

# フランスの代理商契約

山田泰彦

## 一 はじめに

## 二 フランスにおける代理商法の展開

### 1 一九四六年一一月五日のアレテによる代理商

### 2 一九五八年一二月二三日の代理商に関するデクレの成立

### 3 一九九一年六月二十五日の代理商に関する法律の制定

## 三 代理商契約の成立

## 1 代理商契約の意義

## 2 代理商契約の方式

## 四 代理商の権利および義務

### 1 代理商の権利

### 2 代理商の義務

## 五 代理商契約の終了

### 1 代理商契約の終了

### 2 代理商契約の終了に伴う効果

## 六 おわりに

## 一はじめに

代理商は、商人の営業を補助するために、商人の営業に属する取引の媒介または代理を行なう者である（商法四六条）。このような代理商の意義に統けてわが国の商法は、一定の簡略な規定を置いている。代理商は、商人と継続的な関係を維持しつつ、対外的には商人の名において、かつ、その計算で行為することから、あたかも本人たる商人の企業組織の一部門のような外観を呈する反面、その内部関係においてはあくまでも独立対等の関係であることを本質とするために、その法的地位は他の補助商に比べ、特異な位置を占めることになる。<sup>(1)</sup> この点、わが国の商法は、代理商の権利・義務につき格別詳細な規定も置かず、若干の規定を置くだけで、後は契約自由の領域に事を委ねているといえよう。しかし、代理商の対外的在り方の特殊性（すなわち、代理または媒介としての帰結）から、彼が本人たる商人のために開拓する顧客網は、法律効果の点において、あくまでも商人に帰属し、この点での代理商の貢献は商法上特に考慮も払われていかない。代理商は自己の裁量と才覚により、商人のために顧客の開拓・充実を行なうとすれば、代理商と多分に類似の取次、仲立に比較して、その点の考慮を制度の上からも必要とするのではなかろうか。<sup>(2)</sup> 取次の場合には、取次商が顧客との関係で一方当事者として登場し、彼が開拓する顧客網は、彼の名<sup>リ</sup>信用の產物となる。他方、仲立は、仲立により結びつく契約両当事者からニュートラルな立場に身を置くことで、いざれにも従属することなく、彼が仲立ちにより確立する信用は、それぞれの当事者から付与される彼自身の信用となる。代理商は、実は、そのいずれでもない。彼が開拓した顧客網は、本人たる商人に帰属するからである。しかし、その顧客網は、彼が開拓し、あるいは彼が維持したものもある。この微妙な地位を正面から捉えるならば、実は、

わが国の商法の編成には、疑問が残るといえよう。

しかも、代理商は、規定上も必ずしも商人として明確に位置付けられているわけでもなく、商業使用人と同様に、その報酬請求権も明示されていない<sup>(4)</sup>。代理商に関する商法の規定は、あくまでも本人たる商人＝企業の対外的活動を補助する、いわば商業使用人に準じる企業組織の一部に取り込まれるものとして、商人＝企業の側からのみ制度化され、かかる観点から規定が置かれているものと分析できる。<sup>(5)</sup>したがって、代理商と本人たる商人との関係は、独立・対等なものと解するのが一般的な見解であるが、商法の規定上、この点は必ずしも自明なものとはいえないのではなかろうか。<sup>(6)</sup>本稿では、以上の問題を照射するための資料として、フランスの代理商法制を取り上げることにする。

(1) 代理商は、本人たる商人と継続的関係にたつてその営業を補助することから、そうではない仲立と区別され、本人の計算でしかしそ己の名で行為する取次商とも区別される。これら補助商との比較では本人との関係は緊密であるが、企業の組織に完全に取り込まれる使用人に比較すると独立しており、取次商・仲立に近接する。いわば、取次商・仲立を一方の極に、使用人を他方の極に置くと、代理商は、その中間に位置することになる。

(2) この点の問題意識から、フランスの代理商を取り上げたものに、福井守「フランスにおける代理商の得意先保護」駒大法学論集二号六一頁以下（その後、『営業財産の研究』に所収）がある。そこでは、一九五八年の代理商に関するデータ下での代理商が対象となっている。

(3) 代理商は、商法五〇二条一一号一二号により、その媒介・代理の引受けが商行為たる商人であると解されている。しかし、この点については、必ずしも問題が無いわけではない。なぜなら、一二号の商行為の代理とは、本来、不特定多数の者から代理を引き受けることを意味し、代理商の代理は特定商人から多数の代理を引き受けるからである。しかし、

このような相違も、結局は代理商の商人性を肯定する上で、それほど解釈上の障害とは意識されなかつた。この点については、服部栄三・商法総則（第二版）三二二一—三二二三頁注（2）参照。

(4) 代理商を商人と解すれば、商人の報酬請求権に関する商法五一二条がカバーするため、格別、問題はないともいえ  
る。しかし、代理商が商人の企業組織の一部門たる様相を呈すること自体、商人の企業規模が大きくなればそれだけ、  
代理商を商人の従属的地位に置く契機が存在する。そうであれば、報酬請求権の保障とその内容こそが問題となる。そ  
の意味でも報酬請求権に関する独立した規定があつてしかるべきであろう。

(5) 代理商がわが国の商法では商人と解され、かつこのことから本人たる商人とも独立対等の関係に立つと解されて  
も、そのことを商法では格別に配慮をしていないのは、代理商が商法総則の第六章商業使用人に統けて第七章に位置付  
けられている編成とも無関係ではなかろう。

(6) 代理商と商人との対等の関係とは、代理商もまた商人であるとの前提から導かれてくる一種のあるべき代理商像を  
いつているにとどまり、商法の代理商に関する規定は、必ずしも代理商の独立対等性を明確に保障しているわけではな  
い。代理商の競業避止義務（第四八条）は、代理商の独立対等性を前提とするとも考えられるが、これも正面からそ  
のことを闡明したものではない。

## II フランスにおける代理商法制の展開

### 1 一九四六年一一月五日のアレテによる代理商

(1) 一九四六年一一月五日のアレテの成立 フランス法上、商人の商取引を補助する商人としては、取次商  
(commissionnaire) および仲立人(courtier)が商法典に規定されている。<sup>(1)</sup> この他、商法典が規定する補助商としては、  
取次商の特殊類型としての株式仲買人 (agent de change) があるだけである。<sup>(2)</sup> 当然のことながら、多数の顧客との

間で商取引を締結するためには、商人の固有組織だけでは限界があるところ、これら商法典の補助商をもつてしても、十分ではない。フランスでは、この点の法典の空白を埋め合わせるもの一つとして、一九世紀後半から、習慣として生成してきた代理商 (agent) と呼ばれる専門的受任者 (mandataires professionnels) の利用が見られるにいたつていた<sup>(3)</sup>。しかし、この代理商とは、それが慣習の産物であった宿命から、きわめて多様な内容を包含する、漠然とした存在であることも免れなかつた。すなわち、これら代理商には、自らの名をもつて活動する商人を一方の極に置くと、他方の極には、雇主である商人の名で活動する使用人をも含んでいたからである<sup>(4)</sup>。このような状況において、多岐にわたる代理商の職務を分類したのが、製造業の臨時の編成に関する一九四〇年八月一六日の法律であつた。この法律が無効となつた後、代理商に関してまとまつた規定を設けたのが一九四六年一一月五日のアレテである。一九四六年のアレテは、商事代理人をはじめ、取次商、仲立人等、いわゆる商人の補助職務について詳細な規定を置きつつ、その一環として代理商についても詳細に規定するにいたつた<sup>(5)</sup>。

(二) アレテによる代理商の分類　アレテは、「代理商とは、確定または不確定の期間につき商事委任により代理商と結びついた委任者 (commettant) の名においてかつその計算で活動する者である。」と定義した(三)五条)。そして、このような者として、代理商を次のように分類していた。すなわち、①保管代理人 (agent dépositaire)、②特約販売代理人 (agent exclusif)、③製造代理人 (agent fabrique)、④予約取次 (abonneur)、⑤注文取次 (indicateur)、⑥販売取次 (rabatteur)、⑦製品収集代行 (ramasseur)、⑧製品集荷代行 (collecteur) である。①は、商品販売のために、商品を保管または管理するものである(五〇条一項)。②は、一定の地域における特定商品または特定の顧客のために、販売独占権を有する者である(五一一条一項)。③は、製造業者の製品を製造業者のために販売する(五二一条)。

④は、顧客から分割でそれぞれの期日に支払いを受けることを条件に顧客の商品供給者に顧客の計算で自ら支払いを行い（五三条一項）、⑤は、仲立人ではなくして売手にその売り先の可能性を問い合わせ（五四条）、⑥は、商品供給者に買い手の可能性を提供する（五五条）。⑦⑧は、いざれも製造業者の製品を集めめるが、⑦は買手のために製造業者間を製品を求めて買い取りに回り（五六条一項）、⑧は買手のために、買手の取得する製品をそこに集荷させる者である（五七条）。

