

はしがき

本書は、アメリカ契約法の法理、非良心性法理 (unconscionability) および「バーゲニング・パワーの不均衡」(inequality of bargaining power)、すなわち、日本では「交渉力(の)格差・不均衡」と呼ばれる概念を明らかにすることを目的としている。

契約自由の原則のもとでは、契約当事者間の合意によって成立した契約内容に司法が介入し、それを事後的に規制することは本来認められないはずである。しかし、消費者契約の事例などで見られるように、当事者が合意して決めた契約内容とはいえ、そのどちらか一方にとってあまりにも酷な内容であるとか、一方的すぎる内容であるといったケースが、現実に存在する。

このような場合、一定の条件のもとでは、「例外」的に、当事者の合意で成立した契約内容を事後的に無効とする取り扱いを認めるとするのが、日本のみならずおよそ民法や契約法を有する国の法制度に共通するルールであろう。ある契約や契約条項について、その内容が不当であることを理由に効力を否定することは、日本の民法分野では公序良俗違反や不当条項規制として論じられてきたのは周知の通りである。

問題は、このような「例外」的な取り扱いが認められるのはどのような場合なのか、すなわち「契約自由の原則があるにもかかわらず、当該契約(条項)を事後的に規制することが認められる実質的な根拠は何か」という点である。

本書は、この問題をアメリカ契約法の非良心性法理を通して検討し、その結果、同法理の適用を左右するのは「バーゲニング・パワー」、すなわち「交渉力」の格差または不均衡と呼ばれる概念であることを示した上で、「バーゲニング・パワーの格差・不均衡」とは何かについて、アメリカにおける「バーゲニング・パワーの格差・不均衡」の議論を整理しつつ、日本法における「交渉力の格差・不均衡」概念の整理を行うことを目的としている。

アメリカの非良心性法理とは、一言でいえば、ある契約や契約条項が「非良心的」と判断されれば、当該契約または契約条項は無効とされる法理であり、

明文の規定としては統一商事法典 (the Uniform Commercial Code : U.C.C.) 第 2 編 302条が知られている。同法理は、当事者の合意によって成立した契約や契約条項を事後的に「規制」(police)する法理の代表例として知られるが、もともとエクイティ上の特殊な法理として存在していたものが、統一商事法典の制定時に初めて明文の規定となったという経緯や、その文言が、日本の民法90条のような一般条項として規定されたために、「非良心性とは何か」について長く論争され、現在も議論が絶えない特異な存在となっている。

以上のような状況を踏まえ、本書は以下のような構成を取る。まず、改めて本書の問題意識と検討手法について説明し(序章)、アメリカの非良心性法理とは何かという問いに対して、その成立した経緯(第1章)、統一商事法典に規定された内容、および同条文の現在の通説的見解の詳細な紹介を行い(第2章)、通説的見解における「手続的非良心性」「実体的非良心性」という2種類の非良心性の要件のうち、前者(手続的非良心性)の中心的要素が「バーゲニング・パワーの格差・不均衡」であることを示す(第3章)。続いて、「バーゲニング・パワー」とは何かという問いに対して、アメリカ法における議論を整理・概観し(第4章)、これを参考に日本法における「バーゲニング・パワー」、すなわち「交渉力」の格差・不均衡をめぐる議論や判例における扱いを整理・概観する(第5章)。最後に、第5章までの内容をまとめた上で、非良心性法理に立ち返り、同法理については、アメリカでは「バーゲニング・パワー」のみならず、新たな議論の方向性が示されていることを紹介し、同法理から示唆される「契約当事者の合意にもかかわらず契約内容を規制しうる根拠は何か」の探究の可能性について触れ、結語とする(終章)。