

契約関係における情報提供義務（一一）

——非対等当事者間における契約を中心に——

目次

第一章 序論

第一節 問題の所在

第二節 本稿の目的と構成

第二章 わが国における具体的な問題状況

第一節 統計調査にみる問題状況

第二節 特別法上の諸規定による解決とその問題点

一 緒論

二 従来の「業法」による規制とその限界（以上、一八五号）

三 消費者契約法による保護とその限界

四 金融商品販売法による保護とその限界

五 小括（以上、一八七号）

宮 下 修 一

第三節 民法上の諸規定による解決とその問題点

第三章 ドイツにおける情報提供義務をめぐる議論状況

第一節 はじめに

第二節 ドイツ法における情報開示に関する規定とその限界（以上、一九三号）

第三節 情報提供義務の根拠をめぐる議論

第四節 情報提供義務の具体的な根拠を探索する見解の検討

——いわゆる「動的システム論」による基礎づけの試みを中心に（以上、一九四号）

第五節 情報提供義務の具体化を志向する見解の検討

第六節 情報提供義務に関するBGB上の諸法理の相互調整

第七節 小括（以上、一九五号）

第四章 わが国における情報提供義務をめぐる議論状況

第一節 はじめに

第二節 意思表示に関する規定の要件を緩和するために情報提供義務を活用する見解

第三節 「契約締結上の過失」論により情報提供義務を基礎づけようとする見解

第四節 情報提供義務を、契約当事者の自己決定基盤を確保するための手段として位置づける見解

第五節 結論（以上、一九七号）

第五章 情報提供義務に関する各論的検討・その1——商品先物取引——

第一節 商品先物取引をめぐる問題状況の概観（以上、一九八号）

第二節 商品先物取引に関する裁判例の分析

——国内公設市場における商品先物取引被害を中心に

一 緒論

二 裁判例全体の概観

三 情報提供義務ないし説明義務違反が認定された場合における責任追及のための実定法上の根拠

四 勧誘行為における違法性判断の際に重視される具体的な根拠（以上、一九九号）

五 具体的な取引内容の違法性判断基準

六 違法性があると判断された場合の法律上の効果

——損害賠償と過失相殺を中心に

七 先物取引業者からの差損金支払請求の可否

第三節 小括（以上、二〇〇号）

第六章 情報提供義務に関する各論的検討・その2——フランチャイズ契約——

第一節 フランチャイズ契約をめぐる問題状況の概観（以上、二〇三号）

第二節 フランチャイズ契約に関する裁判例の分析

第三節 小括（以上、本号）

第七章 結語

第六章 情報提供義務に関する各論的検討・その2——フランチャイズ契約——（承前）

第二節 フランチャイズ契約に関する裁判例の分析

一 裁判例の分類

フランチャイズ契約においてフランチャイザーからの情報提供について争われた裁判例は四二件存在するが、第一節でふれた詐欺的なフランチャイズの事例を除くと、三五件となる¹¹。このうち実に三一件までが売上予測・収益予測等をめぐる情報提供に関して争われたものであり、フランチャイズ契約締結前なしし契約締結後の情報提供が問題となっているものが二七件、契約締結後の情報提供が問題となっているものが四件である。

そこで本節においては、二で契約締結前なしし契約締結時における売上予測等の情報提供が問題となった裁判例、次に三で契約締結後に売上予測等の情報提供が問題となった裁判例、また四で売上予測等以外の情報提供が問題となった事例などを分析する。さらに、五では、これらの裁判例で情報提供義務違反の効果として認められる損害賠償における損害の認定方法、また損害賠償が認められている事例で必ず行われている過失相殺のあり方について検討する。さらに、六で本部側からなされる清算金等支払請求の可否を検討したうえで、最後に七で裁判例全体の傾向をまとめることとする。

二 契約締結前ないし契約締結時の売上予測等の情報提供をめぐる裁判例

（1）概観

契約締結前ないし契約締結時における当該店舗の売上予測ないし収益予測等に関する情報提供が問題となった裁判例は二七件存在する（詳細については、本稿末尾の裁判例一覧表を参照されたい）。

まず紛争の対象となっているフランチャイズの業種別にみると、食品以外の商品小売業が一件〔13〕以下、〔1〕内の数字については、本稿末尾に掲載した裁判例一覧表の番号を指す）、コンビニエンスストアが一件〔3〕〔7〕〔12〕〔14〕〔15〕〔21〕〔22〕〔23〕〔24〕〔25〕〔27〕）、パンや持ち帰り弁当など食品関係小売業が五件〔2〕〔5〕〔6〕〔8〕〔11〕）、レストランや居酒屋などのフードサービス業が二件〔1〕〔20〕）、サービス業が八件〔4〕〔9〕〔10〕〔16〕〔17〕〔18〕〔19〕〔26〕）となっている。このように業種は多岐にわたるが、後者になるに従って事業を行う際にフランチャイジーたる加盟店の従業員の技術力が必要とされ、その技術力が売上げを左右する可能性が高いことに、まずは注意しておかなければならないであろう。ちなみに、平成一三年以降の紛争事例をみると、一七件のうち半数を超える九件がコンビニエンスストアをめぐる事例である。第一節でも述べたように（本連載第一〇回・法政論集二〇三号三三四頁以下）、近時紛争が多発し社会問題化していることの影響であろう。

次に加盟店の側の属性に目を向けると、元は会社員であったいわゆる「脱サラ」をした者や専業主婦など、当該フランチャイズ事業にとどまらず事業経験そのものがない場合と、もともと何らかの事業を展開していた場合とが、だいたい一対二の割合となっている。もともと、事業を展開しているとはいっても、八百屋〔2〕、喫茶店

(「15①」)などの個人事業主なども含まれており、また当該フランチャイズ事業とはまったく別種の事業を展開している業者が多いことに留意する必要がある。ただ次段でも述べるように、契約締結前あるいは契約締結時の情報提供については、フランチャイジーである加盟店に厳しい判断が下されているものが若干多くなっているが、このように事業経験のない、あるいは乏しい者もその例外ではない。実際、事業経験がまったくない者がフランチャイジーであることが事実から明確に読みとれる八件の裁判例のうち、半数を超える五件〔6〕〔7〕〔14〕〔23〕〔25〕でフランチャイザーの情報提供義務違反は否定されている。²⁾残る三件〔8〕〔15②〕〔19①③〕でも五〇八割という非常に高率の過失相殺がなされていることに留意する必要がある。

そこで裁判の勝敗についてフランチャイジーの側からさらに詳細に検討すると、一部勝訴判決を含めて勝訴判決が一六件と、敗訴判決(二一件)を上回る(なお、勝訴判決であっても、ほとんどの事例でかなり高率の過失相殺がなされているが、この点については、後に二七一頁以下で述べる)。ただし勝訴判決のうち、契約締結前あるいは契約締結時の情報提供についてフランチャイザーの責任は存在しないが、それ以外の場面で責任を認めたものが四件ある(「1」〔14〕〔16〕〔25〕)。逆に、結果的には敗訴判決であっても、その理由としてあげられているのが相当因果関係のある損害が存在しないことであって、フランチャイザーの情報提供義務違反自体は認定されているのも一件存在する(「23」)。以上の点を考慮すれば、フランチャイザーたる本部側の情報提供義務違反が認められた判決は一三件となり、実際には認められない判決とほぼ同数となる。なお、勝訴判決として数えたもののうち、四名の加盟者が共同で本部を訴えた裁判例(「19」)では、いずれもフランチャイジーである本部側の情報提供義務違反が認定されたが、うち一名については当該義務違反と相当因果関係のある損害が存在しないとして、結局請求が棄却されている。さらに同じ判決で、二つの店舗を経営する加盟者につき本部側の情報提供義務違反が認められた

が、そのうち一つの店舗については相当因果関係のある損害が存在しないとして、その部分の請求が棄却されている。

契約締結に至るまでの交渉段階に目を向けると、交渉期間が判明している裁判例では、交渉開始から実質数週間（二カ月という短期間の交渉で契約締結に至るものが四割強、それ以上にわたる場合でも三〜四カ月間の交渉で契約締結に至るものが四割弱となっている。もう少し詳細にみると、前者の数週間〜二カ月の交渉で契約締結をしているものうち約半数、とりわけ一カ月以内のきわめて短期間の交渉で契約締結にいたっている四件のうち三件までが事業経験のまったくない者が加盟店となっている場合である。ちなみに、そのような短期間の交渉で契約締結に至っている場合の業種をみると、コンビニエンスストアチェーンが多い。これは、コンビニエンスストアの場合には、脱サラなどして新たに事業を始めようと決意している場合が多いことにも起因しているのであるが、事業経験がまったくないにもかかわらず短期間で契約を締結し、経営に失敗する者が少なくない点は注意を要する。

また、実際に契約が継続していた期間は、その期間が事実からよみとれる事例のうち、一年以内であるものは四割弱であり（最低でも三カ月は契約が継続）、多くの場合、一〜二年の間となっている。これはいうまでもなく、詐欺的なフランチャイズのようにネズミ講あるいはマルチ商法まがいのそもそも正常な取引が予定されていない場合を除けば、正常な事業では最初の段階では利益をあげられないことも十分想定されるところであるし、ある程度目途がつくまで事業を継続しようとするからであろう。最長では一四年にわたって事業が継続された事例もあるが、そこでも契約締結前あるいは契約締結時のフランチャイサーによる情報提供義務違反が認定されている（23）／もつとも、結果的には後に発生した損害との因果関係が存在しないとしてフランチャイサーの責任が否定されているが、この点については、五で述べる）。

以上のように裁判例を概観してみると、次のようなことが指摘できるところであろう。契約締結前なしし契約締結時の売上予測等が争われているフランチャイズ契約では、多くのフランチャイジーはいわば素人であるにもかかわらず、短期間の交渉で契約締結に至る場合が少なくない。裏を返していうと、これらの事例では、契約交渉時に提示される売上予測等が、フランチャイジーになろうとする者に、契約締結へのインセンティブを強く働かせている可能性が高い。しかしながら、実際の裁判の結果をみると、フランチャイザー側の情報提供義務違反が否定されることが多い。これは、後に詳しく述べるところであるが、フランチャイズ契約の場合には、仮に素人であっても事業主であつて、事業経営における自己責任という観点から、フランチャイザーだけではなく、フランチャイジーの側の責任が強調されていることに理由があるように思われる。

