

論
説

フランチャイズ契約終了後における競業禁止義務に関する判例分析と考察

波光
巖

第一 はしがき

フランチャイズ契約や継続的取次契約などにおいて、フランチャイザーなどの本部が契約終了後にフランチャイジーなどの加盟店や取次店に一定期間・一定地域において競合する営業を行うことを禁止する競業禁止義務が課されることがある。フランチャイザーがこのような義務を課するのは、当該営業についてほとんど素人に近いような者にノウハウを提供して教育・指導したにもかかわらず、契約終了後に競業が行われるのでは、あたかも競争者を養成したのと等しくなるため、契約を終了した相手方に対し、一定期間・一定地域における競業禁止義務を課し、これに違反した場合に違約金を課したり、営業の差止め請求をしたりするのであるという。

また、競業禁止義務を課す理由には、当該地域における商圏の保持という目的もあるという。すなわち、当該商圏における旧フランチャイジーの顧客を引き続き確保したいとの目的である。

一方、競業禁止義務は相手方に対する営業の自由を強く制約するものであり、経済取引社会における公正自由な競争を阻害することにもなりかねず、合理性の認められない競業禁止義務は公序良俗に反するものとして無効であると主張される。

判例は、契約終了後の競業禁止義務が無制限に課される場合には問題となるが、期間、地域、営業種類（範囲）を限定して、相手方の営業の自由を過度に制約するものでない場合には公序良俗に反しないとされているが、制限を課すことを認める期間や地域、違反した場合における損害賠償の算定の基準は、判例によりまちまちである。

公正取引委員会のガイドラインも、フランチャイズ契約終了後の競業禁止義務は「短期間」であれば認められるとしているが、具体的な期間を示すには至らず、抽象的である。

本稿は、競業避止義務が認められる理由、その期間、地域等について、また、違反した場合における違約金・差止請求について、公正取引委員会の関係ガイドラインを概観するとともに、最近の判例を整理・分析し、ならびにこれらについて若干の考察を加えるものである。

第二 公正取引委員会のガイドライン等

一、「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について」（平成一四・四・二四、最終改正平成二

二・一・一 公取委事務局）

このガイドラインにおいては、優越的地位の濫用に該当する疑いのある行為として、次のような行為を掲げる。

（契約終了後の競業避止）

「本部が加盟者に対して、特定地域で成立している本部の商権の維持、本部が加盟者に対して供与したノウハウの保護等に必要なる範囲を超えるような地域、期間又は内容の競業避止義務を課すこと」

上記ガイドラインは、「ノウハウの保護等に必要なる範囲を超えるような地域、期間又は内容の競業避止義務を課すこと」は、優越的地位の濫用に該当する疑いのあることを指摘する。

二、「知的財産の利用に関する独占禁止法上の指針」（平成一九・九・二八、最終改正…平成二二・一・一）

このガイドラインは、次のように定める。

「第四 不公正な取引方法の観点からの考え方

四 技術の利用に関し制限を課す行為

(四) 競争品の製造・販売又は競争者との取引の制限

ライセンサーがライセンスしに対し、ライセンスサーの競争品を製造・販売すること又はライセンスサーの競争者から競争技術のライセンスを受けることを制限する行為は、ライセンスによる技術の効率的な利用や円滑な技術取引を妨げ、競争者の取引の機会を排除する効果を持つ。したがって、これらの行為は、公正競争阻害性を有する場合には、不公正な取引方法に該当する（一般指定二項・一一項・一二項）。

なお、当該技術がノウハウに係るものであるため、当該制限以外に当該技術の漏洩又は流通を防止するための手段がない場合には、秘密性を保持するために必要な範囲でこのような制限を課すことは公正競争阻害性を有しないと認められることが多いと考えられる。このことは、契約終了後の制限であっても短期間であれば同様である。

上記ガイドラインは、ライセンスした技術がノウハウに係るものである場合に、当該技術の漏洩又は流通を防止するための手段が他にない場合には、契約終了後の制限であっても短期間であれば秘密性を保持するために必要な範囲でライセンス者の競争者から競争技術のライセンスを受ける等の行為を制限することは公正競争阻害性を有しないと認められることが多いことを指摘する。

三、公正取引委員会の審決「天野製薬事件」（昭和四五・一・一二審決、公取委審決集一六一―一三四）

天野製薬は、昭和四一年六月、デンマークの製薬会社ノボ・インダストリーとの間で「アルカラーゼ」と称するアルカリ性バクテリア蛋白分解酵素の継続的購入に関する国際契約を締結し、同契約は、昭和四四年一月をもって終了

した。

同契約中には、いずれか一方の当事者が契約を解除又は終了した場合は、その契約終了後三年間、天野製菓はノボ・インダストリーと競争する工業用アルカリ性バクテリア蛋白分解酵素を製造もしくは販売しないことを約する旨を規定していた。

審決は、競合品の販売を禁止することを条件とするものは排他条件付取引に該当し、自ら製造を禁止することを条件とするものは拘束条件付取引に該当し、不公正な取引方法に該当する事項を内容とする国際契約を締結したものであって、独占禁止法六条一項の規定に違反するとした。

第三 判例

分析の対象とした判例は、次のものである。

I クリーニング業者とその取次業者との間の取次営業契約における競争禁止義務違反に対する違約金条項の一部が公序良俗に反し無効とされた事例（名古屋高判・昭和五二・一一・九、判時八八四号六九頁）

〔事実〕

被控訴人（X）は、クリーニング、自社製品のリース販売等を営むフランチャイザーであり、控訴人ら（Yら）との間で、その営業に関し、次のような条項その他の内容の取次営業契約及び連帯保証契約を締結した。

① 取次営業種目は、クリーニング加工、X製品のリース販売等とする。

② 取次営業主の報酬は、毎月の売上額の二割五分とする。

③ 取次営業主は、取次営業を中止しようとするときは二月前にXに予告するものとし、廃業後六か月の期間は取次営業を他の業者との間でしないこと。

④ 取次営業主が③に違反して第三者との間で同地点で同種営業を開始したときは、違約金として廃業直前の平均売上額の六か月分をXに支払う。

YらはXに対し、何らの予告をすることなく営業を中止し、直ちに同地点でXの同業者である訴外Zとの間で同種の取次営業を開始した。

よって、Xは、右契約条項に基づき、平均売上額の二割五分の六か月分の違約金を取次営業主又はその連帯保証人であるYらに請求した。

Yらは、右契約の競業禁止義務条項及び不当に高額な違約金条項は公序良俗に反し無効であると主張した。

〔判決〕

競業禁止義務条項について、「Xのようなクリーニング加工、製品のリース販売を営業とする者にとっては、継続的に安定した取次営業主(店)を確保助成することは、企業運営上からも緊要なことであって、そのためにXが取次営業主に対し、一定期間の競業禁止義務を課し、これに違反する者から一応予想される損害額等も考慮したうえで違約金を徴したとしても、そのこと自体は企業防衛上やむを得ないし、法の趣旨にも合致するものである(商法四八条、五〇条参照、もつとも競業禁止、違約金条項が一見して無意味であるとか、公序良俗に反するとかが明らかならば格別本件ではそのようなものではない)」と述べた。

但し、違約金条項については、「取次営業主であるYらがXの営業の取次を廃し、他の業者の取次をしたからと

て、Yらは取次手数料以外の利益を得るわけではなく、一方Xとしても新規に営業取次主をみつけてこれと契約するまで収益が減少する不利益を蒙る程度の犠牲を払うだけのことであるから、右新規契約に至るまで相当の期間内の減益をYらに償わせれば足り、これを超えて高額な違約金の制裁を課する契約はその限度において公序良俗に反し、無効とすべきである。