これらの者は、必ずしも截然と区別できるものではなく、一つ二つの業務を融通無下に兼ねてもいた。<sup>(6)</sup> いわば、これら多様な職務が代理商に包含されたのも、慣行の存在を追認したにすぎないと評価もある。<sup>(7)</sup> とはいっても、代理商に関する基本的な定義は、すくなくともその後に続く代理商法制と共通のものが既に明らかになっていたといえる。

それでは、こうした職務に該当することで、これら代理商はいかなる権利・義務を有したのか、その地位に特有の性質はどのようなものとなつていたのか。

### （三）代理商の法的地位 一九四六年のアレテは、代理商の法的地位につき概略、次のような制度を設けていた。

（1）代理商の権利・義務 受託者としての代理商は、その委託を書面にし、そこにおいて活動条件、その報酬を明らかにしておかなければならぬとされた。もつとも、このようなアレテの要請は、あくまでも委任状（carte）の交付に関するものであつて、これがないと代理商契約の存在が証明できなくなるというものではない。<sup>(8)</sup>

代理商は、第三者に対して、代理商が権限を行使し、これを正当化する委任者の存在を明らかにしなければならなかつた（四二条）。代理商は、委任者の許可がなければ、自己の名をもつて請求できず、委任者の指示に従つて請

求書を委任者の名をもつて、その計算において作成できる（四二三条）。代理商は、その職務を独立して行なうが、委任者との契約または慣習により、これが制約される場合もある。また、代理商は、契約で認められている場合に限り、期限付きで売買ができるものとされた。他方、取引につき第三者から申し込みがあつた場合には、これを委任者に通知しなければならない（四六条、四七条）。報酬は、パーセンテージによつて商品の価格に基づき計算し、かつこの価格とは、買入価格または売却価格に関するものである（四八条、四九条）。代理商は、複数の委任者を代理でき、この場合には、その数に応じた委任状を有することができるものとされた（四一条）。

(2) 代理商株 (*portefeuille de l'agent*) 委任状は、代理商株を構成し（四一条）、これは第三者に譲渡し得ると同時に、代理商が死亡した場合には、相続人によつて相続されるものとなる（三八条）。もつとも、委任者は、かかる代理商株の譲渡につき、異議を述べることができる。この場合には、譲渡はできなくなるが、委任者は、代理商株が有する価値に相当する価額を代理商に償還しなければならない（三九条）。代理商株の価値とは、顧客の発見・開拓・その充実といった代理商自身の行為によつてもたらされたものだからである（三九条一項）<sup>(8)</sup>。その場合の価額の評価は、直近二年間の総取引高の割合によつて行なう（三九条二項）。代理商契約が委任者により不当に解約された場合、代理商は、委任者に対して損害賠償請求権を取得し、その額は、代理商株の価額により算定されることとされた（四〇条）。

(1) いざれも商法典九四条以下、および七七条以下である。ちなみに、取次商は、「①取次商とは、自己の名称または商号を以て、委託者の計算において行為する者である。②略」と定義され、仲立人については、その一般的な定義規定を

置かず、商品仲立人、保険仲立人等を列挙するだけである。

- (2) 商法典七四条は、株式仲買人とは、「商行為のために仲介をする者を株式仲買人とする。」と規定する。
- (3) Ripert et Roblot, *Traité élémentaire de Droit Commercial*, t. 2, 1990, n° 2620.
- (4) ibid.
- (5) ハのアレテ<sup>(1)</sup>では、中田裕康「継続的売買の解消(4)」法協1〇八巻1号1ハ111頁注(52)に簡単な紹介がある。

- (6) Ripert et Roblot, supra note (3), n° 2628.
- (7) Ripert et Roblot, supra note (3), n° 2621.
- (8) Ripert et Roblot, supra note (3), n° 2622.

- (9) 委任状の価格=代理商株にハモ、第119条二項は、「ハの価格は、代理商が産みだし、造り出し、発展させた顧客にハモ代理商自身に由来する持分 (la part) を表すものドウル」<sup>(2)</sup>と規定した。ワグール=ロブロは、ハのモハナ代理商が顧客にハモ有する権利を、一種の無体財産 (une propriété incorporelle) と詮じる。Ripert et Roblot, supra note (3), n° 2622.

## 2 一九五八年一一月一一日の代理商に関するデクレの成立

- (1) 一九四六年のアレテの廃止 一九四六年のアレテは、その後間もなく、一九四八年四月一一日<sup>(1)</sup>のコンセイユ・デ・タ判決により、無効とされた。私人間の権利・義務に関する契約の効力にハモ、アレテがこれを規定するのは、権限の逸脱ともハモべきだからである。<sup>(2)</sup>しかしながら、一九四六年のアレテは、代理商法制の在り方にとつて、まったく無意味なものでもなかつた。すでにみたような、代理商の地位、その権限、独立性、代理商株にみられるその地位が有する譲渡可能なものとしての財産性といった視点は、その後に続く代理商の法制度に地下水脈と

なつて繋がつているとも考えられるからである。<sup>(3)</sup>

一九四八年のコンセイユ・デ・タ判決により生じた代理商に関する法制度の空白を埋めるため、代理商に関する法案がいくどか提案された後、一九五八年一二月二三日の代理商に関するデクレ第五八一三四五号が成立する。<sup>(4)</sup>このデクレは、代理商の法的地位、権利・義務に関する実体規定と、代理商の特別登記簿への登記等に関する手続き規定とによつて構成されていた。

(二) 代理商の定義・代理商契約の方式 デクレの第一条第一項において、代理商とは、雇用契約による場合を除き、製造者、工業者または商人の名において、かつ、その計算で、売買、賃貸借または役務提供につき、通常かつ独立の職務として、これを媒介または締約するために委任を受けたる者をいうと定義された。これにより、従来、ともすると代理商の名称で括られていた商業使用人や商事代理人、さらには取次商といった補助商等は、代理商の概念から排除されることが明確となつたのである。<sup>(5)</sup>すなわち、代理商は、「雇用契約」によることなく、「通常かつ独立の職務として」行為する者である。したがつて、雇用契約に企業代理権の基礎を置いている使用者とは、この点で、区別されることになる。他方、このことは、同時に、単なる商事代理人と代理商をも区別する。当然のことながら、代理商が委任者たる商人の名と計算において行為すると定義されたことから、自己の名を以てしかし本人の計算で行為する取次商との区別も明確となつた。

代理商契約とは、本人たる商人との委任契約である。<sup>(6)</sup>かかる契約は、デクレの第一条二項において、これを書面にすることが要求された。契約の書面化は、このデクレに先行した一九四六年のアレテにおいても要求されたものであつたが、その意味するところは、格段に違つていた。すなわち、デクレの場合、契約の書面化は、代理商契約

の成立要件と解釈されたのである<sup>(7)</sup>。かかる解釈の下において、代理店契約は、要式契約としての性質を帯びるにいたつた。代理店契約の書面においては、契約当事者の資格を表示し（一条二項）、場合により、契約書に排他条項、手数料条項、顧客に対する引渡しのための商品供託条項を挿入することが認められた（一条四項）。

（三）代理店の権利 代理店に認められた権利として、①複数代理権（二条一項）、②自己の計算による商取引（第二条二項）、③複任権（二条三項）、④代理店契約の解約による損害賠償請求権（三条二項）が規定されていた。これに加え、⑤代理店は、代理店契約が有償契約であることを理由に、報酬請求権を有するものと解釈されていた<sup>(8)</sup>。

（a）複数代理権 代理店は、一つの企業に専属するものではなく、同時に複数の企業と代理店契約を締結し、それぞれの企業活動のための補助を行なうことができる。これは、代理店が遂行する職務の独立性の現れである<sup>(9)</sup>。ただし、すでに代理店契約を締結した後、さらに代理店契約を締結する企業が、当初の代理店契約の委任者たる企業と競業関係にある場合は、別である。これは、代理店の義務の一つである競業避止義務の問題である。

（b）復任権 代理店は、委任者の許諾を得るまでもなく、復代理人を選任できる。この復任権も、代理店の独立性に由来する。この点で、かかる権利が認められない商業使用人と区別されるのである。もつとも、これと反対の特約は、代理店契約が人的なものであるがゆえに、認められる<sup>(10)</sup>。

（c）自己の計算による商取引 自己の計算による商取引が代理店の権利として認められたのも、代理店の地位の独立性に由来する<sup>(11)</sup>。自己の計算による商取引が行なわれるとき、代理店は、まさに商人としての資格を有することになる<sup>(12)</sup>。代理店は、販売の委託を受けた商品を転売利益の取得を目的として、自ら買主となることができる。もつとも、この場合、代理店が委任者を代理して、かつ同時に、代理店自身が買主となつて売買を行なうこととはできな

