にあること、Y₄の発言も、値引き販売にはかえって弊害があるとの被告の経営理念に基づく助言であることを認識していたことを示すものであって、Y₄の上記発言は、原告X₁の有する販売価格決定の自由を妨害するようなものではなかったと認められる。」

《X₂関係》

(i) 事実認定

「原告X₂は、平成二二年七月末頃から、販売期限が近くなったデイリー商品の見切り販売を開始した。

同年七月二十九日、…Y₉(Y担当者―筆者注)が…出向き、原告X₂と同店の見切り販売についての話合いが行われた。原告X₂は、Y₉に対し、…廃棄が多いため、廃棄を減らすことができれば、利益が上がった分、人件費に投資することができること、品ぞろえの追求は重要で、今後も拡大発注で対応していくつもりであるが、デイリー商品の廃棄を減らすことは難しいので、見切り販売をすれば、廃棄金額も減っていくことなどを話し、Y₉は、原告X₂に対し、利益の安定を求めるのであれば、行為計画を細かく打ち合わせて目標数値達成に向けて対応していくことが大事であり、これを繰り返すことがオーナーの不安を取り除き、店内体制の強化にもつながり、人件費が上昇した際にも対応できる経営体質になっていくはずであること、オーナーが考えているやり方では継続した利益改善ではなく、一過性にすぎない対応になること、まずは、信頼関係を築き、一年間被告本部と二人三脚でやってみないかとの提案を述べた。」

(ii) 判断

「認定事実によれば、…見切り販売開始後、…Y₉が、…品ぞろえの追及のために今後も拡大発注を行っていくが、デイリー商品の廃棄金額を減らすために見切り販売をするという原告X₂のやり方では、継続した利益改善はできず、一過性の利益追求にすぎないことになる弊害があるとのY₉の見解を話し、見切り販売をやめるように説得したところ、原告X₂は、これに納得した様子を見せるなどしたというものであり、Y₉を含む被告担当者からの発言等は、被告における経営指導等の一環ということができるとあって、原告X₂が有する加盟店の販売価格決定の自由を侵害する違法があつたということができないものではない。」

(b) 検討

本判決は、X₁関連の事案について、値下げ販売について、Y担当者が「それは出来ませんよ。」と述べ、「値下げは中止するようお願いします」と述べたこと、値引き販売によつて絶大な効果があるとは思えないので、早々に中止してもらいたいとの発言をしたことを認定した。しかし、同時に、「加盟店の見切り販売による弊害を避けるという被告の経営理念に基づいて行われた経営指導としてのもの」であることが認定されている。また、X₂関連の事案についても、Y担当者が「見切り販売をやめるように説得した」ことを認定しつつも、その指導は「継続した利益改善はできず、一過性の利益追求にすぎないことになる弊害がある」という見解を添えたものであって「経営指導等の一環とすることができる」と判断されている。

このように、本判決でも、可及的推奨価格維持・値引き販売中止の指導・助言自体は適法であることを前提に、「それは出来ませんよ。」との発言や、値下げ販売の中止を説得することも許容されている。ただし、その発言の趣旨が利益向上の点で有益でないという理由によるものである旨の補足の言動が伴っている。

(ウ) ⑤福岡地判平成二五・三・二八判時二二〇九号一〇頁③事件・⑧福岡高判平成二六・一一・七判時二二四四号二八頁

(a) ⑤福岡地判平成二五・三・二八判時二二〇九号一〇頁③事件

《X₁関係》

(i) 事実認定

「原告X₁は、平成一五年五月七日、担当OFCに対して、デイリー商品の値下げ販売を実施する旨述べたところ、同OFCから、「駄目だ」、「常識的に考えてデイリー商品の値引き販売すること自体おかしい」と言われて値下げ販売を禁止されたと主張する。」

(ii) 判断

「上記OFCの発言は、オリジナル商品を値下げ販売しないことが加盟店契約上当然の前提であるというに等しい。」
「そうすると、原告X₁の値下げ販売を実施する旨の発言に対して、担当OFCが、「駄目だ」、「常識的に考えてデイリー商品の値引き販売すること自体おかしい」などと述べたことは、断定的かつ高圧的な態度をもって、原告X₁においてデイリー商品の値下げ販売を実施することはできない旨述べているものであって、これを被告の加盟店オーナーに対する説得・指導と見ることはできないから、上記OFCの対応は、原告X₁が有する価格決定権に対する侵害であるというべきである。」

《X₂関係》

(i) 事実認定

「一度、原告X₂から丁岡（Y担当者―筆者注）に対して、デイリー商品の値下げ販売を実施したい旨の電話があり、これに対して丁岡が「ダメです」と述べたことが認められる。」

(ii) 判断

「丁岡の上記発言は、デイリー商品の値下げ販売を実施したいとする加盟店オーナーの意向に対し、これを断定的に否定するものであって、適切な発言であったとはいえないが、一方において、丁岡は、同人的上記「ダメです」との発言の後、デイリー商品の値下げ販売をして最終的に売上と加盟店オーナーの利益が落ちるケースがあった旨説明していると認められるところ、この説明自体は、デイリー商品の値下げ販売の存在を前提とするものであるから、丁岡の上記発言が、直ちに一般的な説得や説明の範囲を超えたものであると評価することはできないというべきである。」

《X₃関係》

(i) 事実認定

「原告X₃は、平成一九年五月五日、デイリー商品の値下げ販売をした事実が認められるところ、同値下げ販売について、担当OFCは、同月一六日、原告X₃に対して、加盟店契約上できない旨述べていることが認められる。」

(ii) 判断

「担当OFCの上記対応は、加盟店契約上できるはずのデイリー商品の値下げ販売について、これができる旨述べるものであり、明らかに誤ったことを述べて、デイリー商品の値下げ販売をしないことを求めているものであるから、原告X₃が有する価格決定権を侵害する違法な行為である。」

(b) ⑧福岡高判平成二六・一一・七判時二二四四号二八頁⁽⁵¹⁾

《X₁関係》

(i) 事実認定

Y担当者が平成一五年五月七日に訪問した際、「一審原告X₁は、廃棄ロスチャージ問題について論じ、その際、「デイリー商品の値下げ対応をする。」と述べた。…これに対し、甲石(Y担当者——筆者注)は「駄目だ。」と応え、さらに一審原告X₁が、「その根拠はどこにもないではないか。」と述べると、甲石は「常識的に考えてオリジナル商品を値引き販売すること自体がおかしい。」と述べた。」

(ii) 判断

「一審原告X₁は、五月七日の甲石の「駄目だ。」という発言が、加盟店オーナーの価格決定権を侵害したと主張する。確かに、上記経過をみると、…一審原告X₁に対し、甲石は、「駄目だ。」と発言したものであるから、この言葉だけでは、廃棄ロスの負担軽減を目的としたデイリー商品の値下げ販売は許さない旨表明しているとも解しうる。」

しかしながら、甲石は、「駄目だ。」という発言の後、一審原告X₁から「その根拠はどこにもないではないか。」と言われたのに対し、「常識的に考えてオリジナル商品を値引き販売すること自体がおかしい。」と述べて、デイリー商品の値引き販売による加盟店の運営上のデメリットを理由として掲げ、これに対し一審原告X₁は、特に反論していない。

そして、一審原告X₁は、この時点ではデイリー商品の値下げを実施する具体的な計画はなかったのであり、廃棄ロスチャージ問題について一審被告側からの納得いく説明を求めることを優先していたと解される。」

