

〔判例評釈〕

## フランチャイザーの情報提供義務

井 上 健 一

大阪地判平成 22 年 5 月 27 日

ロイヤルティ等請求、損害賠償請求事件

平成 20 年(ワ)第 661 号(第 1 事件)、平成 20 年(ワ)第 4973 号(第 2 事件)

株式会社ソーシャルクリエーション(第 1 事件原告・第 2 事件被告)

対 AR 太郎(第 1 事件被告・第 2 事件原告)

判例時報 2088 号 103 頁

### 【事実】

X(第 1 事件原告・第 2 事件被告)は、「N」の商標で、フランチャイズ・システムによって高齢者向けの弁当宅配事業を中心とする生活支援サービス事業を展開する株式会社である。Y(第 1 事件被告・第 2 事件原告)は、大学卒業後、アパレル関係の会社に勤務した後、平成 2 年から、奈良県内の司法書士・土地家屋調査士事務所に勤務して、現場での測量・図面の作成・法務局での調査等の仕事に従事していた者であり、X との間で本件フランチャイズ契約(以下「本件 FC 契約」)を締結して本件店舗の経営をするまで、事業の経営に携わった経験はなかった。

平成 15 年 5 月に大阪市内でフランチャイズチェーン店の開業に向けた合同説明会が開催された。X は、上記説明会において、ブースを設置して加盟者の募集を行っていたところ、当時転職を考えていた Y は、妻とともに説明会に出席し、X のブースで、「ご案内」と題する書面・本件パンフレット・表紙に「美味しい笑顔、お届けします」と記載された広告を貰

い、その際 X 代表者等から、約 30 分から 40 分程度、X が行っている事業内容や開業資金等に関する説明を受け、後日、店舗見学に行くことになった。本件パンフレットの「開業予定地の市場調査」という項目には、「開業する店舗予定地をデータベースにより市場性・営業規模などを調査、さらに現地での競合調査や収支予想など細部の調査も行うこともできます。開業前の事業策定が営業収支を考える上でも大切と考え、商圈エリアをご提案しております。」との記載があるところ、Y は本件 FC 契約締結前に、X に対し上記調査を依頼したことはなかった。

また、本件パンフレットには、『N』の FC 加盟店の収益シュミレーション」という項目があり、そこには、「売上高 ¥3,120,000 元気メニュー (@700 円 × 80 食 × 30 日 = 1,680,000 円) ヘルシーメニュー (@600 円 × 80 食 × 30 日 = 1,440,000 円) 宅配スタッフ 1 名あたり昼食 25 ~ 30 軒・夕食 25 ~ 30 軒の配達が可能。(地域による)」、「人件費 ¥585,000 調理スタッフ / (シフト) 8 : 00 ~ 10 : 30 / 14 : 00 ~ 16 : 30 時給 @750 円 × 実働 5 時間 × 2 名 × 30 日 = 225,000 円 配達スタッフ / (シフト) 10 : 30 ~ 13 : 00 / 16 : 30 ~ 19 : 00 時給 @800 円 × 実働 5 時間 × 3 名 × 30 日 = 360,000 円 合計 585,000 円 地域性・勤務シフト(労働時間)により変動します」、「営業利益 ¥944,600」との記載があるが、他方「上記はあくまでシミュレーションですので、売上高・経費・利益は地域性や店舗面積・顧客数により変動します。」と注意書きが記載されている。なお、判決当時、X の加盟店の中で、月額 300 万円以上の売上げをあげている店舗は全体の 10 パーセント以下であり、また X は、平成 18 年ころ、売上げが月額 200 万円以上の店舗を表彰していた。

九九 Y は、平成 15 年 5 月 21 日、妻とともに、X 代表者の姉夫婦が加盟店オーナーとして経営する『N』櫃原店の見学に行き、条件が合えば、加盟店を経営したいと考えるようになり、同年 6 月中旬ころから、Y との間で、フランチャイズ契約締結に向けて具体的な話し合いが行うようになった。Y は、当初自宅のある奈良県大和郡山市に出店することを希望していたが、

Xが、大和郡山市の高齢者人口は約1万5000人であるのに対し、奈良市の高齢者人口は全体で約6万人であり、エリアを南北に2分しても約3万人であるとして、奈良市での出店を勧めたことから、奈良市で出店することを決めたが、奈良市北部については、既に別の加盟店が出店を検討していたことから、奈良市南部で出店することになった。