い。かかる行為は、代理商から代理商としての資格を剥脱することになる。<sup>(13)</sup>

(d) 代理商契約の解約による損害賠償請求権 民法典における委任契約は、原則として「委任者の利益のための」契約であり、したがつてその解約による受任者の不利益も、原則として、法的保護の対象とはならない。これに対し代理商契約は、委任契約ではあるが、これは共同利益のための委任契約である（三条一項）。代理商は、委任者との共同利益のために、自己の活動によつて、委任者の顧客の開拓・充実を行なうのである。<sup>(14)</sup> すなわち代理商契約の解約理由が、代理商の「共同の利益」を害することになり、これが損害賠償を正当化する。もつとも、代理商契約の解約理由が、代理商のフォートによることを委任者の側で証明したときには、委任者は、損害賠償責任を免れることができる（三条二項）。したがつて代理商は、委任者のフォートを証明するまでもなく解約による損害賠償を請求できるのである。そして、この損害賠償に関する規定は、これに反する特約を無効とする強行規定とされた（三条二項後段）。

ところで、かかる損害賠償請求権は、あくまでも「解約」に伴う場合であるから、解約によらない代理商契約の終了は、代理商に損害賠償請求権を生じさせないことになる。たとえば代理商契約が確定期間契約であつた場合の期間の満了による代理商契約の終了は、その例である。<sup>(15)</sup> 不確定期間による代理商契約について言えば、かかる契約は、当事者の一方の解約により終了するので、解約が委任者の側からなされると、解約理由としての代理商のフォートが証明されない限り、委任者は損害賠償責任を免れないことになる。

損害賠償額は、事実審裁判所の裁判官がこれを評価することになるが、およそ一般的には、最近3年間の平均手数料の2年分に相当する金額が認められてきた。<sup>(16)</sup>

(e) 報酬請求権 代理商の報酬請求権について、デクレは、明文を置いていない。しかし、代理商契約が共同利益のための委任契約であり、有償契約であることから、かかる権利は、解釈上肯定された。報酬は、手数料という形式で支払われる。代理商契約の締結時に特約を付した場合で、かつ、契約終了前に委任者の指示で行なわれた職務は、これが契約終了後であっても、手数料の支払いを受けることができる。<sup>(17)</sup>

(四) 代理商の義務 代理商の義務は、代理商契約上の義務と、代理商として特別登記簿に登記する手続き上の義務とに大別できる。

(a) 契約上の義務 たとえば、代理商契約の締結時に、代理商の活動地域を特定したり、定期的な活動報告義務を課したり、販売実績として最低達成限度を設けたりすることは、一般的に代理商の契約書面に挿入される特約条項である。<sup>(18)</sup>かかる特約が挿入されたときには、代理商は、これに拘束されることになるが、デクレが特に規定した義務は、競業避止義務である（二条一項但書）。

代理商は、すでにみたように、複数の代理商契約を締結する自由がある。しかし、委任者と競業関係にある企業との代理商契約は、先行する委任者の承諾がなければ、これを締結できない（二条一項但書）。これは、代理商の独立性に対する制約であり、民法典一一三四条三項に由来する、契約上の誠実義務 (*l'obligation de bonne foi*) の具体的発現である。<sup>(19)</sup>

(b) 登記手続き上の義務 代理商は、その職務の遂行の開始に先立ち、代理商の住所地を管轄する商事裁判所または大審裁判所の書記局に備え置かれる特別登記簿に登記することが義務づけられた（四条二項）。もつとも、そのための具体的な手続きは、一九六八年八月二三日のデクレ第六八一七六五号によつて以下のように補充された。

すなわち、代理商は、そのため登記申請書を提出し、受理証の交付を受ける（四条二項）。この登記および登記申請受理書は、登記の日から五年間有効である（五条）。代理商が、五年を超えてさらに活動を継続する場合には、そのつど、登記を更新しなければならない。（五条）。しかし、代理商に、その活動停止、死亡等の事由が生じたときには、登記を抹消しなければならず、場合により、裁判官の職権により抹消される（六条、七条、八条）。裁判所が代理商の無能力または職務遂行の禁止を命じたときには、裁判官の職権により同様に、登記は抹消される（九条）。登記義務の獎励のため、かかる登記義務の懈怠については、代理商に罰則の適用がある（一一条、一二条）。

(c) 表示義務 代理商は、代理商の職務上使用する書類・通信文に登記を行なつた場所および登記番号を必ず表示しなければならない（一〇条）。

(1) S. 1948, III, p. 96.

(2) ibid. p. 97.

(3) Ripert et Roblot, supra note 1 (3), n°2621. ある意味では、一九四六年のアレテは、短命ではあつたが、当時までの商慣行を追認しただけに、その後の一九五八年デクレ下における判例の展開においても、そのような慣行が下敷きにされる余地があつたのであり、後述するように、一九九一年の法律にもこのアレテの規定したものが受け継がれています。

(4) このデクレについては、かつて簡単ながら紹介したことがある。能勢（山田）泰彦「フランスの代理商契約」国際商事法務九巻四号一六六頁以下。なを、継続的売買の解消をめぐる法的問題検討の一環として、このデクレを検討した近時の成果に、中田・前注1（5）一八二三頁以下がある。

(5) Ripert et Roblot, supra note 1 (3), n° 2625; Mercadal, Mémento Droit des affaires, 2<sup>ed</sup>. 1991, n° 3467.

(18) Ripert et Roblot, supra note 1 (3), n° p. 643; Mercadal, supra note (5), n° 3500; F. Jazé-Dekeuwer, Commentaire de la loi n° 91-593 du juin 1991 relative aux rapports entre les agents commerciaux et leur mandants, A. L. D. 1992, p. 132, n° 7.

(19) Mercadal, supra note (5), n° 3469; Yves Guyon, Droit des affaires, t. 1, 6<sup>e</sup> éd. n° 813.

(20) El Hage, La nouvelle réglementation du contrat d'agence commerciale, R. T. D. Com., 1994, 47 (2), p. 211.

(21) Ripert et Roblot, supra note 1 (3), n° 2625; Yves Guyon, supra note (7), n° 812.

(22) Mercadal, supra note (5), n° 3480.

(23) Ripert et Roblot, supra note 1 (3), n° 2625; Mercadal, supra note (5), n° 3477.

(24) ibid.

(25) ibid.

(26) Yves Guyon, supra note (7), n° 814. すなはち、代理権の根拠は、代理商契約が「共同の実績」によるものである。代理権の主たる権限に附着する。

(27) Ripert et Roblot supra note 1 (3), n° 2627. すなはち、契約更新の根拠は、代理権を付与する旨の契約書である。

Riert et Roblot, ibid; Jazé-Dekeuwer, supra note (6), n° 35.

(28) Ripert et Roblot, supra note 1 (3), n° 2627; Mercadal, supra note (5), n° 3491. すなはち、前掲書によると、権限の再委任を禁止する一方で、権限の譲り受けを承認する。

(29) Cordery, Legal implications of establishment in France, Commercial operations in Europe, p. 163.

(30) ibid.

(31) Yves Guyon, supra note (7), n° 812.

### 3 一九九一年六月二十五日の代理商に関する法律の成立

EC理事会は、代理商法制に関する加盟国間の調和と代理商の保護に関する配慮とを目的として、独立した代理商に関する一九八六年一二月一八日のEC理事会指令第八六一六五三号を採択した。加盟国は、自国の代理商に関する法制を一九九〇年一月一日以降に改正することが義務付けられ、フランスは、これまでの代理商に関する一九五八年のデクレに代わり、一九九一年六月二十五日の代理商に関する法律第九一一五九三号とこれを補完する一九九二年六月一〇日のデクレ第九二一五〇六号とを成立させるにいたつた。一九九一年の法律は、これまでの一九五八年デクレの枠の中で運用されてきた代理商制度に大きな混乱をもたらすものではないと評価されている。<sup>(1)(2)</sup>しかしながら、これまで僅四ヶ条の実体法規定しかもたなかつた一九五八年デクレに比較し、今回の一九九一年の法律は、相當に詳細な実体法規定を整備している。特に、代理商の報酬請求権および代理商契約の終了による補償権は、一九五八年のデクレに明文のなかつたものであり、しかも詳細な内容となつていて、さらには、代理商契約の方式、代理商の資格、代理商の活動範囲、義務等についても新設の規定や、より詳細な規定が置かれるにいたつている。これらの具体的な内容は、次章以下で見ることにしよう。

なをこの一九九一年の法律は、同法律の二〇条一項により、同年の六月二九日以後に約定される代理商契約に適用されると同時に、一九九四年一月一日現在のすべての代理商契約に適用されることになる。

(1) すでにして、一九八六年の理事会指令の評価につき、ギイヨンは、これが一九五八年デクレ下において形成されたフランスの代理商法制の本質に適合するものであるとし、若干の修正にとどまるものであると解していた。Yves

Guyon, supra note 2 (7), n° 811.

