

Title	フランチャイザーの詐欺行為が故意不法行為を構成する場合において過失相殺の適用が否定された事例
Author(s)	矢島, 秀和
Citation	沖縄大学法経学部紀要(29): 33-51
Issue Date	2018-09
URL	http://hdl.handle.net/20.500.12001/23428
Rights	沖縄大学法経学部

【判例研究】

フランチャイザーの詐欺行為が故意不法行為を構成する場合において過失相殺の適用が否定された事例

La responsabilité délictuelle du franchiseur ayant commis le dol contre le franchisé

矢島 秀和*

Hidekazu YAJIMA

専門分野：民法（情報提供義務、フランチャイズ契約）

キーワード：情報提供義務、詐欺、セールストーク、不法行為、過失相殺

第一審：東京地裁平成29年12月21日判決（平27（ワ）25799号）（2017WLJPCA12216003）

第二審：東京高裁平成30年5月23日判決（平30（ネ）172号）（2018WLJPCA05236002）

【はじめに】

本件事案は、フランチャイザー（以下、ザーとする。同様にフランチャイジーについてもジーとする。）の事業はジーから金銭の騙取を目的とした詐欺であるから、ザーは不法行為責任を負い、ジーが支払った加盟料およびシステム利用料を損害として賠償する責任を負うとしたものである。原審においてはザーの情報提供義務違反に基づく損害賠償責任は認められたものの、ジーの落ち度を斟酌して50%の過失相殺がなされた。これに対して本判決（控訴審判決）は、前記のとおり本件事案をザーによる詐欺の事案として故意不法行為責任を認定し、50%の過失相殺を行った原審の判断は理由がないとして、ザーはジーが支払った金銭全額を損害として賠償すべきとした。本件事案では、ザーに情報提供義務違反ないしは故意不法行為責任が認められるか、またその場合に過失相殺がなされるべきかが争点となった。

【事実】

Y₁は放置自転車の撤去等を事業とする株式会社Aの代表者であり、Y₂はaという商号でY₁とともに上記事業に関するビジネスセミナーを開催していた（以下、Y₁、Y₂およびAを総称して「Yら」と表記する）。X₁（飛行機整備士）、X₂（個人事業として特許調査業務に従事）およびX₃（技術系会社に勤務。以下、X₁ないしX₃を総称して「Xら」と表記する。）は、ともにYら主催の有料セミナーに参加した。本件セミナーで配付された資料には以下のことが記載されていた。すなわち、放置自転車ビジネスでは人・金・物が不要である、パートナー同士の情報交流・ノウハウの共有等のためのコミュニティがある、放置自転車事業はブルーオーシャン（未開拓）である、

放置自転車はやり切れないほどある¹、「立場に関係なくやったらしっかり稼げる」などと特段の留保もなく記載されていた。また、シミュレーション説明において、「年収500万円→年収700万円→さらなる展開可能」と説明していた。さらに、本件セミナーの質疑応答において、Yらは月額200万円は無理だが100万円は実現可能である、「毎月48万円手元に残る」「工夫されたチラシをまけば必ず依頼は来る」「毎年回収しきれないぐらいの放置自転車が出るので問題ない」などと説明している。その一方で、すでに東京都内で放置自転車撤去事業を行っている業者が数社存在していたにもかかわらず、このことについての説明はなかった。

Xらは、本件セミナーを受講後、加盟金313万9500円をYらに支払い、XらはA・Y₁との間でシステム利用料として毎月3万円の支払いを内容とするパートナー契約を締結した（本件契約は放置自転車回収のノウハウの提供を受けることなどを内容とするものであり、実質的にフランチャイズ契約としての性質を有する契約であり、この点につき当事者間で争いはない。ただし、後述のとおり本件契約は契約主体、権利義務関係が明らかでない認定されている）。本件契約に基づき事業を開始したところ、X₁の売上は月平均3万5000円程度、X₂は月平均4万8000円程度であった（X₃は加盟金を支払ったが事業の開始には至っていない）。X₁らはYらに対し、本件事業の本部とパートナー間の権利義務関係の明確化、加盟金に見合うノウハウの提供、また既存の商圏の侵害などの不公正が生じているので、商圏の確立およびパートナー間の不公正の是正を求める内容証明郵便を送付したところ、AからXらがシステムを利用することを拒絶されるに至った。そこで、本件契約締結時にYらによる不合理な売上高に関する情報等の提供が情報提供義務違反になるとして、Xらは不法行為に基づき損害賠償請求（加盟金、システム利用料の賠償請求）を行った。

原審（東京地裁平成29年12月21日判決）は、以下のように判示し、Xらの損害賠償請求を認めた。Zは当該事業に関する知識も経験もないことから、Zが提供する情報に基づいて契約締結の是非を判断するのが実情である。売上・収益に関する情報はZの判断に重大な影響を及ぼす核心部分であるから、かかる情報を提供する場合にはZが契約締結の是非についての確かな判断ができるよう客観的かつ正確な情報を提供する信義則上の義務として情報提供義務を負っており、Yらもこの義務を負っている。ところが、Yらが同義務に違反したことでXらは的確な判断ができないまま本件契約をするに至った。よって、Yらは共同不法行為に基づきXらが被った損害を賠償する責任を負う。損害賠償の範囲は同義務違反と相当因果関係に立つ損害であるとして、加盟金、システム利用料（X₃は事業を開始していなかったため未発生。）を賠償すべき損害として認めた。しかし、Xらがそれぞれ相当程度の社会人経験を有すること、ならびに本件契約締結前にYらと面談する機会があったことから、売上予測の裏付けとなる資料の提出などを求めることでYらが提供した情報の正確性・合理性を検討することができた。また、X₁・X₂は短期間の間に本件事業に見切りをつけていること、X₃については別のパートナーから経験談を聞いて本件事業を開始しなかったという諸点を考慮し、それぞれ50%の過失相殺を行った。これに対して、XらおよびYら双方が控訴。

¹ Y₁は、その根拠として、平成26年度の内閣府の調べで日本全国の放置自転車は260万台あるとの統計があることを挙げているが、特段ほかの資料の調査をしたことはない旨述べている。

【争点】

1. Yらの情報提供義務違反ないし故意不法行為責任の成否
2. 過失相殺の適否

【判旨】

1. Yらの情報提供義務違反ないし故意不法行為責任の有無について

本件事案は、「Y₁及びY₂が共謀の上、Xらに対して、受託詐欺又は募集詐欺ともいふべき詐欺行為を故意により実行し、加盟金等を詐取したという事実を認定するものである。」として、Xらの請求を全部認容した。