Xは、奈良市における行政配食サービス実施状況を調査した本件市場調査結果報告書を作成し、既にこの別の加盟店に交付していたところ、平成16年6月ころ、奈良市における出店を検討していたYにも、本件市場調査結果報告書を交付した。本件市場調査結果報告書には、調査結果として、市から委託を受けている社会福祉法人（施設）が10か所あること、配食サービスの利用回数が昼食のみ、週5回までで土日祝祭日は利用できないこと、利用者負担が350円で行政負担が550円であること、利用条件は、おおむね65歳以上の独居の者か、高齢者夫婦世帯で調理困難な者であり、昼間独居の者の利用は認められていないこと、登録者数は約1200名であり、1か月に約1万8000食の利用食数であること、高齢者人口は約5万8236人であること等が記載されており、また、店舗出店評価として、「特A（出店後すぐに指定参入できる。）、A（出店可能。将来的な委託業者参入の可能性有り or 行政サービスが不十分のため、顧客の獲得がスムーズである。）、B（出店可能。行政サービスが行き届いていないため、顧客獲得は割と容易である。）、C（将来性はあるが、行政サービスが充実しているため、民間の医療施設等への1括納品を受注する営業や地域の食事会を受注する営業が必要。）、D（市場性が見込めず、事業として成り立ちにくい地域。）」のうち、A評価であると記載されている。

Xは、加盟店が利益を上げるためには、1日30食以上の売上げが必要であり、売上げの20から30パーセントは営業利益になるが、売上げが1日30食以下だと固定費の関係でマイナスになると考えていた。また、Xは、X代表者の前職及びXでの4年弱の配食事業の経験から得られた経験則に基づいて、地域に高齢者人口が1万5000人いれば1日10食で始まって

半年くらいで損益分岐点を超える 30 食を確保できると考えており、奈良市の高齢者人口が約 6 万人であったことから、エリアを半分に分けても 3 万人であり、奈良市南部に店舗を開店すれば、達成時期は不明であるものの 1 日 60 食の売上げを確保することは可能であるとの予測を立てていた。

Y は、『N』フランチャイズへの加盟を決意し、平成 15 年 7 月 31 日にそれまで勤務していた司法書士・土地家屋調査士事務所を退職し、同年 8 月 2 日、原告との間で本件 FC 契約を締結した。また Y は同日、X に対し、加盟金 199 万 5000 円を支払い、同年 10 月 2 日、保証金 40 万円を支払った。

本件 FC 契約には、以下の約定があった。

#### (ア) 第 5 条 (商圈エリア)

被告がフランチャイズ営業を行う商圈エリアは、国道 308 号 (阪奈道路) より以南の奈良市全域エリアとし、このエリア以外での営業は、原告の承諾なくして行ってはならない。

#### (イ) 第 6 条 (指導援助)

原告は、被告の契約店の営業につき、次の指導援助を行う。

- [1] 開業に関するすべての業務に関する指導援助
- [2] 設備・備品類の設置、それらの改善や改装に関する指導援助
- [3] 広告宣伝活動に関する指導援助
- [4] 経営・会計業務に関する指導援助
- [5] 保健衛生管理に関する指導援助
- [6] その他事業運営に関する指導援助

#### (ウ) 第 7 条 (加盟金、ロイヤルティの支払)

- [1] 被告は、本件 FC 契約締結時に、原告に対し、『N』チェーンへの加盟金として 190 万円 (税別) 及び保証金として 40 万円を支払う。
- [2] 被告は、原告に対し、ロイヤルティとして毎月総売上高の 3 パーセントに当たる金額 (税別) を、翌月 15 日までに原告の指定する銀行口座に振り込んで支払う。

**(エ) 第 8 条 (競業の禁止)**

被告又は被告の関係者は、原告の承諾なく、本件 FC 契約の有効期間及び同契約終了後 5 年間は、当チェーンの事業の経営、出資、従事等をしてはならない。

**(オ) 第 9 条 (商品・消耗品・資材等の仕入れ)**

被告は、営業に必要な商品・消耗品・資材等(以下「商品等」という。)について、原告の指定するものを原告から購入する。

**(カ) 第 10 条 (商品等の代金の支払)**

被告は、原告から購入した商品等の代金については、毎月末日を締切りとし、翌月 15 日までに原告の指定する銀行口座に振り込む。

**(キ) 第 22 条 (遅延損害金)**

被告は、本件 FC 契約及び附帯契約によって被告が負担する債務の支払を期日に履行しなかったときは、原告に対し、年 1 割の割合による遅延損害金を支払う。

『N』店舗の開店には約 800 万円の開業資金が必要であったところ、Y の自己資金は 400 万円であったため、Y は、国民生活金融公庫から事業資金を借入れることとし、X が提出用に作成した本件開業計画書を書き写して、国民生活金融公庫に提出した。

本件開業計画書には、開業当初の月平均売上高は、平均単価 650 円、1 日 65 人(食)で 126 万 7500 円になり、利益(売上高から売上原価と経費を除いたもの)は 36 万 6500 円になる、軌道に乗った後(平成 16 年 1 月ころ)は、食数は開業時の 2.4 倍、売上高が 273 万円になり、利益が 89 万 9000 円になるなどと記載されていた。