(a) 一九九一年の法律が具体化したのを受けて、同様の評価をする者は、Jazé-Dekeuwer, supra note 2 (6), n° 3. などを、この法律の簡潔な紹介として、中田・前注1 (5) 一八三六頁以下。

### III 代理商契約の成立

#### 1 代理商契約の意義

(1) 代理商の定義 一九九一年の法律第一条一項は、代理商を定義して、次のように規定した。すなわち、「代理商とは、雇用契約によらず、独立した業務として、製造者、工業者、商人または他の代理商の名をもつて、かつ、これらの者の計算において、売買、賃貸借または役務提供に関する契約を継続的に媒介し、場合により締結することを引き受けた受任者である。」この定義は、基本的には、一九五八年のデクレの定義を踏襲するものである。ただし、この定義に該当しても、特別法により別に規定が置かれている代理商については、この法律を適用しない(一条二項)。具体的には、一九七五年七月一一日の法律による旅行代理店 (les agents de voyage)、一九七〇年一月一日の法律による不動産代理商 (les agents immobiliers)、そして保険法典付則第五条に規定される保険総代理店 (les agents généraux d'assurances) が、それである。いずれにせよ、かつて商慣習上の代理商概念の中に漠然と取り込まれていた、商人の使用人、商事代理人は、一九五八年のデクレと同様、代理商との相違を明確なものとし、くわえて商法典上のいわゆる補助商としての取次商とも区別されることに相違はない。さらに、代理商の定義として、委任者との継続的関係が明示されたことにより、いわゆる仲立人との相違も一層明確なものになつたといえるであ

ろう<sup>(1)</sup>。

(二) 代理商の資格 代理商の定義を定めた第一条一項は、その末文において、自然人のみならず法人もまた代理商になりうることを付加している。実は、一九五八年のデクレでは、この点に関する明文がなく、判例・学説上も対立があつたところである。本来、代理商が行なう代理または媒介という職務自体は、自然人に限られるものではなく、法人もまたこれをすることが可能なものである。一九五八年のデクレの下でもこのことは自明であつたが、代理商の職務を現に行なつていたのが法人であつた場合、かかる法人との代理商契約を委任者が解約したときに、法人が解約による損害賠償を請求できるか否かで、問題が生じることとなつた。法人であるがために代理商たりえないとすれば、この場合の解約にともなう不利益もまた、保護の対象外となる。判例は、基本的に、法人に代理商としての資格を認めなかつた<sup>(2)</sup>。なぜなら、代理商の特別登記簿への登記が、法人を予定したようなものではなかつたからである。そして、判例は、特別登記簿への登記をもつて代理商の資格要件と解していただため、法人に代理商としての保護を与えることは不可能であった<sup>(3)</sup>。この点、今回の改正では、正面から法人にも代理商としての適格性を承認するものとなつてゐる。

(三) 代理商の商人資格の有無 代理商は商人としての資格を有するのであらうか。商人資格を有するのであれば、代理商契約をめぐる紛争は、商事裁判所の管轄になる。また、代理商契約に挿入された仲裁条項も、有効なものと解されることになる。しかし、この点については、一九五八年のデクレと同様、一九九一年の法律も何ら明らかにしていないため、ことは解釈に委ねられることになる。

この問題は、一九五八年のデクレの時代から、解釈が鋭く対立するものであつた。学説および一部の判例は、代

理商が商取引活動に深く密接にかかわる媒介を専門的に行い、しかもしばしば使用人を雇用し、復代理商を利用していることを理由に、代理商を商人たる資格を有する者と解している。<sup>(5)</sup>しかし、代理商の商人資格を否定するのが判例の主流となつており<sup>(6)</sup>、これを支持する学説も有力である。<sup>(7)</sup>これらによると、代理商は、自らの名をもつて自己の計算において行為する者ではなく、あくまでも委任者を補助する者にすぎない。しかも、代理商は、特別登記簿に登記するだけであり、仮に商人であるなら、商業登記簿への登記が必要であるところ、これが認められるのであれば、特別登記簿への登記自体無意味なものとなる。換言すれば、特別登記簿制度を創設していること自体に商人資格の否定が前提となつている。さらには、代理商は、商工業上の利益課税がなされておらず、非商業上の利益課税の対象となつていることも、代理商の商人資格を否定的に解されるを得ない。<sup>(8)(9)</sup>

(1) Jazé-Dekewer, *supra note II 2 (6)*, p. 132, n°9; El Hague, *supra note II 2 (8)*, p. 201.

(2) ハの点の判例については、Ripert et Roblot, *supra note II 1 (3)*, n° 2624.

(3) 問題は、一九五八年デクレの特別登記簿への登記に關し、同デクレを補完した一九五九年六月一九日のアレテが、自然人のみを登記申請者として規定していくことによる。ハのような規定と、これを前提として法人に代理商適格を否定した判例に対して、強い批判が起り、法人も登記できることを認めるべく、一九六八年八月二二日のデクレが一九五九年のアレテを廃止するにいたつていた。この辺の事情については、能勢・前注一(5)一六七頁以下に紹介してある。

(4) ちなみに、商法典第一条は、「商人とは、商行為を行い、かつ、業としてその職務を行なう者である」と規定する。このことから、①商行為の遂行、②自らかつ独立した方法、③業としての職務が要件として挙げられることになる。問題は、行為を自ら行なうと云ふことが、自己の名をもつてかつ自己の計算でなされなければならないか、否かである。

これが要するに解かるのが一般のようである。Yves Guyon, supra note II 2 (7), n° 51 et suiv; Mercadal, supra note II 2 (5), n° 997.

(15) Ripert et Roblot, supra note II 1 (3), n° 2625.

(16) 新ラスカルベドガ、次の「」の破毀院商事部判決が、代理商契約の民事的性質を確認してこれ。Com. 29 oct. 1979, Gaz. Pal. 1980. I. 87; Com. 28 oct. 1980, D. 1981, Somm. 196.

(17) Hamel, Lagarde et Jauffret, Droit commercial, t. 1, 1<sup>er</sup> vol. 2 éd. 1980, n° 226-1; El Hague, supra note II 2 (8), p. 204.

(18) ibid.

(19) もっとも、代理商を商人に位置付けるか否かは、ヨーロッパ条約加盟国の中でも一致していない。商法の範疇に代理商を位置付ける国として、ドイツ、オランダ、スペイン、ベルギーがあり、他方、これが民法に取り込むのがフランス、イタリアである。この点については、El Hague, supra note II 2 (8), p. 203.

## 2 代理商契約の方式

(1) 代理商契約の書面化の有無 すでに見たように、一九五八年のデクレは、代理商がデクレによる保護を享受するための要件として、代理商契約を書面にし、そこにおいて当事者の資格を明示することを要求していた。しかし、一九九一年の法律は、かかる書面化を代理商契約の必須の要件とはしていない。<sup>(1)</sup> すなわち、法律第一條は、当事者に他方当事者に対する代理商契約の書面の交付を請求できないことを認めているが、これは当然のことながら、書面の交付を当事者があえて望まない自由も認めるものである。

かつて、一九五八年のデクレの下で、破毀院商事部は、代理商契約の書面化の問題を契約条項の証明方法の問題に限定した控訴院判決を破棄し、これが契約の成立そのものに要求されてくる旨を判示した。<sup>(2)</sup> しかし、この問題は、

その後も必ずしも破毀院の示すところで決着せず、近年は、コンシュアリズムの原則に依拠しつつ、代理商があらゆる方法を用いて契約の存在を証明できるとする事実審裁判所の判例が台頭するところとなつて <sup>(3)</sup>いた。一九九一年の法律は、近年の事実審裁判所の傾向を承認するものであり、さらに付言すれば、今回の改正の原因となつた理事会指令も、契約の書面化を特に要求していなかつたのである。しかし、代理商が契約上の権利を委任者に請求する場合には、依然として、かかる契約を書面にするのが最も強力な証拠方法であることも確かである。<sup>(4)</sup>

(二) 特別登記簿への登記　一九五八年のデクレの下で、代理商が同デクレの保護を受けるために、特別登記簿への代理商としての登記を要することは必ずしも明文で示されていたわけではない。しかし、すでに見たように、同デクレは、代理商契約に適用される実体規定に続けて、特別登記簿への登記に関する一連の規定を罰則をもつて強制していたことから、破毀院は、かかる登記を行なつておくことこそが代理商資格の必須の要件であると解していた<sup>(5)</sup>。この点、一九九一年の法律は、かかる登記に関する規定を特に置いていないことから、この法律の適用にしてかかる登記はその条件ではなくなつて <sup>(6)</sup>いる。ただし、一九五八年のデクレが定めていた特別登記簿への登記は、一九六八年八月二二日の第六八一七六五号により詳細に改正された後、一九九三年一月八日のデクレによりもたらに改正されて、今日に及んでいる。一九九三年のデクレは、一九九一年の法律が法人にも代理商の資格を承認したことを受けて、特別登記簿への登記申請者に法人も加えるものである。この点を除けば、かかる登記に関する制度自体は、すでに見た一九五八年のデクレの制度を基本的に維持するものとなつて <sup>(7)</sup>いる。

(1) Ripert et Roblot, *Traité de droit commercial*, t. 2, 13 éd., 1992, n° 2624; El Hague, supra note II 2 (8), p. 206.