よって、この見地において本件をみるに、営業者が各取次営業主に対し、自己の取得すべき収益より高率の取次手数料・報酬（これが各取次営業主の収益）を支給することは通常ありえないことと考えられるので、取次営業主であるYらの手数料が二割五分である以上、Xの収益もこれと同率である売上高の二割五分は下らないと推認すべきであるが、これを超えるものであることの立証はなく、また一般に継続的契約の終了に際し、新しい状態へ移行するため相当の準備期間が必要なことは容易に了解されるところ、六月あれば他の取次店を見つけられる旨供述していること等を合わせ考えれば、右違約金の額は契約終了前二ないし三月の平均売上高の二割五分の六月分を相当とすべく、その余は無効とすべきである」と述べた。

II デザインフラワーの賃貸業と販売業とは類似性があるとされて一定地域の競争の禁止が命じられた事例（東京地八王子支部判・昭和六三・一・二六、判時一二八五号七五頁）

〔事実〕

原告（X）は、デザインフラワーを企業や家庭に賃貸することを主たる業務とし、右事業のライセンスチェーン本部として加盟店に対する指導及びデザインフラワー、花器等の供給を行っているものであり、被告（Y）はXと昭和五八年一〇月三日、次の事項を記載した契約を締結し、宮城県石巻市においてデザインフラワーリース業を営ん

でいた。

① XはYに対し、フラワーリース業を営む上で必要とされるノウハウ及び商品、資器材、原材料等を供与、貸与、もしくは斡旋し、Yは宮城県石巻市においてフラワーリース業を行う。

② デザインフラワーは、YがXから買い取る。

③ YはXに対し、Yの月間売上高の五%相当額のロイヤリティ及び三%相当額のデザインフィーを翌月二〇日までに支払う。

④ Yは本契約の終了もしくは解約後二年間は、同一都道府県及び隣接都道府県において、直接的・間接的を問わずXの事業に類似する業種あるいは競合する業種に従事してはならない。

⑤ Yが本契約の諸条項に違反した場合には、XはYに対し損害賠償の請求ができる。

本件契約締結後、Yは右約定に従い営業を継続してきたが、X・Yは昭和六一年三月一七日本件契約を合意解約した。

ところが、Yは解約後も宮城県石巻市においてデザインフラワーリース業を継続し、及びデザインフラワー販売業も行っている。このため、XはYに対し、解約前のYの三月間の平均売上高を基準として、二年分の一月当たり売上高のロイヤリティ等八%分の損害賠償を請求した。

〔判決〕

YがXの事業とYの事業とは類似しないと主張したのに対し、これを斥け、Yに対し損害賠償の支払いを命じた。

また、「Yは、昭和六一年三月一八日から昭和六三年三月一七日までの間、宮城県、岩手県、福島県及び山形県において、デザインフラワーリース事業及びデザインフラワー販売等デザインフラワーリース事業に類似しあるいは競

合する業種の営業をしてはならない」等を命じた。

違約金については、解約前一年間の売上高の平均値を根拠とし、「Xは、もし新規に加盟店契約をしていれば、昭和六一年三月（筆者注…解約時）から本件口頭弁論終結時である昭和六二年二月二一日までの間」の一月当たりの売上高の八%（ロイヤリティ等）相当の支払いを得ていたことになるから、「右金額及び右各月につき各翌月二一日以降支払い済みまで商事法定利率年六分の遅延損害金の支払い義務がある」とし、「Xは昭和六一年三月以降二か年分を請求しているが、Yが今後事業を継続するか否かが不明であるから、本件口頭弁論終結後の損害は請求しえないというべきである」とした。

Ⅲ 契約終了後の競争禁止義務は、制限の程度によっては営業の自由を不当に制限するものとして公序良俗に反するものとはいえないとされた事例（神戸地判・平成四・七・二〇、判タ八〇五号一二四頁）

「事実」

原告（X）は、持ち帰り弁当等飲食物の加工販売店経営の総合指導及びそのチェーン店の経営の総合指導を目的とする「本家かまどや」チェーンのフランチャイザーであり、被告（Y）は、昭和五六年五月から昭和五七年一〇月にかけて、尼崎市「本家かまどや大島店」、「本家かまどや苦楽園店」、伊丹市「本家かまどや新伊丹店」についてフランチャイズチェーン加盟契約を締結した。

同契約においては、次のような条項があった。

- ① XはYに対して、「本家かまどや」の登録商標・サービスマーク等の通常使用権の許諾をする。
- ② YはXに対し、一定料の実施料を支払う。

③ Yは、販売品目・販売価格等につき、Xの指定どおり実施しなければならず、また、品質の低下を防止し安全性を維持するため、Xの指定する種類の原材料を使用しなければならぬ。

④ Yに本契約に違反があったときは、Yは実施料六〇か月分相当の金員を損害賠償として支払い（但し、後に三〇か月相当分に変更された）、登録商標・サービスマーク等の使用禁止・返還等を行う。

⑤ 本契約による営業場所において、同業種による同種事業をしてはならない等

Yに、三店舗全てにおいて実施料の滞納があったほか、一部店舗でXの指定業者以外の者から原材料を仕入れたり、ライス・焼き肉弁当・チキン丼・焼きそば等をXに無断でX指定と異なる価格で販売した。

XはYに対し、平成元年一月一六日、未払い実施料の一四日以内の支払いを催告するとともに、右期間の経過をもって三店舗に関する加盟契約をいづれも解除する旨を通告した。

Xは右通告に従ってYとの三店舗に関する加盟契約をいづれも解除したが（一部店舗における指定販売価格を遵守しなかったこと及び指定原材料を使用しなかったことも理由としている）、Yはその後、苦楽園店と同一場所において「サンピア」との名称で持ち帰り弁当店の営業を継続している。

そこで、XはYに対し、未払い実施料及び約定違反による損害賠償の支払いを求めるとともに、苦楽園店における持ち帰り弁当店の営業を行わないよう求めた。Yは加盟店解除後の同業種による同種事業禁止の特約は、営業の自由の原則に反するものであるから無効である等の主張を行った。

〔判決〕

契約解除の理由として、実施料の未払いがあったことのほかに、一部店舗における指定販売価格を遵守しなかったこと及び指定原材料を使用しなかったことを挙げて契約解除の妥当性を肯定し、「Yの右契約違反行為によりXがこ

れまでに培ってきた営業上の信用やチェーン店間の同一性、統一性が損なわれることも十分予想でき」る旨を述べている。

また、競業禁止特約の効力の点については、「競業禁止特約はその制限の程度いかんによつては営業の自由を不当に制限するものとして公序良俗に反して無効になる場合があることは否定できないが、一定の営業につき、期間も区域も限定することなく無条件に競業を禁止するような場合は格別、本件のように、競業を禁止する場所を一か所（本件加盟契約における営業場所）に限定し、かつ、競業を禁止する営業の種類も契約存続中と同一業種による同一事業と限定しているような場合で、しかも、本件加盟契約が持ち帰り弁当等飲食物の加工販売の営業を目的とする店舗をYが開設するに際してのいわゆるチェーン店契約であることに鑑みると、右競業禁止特約をすることにつき十分な合理性が認められるとともに、右制限の程度に照らすと、右競業禁止特約によつて直ちにYの営業の自由が不当に制限されると解するのは相当でなく、従つて、同特約が公序良俗に反するとはいえないものというべきである」とした。

損害賠償金の支払いについては、当初損害賠償金の支払いとして合意されている六〇か月分（当初契約期間と同（一）の実施料（三〇〇万円）に相当する金員と極めて高額であつて、少なくとも適正な賠償予定額を超える部分については公序良俗に反するものとして無効になるとし、適正賠償予定額は、「Xは本件加盟契約締結後に他の加盟店との関係で一般的に損害賠償金の額を実施料三〇か月分（一五〇万円）に改定していることその他本件にあらわれた一切の事情を総合考慮すると、右賠償金の額は実施料三〇か月分（一五〇万円）をもつて相当と認め、その余の部分は無効と解するのが相当である」とした。

（コメント）判決が、契約解除を妥当とする理由として、一部店舗において指定販売価格を遵守しなかったことを挙げているのは独占禁止法の解釈上問題がある。取引の相手方の商品等の販売価格を維持させる行為は不公正な取引方法として独占禁止法上原則的