本件事案がYらによる詐欺（不法行為）になる理由として次のように述べる。まず、契約内容について、「Xら及びYら側の契約主体がそれぞれどのような権利を取得し、義務を負うのか明らかでなく、そもそもYら側の契約主体は誰であるのか」明らかでない。また、パートナー制度にも根本的な欠陥があるとして、Yらが行った未開拓市場であるとの説明は虚偽であったし、「商圏（エリア）の指定や効果が不明確であり……、パートナーに指定したエリアを、後から加盟したパートナーにも降り割った」。Yらが提供した「ビジネスパック」の大半は「チラシ、警告文書、報告文書の書式等であって、放置自転車回収・販売業によって売上げを上げるための特別なノウハウが含まれているものではなかった」し「Y₁及びY₂は、パートナーに対し、チャットシステムを通じて助言や指導をしていたが、その内容は叱咤激励の域を出るものではなく、売上げを挙げるための具体的な助言や指導はなかった」。したがって、「Y₁及びY₂が考案したパートナー制度による放置自転車回収・販売業は、そもそも大半のパートナーが利益を上げることすら困難な欠陥ビジネスであり、Yらにはパートナーに利益を上げさせるだけのノウハウも信用もなかったといわざるを得ない。」そして、Y₁及びY₂が勧誘の際にした収入に関する説明はおよそあり得ない話であったとした。

以上の事実からして、「Y₁及びY₂は、Xらを勧誘した時点で、すでに多数の業者が同業に参入しており、300万円内外の加盟金を支払ってパートナーとして新規加盟者になっても、自らの営業努力で回収できる自転車の台数はわずかであることを知っていたと認められる。また、Y₁及びY₂がXらを勧誘した時点で、それ以前に加盟したパートナーの大半はせいぜい月数万円程度の売上げしか上げられない状態であり、Y₁及びY₂はそのことを認識していたと認められる。」にもかかわらず、前記のような虚偽の説明をしXらから加盟金を支払わせているから、「Y₁及びY₂の勧誘行為は、故意による詐欺として不法行為に該当するといえる。」また、パートナー制度の欠陥や他のパートナーの大半も月数万円程度の売上げしか上げることができなかったことから、「Y₁及びY₂の勧誘は、セールストークの範囲にとどまるものではなく、故意による詐欺に当たることは明らかである。」

以上のことから、Y₁及びY₂は前記の詐欺行為について「Xらに対し共同不法行為責任を負うといえる。なお、以上によれば、Xらが主張する情報提供義務違反があることも明らかである。Y₁は、Aの代表取締役として、Aの業務に関して勧誘行為を行ったと認められるから、Aもまた、Y₁及びY₂とともにXらに対し共同不法行為責任を負う。」このように、控訴審は、Yらによる虚偽情報の提供にくわえ、契約における権利義務関係の不明確性、ノウハウの不存在も加味して、

Yらの詐欺を認定した。

2. 過失相殺の適否について

原審と同じく加盟金およびシステム利用料をXらがYらの共同不法行為によって被った損害として認めた。そして、「本件のような故意による不法行為であって犯罪成立の可能性すらあるものによる被害について、過失相殺をすることは、極力避けるべきである。Y₁及びY₂は、Xらが放置自転車回収・販売業に関する知識や経験が全くないことにつけこんで、故意に加盟金等の名目で金員を騙し取ったものであることを考慮すると、Xらに、損害額の算定にあたって考慮しなければならないほどの落ち度があったと認められない。……Yらの不法行為は、故意による違法な詐欺行為であって、このような場合に、被害者であるXらの損害額を減額することは、加害者であるYらに対し、故意に違法な手段で取得した利得を許容する結果になって相当でない。」このように述べ、Xらの事業経験等を考慮して50%の過失相殺を行った原判決を変更し、Yらに対し加盟金およびシステム利用料全額の賠償を命じた。

【研究】

1. 本判決の意義

フランチャイズ契約締結過程においてザーが虚偽ないしは不正確な情報を提供した場合に関する裁判例および学説は、すでに夥しい数の蓄積がある。そして、ザーがそうした情報を提供した場合には、信義則上の保護義務違反、債務不履行もしくは不法行為に基づく損害賠償請求による処理が定着しているといえる²。もっとも、ザーの責任を認めたとしても、多くの裁判例において過失相殺がなされ、しかもその割合は決して僅少なものではない。また、ザーの虚偽的な情報提供が詐欺行為に該当するとの主張がなされたとしても、それを正面から認定し、ザーの損害賠償責任を認めた裁判例は少ない。

そのような中において、本判決はザーによる「受託詐欺又は募集詐欺ともいうべき詐欺行為」と認定し、さらに原審が行った50%の過失相殺を否定し、ジーへの全額の賠償を認めた。本判決は、ザーが提供した情報の虚偽性にくわえて、契約内容にまで踏み込んでザーの詐欺を認定し、さらに原審が行った過失相殺を否定した点において、従前のザーの情報提供義務にまつわる同種の裁判例と比較して、結果的にジーの保護を重視した判断を示したといえる。この点に本判決の意義が認められよう。

² 東京地判平1・11・6判タ732号249頁〔イタリアントマト事件〕において、ザーには「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に注意すべき」義務があると判示され、はじめて契約締結過程における保護義務の存在を肯定した（もっとも、事案の解決としては、ザーに保護義務違反は認められないとし、ジーの損害賠償請求は棄却された）。以降、ザーが誤った情報を提供したりした場合には、契約締結上の過失ないしは保護義務違反による損害賠償で処理するというのが裁判例の主流といえる。近時の裁判例でザーの情報提供義務の存在について述べたものとしては、横浜地判平27・1・13判時2267号71頁がある。

そこで、以下において、先例としてザーによる詐欺が認められた裁判例を取り上げ整理し、どのような場合に詐欺による不法行為責任が成立するのかを明らかにし、これを踏まえて本判決の検討を行う。次いで、かかる場合における過失相殺の適否という2つの視点から研究を進めていく。

2. 虚偽的な説明による勧誘と詐欺（不法行為）

(1) 裁判例の概観

以下において、裁判例の数は少ないものの、本判決と同様に、ザーの勧誘時における情報の提供が詐欺を構成するとして、ジーから損害賠償請求がなされた裁判例を概観する。かかる作業をすることで、どのような要素が認められると詐欺による不法行為責任が認められるかを明らかにすることができるのではないかと考えている。

① ピロピタン事件Ⅱ³

本件は、ピロピタンという乳酸菌飲料の販売加盟店募集の方法が詐欺に該当するとされた事案である。ザーらは新聞の折り込み広告に、将来性があり確実に儲かる新事業の説明会開催のチラシを入れ、一流ホテルを会場に説明会を行った。ところが事前の説明と異なり、ジーらはほとんど売上を上げることができなかったというものである。本件につき大阪地裁は、「ザーらが昭和47年初め頃から同年7月頃にかけて自らないし他を指揮監督して行っていた営業所契約者の募集、勧誘方法は、契約締結の意思決定に重要な影響を及ぼす事実につき故意にこれを隠蔽して開示告知せず、かえって虚偽の事実を真実であるかのように誇張して告知することによつてピロピタンについて予備知識のない無知な一般大衆を欺罔し、その結果営業所契約を締結させ、地区権利金名義（前記認定事実によれば、当時高額の対価を支払うにふさわしい地域独占販売権という利益状態が確立していたとは到底認められない。）で金員を騙取するものであつて詐欺行為として民法709条の不法行為に該当するものと解するのが相当である」とした。そして、「一専売店の売上を日配500本以上にすること、500本以上の売上のある専売店を12店作ること一般の者にはほとんど不可能なことであると認められ、従つて仮にごく少数の者（証拠上は数百の営業所のうち10に満たない営業所）にとつて宣伝どおりの実績を挙げることができたとしても（しかもそ