(2) 法的構成

(ア) 問題状況

フランチャイズ契約において、契約締結前なしし契約締結時のフランチャイザーからの情報提供が問題となった事例における法律構成をみると、多くの裁判例では、本部の情報提供に関する保護義務なしし情報提供義務違反の有無が争われているが、それにとどまらず、債務不履行、不法行為、詐欺、錯誤、公序良俗違反、さらには独占禁止法違反などが問題となっている。そこで、このような法律構成が具体的な紛争解決に与えている影響について、上述の順で検討することとしよう。

(イ) 信義則上の保護義務なしし情報提供義務違反

(a) 信義則上の義務の根拠

フランチャイズ契約をめぐる裁判例では、フランチャイザーの責任を認める法的根拠として、信義則上の保護義務ないし情報提供義務違反をあげるものもつとも多い。これらの事例をみると、信義則上の義務違反があることを理由に「契約締結上の過失」に基づく責任を認めるものと〔2〕〔8〕〔12〕、「契約締結上の過失」には言及せず責任を認めるものがある。さらに後者は、義務違反をさらには債務不履行や不法行為に言及することなく端的に信義則上の義務違反と構成するもの〔9〕〔10〕〔11〕〔17〕〔23〕、不法行為責任と構成するもの〔19〕〔26〕、あるいは債務不履行と不法行為のどちらかにはあてはまると構成するもの〔15〕に分かれる。

「契約締結上の過失」という概念については、すでに第四章でも触れたように、そのような概念を認めること自体への批判が高まっている(本連載第六回・法政論集一九七号二二七頁以下を参照)。ところが、ことフランチャイズ契約をめぐる裁判例においては、上述のように、契約締結上の過失という概念が存在することを当然の前提としているものが散見される。これは、すでに第一節でも述べたように(本連載第一〇回・法政論集二〇三号三五八頁)、フランチャイズ契約における情報提供義務の根拠として、かなり早い段階から「契約締結上の過失」理論を用いる可能性が指摘されてきたためであろう。しかしながら、このような場合において、「契約締結上の過失」理論がもつ曖昧さはまったく捨象されたいうえで議論が展開されているという根本的な問題が存在する。実際に、フランチャイザーに信義則上の義務違反があることを認めながら、「契約締結上の過失」にあえて言及しない事例が散見されるのも、そうした曖昧な概念を前提とすることへの疑問が存在するからではないかと思われる。

(b) 一般論のもつ意味

信義則上の保護義務違反ないし情報提供義務違反がフランチャイザーたる本部に信義則上の義務を負わせる場合でも、個々の裁判例をみると微妙にその内容が異なっている。

フランチャイズ契約における売上予測等の情報提供義務が問題となったリーディングケースともいえる裁判例「1」では、まず次のような一般論が展開される。「契約締結のための交渉に入った当事者間においては、一方が他方に対し契約締結の判断に必要な専門的知識を与えるべき立場にあるなどの場合には、契約締結前であっても、相手方に不正確な知識を与えること等により契約締結に関する判断を誤らせることのないよう注意すべき保護義務が信義則上要求される場合もあり得る」。そのうえで、営業に関する一切のノウハウを本部が有していること、したがって本部から適正な情報を得ることが不可欠であることから、この事例では保護義務を認める余地があるとす。ここでは、フランチャイズ契約に限らず契約当事者間で情報格差があるような場合には保護義務が発生するという一般論を展開したうえで、具体的な事情を勘案して保護義務を認めうるとしている。

これ以外の裁判例でフランチャイザーたる本部の信義則上の義務が問題となる場合には、フランチャイズ契約に対象を絞る形で、本部に情報提供義務が発生するか否かについて論じられている。ここでは、次にあげるものうち一つないし複数の理由から、本部は、できるだけ客観的で正確な情報を提供する信義則上の義務を負うものとされている。すなわち、①フランチャイズ契約では、フランチャイジーたる加盟希望者がフランチャイザーたる本部の指導援助を期待できる点が重要な要素であること、②加盟希望者の最大の関心事が加盟後の収益であって、本部の提供する当該立地条件における出店可能性や売上予測に関する情報が契約締結の判断にあたり重要な資料となること、③加盟希望者は専門的知識やフランチャイズシステム自体についての知識に乏しいことである。そのうえで本部に義務違反があった場合には、契約締結上の過失にあたるとして、あるいは契約締結上の過失にはふれずに義務違反を理由として損害賠償が認められるとする。

しかしながら、とりわけ、フランチャイズ契約における情報提供義務が問題となり始めた初期の判例では、いま

だ情報提供義務という概念が確立されていないこともあって、裁判例で問題となった事例の個別事情が一般論にも色濃く反映されるなど、事例ごとに微妙な食い違いが生じている。

裁判例「5」では、「市場調査の内容等が客観性を欠き、加盟店となろうとする者にとってフランチャイズ契約締結に関する判断を誤らせるおそれが大きいものである場合には」、信義則上の義務違反を構成すると述べる。ただし、その後に、フランチャイジーとフランチャイザーが基本的には独立した事業体であることを強調して、フランチャイザーが提供する調査結果に基づく情報につき、「加盟しようとする者において自主的に検討した上で」契約締結の有無を決定すべきであると付け加えている。この判決では、次の(3)で検討するように、データの正確性と加盟者の予測達成可能性に関する認識が問題となっており、一般論の定立にも影響を与えている。同様に、裁判例「7」も、同様に「加盟しようとする者において検討の上で自らの判断と責任において」契約を締結しているとして、「情報が虚偽である等、フランチャイジーになろうとする者にとってフランチャイズ契約締結に関する判断を誤らせるおそれが大きいものである場合に限って」、信義則上の義務違反を構成すると述べる。この判決でも、加盟者が予測達成の困難性につき認識していたという具体的事情が、一般論の定立に影響を与えていると考えられる³⁾。

このように一般論レベルでフランチャイザーに信義則上の義務の存在を認める裁判例がある一方で、裁判例「4」では、そもそもそのような信義則上の義務を一般的に認めることに慎重な態度を示している。この判決では、フランチャイズシステムの本部が加盟店となろうとする者に正確な情報を提供することは望ましいとしつつも、勧誘の際、本部において、立地条件および収益予測を科学的方法により積極的に調査しその結果を開示すべき信義則上の義務を負担し、これをしなかったことが契約締結上の過失となるか否かについては、勧誘交渉の経緯、

営業種目の性質や科学的調査の難易度・正確性を総合して判断すべきであるとしている。ここでも、当事者が科学的調査を念頭においていなかったことや、美容室という客観的な予測が困難な業種であることなどの具体的な事情が、一般論の定立に大きな影響を与えている。

以上述べてきたように、多くの裁判例では、一般論のレベルで、保護義務、調査開示義務ないし情報提供義務といった信義則上の義務に関する違反の有無、あるいはその義務の存否が問題となっているが、その内容は次の(3)で検討するように具体的な事情を反映させたものが多い。裏を返していえば、具体的な事情に基づいた裁判所の判断を正当化するための手段として、信義則上の義務違反、さらにそれを理由とした契約締結上の過失に基づく責任という法律構成を用いているがゆえに、個々の裁判例における具体的な事情が反映されているのである。

もつとも近時では、とりあえず具体的な事情を反映することなく、一般論を展開するものが増えてきている。ここでは、フランチャイズ契約において契約締結前ないし契約締結時の情報提供をめぐる紛争が増加し、種々の議論が展開される中で、情報提供義務という概念が、フランチャイザーの責任を判断する基準として次第に確立されてきている様子もうかがえる。しかしながら、上述のように、そのような一般論を立てながらも、実際には事例ごとに具体的な事情に応じて責任の有無が判断されているのであるから、次の(3)で検討するような具体的な事例分析こそが必要となる。

(ウ) 債務不履行

債務不履行責任については、契約締結前ないし契約締結時の信義則上の義務違反を理由として明確に認められたものは存在しない。これに対して同じ債務不履行でも、契約締結後の指導援助義務違反を理由にそれを認める事例も存在する〔16〕。また、フランチャイズの基本契約が締結された後、具体的な店舗選定に際して当該店舗に関する

売上予測等の正確性が争われた事例で、信義則上の保護義務違反が債務不履行責任が認められている〔29〕〔30〕〔31〕。これらの点を考慮すれば、契約締結前ないし契約締結時の信義則上の義務については、それを債務の内容とすることへの抵抗感が債務不履行責任を認めることを妨げているのではないかと推測される。

（エ）不法行為

裁判例には、フランチャイザーの不法行為責任が問題となっているものも散見される。ただ、その具体的な内容は、（イ）でも述べた信義則上の義務違反、さらには後述する詐欺、独占禁止法違反など、多岐にわたっている。このうち、詐欺や独占禁止法違反を理由とする不法行為の主張は、（オ）と（カ）で述べるように、虚偽の説明が行われるなど故意の存在が明確である場合を除いて認められていない。

なお、情報提供義務違反が問題となった事例でも、それ自体は否定しながら、むしろ別の場面での違法行為が不法行為を構成するとしたものがある。例えば、コンビニエンスストアをめぐる紛争で、加盟店が本部側を批判する「コンビニ情報」を店内に掲示したことを理由に本部が契約解除を通告したうえで、多数の社員を派遣し商品や看板を強制的に撤去したことが不法行為にあたるものがある〔14〕〔25〕。また、加盟店側と本部への商品納入業者が結託して、本部を通さずに商品を納入するなどしてフランチャイズシステムを破壊したことが不法行為にあたるとして、本部から加盟店・納入業者への損害賠償が認められたものもある〔13〕。さらに特殊なものであるが、本部側の情報提供義務違反が認められるとともに、本部の代表取締役が加盟店店主との話し合い中に激昂して暴行に及んだことを不法行為としたものがある〔17〕〔26〕。

（オ）詐欺・錯誤・公序良俗違反

売上予測等が問題となっている裁判例では、詐欺・錯誤・公序良俗違反が主張されても、それを認めた事例は存

在しない。

詐欺については、フランチャイザーには契約相手であるフランチャイジーを欺罔する意図はなかったとして否定される場合が多い。これは、第一節（本連載第一〇回・法政論集三五三頁以下）で検討した詐欺的なフランチャイズの事例とは異なり、正常な形でフランチャイズ事業を展開することが意図されていたが、結果的にはフランチャイジーが経営を継続できなくなった場合が多いことも留意しておく必要がある。

