

不採算店舗閉鎖や取引撤退時の留意点

弁護士 滝 琢磨
弁護士 長光 哲

Question

COVID-19 の影響を受けて事業計画を見直し、特定の事業から撤退するに際して、従来、自動更新条項によって更新し続けてきた契約を、次の期間満了時に更新せずに終了させようと考えています。どのようなことに気を付けるべきでしょうか。

Answer

契約期間が定められ、自動更新条項がある契約に関しては、その条項に従った手続（例えば、期間満了前の更新拒絶通知等）をすることによって期間が満了した時に契約を終了させることができるのが原則です。

もっとも、商品の仕入れのための取引基本契約等であって、当事者間で、取引関係がある程度継続している契約に関しては、上記の原則がそのままあてはまらない場合があります。すなわち、単に、その条項に従った手続をするだけでは足りず、裁判実務上、契約を終了させるには「やむを得ない事由」や「合理的理由」、「信頼関係の破壊」等の要件が必要とされることがあります。具体的に、こうした要件を満たすためにどのような事情が必要となるかは、契約の種類や事案ごとに個別具体的に検討する必要があります。

1. はじめに

COVID-19 の影響により業績の悪化が見込まれ、それまでの事業計画の見直しをせざるを得ないケースが生じています。こうした事業計画の見直しの中で、特定の事業からの撤退を決定せざるを得ないこともあります。その際には、これまで継続してきた取引関係を解消することが必要となることもあります。そこで、本稿においては、従来、自動更新条項によって更新し続けてきた契約を、次の期間満了時に更新せずに終了させる場合に焦点を当て、その際に注意すべき点を検討していきます。

2. 原則

契約に有効期間を設定した場合には、その契約の効力は、当該有効期間が満了した時に消滅するのが原則です。契約の当事者間でこれとは異なる特約を合意している場合（例えば、契約の有効期間の終了後もある条項についてのみ一定期間効力が継続することを特約として定めている場合など）には基本的にはそれに従うこととなりますが、こうした特約がない限り、原則として、契約の有効期間が満了した時に取引関係を解消することができます。

また、有効期間が定められており、かつ継続的な取引関係を前提とする契約においては、多くの場合に、自動更新条項が定められています。例えば、「期間満了の3か月前までに当事者のいずれからも書面による反対の意思表示がない場合には、当該期間は同一条件で更に1年更新されたものとみなし、その後も同様とする。」といった条項です。こうした自動更新条項は、前述した当事者間の特約として有効であるため、その条項に従った手続（上記の例でいえば、有効期間満了の3か月前までに、書面によって反対の意思表示をする手続）をする必要はありますが、それをすることによって、契約の有効期間が満了した時に取引関係を解消することができるのが原則です。

3. 継続的契約に関する例外

もともと、過去の裁判実務上、商品の仕入れのための取引基本契約書等であって、当事者間で、取引関係がある程度継続しているものに関しては、上記の原則があてはまらない場合があります。すなわち、取引関係を解消するためには、単に自動更新条項に従った手続をするだけでは足りず、「やむを得ない事由」や「合理的理由」、「信頼関係の破壊」等の要件が満たされなければ、契約の更新拒絶が認められないことがあります。具体的に、どの程度継続していればこうした要件が必要とされるのか、また、その要件を満たすためにどのような事情が必要となるかは、契約の種類や事案ごとに個別具体的に検討する必要があります。

そこで、以下では、上記のような原則があてはまらない契約（以下、便宜的に「継続的契約」といいます。）の該当性の判断にあたってどのような事由が考慮されるか、そして、継続的契約に該当した場合に、契約の更新拒絶が認められるか否かの判断においてどのような事由が考慮されるかを検討します。