³ 大阪地判昭53・2・23判タ363号248頁。同判決と同様の判断を示したものとして、大阪地判昭53・5・29判時920号178頁〔ピロピタン事件Ⅲ〕がある。同判決でも、「ザーらが日本企業開発をはじめとする他のピロピタン関連企業と相協力して行っていた営業所契約者の募集勧誘方法は、契約締結の意思決定に重要な影響を及ぼす事項について故意にこれを隠ぺいして開示告知せず、かえって虚偽の事実を真実であるかのようにしかも誇張して告知することによつてピロピタンについての予備知識のない一般大衆を欺罔し、その結果営業所契約を締結させ、地区権利金名義で金員を騙取したとするほかはない」として、ジーらが本件契約を締結したのはザーらが「共謀の上行った詐欺行為ともいふべき営業所契約者の募集、勧誘によつて欺罔されたためである」とした。

のためには真実に反する誇大宣伝の必要がある。)、大多数の者にとつて実現不可能なことを誰にでも確実に可能であると断言することは欺罔行為であると解するのが相当であり、このような手段によつて無知な者の正常な判断を誤らせ、それによつて無知な者を決断させてその結果地区権利金名義で一定の金員を交付させることは詐欺行為といふことができる」。

以上から、ジーらが本件契約をしたのは、ザーらが「行つていた詐欺行為といふべき営業所契約者の募集、勧誘方法の一環としてなされた勧誘行為によつて欺罔され、これによつてその意思決定をしたためであると解するのが相当である」とした。

② 教導塾水戸事件⁴

本件では、学習塾の事業を展開するザーの担当者が、ジーらに対し、ほぼ共通した説明を資料を示しながら行い、繰り返し勧誘をして契約をさせた。しかし、ザーは新聞に1、2度広告を入れ、チラシを配布し、説明会を開催する程度で生徒募集について積極的対策を講じず、講師のほとんどは短大卒のアルバイトで、講師として指導・研修がなされることもなく派遣されていた。また、ザーの各事務局のスタッフも2、3名程度に過ぎず生徒募集活動を積極的に展開できるものではなかった。そうしたことから、水戸地裁は、「ザーは、客観的にみて多数の加盟塾を事前の説明どおりに運営していくだけの意思も能力もないのに、その能力があるかのように偽って加盟希望者を錯誤に陥れ、塾加盟契約を締結させたものといふべきであり、各勧誘担当者の説明内容がほぼ共通していることを考えれば、このような勧誘行為は、ザーにおいて組織的に行われていたものと推認できる。ザーの右勧誘行為は、ジーらに対し、詐欺による不法行為を構成するものといふべきであ」とした。

③ 教導塾福岡事件⁵

前記②と同じ本部が運営する学習塾の事案である。ジーらにとって、「まず生徒数の確保と優秀な講師の存在が必要不可欠な重要な要素であることはいうまでもないところであり、更には開設予定の塾の周辺に競争相手となるような同種の塾が存在しないことやザーの会社の規模もこれまた重要な要素といふべきである。その意味において、これらの重要な点について、右のように虚偽の内容を説明した担当者の勧誘行為が違法なものであることは明らかといわなければならない。」ザーの担当者は、勧誘当初からこれらの点につき虚偽説明を執拗に繰り返していたこと、裁判所より釈明命令が出されたにもかかわらず福岡県内における成功例を明らかにしなかったことなどから、「担当者は、その説明内容が虚偽であることを知りつつも、ジーらに加盟契約を締結させてジーらから開設資金名下に金員を得ることを目的として右違法な勧誘行為をしたものと推認するのが相当であるから、結局、担当者の右違法な勧誘行為は、ジーらに対する詐欺的行為として不法行為に該

⁴ 水戸地判平7・2・21判タ876号217頁。

⁵ 福岡地判平6・2・18判タ877号250頁。

当するといわなければならない。」とした。

④ フローラ事件⁶

本件はフローラという乳酸菌飲料の販売契約に関する事案である。浦和地裁はザーの保護義務違反の不法行為責任があったとして、ジーらの損害賠償請求を認容した。すなわち、「ザーが各種パンフレットに掲載した顧客化達成数、予想売上高、予想収益額は、それぞれ懸命に努力をしても、到底実現することが不可能なものであった。」「ザーは、各種パンフレットに記載して宣伝し、説明した本件システムについて、自分でもこれを実行することができなかったのに、これに応じたジーらに対して到底実現の不可能な営業活動を強いたのであって、ザーは、みずからの利益を図るために誇大な宣伝をして、経済事情を良く知らなかったジーらに甲、乙の各販社契約を締結させ、ジーらが如何に営業活動に努力をしても、早晚損害を被ることになることを知りながら、これを防止する策を講じようとせず、放置していたと認めることができる。したがって、ザーは、ジーらに対する保護義務を怠ったと認めることができるから、ザーは、ジーらに対し不法行為による損害賠償責任がある。」

なお、詐欺による損害賠償請求が認められた事例ではないものの、ザーの勧誘行為が詐欺に該当する違法行為とされ加盟金不返還条項が公序良俗に反し無効とされた事例として、フジオフードシステム事件がある⁷。本件では、ジーはザーとの契約締結後に店舗候補物件探しを開始し、ジーは契約締結時に所定の加盟金を支払うところ、この加盟金は1か月以内に開店できない場合には一切返金しないという契約条項が存在した。本件について東京高裁は、「店舗物件の確保が困難であることを知っていれば、加盟店側は契約を締結しないのが通常であり、ザーはそのことを知りながら」「物件の確保が容易であると誤信させているのであるから、ザーらのこのような勧誘行為は、詐欺に該当する違法行為である。」こうした勧誘行為の実態を考慮すると、ザーは「ジーらの犠牲の下に、不当な利益を得ようとするものであって、著しく不公正な取引である。形式的には意思の合致が存することを理由として、このような契約についてその効力を全面的に容認することは、わが国の公の秩序、善良の風俗に照らし、許されないものというべきである。」このように判示し、加盟金不返還条項の無効を宣言した。

(2) 裁判例の分析

以上が、ザーによる詐欺があったとされ、不法行為に基づく損害賠償請求が認められた裁判例である。これら裁判例においては、以下で指摘する要素が考慮されて、ザーの詐欺が認定されていると考えられる。