に問題となるものである。なお、使用する原材料を指定することは、提供する商品の品質を維持し（安全性の維持も含まれる）又は顧客に対する統一したイメージを確保する限度において認められる。

IV フランチャイズ契約の加盟店が一方的に解約したことに對し、解約予告期間分のロイヤリティ等の支払い義務があるとともに、競業避止義務違反に對し、損害賠償が認められた事例（東京地判・平成九・九・一二、判タ九七二号二一〇頁）

〔事案〕

コンビニックス・Jマート・CVSフランチャイズシステムを經營する原告（X）は、Y₁と平成五年一〇月二九日フランチャイズ契約を締結し、Y₂はその連帯保証人となった。同契約では、

① 契約を解除する場合は、三か月間の解約予告期間を設けなければならない。

② 契約解除後の一年間は、同一店舗所在地から半径五km以内の地域においては、本部の書面による承諾を得ずに本部事業と類似又は競合するコンビニックスストア事業を営んではならない等が約定されていた。

Y₁は、平成六年七月二九日付け郵便にて、同月三日をもって契約を解除することを通知し、同一店舗で同年八月一日Xと競合するコンビニックスストア事業の營業を開始した。

このため、XはY₁に對し、解約予告期間分のロイヤリティ料等の支払いを求めるとともに、競業避止義務違反に對する損害賠償を請求した。

〔判決〕

契約を解除する場合には、三か月間の解約予告期間を設けなければならないことになっている点について、Y₁にそ

の違反があるとして、平成六年八月～同年一〇月の三か月分のロイヤリティ及びポスシステムレンタル料の支払い義務があることを認めた。

また、競争禁止義務違反については、同一店舗で本部の承諾を得ずに本部事業と類似又は競合する事業を営んだとして、Y₁の契約解除時における月間平均売上高からその利益を推計し、一年分の利益がXの損害とみてその賠償を認めた。

V フランチャイズ契約終了後の競争禁止義務違反行為などの差止めを求める仮処分命令の申立てについて、当該違反行為は認められるが保全の必要性を欠くとして却下された事例（東京高決・平成二〇・九・一七、判時二〇四九号二一頁）

〔事実〕

原告人（X）は、持ち帰り弁当のフランチャイズシステム事業を行う「ほっかほっか亭」のフランチャイザーであり、同システムで、Xは各都道府県に地区本部又は地域本部を置き（これらが独自に販売や仕入れ等を行っている）、それらの傘下加盟店を置いている。被告（Y）は、昭和五五年四月に九州地域、平成一一年四月に首都圏を含む東日本の一部の地域についてXと地区本部契約を締結し、Yは自ら「ほっかほっか亭」の名称で直営店を出店するとともに、加盟店に同名称で出店することを許可していた。

XがYに対し、静岡地区について平成一九年五月二八日付け、東日本の一部の地域について同年一月二六日付けで、それぞれ、地区本部契約を更新しない旨の通知を行った。これに対し、Yは、Xとの信頼関係が破壊されるに至ったとして、平成二〇年五月一四日をもって全ての地区本部契約を解約し、翌日の五月一五日以降「ほっかほっ

と」のブランドで新たに持ち帰り弁当のフランチャイズチェーンを展開し、従来の一七八店舗の加盟店のうち一二八店舗を傘下加盟店とした（五〇店舗は従来の「ほっかほっか亭」のフランチャイズに留まった）。

XはYに対し、①地区本部契約にはそれを定める条項はないが、Xとの黙示の合意又は信義則により、契約終了後一年間の競業禁止義務があるととして、Yが競業を行うことの差止め、②地区本部契約に基づいて、契約終了に伴ってYと加盟店との間の加盟店契約の契約上の地位がYからXに移転したとして、Yが従来の加盟店に対しYが新たに展開するフランチャイズチェーンへの参加を勧誘すること等の差止めを求めた。

〔判決〕

ア、競業禁止義務の存否について

契約終了後の競業禁止義務について、黙示の合意の存在は認められなかったが、信義則上は次の理由によりこれが認められるとした。

① XとYとがフランチャイザーとフランチャイジーという長期にわたる継続的なフランチャイズ契約（地区本部契約）の関係にあった。

② Yは「ほっかほっか亭」フランチャイズチェーンにおいて、九州地区及び東日本地区をその営業範囲とする屈指のエリアフランチャイザーであった。

③ 地区本部契約において、地区本部は地区本部契約を締結するに当たり、「本契約に従い許可されたテリトリー内においては、又はテリトリー外においても類似営業を直接又は間接でも行わない」ことを総本部に表明することと定められていた。

④ そもそも、「ほっかほっか亭」の名称による持ち帰り弁当事業のフランチャイズシステムを始めたのはXで

- あって、エリアフランチャイザーであるYは、Xが既に一定の成功を収めた持ち帰り弁当事業のコンセプトやノウハウ等について情報の開示を受け、この無形の財産を使用することによって営業を行ってきたものであり、もしYに契約終了後の競争禁止義務が全くないとすれば、YはXから開示を受けたノウハウ等を利用して契約終了の日の翌日から別のフランチャイズシステムを構築して持ち帰り弁当事業を展開することができ、これでは、Xは甚大な損害を被ることとなり、Xが築いた無形の財産の保護にも欠けることになる。
- ⑤ Xと東北地区における前エリアフランチャイザーとの地区本部契約が終了する際には、Xは、前エリアフランチャイザーとの間でその一年間の競争禁止義務を合意して、Yの営業を保護する措置を講じている。
- ⑥ Yにおいても、「ほっかほっか亭」フランチャイズシステムを維持するためには契約終了後の一年間程度の競争禁止義務が必要であるとの認識を持っていたと認められる。
- ⑦ 地区本部契約にYの競争禁止義務の発生を阻止する明文の規定がない。
- そして、「地区本部契約が終了した場合においては、特段の事情がない限り、地区本部契約に付随する義務として、信義則上、YはXに対して一定期間の競争禁止義務を負うものと解するのが相当であり、そして、その競争禁止義務の内容としては、契約終了後一年間持ち帰り弁当事業をいかなる名称や態様によっても地区本部契約に係る地区（テリトリー）内では行わない旨の義務であると解するのが相当である。競争禁止義務が義務者の営業の自由を強く制約するものであることも、また、加盟店契約には例外なく契約終了後の競争禁止義務が規定されているのに地区本部契約にはそのような条項が置かれていなかったことも、上記の「特段の事情」には当たらないといふべきである」とした。
- イ、差止請求の可否について

「XがYの競業避止義務違反行為を差し止めることができるか否かについては、Yの負担する競業避止義務の性質等、換言すれば、XがYに対して有する実体法上の競業避止請求権の性質や内容等を考慮して、この競業避止請求権の効力として裁判所にその履行の強制を求め得るか否か（裁判所に不作為命令の発令を求め得るか否か）を検討すべきところ、この点については、①YのXに対する上記競業避止義務は、YとXとの合意によって発生したものでなく（すなわち、Yの承諾により発生したものでなく）、地区本部契約に付随する義務（債務）として信義則上発生したものであって、あくまでそれは地区本部契約に付随する義務であり、したがって、競業避止請求権自体に履行自体の強制を求め得るような強い効力があるとは解し難いこと、②なお、一般的にも、付随的義務は、それが付随的義務にとどまる限り（合意によって契約内容に高められない限り）、履行自体の強制をされるものではない（義務者の任意の履行に期待する以外に履行自体の実現の方法はない）と考えられていること、③また、競業避止義務が義務者の営業の自由を強く制約するものであること、④確かにYの競業避止義務違反によるXの被害は甚大ではあるが、Yがその「ほっともつと」フランチャイズチェーンによる持ち帰り弁当事業を差し止められることによって被る損失・負担も甚大であり、特にその加盟店に及ぼす影響には極めて大きいものがあると認められること、以上の点にかんがみると、XはYに対して競業避止請求権の効力として競業避止の履行の強制を裁判所に求めることはできないものというべきであり（本案によるにせよ、仮処分によるにせよ）、最終的には、競業避止義務違反を理由とする金銭的損害賠償の請求（民法四一五条）によって満足するほかはないものというべきである」。

