

継続的な商品供給取引の解消についての諸問題

弁護士 中務尚子

I. はじめに

ある会社が取引先に対して長年にわたり一定の商品を一定の代金で納入しており、継続的に売買取引をしていたところ、ある日突然、「取引は打ち切ります。」と言われたと仮定します。あるいは逆の立場で、長年にわたり特定の仕入れ先から一定の商品や部材を仕入れてきたにもかかわらず、一方的に出荷を停止されてしまい、代替の部品供給先を探し出すまでの間、自社製品の製造に一時的な支障を来すことになってしまったと仮定します。

このような場合に関して、従来から、両社の間で長年続いてきた取引の解消を一方的かつ容易にできるのか、長年取引を継続してきたということを特有の要素として考慮し、このような契約の解消を厳格に考えるべきかが議論となってきました。そして、取引の解消ができると解釈されるとしても、そのような相手方に対して、何らかの損害賠償を請求することができるのかについても問題とされてきました。

このような問題を継続的取引と言われる契約類型として捉え、特にその解除については、学説による種々の議論があり、同種事案について多くの裁判例が蓄積されてきました。

従来の裁判例の中は、継続的取引の解消は、「やむを得ない事由」が必要、あるいは「信頼関係を破壊する行為」があってはじめてなしうる、などとして、契約が容易に解除されることがないよう、解除すること自体に厳しい制限を課すものが多くありました。

しかし、最近では、契約は当事者間で自由にその内容を定めることができるという契約自由の原則や、取引の相手方の選択や取引の打ち切りの選択を含め、経済活動は本来自由になしうるはずであるという視点が再評価され、継続的取引契約に入った当事者を、いつまでも拘束しうる事態を生じさせることは合理的ではないとして、契約の解消を厳格に解釈する法理に対する批判が見られます。近時の裁判例においても、契約の文言や内容を合理的に解釈したうえで、一方当事者からの解除を認めるという傾向にあると言えます。

今回は、このような現状を分析したうえで、それを踏まえて取引先との契約締結における留意点について解説してみたいと思います。

II. 継続的取引契約とは何か

継続的な取引について民法上に何らかの根拠規定があるものではなく、解釈上

生まれてきた概念です。一般には、契約当事者が相当程度の期間、継続して同種の取引をしている、あるいはそのような取引を予定しているという関係にあるものを意味します。上記に例をあげたような、ある商品を相当な期間の間、継続的に供給するという商品供給契約のほか、フランチャイズ契約や販売代理店契約、特約店契約なども含まれます。

いずれの種類の契約においても、契約当事者は取引の継続性を前提としていますので、両当事者の間で信頼関係が醸成されていきます。また、相互に依存していく要素も多々見られることとなります。取引関係が反復継続しますので、その結果として、両当事者は、将来にわたっても同様に取引関係が維持されるであろうと考え、そのような期待が生じ、その期待を背景に自らの資本を投下するなどします。依存度が高くなればなるほど、突然の一方的な取引の停止は、その当事者にとっての死活問題となるわけです。

このように継続的取引には種々の要素がからむために、従来の学説や裁判例は、継続的取引特有の法理論を見いだしてきました。

Ⅲ. 継続的取引の解消に関する争点の整理

1. 契約の解除はどのような場合に許されるのか

継続的取引契約において解除権の行使ができるかどうかという争点に関連し、まず考えなければならないのは、「契約期間」に関する合意の存在です。

継続的取引契約の解除が問題となる場合といっても、具体的な事案によって様々なケースがあります。まず、当事者間の契約にきちんと期間の定めがあり、その合意された契約期間中において、一方当事者が解除しようとするケースがあるでしょう。また、解除権の行使条件が契約に合意されている場合において（例えば、契約の解除のためには、60日前に解約告知をすることを要するという合意がある場合や、債務不履行を解除事由として定める場合など）、その解除条件に従って解除をしようとするケースもあります。その他、契約期間の定めがあるものの、長年にわたって自動更新されてきた場合に、ある期間の満了に伴い、「今回は契約を更新せず取引を終了します。」と通告されたケース、あるいは期間の定めも解除のための条項のいずれも全く合意されていないケースなどが考えられます。