また錯誤については、仮に情報提供義務違反が認められる場合であっても、売上予測等はあくまで予測であつて、ある程度の変動が予想されることは加盟店側も理解しており、売上予測等の数値と実際の売上等の客観的な数値とが乖離しているということだけを理由に要素の錯誤にあたるとはいえないとするものが多い。ただし、酒類販売を目的とするフランチャイズ契約で、当該事業形態で許される酒類販売業免許では店頭以外の外販ができないにもかかわらず、外販可能であると本部側が強調した事例では、①利益に関する錯誤、②仕入れ価格に関する錯誤、③免許内容に関する錯誤について、それぞれ検討がなされている。このうち、①は動機の錯誤にすぎないこと、②は重過失があることを理由にそれぞれ否定されているが、③については錯誤が認定されている。もつとも免許内容そのものではなく、利益が上げられるかどうか契約締結でもつとも重視された事情であつたとして、要素の錯誤にはあたらないと判示されている（〔24〕）。

さらに、公序良俗違反については、契約締結前あるいは契約締結時の情報提供の態様そのものではなく、加盟店側の重い負担が予定されている契約内容そのものの不当性が問題となつているが、いずれも一定の合理性があることを理由に否定されている。また、とりわけコンビニエンスストア契約では、本部の収益となるいわゆるロイヤリティやチャージが高額に及ぶという契約内容について、公序良俗違反が問題となることがある（例えば、裁判例

〔7〕では、チャージについて公序良俗違反が否定されている。この点も興味深いところであるが、本稿の範囲を超えることになるので、ここでは割愛する。⁴⁴

なお、本部側の情報提供義務違反が認められた事例で、本部から加盟店側になされる契約の終了に伴う清算金あるいは違約金支払請求について、公序良俗違反を理由に否定する事例（〔15〕）がある点に留意する必要があるが、この点については六で述べる。

（カ）独占禁止法違反による不法行為責任となった裁判例

本部のなした説明が、独占禁止法におけるぎまんの顧客誘因にあたり不法行為となるか否かについて争われている裁判例も散見される（独占禁止法による規制の具体的内容については、本連載第一〇回・法政論集二〇三号三四頁以下を参照）。

このうち裁判例〔2〕では、本部が加盟店を強力にバックアップするので危険性が少ない旨のパンフレットの記載は、独力で店舗を経営する場合に較べてリスクが少ないことを強調する趣旨であり、本部社員が市場調査の予測に誤りがないと断言したり、加盟すれば必ず一定の利益が得られると保証したとは認められず、虚偽または誇大な開示を行ったとは認められないとする。また、裁判例〔4〕でも、「平均的損益計算書」に記載された売上と利益をあげることが確実であると強調した、また契約締結時本部として加盟店を指導、援助する状態ではなかった等の加盟者側の主張について、証拠に照らし採用できないとして責任を否定する。

その他のものも含め、いずれの裁判例においてもぎまんの顧客誘因はなかったとして本部側の不法行為責任は否定されているが（〔15〕〔21〕）、どちらも、売上保証もしくは利益保証に近い言辞があったか否か、あるいは契約締結後の指導援助に関する誇大な説明の有無が問題となっている。これらの事例をみると、勧誘行為がガイドライン

にいう「虚偽または誇大な開示」にあたることとされる場合は、きわめて限定的であるといえるであろう。¹⁵⁾

(3) 情報提供義務違反をめぐる具体的な事情の考慮

(ア) 問題状況

(2) でみてきたように、契約締結前ないし契約締結時の情報提供が争われている事例においては、どの法律構成をとるかということで結論が導き出されているわけではなく、それぞれの事例における具体的な事情が結論に大きな影響を与えている。

それでは、売上予測ないし収益予測等に関して具体的にどのようなことが問題となっているのであろうか。この点について裁判例を見ると、本部の担当者が行った説明もさることながら、その説明のために用いた資料の客観性ないし正確性が争われているものが多い。しかしながら、そのような場合にあっても、資料の内容自体にはほとんどふれることなく、判決を下しているものも少なからず見受けられる。

そこで、以下においては、フランチャイザーたる本部の責任が認められなかった裁判例と、その責任が認められた裁判例とに分けて、その判断が下された原因について検討することとしよう。なお、ここで検討する裁判例では、契約締結後の本部による指導援助に関しても争われているものが多いが、本稿では、契約締結前あるいは契約締結後の情報提供をめぐる問題に焦点を絞ることとし、契約締結後の状況については必要に応じてふれるにとどめることとする。

(イ) フランチャイザーの責任が認められなかった裁判例

まず、フランチャイザー本部側の責任が認められなかった裁判例をみると、その理由として、大きく三つの要素

があることがわかる。以下、順に検討していこう。

(a) 契約締結の判断と売上予測の重視

第一に、加盟者が契約締結を判断するにあたって、そもそも本部の作成した売上予測等の資料を重視していないものがある。

例えば、裁判例「1」では、加盟者が本部と協力して積極的に調査に加わっているうえ、本部が資料を作成したのも加盟者が契約締結を決意した後であるとされている。この点につき、予想売上げだけではなく、その算出方法自体の適正性も吟味すべきであったという批判もあるが、ここでは加盟者が契約締結の判断にあたって売上予測自体をあまり重視していなかった点に留意する必要がある⁶⁾。また、裁判例「4」では、本部ないし加盟者の双方とも科学的な方法で収益予測をすることを話題にすらしなかったとされている。

ただし、裁判例「1」にあつては、すでに述べたように加盟者が積極的に契約締結の準備に携わっていること、裁判例「4」にあつては、「美容室」という、正確な科学的予測が困難な業種であると考えられていることが、裁判所の判断に大きな影響を与えていることに留意が必要である。

またコンビニエンスストアに関する裁判例「3」は、加盟者が本部の選定した店舗を实地見分して断っているに加えて、当初から高売上げを期待せず、「最低保証制度」⁷⁾の存在に期待をしていた点を考慮して、本部側の責任を否定している。

(b) 売上予測等の達成可能性の認識

第二に、加盟者が、契約締結の判断にあたって本部により作成された資料を重視しているものの、そこでなされ

ている売上予測ないし収益予測等は予測通りに達成できない可能性があるという認識をもっている」とされていることである。

例えば、裁判例「5」「6」では、加盟者が営業する予定の店舗建物を準備したり、契約書を十分吟味するなど契約締結の準備にあたって自ら主体的に行動していることに注意しなければならない（さらに、両裁判例については、本部のなした売上予測の正確性が強調されている）。

これに対して、裁判例「3」「7」については、加盟者は、売上げが一定額に達しないときに本部がその一定額と実際の売上げとの差額を負担するという最低保証制度ないし特別経費分担制度という制度の適用を予想していたことから、売上予測ないし収益予測等は、予測通りには達成できないと認識していたとする。なお、裁判例「3」では、加盟者側の職業・経験、ならびに現在も別の者が当該店舗の経営を継続していることをふまえて一定の収益をあげる可能性があることが考慮されている点にも注意が必要である。

また、ベーカーリーパフェ・カフェレストランをめぐる裁判例「20」では、売上予測に際して来店者数を最低限度にして評価している点や、総事業費予測と実際の支出に大きな差がなく予測の範囲内である点などを指摘し、フランチャイザーの説明義務違反を否定する。これらの点だけを強調すれば、次の（c）で検討する予測の根拠となる数値の正確性・合理性の問題として捉えることも可能である。ただ、この事例では、第一号店を目指してフランチャイジー側から詳細な条件が提示されていること、さらに当該フランチャイジーの代表取締役として契約時に経営を任されていた者が、他の飲食業フランチャイザーチェーン店を経営する別の会社の代表取締役であることが考慮されている。このような状況を考慮すると、予測の正確性そのものよりも、その予測を吟味する能力をもちあわせているかどうか、フランチャイザーの責任判断のポイントとなろう。同様に、裁判例「24」では、フランチャイ

ジー側がコンビニエンスストアを含めた多数の店舗を運営してきた（さらには、売上不振でコンビニエンスストア経営からは撤退した）点に着目し、試算そのものの具体的な内容には踏み込まずに、そもそも試算通りの利益が得られるとの認識を有していたとは認められないとされている。

（c）売上予測等の根拠となる数値の正確性・合理性

第三に、加盟者は本部のなした予測通りに売上げないし収益が得られなかったとしても、その数値の算定自体は合理的な根拠があると判断されている場合である。

例えば、クリーニング店の売上予測の是非が争われた裁判例〔9〕では、当該予測は、開業予定地やその周辺の現地調査をふまえ、客観的な統計資料に基づく人口動態やクリーニングに関する消費傾向を根拠に算出された需要予測に基づくものであり、客観的な基礎資料と合理的な推論に基づいているとする。ただこの判決では、具体的な数値をあげてその妥当性を検討するのではなく、予測の基礎となっている資料の客観性に力点を置いている。これに対して、控訴審〔10〕は、具体的な数値の算定にあたって競合店の存在が十分に考慮されていないことを指摘し、当該予測が客観的・的確な情報ではなかったと判示している。

なお、数値の正確性・合理性に加えて、契約締結前の交渉や契約締結時に、契約内容に関してフランチャイジーに十分な考慮時間が与えられたかという点も考慮されている。例えば、コンビニエンスストア契約をめぐる裁判例〔14〕とその控訴審である〔25〕では、売上予測の前提となる調査内容の具体的な数値にまで踏み込んで検討がなされ、それらの数値は不合理とまではいえないと判示している。⁸⁾ただそれに加えて、契約内容そのものについては、交渉過程で数回にわたり説明がなされ、かつ契約書の読み合わせが行われた九日後から契約書に署名押印するまでの四日間、フランチャイジーたる加盟店が契約書を実際に自らの管理下に置いていたことが強調されている

(もつともこの事例は、二五三頁に述べたように、加盟店側が本部を批判する内容の掲示を店内にしたことが契約解除事由にあたるか、また契約の終了にあたって本部側が商品を加盟店から強制的に撤去したことが不法行為にあたるかが論争の中心となっている点には、注意が必要である¹⁹⁾)。