VI 労働者派遣事業のフランチャイズシステムにおいて、それに用いるノウハウはフランチャイジー独自の開発努力が寄与した部分を相当程度認定し、フランチャイズ契約終了後の競業避止義務を公序良俗違反として無効とした

事例（東京地判・平成二一・三・九、判時二〇三七号三五頁）

〔事実〕

企業等の顧客に技術労働者を派遣する事業を営むフランチャイザーである原告（X）が、フランチャイジーであった被告（Y）に対し、Yが契約期間満了後の二年間はXの事業と同種又は類似の事業を営んではならないとする競争禁止規定が存在するにもかかわらず、Yはこれに違反して独自に同種業務を継続したために、競争禁止義務違反を理由として損害賠償を請求した。

〔判決〕

競争禁止義務については、それによってフランチャイジーの営業の自由が直接制限される等のあることから、「競争禁止規定については、①競争禁止規定による制限の範囲（禁止対象となる期間・地域・場所・営業の種類）が制限目的との関係で合理的といえるか、②競争禁止規定の実効性を担保するための手段の有無・態様（違約金・損害賠償の予定、フライチャイザーの先買権など）、③競争に至った背景（契約終了の原因に対する帰責の有無）等を総合的に考慮し、競争禁止により保護されるフランチャイザーの利益が競争禁止によって被る旧フランチャイジーの不利益との対比において、社会通念上是認しがたい場合には、民法九〇条により無効と解すべきである」と述べた。

本件は、「コンビニエンスストア、ファーストフード、ファミリールレストランのように統一のないし定型的な商品の仕入れないし製造、販売する業態においては強い従属性が認められるが、本件フランチャイズ事業は、技術者の派遣という性質上、技術者の技術レベル及び派遣先での勤務内容ごとに、換言すれば、個々の派遣契約ごとに内容の異なるサービスを提供する事業であり、サービスの定型化の程度は低く、営業成績（顧客の範囲・派遣単価）

も、必然的にフランチャイジー独自の信用（歴史）・企業努力に左右される」とし、「Yの行う事業は競業禁止規定に抵触するとはいえず、そのノウハウはYの独自の努力が寄与した部分も相当であると推認することができ、したがって、Xの経営ノウハウは遅くとも契約が終了した時点で保護に値する有用性及び秘密性は備えていたということではない」とした。

そして結論として、「本件競業禁止規定の制限内容は、競業禁止により保護されるフランチャイジーの利益が競業禁止によって被る旧フランチャイジーの不利益との対比において、社会通念上是認しがたい程度に達しているというべきであり、公序良俗に違反して無効である」と述べた。

VII 契約の勧誘方法に問題があり経営指導義務違反がある場合にはフランチャイズ契約終了後の競業禁止義務違反を問うことは権利の濫用であるとされた事例（東京高判・平成二一・一二・二五、判時二〇六八号四二頁）

〔事実〕

本訴は、食堂のフランチャイズシステムを展開するフランチャイザー（ Y_1 ）と Y_1 から加盟店募集業務及びスーパーバイジング業務の委託を受けた者（ Y_2 ）を被告として、 Y_1 のフランチャイズチェーンに加盟し、その後脱退した旧フランチャイジーら（Xら）が、 Y_1 ・ Y_2 には欺瞞的・詐欺的な契約勧誘及び経営指導義務違反の債務不履行ないし不法行為があるとして、加盟金等の返還及び損害賠償を求めた事件であり、反訴は、 Y_1 がXらに対してXらの脱退後の別の食堂の経営が契約終了後二年間の競業禁止義務違反に当たるとして、営業の差止め及び違約金の支払いを求めた事件である。

〔判決〕

Yらの債務不履行ないし不法行為に関する部分はXらの主張を認めた。

Xらの競業禁止義務違反に関する部分については、次のように述べてY₁の請求を棄却した。

「Y₁がXらに対して、FC契約の終了後も競業禁止条項を適用して、競業禁止義務の不履行による違約金を請求したりすることは、Yらが前記認定のとおり詐欺的行為によってFC契約の締結をXらに勧誘し、かつ、フランチャイズとしての経営指導を行わず、Xらがノウハウをほとんど受けていないという経緯に照らすと、信義誠実の原則に違反し、権利の濫用であつて、許されないものというべきである」

VIII 弁当宅配業に関するフランチャイズ契約において、契約終了後の競業禁止義務違反があるとしてフランチャイジーに対する同一市内における三年間の同種業務の差止め及びロイヤリティー相当額の三六月份の約定損害金支払請求が容認された事例（大阪地判・平成二二・一・二五、判時二〇八〇号四六頁）

〔事実〕

高齢者向けの弁当宅配業のフランチャイザーである原告（X）は、被告（Y₁）と平成一二年九月一日弁当宅配業に関するフランチャイズ契約を締結し、Y₁は「宅配クックワン・ツウ・スリー」の名称で営業するフランチャイジーとなった。同契約は平成二〇年八月三日をもって契約期間満了により終了した。被告（Y₂）は同契約の連帯保証人であった。

同契約では、次のことが定められていた。

- ① Y₁はXに対しロイヤリティーとして、毎月総売上高の五%に当たる金員を支払う。
- ② 契約が終了したときは、Y₁は「宅配クックワン・ツウ・スリー」等の商標・サービスマーク等の営業シンボル

を使用する権利及び宅配クックワン・ツウ・スリーフランチャイズシステムの営業機密を使用する一切の権利ならびにXから貸与された貸付物の利用ないし使用する等のサービスを受ける権利の全てを失う。

- ③ Y₁はフランチャイジーの権利を喪失した後は、Xと同一もしくは類似の商標ないしサービスマークを使用し、あるいは宅配クックワン・ツウ・スリーフランチャイズシステムと同一もしくは類似の経営システムないし営業の形態・施設を持って三年間は事業をしてはならない（筆者注：場所・地域の指定はない）。また、その他のXの営業上の施設又は活動と混同を生じる等、Xの商標権・意匠権・著作権・サービスマークの権利を侵害し、又は不正競争となる一切の行為をしないことを確約する。

- ④ Y₁が競業禁止義務に違反した場合、Xに対し解除日直近の一二か月間の店舗経営の実績に基づく平均月間営業総売上に対するロイヤリティー相当額の三六か月分を支払う。

Y₁は、平成二〇年九月一日以降も同一場所において、屋号のみ「丙」に変更し、従来の顧客との間で弁当宅配の営業を継続している。Y₁は、Xの担当者に対して、岡崎市エリアのXの新たなフランチャイジーへ顧客を引き継ぐことを了承していた。

Y₁が営業を行う地域である岡崎市では、高齢者配食サービス事業について、市所定の諸要件を充足する場合には、宅配弁当代金の約半額に相当する部分について市が補助金を交付する制度を設けており、Y₁は、「宅配クックワン・ツウ・スリー〇〇店」として岡崎市の指定配食業者の指定を受けている。

そのため、新たな「宅配クックワン・ツウ・スリー〇〇店」は、岡崎市の指定を受けることができないことになり、Xは、新たな〇〇店のフランチャイジーの候補者との間でフランチャイズ契約を締結することはできなかった。

〔判決〕

「本件の競業避止義務規定は、Y₁が上記のようなXが有する高齢者宅配弁当事業のノウハウをそのまま流用することを防止し、Xのフランチャイズシステムのノウハウ等の営業秘密を保持する意義を持つものであり、この点からも合理性を有するものといふべきである」。

「本件の競業避止義務規定は、その期間を契約終了後三年間、対象とする営業を宅配クックワン・ツウ・スリーフランチャイズシステムと同種のもの（弁当販売業、弁当製造業及び弁当宅配業）に限定している。また、Xは、本件訴訟において、営業差止めの対象地域を愛知県岡崎市内に限定している。以上によれば、本件の競業避止義務規定によるY₁の被る営業の自由の制約等の不利益は、相当程度緩和されているものと認められる」。

