

海外フランチャイジー(フランチャイザー)との紛争解決ABC



海外の提携先やフランチャイジーとの間に発生する国際論争を解決するには相応の戦略プランと実行力を持たなければなりません。

By John Vernon
コラムニスト

フランチャイザーの大半は国内のフランチャイジーだけの取引ならば経営も楽であり業績も安定すると考えているようです。しかし、フランチャイズ業界のグローバル化が急速に進むにつれ海外企業との紛争の増大も又避けられない実情があります。アメリカ国内だけでも各州の特殊性や法律の違いに対処しなければならないのに、今後は海外の特殊性や文化の違いにも対応する必要があらゆる局面で増えていくでしょう。米国のフランチャイズ業界は諸外国と比べ契約書類上においても実行面でも一番用整備されていると言えます。その最大理由は情報開示の原則がフランチャイズ業界で徹底されているからに他なりません。訴訟にしろ調停にしろアメリカ国内で裁判や調停会議が持たれるならばフランチャイズ契約の規定が生きてきますが、現実はその簡単にはいきません。国の違いは条文理解の相違を生み、裁判の行く末も予想が困難になります。国際調停の場合、各国の法律の適用を排除するので米国フランチャイザーにとってはわかりやすい解決法の一つと言えます。専門筋の情報によれば、正式な裁判に訴えるよりも国際調停を使った方がはるかに実効があるとされています。理由は次の通りです。

調停者のフランチャイズ経験が物を言う:フランチャイズをめぐる紛争は複雑です。業界を知らず、経験の少ない裁判官が扱えば事実関係の掌握でだけでも「悪夢」のように難しく時間も費用も

嵩んでしまいます。

フランチャイズには極めて高価な知的財産が関わっている:

本部にとって商標や他の知的所有物は重要な資産であり、長期裁判によるイメージダウンや信用の失墜は大損失です。裁判が終わる頃にはフランチャイズ契約の期限も切れてしまうケースも稀ではないのです。調停ならば公式的な約定期に束縛されず速やかに結論へ到達できます。

フランチャイズ訴訟裁判は常に高くつく:長期の事実確認、証人調べ、裁判の準備、いずれをとっても膨大な時間と費用を必要とします。調停処理は形式ではなく妥当性と効率を重視するアプローチです。

フランチャイザーの知的所有物の機密性を守る:裁判は一般公開ですから機密性の保持は不可能です。完璧な紛争解決方法はあり得ませんが、国際調停ならば機密書類を一般申請する義務はなく、第三者が紛争の中身を垣間見ることはできません。

本部とフランチャイジーの関係は長期に渡るもの:この関係は海外の提携企業に最もあてはまる言葉です。両者の行き違いは時には不可避でありましょうが、互いにサポートし合わない限り、彼らのフランチャイズの普及は難しいでしょう。調停とは当事者が勝つか負けるかを争うものではなく、両者の納得がいく解決を効率的に進めるアプローチを取ります。結果として、両者はビジネスを継続させながら契約の一部を改定するケースが多いのです。国際裁判が当事者の長期的関係を考慮に入れることはありませんから、双方が相手に「勝つ」為にあらゆる方策をたてることになり、関係は壊れざるを得ません。

国際間のフランチャイズ契約に関しては、調停に関する規定を念入りに準備されることをお奨めしておきましょう。