ところでやや特殊であるが、裁判例「13」では、フランチャイザーではなく、当該フランチャイズチェーンを紹介する広告誌を発行する会社を作成した売上予測に関する資料が、勧誘に際して用いられている。この点について判決は資料の一部に誤りや誇大宣伝があることは否定しないものの、売上保証は困難であるというフランチャイザー側の説明態様も考慮して虚偽説明とまではいえないとする。ただこの事例は、二五三頁にも述べたように、加盟店側が当該フランチャイズシステムを破壊したことを理由に共同不法行為が認められた事例であり、当事者の加盟店が同種の営業を続けている点も考慮し、加盟店側の我田引水の主張を封ずることに力点が置かれているといえよう。

(ウ) フランチャイザーの責任が認められた裁判例

次に、フランチャイザーの責任が認められた裁判例とみると、その理由としては、次の二つがあげられる。これも順に検討することとしよう。

(a) 売上予測等の根拠となる数値の正確性・合理性

第一に、加盟者は本部のなした予測通りに売上げないし収益が得られると考えて契約を締結したものの、実際にはその予測の根拠となる具体的な数値に誤りがあったということがあげられる。

もつとも、そもそも実際に予測をしているにもかかわらず、その具体的な数値を告げずに高めの売上予測を伝えたことを理由に、売上予測からフランチャイザーの責任を認めるものもある(「12」／さらに控訴審「22」は、フラ

ンチャイザーが不正確な情報の収集しかなかったうえに、それすら特段の事情もないのに秘匿して伝えなかったことから情報提供義務違反は明らかであると判示する。

ただ、通常は伝えられた数値の正確性や合理性の有無が争われており、そのため、上述した(イ)(c)で述べたのと同様に、売上予測等の具体的な計算方法や数値のあてはめについて非常に詳細な検討を行っている事例が多くみられる。

売上予測にあたっては、入店率の算定根拠に合理性がないとするもの〔2〕、競業店の存在を十分に考慮していないもの〔2〕〔10〕〔11〕〔19〕③〔1〕、商圏人口・商圏範囲などの算定基準に合理的な根拠がないもの〔11〕〔19〕③〔1〕がある。

また営業に必要な経費の予測にあたって、棚卸ロスや見切り・処分の数値を低く見積もっているもの〔15〕①②、借入金と人件費を考慮すると赤字のおそれがあるのに説明を受けなかったもの〔15〕③〔1〕などがある。

ここで注目すべきは、売上予測と実際の売上高とが乖離した場合、売上予測の正確性の判断に影響を与えるか否かという問題である。この点については、すでに川越憲治弁護士や金井高志弁護士が指摘しているように、乖離の度合いが大きいからといってフランチャイジーからの損害賠償請求が認められる、あるいは逆にその度合いが小さいからといって損害賠償請求が認められると、一概にいうことはできない¹⁰⁾。

ただ裁判例には、実際の売上実績が「惨憺たる有様」であったことから、「売上実績が本件売上予測値よりもはるかに低水準で推移したことについて特段の原因が認められない限り、本件売上予測値自体が適正でなかったと推定すべきである」とするものがある〔27〕。このような推定に加えて、売上予測が専門的内容にわたることを強調し、売上予測通りの売上げが得られなかったことにつきフランチャイザーに過失がなかったことが立証される必要

があるとして、フランチャイジー側からフランチャイザー側に立証責任を転換している点は、大いに注目し値しよう。

同様に裁判例「22」も、実際の売上げが売上予測のせいぜい六〇パーセントに過ぎず、損益分岐点と見込まれた売上高に達するのに要した期間も予測よりもはるかに長いことは、フランチャイジーによる「立地調査が十分でなく、売上予測が合理性に欠けるものであったことを推認させる」と判示している（ただしこの事例では、情報提供義務違反と相当因果関係のある損害が発生していないとして、結果的にフランチャイジーの請求は棄却されている）。

また、裁判例「2」は、開店後、加盟者が本部の指示に基づいて商品をそろえ宣伝を行ったにもかかわらず、実際の売上高が予測を大きく下回る点も考慮すると、本部の行った需要予測の結論の客観性、正確性には疑問があるとする。もっとも、開店後の売上げの実績が予測を下回ったからといって、出店を可能であると考えた本部の判断が長期的にみても誤っていたと断定することはできないとしている。

逆に、開店後に売上予測に近い売上げが実際に確保されたことを理由に、売上予測の不正確性を否定するものもある。コンビニエンスストアをめぐる裁判例「15」は、原告となった加盟店それぞれの個別の契約状況が詳細に検討されているが、そのうちの一つについては開業一年後には、実際の売上げが売上予測の九割に達したことを指摘し、売上予測がずさんであったとするフランチャイジー側の主張を否定している。この事例では経営を始めて一年後という比較的時間をおいてからの数値であるが、契約直後は売上げが一般的に増加するのが通常であり、実際の売上高と売上予測との乖離を考慮する際には、実際の営業期間も考慮して慎重な対応が求められよう。¹¹⁾

（b）フランチャイザー側の実際の説明態様の問題性

第二に、売上予測ないし収益予測等の数値の誤りもさることながら、それらの予測を説明するときに本部が資料の正確性や客観性を強調する反面、店舗を営業する際のリスクについては説明しないなど、本部側の説明態様に問題があることである。

例えば、裁判例「2」では、本部担当者が調査前に「調査の結果が全てである」とし、調査終了後にも調査結果を過度に強調し、かなり楽観的かつ強気の見通しを立てたことが指摘されている。裁判例「8」では、自己の事業規模や店舗を営業する際のリスクを説明しなかったことが問題とされている。また、（a）でとりあげた裁判例「22」は、数値の不正確性に加えて、担当者が「儲かりませ」「一切任せてくれ」「閉店したのは一件だけ」と述べ、さらに直営店との店舗交換の可能性にも言及した事実を認定し、フランチャイジの契約締結に関する判断を誤らせるおそれが大きいものであったと指摘する。

また空調機器の清掃工事に関するフランチャイズをめぐる裁判例「17」は、平成一〇年度以降は競合企業が多数出現し閉店する加盟店が多かったにもかかわらず、フランチャイザーが市場状況の個別具体的状況を開示しなかったことを指摘する。同じ事案の控訴審「26」は、フランチャイザーが加盟店の経営状況の平均的データを示さず、個別データのうち勧誘に好都合なものだけを不正確で恣意的に示したことから、情報提供義務違反を認定している。

（エ）売上予測等に関する情報提供義務違反をめぐる判断基準

以上の点をまとめると、売上予測ないし収益予測等をめぐる裁判例において本部の責任の有無を判断する際には、次のような段階があるように思われる。すなわち、①加盟者が契約締結の判断をなすにあたって、売上予測な

いし収益予測等を重視しているか否か、②仮にそれを重視していたとして、加盟者が、予測通りの売上げないし収益はあげられないと認識しているか否か、③仮にそのことを認識していなかったとして、本部のなした売上予測ないし収益予測が正確であるか否かという三つの段階である。

ただし、①、②の段階では、加盟者が契約締結の準備にあたって積極的な行動をとっていることや業種などが考慮されていること、②の段階にあってもデータの正確性は検討されうることには注意しなくてはならない。また、③の段階にあつてはデータの正確性だけではなく、本部側の説明態様も問題となっている。

三 契約締結後の情報提供をめぐる裁判例

売上予測・収益予測等に関する裁判例には、本部と加盟店との間でフランチャイズ契約を締結された後で、当該加盟者が営業すべき店舗が決定されたものが存在する。

裁判例〔28〕は、アイスクリームの販売を目的としたフランチャイズであり、まずフランチャイズ契約が締結されたのちに、本部は通行量調査などを行って加盟店に対して、売上げについて一カ月「四〇〇万円は狙えると思う」と記載された物件調査報告書を示している。ここでは、売上保証の有無が問題となっているが、単に「狙えると思う」と記載されているにとどまり、しかも契約書には利益保証しない旨明記されているとして、仮に利益保証をするような説明をしたとしてもセルストークにすぎないとする。また、通行量調査に誤りがあったという主張についても明白な誤謬があるとの立証がないとして斥けている。さらに、実際の売上げが予想値と大きく異なった原因として、アイスクリーム販売店なのに冬に開店したという開店時期や店前の道路工事、店員どうしの仲が険

悪で店の雰囲気が悪かったことなどをあげている。以上の点を考慮すれば、この判決では、加盟者側が契約締結後に収益を妨げる事情を生ぜしめたということが、裁判所の判断に大きな影響を与えているといえる。

また、裁判例「29」は、クレープ製造販売に関するフランチャイズであるが、次のような若干複雑な事情が存在する。

本部側からフランチャイズ契約を締結しないと営業場所の選定に協力できないといわれフランチャイズ契約を締結したが、その際、約一年後までに営業場所を決定する旨の覚書を交わした。それを受けて、本部側は、直営店として経営している店舗を紹介したが、これは他からテナント契約に基づいて賃借していたものであった。このテナント契約を締結するにあたって、賃貸人であるスーパード本部との間では、毎月の売上高のうち一定割合の金額を賃料としたうえで、最低保証売上高を設定し、仮に実際の売上高がそれを下回る場合であっても、当該最低保証売上高により賃料を計算するという覚書が交わされていた。その後、一定の売上を確保した場合にはこの最低保証売上高が撤廃されることとなったが、本部側は加盟店に対して最低保証売上高が一定の時期になると必ず外されるかのように説明をして勧誘した。¹³⁾

以上のような事実をふまえて、判決では、本部側は最低保証の約束の存否が損益分岐のきわめて大きな要因であることを認識していたはずであり、具体的事情も把握していたのであるから、営業場所の選定にあたり最低保証に関する情報提供義務を負うと判示する。そのうえで、本部が、最低保証撤廃の合意が存在するかのよう説明し、それを裏付ける資料として本部とスーパードとの間で交わされた覚書を示したことなどから、情報提供義務に違反するものとして債務不履行責任を認めている。