「これら一連の事情に照らせば、五月七日の甲石の「駄目だ。」という発言は、一審原告X₁が値下げ販売の実施が現実的とはいえない段階で、廃棄ロスチャージ問題を論じていた中でなされた断片的な言辞にすぎず、甲石が、一審原告X₁に対し、商品の値下げ販売を制限・禁止するといった趣旨のものではなく、甲石の発言により一審原告X₁が値下げ販売の実施を妨げられるというようなものではなかったと解するのが相当である。」「以上からすれば、平成一五年五月七日の甲石の発言については、一審原告X₁の価格決定権を侵害するものとは認められない。」

《X₂関係》

(i) 事実認定

「丁岡（Y担当者——筆者注）は、…一度、一審原告X₂から丁岡に対して、デイリー商品の値下げを実施したい旨の電話があり、これに対して「ダメです」と述べたことを自認している。」

「しかしながら、丁岡は、上記発言の際に、デイリー商品の値下げ販売をして最終的に売上と加盟店オーナーの利益が落ちる事例があった旨説明したことも認められる。」

また、丁岡は、平成一七年三月から平成二〇年三月までの間、一審原告X₂の経営する店舗については、商品が売場に並びきれない状態であり、廃棄ロスが多いという状態であったことから、廃棄ロスを減らすべく、商品の発注の仕方を変えたり、商品の絞り込みをする必要があると考え、…後追いな発注をすると廃棄ロスを出す可能性が高いことから仮説を立てて発注をすべきことや、非デイリー商品の死に筋排除（販売できる見込みが薄くなった季節商品等について値下げ販売により売り切ること。）など、適宜具体的に助言・指導し、…支援しようとしていたことも認められる。」

(ii) 判断

「以上によれば、丁岡は、一審原告X₂の店舗の廃棄ロスを減らす方向での助言を継続していたものであり、一審原告X₂に対するデイリー商品の値下げ販売を制限するような発言は、商品の発注の仕方や商品の絞り込みによる廃棄ロス軽減、積極的な姿勢による経営のための助言・指導として行ったものであり、その趣旨は、一審原告X₂にも説明されているものと認められる。…丁岡の上記発言は、一審被告のデイリー商品の値下げ販売を推奨しないという方針に基づく加盟店オーナーに対する助言・指導を超えたものであると評価することはできない。」

《X₃関係》

(i) 事実認定

「一審原告X₃は、五月五日(平成一九年——筆者注)、デイリー商品である冷し中華他五品の合計一二個を、半額にオーナー値下げをし、同月六日には抹茶のシュークリームを半額にオーナー値下げをした。」

「甲木(Y担当者——筆者注)は、一審被告の会計担当者からオーナー値下げについて報告を受け、同月一六日に一審原告X₃を訪問し、同月五日のオーナー値下げについて理由を尋ねた。」⁽⁵²⁾そして、甲木は次の発言をした。

「デイリーの値下げはできないのですが。」

なぜ値下げができないのかというX₃の問いに対して、「契約に記載されていると思います。」

「値下げは間違っています。」

(ii) 判断

「以上によれば、甲木は、一審原告X₃がデイリー商品の値下げ販売をしたことから、五月一六日の訪問時に、一審

原告X₃に対し、デイリー商品の値下げ販売は加盟店契約上できないと述べたのであるが、…甲木の上記発言は誤っており、本件運営方針に基づく助言・指導とはいえないことは明らかであり、一審原告X₃の価格決定権を侵害する行為である。」

(c) 検討

兩判決ともに、X₂関連の事案について、値下げ販売について、Y担当者が「ダメです」と述べたことを認定した。しかし、同時に、「デイリー商品の値下げ販売をして最終的に売上と加盟店オーナーの利益が落ちるケースがあった旨説明」があったこと、「廃棄ロスを減らすべく、商品の発注の仕方を変えたり、商品の絞り込みをする必要があると考え、…後追いな発注をすると廃棄ロスを出す可能性が高いことから仮説を立てて発注をすべきこと」の指導があったことが認定されている。そこで、「直ちに一般的な説得や説明の範囲を超えたものであると評価することはできない」と評価された。

このように、兩判決とも、X₂関連の事案については、可及的推奨価格維持・値引き販売中止の指導・助言自体は適法であることを前提に、「ダメです」の発言をすることを許容している。ただし、その発言の趣旨が利益向上の点で有益でないという理由によるものである旨の補足の言動が伴っている。

これに反し、X₃関連の事案については、兩判決ともに、Yによる価格決定権侵害を認定した。一審判決は、Y担当者は「値下げ販売について、…原告X₃に対して、加盟店契約上できない旨述べていること」を認定し、控訴審判決は「一審原告X₃に対し、デイリー商品の値下げ販売は加盟店契約上できないと述べた」と認定した。そのうえで、兩判決ともこの言動について、価格決定権を侵害するものと判断した。

これは、上記の侵害形態例の契約違反誤解誘導にあたるものである。また、値下げ販売について否定的な言動が行われても価格決定権侵害が認定されなかった判断と比較すると、X₃関連の事案において、値下げ販売ができない理由について、フランチャイジーの利益にならないことなどの補足的説明が一切なかった点が注目される。

以上に対して、X₁関連の事案は、両判決で判断が分かれた。両判決とも、値下げ販売について、Y担当者が、「駄目だ。」常識的に考えてオリジナル商品を値引き販売すること自体がおかしい。」と述べたことを認定している。これを前提に、一審判決は「断定的かつ高圧的な態度をもって、…デイリー商品の値下げ販売を実施することはできない旨述べているもの」であって価格決定権を侵害すると評価したのに対して、二審判決は、Y担当者が「デイリー商品の値引き販売による加盟店の運営上のデメリットを理由として掲げ」たこと、X₁は、「この時点ではデイリー商品の値下げを実施する具体的な計画はなかった」こと、X₁は「廃棄ロスチャージ問題についてY側からの納得いく説明を求めることを優先していたと解される。」ことを挙げて、「駄目だ。」という発言は、一審原告X₁が値下げ販売の実施が現実的とはいえない段階で、廃棄ロスチャージ問題を論じていた中でなされた断片的な言辞にすぎず」「商品の値下げ販売を制限・禁止するといった趣旨のものではな」と評価した。

控訴審判決の判断は、可及的推奨価格維持の指導・助言自体は適法であることを前提とし、その実際の判断の際、「駄目だ。」常識的に考えてオリジナル商品を値引き販売すること自体がおかしい。」との発言があってもこれを許容するものである。ただし、その発言に際して「デイリー商品の値引き販売による加盟店の運営上のデメリット」の説明がY担当者から行われたという。また、X₁には値下げ販売の具体的計画は当時もっていなかったこと、X₁は発言の際、別の問題の追及（廃棄ロスチャージ問題）を優先していたことがとくに挙げられている。しかし、「デイリー商品の

値引き販売による加盟店の運営上のデメリット」の説明があったとしながら、値引き販売を中止した方が利益向上の点で有益であるという具体的言動は一切認定されていない。また、別の問題をめぐるやりとりがあったとしても、値下げ販売について「駄目だ」、それ「自体おかしい」と述べられれば値下げ販売は禁じられていると受け止めるのが自然であるし、その言動を受けた時点で値下げ販売の意図がなくとも、値下げ販売について「駄目だ」、それ「自体おかしい」と述べられることは、後に値下げ販売を行うことを抑止する要因として十分であると考えられる。本件のフランチャイザー担当者の言動は、フランチャイジーの価格決定自由を害するものとして十分であつて、契約違反誤解誘導を認定してその旨の判断を行った一審判決の方が妥当であるように思われる。