「以上によれば、本件の競業避止義務規定は、Xのフランチャイズシステムの顧客・商圏を保全するとともに、Xの高齢者向け弁当宅配業のノウハウ等の営業秘密を保持するという重要かつ合理的な趣旨目的を有するといふべきである。他方、Y₁が営業の自由の制約等の不利益については、相当程度緩和の措置が採られている。したがって、本件の競業避止義務規定は、Y₁の営業の自由等を過度に制約するものとはいえず、公序良俗に違反し無効であるとはいえない」。

そして、Y₁に対し、ロイヤリティー相当額の三六月份の約定損害金の支払いが命じられた。

（コメント）本件においては、契約終了後の三年間、従来の営業の同種のことを愛知県岡崎市において営むことが禁止され、また、ロイヤリティー相当額の三六月份の約定損害金の支払いが命じられ、フランチャイジーにとっては厳しい内容の判決である。

しかし、判決がこのような内容になったのは、本件においては、①フランチャイジーが顧客を引き継ぐことを本部に約束していたにも拘わらず、これを行わなかったこと、②旧フランチャイジーが岡崎市の指定配食業者の指定を受けているために、新フランチャイジーが同指定を受けることができず、結局のところフランチャイザーは新フランチャイジーとフランチャイズ契約を締結することができなかった、という特殊事情があったことによるものではないかと思われる。

IX フランチャイズ契約終了後にフランチャイザーがフランチャイズ契約上の競業禁止条項に基づき、フランチャイジーに対し競業避止義務を負わせることが信義則に反し許されないとされた事例（大阪地判・平成二二・五・一二一、判タ一三三二一号三九頁）

〔事実〕

本件は、本訴では、フランチャイザー（Y）との間で駐車場のフランチャイズ契約を締結し駐車場を営んでいたフランチャイジー（X）が、Yに対し、Yが信義則上の情報提供義務及びフランチャイズ契約上の指導援助義務を怠ったことにより損害を被ったとして、債務不履行に基づき損害賠償を求めた事案であり、反訴では、YがXに対し、フランチャイズ契約終了後もXが駐車場等の営業を継続していたことがフランチャイズ契約における競業避止義務に違反するとして、上記営業の差止めを求めるとともに、競業避止義務違反による損害賠償を求めた事案である。YとXとは、平成一六年九月三〇日、XがYの「家族で楽しいスーパー洗車場」を和歌山市中部で排他的・優先的に出店できるエリア契約を締結し、同年一二月四日、フランチャイズ契約を締結した。フランチャイズ契約では、次のように定められていた。

① 「家族で楽しいスーパー洗車場Y」（Y店舗）チェーンは、Yが独自のノウハウを基に開発した対人サービスを行う洗車場フランチャイズチェーンであり、XはYより提供されるマニュアル・ノウハウを基にY店舗の加盟店として経営する。

② Yは、Xの確保した店舗から3km以内には自ら又は他の第三者をしてY店舗を開店し又は開店させないことを約する。

- ③ Xは、Yに対して、経営指導援助の実施等の対価としてのロイヤリティを当月洗車機稼働数の三％に一〇〇〇円を乗じた金額を翌月一〇日までに支払う。
- ④ Yは、継続的に経営管理、技術指導、販売促進等の契約店舗の運営に関するあらゆる指導・援助を行う。
- ⑤ Xは、フランチャイズ契約によって知り得たY店舗運営上の機密、マニュアル等如何なる資料を漏洩させてはならない。
- ⑥ Yは、Xがフランチャイズ契約に違反したときは、一〇日間の催告期間をもってその是正を求め、その是正がなされない場合は、フランチャイズ契約を解除することができる。
- ⑦ Xは、フランチャイズ契約を解除された場合は、Y店舗チェーン事業と類似した事業を契約終了日から五年間行つてはならない。
- Xは、平成一六年一月中旬からY店舗紀三井寺店（本件店舗）の営業を開始した。Xは、本件店舗から道路を挟んだ対面の位置でガソリンスタンドを経営していた。
- XはYに対して、平成二〇年六月一八日、Yがフランチャイザーとしての情報提供義務及び指導援助義務に違反したことを理由に、同月三〇日をもってフランチャイズ契約を解除するとの意思表示をした。Xは、平成二〇年七月一日以降、Y店舗チェーンの看板等を撤去・廃棄した上で、「ノーブラシ洗車場紀三井寺」の看板を掲げて同一場所において洗車場の経営を継続した。
- このため、YはXに対し、平成二〇年八月九日、Xの行為が契約で定める競争禁止義務に違反するとして、右看板を掲げて洗車場の経営をすることを止めるよう催告するとともに、催告後一〇日間が経過した後も継続している場合にはフランチャイズ契約を解除するとの意思表示をした。しかし、Xは、一〇日間が過ぎても洗車場の経営を継続し

ている。

〔判決〕

一 本訴におけるYの信義則上の情報提供義務については、Yの提供した立地診断評価及び売上予測について、客観的な根拠や合理性に欠けるとして信義則上の義務に違反するとしたが、指導援助義務違反は認められなかった。

Xが競争避止義務を負うか否かの点については、次のように述べた。

「一般に、フランチャイズ契約における競争禁止条項の趣旨は、フランチャイザーの商圏の保護やフランチャイザーの有している経営ノウハウの保護等にあり、これらを保護する必要性は認められるが、他方で、競争禁止条項は、その程度のいかんによつては、フランチャイジーの営業の自由を不当に制限するものとして公序良俗に反して無効なる場合がある。

本件競争禁止条項では、禁止期間が本件フランチャイズ契約終了日から五年間とされ、やや長めではあるものの、不当に長期間にわたるとはいえないこと、禁止の対象とする事業を「Y店舗チェーン事業と類似した事業」として洗車場事業を対象としており、営業の種類は限定されていること、禁止の対象地域については特に限定されていないもの、Yは本件において本件土地に限定して営業の禁止を求めていることなどからすると、過度にXの営業を制約するものとはいえない。また、Yには一定の経営ノウハウが認められること、このノウハウを用いて確立した商圏を保護することに重大な関心を持つのが通常であることからすると、一般論として、本件フランチャイズ契約終了後も、Yが確立した商圏及び経営ノウハウを保護する必要性が認められる。したがって、Yの商圏及び経営ノウハウを保護するため、本件フランチャイズ契約終了後もXによる競争を禁止する必要性が認められる一方で、本件競争禁止条項によりXの競争を禁止しても過度にXの営業を禁止することにならないから、本件競争禁止条項が公序良俗に反

するとはいえない。この点に関するXの主張は採用できない」。

但し、続いて次のように述べた。

「本件店舗の開設、運営のために多額の費用を投じていること、本件店舗開店から平成二〇年六月までの本件店舗の収支は：ほぼ毎月営業損失を出している状態で、投下資本の回収ができない状態にあること、Xが本件土地上に設置した建物やノーブラシ洗車場等の設備は本件土地上に定着しており、これを他の土地に移設することが可能であるとしても多額の費用が必要になることがそれぞれ認められ、これらの事実からすると、Xが本件土地での洗車場の経営を禁止されることにより被る不利益は極めて大きいものと認められる。一方、Yが本件競業禁止条項に基づいて本件土地に限り洗車場の経営を禁止することを求めていることからすれば、本件競業禁止条項の主な目的は、商圏の保護にあると推認されること、YがXに代わって自ら又は他のフランチャイジーをして本件店舗又はその近隣でY店舗を運営することを現実に予定していることを窺わせるような事情は本件証拠からは認められず、本件店舗の商圏を維持しなければ、Yが重大な不利益を受けるとは言い難い。また：そもそも、Xが本件店舗に多額の費用を投資したことは、Yによる情報提供義務に違反する勧誘行為が契機となっている。このように、自らの不適切な行為によつてXに多額の費用を投下させたXが、Yの競業を禁止しなければ重大な不利益を被るといった事情がないにもかかわらず、Xに競業禁止義務を負わせて投下資本の回収を事実上困難にすることは、信義則に反し許されないといふべきである。

