10章　共通条項の条項別解説　　第Ⅲ部　条項

無催告解除が無効であり不法行為に該当するとされた事例

執筆　プロスパイア法律事務所　　最終更新日　2026年11月14日

一　どんな事案か

引越事業のフランチャイズチェーンの本部と、その加盟店との紛争です（注1）。

加盟店は、チェーンに加盟する前から別の名称で引越事業を営んでいた会社でした。契約期間は5年、加盟料100万円、保証金200万円、ロイヤリティは月間総売上額の3%。契約は自動更新され、紛争が起きた時点で6年目に入っています。

契約書には、解除の条項が2つ置かれていました。

> 催告解除　本部は、加盟店が本契約に違反し、又は、本契約に定める義務を履行しないときは、加盟店に相当の期間を定めた催告をした上で、改善なき場合は、本契約を途中で終了させることができる。
> 無催告解除　本部は、加盟店が本フランチャイズ事業を妨げるような重大な契約違反をした場合には、本契約を即時に解除することができる。（注1）

書き分けとしては、別稿「解除事由の書き方：不明確な列挙・広範な無催告解除が招く事故」で述べた形になっています。契約違反一般は催告解除、重大な契約違反は無催告解除。ただし、**「重大な契約違反」が何を指すかは書かれていません。**

本部は、加盟店を辞めた元従業員から「加盟店が不正行為をしている」という報告書を受け取りました。照会状を1通送り、加盟店から回答を得たうえで、その約3週間後に無催告解除条項に基づく解除通告を発しています。挙げられた解除事由は3つでした。

1. 取引先関連の引越依頼を意図的に申告せず、ロイヤリティ課金を回避した
2. 禁じられているのに旧名称の商号を使用し、電話帳に掲載した
3. 過去の再三の回答要請にも誠意ある回答が得られず、契約違反の自覚が認められない

加盟店は、解除は違法であるとして、不法行為に基づく損害賠償と保証金の返還を求めて提訴しました。

二　裁判所は何を判断したか

1　重大な契約違反はなかった

裁判所は、本部が挙げた3つの解除事由をすべて否定しています。

ロイヤリティ課金の意図的回避については、証拠が足りないとしました。元従業員の報告書と証言は、その元従業員が、加盟店の担当地域を引き継いだ別の加盟店に移っていたことや、退社時に有給休暇の取得をめぐってトラブルになっていた事情から「中立的な第三者とは言い難い」とされ、採用するには確たる裏付けを要するとされています。

本部が客観証拠として挙げた作業依頼書2通も、引越業務の受注を裏づけるものとは断定できないとされました。段ボールの配達依頼と、見積もり作業の依頼だったからです。

さらに裁判所は、過去に発覚した売上未計上9件について、本部の対応そのものを不自然だと指摘しています。意図的なロイヤリティ回避であれば「フランチャイズ契約の根幹にかかわる事態であったはず」なのに、本部は9件を売上計上させただけで、何の処分もせず、始末書も取っていない。本部が当時そう扱っていたことから、意図的な回避だったという証言は採用されませんでした。

旧名称の電話帳掲載については、事実自体は認められました。しかし、名称・フリーダイヤル番号・住所を掲載しただけでは宣伝効果はあまりなく、兼業の裏づけにはならないとされています。

2　催告せずに解除したことが問題にされた

電話帳掲載についての判断が、この事例の核心です。判旨を引きます。

> 仮に，被告において，再三に渡って口頭で注意をしていたとしても，口頭での注意に留めていたということは，被告としてはそれほど重大な事態であると判断していなかったことを窺わせるものであり，かつ，……本件無催告解除条項にいう重大な契約違反には当たらないというべきであり，少なくとも，解除権を行使する前に所定の催告手続を行い，原告に是正の機会を与えるべきであったというべきである（注1）

裁判所は、本部が再三口頭で注意していたこと自体を「極めて疑わしい」としたうえで、仮に注意していたとしても、と続けています。省略した部分では、加盟店は電話帳に名称等を掲載していただけで兼業はしておらず、ロイヤリティの意図的な回避もなかったことが理由に挙げられています。**口頭の注意にとどめていたことは、重大な事態と見ていなかったことを窺わせる事情として使われました。**そして裁判所は、無催告解除できないというにとどまらず、契約書にある催告解除の手続を踏んで是正の機会を与えるべきだったと述べました。