(エ) ⑦東京地判平成二六・三・二八公取委審決集六〇巻第二分冊三九九頁

(a) 事実認定・判断

「Yは、Xらに対し、…Yの経営方針に基づき、Yの加盟店経営における基本事項や、単品管理の手法を説明し、加盟店の運営方法や発注方法に関し具体的な助言・指導を実施していたことが認められるところ、これらの行為が単なる助言・指導の域を超えて、原告らの経営上の判断に影響を及ぼす事実上の強制を加え、これにより加盟店オーナーが有する商品の価格決定権の行使が妨げられたことを認めるに足りる証拠はない。また、そもそも、Xらが、デイリー商品の見切り販売を実施し、又は実施しようとしたことや、OFCに対し、見切り販売の実施について相談等をしたことは認められないから、Yにおいて、見切り販売の取りやめを余儀なくさせたと評価することができるとする事実上の強制行為を行う前提を欠くといわなければならない。」

(b) 検討

本判決は、値下げ販売を禁じる旨のY担当者の言動があったと主張された事案において、事実認定として、そのような言動を認定するのに足る証拠はないとした判断である。価格決定権侵害を認めるためには、Y担当者の具体的な言動の主張・立証が必要であることを示す判断であるといえる。

(オ) 独禁法違反請求事案

ここで、参考のために、独禁法違反請求の事案における、価格決定権侵害をめぐる判断がされた事例を簡潔に整理しておく。

(a) 価格決定権侵害肯定例

⑨ 東京高判平成二五・八・三〇判時二二〇九号一〇頁①事件は、フランチャイザー担当者のつぎの言動について価格決定権侵害を認めた。

《X₁関係》

Y担当者は、「デイリー商品の値下げをしてはいけないというルールになっている」「見切り販売などしたら店は続けられない」と発言し、見切り販売をすると加盟店契約の更新ができないことになるのという質問に返答せず「契約更新に影響がないとの言質」を与えなかった。

《X₂関係》

Y担当者は、「セブーンイレブンでは値引きは絶対にできない」と述べた。見切り販売開始後、「連日にわたり、原告X₂の店舗を訪れ、見切り販売を中止するように求め、中止しなければ契約を解除する旨述べた。」

《X₃関係》

X₃は「中華まんじゅうがデイリー商品であることを理由に値引き販売はできないと言われ」、「米飯食品の値引き販売は禁止されていると言われ」た。また、Y担当者は「セブーンイレブンの商品は定価販売であるとしてデイリー商品の見切り販売に反対」した。

《X₄関係》

X₄は「同人から見切り販売すると粗利が取れなくなり、他店舗にも迷惑がかかるなどとして、見切り販売はできないと言われ」、「見切り販売をしたいというオナーは確実に加盟店契約の更新ができないと言われ」た。X₄が見切り販売を開始したところ、Y担当者から「見切り販売を継続すると加盟店契約の更新ができない旨示唆されて、見切り販売を中断し」た。

(b) 価格決定権侵害否定例

つぎの二つの判決は、フランチャイザー担当者の言動について価格決定権侵害を認定しなかった。

⑩東京高判平成二六・三・四公取委審決集六〇卷第二分冊三二六頁

「原告らは、…デイリー商品の値下げ販売をしたことがあるが」Y担当者は「原告X₁に対して被告のデイリー商品に関して値引き販売を行うことは適当ではないとの考え方を説明したり、値下げをするのであればストアコンピューターに登録しないと品減りになって加盟店オナーの負担になってしまふから、ストアコンピューターに登録し、温度管理や販売期限は守るよう」に等の説明はしたが、それ以上に、値下げをやめるようにいたり、加盟店基本契約の解除等の不利益な取扱いをする旨を示唆するなどしてはいないことが認められる。」

「そうすると、●●OFC (Y担当者——筆者注) が具体的な違反行為を行ったと認めることはできない。」

⑪東京高判平成二六・五・三〇判タ一四〇三号二九九頁

「丙川DM（Y担当者——筆者注）の発言については、「見切り販売を続けていたら悲しい結果になりますよ。」と述べたことに争いが無いが、それ以上に契約解除を示唆する発言があったことを認めるに足りる証拠はなく、丙川DMの発した「悲しい結果」が多義的で、契約の解除を当然に含む表現とはいいたいことや、原告がその後も被告の加盟店として見切り販売を続けていることなどに照らすと、丙川DMが加盟店基本契約の解除を匂わせたと認められない。」

(c) 検討

⑨東京高判平成二五・八・三〇は、「値下げをしてはいけないというルールになっている」「セブシューイレブンでは値引きは絶対にできない」といった契約違反誤解誘導や、「見切り販売を中止するように求め、中止しなければ契約を解除する旨」や、「見切り販売をしたいというようなオーナーは確実に加盟店契約の更新ができない理由について、不利益申し向けを認定して、価格決定権侵害を認めた。この判断において、値下げ販売ができない理由について、フランチャイジーの利益にならないことなどの補足的説明が一切なかった点が注目される。」

⑩東京高判平成二六・三・四は、可及的推奨価格維持・値引き販売中止の指導・助言自体は適法であることを前提に、「値引き販売を行うことは適当ではないとの考え方を説明する」ことを許容している。ただし、本判決は、値引き販売を前提としたコンピュータ操作方法の指導があったことが認定され、これをY担当者の当該言動を許容する事情としている。

⑪東京高判平成二六・五・三〇も可及的推奨価格維持・値引き販売中止の指導・助言自体は適法であることを前提に、「見切り販売を続けていたら悲しい結果になりますよ。」との発言を許容している。ところが、多くの裁判例の扱いは異なり、本件では、「見切り販売を続けていたら悲しい結果になりますよ。」との発言の趣旨が、利益向上の点で有益でないという理由によるものであることの補足が認定されていない。⑨東京高判平成二五・八・三〇が述べる

ように、「フランチャイザーの見切り販売への消極的姿勢・推奨価格維持の指導の方針から、フランチャイジーは値引き販売について強く嫌忌されているとの認識を有している」ことを踏まえると、発言の趣旨の補足説明がないままに、「見切り販売を続けていたら悲しい結果になりますよ。」との発言が行われたら、フランチャイジーにとって「見切り販売の実施の可否につき、これをしてはならないとの強い心理的な強制」が働くと考えられる。したがって、本件のフランチャイザー担当者の言動は、フランチャイジーの価格決定自由を害するものとして十分であるように思われる。⁽⁵³⁾

五 侵害の具体的認定に関する整理

以上の分析から、価格決定権侵害に関する一般的判断定式をとりだすことを試みる。

先述したように、裁判例においては、一般に、可及的推奨価格維持・値下げ販売中止の指導・助言自体は適法であるが、指導・助言を超えた行為は、価格決定権を侵害するものとして違法とされている。この一般的評価を受けて、実際に、「出来ません」「ダメです」との発言や、やめるよう説得すること、見切り販売は適当でないとの考え方を説明することが、裁判例において許容されている。ただし、多くの場合に、その発言の趣旨が利益向上の点で有益でないという理由によるものである旨の補足の言動が伴っている。

これに対して、価格決定権侵害を認めた判断では、値下げ販売が禁止されていることが断定的に申し渡されており、多くの場合に従わない場合の不利益申し向けを伴っている。そして価格決定権侵害を認めた判断がされた事案では、