ここで注意しておきたいのは、裁判例「29」では、最低保証に関する情報提供義務が本部の指導援助義務の一環

として捉えられたうえで、その違反が債務不履行を構成していることである。この点については、本部側が営業場所の選定に協力することが基本契約の内容とされ、実際に、フランチャイズの基本契約締結後に店舗の選定がなされていることが影響を与えているように思われる。¹⁴⁾ すなわち、最低保証に関する情報提供義務は、フランチャイズ契約締結前の情報提供義務とは異なり、フランチャイズ契約上のフランチャイザーの指導援助義務の一環として捉えられているといえよう。ただし、この判決でも、売上予測等が問題となる裁判例と同様、当事者が契約締結にあたって重視していた事情、すなわち「最低保証の撤廃」について、その根拠となるデータの不正確さと本部側の勧誘態様が問題となっている。この事案に関しては、契約締結前ないし契約締結時の情報提供をめぐる問題と契約締結後の情報提供をめぐる問題とは、本部の責任の有無を判断する構造はパラレルなものになっているといえよう。¹⁵⁾

四 その他の裁判例

(1) 概観

以上では、売上予測ないし収益予測等が争われている裁判例について検討してきた。しかし、フランチャイズ契約ではあるが詐欺的であると判断されず、かつ売上予測ないし収益予測等が問題とならなかった裁判例や、売上予測ないし収益予測等が問題となっている裁判例でフランチャイズ契約に酷似しているものも若干存在する。

以下においては、これらの裁判例を順次検討していくこととしよう。

(2) 売上予測・収益予測等が問題とされなかったフランチャイズ裁判例

ここでは、一応フランチャイズ契約とされてはいるが、売上予測ないし収益予測等が問題とならなかった事例について検討することとしよう。

裁判例〔32〕は、衣服の「リフォーム」を行うフランチャイズでフランチャイザーたる本部(本部は、「権利能力なき社団」であるとされている)から未払金支払請求がなされたのに対し、四名の加盟者が抗弁として詐欺による取消しを主張した事案である。ここでは、本部が加盟者に対し、加盟すれば独自の技術を教える、本部は早解き、早縫い、早仕上げの独自の技術をもっているがこれは洋裁学校は教えておらず知られていない、初心者でも四〇日間で習得できる、開店その他の経営指導をするなどと説明したことが、違法な勧誘であるか否かということが争われた。

判決は、加盟者側が当初期待していたような高度の技術ないし経営の指導が行われなかったからといって、ただちに社会通念上違法な欺罔行為とまではいえないとして、加盟者側の主張を認めなかった。ここでは、「独自の技術」を習得できるということが、加盟者側の契約締結の判断にあたってもっとも重視された事情であったうえで、「独自の技術」の有無につき問題とされている。すなわち、加盟者側は、「独自の技術」の習得という本部が提供するサービスに着目して契約を締結したのであり、それゆえにサービスの内容自体についての情報提供が問題となっていないといえる。

ただしこの事例では、本部が「独自の技術」の内容を加盟者側に正確に伝えていれば契約を締結しなかった可能性もあったといえる。その意味では、本部側の勧誘態様について、もう少し詳細な検討をなすべきであった。また、加盟店側の主張が詐欺取消しという厳格な要件の立証を必要とする法的構成にとどまっている点も、結果的に

本部側の責任に否定的な結論を導く要素となってしまうようにも思われる。¹⁶⁾このように考えると、より詳細な事実が認定されることが前提ではあるが、場合によっては合わせ技の公序良俗違反に該当するという形で契約の無効を導くことも検討できるであろう。

(3) フランチャイズ契約と酷似した契約をめぐる裁判例

次に、フランチャイズ契約という形式をとっていないが、フランチャイズ契約と同様の契約を締結しており、問題状況がフランチャイズ契約と類似している裁判例をみてみることにしよう。

裁判例「34」は、本部と加盟者との間の契約が委託店長契約という形態をとっている居酒屋チェーンをめぐる事例である。この契約では、経営ノウハウ等を提供し、その対価としてロイヤリティーの支払いを行っているなどフランチャイズ契約と共通する部分が多い。具体的には、加盟者は、当該チェーンへの入会金を支払い、¹⁷⁾同一チェーンの店舗で研修を受けたのち、本部側の用意した既存の空き店舗を用いて営業するよう指定された。その際、本部側からは日売り七、八万円の実績があったが、前の経営者が不熱心だったため成績が悪化した旨説明がなされている。そこで、加盟者は契約書を持ち帰って検討したいと本部担当者に告げたが、後がつかえているから当日契約してくれないと困ると迫られ、契約を締結している。

ここでは、本部側の用意した既存店舗で営業するため、収益予測等の調査ではなく、当該店舗の過去の実績について問題となっている。判決では、この点について事実と反するという立証がないので本部の説明が客観的根拠もなくなされたとは認められないこと、また、現在店舗を引き継いで経営している者が日売り五万円前後の実績をあげ相当の純益を得ていることを考慮して、当該店舗が利益のあがらない店舗であったとは認められないとする。¹⁸⁾し

かし、契約書には加盟者に一方的に不利な条項が記載されており、また契約書の内容は一読して趣旨が判然とするものではないという事実が認定されていることを考慮すると、契約内容を一応知ったうえで契約したとする判示にはかなり疑問が残るところである。そうであるならば、過去の実績に関する説明が客観的根拠に基づいてなされているか否かについて吟味されるべきであったし、事業経営に関する契約でありながら検討時間をほとんど与えないような本部側の勧誘態様についても十分な考慮がなされるべきであったように思われる。

また、裁判例「35」は、本部と加盟者との間で浄水器業務委託契約が締結されているが、権利金を支払い独占的販売権を取得しているなど、フランチャイズ契約と共通する点も多い。加盟者は、本部が行っていたレンタルビデオ事業加盟店募集に興味をもち本部を訪れたところ、本部側ではレンタルビデオの話とともに、浄水器販売についても説明した。その後、本部と加盟者との間でレンタルビデオのフランチャイズ契約が締結されたが、レンタルビデオ店開業後も、本部側から浄水器販売委託についての勧誘が続いた。その際、本部側は、浄水器は「ガス会社が開発した商品」で大手スーパーの定番商品となっている、権利金を支払えば浄水器の地区独占販売権を取得でき多額の利益が期待できるなどと述べ、浄水器販売会社の設立と業務委託契約の締結を勧めた。その結果、加盟者は本部と業務委託契約を締結し権利金と保証金を支払ったうえで会社を設立して販売に乗り出したが、赤字が続き、約半年後事業を中止するにいたった。

この判決では、浄水器には「ガス会社の開発したフィルター」が実際に使用されていること、また多額の収入が確実にあるかのような説明があったとしても、注文を客からとることが前提となっているから、それ相応の営業努力が要求され、場合によっては原告の目論見通りにならないことは商売の勧誘上暗黙の前提となっていることを理由に、本部の責任は否定されている²⁰⁾。この判決では加盟者側の学歴や経験が考慮された可能性もあるが、浄水器販

売委託契約については、明確な客観的な根拠をまったく示すことなく、本部側の度重なる勧誘によって加盟者が契約締結を決意し締結されたものである点を考慮する必要があるだろう。

五 損害の認定と過失相殺

(1) 損害の認定

ここでは、以上で検討した裁判例のうち、本部の損害賠償責任が認められた事例における損害の認定について検討することとしよう。

まず、契約締結前ないし契約締結時の情報提供をめぐる裁判例をみると、損害の認定にあたっては、信義則上の保護義務違反ないし情報提供義務違反と相当因果関係があるか否かということが問題となっている。すでに、二四六頁に述べたように、信義則上の義務違反があるとしながら、発生した損害との相当因果関係が存在しないとして、結果的に加盟店側の請求が認められなかったケースも散見される。ところが、実際にどのような場合に相当因果関係が認められるかについては、個別事情によって判断がかなり異なっている。

例えば、店舗改装費用、賃借費用のうち礼金や保証金、什器備品購入費の未返還部分などは、事例によって若干異なるものの相当因果関係のある損害として認められている。

また、フランチャイズへの加盟契約金については、判断が分かれている。例えば、裁判例「2」は立地調査、研修指導など本部からの労務提供を受けたことへの対価であり、実際にそれらの提供を受けているとして返還を認めない。これに対して、裁判例「8」は、労務提供の対価、サービスマーク等の使用料の頭金としての性質をもつと

しながら、市場調査が不十分な場合にはそれに対応する部分について返還される可能性を認める。²¹⁾

さらに、営業に伴う赤字などの逸失利益については、フランチャイジーは独立した事業者であり自己責任で経営を行うものであることを理由として認めないという事例が多い。しかし、フランチャイザーからの客観性・的確性を欠いた情報提供があった場合で、通常要求される営業努力をしても営業実績がまったくあがらないときには、相当と認められる部分の営業損失について相当因果関係を認めるといふ事例もある(〔23〕)。

なお、契約締結後の情報提供をめぐる裁判例〔29〕でも、やはり損害の認定にあたっては情報提供義務違反と相当因果関係があるか否かということが問題となっている。この事例では、フランチャイズ加盟料等については、営業場所を当該店舗に決定する前にフランチャイズ契約を締結していることから、店舗賃料の最低保証に関する情報提供義務違反との相当因果関係を認めない。逆に、店舗の仲介料や最低保証が撤廃されなかったことによる賃料の差額については、損害と認定されている。

さらに、慰謝料については、財産的損害の賠償をもって足りるとして損害と認められていない。ただし、二五三頁で述べたようにコンビニエンスストア契約において本部側が一方的に加盟店から商品の強制撤去を行った場合や、本部代表者から加盟店主が暴行を受けた場合などは、慰謝料請求が認められている。

(2) 過失相殺

(a) 過失相殺において考慮される事情

フランチャイズ契約をめぐる裁判例では、すでに二四六頁に述べたように、本部の損害賠償責任を認めるのも、本来は加盟者も独立した事業者であり、自己責任で経営を行うべきであるという一般論が展開され、加盟者側

の勝訴判決一五件中、実に一二件で大幅な過失相殺がなされている。しかも、この一二件のうち八件（勝訴判決全体の半数強）で、過失相殺の割合が五〜八割という非常に高率に及んでいる点にまずは留意する必要がある。ただし、具体的には、次のような事情が考慮されたうえで、過失相殺の程度が決定されている。

まず、契約締結に際して加盟者が本部に説明をした内容に問題がある場合があげられる。裁判例〔2〕では、加盟者が資金繰りについて楽観的説明をしていたため、本部の適切な指導、援助が困難になったことが指摘されている。