したがって、本件競業禁止条項に基づいて、Xの本件土地での洗車場経営の禁止を求めるYの請求は理由がな
い」。

第四 判例の要約

(一) 競業禁止義務の理由ないし必要性

フランチャイズ契約終了後のフランチャイジーであった者の競業禁止義務は、それによってフランチャイジーの営業の自由を強く制限するものであるが、フランチャイザーのフランチャイズシステムの顧客・商圏を保全するとともに、フランチャイザーが有するノウハウ等の営業秘密を保持する意義を持つていることから、企業防衛上、その合理性を認めている。

例えば、判例Vでは、「もしYに契約終了後の競業禁止義務が全くないとすれば、YはXから開示を受けたノウハウ等を利用して契約終了の日の翌日からでも別のフランチャイズシステムを構築して持ち帰り弁当事業を展開することができ、これでは、Xは甚大な損害を被ることとなり、Xが築いた無形の財産の保護にも欠けることになる」と述べる。また、同事件では、競業禁止義務の存否についての争いがあり、判決は、黙示の合意の存在は認められないとしたが、信義則上は、上記の理由のほか、XはYの以前の契約者との間では一年間の競業禁止義務を合意してYの営業を保護する措置を講じた、Yにおいても契約終了後の一年間程度は競業禁止義務が必要であるとの認識を持つていた等の理由を挙げて、これを認めた。

しかし、競業禁止義務を無制限に認めるものではなく、例えば判例VIは、「競業禁止規定については、①競業禁止規定による制限の範囲（禁止対象となる期間・地域・場所・営業の種類）が制限目的との関係で合理的といえるか、②競業禁止規定の実効性を担保するための手段の有無・態様（違約金・損害賠償の予定、ライチャイジーの先買権など）、③競業に至った背景（契約終了の原因に対する帰責の有無）等を総合的に考慮し、競業禁止により保護され

るフランチャイザーの利益が競争禁止によって破る旧フランチャイジーの不利益との対比において、社会通念上は認しがたい場合には、民法九〇条により無効と解するべきである」と述べている。こうした考え方は、各判例でほぼ共通して採られているといえる。

但し、労働者派遣業のフランチャイズシステムの判例Ⅵでは、「コンビニエンスストア、ファーストフード、ファミリーレストランのように統一のないし定型の商品の仕入れないし製造、販売する業態においては強い従属性が認められるが、本件フランチャイズ事業は、技術者の派遣という性質上、技術者の技術レベル及び派遣先での労務内容ごとに、換言すれば、個々の派遣契約ごとに内容の異なるサービスを提供する事業であり、サービスの定型化の程度は低く、営業成績（顧客の範囲・派遣単価）も、必然的にフランチャイジー独自の信用（歴史）・企業努力に左右される」とし、「Yの行う事業は競争禁止規定に抵触するとはいえず、そのノウハウはYの独自の努力が寄与した部分も相当であると推認することができ、したがって、Xの経営ノウハウは遅くとも契約が終了した時点で保護に値する有用性及び秘密性は備えていたということはできない」とした。

また、判例Ⅶでは、フランチャイザーが詐欺的行為によってフランチャイズ契約の締結を勧誘し、かつ、フランチャイズとしての経営指導を行わず、ノウハウをほとんど提供していない場合には、契約の終了後も競争禁止条項を適用して、競争禁止義務の不履行による違約金を請求したりすることは、信義誠実の原則に違反し、権利の濫用であつて許されないとした。

さらに、判例Ⅷでは、一般的には契約終了後に競争禁止義務を課すことは公序良俗に反するとはいえないとしながらも、フランチャイザーが自ら又は他のフランチャイジーをして本件店舗又はその近隣でフランチャイズ店を運営することを予定するなど自らの商圏の保持のための行動に出ないこと、及びそもそもフランチャイジーが多額の投

資をしたのはフランチャイザーによる情報提供義務に違反する勧誘行為が契機となつてゐることから、競争が禁止されることによりフランチャイジーが投下資本の回収ができなくなることを、及び他の土地への移転には多額の費用がかかることの不利益とフランチャイザーの被る不利益とを比較考量した結果、フランチャイジーに信義務を負わせることは信義則上認められないとした。

(二) 競争を制限する期間・地域について

ア、制限の期間

制限の期間については、判例によりまちまちである。

判例Ⅰのクリーニング加工・製品リース販売業では六か月間、Ⅱのフラワーリース業では二年間、Ⅳのコンビニエンスストア事業では一年間、Ⅴの持ち帰り弁当の事業では一年間、Ⅷの高齢者向け弁当宅配業では三年間、Ⅸの洗車場事業では五年間（やや長めではあるものの、不当に長期間にわたるとはいえないとした。但し、最終的には、投下資本の回収の等を理由として競争を禁止することは妥当でないとした）となつてゐる。

イ、制限の地域

判例Ⅱでは、宮城県石巻市においてデザインフラワーリース業を営んでいた者に対し、宮城県、岩手県、福島県及び山形県において、デザインフラワーリース事業及びデザインフラワー販売等デザインフラワーリース事業に類似しあるいは競争する業種の営業をしてはならないことを命じた。Ⅲの持ち帰り弁当の事業を営んでいた者に対しては、同一場所の一家所に限定して競争を制限し、また、Ⅳのコンビニエンスストア事業を営んでいた者に対しては、同一店舗所在地から半径5km以内の地域における競争の禁止を求めている。Ⅷの高齢者向けの弁当

宅配業を営んでいた者に対しては、競争差止めの対象地域を愛知県岡崎市内に限定している。

(三) 違約金の賦課について

違約金の賦課については、違反行為の態様や競争を禁止する期間にも関係している。

判例Ⅳでは、契約解除時における営業利益の一年分の約定違約金の支払いを命じ、また、Ⅷでは、ロイヤリティー相当分の三六ヶ月分の約定違約金の支払いをそのまま命じた。但し、本件では顧客引継ぎの約束違反があり、また、旧フランチャイジーが岡崎市の指定配食業者の指定を受けているため新フランチャイジーが同指定を受けることができず、新フランチャイジーとフランチャイズ契約を締結することができなかったという事情がある。

しかし、判例Ⅲでは、当初損害賠償金の支払いとして合意されている六〇か月分（当初契約期間と同一）の実施料（三〇〇万円）に相当する金額は極めて高額であって、少なくとも適正な賠償予定額を超える部分については公序良俗に反するものとして無効であるとし、適正賠償予定額は、「Xは本件加盟契約締結後に他の加盟店との関係で一般的に損害賠償金の額を実施料三〇か月分（一五〇万円）に改定していることその他本件にあらわれた一切の事情を総合考慮すると、右賠償金の額は実施料三〇か月分（一五〇万円）をもって相当と認め、その余の部分は無効と解するのが相当である」とした。

判例Ⅱでは、解約前一年間の売上高の平均値を根拠とし、「Xは、もし新規に加盟店契約をしていれば、昭和六一年三月（筆者注…解約時）から本件口頭弁論終結時である昭和六二年二月二日までの間」の一月当たりの売上高の八%（ロイヤリティー等）相当の支払いを得ていたことになるから、右金額の支払い義務があるとし、Xが昭和六一年三月以降二年分を請求したことについては、Yが今後事業を継続するか否かが不明であるから、本件口頭弁論

終結後の損害は請求し得ないとした。

こうした中であって、判例Ⅰの次の判決は注目に値する。

「取次営業主であるYらがXの営業の取次を廃し、他の業者の取次をしたからとて、Yらは取次手数料以外の利益を得るわけではなく、一方Xとしても新規に営業取次主をみつけてこれと契約するまで収益が減少する不利益を蒙る程度の犠牲を払うだけのことであるから、右新規契約に至るまで相当の期間内の減益をYらに償わせれば足り、これを超えて高額な違約金の制裁を課する契約はその限度において公序良俗に反し、無効とすべきである。