値下げ販売の中止を求める言動が利益向上の点で有益でないという趣旨によるものである旨の補足の言動は伴っていないことが注目される。

(1) 価格決定権侵害の具体的認定に関する検討

先述したように、私見は、単品管理の徹底を通じた発注精度の向上を目指すことや価格不統一による顧客の不信感を防止したいというフランチャイザーの方針は、コンビニエンスストアチェーンの運営における根幹の方向を決めるものであり、その決定は、チェーン全体を統括しそれを発展させる権利を有し義務を負うフランチャイザーが行うことが適当であるという理由から、フランチャイザーの価格決定権を侵害するに至らない程度であれば、推奨価格を実施した方がよい、値引き販売は中止した方がよいという趣旨の指導をフランチャイザーがすることは許されると解する。したがって、「値下げ販売中止指導」があれば直ちに価格決定権侵害があると判断したと目される①福岡地判平成二三・九・一五は、その判断の限りに於いて適切でないと考ええる。

そして、実際の判断定式としても、裁判例の一般的傾向を支持する。すなわち、ここでまとめた裁判例の定式と同様に、「ダメです」などの値引き販売に対する否定的な具体的言動は、値下げ販売が結果的にフランチャイジー・チェーン全体の利益にならないことの説明を伴うときは、許容されると解する。逆に、これも裁判例の傾向と同様に、断定的に値下げ販売の禁止を言い渡し、または値引き販売に対する否定的な具体的言動に不利益申し向けを伴わせたときは、価格決定権侵害を認めるのが妥当であると解する。

(2) 裁判例の一部への疑問

右のように、私見は、値引き販売をめぐる価格決定権侵害の有無をめぐる裁判例の諸判断には、概ね賛成するが、一部の裁判例の判断には疑問も残る。

(ア) 強硬な値下げ販売中止要求を許容した例

⑥ 福岡高判平成二五・三・二八は、フランチャイザー担当者の強硬な値下げ販売中止要求の言動を、一円値下げ破棄に対するものであると位置づけただうえで、契約違反の是正要求を内容とする指導・助言として許容したが、この言動を二年も前に中止されていた一円値下げ破棄に対するものと位置づけるのには無理がある。同言動が、通常の値下げ販売に向けられたものであれば、同言動は、明らかな不利益申し向け・契約違反誤解誘導であり、価格決定権侵害にあたる。

(イ) 補足説明のない値引き中止指導を許容した例

⑧ 福岡高判平成二六・一一・七の判断は、可及的推奨価格維持の指導・助言自体は適法であることを前提とし、その実際の判断の際、「駄目だ。」「常識的に考えてオリジナル商品を値引き販売すること自体がおかしい。」との発言があってもこれを許容するものである。しかし、同判決は「デイリー商品の値引き販売による加盟店の運営上のデメリット」の説明があつたとしながらも、可及的推奨価格維持・値引き販売中止の方が利益向上の点で有益であるという具体的言動を一切認定していない。

⑪ 東京高判平成二六・五・三〇も可及的推奨価格維持・値引き販売中止の指導・助言自体は適法であることを前提

に、「見切り販売を続けていたら悲しい結果になりますよ。」との発言を許容した。ところが、本件でも、同発言の趣旨が、利益向上の点で有益でないという理由によるものであることの補足説明は認定されていない。

発言の趣旨の補足説明がないままに、「駄目だ。」「常識的に考えて：値引き販売すること自体がおかしい。」「見切り販売を続けていたら悲しい結果になりますよ。」等の、値引き販売に対する否定的発言が行われたら、フランチャイジーにとって「見切り販売の実施の可否につき、これをしてはならないとの強い心理的な強制」(⑨東京高判平成二五・八・三〇)が働くと考えられる。したがって、上記二件におけるフランチャイザー担当者の言動は、フランチャイジーの価格決定権を害するものとして十分であるように思われる。

(ウ) 価格決定権侵害否定の理由としてフランチャイジーが値下げ販売の具体的計画をもっていなかったことを挙げる例

⑧福岡高判平成二六・一一・七は、価格決定権侵害を否定すべき理由として、フランチャイジーが上記フランチャイザー担当者の言動があった当時値下げ販売の具体的計画をもっていなかったことをも挙げる。また、⑩東京高判平成二六・三・四も同趣旨を述べる。

しかし、見切り販売について具体的に準備をしていない段階でも、値引き販売に対する否定的言動がされれば、フランチャイジーは、その言動の撤回ないし訂正がない限りは、見切り販売は契約上禁止されたとの誤解や見切り販売には不利益が課せられるという不安感を持ち続けることになる。これは価格決定権の侵害にはかならないのではなからうか。⁽⁵⁴⁾したがって、見切り販売について具体的に準備をしていない段階においても、見切り販売は契約上禁止されているとの誤解や見切り販売には不利益が課せられるという不安感を与える言動は、価格決定権侵害行為にあた

ると考える。

(3) フランチャイザーの指導・助言の性格

右のように、可及的推奨価格維持・値下げ販売中止の指導・助言は、それだけであればフランチャイジーの価格決定権を侵害するものではない、とするのが裁判例の傾向であり、一部の疑問点のある判断を除き、私見もこれを支持する。ところが、単なる指導・助言にとどまらず、断定的に値下げ販売の禁止を言い渡し、または値引き販売中止指導に不利益申し向けを伴わせたときは、価格決定権侵害にあたる。そうすると、フランチャイザーは可及的推奨価格維持・値下げ販売中止の指導・助言といっても、その旨の要請・勧奨ができるだけであり、指導・助言に従わないときに、これを契約違反として警告し、または解除等の制裁を加えることはできないこととなる。従わなくとも契約違反とならないのに、フランチャイザーが可及的推奨価格維持・値下げ販売中止の指導・助言ができるということに、どのような実際の意義があるのか、分かりにくいように思われる。

このことには、フランチャイザーが可及的推奨価格維持・値下げ販売中止の指導・助言することは、フランチャイザーの義務であるか、権利であるかという問題が関連するのではなからうか。可及的推奨価格維持・値下げ販売中止の指導・助言をすることは、フランチャイザーの権利であると構成していると考えられるものとして、⁽⁵⁵⁾⑧福岡高判平成二六・一一・七を挙げることができる。これに対して、フランチャイザーの権利であると構成せず、フランチャイザーが可及的推奨価格維持・値下げ販売中止をフランチャイジーに推奨することは、フランチャイジーに対する義務であると構成していると理解しうる判断として、⁽⁵⁶⁾⑦東京地判平成二六・三・二八がある。かりに、後者の構成をと

ると、フランチャイジーは、それに対応する権利（可及的推奨価格維持・値下げ販売中止の指導・助言を求める権利）を有することになるのであるから、権利放棄によつてそのような推奨自体を拒絶できることになる。その場合、フランチャイジーが、フランチャイザーからの可及的推奨価格維持・値下げ販売中止の指導・助言を一切拒絶し、これをめぐる話し合い・協議にも応じないという対応をしても、契約違反を問われないこととなろう。

これに対し、可及的推奨価格維持・値下げ販売中止の指導・助言を行うことをフランチャイザーの権利とする構成によれば、フランチャイザーは、推奨価格維持・値下げ販売中止を強制はできないが、自己の方針を詳細に説明してこれを真摯に理解し検討するようフランチャイジーに求め、必要に応じてフランチャイジーとの協議・話し合いを求め、フランチャイジーに、経営状況に関する説明や資料提供を求めることができると考えられる。そして、フランチャイジーが正当な理由なくこれを拒めば、契約違反を問われよう。⁽⁵⁷⁾従わなくとも契約違反とならないのに、フランチャイザーが可及的推奨価格維持・値下げ販売中止の指導・助言ができるということには、このような法的意義がある。⁽⁵⁸⁾