まず、1つ目の要素として、ザーのノウハウが存在しないなど、当該フランチャイズ・シ

⁶ 浦和地判平7・7・20判タ903号169頁。

⁷ 東京高判平21・12・25判時2068号41頁。

システムをジーが利用しても利益の獲得をもたらさないものであったことが挙げられる（要素①）。この点、ピロピタン事件Ⅱにおいては、「大多数の者にとつて実現不可能なことを誰にでも確実に可能であると断言」したとされたが、これはまさにザーのフランチャイズ・システムが契約締結前の説明と異なりジーに利益をもたらさないものであったということの意味しているであろう。教導塾水戸事件で「ザーは、客観的にみて多数の加盟塾を事前の説明どおりに運営していくだけの意思も能力もない」と判示されたのも、また、フローラ事件において、ザーの示した数値はジーが懸命に努力をしても到底実現することが不可能なものであった、「ジーらが如何に営業活動に努力をしても、早晚損害を被ることになることを知りながら、これを防止する策を講じようとせず、放置していた」とされたのも同様といえる。ザーの詐欺の成立が否定された教導塾京都事件においては、裁判所はザーの勧誘行為が不法行為となるには、ザーに契約において定められた義務を履行する意思がないことが前提となると述べる⁸。

次いで、2つ目の要素が、ザーの契約の動機ないしは目的である（要素②）。要素①で示したようなフランチャイズ・システムを利用してもジーが利益を獲得することが不可能であるにもかかわらず、加盟金等の金銭を騙取することを目的に契約が締結されたということである。この要素②については、次のように裁判例で指摘されている。すなわち、ピロピタン事件Ⅱで「大多数の者にとつて実現不可能なことを誰にでも確実に可能であると断言する」「欺罔行為……によつて無知な者の正常な判断を誤らせ、それによつて無知な者を決断させてその結果地区権利金名義で一定の金員を交付させること」とされたこと、また教導塾福岡事件において、「ジーらから開設資金名下に金員を得ることを目的として右違法な勧誘行為をした」と述べられている。これらにおいては、金銭の騙取の口実として契約が締結されているに過ぎないといえる⁹。したがって、ザーがこのような不当な目的で契約を締結し、ジーの財産を侵害したと認められる場合には、不法行為責任に基づきジーが被った損害の回復がなされなければならない。

ここで以上の2つの要素を総合すると、金井高志教授が指摘されるように、裁判例では、「そこで問題となった事業システムではフランチャイジーは利益を上げることがそもそも困難なものであると認定されている」ことから、「フランチャイズ契約においてフランチャイズ・システムを利用すること自体が詐欺行為に基づく不法な利益の取得を目的とするような特殊

⁸ 京都地判平5・3・30判時1484号82頁。もっとも、同判決では、ジーが自らの判断で契約締結に至った点も考慮してザーの詐欺の成立を否定している。同判決では、かかる点はザーの違法性を否定する要素として考慮されているというが（川越憲治『〔新版〕フランチャイズ・システムの判例分析』別冊NBL56号（商事法務、2000年）154頁）、そもそもザーの違法な勧誘がなければジーが契約をすることはなかったことを考えると、ジーが“自らの意思”で契約をしているように見えても、実際にはその意思はザーの違法な勧誘によって形成されたものであるといえるので、前記の要素を違法性否定の要素として考慮することには疑問がある。

⁹ 國井和郎「詐欺的商法の不法行為処理と理論構成」判夕667号61頁参照。

な事情が存在する場合においてのみ、フランチャイザーの詐欺・詐欺的行為が認められている」のである¹⁰。

また、さらに3つ目の要素として、前記の要素①・②を前提に、ザーが違法なセールストークを展開し、これをジーが信用し契約をしたことが挙げられる(要素③)。確かに、フランチャイズ契約は独立した事業者同士の契約とされる以上、商売上の駆け引きとして契約内容や売上予測に関してある程度の誇張や強気な表現がなされることは多々あり、そうしたセールストークがただちに違法となるわけではない¹¹。もっとも、そこには当然に限界があり、ザーが社会的に許容される範囲を逸脱するセールストークを行えば情報提供義務違反になる。ここで、その範囲を画する基準となるのがジーの属性である。すなわち、ジーが事業経験を有さない主婦であったり脱サラした者であったりする場合には、セールストークの許容範囲は狭まる¹²。三島徹也教授は、事業経験のない素人のジーに対しては一般の事業者間におけるような駆け引きは許されるべきではないとされる¹³。このようにザーのセールストークの許容範囲はジーの属性によって広狭はあるが、セールストークが許容されるにはザーの組織ないし事業がフランチャイズとしての実態を有していることが前提とされるべきである。その

¹⁰ 金井高志『フランチャイズ契約裁判例の理論分析』(判例タイムズ社、2005年)194頁。

¹¹ このことを指摘する裁判例の一例として、東京地判平3・4・23判タ769号195頁〔デイリークイン事件〕がある。同判決は、「ザー側の担当者が売上が確実に見込まれるかのような説明をしたとしても、それはあくまで開店を勧誘するためのセールストークにすぎないと見るのが妥当である。」とする。

¹² たとえば、ザーの保護義務違反に基づく損害賠償責任をはじめて認めた京都地判平3・10・1判時1413号102頁〔進々堂事件〕では、「フランチャイザーは、蓄積したノウハウ及び専門的知識を用いて市場調査を行っているから、加盟店となろうとする個人等が、その結果を分析し、批判することは容易ではない。」と述べる。このような考え方からすれば、ジーの属性次第では、ザーのセールストークの許容範囲は狭まるものと考えられる。

¹³ 三島徹也「フランチャイズ契約の締結過程における情報提供義務」法律時報72巻4号73頁。山下友信「批判」商法(総則商行為)判例百選(第3版)別冊ジュリ129号217頁においては、事業経験のないジーの場合には、一種の消費者取引とみてセールストークが認められる余地はないとされる。一方で、浅木慎一「フランチャイズ契約-基本契約の締結前および終了後への契約規範の拡張論とその商法的運用-」浜田道代ほか編『現代企業取引法』(税務経理協会、1998年)132頁は、「フランチャイズ契約締結交渉における加盟希望者達の多くは、言わば『商人予備軍』とも形容すべき存在である。主観的な自覚を有するか否かは別として、彼らは、加盟交渉において商人資格の獲得をも目指すわけであるから、彼らの投資リスクに対する認識の甘さは、単なる対消費者取引の場合に比して、より厳しく評価されるべきである。主婦や脱サラした素人に対して加盟を勧誘するような場合には、一般の消費者取引とみるべきであるという見解には、必ずしも同調しない」とし、対照的な見解を示される。

ことを前提に、ザーのセールストークによってジーが誤認をして契約を締結してしまった場合に、情報提供義務違反としてザーは損害賠償責任を負うものと考えられる¹⁴。なぜならば、ザーの事業における利益の獲得が「到底実現不可能」（フローラ事件）、「客観的にみて多数の加盟塾を事前の説明どおりに運営していただくの意思も能力もない」（教導塾水戸事件）というような場合には、ザーの契約内容や事業に関する説明はいわばすべて虚偽の説明とならざるを得なくなり（フランチャイズ・システムの欠陥を説明すれば誰も契約しないといえるため）、セールストークの許容性を語る余地はないといえるからである。この点、フジオフードシステム事件ではザーのフランチャイズ・システム自体は詐欺と判断されてはいるが、同判決はセールストークが許容されない場合を示したものとして捉えることができよう。というのは、ザーは店舗物件の確保が困難であることを知りながら加盟金を支払わせ、いかなる理由があってもこれを返還しないとしているところ、こうした場合はザーの事業による利益の獲得が不可能であると知りながらジーに契約をさせたのと同様といえるからである。