この契約期間の合意の有無について、学説や過去の裁判例においては、概ね、①当事者間で契約が交わされており、その契約において、「契約期間の定めがある場合」と、②（契約のあるなしにかかわらず）そもそも「契約期間の定めがない場合」に分けて論じられています。

なお、継続的取引としての視点を離れた、契約条項の通常解釈としては、契約上、契約期間の定めがあつて、あわせて中途解約権の定めがある場合には、

その中途解約権の定めに従って解除権を行使すればよいこととなります。契約上、契約期間の定めはないものの、他方で解除条項がある場合にも、その解除条項に従っての解除が可能かどうかという問題となります。また、契約期間の定めも解除条項もない場合や、そもそも口頭での取り決めだけで取引が継続している場合には（契約期間の定めも解除条項もないこととなります）、いつでも解除ができるのが原則です。

したがって、このような一般的な契約原則をまずは認識したうえで、それとは別の視点を加え、継続的取引契約においては解除に制限を加えて解除が容易にできないよう当事者を拘束するべきなのかが問題となるわけです。

2. 解除ができると判断された場合の争点

過去の裁判例は、継続的取引において、一方当事者による解除ができると判断したケースであっても、それは全く自由に解除できるということではなく、解除を予定している当事者は、他方当事者に対して、①予告期間を通知する必要があるのか（「今般の解除の告知から6か月後に契約を終了します」等）、②その予告期間はどの程度のものが適切か、また、③解除によって相手方に生じるであろう損害を賠償をなしたうえで解除する必要があるのか、などを争点としてきました。

IV. 従来裁判例

1. 契約期間の定めのある場合

従来裁判例の多くは、まず、当事者間に「契約期間の定めのある場合」で、かつ契約期間中に解除をする場合について、そのような解除を認めるには、相手方が単なる債務不履行をなしたなどの事情があるだけではならず、相手方において、①重大な債務不履行、②信頼関係の破壊行為、あるいは③相手方の信用不安（不安の抗弁）などの事由があるときに限り、解除を認めると判断しています。

例えば、化粧品の販売会社と小売店との間の化粧品販売特約店契約の解除が問題となった事案において、裁判所は、期間の定めがあり、中途契約に関する定めもきちんとある場合であっても（したがって、相手方に何らかの債務不履行があっても、契約に基づく中途解約権の行使が可能であるようにみえる場合であっても）、その取引の解除をなすには、「取引関係を継続しがたい不信行為の存在等やむを得ない事由」という通常の債務不履行以上の重大事由の存在が必要であると判断しました（東京高裁平成6年9月14日）。

ところが、同種事案であって化粧品の販売会社と小売店との間の商品供給取引が問題となった東京地裁平成12年6月30日判決は、当事者間の契約には、契約期間の定めと中途解約権の定め（30日前の予告をもって契約を中途

解約できる)があるのであるから、契約自由の原則により、一方の当事者は、その中途解約権を行使して契約を解除できると判断しており、上記の平成6年9月14日判決とは、判断枠組みも結論も異なったものとなっています。

2. 契約期間の定めのない場合

次に、当事者の間に「契約期間の定めのない場合」について、過去の裁判例は、①解除には「やむを得ない事由」が必要であると判断したもの、②解除には「信頼関係を破壊するような特段の事情があること」が必要であると判断したもの、③解除に特別の制限を課すことは不要であって、原則として自由に解約することができるものと判断したもの、④期間の定めがない契約なのであるから自由に解除することはできるが、相手に対し、損害賠償責任を負う(あるいは予告期間の通知が必要である)としたものなどがあり、その判断内容は、個々の事案における具体的事情あるいは事件が係属した裁判所によっても分かれています。

このような考え方のうち、従来の裁判例においては、期間の定めのない継続的取引契約の場合、契約を継続しがたい「やむを得ない事由」が存在する場合に限って、契約を解消することができるものと判断したもの(上記の①の分類)が多いと言ってよいでしょう(東京地裁平成16年2月13日判決その他)。

例えば、東京地裁平成16年2月13日判決は、ドラッグストアを経営する会社と製薬会社との間の商品供給取引に関する事案ですが、裁判所は、「(解約)告知することにより任意に契約関係を終了させることはできず、被告は、契約を継続しがたいやむを得ない事由が存在する場合に限り、告知により契約関係を将来に向かって終了させることができる」と判示しています。