Jazé-Dekeuwer, supra note II 2 (6), n° 28.

(2) Com. 21 nov. 1966, J. C. P. 1967. 2. 15012.

(3) El Hage, supra note II 2 (8), p. 206.

(4) Jazé-Dekeuwer, supra note II 2 (6), n° 28.

(5) Com. 21 nov. 1966, J. C. P. 1967. 2. 15012; Com. 6 mai 1974, D. 1974. IR. 175; Com. 18 mars 1975, J. C. P. 1975. G. IV 153.

(6) El Hage, supra note II 2 (8), p. 207; Jazé-Dekeuwer, supra note II 2 (6), n° 6.

(7) 賦則に關しては、より詳細な規定が置かれたいたいじめ。

## 四 代理商の権利および義務

### 1 代理商の権利

(1) 代理商の独立性に由来する権利 代理商は、委任者から独立して、その職務を遂行する。この点から、一九五八年デクレは、①複数代理権、②自己の計算による取引、③復任権を規定していた。一九九一年の法律は、①を維持し、②については、その直接的な条文を置かず、ただこれを前提としたやや詳細な規定を置くと同時に、③は間接的な規定で承認している。そこで、以下では②③について見ることにする。

(1) 複任権 実は、一九九一年の法律は、一九五八年のデクレのように独立した条文を設けて代理商の復任権を規定していない。しかし、代理商を定義した第一条一項の文言中に、代理商の委任者として製造者、工業者、商人と並んで「他の代理商」が挙げられていることから、代理商の復任権の存在が明らかとなっている。<sup>(一)</sup>

このような復任権は、代理商の活動を補助するためのものであり、一九四六年のアレテにおいても認められていた、いわばフランス法上の慣習とでもいうべきものであった。<sup>(2)</sup>したがって一九九一年の法律においても、代理商は自己の名と計算で代理商を選任すると同時に、自己の使用人をも雇用できることというまでもない。当然のことながら、代理商と、彼が契約した復代理商とは、この当事者関係では、委任者—代理商という関係となり、代理商は、復代理商の委任者として、契約上のみならずこの法律により課せられた委任者としての義務をも負担することになる。この第二の復代理商契約は、第一の主たる代理商契約に付随するものであるから、主たる代理商契約の影響を受ける。<sup>(3)</sup>主たる代理商契約の代理商は、彼が契約した自己の代理商に主たる代理商契約における履行の方法等を知らせておかなければならない。主たる代理商が責任を有する顧客、製品、担当地域に関する、復代理商契約において、復代理商に委託する責任の範囲を明確にしておくことが必要となるのである。主たる代理商は、復代理商の行為につき自己の委任者に責任を有するが、他方、主たる代理商契約の委任者は、復代理商のフォートにより彼が被つた損害につき復代理商へ直接に損害賠償責任を追求もできる。<sup>(4)</sup>これは、民法典一九九四条を根拠とするものである。

(2) 自己の計算による商取引 代理商は、委任者のために職務を行なうとしても、自己の活動のすべてをその職務に専念すべき義務はない。<sup>(5)</sup>したがって、代理商は、代理商契約上の職務とは別に、他の職務・取引もできてしかるべきである。<sup>(6)</sup>しかし、他方で、代理商がその職務遂行に際して、それが他の目的のために行なわれるとすれば、かかる行為に代理商契約に関する法の適用を認めるのも問題である。というのもその活動は、代理商の資格とは異なる資格で行なわれるからである。<sup>(7)</sup>そこで、一九九一年の法律は、①契約を書面にしておくこと、②法律の適用を受けないことについて当事者が明示して合意しておくこと、③法律の適用を受けない代理商の活動が他の目的のものであることを受けないことについて当事者が明示して合意しておくこと、

ためにもつぱら行なわることを要件として、一九九一年の法律の適用を受けない他の職務・取引を承認した（一五条一項）。他方で、代理商としての活動が実際にも主たる決定的なものとなるような場合には、この法律の適用除外を無効とした。もつとも、かかる要件を充たすことで、代理商が商取引のみならず民事行為をも自由に行なうとしても、後に見る代理商の競業避止義務に触れる行為は別である。<sup>(8)</sup>

## （二）報酬請求権

一九五八年のデクレにおいては、代理商の報酬請求権は明示されておらず、ただ解釈により、代理商の専門的性格に依拠して、代理商契約の有償性を認めにとどまっていた。これに対し、一九九一年の法律は、代理商の報酬請求権を正面から認め、しかも詳細な規定を整備するにいたつている。

### （a）報酬としての手数料

第五条一項は、「代理商の報酬は、取引の数または価額に応じて、本法の規定する手数料をもつてこれにあてる。」と規定し、代理商の報酬が手数料（commission）であることを明らかにしている。手数料の算定方式は、取引の数または取引額を基礎として、具体的には、代理商契約において約定されると委任者は、手数料算定の基礎となるすべての要素を記載して、支払われる手数料の計算書を代理商に交付しなければならず、代理商は、この手数料額を検証するために、この点に関するすべての情報、特に必要な計算書の写しを委任者に請求できる（一九九二年六月一〇日のデクレ三條）。これに反する代理商に不利益な約定は、無効とされる（同デクレ三條）。

代理商契約に、報酬に関する条項がない場合にも、代理商の報酬は当然の権利として認められ、その際には、取引慣行により、これがない場合には、取引を行なつたすべての事情を斟酌して合理的な報酬を受ける権利が認められる（法五条二項）。

(b) 手数料算定の基礎となる取引　代理商は、契約期間内に締約されたすべての取引について、これが代理商の仲介によつて成立した場合、または代理商が同一分野の取引のため獲得した顧客により成立した取引について手数料を受けることができる（第六条一項）。さらに、代理商は、一定の地域や団体を担当する場合に、代理商契約の期間内にその地域または団体に属する者と委任者が締結したすべての取引につき、手数料を受ける権利を有するのである（六条二項）。

(c) 代理商契約終了後の手数料　代理商契約が終了した後であつても、代理商は契約終了後の取引につき、手数料を受ける権利が認められる場合がある。すなわち、かかる取引が①代理商契約期間中の代理商の活動に主として依存しており、これに加えて、②代理商契約終了後の合理的な期間経過前に成立した場合がそれである（七条）。かかる取引は代理商活動の成果であり、ただ時間的に代理商契約の終了後にその実現がずれ込んだにすぎないからである。<sup>(9)</sup> さらに、代理商の手数料算定の基礎となる取引上の注文が代理商契約の終了前に、代理商または委任者によつて受領されていた場合にも、同様に手数料請求権が認められる（七条末文）。

したがつて、代理商契約終了後の手数料が前任者の代理商に帰属する結果として、後任者たる代理商にとり、かかる取引が自己の代理商契約の期間中に成立した取引であつても、手数料算定の基礎とすべき取引に該当しない場合が生じる（八条）。もつとも、前任者と後任者のそれぞれの活動の成果として、取引が成立した場合には、その貢献度に応じた配分がなされることはいうまでもない（八条末文）。

(d) 手数料の支払時期　代理商は、①委任者が取引に着手したか、②第三者との約定に従い取引を着手すべきであつたか、さらには③第三者が取引に着手したときに、手数料請求権を取得する（九条一項）。すなわち、このよ

うないずれかの条件が充たされれば、そのとき、代理商は、手数料算定の基礎となる取引が成立したことになる。

また、代理商は、①第三者が取引の履行を行なつたとき、または②委任者が履行に着手すれば履行したであろう時期までに、手数料請求権を取得する（九条二項）。②は、委任者側のサボタージュにより、意図的な手数料の支払い遅延に歯止めを掛けるものである。<sup>(10)</sup> かくて、委任者は、手数料請求権が発生した期間中の三ヶ月目の月の末日までに手数料を代理商に支払わなければならない（九条二項末文）。

(e) 手数料請求権の消滅 手数料請求権は、第三者と委任者との契約が行なわれず、かつ、これが委任者の責めに帰すべき事情によらない場合には消滅し、すでに代理商が手数料を受け取っていた場合には、これを委任者に返還しなければならなくなる（一〇条一項、二項）。もつとも、条文の文言上は、代理商の手数料請求権が、委任者・第三者間の取引の消滅によつただけでは、消滅せず、さらに取引の消滅につき委任者側の無過失の証明が必要であることを明らかにするものであつて、手数料請求権の消滅を直接に目的とする体裁とはなつていはない（結果的に同じ内容となるが）。

(三) 代理商契約の終了による補償請求権 代理商は、代理商契約が終了した場合には、委任者に対して、原則として補償請求権を取得する。これは、一九五八年のデクレが認めていた代理商契約の解約による損害賠償請求権とは異質なものである。この点で、一九九一年の法律は、重要な改正を行なつたといえるが、この権利の内容については、章を改め、代理商契約の終了のところを見ることにする。

(一) Ripert et Roblot, *supra* note III 2 (1), n° 2622; El Hage, *supra* note II 2 (8), p. 215.