六 標準的なフランチャイズ契約一般への応用可能性

標準的なフランチャイズ契約が備える要素とは、先述したように、フランチャイザーがフランチャイジーに対して負う、標準の使用許諾、事業経営ノウハウ、指導・援助を提供する義務、フランチャイジーがフランチャイザーに対して負う、対価（ロイヤルティ・チャージ）の支払義務、フランチャイザーから提供されるノウハウ・指導・援助の利

用・遵守義務である。一方で、フランチャイジーがフランチャイザーから提供されるノウハウ・指導・援助の利用・遵守義務を負うのは、フランチャイザーの基本方針に沿ってフランチャイズチェーンが運営できるようにするためであると考えられる。また他方で、フランチャイジーが対価を支払ってノウハウ・指導・援助を得るのは、それを利用して、自己の責任において行う店舗経営の基盤を形成しこれを向上させるためである。

このような契約の目的・特徴に照らせば、標準的なフランチャイズ契約の一般（これを、同契約の「現実類型」と呼んでよいであろう。）においても、一方で、チェーン運営に関するフランチャイザーの基本方針が尊重されること、他方で、フランチャイジーの独立性が保障されるべきこと、の両者が要請されると考えられる。

そして、本稿の分析の結果、値引き販売問題をめぐる裁判例において認められたことも、抽象的には、この二つ、すなわちフランチャイザーの基本方針の尊重、フランチャイジーの独立性の保障にほかならない。そこで、値引き販売問題をめぐる裁判例の一般的判断および一般的定式から、「現実類型としてのフランチャイズ契約」における関連問題の法的処理枠組の方向を探ることも許されるのではなからうか。

フランチャイザーの基本方針の尊重・フランチャイジーの独立性の保障は、値引き販売制限問題の裁判例分析をふまえると、次のように具体化できよう。

(1) フランチャイザーの基本方針の尊重

フランチャイザーの方針が尊重されることは、まず、チェーン運営に関して重要な意味を持つ契約上の義務の遵守を、フランチャイジーに求めることができることを意味する。契約上明確に規定された義務の履行を求めることがで

きるのは当然であるが、それだけでなく、契約規定上特定の禁じられている行為でなくとも、チェーンにとって重大な不利益を及ぼすフランチャイジーの行為は、これを契約違反と位置づけ、解除などのフランチャイジーの對抗措置の効力を肯定するべきであろう。以前からそのような判断は行われており、たとえば、形式的には個人としてのフランチャイジーを拘束する当該契約上の競争禁止義務について、この射程が、個人としてのフランチャイジーが実質的に支配する会社の行為をも対象とすることを前提とする判断⁵⁹、当該契約に当該チェーンのイメージを保持するフランチャイジーの義務に関する簡潔な内容の条項が存した場合において、フランチャイジーが、当該コンビニエンスストアチェーンをめぐるトラブルを報告する新聞・雑誌の記事を店内に設置した掲示板に掲出したケースにおいて、当該条項は、フランチャイザーが社会的に問題のある会社であるという印象を与え、その否定的印象を与える行為をも広く禁じていると解して、フランチャイジーの即時解約の効力を認めた例⁶⁰を挙げることができる。値引き販売制限問題をめぐる裁判例のうち、廃棄ロスを少なくするためにフランチャイジーが行った数値操作的行為を契約違反と認め、これに対するフランチャイジーの是正要求を許容した判断は、これに属する。フランチャイジーがチェーン運営に関して重要な意味を持つ契約上の義務に違反したときは、フランチャイジーは、契約上の当然の権利として、解除などの不利益申し向けを伴った是正要求をすることができる。

つぎに、これに加え、値引き販売制限問題をめぐる裁判例は、フランチャイジーの別の権利をも認めていると理解できる。すなわち、フランチャイジーには、推奨価格維持・値下げ販売中止を強制はできないが、自己の方針を詳細に説明してこれを真摯に理解し検討するようフランチャイジーに求め、必要に応じてフランチャイジーとの協議・話し合いを求め、フランチャイジーに、経営状況に関する説明や資料提供を求めることができる権利が認められている

と考えられる。この権利に対応して、フランチャイジーには、フランチャイザーの指導・助言に誠実に応対する義務が存することとなる。すなわち、指導どおりに値下げ販売を中止することは義務ではないが、指導の機会や協議自体を拒絶してはならない義務があると考えられる。ただし、それは、フランチャイザーがこのような権利を有するのは、推奨価格維持・値下げ販売中止を指導することについてフランチャイザーが明確な方針（単品管理の徹底を通じた発注精度の向上を目指すことや価格不統一による顧客の不信感を防止したいというフランチャイザーの方針）を有しており、かつその方針に基づいて指導できることが契約上前提とされている場合に限られると解する。これが満たされているときは、フランチャイザーは、契約上明確には規定されていない行為・措置について、フランチャイジーに、契約上の義務としての履行を求めることはできないけれども、その実施を推奨し、実施に向けて指導・助言することはできると解する。

（2）フランチャイジーの独立性の保障

フランチャイジーには、契約上の権利として、価格決定権が保障されるべきである。契約においてフランチャイジーの独立性が規定されているときは、価格決定権はその規定から導かれる。契約上フランチャイジーの独立性が明記されていないときでも、標準的なフランチャイズ契約はフランチャイジーの独立性を前提とするものであるから、フランチャイジーの独立性を否定するべき事案に特有の事情の証明がない限り、同様に解するべきであろう。

そして、その帰結として、商品・サービスの販売価格について、フランチャイザーが、上記の指導・助言の範囲を超えて推奨価格の遵守の要求に際して、解除・契約不更新の予告など不利益を申し向け、または値引き販売は契約違反なるとの誤解を誘導し、またはそれに類する行為を行ったときは、価格決定自由を害するものとして契約違反と解

するべきであろう。価格決定自由以外の店舗運営に関する決定の自由、たとえば、営業時間、チェーン全体で実施するキャンペーンへの参加、新サービスの導入、従業員雇い入れ方針等に関する、契約上の規定がない場合におけるフランチャイザーの決定の自由については、⁽⁶²⁾個別に慎重な検討をしなければならないが、価格決定の自由と同様に扱うことをもって基本とするべきではなからうか。

(3) 結語

以上のように考えられるとすれば、値引き販売をめぐる裁判例の展開は、フランチャイズ契約という現実類型の萌芽であるともみうるように思われる。

- (1) 詳しくは、川越憲治『フランチャイズシステムの法理論』(二〇〇一年)三頁以下、金井高志『フランチャイズ契約裁判例の理論分析』(二〇〇五年)二二頁以下、小塚莊一郎『フランチャイズ契約論』(二〇〇六年)三六頁以下参照。
- (2) これは日本フランチャイズチェーン協会が採用する定義である(日本フランチャイズチェーン協会編『新版 フランチャイズ・ハンドブック』(二〇二二年)二二頁)。
- (3) 小塚莊一郎・前掲書四頁以下、同五四頁、西口元ほか編『フランチャイズ契約の法律相談』(第三版、二〇一三年)(以下、西口元ほか編『法律相談』として引用。)一三頁。
- (4) 川越憲治・前掲書八三頁以下、小塚莊一郎・前掲書三七頁。
- (5) 金井高志・前掲書一四頁以下、西口元ほか編『法律相談』一四頁。ここで取り上げたもの以外の見解については、拙稿「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(一)」(以下、「特徴と解消」として引用)法学新報一〇五巻八・九号(一九九九年)二二六頁以下を参照。
- (6) なお、金井高志弁護士は、この三つの性質に加え、フランチャイザーは、フランチャイジーに対し、ノウハウについて継