3つめの解除事由（誠意ある回答がない）についても、本部が正式に回答要請をしたのは照会状1回だけで、加盟店は7日以内に回答書を送っている、として否定されています。

3　解除が不法行為になった

裁判所は、判断の枠組みを冒頭でこう置いています。

> 本件無催告解除条項にいう重大な契約違反が存在せず，被告において，これを知っていた場合，あるいは，重大な契約違反が存在するものと判断したことにつき過失があった場合には，被告による本件解除は不法行為を構成し，被告は，本件解除により原告が被った損害を賠償する責任がある（注1）

そのうえで、本部に過失があったと認定しました。ロイヤリティ回避の点については、信用性の低い報告書に依拠し、不十分な証拠で十分な裏づけがあると考え、しかも加盟店に具体的な事実を摘示したうえでの事情聴取をしなかった。電話帳掲載の点については、無催告解除が認められるほどの重大な契約違反に該当しないと判断することは容易だった。

認容された損害は、営業損害566万8,422円と弁護士費用56万6,842円の合計623万5,264円です。営業損害は、解除がなければ得られたはずの19か月分の営業利益として、当該部門の売上高に売上高対営業利益率3.3%を乗じて算定されています。保証金の残額178万1,600円の返還も命じられました。

三　なぜそう判断されたのか

条項の効力そのものが否定されたわけではない、という点をまず押さえてください。**裁判所は、無催告解除条項を無効とはしていません。**「重大な契約違反」という要件を満たす事実がなかった、と判断しただけです。

しかし結果として、条項は本部の役に立ちませんでした。

要件が抽象的だったことが、まず効いています。「本フランチャイズ事業を妨げるような重大な契約違反」としか書かれていないので、何が重大なのかを本部が自分で判断しなければなりません。その判断を誤れば、解除の効力が失われるうえに、判断の過程に過失があったかを問われます。別稿「解除事由の書き方」で述べた、抽象的な要件は書いた側の負担になるという話が、そのまま出ています。

もう一つは、催告解除の条項が隣にあったことです。契約書には催告解除の条項も置かれていました。裁判所は、重大な違反に当たらない以上、その催告手続を踏んで是正の機会を与えるべきだったと述べています。2つの条項を書き分けておくと、無催告解除の要件を満たさない場面では催告解除の側が使えるという前提になります。書き分けは条項設計として正しいのですが、**要件を満たさないのに無催告解除を選べば、正しい手続があったのに使わなかったという評価につながります。**

そして、本部の過去の対応が効いています。売上未計上を発覚時に売上計上させるだけで済ませていたことは、意図的な回避だったという証言を退ける理由になりました。電話帳掲載についても、口頭注意にとどめていたなら重大と見ていなかったことになる、とされています。契約違反への日々の対応が、いざ解除するときに効いてきます。

四　この判断から契約書に持ち帰るもの

1　条項があっても、行使が違法になりうる

いちばん重いのがこれです。**条項に書いてあることと、その条項を使えることは別です。**

無催告解除条項に基づいて解除したところ、重大な契約違反はなかったとされ、さらに解除に踏み切った判断に過失があったとして損害賠償を負う（加盟店は契約が終了したこと自体は争っていません）。契約を切ったつもりが、623万円を払う側に回っています。

しかも、認容されたのは19か月分の営業利益です。継続的な取引を一方的に打ち切れば、相手方は将来の利益を失います。その額は、契約1本の年間ロイヤリティを大きく上回りえます。この事案では、加盟店の当該部門の年間売上が約1億円で、ロイヤリティは3%です。

自社が解除する側であれば、この判決は「解除通告を出す前に立ち止まれ」という警告になります。自社が解除される側であれば、一方的に切られたときに営業損害を請求できる余地があるということです。

2　解除の前にすべきこと

判決から読み取れる手順は、次のとおりです。

事情聴取をする。裁判所は、本部が「具体的な事実を摘示した上での事情聴取をすることもしなかった」ことを過失の理由に挙げています。照会状1通では足りませんでした。何をもって違反というのかを具体的に示し、相手方に反論の機会を与える。これは契約書に書いていなくても必要です。