- (2) El Hage, supra note II 2 (8), p. 215.
- (3) ibid.
- (4) El Hage, supra note II 2 (8), p. 216.
- (5) ノのリムゼー 一九五八年デクレにおこしても同様に解かれていた。Yves Guyon, supra note II 2 (7), n° 812.
- (6) Ripert et Roblot, supra note III 2 (1), n° 2625.
- (7) El Hage, supra note II 2 (8), p. 217. たゞベゼー、フランスでは、フランスまたは外国の自動車メーカーの製品販売を担う特約店が、それぞれ特定のメーカーと結びつめ、特定地域において販売を行なつてゐる。そしてこの特約店の販売地域をさらに細分化した区域を代理店が担い、ノの代理店は、他方で、販売代理により売却した自動車のメンテナンスサービスを行なつてゐる。ノのサービスは、修理業者の資格で、自らの計算と名において行なわれてゐるのである。むしろ、ノの業務の売り上げのほうが、代理店として販売業務の代理を行なつて取得する手数料収入よりも多いことすらある。ノのような場合には、代理店としての職務はあれば、付隨的な職務になり、ノのような現実を踏まえて規定されてゐるのが一五条である。ノれいの点にてこゝだ J. Threard, *Les concessionnaires et les agents dans l'automobile*, Gaz. Pal. 1992, 1. Docitr. p. 75.
- (8) ibid.
- (9) El Hage, supra note II 2 (8), p. 212.
- (10) Ripert et Roblot, supra note III 2 (1), n° 2626; El Hage, supra note II 2 (8), p. 213.

## 2 代理店の義務

(1) 競業避止義務 代理店に競業避止義務が課せられる点は、一九五八年のデクレと同様である。かかる義務は、代理店の独立性に対する制約となつてゐるが、かかる独立性もすべての契約においてはまる民法典一一二四条の誠実義務の範囲内でのみ認められるにすぎない<sup>(1)</sup>。代理店が委任者の競争企業の委任を受ける場合には、委任者の許

可が必要とされることで、委任者は、自己の企業秘密が漏洩することを防ぐことが期待されるのであり、同時に、  
安んじて代理商を利用することで商事活動のダイナミズムを確保することができる。<sup>(2)</sup>

(二) 相互開示義務・誠実義務 代理商と委任者は、誠実義務 (*une obligation de loyauté*) と開示義務 (*un devoir réciproque d'information*) とを相互に課せられる(四条二項)。これは、代理商契約の法的性質が委任契約であるとしても、この契約が共同の利益のために締約されたからである(四条一項)。かつて破毀院商事部は、一九五八年デクレにおける共同の利益についてではあるが、これを「目的の実現が顧客の開拓とその充実により企業が発展するという、当事者双方にもたらす利益」<sup>(3)</sup>であると定義した。顧客を発掘・開拓し、顧客網を開拓・充実させることは、代理商に手数料収入をもたらすと同時に、委任者にとっては自己の営業の実現に直結する。このような代理商契約の性質から、目的達成にとって必要な相互的な義務を両当事者は負担するのである。したがって、ここでは代理商のみの義務が問題となるよりも、委任者の義務も重要な意義を有し、委任者および代理商双方の義務は相互に絡み合つてることになる。<sup>(4)</sup>

まず委任者は、代理商に契約の履行に必要な情報、特に取引の数量が代理商の期待する数量を相当に下回る場合には、その旨を合理的な期間内に通知しなければならない(一九九一年六月一〇日のデクレにより改正された一九五八年一二月二三日のデクレ第二条二項)。委任者が代理商に割り当てる取引の引受、拒絶、不履行についても、同様である(同デクレ第二条三項)。さらに、委任者は、代理商がその活動を行なう上で有益な情報、たとえば製品の製造期間や引渡しをする期間、その価格、顧客リスト等を代理商に提供することになる。<sup>(5)</sup>また、代理商契約の実効性を高める上で、委任者は、代理商に製品の見本またはその提供する役務の内容を記載した書類を定期的に提供し、代理商の

活動にとり有益な新たな状況についての情報を提供することもかかる義務の具体的な現われである。これらのことは、またより一般的な形で、委任者に代理商の職務遂行上必要な措置を講ずるべき義務として、一九九一年の法律第四条三項末文に示されているところである。

代理商が締約または交渉した取引で、委任者がこれを承諾したときには、委任者はそのときからこれを履行すべき義務を第三者に対しても負うことになる。委任者がこれを拒絶したときはどうか。代理商が委任者の名においてその計算で契約した以上、委任者は、この第三者に対して損害賠償責任を負うことになる。<sup>(7)</sup>

(三) 善良な専門家としての注意義務 代理商は、その職務を遂行するにあたり、善良なる専門家(en bon professionnel)として行為しなければならない(四条三項)。この義務は、民法典にいういわゆる善良なる家父長の注意と同意義である。代理商は、たとえば顧客との間で契約が成立すると商品の引渡しを速やかに行なうために、委任者から相当量の商品の預託を受ける場合がある。この場合、代理商は、商品の保管やその引渡しにつき、商品の状態を良好なものにしておくべき付隨的な義務を負うことになるが、その際の注意義務は、当然のことながらかかる義務にしたがつて判断されることになる。代理商は、有償の受任者であるのみならず、専門的受任者でもあるから、その責任は、無償または一時的な受任者よりも、厳格にならざるを得ない。<sup>(10)</sup>

(1) Jazé-Dekeuwer, supra note II 2 (6), n° 15.

(2) ibid.

(3) Com. 8 nov. 1969, D. 1970. 143. note J. Lambert; J. C. P. 1970. II. 16339, note J. Hémard.

(4) El Hage, supra note II 2 (8), p. 208.

- (5) El Hage, *supra note II 2* (8), p. 211.
- (6) ibid.
- (7) ibid.
- (8) Jaze-Dekewer, *supra note II 2* (6), n° 18.
- (9) El Hage, *supra note II 2* (8), p. 210.
- (10) ibid.

## 五 代理商契約の終了

### 1 代理商契約の終了

一九五八年のデクレンは、代理商契約の存続に関し、確定期間または不確定期間を規定していたが、この両者の関係およびその相違がもたらす効果については特に明らかにしていなかつた。<sup>(1)</sup>この点、一九九一年の法律は、この両者の関係を明らかにすると同時に、不確定期間の終了につき詳細な規定を整備している。

(一) 確定期間契約の場合 確定期間を付した代理商契約の場合、期間満了前の解約は、これを正当とする事由が必要である。このことは、一九九一年の法律には規定されていないが、契約一般の効力として、このように解することになる。すなわち、確定期間契約は、一方当事者の重大なフォートまたは不可抗力がなければ、これを解約できない。<sup>(2)</sup>

(二) 不確定期間の場合 代理商契約の存続につき期間を確定していない場合、代理商契約は、当事者の事前の通知をもつて終了をせる」とができる(一一条二項)。事前の通知に要する期間は、契約の最初の年度については一ヶ

月、次年度以降は三ヶ月であることを要し、特約が無い限り、事前通知の期間の終了は暦月の終了とする（一条三項）。この事前の通知に必要な期間は、特約をもつてしても短縮することができず、ただこれを伸張することは認められる（一条四項）。もつとも、特約をもつて、この期間を伸張する場合でも、委任者のために定められた期間は、代理商の解約通知期間よりも短いものであつてはならない（一条四項末文）。これらの規定は、労働契約の場合に類似し、代理商保護のための制度であるといえる。<sup>(3)</sup>

（三）確定期間契約と不確定期間契約の関係 確定期間契約がその期間を満了し、しかも契約が依然として継続する場合がある。この場合、継続した代理商契約は、当初の確定期間となるのか否か問題となる。一九五八年デクレの下ではあつたが、破毀院は、默示の更新のときから一一年間継続していた確定期間契約の更新を委任者が拒絶した事案につき、かかる更新拒絶を権利の濫用である旨を判示したことがあつた。<sup>(4)</sup>しかし、この問題は、一九五八年のデクレの下で、次のような状況にあつたのである。確定期間契約に更新条項が挿入されており、その場合、更新回数が決められている契約と、これが決められていない契約とで、その扱いが判例上異なつていたのである。その相違とは、解約による損害賠償が、前者では認められ、後者では否定されるというものであつた。確定期間契約が終了し、なを代理代理商契約が存続する場合、これを不確定期間契約と規定する一九九一年の法律第一二条一項は、実は、契約の終了に伴う代理商の不利益救済としての補償請求権に絡むものである。この点については、後述する。

(1) El Hage, supra note II 2 (8), p. 218.