よって、この見地において本件をみるに、営業者が各取次営業主に対し、自己の取得すべき収益より高率の取次手数料・報酬（これが各取次営業主の収益）を支給することは通常ありえないことと考えられるので、取次営業主であるYらの手数料が二割五分である以上、Xの収益もこれと同率である売上高の二割五分は下らないと推認すべきであるが、これを超えるものであることの立証はなく、また一般に継続的契約の終了に際し、新しい状態へ移行するため相当の準備期間が必要なことは容易に了解されるところ、・・・六月あれば他の取次店を見つけられる旨供述していること等を合わせ考えれば、右違約金の額は契約終了前二ないし三月の平均売上高の二割五分の六月分を相当とすべく、その余は無効とすべきである」。

第五 考察

一、公正取引委員会のガイドライン

公正取引委員会の「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について」は、契約終了後の競業避

止義務は、「特定地域で成立している本部の商権の維持、本部が加盟者に対して供与したノウハウの保護等に必要」としているが、同義務の範囲について、「ノウハウの保護等に必要な範囲を超えるような地域、期間又は内容」は、優越的地位の濫用に該当する疑いのあることを指摘するに止まり、ノウハウの保護に必要な範囲を具体的に示すには至っていない。

また、「知的財産の利用に関する独占禁止法上の指針」は、「当該技術がノウハウに係るものであるため、当該制限以外に当該技術の漏洩又は流通を防止するための手段がない場合には、秘密性を保持するために必要な範囲」で競争品の製造・販売又は競争者との取引の制限を課すことは、契約終了後の制限であっても「短期間」であれば公正競争阻害性を有しないと認められることが多いとするが、制限の期間について「短期間」というに止まる。

さらに、「天野製薬事件」審決は、契約終了後三年間の競合品の製造・販売を違法とするのみで、許容される制限期間は不明である。

二、ノウハウについて

(一) ノウハウとは

ノウハウとは、国際商業会議（ICC：International Chamber Commerce）によれば、「産業目的に役立つある種の技術を実際に応用するために必要とされる秘密の技術的知識、経験又はそれらの集積」である。ノウハウは、製品の製造、作動等及び製造設備に関する技術的知識ならびに企業の経営方法等の実用的な価値のある技術的情報までの広い範囲のものを指している。

ノウハウは、工業・商業に関する秘密情報であり、これによって商業的利益を得ることができるものであり、法的

には知的財産権の一部とされ、その一部は特許権を得ているものがある。

ノウハウは、ライセンスの対象とされるが、ライセンス契約においては、秘密情報のみならず、それに関連する公知事実の組み合わせによって行われる場合がある。フランチャイズ契約においてライセンスの対象となるのは、ノウハウとして秘密情報を有する商品の製造方法や販売方法、フランチャイズ店の経営方法等に関する情報を含み、また、これらに関連する公知事実を含むものである。このような契約を締結し、一定の研修を受ける等により未経験者でも当該フランチャイズシステムのフランチャイジーとして営業が可能となる。このようなノウハウは、秘密情報として保護の対象とされる必要がある。

(二) ノウハウの特性

(この項については、土井輝生「ノウハウ」商事法務研究会・七〇〜七七頁を参考とした)

ノウハウは、特許法に基づき権利化することができるものがあるが、権利化が困難なものが存在する。特許権を取得したものは特許法により法的に保護されるが、ノウハウであるものについては法的保護が困難であるものがある。

ノウハウの特性について、特許権と比較して、次のようにいうことができる。

ア、権利確定性

特許権は特許明細書によって定義され、かつ、その範囲が客観的に確定される。

これに対し、ノウハウは、実施許諾契約によって相手方に供与する目的物として明確に契約書に記載されない限りその範囲は確定されない。また、その範囲が確定されても、客観的にその存在を確認することは困難である場合がある。

イ、権利の存続期間

特許権は特許法に基づき、特許出願の日から二〇年（六七条一項）の独占権が付与される。

これに対し、ノウハウは、その独占には期間による制限は加えられない。一方、技術革新により、又は技術知識の普及によって経済的価値が失われる場合がある。

ウ、排他性

特許権は、第三者が独自に同一の発明をしても、その第三者は自由に発明として実施することはできない。

これに対し、ノウハウは、第三者が独自に同一のノウハウを開発したときは、その第三者に対して独占を主張することはできなくなる。二人以上の者がそれぞれ別個に独立して同一のノウハウを開発し、これを秘密にする場合には、相互間の独占は失われる。但し、第三者に対しては、独占を主張することができる。二人以上の者は、相互にノウハウを開示しない限り、同一のノウハウを所有しているかどうかを知ることが困難である。

エ、秘密の性質

特許権は、出願以前においてはノウハウであるが、出願公告によって秘密性を失い、特許権者の独占権に対する制限として存在する制定法に基づく権利となる。

これに対し、ノウハウは、所有者は無許諾の公表ないし公開を禁ずることによってその独占を確保しなければならぬ。所有者が秘密を保持するため十分な措置を講じている場合にのみ、これをノウハウとして法的保護を論ずる価値がある。

オ、新規性

特許権については、特許法二九条及び三〇条に規定される。

ノウハウの場合は、特許出願におけるように厳密にいうことはできない。救済を受けるためには、ノウハウの秘密を保持するため適切な措置を講じたこと、及びそのノウハウが一般に知られていない新規な発明であることを立証しなければならない。

三、競争禁止義務とノウハウの保護

フランチャイザーが開発したフランチャイズシステム運営上のノウハウは、知的財産権の一部であり、その秘密情報は保護されるべきである。このためにフランチャイザーとしては、契約期間中のフランチャイジーに対してはもとより、加盟店契約の終了によってシステムから脱退した旧フランチャイジーに対しても、自らのノウハウを保護することを目的として、一般的に競争禁止義務を課している。

しかし、フランチャイズシステムにおけるノウハウには、次のような特質・問題点がある。

ア、フランチャイズシステムを運営するために必要なノウハウは、競合するシステムのフランチャイザーの多数が同種・類似のものを所有しており、フランチャイジーが加盟店契約終了後に他のシステムに加入する場合には、他のシステムにおける完成したノウハウを利用することで足りるから、基本的に前加盟店契約におけるノウハウを利用する必要はない。このような場合にも、競争禁止義務をノウハウ保護の目的とすることは理論上困難である。

但し、あるシステムを脱退したフランチャイジーが、競合する他のシステムに加入する場合には、旧システムにおけるノウハウの方が優れているような場合には、それが窃用されないと限らない。そのような場合には、その限りにおいてノウハウの保護は必要であるといえる。

イ、ノウハウは、技術革新により、又は技術知識の普及によって経済的価値が失われる場合がある。判例Ⅵにあるように、サービスの定型化の程度は低く、営業成績（顧客の範囲・派遣単価）などがフランチャイジー独自の信用（歴史）・企業努力に左右されるような場合や独自の創意工夫によって技術を開発・改良したような場合には（そのように開発・改良された技術・能力は、フランチャイジーに帰属する）、フランチャイズ契約によって使用が許諾されたノウハウは、当該事業者にとっては有用性があるとはいえなくなるといえることがある。

この場合、フランチャイジーであった者が独自に開発・改良して自由に使用できる技術・能力と従来の加盟店契約によって窃用が禁止されるノウハウとの範囲を区別して考えなければならないが、その区別には困難が伴うという問題がある。

なお、「ライセンスサーがライセンスシーに対し、ライセンスシーが開発した改良技術について、ライセンスサー又はライセンスサーが指定する事業者にその権利を帰属させる義務、又はライセンスサーに独占的ライセンスをする義務を課す行為は、技術市場又は製品市場におけるライセンスサーの地位を強化し、また、ライセンスシーに改良技術を利用させないことによりライセンスシーの研究開発意欲を損うものであり、通常、このような制限を課す合理的理由があるとは認められないので、原則として不公正な取引方法に該当する（一般指定一二項）」（公正取引委員会「知的財産の利用に関する独占禁止法上の指針」第4の5(8)ア）。