証拠の性質を見る。依拠したのは、加盟店の担当地域を引き継いだ別の加盟店に移った元従業員の報告書でした。裁判所は、その人物が中立的な第三者とは言い難いとし

て、確たる裏付けを要するとしています。利害関係のある者からの通報だけで動かない。

催告解除の側を使う。無催告解除の要件を満たすか一義的に明らかでないなら、催告して是正の機会を与えてから解除する。この事案では、催告解除の条項が契約書にありました。使える手続を使わなかったことが、判断の誤りとして評価されています。

日々の違反に、そのときの重さで対応する。口頭注意で済ませた事実は、後から重大だと主張するときの障害になります。重大だと考えるなら、そのときに書面で警告し、記録を残しておく。**解除の可否は、解除する日ではありません。それまでの数年間の対応で決まっています。**

3　継続的契約に固有の重み

この事案がフランチャイズだったことには意味があります。

加盟店は、加盟料と保証金を払い、看板を掲げ、その名称で事業を組み立てています。契約が切られれば、事業そのものが止まります。投下した資本を回収する前に契約関係から追い出されることになるので、裁判所は解除の可否を慎重に見る傾向があります。

同じ構図は、販売店契約、代理店契約、継続的な供給契約にも当てはまります。相手方が自社との取引を前提に設備や人員を用意している場合、契約書の条項どおりに切れるとは限りません。この枠組みそのものは、別稿「継続的契約の解除制限と信頼関係破壊の法理」で扱います。

4　条項の側で何ができるか

以上を踏まえて、条項に書けることを整理します。

無催告解除の事由を具体的に列挙する。「重大な契約違反」で止めない。この事案で本部が問題にしたかったのは、ロイヤリティの申告漏れと商号の無断使用です。それを事由として明記し、たとえば「本部への売上報告を意図的に行わなかったとき」と書いておけば、判断の幅が狭まります。書き方は別稿「解除事由の書き方」のとおりです。

是正の機会を条項に組み込む。催告解除の側に「相当の期間を定めた催告」だけでなく、日数を明記する。無催告解除の側にも、事案によっては書面による警告を前置する設計があり得ます。手続を条項に書いておけば、その手続を踏んだこと自体が、解除の相当性を支える事実になります。

契約終了時の清算を書いておく。この事案では、保証金を契約終了後6か月以内に清算のうえ返還する定めがあり、加盟店が受領を拒んだため遅延損害金の起算日が争われましたが、裁判所は定めに沿って判断しています。終了時に何をいつまでにするかを書いておけば、争いの範囲を絞れます。

この2つ、すなわち事由の列挙と、催告を前に置くことは、この判決に付されている改善のポイントと同じです（注2）。無催告解除事由に該当することが一義的に明らかであり、かつ即時に解除する必要性が高い場合を除き、催告したうえで解除することが望ましいところです（注2）。無催告で動いてよいのは、明白かつ緊急のときだけ、ということです。

そして、条項では手当てできない部分が残ります。本部が敗れた理由の相当部分は、条項の書き方ではなく証拠の集め方と解除に至る手続にありました。契約書を整えることと、契約書を使う体制を整えることは別です。

参考文献等

（注1）東京地判平成18年11月10日（平成17年（ワ）第22333号、判例秘書L06134574）。判決文は当事者を「被告」（本部）・「原告」（加盟店）、契約を「本件契約」と表記しています。一の条項の引用では、読みやすさのため「本部」「加盟店」「本契約」に置き換えました

（注2）秦周平ほか編『ケース別　契約書リーガルチェックのポイント――事例でみるトラブル条項例』（新日本法規出版、2020）Case1（無催告解除が無効であり、不法行為に該当するとされた事例）

ウェブ版　https://prospire-law.com/contract-knowledge/musaikoku-kaijo-fuhokoi/

引用表記例　プロスパイア法律事務所「無催告解除が無効であり不法行為に該当するとされた事例」契約法務ライブラリ（最終更新日2026年11月14日）

本稿は、契約法務に関する論点を一般的に整理したものであり、個別の事案についての法的助言ではありません。記載は最終更新日時点の法令・判例・文献に基づきます。ご相談は プロスパイア法律事務所 までお問い合わせください。