以上要するに、裁判所はザーの勧誘時における説明だけでなく、ザーのフランチャイズ・システムの実態ならびにザーの契約締結の目的をも考慮して、詐欺の認定を行っているものといえる。そして、ザーのフランチャイズ・システムが実態を有していない場合には、セールストークは許容されていないといえよう。

ところで、ここで、情報提供義務は詐欺（または錯誤）の拡張法理として出てきたものであるという点を想起しておきたい。すなわち、本来であれば詐欺を語るができないところで、当事者間の情報力や交渉力等の格差を考慮して不正確な情報を提供した者に対して責任を負わせるための法理が情報提供義務である¹⁵。いわば過失による詐欺に対する санкションが情報提供義務違反による損害賠償責任であり¹⁶、ザーが誤って（ジーを意図的に騙して契約をさせるつもりとまではいえない。また、ザーのフランチャイズ・システムも実態を有するものであった。）不正確な情報を提供して勧誘した場合に同義務違反による損害

¹⁴ 金井・前掲註（10）117頁。

¹⁵ かかる点に関する議論については、後藤巻則『消費者契約の法理論』（弘文堂、2002年）2頁以下、潮見佳男『契約法理の現代化』（有斐閣、2004年）109頁以下、森田宏樹『『合意の瑕疵』の構造とその拡張理論（1）（2）（3・完）』NBL482号22頁、483号56頁、484号56頁（1991年）、横山美夏「契約締結過程における情報提供義務」ジュリ1094号128頁（1994年）等がある。

¹⁶ とはいえ、詐欺の拡張法理として情報提供義務を捉えることに対しては批判もある。たとえば、山本敬三教授は、「詐欺とは『わざとだます』という意味を持つ。したがって、それにもかかわらず、故意があるとはいえないところにまで詐欺を拡張していくことには、どうしても抵抗感が残らざるをえない」とされる（山本敬三『契約法の現代化 I - 契約規制の現代化』（商事法務、2016年）84頁、同「取引関係における違法行為をめぐる制度間競合論 - 総括」ジュリ1097号128頁）。

賠償で処理することはジエの保護において求められる方法である¹⁷。そのような場合として、ジエからの詐欺の主張を斥ける一方で、保護義務違反ないしは信義則上の義務違反等でジエの損害賠償責任を認めた一連の裁判例を位置付けることができるであろう¹⁸。しかし、裁判例の概観の箇所挙げた裁判例のように、当該フランチャイズ・システムが機能しないにもかかわらずジエが意図的に虚偽の情報を提供しジエに契約をさせたというのは、まさにジエによる故意不法行為があった場合といえる。

(3) 本判決の検討

以上の裁判例の分析を踏まえて本判決を検討する。本件事案では、原審においては信義則上の義務である情報提供義務違反に違反したとしてジエの損害賠償責任を認めている。これに対して、本判決では端的にジエの故意不法行為（Yらによる共同不法行為）に基づく損害賠償責任として処理している。

控訴審において認定された事実によると、「Y₁及びY₂が考案したパートナー制度による放置自転車回収・販売業は、そもそも大半のパートナーが利益を上げることすら困難な欠陥ビジネスであり、Yらにはパートナーに利益を上げさせるだけのノウハウも信用もなかったといわざるを得ない」ものであった。これは、まさに要素①の、ジエのノウハウが存在しないなど、当該フランチャイズ・システムをジエが利用しても利益の獲得をもたらさないものであったことに当てはまる。本件事案におけるYらのフランチャイズ・システムは、Xらがこれを利用してもジエが利益を上げることが不可能であったという根本的な欠陥を抱えたものであった。くわえて、本件契約は、契約主体がそれぞれどのような権利を取得し義務を負うのか不明確だけでなく、Yら側の契約主体は誰であるのかも明らかでないものであったが、こうしたことは、Yらがフランチャイズとして事業を展開できるだけの組織を有していなかったことの証左と考えられる¹⁹。

¹⁷ もっとも、ジエの情報提供義務違反があったとしても、同義務違反とジエの損害発生との間に因果関係が認められなければ、損害賠償責任は生じない。そのことを指摘する裁判例として、東京地判平28・11・25 LEX/DB文献番号25538385がある。

¹⁸ 裁判例の一例として、たとえば、福岡高判平13・4・10判タ1129号157頁 [神戸サンド屋事件]、千葉地判平13・7・5判時1778号98頁 [ローソン千葉事件]、大阪地判平14・3・28判タ1126号167頁 [ヤマザキデイリーストア大阪事件]、岐阜地判平19・4・12 2007WLJPCA04129009、千葉地判平19・8・30判タ1283号141頁 [オクトバス事件]、東京地判平21・9・30 2009WLJPCA09308018等を挙げることができる。

¹⁹ フランチャイズとは、ジエのノウハウなどの提供の見返りとして、ジエがロイヤリティなどの対価の支払いを行うものである（日本フランチャイズチェーン協会編『改訂版 フランチャイズハンドブック』（商業界、2017年）24頁）。また、小塚莊一郎『フランチャイズ契約論』（有斐閣、2006年）36頁以下によれば、フランチャイズ契約とは、ジエがジエに対して、フランチャイズ・パッケージ（共通の標識および統一的な外観の使用、ジエからジエに対するノウハウの

また、本判決において、Yらのフランチャイズ・システムは根本的な欠陥を抱えていたにもかかわらず、Xらに虚偽の情報を提供し契約を締結させている。こうしたことから、Yらの行為は「受託詐欺もしくは募集詐欺ともいふべき詐欺行為」と認定されていることからすると、Yらの契約の目的は加盟金等の金銭を騙取することにあつたといえ、本件契約はそのための口実であつたといえる。よって、前記の要素②も充たしているといえる。

さらに、セールストークの許容性に関する要素③について。そもそもYらのフランチャイズ・システムが根本的な欠陥を抱えているものであるから、Yらが勧誘時に行った説明通りの利益をXらが上げることができるはずがない。しかし、XらはYらの虚偽の説明を信用して本件契約を締結し、加盟金等を支払っている。ここで、Yらのセールストークが許容されるとすれば、その前提にはYらのフランチャイズ・システムが実態を有することが求められる。しかし、本件事案のように、当初からこれに根本的な欠陥があるにもかかわらず契約をすれば利益が上げられる旨説明をすれば、それは単に虚偽の説明でありセールストークが成り立つ余地はない。情報提供義務違反に基づく損害賠償は、実態のあるフランチャイズ・システムを有するZーが許容される範囲を逸脱したセールストークを行い、これによってZーが契約をしてしまった場合に認められるものであると考えられるところ、本件のようなZーによる詐欺の場合には端的に故意不法行為に基づく損害賠償で処理されるのが、後述の過失相殺の点も併せて考えるとZーの保護の観点からして望ましい。