次に、加盟者は、その職業・学歴などを考慮すれば、本部側の説明の内容、とりわけその説明の内容が不十分であることを理解することが可能であったとされる場合である。

裁判例〔8〕では、加盟者の職業・学歴からすれば経営上の危険について理解力、判断力があることが過失相殺の理由としてあげられている。もともと、この事例では加盟者は元薬剤師であるが、会社への勤務経験はあっても事業経験がない者については、過失相殺の判断はより慎重になされるべきである。この事例では八割にも及ぶ過失相殺がなされているが、ここでは単に社会人経験というよりも、殖財のための余業であったこと、売上予測等につき説明を求めず自ら調査を行わなかったこと、さらには実地見分し自ら当該店舗を選択したことがより考慮されたというべきであろう。

この他、コンビニエンスストアの事例で、別のコンビニエンスストア本部といったん契約を締結してから、改めて当該コンビニエンスストア本部と契約を締結した場合（15③）にも、八割にも及ぶ大幅な過失相殺が認められている。また、会社経営の経験のある者が、フランチャイズ店営業の前提として予定していた国民金融公庫の融資を拒絶されたにもかかわらず営業を開始した事例では、予測通りの売上げをあげられないことは十分認識可能で

あつたとして七割に及ぶ過失相殺がなされている〔10〕。

また、加盟店側が実際に行った営業の内容も考慮される。なぜなら、フランチャイズ契約では、実際の営業の方法によって営業実績が変動することは、当然予定されているからであろう。例えば、コンビニエンスストア加盟店が商品の在庫がなくなっても発注を適正に行わず、また本部側の勧めに反して日中はアルバイトに任せて入店しなかった場合〔15①〕／もつとも、人件費の高い夜間に加盟店主自らが入るために日中は入店しなかったという事情がある)、車検サービスのフランチャイズチェーンでガソリンスタンドも経営する加盟店が専属スタッフを用意せず事業を展開した場合〔16〕、フォトスパーチェーンで本部側の指導や助言に従わなかった場合〔19③〕などがある。

ただし、加盟店主が納品業者と顧客の前で口論したり、接客態度も悪く、トイレに鍵をかけたたり、あるいは商品管理を怠ったりするなど顧客サービスが低下する行動をとって本部に苦情が寄せられたりした事例〔27〕では、このような経営態度が相当の原因となつているとしながら、加盟店側が全面的に勝訴している。ここでは、当該加盟者と本部との間のフランチャイズ契約が解約された後、次のオーナーも探さず、直営店にもせず本部側が店舗を閉じたことに着目し、単なる営業態度にとどまらず、売上予測値自体が適正でなかったと推認している。

さらに、営業期間も問題となる。営業期間が三カ月間であった裁判例〔2〕では、経営の改善が客観的に不可能であったとはいえないとして過失相殺事由とされているのに対し、七カ月(ただし、四ヶ月で事実上経営を断念)であった裁判例〔8〕では、売上予測を下回り続けていた以上やむをえないとして過失相殺事由とはされていない。裁判例〔29〕では、必ずしも専門的知識が要求されない最低保証の撤廃に関しては、いわゆる脱サラの加盟者も十分検討、吟味が可能であること、最低保証の存在について検討、吟味することなく、短期間のうちに営業場所

を当該店舗にすることに同意していることを過失相殺事由としてあげている。

(b) 過失相殺のあり方

上述のように、フランチャイズ契約をめぐる裁判例では、仮にフランチャイジー側が勝訴しても、ほとんどの場合にかなり高率の過失相殺が行われる。たしかに、フランチャイズ契約は形の上では独立した事業者どうしの取引であり、原則として事業経営は自らの責任で行うべきである以上、自己責任が厳しく問われるのもやむを得ないところは²²⁾ある。

しかしながら、フランチャイズをいわば悪用したような形で組織的な欺罔行為が行われているような場合まで過失相殺することは、違法な行為で得られた利益を最終的に違法な行為を行った者に帰属させることになりかねない(例えば、裁判例「41」などはまさにその場合に該当する)。また、虚偽の勧誘を行ったり、意図的に不十分な情報しか提供しないなど、フランチャイザー側の態様の違法性が高い場合には、自己責任を強調するあまりに高率の過失相殺をすることで、かえって違法行為を助長しかねないことになる。「過失相殺の比較量的性格」を基礎にして、故意による不法行為の場合には被害者の単なる過失では過失相殺は認められないという議論を、再度想起する必要がある(この点については、本連載第九回・法政論集二〇〇号二六〇頁以下を参照)。

六 本部側からの清算金等支払請求の可否

加盟店側から訴訟を起こしたところ、本部側から清算金や違約金の支払いなどを求める反訴や別訴が提起されたものが一一件(売上予測等に関する裁判例のみだと一〇件)、また本部側から訴訟が提起されたので加盟店側から

反訴や別訴を提起したものが七件（売上予測等に関する裁判例のみだと三件）存在する。売上予測等に関する裁判例一三件を見ると、清算金と違約金で判断が分かれている。

清算金請求については、仮に情報提供義務違反が認められる場合であっても、勘定残高の請求を権利濫用・信義則違反を理由に認めない事例（「27」）を除いて認められている。商品先物取引の場合とは異なり、曲がりなりにも営業を行ったことにかかった費用の請求であるため、認められるのであろう。ただし、本部側の違法性が非常に強くそもそも営業の継続が不可能であるような場合には、合わせ技的公序良俗違反による無効を認めることで本部側の請求を封ずることも検討されるべきであろう（この点については、本連載第九回・法政論集二〇〇号二六二頁以下を参照）。

これに対して、違約金請求については、公序良俗違反（「15①②③」）や権利濫用・信義則違反（「27」）を理由に認められていない。事実上損害賠償の予定ともいえる違約金まで、義務違反を理由に損害賠償請求が認められたフランチャイザー側に認めるのは論理的矛盾であり、正当であろう。

七 フランチャイズ契約における情報提供をめぐる裁判例の全体的傾向

以上、検討したことをまとめると、次のことがいえるであろう。

まず、売上予測・収益予測等をめぐる裁判例に関しては、加盟者が本部が提供した売上予測・収益予測等に関する情報を重視して契約を締結したかということが問題となっている。そのうえで、本部により提供された情報の内容が実現されるものと加盟店側が認識しており、かつその情報が客観的な調査によらずに提供されたものである

か、または正確性に欠ける場合に、本部は情報提供に関する責任を負うことになる。ただし、その場合には、当該フランチャイズの業種、加盟者側が契約締結の準備に際して協力するなど主体的な行動をとったこと、本部側の説明態様、売上げないし収益等が実際に伸びなかったことにつき加盟者側に落ち度があることなどが考慮される。なお、裁判例「29」では、売上予測・収益予測等ではなく、フランチャイズ契約締結後に加盟者が業務委託契約を締結する際に重視した情報として店舗賃料に関する最低保証が問題となっているが、その判断構造は、売上予測・収益予測等に関する情報提供が問題となった裁判例と同様であるといえる。

次に、法律構成については、ほとんどの事例で本部の加盟者に対する情報提供義務違反が問題となっているが、判決で述べられている一般論は当該事案における具体的な事案が反映されており、事案によっては、フランチャイズ契約における本部の情報提供義務の発生自体を認めないものもある。したがって、フランチャイズ契約であるからといって、本部の情報提供義務が当然に発生するものではなく、契約を締結する際に、加盟者が売上予測・収益予測等をどの程度重視していたかによって、情報提供義務の内容だけではなく、その発生自体も左右されているといえよう。

第三節 小括

一 裁判例の傾向のまとめ

第二節では、フランチャイズ契約において本部の情報提供が問題となった裁判例について検討してきた。その結

果をまとめると、次のようになる。

第一に、売上予測・収益予測等をめぐる裁判例に関しては、三つのレベルで情報提供義務の有無が判断されている。まず、①加盟者が本部が提供した売上予測・収益予測等に関する情報を重視して契約を締結したかということが問題となる。そのうえで、②本部により提供された情報の内容が実現されるものと加盟店側が認識しているかが問われる。そしてさらに、③その情報が客観的な調査によらずに提供されたものであるか、または正確性に欠ける場合であるかが検討される。以上の三段階をクリアすると、本部は情報提供に関する責任を負うことになる。ただし、その場合には当該フランチャイズの業種、加盟者の職業・経験等、加盟者が契約締結の準備に際してとった行動、本部側の説明態様、営業開始後の加盟者側の落ち度などが考慮されている。

なお法律構成をみると、本部の加盟者に対する情報提供義務違反が争われている事例が多くみられるが、一般論のレベルで情報提供義務の発生を認める場合でも、その内容は当該事案における具体的事情を反映しているため、事案ごとに微妙に異なっている。さらに、フランチャイズ契約であるからといって情報提供義務が当然発生するわけではなく、加盟者が売上予測・収益予測等を重視して契約を締結したか否かによって情報提供義務の発生の有無も左右されることになる。

第二に、売上予測・収益予測が問題とならない場合でも、加盟者がどのような情報を重視して契約を締結したかによって、その情報提供に関する責任が問題となりうる。その場合にも、売上予測・収益予測等に関する情報提供が問題となった裁判例と同様、加盟者側の認識や情報の客観性・正確性、本部側の説明態様等が考慮され、責任の有無が決定されている。そして、フランチャイズ契約においてフランチャイザーたる本部の情報提供が問題となる裁判例では、フランチャイジーたる加盟者が本部が提供した情報により自らの契約目的が達成できると考えて契約

を締結し、かつ本部の説明等によりその情報の内容が実現可能であると認識していたが、当該情報の内容が客観性ないし正確性に欠けるものであった場合に、本部の責任が肯定されているといえよう。

二 「情報提供義務」とは何か

最後に、フランチャイズ契約においてしばしば問題となる「情報提供義務」について、検討することとしよう。

フランチャイズ契約において情報提供義務が問題となっている裁判例では、フランチャイザーたる本部が当該フランチャイズのノウハウや専門的知識を有しているのに較べて、フランチャイジーたる加盟者はそのようなノウハウや知識に乏しいことなどを理由として、一般論のレベルでは信義則上、契約締結前に置ける本部の加盟者に対する情報提供義務を認めるものが多い。学説においても、本部と加盟者との間で契約についての知識が著しく異なっていることなどを理由として、契約締結に際して、本部は加盟者に対し契約締結の判断をすに於て必要な客観的かつ正確な情報を提供する信義則上の義務を負い、それに違反する場合には契約締結上の過失に基づく責任を構成すると考えるのが一般的である。²⁴ また、円谷峻教授は、フランチャイズ契約のように、給付内容が情報あるいはノウハウの提供というすぐれて現代的契約においては、契約締結前あるいは契約締結段階での債務者の説明等をも契約の一部として把握することが実態にそくしているとして、フランチャイザーの説明義務を契約上の義務と構成する。²⁵