Y は、平成 15 年 9 月 1 日、X から紹介された奈良市の店舗の賃貸借契約を締結した上、店舗の改装、什器備品の整備などを行い、同年 10 月 10 日、本件店舗を開店し、営業を開始した。

本件店舗の売上高は、平成 15 年 10 月が 16 万 2993 円、11 月が 21

万 0132 円、12 月が 23 万 6560 円であったが、その後、徐々に増加し、平成 16 年 4 月から 1 か月の食数は 1400 食以上になり、売上高は月額 80 万円を超えるようになり、同年 10 月からは、1 か月 1500 食を超える月が多くなり、ほとんどの月で月額 90 万円を超えるようになった。しかし、利益は、せいぜい月額約 10 万円程度であり、赤字となることもあった。平成 17 年 6 月以降になると、本件店舗の売上高は月額 100 万円を超え、同年 9 月、10 月、12 月には月額 130 万円を超えるようになり、1 か月の食数も、同年 7 月には 1800 食を超え、8 月からは 2000 食を超えるようになった。しかし、利益は、相変わらずほとんどの月で 10 万円を超えることがなく、赤字の月もあった。平成 18 年も、1 月から 9 月までの 1 か月の食数は 1800 食以上であり、それ以降も 1700 食程度であって、同年 11 月以外の売上高は月額 100 万円以上あったが、同年 2 月以外は赤字であった。平成 19 年は、1 月から 6 月までの 1 か月の食数は 1400 食から 1500 食程度であり、売上高は約 80 万円から 90 万円であったが、その後食数は減少し、売上高も、同年 7 月が 69 万円、同年 8 月が約 40 万円、同年 9 月が約 13 万円となり、年間を通じて赤字となった。

Y は、平成 16 年 6 月からロイヤルティや食材の代金の支払を怠るようになり、スーパーバイザーや X 代表者は、数か月に一度 Y の店舗を訪問するようになっていたところ、X が、平成 19 年 4 月 6 日、Y エリア内の福祉関連施設を回って営業活動を行った際、本件店舗を認知していない施設も存在することが判明し、Y は、後日、X に対し、営業不足を痛感している旨のメールを送った。それ以降、X の担当者は、本件店舗が閉店する同年 9 月までの間、頻繁に訪問し、営業等についてアドバイスをした。

九五 Y は、平成 16 年 5 月末日に支払うべきロイヤルティ及び商品等代金の支払を怠り、その後未払金額が増加したことから、平成 18 年 4 月 22 日、X との間で、Y の未払金額が 518 万 7705 円であることを確認するとともに、X に対し、平成 18 年 5 月から同年 9 月 15 日まで、毎月 15 日限り 5 万円（ただし、最終回は 498 万 7705 円。なお、同年 9 月 15 日以降の支払方法

については、同日前に別途協議する。)を支払う旨の合意をした。XとYは、平成18年9月14日、YがXに対し、平成19年9月15日まで、毎月15日限り5万円(ただし、最終回は438万7705円。なお、同年9月15日以降の支払方法については、同日前に別途協議する。)を支払う旨の合意をした(なお、分割金の支払日は、平成19年3月から、毎月20日限りに変更された。)

しかしながら、Yは、平成19年6月20日に支払うべき5万円の返済金のほか、毎月のロイヤルティ、商品等代金及びシステム使用料の支払を怠り、その後も、全部又は一部の支払を怠ったため、Xは、平成19年9月16日、Yに対し、Yの債務不履行を理由として本件FC契約を解除するとの意思表示をした。

被告は、本件FC契約終了後、「DF」の名称で弁当屋の営業を継続し、本件店舗と同一の場所で、弁当の店舗販売と宅配を行っている。

第1事件はXが、Yとの間で締結した本件FC契約に基づき、Yに対し、未払のロイヤルティ等合計512万1340円及び内金505万0616円と年1割の割合による約定遅延損害金の支払を求めるとともに、被告が本件FC契約を解除された後において高齢者向け弁当宅配事業を継続しているとして、本件FC契約の競業禁止特約に基づき、営業の差止めを求めた事案である。

第2事件は、Yが、本件FC契約締結に当たり、Xが誤った売上予測を提供し、あるいは、同契約締結後に適切な経営指導等をしなかったために、Yにおいて損害を被ったとして、債務不履行に基づき、加盟金、ロイヤルティ等合計3861万0396円の損害賠償及びこれに対する第2事件の訴状送達の日翌日である平成20年3月4日から支払済みまで商事法定利率年6分の割合による金員の支払を求めた事案である。