以上のことからすると、前記の裁判例の分析で示した、Zーの詐欺が故意不法行為責任を生じさせる判断要素に照らして考えると、本件の事案の内容からして、情報提供義務違反に基づく損害賠償で処理した原審よりも、Yらのパートナー制度の欠陥等を挙げて、Yらの説明はセールストークの範囲にとどまるものではないとして故意不法行為による損害賠償で処理した本判決の判断のほうが妥当な解決を示したといえよう。

3. 過失相殺に関する裁判例の傾向

(1) 裁判例の概観および分析

Zーの損害賠償責任が認められても、多くの裁判例においてZー側の事業経験等の要素が斟酌されて過失相殺がなされている。もっとも、結論を先に述べると、裁判例をみても、Zーによる情報提供義務違反や保護義務違反等に基づいて損害賠償責任が認められた場合には往々にして過失相殺がなされている。これに対して、本件事案のようにZーの詐欺行為があつたとして損害賠償責任が認められた場合には過失相殺がなされない傾向にあるといえ

付与およびZーからZーの経営の継続的な支援を内容とする。)の利用を許諾するとともにその使用を義務づけるものとされる。以上のような定義(もっとも、前者のJFAの定義が「フランチャイズ・システム」のものであるのに対して、後者の小塚教授の定義は「フランチャイズ契約」の定義であるので、厳密には両者は異なる。)からすると、本件事案ではYらはノウハウを有していなかったため、そもそもとしてフランチャイズの体をなしていなかったといえる。したがって、本判決で欠陥ビジネスと指弾されたのは当然のことといえる。

る²⁰。そこで、以下においてゼーの損害賠償責任が認められた裁判例を概観することで、このことを示したい。

① 裁判例の概観

まずは、ゼーの情報提供義務違反ないし保護義務違反等に基づく損害賠償責任が認められた裁判例から概観する。裁判例では様々な要素が斟酌されて過失相殺がなされているところ²¹、本件事案の原審では、ジーの事業経験・属性、調査不足、および事業期間が過失相殺の要素として挙げられている。そこで、これら要素を斟酌して過失相殺を行った裁判例をみてみたい。

裁判所がジーの事業経験・属性を過失相殺の要素として挙げることはよくみられることである。たとえば、ジーが資格を有していた点を挙げるものがある。飯蔵事件では、ジーが薬剤師の資格を有していたことが考慮されている²²。ローソン千葉事件ではジーが簿記3級の資格を有し会計事務所で5年間勤務していたことを挙げる²³。これと関連する要素といえるが、ジーの社会人経験も考慮される。前記のローソン千葉事件では、ジーが実家の電器店の手伝いをしていた点などが考慮されている。オクトパス事件においては、ジーが短大を卒業し10年以上の社会人経験があることを挙げる²⁴。シャトレゼ事件においても、ジーが融資業務に携わるなどして27年間銀行員として勤務していたという社会人経験を有していた点が考慮されている²⁵。また、神戸サンド屋事件では、ジーは年商20億円の企業であったとして、法人であるという点が挙げられている²⁶。

次いで、ジーの調査不足もまたしばしば過失相殺の理由として挙げられる。飯蔵事件では、ゼーの売上予測の根拠や競合店について一切説明を求めず自ら調査をしなかったことを理由として挙げる。神戸サンド屋事件では、ジーはコンサルタントに契約締結の是非を

²⁰ なお、過失相殺がなされるとしても、その根拠条文が定かではないことがある（三島徹也「フランチャイズ契約締結の際の情報提供義務違反による損害賠償の額」私法判例リマークス35号（2007年（下））57頁）。本判決においても根拠条文は示されていないが、不法行為として処理していることからして、民法722条2項が根拠条文とされているであろうと推測される。

²¹ この点に関しては、金井・前掲註（10）271頁以下、神田孝『改訂版 フランチャイズ契約の実務と書式』（三協法規出版、2018年）504頁、若松亮「企業間の訴訟における過失相殺規定の運用状況」判タ1344号39頁以下（2011年）において詳しい分析がなされている。

²² 名古屋地判平10・3・18判タ976号182頁。

²³ 千葉地判平13・7・5判時1778号98頁。

²⁴ 千葉地判平19・8・30判タ1283号141頁。

²⁵ 大津地判平21・2・5判時2071号76頁。

²⁶ 福岡高判平13・4・10判タ1129号157頁。

相談していたこと、ザーに対し説明の裏付けとなる資料の提出を求めなかった点が考慮されている。コンビニ・フランチャイズ事件は、ジーがザーに対して質問をしたり本件立地調査書の開示を求めた形跡がなく漫然とザーの説明を受け入れていた点を挙げて過失相殺を行っている²⁷。

続く事業期間についてであるが、進々堂事件では、ジーが3か月足らずの営業を行ったのみで、経営状態を改善するためのザーの提案を拒否して店舗を閉店した点が過失相殺の事由として挙げられている²⁸。その一方で、コンビニのポプラ事件では、ジーの欠損は短期間に相当額となっていることから、より早期に閉店を決断しても良かったとして、早期に閉店の決断をしなかったことを挙げて過失相殺を行っている²⁹。

以上の過失相殺がなされた裁判例に対して、先に挙げたザーの故意不法行為の裁判例である一連のピロピタン事件、教導塾水戸事件・福岡事件においては過失相殺はなされていない。そのような中、フローラ事件においては、ジーが契約を締結するにあたって「十分な準備をしたとはいえ、開業後も適切な策を講じたとはいえないのであって、そのために営業成績の低下を招くに至ったと認めることができる」ことから、ジーにも落ち度があったとして、2割の過失相殺を行っている。

② 裁判例の分析

以上のように、ザーの情報提供義務違反や保護義務違反等で処理される場合には、往々にして過失相殺がなされる傾向にある。これに対して、ザーの勧誘時における情報の提供が詐欺を構成するとして、ジーから損害賠償請求をされた裁判例では過失相殺はなされない傾向にある。すなわち、ザーによる故意不法行為の場合と評価されるものでは、裁判所は過失相殺をしないものといえる³⁰。そのような中において、フローラ事件ではジーの契約締結にあたっての準備不足、開業後の方策の不適切性を挙げて2割の過失相殺を行っている。しかしながら、このような裁判所の判断は首肯しかねる。というのは、裁判所自らザー