しかしながら、裁判例を検討した結果明らかとなったように、売上予測・収益予測等に関して本部の情報提供義務の発生が一般論のレベルにおいても認められていない事例も存在することを考慮すれば、情報提供義務の発生自

体が、本部と加盟者との知識・経験に差があるということばかりではなく、むしろ本部側から提供される情報に対する加盟者の認識次第で左右されるといえる。したがって、フランチャイズ契約であれば、どのような場合であっても本部に情報提供義務が発生するという考え方は、当を得たものではないように思われる。

いわば、フランチャイズ契約においては、情報提供義務という概念自体、本部と加盟者との間で、当事者の知識・経験や契約締結に際しての態様を考慮しつつも、基本的には、契約締結にあたって必要とされる情報がどのように考えられ、またどのように取り扱われているかによって、その発生の有無や内容が決定されているといえる。そうであるならば、まさに当事者の意思に基づく義務として情報提供義務が位置づけられることとなろう。

注

- (1) 前回連載脱稿時から公表されたものも含むため、前回連載時に指摘した数（本連載第一〇回・法政論集二〇三号三六一頁を参照）よりも若干増加している。なお、情報提供をめぐる論点が中心とはされていない事例もあるが、情報提供義務違反の有無について何らかの判断がなされているものはすべて含めた（後掲裁判例一覧表も同様である）。
- (2) もっともこのうち四件は、後に二七一頁で述べるように、フランチャイズ契約そのものとは無関係な不法行為を理由に慰謝料請求が認められたため、結果的にはフランチャイジーが一部勝訴している。
- (3) さらに、後掲裁判例「6」では、フランチャイザーが情報提供義務を負うことを非常に簡潔に述べた後で、とりわけ、売上予測等に関する「説明や資料が十分な調査に基づかず、フランチャイジーの判断を誤らせる虞のある内容である場合」に情報提供義務違反となっている。これも、具体的な判断において資料や説明が十分な調査と合理的な根拠に基づいているとされたことの裏返しであると考えられる。また、後掲裁判例「2」では、「フランチャイザーが、加盟店の募集に際して市場調査を实

施し、これを加盟店とならうとする個人等に開示する場合」に適正な情報を提供する信義則上の義務を負い、「市場調査の内容が客観性を欠き、加盟店とならうとする個人等にフランチャイズ契約への加入に関する判断を誤らせるおそれの大きいものである場合」には、信義則上の保護義務違反を構成すると述べる。この判決でも、需要予測調査における数値の算定に疑問があるという具体的な事情が、一般論の定立に影響を与えているといえよう。

- (4) この点については、川越憲治『フランチャイズシステムの法理論』（商事法務研究会、平成一三年）九九頁以下も参照。
- (5) 裁判例「5」について、コンピニエンズストア本部によるさまざまな顧客誘引ないし優越的地位の濫用にあたる可能性を指摘するものとして、若林亜理砂「判研」ジュリスト二二二三号（平成一四年）二〇四頁以下。
- (6) 井上健一「判研」ジュリスト一〇三九号（平成六年）一三三頁以下。
- (7) 最低保証制度については裁判例からは具体的に読みとれないが、一般には、フランチャイザーがフランチャイジーの収入を一定額まで保証しようという制度と説明される（川越・前掲注(4)一七八頁以下）。この事例で当事者となったフランチャイズ本部では、現在も「最低保証制度」を採用しているが、それによれば営業総利益が一定額より不足した場合には本部が補填する制度とされている（なお、日本フランチャイズチェーン協会が加盟業者の情報開示のため運営しているホームページ「ザ・フランチャイズ」で、各業者ごとの契約内容の概要が閲覧できる。アドレスは、<http://m.jia-fc.or.jp/>（平成一六年六月一七日現在））。当時の状況は不明であるが、一カ月の売上げが一二五万円に達しないときは、その差額を本部が負担するという制度であったと思われる。
- (8) もつとも、第一節二でも述べたように（本連載第一〇回・法政論集二〇三号三三七頁）、当該コンピニエンズストア本部の代表取締役の言葉によれば多めの売上予測を告げることはままあることとされており、実際にこの本部が関わっている訴訟の件数も多い。ただ、第一審および控訴審のいずれの判決も、当該事案では売上予測が不合理とまでは認められないと判示する。
- (9) なお第一審「14」では、本部を批判する「コンピニエンズストアをめぐる紛争が社会問題

化していることをふまえると無理からぬものがあり信頼関係を破壊したとまではいえないと、フランチャイザー側が主張した契約の解除を認めなかった。しかし控訴審「25」では、加盟店の行動は、一般的にコンビニエンスストアをめぐる問題点を指摘するにとどまらず、当該本部のイメージを損なうものであって信頼関係が破壊されたとして、契約の解除が認められている。

(10) 川越・前掲注(4)二八五頁以下、金井高志「フランチャイズ契約締結過程における紛争の判例分析(三)」判例タイムズ一〇六四号(平成一三年)二二頁以下。

(11) この点について、当初は直営店として開業したお好み焼きチェーンの店舗を、フランチャイジーが引き継いだ事案で、開店当初の売上実績が予想を上回ったことを考慮して、フランチャイジーに最初に提示した第一次試算表を修正した第二次試算表を提示して説明したことは不当ではないとした裁判例がある(「6」)。ただこの事例は、本来開業するはずであった者が開業を断念した際に、その交渉の席に同席していた者が積極的に当該店舗での開業を望みフランチャイジーとなったという経緯を考慮する必要がある。

(12) アイスクリーム店であるのに、二月に開店したことを考慮している。

(13) 具体的には、①毎月の売上高の二二パーセント相当額を賃料とする、②最低保証売上高(以下、「最低保証」という)を月額四〇〇万円とする(つまり、最低月額八八万円の賃料を支払う)という覚書が交わされた。その際、本部側は、最低保証を一年間にしてほしい旨要望し、スーパードとして本部側から示された月額六〇〇万円の売上げがあれば、増額しても外してもよいと考え承諾した。結果的に、スーパードは一年間だけ三〇〇万円に減額することを了承したにすぎず、売上高は直営店の頃よりはあがったものの赤字が続いたため、閉店を余儀なくされている。

(14) 裁判例「28」および「29」につき、フランチャイズ契約締結後のフランチャイザーの説明が問題になっていることを指摘するものとして、行澤一人「判評」判例評論四三八号(平成七年)四五頁。

- (15) 行澤・前掲注(14)同頁は、フランチャイズ契約の締結前後で保護義務違反に関する理論的分析を異にするべきではないと主張する。
- (16) 同様の指摘をするものとして、川越憲治『新版 フランチャイズシステムの判例分析』（別冊NBL五六号）（商事法務研究会、平成一二年）四三頁。
- (17) この点については、川越・前掲注(16)八四頁を参照。
- (18) ただし、現在の実績にしても本部が加盟者に説明した実績とはかなりの差があり、かつ従前二〇万円であったロイヤリティーが現在の経営者については五万円であることを認定しながらあまり考慮されていない点には疑問が残る。なお、加盟者の後を引き継いで経営している者の実績は一日あたり平均四万三千円から五万五千円であり、本部が加盟者に説明した一日あたり七、八万円という額とはかなり差がある。
- (19) 契約書には、ロイヤリティーの支払い、契約更新時（契約期間二年）あるいは契約終了時における金員支払いの契約と並んで、ロイヤリティー分の純益を加盟者があげない場合には理由を問わず、本部は契約を解除できるという約定がある。
- (20) ビデオレンタル契約については、契約で定めた経営指導などの義務に関する債務不履行責任のみが争われている。なお、浄水器販売についても、同様に債務不履行責任となっている（いずれも否定）。
- (21) ただし、この事例では、契約上、加盟金不返還条項が規定されており、それが有効なものと認められるとして、結局返還請求は認められていない。
- (22) 店舗運営の自己責任に言及するものとして、金井高志「フランチャイズ契約締結過程における紛争の判例分析（五）」判例タイムズ一〇七一号（平成一三年）九六頁以下。
- (23) 加藤雅信『新民法大系V 事務管理・不当利得・不法行為』（有斐閣、平成一四年）三三六頁以下。
- (24) 川越憲治「フランチャイズ契約の諸問題」企業法研究二〇三輯（昭和四七年）五頁以下、同・前掲注(4)二九九頁以下、金井高

志「フランチャイズ契約締結段階における情報開示義務——独占禁止法、中小小売商業振興法及び「契約締結上の過失」を中心として——」判例タイムズ八五一号（平成六年）四三頁以下、同「フランチャイズ契約締結課程における紛争の判例分析（一）」判例タイムズ一〇五九号（平成一三年）九頁以下、山寄進・ジュリスト一〇〇四号（平成四年）八四頁、松本恒雄「判評」私法判例リマックス六号（平成五年）五九頁、岡部眞純・消費者取引判例百選（別冊ジュリスト一三五号）（平成七年）一七四頁、平井宜雄「債権総論」（第二版第四刷（部分補正）、弘文堂、平成八年）五二頁以下等。なお、小塚莊一郎助教は、立地判断、売上・収益等の予測をめぐる裁判例の判断枠組では、契約上、業績予想債務を負っている者の契約責任に近い捉え方がなされているのではないかと主張する（小塚莊一郎「フランチャイズ契約論（四）」法学協会雑誌一一四巻九号（平成九年）四四頁）。

⁽²⁵⁾ 田谷峻「契約の成立と責任」（第二版、一粒社、平成三年）一三七頁以下（この考え方は、同書の改訂版である『新・契約の成立と責任』（成文堂、平成一六年）二六七頁でも維持されている）。この見解によれば、説明義務の内容と程度は、当事者の意思や契約の趣旨あるいは契約慣行を考慮し決定されることになるが、具体的な基準については明らかにされていない。また、何をもって現代的契約とするのか、あるいは現代的契約であればどのような場合にも説明義務が発生するのかという疑問も生ずる。