- (2) Jazé-Dekeuwer, supra note II 2 (6), n° 33.  
(3) Jazé-Dekeuwer, supra note II 2 (6), n° 32.

- (4) Com. 9 oct. 1990, JCP éd. 1991. II. 211, note Hanine; Bull. civ. IV. n° 232; D. 1990 IR. 239.  
(5) El Hage, supra note II 2 (8), p. 218.

(6) J. Threard, *Les Concessionnaires et les Agents Dans l'automobile*, Gaz. Pal. 1992. I. Doctr. 74. は、フランスにねむる10000人ごく自動車販売の代理店はもとよりのよつた確定期間契約を不确定期間契約として継続せらる。一九九一年の法律は、メーカー、特約店、代理商とこつた販売網におけるこれまでの状況を覆す可能性があると指摘する。新法は、後述のように代理商の保護を拡大したが、同様の問題状況に置かれてきた特約店の在り方に不均衡を生じゆくのである。フランスにおける特約店の問題状況については、保住昭「フランスにおける特約店契約〔一〕」NBL四九号三頁、五〇号一一頁、五一号一一頁以下、中田・前注二一(5)一八三九頁以下。

## 2 代理商契約の終了に伴う効果

〔1〕 競業避止義務の存続 代理商契約の終了により、こゝつかの問題が生じる。既に見たように、代理商は、委任者と競業する企業と代理商契約を締結するためには、委任者の許可を必要としていた(三條)。代理商は、委任者との共同利益のために、製品の仕様、価格、顧客リスト等、代理商活動に必要または有益な情報を委任者から入手し、委任者はこれらを代理商に開示・通知すべき義務を負っている(四条<sup>(1)</sup>一項)。代理商に課せられた競業避止義務は、こうした委任者側の企業秘密の漏洩を防止するものであった。しかし、代理商契約の終了により、代理商がこうした競業避止義務による頸木からただちに自由にやせると、結局は代理商に競業避止義務を課していた趣旨が損なわれる場合も生じてくるであろう。そいや、一九九一年の法律は、代理商契約終了後の競業避止条項を契約に

挿入することを認めている（一四条一項）。この条項は、書面にしておかなければならず、しかもかつての委任者が代理商に委ねた地域または団体を対象として、これまでと同様の財産または役務提供を、委任者の競争企業との間で代理商契約を締結する場合に限り、これを制限する（一四条二項）。この代理商契約終了後の競業避止義務は、代理商契約が終了したときから起算して、二年を超えてはならない（一四条三項）。

（二）代理商の補償請求権　既に指摘したように、一九五八年デクレにおいては、代理商契約の解消による代理商の不利益救済は、それが確定期間契約か不確定期間契約かで異なっていた。すなわち、代理商に、代理商契約の解消による不利益救済としての損害賠償請求権の要否は、ひとえにそれが委任者の解約という行為に結びついていたのである。このため、確定期間契約にあつては、期間中に委任者が解約した場合には、当然に代理商に損害賠償請求権を発生させたが、期間満了による代理商契約の終了は、解約によらない場合であるから、損害賠償請求権が認められなかつた。これに対し、不確定期間契約の場合には、このような損害賠償請求権を問題としない期間満了がありえないでの、基本的には、委任者の解約による終了<sup>②</sup>、損害賠償請求権の発生が認められたのである。<sup>③</sup>しかも、一九五八年のデクレは、委任者の死亡、破産、無能力による契約の終了について、特に規定を置いていなかつたため、かかる事由の発生は、民法典が適用され、したがつて損害賠償請求権も否定された<sup>③</sup>。一九九一年の法律は、（①）確定期間契約と不確定期間契約との損害賠償請求権における相違を統一化すると同時に、（②）一九五八年デクレの空白部分をも埋めるものとなつてゐる。

（1）契約の終了による補償請求権　一九九一年の法律は、代理商契約の終了（la cessation）により代理商が受けた損害についての補償請求権（droit à une indemnité）を認めている（一二条一項）。したがつて、補償請求権を發

生きせる「契約の終了」とは、委任者の解約による場合に限られず、委任者の死亡、破産、無能力、さらには代理商の死亡による終了をも含むものである。とりわけ後者の場合につき「代理商の権利承継人は、代理商の死亡により契約が終了した場合、補償に関する権利につき同様のものとする」と規定する第一二条三項<sup>(4)</sup>は、代理商の補償請求権の强行法としての性格を明らかにする第一六条と相俟つて、代理商契約の承継財産(*la patrimonialité du contrat d'agence commerciale*)的性格を色濃くするものである。<sup>(5)</sup>すなわち、代理商は、委任者のために顧客の発掘、開拓、充実を行なうことで、委任者の営業に貢献すると同時に、彼が開拓・充実した顧客は、代理商の重要な財産となつたのである。代理商契約が解消されることで、代理商は、自らが開拓・充実させた顧客網を失うことになる。<sup>(6)</sup>このような不利益は、代理商契約が委任者の一方的な解約の場合のみならず、およそすべての解消に伴い生じるものである。一九九一年の法律は、一九五八年のデクレが代理商契約の委任者による解約に限り認めていた救済を拡張することと、代理商の保護を拡大したのであり、かかる代理商の補償請求権の根拠は、代理商契約が有する財産的性格の承認にあるといえる。そして、このような代理商契約の承継財産的性格が代理商契約に付与されるのも、この契約が「共同の利益」のための契約である点に求められると要約できよう。<sup>(7)</sup>

(2) 契約の解約による補償請求権

一九五八年デクレにおいて解約による代理商の不利益救済は、損害賠償請求権として認められていた。そもそも、委任契約は、民法典の伝統的制度によれば、当事者に解約の自由が認められ、かつ、解約による他方当事者の損害賠償が原則として否定されるものであった。<sup>(8)</sup>したがって、代理商契約を委任者が解約した場合に、代理商に付与された損害賠償請求権は、共同利益のための契約であることの帰結として、根拠付けられていたのである。<sup>(9)</sup>しかし、この損害賠償請求権による判例上の解決は、破毀院の流れと事実審裁判所

の流れとがあつた。<sup>(10)</sup> まず破毀院は、代理商に損害賠償請求権を認めるためには、委任者による解約と代理商の無過失だけでは不十分であると解していた。なぜなら、かかる事由に加えて、委任者が代理商契約を解約するための正当理由 (*un motif légitime*) を欠くことが損害賠償責任の所以となるからである。そして、正当理由の存否は、代理商の職務遂行上のフォートのみならず、委任者につき生じた種々の経済的事情も加味されたのである。<sup>(11)</sup> したがつて、このような理解の上では、解約による損害賠償請求権を代理商が放棄する特約も有効なものと解されていた。<sup>(12)</sup> これに対し、事実審裁判所は、正当理由の存否は、挙げて代理商のフォートに求められていた。<sup>(13)</sup> 一九九一年の法律は、こうした解約による損害賠償につき、代理商の保護を、明らかに拡大したのであり、それは一九五八年デクレにおける判例の解決を超えるものといえる。当然のことながら、解約による補償請求権の放棄を特約をもつて定めても、かかる特約は無効である。

(3) 補償請求権の行使 補償請求権は、委任者に契約終了のときから一年以内に、代理商が補償を求めるべく、その旨の通知をしなければ消滅する(一二条二項)。これは商事委任の場合であれば一〇年という時効期間の例外をなすものである。<sup>(15)</sup> もつとも、代理商は、契約終了後ただちに補償を得るのが通常であるといわれている。<sup>(16)</sup> かりに、補償請求権につき代理商契約において特に定めていなくとも、かかる補償請求権は認められ、その場合の額は、これまでの判例上の蓄積により、受け取り純手数料の二年分の価値として算定されるのが通例となっているのであり、これは一九九一年の法律の場合にも当てはまることになろう。<sup>(17)</sup> ちなみに、このような算定の基礎には、代理商が契約終了によりいわば委任者にはぎ取られることとなつた顧客網を再構築するには、二年の時間が必要との考慮がある。<sup>(18)</sup>

(三) 補償請求権の例外 補償請求権は、代理商契約のすべての終了について発生するものではない。一九九一

年の法律第一三條は、補償請求権が否定される事由として、三つの場合を規定している。すなわち、①契約の終了が代理商の重大なフォートによる場合、②契約の終了が代理商によつて行なわれた場合、③委任者との合意に従い、代理商が代理商契約を第三者に譲渡した場合、である。