4. 継続的契約の該当性判断の考慮事由

取引先との間で継続する取引関係においては、まずは取引基本契約書等を締結し、そこで個別契約の締結（受発注）の方法、納品方法、代金の支払方法、違反時の効果等といった両当事者間の取引に共通して適用される内容を定め、別途発注書や見積書等で個別具体的な商品やサービス、価格、取引条件等の合意をしていることがあります。こうした取引基本契約書等が継続的契約に該当するか否かが争点と

なっている裁判例¹においては、①発注者の買付予定数量や外部への販売目標の設定の有無・設定経緯、②将来の取引に関する代金支払条件の定めの有無、③個別の取引ごとの見積書・契約書の作成の有無等の取引の形態、④当事者が互いに排他性を有する定めの有無、⑤受注者に販売義務を課す条項の有無、⑥継続的な取引を前提とした人的・物的設備の整備や随時の取引に対応できる体制の整備の有無、⑦契約継続による相手方の利益の程度、⑧関係の継続が前提となる性質の契約であるか否か、⑨取引期間の長短等、事案に応じて様々な事情が検討されています。

なお、請負契約においては、取引状況や当事者の規模の大小、依存度、解消の状況、受注者の投資等といった広汎な事情が考慮されており、下請側から取引の継続性を主張している場合であっても、元請側の売行や在庫状況、経営状況といった、解消を主張する側である発注者側の事情も考慮される傾向にあります²。

また、損害賠償のみでなく契約上の義務の履行として商品を実際に納入することが請求されている裁判例³においては、具体的な納入義務があるか否かの判断において、商品を提供する旨の条項の存否、これまで特別の事情（品薄等）がなければ注文に応じてきたか、商品が代替的性質（他社からの入手の容易性を含む。）を有するか、商品の納入を受けられない場合に顧客からの信用を失う可能性が高いか、自動更新による継続を期待することに合理性が認められるか、発注者側の取引高に占める当該取引の割合等の事情が考慮されています。

なお、基本契約書がない場合であっても、取引が反復継続していた場合には、継続的な契約の存在が認められる傾向にあります。その場合、取引に至る経緯など取引開始時の事情のみでなく、その後の取引状況なども考慮されています。裁判例においては、①発注の都度見積書を作成していたか、②当該契約の売主以外の者からも当該商品を仕入れていたか、③発注者のカタログ作成に受注者が協力していたか、④将来の取引について受注者側が支払条件や担保の要求をし、また取引制限等の申入れをしていたか、⑤納入方法や支払方法の合意の存否、⑥販売地域の取決めの存否、⑦受注者側が契約書を作成せずに継続的取引を行っている等の取引実務の有無、⑧取引期間中の取引額の増大、⑨取引期間中の単価の改定等の事情が取り上げられています⁴。

5. 更新拒絶が有効かの判断における考慮事由

上記のような事情の下、継続的契約に該当した場合には、自動更新条項として例えば「期間満了の3か月前までに当事者のいずれからも書面による反対の意思表示がない場合には、当該期間は同一条件で更に1年更新されたものとみなし、その後も同様とする。」という定めがあり、これに従って3か月前までに書面による更新拒絶の意思表示をしたとしても、契約の終了が認められない可能性があります⁵。裁判

¹ 東京地判昭和52年7月22日判時880号35頁、東京地判昭和55年9月26日判タ437号139頁等。

² 名古屋地判昭和46年11月11日判タ274号280頁、仙台高判昭和55年12月24日判タ435号120頁、東京地判昭和57年10月19日判時1076号72頁。中田裕康『継続的売買の解消』97頁以下（有斐閣、1994年）。

³ 東京地判昭和59年3月29日判時1110号13頁、東京地判平成5年9月27日判時1474号25頁。

⁴ 東京地判昭和49年9月12日判時772号71頁、東京地判昭和56年1月30日判時1007号67頁、水戸地判昭和58年9月5日判時1107号120頁、大阪地判平成5年6月21日判時1490号111頁等。参考文献として、中田裕康『継続的売買の解消』63頁以下（有斐閣、1994年）、加藤新太郎ほか編『裁判官が説く民事裁判実務の重要論点 [継続的契約編]』3頁以下（第一法規、2020年）。