3. 契約期間の定めがあり、自動更新が繰り返されていた場合

さらには、契約期間の定めがあるものの、自動更新が長年にわたって繰り返され、両当事者の取引が相当期間にわたって継続してきたケースにおいて、その状況を契約期間の定めのない場合に準じて考え、契約の終了には、やはり「やむを得ない事由」が必要であると判断したものもあります。

例えば、札幌高決昭和62年9月30日は販売代理店契約の事例ですが、この事例において、裁判所は、「本件のような独占的販売代理店契約において、右(契約締結日から1年とし、その後1年の自動更新とする旨の有効期間の定めを指す)のような定めがあるからといって、この一事によって右期間満了により当然契約が終了するものを解することは相当でなく、当事者の一方的告知により期間満了によって終了するかどうかは契約締結の経緯、その性質、終了によって受ける当事者の利害得失等、事案の特質に即して考察しなければならない。」と述べ、契約の定めがあるからといって、当然に更新をしないということが認められるわけではないと述べています。

上記の1ないし3のいずれのケースにおいても、このような従来の裁判例の考え方の背景には、継続的取引契約の一方当事者による一方的な解除を認めると、解除される側に予期せぬ多大な損害を及ぼすことになり、当事者間の公平を著しく害するという考え方があったものと思われまます。

V. 近時の有力説や裁判例の考え方

しかしながら、近時の学説あるいは最近の裁判例においては、「期間の定めのない契約」において、解除自体を特別な制限なく認める傾向にあります。ただし、そうすると、長年の継続的な取引を行ってきた当事者にとって一方的な不利益が生じることが多いので、それは、解除は全くの自由である、という意味ではなく、解除は認められるが、①十分な予告期間と②解除によって相手方に生じる損害の補填が必要であると解釈されています。なお、このような考え方のもとでは、「期間の定めのある契約」においては尚更、契約条項に従ったものであればその解除を認めると判断されるものと考えられます。

そして、解除のために必要とされる予告期間（上記①）については、取引の性質、実績、相手方の状況などに応じて合理的な期間であることを要し、さらには、予告とともに理由の有無や内容も考慮するという考え方がとられています。では、解除が認められるための予告期間としての「合理的な期間」の目安はどの程度かが気になるところです。各事案によって異なるものの、おおむね半年から1年程度と判断しているものが多いと言えます。

また、上記②の、解除が認められるために支払うべき損害賠償については、①の予告期間との関連において論じられており、十分な予告期間が通知されていない場合においては、おおむね半年から1年分の相手方の得べかりし利益を損害賠償として支払うべきとされています。

それでは、①の予告期間と②の賠償額について、下記に最近の裁判例を具体的に見てみましょう。東京地裁平成22年7月30日判決は、販売代理店契約に関するものです。

昭和62年、あるワイン会社（以下、A社といいます）は、代理店B社との間で、販売代理店契約を締結しました。B社は、その後に18年という長期にわたって、日本全国において独占的にA社のワインを販売してきました。ところが取引開始から18年が経過した平成17年1月はじめ、A社は代理店B社に対し、平成17年4月末日で、販売代理店契約を解約すること、日本における代理店をB社から他社へ変更する旨を通知しました。これに対し、代理店B社がA社に対して、自分には独占的な販売権があるとして、8280万円（B社の主張としてはA社ワインの販売によって得られたはずの8ヶ月分の粗利益）の損害賠償を請求したものです。なお、A社と代理店B社との間には、契約書面によって販売代

理店契約が交わされた事実は見受けられず、裁判所も、口頭により契約が成立したと認定しています。したがって、両社の間で、明確な契約がなく、契約期間や解除条項の取り決めはなかったという事案です。

判決は、A社がB社に対して両社の間の販売代理店契約を解約するには、①1年の予告期間を設けるか、②その期間に相当する損失を補償すべき義務を負うとして、A社が損失補償を負うことなく、一方的に予告期間を4ヶ月（上記のとおり、平成17年1月から4月末までの期間が告知されています。）と定めて販売代理店契約を解約したのは、A社の義務に違反するものであって、債務不履行にあたと判断しました。そのうえで、予告期間として相当な1年から、実際に通知された予告期間である4ヶ月を差し引いた8ヶ月分のB社利益、これはA社ワインに関する営業利益分である590万4000円を認定し、それをB社の損害として認めました。