統的に改良・開発し、これを継続的に提供し、またそのノウハウの伝達のためにフランチャイジーないしその従業員に対して訓練等を行うなどの指導・援助義務をすることが義務付けられるという点について、フランチャイジーを委任者とする準委任的要素があることも指摘される(前掲書一五頁)。

(7) 川越憲治・前掲書九二頁以下。同旨、小塚莊一郎・前掲書五一頁以下。吉井啓子教授は、典型契約の要素が組み合わさった混合契約であると単純に説明しえない独自性がフランチャイズ契約にあるか否かという観点から分析を行いこれを肯定し、同契約には「典型契約に帰することのできない」「非典型契約」としての独自性を認めることができるのではないだろうか」とされる(NBL九三九号(二〇一〇年)六二頁以下)。

(8) 潮見佳男『契約各論Ⅰ』(二〇〇二年)一〇頁。

(9) 大村敦志『典型契約と性質決定』(一九九七年)三五二頁以下、山本敬三「契約法の改正と典型契約の役割」『債権法改正の課題と方向』別冊NBL五一号(一九九八年)所収五頁以下。この議論について見通しのよい整理を与えるものとして、潮見佳男・前掲書五頁以下、石川博康「典型契約と契約内容の確定」『ジュリスト増刊 新・法律学の争点シリーズ1 民法の争点』(二〇〇七年)所収二二六頁以下。

(10) 筆者は、基本的にはこのような立場に立って、フランチャイズ契約における法的性質決定の意義を検討してきた。拙稿「フランチャイズ契約の法的性質(総論的考察)」『法学新報二二二巻七〇八号(二〇一四年)二二三頁、同「フランチャイジーの競合回避義務」滝沢昌彦ほか編『民事責任の法理 岡谷峻先生古稀祝賀論文集』(二〇一五年)所収三三九頁、同「フランチャイジーの受任者の地位」『法学新報二二二巻一一二二号(二〇一五年)五五九頁。

(11) 北川善太郎『債権各論(民法講要Ⅳ)』(第三版、二〇〇三年)一〇九頁以下、一五三頁以下。

(12) 大村敦志・前掲書三五四頁。なお、大村敦志教授は、現実類型にあたるものこのことを、非法定類型と呼ばれる(同書二九七頁)。

(13) 石川博康・前掲論文二二七頁。

(14) 契約締結後契約継続中に、フランチャイジーのノウハウ提供や指導・援助という給付に対して、フランチャイジーが支払う対価のこと。ロイヤルティと呼ばれることも多い。神田孝『フランチャイズ契約の実務と書式』(二〇一一年)一〇三頁、西口元ほか編『法律相談』一五二頁以下。

(15) 値引き販売問題に関して取り上げる裁判例は、次のとおりである。

現実類型としてのフランチャイズ契約(高田)

- ①福岡地判平成二三・九・一五判時二一三三三号八〇頁
- ②東京地判平成二四・一・二〇公取委審決集五八卷第二分冊四五九頁
- ③東京地判平成二四・一〇・一八判タ一三八九号二一二頁
- ④東京高判平成二四・一二・二五公取委審決集五九卷第二分冊三三七頁(②の控訴審判決)
- ⑤福岡地判平成二五・三・二八判時二二〇九号一〇頁③事件
- ⑥福岡高判平成二五・三・二八判時二二〇九号一〇頁②事件(①の控訴審判決)
- ⑦東京地判平成二六・三・二八公取委審決集六〇卷第二分冊三九九頁
- ⑧福岡高判平成二六・一・一七判時二二四四号二八頁(⑤の控訴審判決)
- また、独占禁止法上の請求の事案(公取委排除措置命令平成二一・六・二二公取委審決集五六卷第二分冊六頁を受けた、独占禁止法規定に基づく請求)であるが、関連するものとして、次のものも取り上げる。
- ⑨東京高判平成二五・八・三〇判時二二〇九号一〇頁①事件
- ⑩東京高判平成二六・三・四公取委審決集六〇卷第二分冊三二六頁
- ⑪東京高判平成二六・五・三〇判タ一四〇三号二九九頁
- (16) ⑧福岡高判平成二六・一・一七および前掲公取委排除措置命令平成二一・六・二二を参考にした。
- (17) 神田孝・前掲書一〇三頁以下、一八三頁以下、西口元ほか編『法律相談』一五三頁以下。
- (18) 前掲公取委排除措置命令平成二一・六・二二、コンビニエンス・フランチャイズ・システムをめぐる法律問題に関する研究会報告書(4)「NBL九五一号(二〇〇一年)七五頁、拙稿・①福岡地判平成二三・九・一五評釈判例時報二二四八号(二〇〇二年)一六三頁、⑤福岡地判平成二五・三・二八。
- (19) もっとも、二〇〇九年七月以降、値引き販売制限問題関連訴訟で被告となったフランチャイザーでは、フランチャイジーの廃棄ロス原価の一五パーセントをフランチャイザーが負担する扱いに変更されている。神田孝・前掲書一九四頁。
- (20) 値下げによってフランチャイジーが販売した場合は、計算式の「売上高」が、値下げ販売によって販売が実現した商品の現実の販売額分増え、かつ、「売上商品原価」も、値下げ販売によって販売が実現した商品の仕入原価分増えることとなる一方、

フランチャイジーが廃棄ロス原価を負担することはない。このような扱いができるときは、廃棄ロス原価をフランチャイジーが全額負担するときと比べ、フランチャイジーの利益は大きくなる。

(21) 神田孝・前掲書一九二頁。

(22) このように、一円まで値下げをして、売れ残りとして破棄する場合のほか、一円まで値下げをして、フランチャイジーオーナーが一円で買い取ったことにして、一円で販売されたことを前提とするデータ入力をする場合もある。

(23) ①福岡地判平成二三・九・一五の認定。

(24) ①福岡地判平成二三・九・一五、②東京地判平成二四・一・二〇(「売れ残ったデイリー商品は廃棄したが、廃棄した分については在庫変更報告書に記入する際、値下げ後の価格のまま、「商品廃棄」欄に記入して会計処理をした」「上記認定の原告の行為は、値下げ後破棄した商品についての在庫変更報告書を作成する際、値下げ後の価格を「商品廃棄」欄に記入し、会計処理していたものであるところ、そのような会計処理は、本件各契約上、原告が負担すべきものとされている廃棄ロス原価の一部を被告に負担させるものであり、本件第一契約第一八条二項に違反する行為であり、本件第一契約第二七条第二項第一号による契約解除事由ともなる行為である。)、⑤福岡地判平成二五・三・二八(フランチャイザーが「行っていた行為には、販売期限が経過したものについてこれを廃棄せず販売したり、仕入原価以下の価格に値下げした価格のまま、自身で買い取ったり、廃棄登録するといったものが含まれていたところ、これらの行為は、販売期限切れの商品を販売してはならないことや、廃棄ロスについて、加盟店が全額負担することになっている加盟店契約に明らかに違反する行為であると認められる。)、⑧福岡高判平成二六・一・一七は、一円値下げや値下げ後の価格の登録をやめさせる目的のフランチャイザー相当者の行為は、価格決定権に対する侵害行為と認めることはできない、とする。