²⁷ 福岡高判平18・1・31判夕1216号172頁。

²⁸ 京都地判平3・10・1判時1413号102頁。

²⁹ 福岡高判平18・1・31判夕1235号217頁。

³⁰ 故意不法行為の場合に過失相殺がなされない傾向はフランチャイズ契約以外の場合にもみられるものである。たとえば、加害者の株式会社が出し銀行取引停止処分を受けて破産したにもかかわらず、このことを被害者である取引銀行に秘匿して預金の払戻しに応じたことで、当該銀行が破産管財人に対する二重払いを余儀なくされた事案において、当該銀行がこの破産に気づかなかつたのは加害者による欺罔行為に原因があるとして、こうした場合に過失相殺をするのは適切ではないとしたものがある（東京高判昭41・8・18下民17巻7・8号695頁）。同様に、故意に被害者に損害を負わせた加害者からの過失相殺の主張が否定されたものとして、横浜地判平2・2・14判時1349号97頁がある。

が「各種パンフレットに掲載した顧客化達成数、予想売上高、予想収益額は、それぞれ懸命に努力をしても、到底実現することが不可能なものであった。」と認めている。そうであれば、ジーの準備不足等を理由に過失相殺をするのは矛盾しているように思われるからである。また、このような場合にジーの落ち度を挙げて過失相殺を行うことは、詐欺的行為を行ったザーのもとに利得を残す結果となり適切ではない³¹。それでは実質的に裁判所がザーの詐欺行為を、たとえ部分的であっても是認したにも等しいことになってしまう。

過失相殺に関して、ザーの情報提供義務違反や保護義務違反等で処理した場合と、故意不法行為で処理したのとで先述した差異が生じる理由は何か。これについては、ここでも、ザーの展開するフランチャイズ・システムが実態を有するものであるか、ないしは根本的な欠陥を抱えており勧誘時に説明したような利益を上げることができないものであったか否かという点が影響しているのではないかと思われる。

前記のとおり、ザーのフランチャイズ・システムが実態を有さず、これを利用してジーが利益を上げることのできない場合にはセールストークを認める余地はない。このような詐欺行為の場合には、ジーがどれほど経営に注力しても利益を上げることにはできない。また、ジーの事前調査の不十分性を落ち度として過失相殺をしてしまうのでは、ザーに詐欺で得た利得を残存させることになり、いわば騙した者勝ちを許してしまうことになる。このような、過失相殺をすると加害者の側に不当な利得を残す結果となり、損害の公平な分配という過失相殺の趣旨に反する場合にはこれを認めるべきではない³²。さらに、詐欺の被害者であるジーの事前調査等の不十分性を挙げてザーが過失相殺の主張をすることは、自身はそうしたジーの不注意を利用して利益を上げた以上合理性を欠くものといえ、こうしたザーの主張に裁判所が与すべきではない³³。

他方で、ザーのフランチャイズ・システム自体は利益を上げることのできるものである場合には、商売における駆け引きとしてある程度のセールストークは認められ、ザーの口

³¹ 宮下修一『消費者保護と私法理論-商品先物取引とフランチャイズ契約を素材として-』（信山社、2006年）430頁。

³² これに関連して、使用者の現金等を着服横領した加害者が、使用者からの損害賠償請求に対して、被害者である使用者の監督不行を理由に過失相殺できるか否かが争われた裁判例において、裁判所は次のように述べて過失相殺を否定した事例がある。すなわち、「損害賠償訴訟における過失相殺は、発生した損害を当事者間において公平に分配するために行われるものであるからこれにより当事者の一方に不当な利得の生じることを許容するものでない」としつつ、本件事案において加害者が前記事由を過失相殺にあたって考慮すべき事由とすることは、加害者が「自らの不法行為により得た不法な利得を最終的に保有することを許容する結果になる」からであるとした（東京地判昭48・2・24判時722号78頁）。

³³ 窪田充見『過失相殺の法理』（有斐閣、1994年）218頁は、「過失相殺において問題となるのが、『当該加害者からの当該被害者に対する損害負担の主張』である以上、当該加害者がそうした不注意を自己のために取り上げて主張することの合理性が判断されなければならない」と述べられる。

車に乗ってしまわぬよう、ジーのほうも自身の事業経験等を踏まえて調査を行うなりして慎重に契約締結を検討すべきであったとして過失相殺を適用することも是認できよう。また、飯蔵事件などのように、利益を上げられなかったのはジーの経営努力が足らなかったからだとして過失相殺をすることも一概に否定できないであろう。もっとも、ポプラ事件のように早期の閉店をしなかったことをもって過失相殺を行うことに対しては疑問を禁じ得ない。というのは、ジーとしては多額の初期投資を費やして営業を開始する以上、営業活動の中でかかる投資を少しでも回収しようと試みるのが通常であるといえるからである³⁴。

(2) 本判決の検討

以上の分析を踏まえて本件事案を検討する。本件事案では、原審は、Yらの情報提供義務違反の問題として損害賠償責任を認め、その上で、Xらがそれぞれ相当程度の社会人経験を有していること、また、本件契約締結前にYらと面談する機会があったことから売上予測の裏付けとなる資料の提出などを求めることで、Yらが提供した情報の正確性・合理性を検討することができたとした。そして、X₁・X₂は短期間の間に本件事業に見切りをつけていること、X₃については別のパートナーから経験談を聞いて本件事業を開始しなかったという諸点を考慮し、それぞれ50%の過失相殺を行った。前述の裁判例においても、原審が挙げたこれら要素は過失相殺を行うにあたり考慮される要素である。店舗経営はザーから独立した事業者であるジーが自己の責任において行うものである以上、ジーはザーから提供された情報を鵜呑みにしてはならない³⁵。ジーは店舗経営におけるリスクの認識のために自らも情報の正確性・合理性を吟味すべきであり、これを怠った場合に過失相殺がなされることも否定はできないだろう³⁶。

もっとも、以上のような議論が妥当するのは、ザーのフランチャイズ・システムが実態を有し、利益を上げることが可能な場合である。これに対して本件事案は、前記のとおりYらのフランチャイズ・システムに根本的な欠陥が存在しており、当初からYらの説明どおりの

³⁴ コンビニの場合、Aタイプ契約（土地・建物をジーが用意する場合）とCタイプ契約（土地・建物をザーが用意する場合）とで初期投資に要する費用は異なるが、とりわけ脱サラしたジーのような場合、初期投資に要する費用を自己資金で賄えることは少なく当初より借金を抱えてのスタートとなるといえるので（以上の点につき、近藤充代「コンビニ契約の構造と問題点」本間重紀編『コンビニの光と影』（花伝社、2009年）226頁）、投資に要した費用を回収しようと営業を継続するのは自然なことではないだろうか。なお、ザーからの契約の解除、更新拒絶について「投下資本の回収」という視点から考察をくわえるものとして、谷口聡「裁判例におけるフランチャイズ契約解消認否の基準 - 『投下資本の回収』というキーワードに焦点を当てて-」高崎経済大学論集第59巻1号1頁（2016年）がある。

³⁵ ただし、木村義和「判批」法律時報72巻2号88頁が指摘するように、ザーには情報提供義務がある以上、過失相殺によって安易にジーの自己責任を強調することは避けるべきであろう。