ウ、あるシステムから脱退したフランチャイジーが、他の競合するシステムに加入するのではなく、独自に競合する営業を行う場合もある。この場合は、競争禁止義務を課すことによってノウハウを保護する必要性がでてくる。しかし、この場合においても、独自に開発・改良した技術・能力がある場合には、イで述べたようなその技術・能力と窃用が禁止されるノウハウとの範囲の区別が困難だという問題がある。

エ、判例ⅦやⅩのように、フランチャイザーが詐欺的行為によってフランチャイズ契約の締結を勧誘したような場合には、競業禁止義務を課すことは権利の濫用であり、また、競業が禁止されることによるフランチャイジーの投下資本の回収ができない等の不利益とフランチャイジーの被る不利益とを比較考量して、前者が大きい場合には競業禁止義務を課すべきではない。フランチャイジーに右義務を負わせることは信義則上認めるべきではないと考えられる。

オ、ノウハウの秘密を保護するためには、加盟店契約の解消の際に、相手方に秘密情報を漏洩しないよう義務付け、及びマニュアル等の関係資料の返還を求めるとする手段・方法が存在する。

カ、そもそも、競業禁止がノウハウの秘密保護の主たる目的とされているかという点に疑問がある。

上記各事件における契約書上等では、競業禁止の期間のみを限定して制限するもの（Ⅰ・Ⅴ・Ⅶ・Ⅷ）、地域のみを限定して制限するもの（Ⅲ）、期間及び地域を限定して制限するもの（Ⅱ・Ⅳ・Ⅴ・Ⅸ）のいずれかであるが、競業禁止の目的がノウハウの秘密保護のためであれば、競業禁止に制限期間を設けたり、制限する地域を特定したりするのは、合理的な説明がつかないからである。秘密保持は一定の期間が経過すれば当然に解除されるものとは解し難いし（一定期間が経過すれば、いとも簡単に当該ノウハウは技術革新又は技術の普及によって経済的価値が失われるとの考え方は取り難い）、また、一定地域外であればその義務がないとすることについても合理的に説明がつかない。

競業禁止の主たる目的は、商圏の保持に置かれているのではないかと思われるのである。

キ、以上の諸事情を検討すると競業禁止義務を課すことによりノウハウの秘密保護を行うことが実質的に必要と認められる場合は、旧システムにおける優れたノウハウが新システムにおいて窃用されるおそれがある場合や、シ

システムに加入しないで独自に競争を行うような場合に限定されるのであるが、このような場合でも、秘密保持義務を課すという他に代るべき方法があるのであるから、秘密保持を理由に競争禁止義務を課すことは、フランチャイジーの営業の自由を制限する過剰な措置と考えるべきであろう。

また、基本的に、ノウハウに、特許権や商標権のように、地域・期間を限定せずに第三者に利用制限させるような法的効力を認めるべきではないとも考えられる。

四、競争禁止義務と商圏の保持

フランチャイザーが、一定の地域におけるフランチャイジーと何らかの理由でフランチャイズ契約を終了させた場合、フランチャイザーとしては、当該地域の商圏（顧客）を保持するために、自らが出店しない場合は新たなフランチャイジーを見つけそれと契約を行おうとし、その契約の締結ができるまでは、旧フランチャイジーに対して、当該商圏において同一又は類似の営業を禁止することは無理からぬことであり、それに法的保護を与えることは認められるべきところであろう。IX判例は、競争禁止義務の主たる目的を商圏の保持にあると推認した上で、フランチャイザーが自ら商圏の保持のために行動に出ないこと（商圏を放棄した）等を理由として、信義則上競争禁止義務が認められないとした。

競争禁止義務が商圏保持のために認められる場合でも、旧フランチャイジーに求める競争の禁止は、営業の自由の制限に係ることであるから、商圏保持の目的から最低限度のものでなければならぬ。すなわち、制限される期間及び地域が必要最小限度のものでなければならぬ。

ア、制限の期間

判例Ⅰが述べるように、フランチャイジーとしては、他のシステムに加入したからといってそのシステムでの利益以上の利益を得るわけではなく、一方、フランチャイザーとしても、新規にフランチャイジーを見つけてこれと契約するまでの間収益が減少する不利益を蒙る程度の犠牲を払うだけのことであるから、新規契約に至るまで相当の期間の減益を旧フランチャイジーに償わせれば足りる。判例Ⅰでは、新規契約に至るまでの相当の期間を証言を基に六か月としている。

新規契約に至るまでの相当の期間は、業種により多少異なると考えられるが、それを超える期間はその限度において公序良俗に反し無効と解すべきである。

イ、制限の地域

地域の制限としては、同一場所又は同一商圏とすべきである。

事例としては、判例Ⅱのように同一都道府県及び隣接都道府県としたり、あるいはⅣのように店舗の半径5kmの地域とするものがあるが、競争禁止義務を商圏保持の観点から容認する場合でも、必要以上の制限を課すべきではない。

商圏は、競争が行われる地域的範囲である。同一商圏でA社の旧フランチャイジーが競合他社B社のフランチャイジーとなることを容認することは、あたかも、当該地域において競争店を育成した結果となろう。しかし、同一商圏以外の地域においてB社のフランチャイジーとなる場合には、そもそもB社は自由にフランチャイジーを設けることができるものであり、同一商圏以外の地域においてフランチャイジーを設けたいと思う場合に、たまたまA社の旧フランチャイジーと加盟店契約を締結することとなっても問題とはならない。

同一地域において、旧フランチャイジーに競争禁止義務を課す条項が存在する場合でも、判例Ⅰのあるよう

に、自ら営業を行うとか又は他のフランチャイジーと加盟店契約を締結する意思がなく、商圏を放棄していると認められるような場合には、旧フランチャイジーに対して競争禁止義務を課すべきではない。さらに、競争禁止義務の合理的期間を経過した場合も、競争禁止義務は認められないものとすべきである。このような場合、フランチャイズ契約書においては、通常、一定期間の競争禁止条項が挿入されているが、単なる「例文」として、その効力を認めるべきではない。そうした解釈を行うべきことは、制限の地域についてのみならず、制限の期間についても同様である。

五、違約金の徴収について

フランチャイジーであった者が契約終了後の競争禁止義務に違反した場合における違約金については、前記四のAで述べた競争禁止の相当な期間に応じたフランチャイザーが契約期間中に得ていたロイヤリティ等の収益を基礎とすべきである。フランチャイザーは、当該フランチャイジーからその毎月の売上額の一定割合をロイヤリティ等として支払いを受けていたのであるから、そのロイヤリティ等の右期間の合計金額が違約金となるべきである。支払いを受けていたロイヤリティ等は、解約前の一定期間の平均値を根拠とすることになる。損害賠償額は、右違約金を含めた他の違反行為による損害によって定まる。

フランチャイズ契約における例文では、応々にして高額な違約金が予約されることがあるが、相当とされる額を超えるものについては公序良俗に反するものとして無効とすべきである。損害賠償の予約は、単に損害の証明の困難さを救済の履行を確保するという債権者の立場からこれを肯定するのではなく、「債務不履行に対する損害賠償の請求は、これによって通常生ずべき損害の賠償をさせることをその目的とする」(民法四一五條)趣旨に則って、右

の考え方に基づくべきであり、裁判所は損害賠償の予定額を増減することができない（民法四二〇条一項）との規定については、公序良俗違反（民法九〇条）又は例文解釈の方法で対処すべきである。

六、営業の差止めについて

競業避止義務違反行為の差止めについては、これを認めなかった判例Vでは、競業避止義務が黙示の合意に基づくものではなく信義則上認められるものであることを一つの理由として挙げているが、競業避止義務違反によるフランチャイザーの被害とフランチャイジーの営業の自由の制約による損失・負担との比較衡量により、最終的には競業避止義務違反を理由とする金銭的損害賠償の請求（民法四一五条）により満足するほかはないとしている。競業避止義務違反行為の差止めについては、フランチャイズ契約上明定されているか信義則上認められるかの如何にかかわらず、この判例の態度が妥当であると考えられる。