(1) 代理商の重大なフォート この事由自体は、これまでの判例が集積してきたものを承認したにすぎないものと言われている。<sup>(19)</sup>代理商が職務遂行に際して重大なフォートなく行為しなければならない義務とは、結果債務ではなく手段債務であり、重大なフォートの證明責任は、これを主張する委任者にある。<sup>(20)</sup>それでは、重大なフォートとは具体的にはどのようなものか。代理商の取引する売上額または顧客数の下落は、これを委任者が證明しても、未だ重大なフォートとはいはず、代理商に課せられた売上割当量の不達成もまたそうである。<sup>(21)</sup>重大なフォートは、代理商の行動が代理商契約を終了させるに足るほど重大なものであつた否かの裁判所による判断に依存するのである。<sup>(22)</sup>ただし、代理商の重大なフォートが證明されても、それが委任者の非難すべき行為の結果であつたことが代理商により證明された場合には、代理商の補償請求権は存続する。<sup>(23)</sup>

(2) 代理商による契約の終了 代理商が自ら代理商契約を解約する場合には、補償請求権を失うと同時に、場合により委任者が解約により被つた損害を賠償すべき義務が生じる。もつとも、委任者の責めに帰すべき事由により代理商が解約に止むなきにいたつた場合には、代理商は補償請求権を失わない（一三條b）。代理商にその職務の遂行をもはや請求できない年齢、傷害、病気により、代理商が解約にいたつた場合も同様である（一三條b）。

(3) 代理商契約の譲渡 代理商契約を第三者に譲渡できることは、既にして一九四六年のアレテにおいて認められていたいわば商慣習であつたが、このことは一九五八年のデクレにおいても規定上はともかく、実務上も判例

上も認められていた。ただし、この譲渡に際しては、当然のことながら、委任者の承諾が必要であった。委任者は、代理契約を受け継ぐ第三者の能力や人柄を理由に、拒絶できたのであり、別のよりふさわしい者を後継にするよう代理に請求された。それにもかかわらず、満足すべき者が見いだせなかつた場合には、代理契約は終了し、<sup>(25)</sup>これについて委任者は損害賠償をしなければならなかつた。<sup>(26)</sup>このような慣行を前提に条文化したのが、一二三條<sup>c</sup>である。代理契約が第三者に譲渡された場合、譲渡人である代理は、かかる契約が有する財産的価値を譲渡価格によつて回収してゐるのであり、契約終了による補償をすべき実質を欠いている。

- (1) 本稿四二<sup>a</sup>参照。
- (2) El Hage, supra note II 2 (8), pp. 217-218.
- (3) El Hage, supra note II 2 (8), p. 219.
- (4) 権利承継人とは相続人のことであるが、法案の審議段階では、これに内縁の妻（夫）を入れるべきか否かが議論された。この問題は、結局、ル・ルセイの法律のレベルのみならず、相続人に関する民法典の改正にもかかわるため、否定されぬことで決着した。Jazé-Dekeuwer, supra note II 2 (6), n° 36.
- (5) El Hage, supra note II 2 (8), p. 220.
- (6) Jazé-Dekeuwer, supra note II 2 (6), n° 35.
- (7) El Hage, supra note II 2 (8), p. 222.
- (8) 民法典1100四条は、委任者が委任契約を自由に解除できることを定めている。解除についての違約金が合意されただ場合などもかく、原則として、この解除が濫用にわたらない限り、委任者は受任者に損害賠償責任を負わないとするのが伝統的な解釈である。むろん、このような解釈は、委任者の利益のための委任の場合であつて、共同の利益のための委任は、別である。川上太郎他・仏蘭西民法〔V〕108-109頁。

(9) Ripert et Roblot, supra note II 1 (3). n° 2627.

(10) El Hage, supra note II 2 (8), pp. 227-228.

(11) El Hage, supra note II 2 (8), p. 227.

(12) El Hage, supra note II 2 (8), p. 228.

(13) ibid.

(14) ラペール＝ロブロは、かかる一九九一年法の立場を一九五八年デクレの原則を維持するものであると評価している。Ripert et Roblot, supra note III 2 (1), n° 2628. 一九九一年の法律の前提となつた一九八六年のEC理事会指令は、代理商契約の解消に伴う不利益救済として、①顧客補償 (une indemnité de clientele) と②損害賠償とを認めていた。フランスが採用したのは、②の損害賠償である。したがつて、この点では、一九五八年デクレの原則を踏襲したともいえる。しかし、一九九一年の法律は、一九五八年のデクレとは異なり、損害賠償責任を免れさせるような委任者の正当理由による解約の余地を認めていない。代理商の側の一定事由の存在を証明し得たときに、かかる責任が免責されるだけである。その意味で、代理商契約終了という客観的事由が補償の契機となつていて、委任者の解約という積極的な行為=それ自体がフォートの推定された行為を前提とした一九五八年デクレとは異質な側面を内包していると考えられるのである。なを、一九八六年のEC理事会指令の内容については、中田・前注二一(5)一八三一頁以下。

(15) Jazzé-Dekeuwer, supra note II 2 (6), n° 37.

(16) El Hage, supra note II 2 (8), p. 230.

(17) El Hage, supra note II 2 (8), p. 229.

(18) ibid.

(19) El Hage, supra note II 2 (8), p. 228.

(20) ibid.

(21) Com. 9 févr. 1982, Gaz. Pal. 1982. II. Somm. 278; Amiens, 14 juin 1978, Gaz. Pal. 1978. Somm. 469. やくみに、

判例上、委任者の解約を正当なものとした代理のフォートについては、次のようなものがある。①競業企業との代理契約の締結を禁止した特約条項に違反した場合、②販売低下を招く代理の行為、③経済的に危機的状況下で特に有害な代理の義務違反、④競争会社の代表者と代理が内縁関係となることから競争上不利な危険を委任者に与える場合、⑤代理が本人により他の代理に専属的に委ねられた分野を意図的に侵害する等である。これらの判例については、Mercadal, *supra note II 2 (5)*, n° 3491.

- (22) El Hage, *supra note II 2 (8)*, pp. 228-229.
- (23) Com. 9 févr. 1971, J. C. P. 1972, II. 17064, note Hémard; Paris, 20 avr. 1972, D. 1973, Somm. 105.
- (24) El Hage, *supra note II 2 (8)*, p. 221.
- (25) *ibid.*
- (26) *ibid.*

## 六 おわりに

一九八六年のEC理事会指令を受けて制定された一九九一年の代理商に関する法律は、一九四六年のアレテ、一九五八年のデクレを経て展開してきたフランスの代理商業制の枠組みを大きく変更するものではなかつたといわれている。しかし、代理の権利、とくに報酬請求権および契約終了による補償請求権についての詳細な規定は、一九五八年デクレにおける制度と比較して、代理の保護を一層強化している点で、注目に値する。とりわけ、代理商契約が共同利益の委任契約であり、かかる契約により代理と委任者が緊密に結びつゝと同時に、代理が開拓・充実させた顧客網についての代理固有の価値・権利を認めていることは示唆に富む。代理が有する顧客についての一種の財産的な権利は、一九四六年のアレテにおいて代理商株という形で具体化しつゝ、一九五八年デクレに

おいても、代理商の地位の譲渡および解約による損害賠償において底流となつて受け継がれていたのであり、これがE.C理事会指令を受けて制度化されたことは、このような代理商の法的地位に関するE.C加盟国に共通の枠組みを広く定着させることを意味しよう。

ひるがえつて、わが国の商法は、すでに序言において指摘したような状況にある。代理商の権利・義務がフランスにおいて詳細に規定されるにいたつたのも、この問題に関する判例の豊富な蓄積と、代理商の活動を保護すべき実務における要請—代理商が商事活動において占める役割の重要度とが相まつたからである。したがつて、具体的な規定の内容それ自体は、フランス固有の商慣習と判例実務の集積が背後にあるため、これらがそのまま日本の商法にあてはまるかは即断できないが、この法律の制度は、代理商の法的在り方を考える上で、貴重な示唆を提供するものというべきであろう。すくなくとも、代理商の独立性・専門性を保障するべく、報酬請求権が具体的・詳細に規定されていることは、注目に値する。また、代理商契約の法的性質を共同利益の委任として捉えている点、わが国の代理商契約の法的性質を詰める上で、示唆に富む。さらに、共同利益の委任を基礎にして、代理商が開拓しかつ維持・充実させた顧客網に対する代理商固有の権利を認めていることは、このような観点からの法的制度が欠落しているわが商法において、この点の検討を示唆させるのではなかろうか。顧客に対する代理商の一種の財産的な譲渡可能性を有する権利は、代理商契約の解消をめぐる代理商の不利益救済制度に有機的に連動していることも注目すべきである。<sup>(1)</sup>

(1) 福井・前注一 (2) 七四頁以下は、いわゆる暖簾の構成要素に企業の経営組織を含めることで、代理商をその暖簾

の一部をなすものとし、わが国の中法でも代理商に得意先賠償を認めるべきであると主張する。