(25) ①福岡地判平成二三・九・一五(「Xが一円値下げ廃棄を開始した後、YがXに対して一円値下げ廃棄をやめるように言ったために、Xがこれをやめたこと、乙山(Yの担当者―筆者注)は、平成一八年二月四日付けで、Xに対し、一円値下げ廃棄が本件契約違反になる理由について、Xの質問に対する回答を記載した書面を交付し、同書面には、「同行為を貴殿が再び行われた場合、当社としましてこれを看過することはできません。」と記載されていたことが認められるところ、Xは、一円値下げ廃棄を値下げ販売と同視して、Yのこれらの行為がXに対して値下げ販売をやめるように強制するものであると主張する。しかしながら、商品の売価を一円として廃棄すると、チャージの算定において、一円に原価率を乗じた金額のみ

が廃棄ロス原価として総売上原価から控除され、その余の実際の廃棄ロス原価が売上商品原価に含まれてしまったため、これにチャージ率を乗じた金額をYに負担させる一方で、Xは、その負担を免れることになる。すなわち、一円値下げ廃棄は、本件契約上原告が営業費として全額負担すべき廃棄ロス原価の一部をチャージの減少分としてYに負担させ、本件契約に反する結果をもたらすものであることから、Yは、「商品を二円に値下げし、そのまま廃棄登録する行為」をやめるように求めたにすぎない。廃棄の際に商品の売価を一円としてコンピューターに登録する行為と、廃棄を減らすために行う値下げ販売とが異なることは明らかであり、Yの上記行為は、値下げ販売をやめるように強制するものであるとはいえない。②東京地判平成二四・一・二〇（被告が原告に対して、値下げ販売（見切り販売）の制限行為をしたことを認めるに足りない上、原告は、現在も、デイリー商品の顧客に対する見切り販売と同様に、廃棄したデイリー商品の値下げ価格のままでの廃棄処理、及びデイリー商品の値下げ後買い取り破棄が加盟店オーナーの権限であると認識していることが認められ、これらを明確に区別してはいることが窺われるから、そもそもこのとき原告がE（Y担当者——筆者注）に申し出たのが、顧客に対する見切り販売であるとはいえず、むしろ廃棄したデイリー商品の値下げ価格のままでの廃棄処理か、値下げ後自己買い取り破棄の可能性の方が高いといえ、Eの発言の趣旨も、見切り販売を強く禁止する趣旨であったとは直ちには認めるに足りず：見切り販売した場合に、廃棄したデイリー商品については値下げせず、推奨価格で廃棄処理をするようにとの指導を行ったものであった可能性が高いといふべきである。以上からすれば、Eが、原告に対し、見切り販売を禁止する指導を行い、これにより、原告が実際に見切り販売をすることを妨げられたとの事実を認めるには足りない。④東京高判平成二四・一・二・二五（A（Y担当者——筆者注）らが控訴人に対して、控訴人のデイリー商品の価格処理、廃棄処理等に問題があるとして指導したことが認められるが、その際におけるAらの発言や指導の趣旨は、見切り販売をした場合には、廃棄したデイリー商品については値下げ価格とせず、推奨価格で廃棄処理するよう指示する等の会計処理上の是正指導であったと認められ、見切り販売自体の取りやめを指示・指導したものと認めることはできない。⑤福岡地判平成二五・三・二八（フランチャイザーが「行っていた行為には、販売期限が経過したものについてこれを廃棄せず販売したり、仕入原価以下の価格に値下げした価格のまま、自身で買い取ったり、廃棄登録するといったものが含まれていたところ、これらの行為は、販売期限切れの商品を販売してはならないことや、廃棄ロスについて、加盟店が全額負担することになっていく加盟店契約に明らかに違反する行為であると認められるから、これについて、被告が当該行為の中止を求めたり、警告すること自体は、正当であり、

何ら違法なものではない。』。

(26) 以下の裁判例文面において、「原告」は、当該コンビニエンスストアフランチャイズ契約におけるフランチャイジーを、「被告」は、同じくフランチャイザーを指す。

(27) 単品管理とは、②東京地判平成二四・一・二〇によれば、次の考え方である。

「単品管理」という手法は、店舗の立地、客層、天候、気温、季節等の各種情報に基づき、商品動向を分析し、今後の商品の売れ行きについての仮説をたて、これに基づき各商品を発注するという考え方」

(28) 同旨、⑤福岡地判平成二五・三・二八、⑦東京地判平成二六・三・二八、⑨東京高判平成二五・八・三〇。

(29) オペレーション・フィールド・カウンセラー。これは、フランチャイザーの従業員で、各店舗を担当する経営相談員を指す言葉である。③東京地判平成二四・一〇・二八では、次のように認定されている。なお、Z Mとは「ゾーン・マネージャー」、D Mとは、「ディストリクト・マネージャー」である。

「被告は、全国を一五のゾーンに区分し、各ゾーンを更に一定の地区に分けており、これを被告においてディストリクトと呼んでいる。各ゾーンにはオペレーション本部に所属するZ Mを一人置き、また、各ディストリクトにも当該ディストリクトの責任者であるD Mを置いている。さらに、D Mの下には、各加盟店に対する経営指導を行うO F Cが置かれている。各O F Cは、平均して七、八店の自己が担当する加盟店を訪問し、経営に関するカウンセリング業務を行い、各店舗の売上げや利益の状況を確認して問題点を指摘したり、キャンペーンや販売促進に関するアドバイス、デイリー商品の発注に係るアドバイス等を行っている」

(30) 同旨、③東京地判平成二四・一〇・一八、⑤福岡地判平成二五・三・二八、⑥福岡高判平成二五・三・二八。

(31) 同様に、契約条項上の根拠を論じるものとして、⑤福岡地判平成二五・三・二八、⑧福岡高判平成二六・一一・七、⑦東京地判平成二六・三・二八、⑨東京高判平成二五・八・三〇がある。

(32) 同様の判断として、次の各判決がある。⑤福岡地判平成二五・三・二八（被告と原告らが締結した加盟店契約においては、セブンイレブン店における販売商品について、加盟店オーナーにその価格決定権があるとされており、その旨は加盟店契約書にも明記されているところである。）、⑥福岡高判平成二五・三・二八（本件契約書三〇条及び三二条によれば、一審原告には商品の販売価格の決定権があり、一審被告が一審原告の販売価格を強制したり、販売価格についての一審原告の

自由な決定を妨害することは、独占禁止法違反につき検討するまでもなく、本件契約に違反する債務不履行になり、また、不法行為をも構成することができる。」⑦東京地判平成二六・三・二八（「本件基本契約によれば、被告と加盟店オーナーはそれぞれ独立した事業者であり、加盟店オーナーは、本件基本契約上の義務に違反しない限り、自己の経営判断による事業活動を行うことができ、被告が推奨価格として開示した価格で商品を販売することを強制されず、商品の販売価格を自らの判断で決定することが保障されている。」）、⑧福岡高判平成二六・一・一七（「一審被告と加盟店オーナーとの間で締結する加盟店契約においては、セブナイイレブン店における販売商品について、加盟店オーナーにその価格決定権があるから（加盟店契約三〇条、三一条）、一審被告が、加盟店オーナーに対し、商品の値下げを制限したり禁止することなどにより価格決定権を侵害することは、加盟店契約に違反する債務不履行に当たり、また、加盟店オーナーに対する不法行為に当たる。」）、⑨東京高判平成二五・八・三〇（「加盟店契約によれば、被告とその加盟店オーナーはそれぞれ独立した事業者であり、加盟店オーナーは、加盟契約上の義務に違反しない限り、自己の経営判断による事業活動を行うことができるのであり、被告が推奨価格として開示した価格で販売することを強制されず、商品の販売価格を自らの判断で決定することが保障されている。」）。