上記の判決が示した1年の予告期間というのは、それまで当事者が18年という長期にわたって取引を継続してきたことや、販売代理店であるB社が日本での売上げを大幅に伸ばしてきたことから判断されたものだと考えられます。したがって、1年という予告期間は、他の事案の基準となるものではなく、やはりそれは個々の事案の具体的事情によります。

また、損害賠償の算定に関し、B社は、1年間の利益を前提として、B社の利益のうち、A社のワインに関する粗利益（8280万円）を主張しましたが、裁判所は、粗利益ではなく、B社におけるA社のワインに関する総利益からそれに対応する販売直接費及び販売管理費を控除した営業利益分を損失として認定しました。590万円という賠償額は、18年の取引解消にあたっては僅少な印象も受けませんが、B社全体におけるA社ワイン販売の割合が約19%であることや、取引解消直前には、業績がよくなかったことも関係しているかもしれません。

VI. トラブルが発生してしまったら

以上のとおり、継続的取引の解消について、従前の裁判例は、当事者間の信頼関係などに鑑みて、その解除には契約を継続しがたいほどのやむを得ない事由や、当事者間の信頼関係を破壊する行為が必要であると結論づけるものが多く見られました。しかし、近年は、当事者間の契約内容を踏まえたうえで、その契約条項に沿った解除事由があれば解除を許しつつ、他方で正当な予告期間かその予告期間に該当する損失を賠償させるという傾向にあると言えます。

継続的取引という契約類型は、民法に根拠をおくものではなく、解釈によって生まれてきた概念です。裁判所において統一された基準があるわけでもなく、各事案の個別具体的な事情や、事件が係属する裁判所の考え方によって、結論は変わる可能性があることは否めません。

そのため、万一継続的取引をめぐってのトラブルが発生した場合には、まず、当事者間に契約書があるのか、契約書があるならば、その契約書には契約期間の定めや、解除権の定めがあるのか、それらの内容はどうなっているのかを確認する必要があります。

そのうえで、それらの契約条項を合理的に解釈するとどのような結論になるのかを考えることとなります。近時の裁判例の傾向を踏まえたうえで、当事者が合意した契約条項の解釈として、解除が認められるのか、解除が認められるとしても、十分な予告期間による通告を要するか、十分な期間と内容が設定されたうえで解除通告がなされているのか、損害賠償を請求できると考えられる事案かを吟味することとなります。

また、仮に解除が可能であるように見えても、それによって当事者間の公平に反するような不合理な結果を生じる場合には、民法の一般原則としての信義則や権利濫用の適用が考えられますので、そのような事態を生じることにならないかもあわせて検討することとなります。

VII. 契約を締結する際の留意点

日本においては、契約書の内容を軽視する、とまでは言いませんが、外国企業に比べて、契約書よりもお互いの信頼関係などに依拠した暗黙のルールにより取引を継続することが多々あります。そのため、書面による契約の締結がない場合、あるとしても明確な取り決めがなされていないこともあります。

しかしながら、日本企業が外国企業との間で取引をすることが常となり、外国企業との間で正式な契約書に調印し、取引を解消する場合を想定してのルール決めを当初の段階から合意することが当然のこととなってきました。

これまで見てきたように、継続的取引の解消は、裁判所によっては当事者間における個別具体的な事情によって、解除に大きな制限を設ける例も多く見られています。しかしながら契約自由の原則のもとで判断される傾向が見られることを念頭におく場合、当事者間の契約書において、契約期間や解除条項がどのような内容で取り決められているかが重要となります。

具体的には、取引先との間で、ある程度の期間を要する取引関係を予定している場合には、契約の交渉、作成そして締結において、自社の対象となっている事業継続の見込み、その事業を継続することによって双方の当事者を拘束する内容、拘束する期間の見込み、それらを踏まえた自社の収益性などを考えます。

そのうえで、契約期間については、期間を何年に設定するのが適切か、契約更新のための条件や内容をどのように定めるのかを考え、契約に盛り込みます。

契約の解除のための条項としては、解除事由をどのような内容とするのか、中途解約権を定めるのか、解除の場合には何らかの違約金を支払うことにするのか、

損害賠償予定額の定めを設定するのか、その金額をいくりにするのかなどを検討することになります。

以上