³⁶ 若松・前掲註（21）43頁。

利益を上げることができないものであったという詐欺の事案である。よって、そのような場合にことさらXらの落ち度を挙げて過失相殺を行うことは、本判決が指摘するように詐欺行為を働いたYらのもとに利得を残すことになり許されるものではない³⁷。また、詐欺行為を行ったYらの帰責性と、原審が指摘した上記のXらの帰責性とを比較すれば、Xらのそれは損害額を算定するにあたり取り立てて考慮しなければならないほどのものではないだろう。しかも、本件事案のような場合に裁判所が過失相殺を行いザーのもとに利得を残すことを許すというのは、Yらのフランチャイズ・システムそれ自体は問題がないと間接的に認めるようなものではないか。そうすると、フランチャイズを隠れ蓑に金銭を詐取する悪質なザーの跋扈を許すことになり、それは結果的に健全なフランチャイズの発展にとってもマイナスではないだろうか。

したがって、本件事案をYらの故意不法行為による詐欺の事案とし原審が行った過失相殺を否定して、Yらが利得を保持することを許さずXらに既払いの金銭を返還させた本判決は支持できる。

4. 本判決の先例性

ザーの損害賠償責任が問題となる多くのケースにおいては、ザーのフランチャイズ・システムそのものは実態を有するが、ジーを勧誘する段階において不正確な情報を提供することで、ジーに契約締結の判断を誤らせて契約をさせたという点を捉えてザーの責任を認定している。これに対して、前記の一連のピロピタン事件、教導塾事件、フローラ事件は、ザーの詐欺的行為ゆえに損害賠償責任を認めている³⁸。本判決は、Yらが行った売上予測や当該市場等に関する説明は虚偽のものであったが、その虚偽の説明を信用してXらは契約をしてしまったとして、Yらの故意不法行為に基づく損害賠償責任を肯定した。その際に、Yらの事業の実態や契約内容にまで踏み込んで検討し、Yらの事業を詐欺目的のものと判断している。このように、本判決は、原審とは異なりザーによる情報提供義務違反の問題として本件事案を把握することなく、詐欺の問題として扱いXらを救済した。

本判決のこのような立場は、ザーの事業を金銭騙取目的の詐欺と断じた点において、前記の諸判決と同様のものと位置付けることができる。したがって、本判決で示された判断は、ザーのフランチャイズ・システム自体に欠陥はないが、契約締結過程における不正確な情報提供があった場合については当てはまらない。しかしながら、従来の裁判例と同様にザーの情報提供義務違反の問題として処理した原審の判断を覆し詐欺のケースと判断し、さらに過失相殺を否定して悪質

³⁷ また、仮に原審の立場に立ち本件事案をザーの情報提供義務違反の問題として処理するにしても、本件事案におけるジーはいずれも法人ではなく個人であることを考えると50%という過失相殺率は高率に過ぎると思われる。裁判例上、50%を超える高率の過失相殺がなされるのはジーが法人の場合が多く、個人の場合は50%を切る過失相殺率が採用されているといえるからである（若松・前掲註（21）43頁）。

³⁸ 西口元ら編『フランチャイズ契約判例ハンドブック』（青林書院、2012年）53頁〔胡光輝〕参照。

なザーのもとに残存する利得を吐き出させジーに返還させるという判断を高裁レベルにおいて示したという点で、フランチャイズを名乗る詐欺的なザーからジーを保護する立場を裁判所が打ち出した先例としての価値を見出すことができよう。

5. まとめ

本件事案は、原審ではザーの情報提供義務違反を認められたが50%の過失相殺がなされた。対して、本判決では、ザーのフランチャイズ・システムは実態を有さないにもかかわらず、金銭の騙取を目的に勧誘行為において虚偽の情報を故意に提供した、すなわち詐欺であることから、故意不法行為であるとして過失相殺を否定した。このような本判決の結論は評価できるものであるが、これは結果的に契約によって支出した金額の回復がなされるという点で、詐欺による取消しを認めた場合と近しい結論を導いている。その詐欺が成立するにはいわゆる二重の故意などの要件が求められ、さらにそれらを被害者の側で証明しなければならないので、成立のための要件が厳格である³⁹。しかも、取消しが可能か否かというオールオアナッシングの解決になる。ジーとしては取消しが認められれば既払いの金銭がすべて返還されるが、それが不可となると得るものが何もないという、いわば賭け的なものである。こうした“使いにくさ”という点を考えると、詐欺的な事案であってもジーの側から詐欺取消しの主張がなされることが多くないのは頷けることである⁴⁰。かくして、本件事案のような詐欺的なフランチャイズに対しては、今後もザーの不法行為責任に基づく損害賠償請求という方策が採られていくものと思われる。

ただし、故意不法行為による損害賠償と詐欺取消しとは、後者は契約の効力を否定するものであるが、前者の場合は契約が有効なままに処理されることがある。しかし、契約終了後の競業禁止義務の存在等を考慮すると、ジーの保護としては契約の効力を否定するほうが望ましい場合もあるのではないか。そのように考えると、本判決で原状回復がなされたに近しい損害の回復がされたと評価できるものの、本件のような詐欺的なフランチャイズの事案における法律行為法の活用可能性が模索されてもよいのではないだろうか。

なお、本件事案では両者が争わなかったため、YらとXらが締結した契約はフランチャイズ契約であるとの前提で判断がなされているが、両者が結んだ契約における権利義務関係は明確ではなく、また同契約に必須の要素であるノウハウの欠如が認められるものであった⁴¹。そうする

³⁹ このような詐欺の成立の厳格性ゆえに、情報提供義務違反による処理がいわば詐欺についての民法の規定を補完する役割を果たしているという（金井・前掲註（10）33頁）。

⁴⁰ ジーが詐欺取消しを主張した裁判例として、大阪地判昭61・9・29判タ622号116頁〔ドクターリフォーム事件〕、浦和地判平5・11・30判タ873号183頁〔天商事件〕、東京地判平14・1・24 LEX/DB文献番号28140008、名古屋地判平14・3・1 LEX/DB文献番号28070948、千葉地判平19・8・30判タ1283号141頁〔オクトパス事件〕、東京地判平25・3・15 2013WLJPCA03158010、東京地判平27・4・23 2015WLJPCA04238013等があるが、管見の限りでは詐欺取消しを認めた裁判例は存在しない。

⁴¹ フランチャイズ契約の定義、構成要素に関しては、小塚・前掲註（19）36頁以下、吉井啓子「フ

と、果たして本件契約を“フランチャイズ契約”と考えることはできるのだろうか。もっとも、本件事案はフランチャイズを騙った詐欺の事案であるので、結ばれた契約がフランチャイズ契約の体をなしていないのはある意味当然ともいえるが、本件事案を通じて、フランチャイズ契約とは何か、改めて考えさせられる。

ランチャイズ契約」椿寿夫・伊藤進編『非典型契約の総合的検討』別冊NBL142号（商事法務、2013年）186頁。

* 沖縄大学法経学部 専任講師