(33) ③東京地判平成二四・一〇・一八、⑦東京地判平成二六・三・二八。

(34) ⑥福岡高判平成二五・三・二八。

(35) ⑤福岡地判平成二五・三・二八、⑥福岡高判平成二五・三・二八。

(36) ⑤福岡地判平成二五・三・二八、⑥福岡高判平成二五・三・二八、⑧福岡高判平成二六・一・一七。

(37) 拙稿・前掲評釈一六五頁。また、関連して、私は、フランチャイザーを委任者、フランチャイジーを受任者とする有償準委任契約の性質があると解している。拙稿「特徴と解消（三・完）」法学新報一〇五巻二二号（一九九九年）一一八頁以下、一一三頁以下。該当箇所において、つぎのように述べた。フランチャイズ契約は、「宣伝、販売および顧客活動という事務を目的とする委任契約の性質を有するから」、受任者の地位にあるフランチャイジーは、「契約相手方の利益に配慮すべき義務を負う」。

(38) 拙稿・前掲評釈一六四頁（ただし、独占禁止法が禁じる拘束条件付取引（現一般指定一二項）にあたるか否かの検討に関連して論じた。）。

- (39) ①福岡地判平成二三・九・一五の事案では、独占禁止法が禁じる拘束条件付取引（現一般指定一二条）にあたるか否か、⑨東京高判平成二五・八・三〇および⑩東京高判平成二六・五・三〇の事案では、前掲公取委排除措置命令平成二二・六・二二が優越的地位の濫用として排除を命じた行為に、フランチャイザーがした行為が該当するか否かを論じる文脈において、フランチャイジーの価格決定権が論じられている。
- (40) ③東京地判平成二四・一〇・一八。
- (41) このような評価は、⑤福岡地判平成二五・三・二八、⑥福岡高判平成二五・三・二八、⑨東京高判平成二五・八・三〇などで共通しており、結論の差異は、具体的な事実の違いによって生じたものとする指摘するものとして、酒匂景範・⑥福岡高判平成二五・三・二八⑨東京高判平成二五・八・三〇等評釈『ジュリスト増刊 実務に効く公正取引審決判例精選』（二〇一四年）二二四頁、長谷川貞之・⑤福岡地判平成二五・三・二八⑥福岡高判平成二五・三・二八⑨東京高判平成二五・八・三〇評釈私法判例リマックス五〇号（二〇一五年）二九頁。
- (42) ⑦東京地判平成二六・三・二八、⑨東京高判平成二五・八・三〇、⑩東京高判平成二六・五・三〇。
- (43) ⑪東京高判平成二六・五・三〇。
- (44) ⑦東京地判平成二六・三・二八、⑨東京高判平成二五・八・三〇、⑩東京高判平成二六・五・三〇。
- (45) ③東京地判平成二四・一〇・一八、⑤福岡地判平成二五・三・二八、⑥福岡高判平成二五・三・二八、⑧福岡高判平成二六・一・七。
- (46) 同旨と考えられるものとして、⑩東京高判平成二六・三・四。
- (47) 同様の観点から⑨東京高判平成二五・八・三〇を積極的に評価するものとして、和久井理子・⑨東京高判平成二五・八・三〇評釈『平成二五年度 重要判例解説』（二〇一四年）二六七頁、長谷川貞之・前掲評釈二九頁。
- (48) ⑤福岡地判平成二五・三・二八の整理を参考にした。
- (49) 本判決に対する上告受理申立は、最決平成二六・一〇・二九TKC法律情報データベース文献番号二五五〇五三六三によって斥けられた。
- (50) この判決には、そもそも、値下げ販売中止指導が存したことを認定した事実認定について、その根拠が薄弱ではないか、という疑問がある。詳しくは、拙稿・前掲評釈一六五頁で論じた。

- (51) 本判決に対する上告受理申立は、最決平成二七・一二・三TKC法律情報データベース文献番号二五四二〇二三によって斥けられた。
- (52) 実際の判決文では、より克明にY担当者の発言が認定されている。
- (53) ①東京高判平成二六・五・三〇について同様の疑問を述べるものとして、長谷河亜希子・①東京高判平成二六・五・三〇評釈『法学セミナー増刊速報判例解説一七号 新・判例解説Watch 二〇一五年一〇月』(二〇一五年)二七八頁。
- (54) その点で、フランチャイザーの見切り販売への消極的姿勢・推奨価格維持の指導の方針の徹底から、フランチャイジーは値引き販売について強く嫌忌されているとの認識を有するのであり、そのことが強い心理的な強制につながりかねないことを重視する⑨東京高判平成二五・八・三〇は的確であると考えられる。
- (55) 同判決は、つぎのように述べる。「本件運営方針は、コンビニエンスストアのフランチャイザーとしての運営方針として合理性が認められるところ、加盟店契約上、一審被告は、各セブーンイレブン店にOFCなどの担当者を派遣して、加盟店オーナーがセブーンイレブン店を経営する上で必要な助言及び指導をすることができるのであるから(加盟店契約一条、二四条)、OFC等が加盟店オーナーに対し、本件運営方針に基づく助言・指導をすること自体は、違法なものとはいえない。」
- (56) 同判決は、つぎのように述べる。「本件基本契約において、被告は、加盟店の販売促進に協力するために、各店舗に担当者を派遣して、被告の構築した経営ノウハウに基づき、当該店舗の品ぞろえ、商品の陳列、販売の状況を観察させ、助言・指導を行い、最新の販売情報等を提供し、消費動向に基づく商品構成についての助言等を行う義務を負うものとされている」
- (57) フランチャイジーがフランチャイザーの指導の機会自体を強硬に拒絶した例として、③東京地判平成二四・一〇・一八の事案がある。
- (58) なお私見は、以前から、フランチャイザーは、その基本的方針・戦略を採用するよう、フランチャイジーに指導できると解しており、このことを、フランチャイズ契約におけるフランチャイザーを委任者とする準委任契約に基づいてフランチャイザーが有する、指示の権利として位置づける理解を提唱していた。拙稿「特徴と解消(三・完) 法学新報一〇五卷一二号(一九九九年)一一八頁以下、一三一頁以下。
- (59) 東京地判平成六・一・一二判時一五二四号五六頁およびその控訴審判決東京高判平成八・三・二八判時一五七三号二九頁。
- (60) 名古屋高判平成一四・五・二三判時一七九八号八六頁。

(61) 川越憲治・前掲書三三頁以下、小塚莊一郎・前掲書四三頁以下。

(62) 東京地判平成三三・一二・三三判時二四八号一三〇頁、東京高判平成二四・六・二〇公取委審決集五九卷第二分冊一三三頁の、いわゆる収納代行サービスに関する判断部分は、契約解釈によって同サービスの導入に関して契約上の規定があったと認定された例として理解できる。

(二〇一六年七月脱稿)

(本学法学部教授)