⁵ 札幌高判昭和62年9月30日判時1258号76頁。

実務では、期間の定めについての当事者の合意を尊重したものがあ一方で、やむを得ない事由がなければ契約が終了しないとするものや、やむを得ない事由は要求しないものの、継続的契約の解消に対して信義則や権利濫用等の一般条項による制約があるとするものなどがあります⁶。

裁判例においては、①解消に至った経緯における信頼関係破壊の有無、②信頼関係の破壊以外の契約解消の必要性、③当初からの取引関係の継続の予定、④両当事者の力関係、⑤継続的契約への依存度、⑥相手方の顧客獲得に対する貢献度や投資額、⑦取引期間、⑧実務慣行、⑨解消申入れ後、解消までの期間、⑩損失補償の有無といった事情が検討されています⁷。

①解消に至った経緯における信頼関係破壊の有無については、債務不履行⁸、信用不安⁹、取引相手に対する誹謗中傷行為¹⁰、成績不良¹¹、信用失墜行為¹²、解消意向者の競業者との取引¹³、有罪判決が下されたこと¹⁴等が挙げられ、これらの事情がある場合には、継続的な関係の基礎となる信頼関係が損なわれたとして解消が認められる場合が多い傾向にあります。なお、信用不安については、客観的な信用不安の事実が認められることに加え、財務内容の開示や支払条件の変更、担保の提供等を要求したが相手方が要求に応じないなどのプロセスを踏んでいることなども評価されています。一方で、②信頼関係の破壊以外の契約解消の必要性があればその事情を重視して契約解消を認める裁判例¹⁵もあり、商品の転売先を失ってしまったため当該商品を受け取っても処分できない場合や委託者のリストラの一環として委託先を変更する必要があった場合¹⁶などがこれに該当します。

③当初からの取引関係の継続の予定があった場合¹⁷には、当事者が取引の継続を前提に資本を投下して回収することを期待していることを理由に解消が認められにくくなり、その判断においては、実際に取引対象となる商品が継続的な取引関係を前提とする性質のものであったか否かなどが考慮されると考えられます。また、⑥相手方が顧客獲得に大きな貢献をしており、設備投資額や広告宣伝費が高い場合¹⁸には、通常は、解消が認められない方向に傾き、一方で投資したものが当該取引以外にも活用できる場合には解消が認められない方向の事情とは認められないと考えられます。また、⑦取引関係が長期にわたっている場合¹⁹にも、当事者の期待保護のため解消が認められにくくなります。

④両当事者の交渉力等に差がある場合における交渉力等が強いものから弱いものに対する解消や、⑤

⁶ 西岡祐介＝高谷裕介「資本提携・事業提携解消時の諸問題から見た提携契約作成の実務〈下〉」資料版／商事法務 336 号 12 頁以下（2012 年）。

⁷ 西岡祐介＝高谷裕介「資本提携・事業提携解消時の諸問題から見た提携契約作成の実務〈下〉」資料版／商事法務 336 号 13 頁以下（2012 年）、柚木馨ほか編『新版注釈民法(14) 債権(5)』108 頁以下（有斐閣、1993 年）。