【付記】

本稿脱稿後に、近藤充代「コンビニ・フランチャイズ訴訟の新たな展開と課題」丹宗曉信・小田中聰樹編『構造改革批判と法の視点——規制緩和・司法改革・独占禁止法——』（花伝社、平成一六年）一九三頁以下に接した。同論文では、二〇〇一年以降の裁判例（未公表も含む）によりながら、情報提供義務を含む契約締結課程における問題、さらに契約内容に関する問題の分析がなされている。

訴訟	勝敗	過失相殺	慰謝料	本部請求	加盟店	交渉期間	営業期間	情報提供
	▲				A	2	10	a
	○	7割			B		3	a
乙	×			○	A	実質2	18	a
甲	×			○	A	4	19	ad
	×				A			a
	×				C	2	21	a
	×				C	2	109	a
	○	8割	×		C	4	7	a
	×		×		A	4	10	a
	○	7割	×		A	4	10	a
	○	8割	×		A	2	10	a
甲	○	4割		○	A	2	6	a
乙	×(7)			○損害賠償	AC			a
甲	▲		△100万	○	C	1	20	a
甲	○	7割		×	B	3	4	a
甲	○	5割	×	×	C	1	4	a
甲	○	8割		△	A	9	32	a
	●	7割			A	3	14	ac
	○(6)	6割	▲10万		?			abcd
	×				B		18	a
甲	△	5割		○	C	7	16+32+	a
甲	○	5割		○	?		24+	a
	○	7割			C		?+	a
	×				?	10	?+	a
	×				A	6	13	a
甲	○	3分の1	×	○	B	1?	63	a
甲	○	4割		○	A		6	a
甲	×			○	C	4	168	a
丙	×			○	A		27	ad
甲	▲		△50万	○	C	1	20	a
	○(6)	4割	▲10万		?			abcd
甲	○			×	A	1	46	a

訴訟	勝敗	過失相殺	慰謝料	本部請求	加盟店	交渉期間	営業期間	情報提供
	×				A		5	a
乙	○(2)	4割	×	○	C	店決定3	24	a
丙	×			○	B		7	a
丙	×			○	B			a

契約関係における情報提供義務（一一）（宮下）

フランチャイズ契約における情報提供義務関連裁判例一覧（その1）

契約締結前（売上予測等）

番号	裁判所	年月日	掲載誌	営業内容	審級関係
1	東京地判	H1. 11. 6	判時1363-92・判タ732-249	イタリア料理店	
2	京都地判	H3. 10. 1	判時1413-102・判タ774-208	パン	
3	東京地判	H5. 5. 31	判時1484-86	コンビニエンスストア	
4	東京地判	H5. 11. 30	判時1521-91	美容室	
5	千葉地判	H6. 12. 12	判タ877-229	持ち帰り弁当	
6	大阪地判	H7. 8. 25	判タ902-123・金判997-30	お好み焼	
7	大阪地判	H8. 2. 19	判タ915-131	コンビニエンスストア	
8	名古屋地判	H10. 3. 18	判タ976-182	持ち帰り弁当	
9	東京地判	H10. 10. 30	判タ1023-209	クリーニング	10-審
10	東京高判	H11. 10. 28	判時1704-65・判タ1023-203	クリーニング	9控訴
11	福岡高判	H13. 4. 10	判時1773-52・判タ1129-157	サンドウィッチ	
12	名古屋地判	H13. 5. 18	判時1774-108	コンビニエンスストア	22-審
13	横浜地判	H13. 5. 31	判時1777-93	サブキン・テールクロス	
14	名古屋地判	H13. 6. 28	判時1791-101・判タ1121-179	コンビニエンスストア	25-審
15①	千葉地判	H13. 7. 5	判時1778-98	コンビニエンスストア	
15②	千葉地判	H13. 7. 5	判時1778-98	コンビニエンスストア	
15③	千葉地判	H13. 7. 5	判時1778-98	コンビニエンスストア	
16	東京地判	H13. 7. 27	判マⅡ200107270007Z	車検サービス	
17	名古屋地判	H13. 9. 11	LEX/DB 28071164	空調機器の清掃工事	26-審
18	東京地判	H13. 9. 13	判マⅡ200109130002Z	学習塾	
19①	大阪地判	H13. 11. 27	判マⅡ200111270008Z	フォトスーパー	
19②	大阪地判	H13. 11. 27	判マⅡ200111270008Z	フォトスーパー	
19③	大阪地判	H13. 11. 27	判マⅡ200111270008Z	フォトスーパー	
19④	大阪地判	H13. 11. 27	判マⅡ200111270008Z	フォトスーパー	
20	東京地判	H14. 1. 25	判時1794-70・判タ1138-141	ペーカールバフェ・カフェレストラン	
21	大阪地判	H14. 3. 28	判タ1126-167	コンビニエンスストア	
22	名古屋高判	H14. 4. 18	LEX/DB 28071954	コンビニエンスストア	12控訴
23	金沢地判	H14. 5. 7	LEX/DB 28072518	コンビニエンスストア	
24	名古屋地判	H14. 5. 10	判マⅡ200205100001Z	コンビニエンスストア	
25	名古屋高判	H14. 5. 23	判タ1121-170	コンビニエンスストア	14控訴
26	名古屋高判	H14. 6. 27	LEX/DB 28072395	空調機器の清掃工事	17控訴
27	金沢地判	H15. 4. 28	LEX/DB 28072008	コンビニエンスストア	

契約締結後（売上予測等）

番号	裁判所	年月日	掲載誌	営業内容	審級関係
28	東京地判	H3. 4. 23	判タ769-195	アイスクリーム	
29	東京地判	H5. 11. 29	判時1516-92・判タ874-212	クレープ	
30	東京地判	H11. 5. 11	金判1085-6	コンビニエンスストア	33-審
31	東京高判	H11. 12. 15	金判1085-3	コンビニエンスストア	32控訴

訴訟	勝敗	過失相殺	慰謝料	本部請求	加盟店	交渉期間	営業期間	情報提供
乙	×			○	?			cd
	○	5割			A	4	1週間	d

訴訟	勝敗	過失相殺	慰謝料	本部請求	加盟店	交渉期間	営業期間	情報提供
	×		×		C	店決定1日		a
	▲		×		B			a

訴訟	勝敗	過失相殺	慰謝料	本部請求	加盟店	交渉期間	営業期間	情報提供
	○(8)		△(未営業)		?			b
甲	○(18)		△(営業)	△	?			b
乙	×		×	×	A	1		b
	○(11)	なし	×		ABC			b
	○(20)	なし			ABC			b
乙	○	なし	×		C			a
乙	○	2割	×		C			a
乙	○(10)			×	?			ac

契約関係における情報提供義務（一）（宮下）

フランチャイズ契約における情報提供無関連裁判例一覧（その2）

契約締結前（売上予測以外）

番号	裁判所	年月日	掲載誌	営業内容	審級関係
32	大阪地判	S61. 9. 29	判タ622-116	リフォーム	
33	東京地判	H11. 10. 27	判時1171-105	酒類・医薬品	

フランチャイズ契約に酷似する契約

番号	裁判所	年月日	掲載誌	営業内容	審級関係
34	大阪地判	H 2. 11. 28	判時1389-105	居酒屋	
35	浦和地判	H 5. 11. 30	判時1522-126	浄水器	

詐欺的フランチャイズ

番号	裁判所	年月日	掲載誌	営業内容	審級関係
36	大阪地判	S53. 2. 23	判タ363-248	ピロピタン商法	
37	大阪地判	S53. 5. 29	判時920-179	ピロピタン商法	
38	京都地判	H 5. 3. 30	判時1384-82	学習塾	
39	福岡地判	H 6. 2. 18	判時1525-128・判タ877-250	学習塾	
40	水戸地判	H 7. 2. 21	判タ876-217	学習塾	
41①	浦和地川越支判	H 7. 7. 20	判時1572-109	乳酸菌飲料	
41②	浦和地川越支判	H 7. 7. 20	判時1572-109	乳酸菌飲料	
42	東京地判	H14. 1. 24	判マⅡ200201240007Z	ヘビーシッター	

【裁判例一覧表の見方】

・年月日は、「S」は「昭和」、「H」は「平成」を意味する。

・掲載誌の略語は、以下の通りである。

「判時」＝判例時報

「判タ」＝判例タイムズ

「金判」＝金融商事判例

「判マⅡ」＝判例 MASTER Ⅱ2003年後期版（新日本法規出版、平成15年）

「LEX/DB」＝TKC 法律情報データベース・LEX/DB（判例：第一法規出版提供）

・「勝敗」とは、顧客側が訴訟に勝訴したか否かを示すものであり、勝訴した場合は○、敗訴した場合は×、一部勝訴した場合は△、結果的には勝訴したが情報提供義務違反の請求は認められなかった場合は●、フランチャイズ契約に関する義務違反が認められなかった点では事実上敗訴だが結果的に何らかの救済が与えられた場合は▲で示した。（ ）内の数字は、訴訟に参加した加盟者の数である。なお、過失相殺がなされた判決は、勝訴判決として分類した。

・「慰謝料」のうち、フランチャイズ契約の締結の場面とはかかわらない請求が認められた場合は△、同様だが複数の加盟者のうち一部の者にのみ認められた場合は▲で示した。

・「本部請求」とは、フランチャイザーである本部からフランチャイジーである加盟店に対して清算金や違約金等の支払請求がなされたことをいう。本部側の請求が認められた 場合には○、認められなかった場合には×、一部のみに認められた場合には△で示した。なお、「損害賠償」とあるのは、本部側からの損害賠償請求が認められた場合を指す。

・「加盟店」とは、フランチャイジーたる加盟店の属性を指す。Aは何らかの事業経験がある者、Bは事業経験はあるが喫茶店など個人事業主の経験がある者、Cは事業経験のない者を示している。

・「交渉期間」の数字は、特に断りのない限り月数を示している。なお同欄のうち、「店決定」とあるのは、フランチャイズの基本契約を締結した後、実際に営業店舗を決定する交渉に要した期間を指す。

・「営業期間」の数字は、特に断りのない限り月数を示している。なお同欄のうち「+」とは、現在も同種の事業を継続している場合を示している。

・「情報提供」とは、裁判例でどのような情報提供が問題とされたかを示している。売上予測や経費予測等が問題となった場合はa、利益保証が問題となった場合はb、ノウハウが問題となった場合はc、営業内容等が問題となった場合はdで示している。