⁸ 名古屋地判昭和 59 年 2 月 21 日判タ 528 号 222 頁、東京地判平成 2 年 12 月 20 日判タ 757 頁 202 頁等。

⁹ 東京地判平成 2 年 12 月 20 日判タ 757 頁 202 頁等。

¹⁰ 東京地判昭和 58 年 9 月 8 日判時 1105 号 70 頁等。

¹¹ 東京地判平成 18 年 2 月 21 日判タ 1232 号 314 頁等。

¹² 名古屋高判平成 14 年 5 月 23 日判時 1798 号 86 頁等。

¹³ 東京地判平成 6 年 1 月 12 日判時 1524 号 56 頁、大阪高判平成 8 年 10 月 25 日判時 1595 号 70 頁等。

¹⁴ 札幌地判昭和 52 年 8 月 30 日判時 881 号 134 頁。

¹⁵ 名古屋地判平成 14 年 5 月 17 日（裁判所ウェブサイト掲載判例）。

¹⁶ 仙台地決平成 6 年 9 月 30 日判タ 897 号 132 頁。

¹⁷ 大阪地判平成 17 年 9 月 16 日判時 1920 号 96 頁等。

¹⁸ 名古屋高判昭和 46 年 3 月 29 日判時 634 号 50 頁、東京地判 56 年 5 月 26 日判時 1020 号 64 頁等。

¹⁹ 短期の場合に解約を認めたものとして、東京高判平成 4 年 10 月 20 日判タ 811 号 149 頁等。

商品が相手方の事業における主力商品であるなど相手方が事業上その契約に強く依存している場合、他の業者との取引に切り替えることが容易でない場合²⁰は、解消が認められにくい傾向にあります。一方で、両者が独立・対等な大企業同士であるなどの場合²¹には、やむを得ない事由が不要とされ、信義則上も解消が制限されない場合があります。

さらに、⑧その業界においてどのような慣行が存在するかといった事情のほか、⑨解消申入れから解消までの期間の長さも、投下資本の回収や別の取引先の開拓のための猶予期間として検討対象となり²²、業種、市場の状況、供給側か供給を受ける側か等の事情に応じて猶予期間の長さが判断されるほか、相手方が資本や労力を費やした結果を不当に奪うことにならないかという観点から、取引解消により解消した者が得ることになる利益と利益を得ることの合理性も考慮されています。また、猶予期間の長さに加えて、⑩損失補償の有無及び額も同様に考慮されています²³。

6. 損害賠償責任

継続的契約を解消しようとした当事者に対し、相手方が損害賠償責任を追究することがあります。この損害賠償責任については、設備の改変費用、販促品、販売活動費・人員採用費用など、更新されることを前提に相手方が支出したため無駄になった費用等（信頼利益）が賠償の範囲に含まれるほか²⁴、実際に更新されていれば相手方が得たであろう利益（履行利益）についても、当該商品の占めていた割合、他の商品に切り替えるのに必要な時間、契約期間、供給者側の採算性等を考慮して、一定の期間分の履行利益が賠償の対象に含まれるとされた裁判例²⁵があります。また、取引先への通知などの目的物の納入ができなくなったことへの対処に必要であった費用や、信用失墜分の積極的な損害について賠償を命じた裁判例²⁶もあります。

7. 結語

このように、継続的契約の該当性や、継続的契約に該当した場合における契約の更新拒絶の可否に関し、現在の裁判実務では明確な基準が存在するとはいえません。2020年4月1日に施行された民法（債権関係）の改正においても、継続的契約の更新終了における考慮要素の明文化が見送られました。そのため、裁判において契約の更新拒絶が認められるかは個別具体的な事情を総合的に考慮して判断せざるを得ませんが、いずれの当事者の立場であったとしても、裁判外の交渉等の段階においては、上述したような過去の裁判例等の分析を踏まえた戦略を構築することが求められるものと考えられます。

以上

²⁰ 福岡地判平成19年6月19日判タ1265号253頁、東京地判平成16年4月15日判時1872号69頁等。

²¹ 東京地判平成23年7月28日判時2143号128頁等。

²² 東京地判平成22年7月30日判時2118号45頁、東京地判平成9年9月26日判時1639号73頁等。

²³ 名古屋高判昭和46年3月29日判時634号50頁等。

²⁴ 名古屋高判昭和46年3月29日判時634号50頁等。

²⁵ 東京地判昭和56年5月26日判時1020号64頁、東京地判平成3年7月19日判時1417号80頁等。

²⁶ 東京地判平成3年7月19日判時1417号80頁。