### 【判旨】 請求一部認容、一部棄却。

1 Xの情報提供義務違反の有無について、「フランチャイズ・システムに

においては、一般にフランチャイジーは、店舗経営の知識や経験に乏しく、フランチャイザーから提供される情報に大きな影響を受けるのが通常であり、また、フランチャイズに加盟しようとする者にとって、フランチャイザーから提供される売上予測は、加盟するか否かを決定する際の重要な要素となるから、フランチャイズ契約締結に向けた交渉の過程において売上予測を提供する場合には、フランチャイザーは、フランチャイジーに対し、客観的かつ正確な情報を提供すべき信義則上の保護義務を負っているものというべきである。」

「Yは、本件FC契約締結前に、X代表者に対し、現在の収入と同程度の収入を得られるかどうかを確認したところ、X代表者は、それは可能であると答え、その程度の利益を上げるには、1日あたり60食から65食を売ることが必要であるなどと説明していたと認めるのが相当である。」「しかしながら、X代表者が上記のような説明をしたとしても、その内容は……当時の被告の収入と同程度の収入を得ることが可能である旨述べただけであって、明確な売上予測として示されたものではない上、Yが営業努力によって顧客を獲得することを前提とした説明であったことがうかがわれるのであって、その説明において必ず35、6万円の収入が得られると誤認させるものであったとは認められないし、また……Yは、実際にも1か月に2000食以上の売上げを上げているのであるから、Xの説明が不正確なものであったとも認められない。なるほど、Yは、1か月35、6万円の収入を得ることはできていないが、それは、本件店舗におけるYの経営の仕方に由来するものであって、Xの売上予測が誤りであったことの根拠にはならない。」

九三 「Yは、Xが、本件市場調査結果報告書において、奈良市エリアの出店可能ランクを『A』、すなわち、『将来的な委託業者参入の可能性有り or 行政サービスが不十分なため、顧客の獲得がスムーズである』としていることには合理性がない上、現実ともかけ離れた評価である旨主張する。」「しかしながら、……Xの行政に対する聞き取り調査等の結果、奈良市におい



ては、市の配食サービスの利用回数が昼食のみ、週5回までで、土日祝祭日は利用できないこと、利用条件は、おおむね65歳以上の独居の者か高齢者夫婦世帯で調理困難な者であり、昼間独居の者の利用は認められていないこと、登録者数は約1200名であり、1か月に約1万8000食の利用食数であること、高齢者人口は約5万8236人であることなどの情報が得られたことが認められ、これらの情報をもって将来的に委託業者参入の可能性があり、顧客獲得も容易であると評価したことには一定の合理性があるというべきである。」「また……本件店舗においては、平成16年4月から、1か月1400食以上を売り上げるようになり、平成17年8年から12月の売上げは、実に1か月2000食を超えており、被告において相当程度の顧客を獲得していたものといえ、原告の顧客獲得が容易であるとの上記判断に誤りがあったともいえない。」

「本件パンフレットには、注意書きとして、配達可能な軒数については地域によること、人件費については地域性・勤務シフト(労働時間)により変動すること、飽くまでシミュレーションであって、売上高・経費・利益は地域性や店舗面積・顧客数により変動することなどが記載されていることが認められる上、Yは、1日65食くらいを売り上げ、月間130万円程度の売上げを得て、月35、6万円の利益になることを目標にしていたというのであるから、Yは、収益シミュレーションどおりの収益が上がると思って、本件FC契約を締結したものではないことが認められ、本件パンフレットの上記記載によって、Xが、Yに対し、Xの供給する役務の内容について、実際のものよりも著しく優良とYに誤認させたものとは認められない。」

「以上によれば、被告が本件FC契約を締結するに当たって、原告に情報提供義務違反があったと認めることはできない。」

2 Xの経営指導義務違反の有無について、「本件FC契約においては、……Xは、Yに対し、所定の指導援助を行う旨定められているところ、……Xは、Yに対し、弁当のメニューやレシピを提供し、業務効率を向上

させるコンピュータシステムを開発、提供し、インターネットサイト上に加盟店同士が情報交換できる場を設け、業務全般に関するマニュアルを交付するなどしていること、また、Yの店舗の経営を改善するため、Yに対し、積極的に営業に行くように指導し、平成19年4月6日には、自らY店舗エリア内の福祉関連施設を回って営業活動を行うなどしたことが認められる。「そうすると、Xは、Yに対し、一定の指導援助を行っていたことが認められ、本件FC契約に基づく指導援助義務を一応履行したものである。したがって、被告が主張する原告の経営指導義務違反があったものとは認められない。」

### 【評釈】

1 フランチャイズ契約の締結過程におけるフランチャイザーの情報提供義務は既に確立した法原則として裁判においても適用される例が多くなってきている。この場合の紛争は、フランチャイジーが加盟前に期待していたほどには売り上げが上がりなかったときに、フランチャイザーの売り上げ予測が不正確であったという点を情報提供義務違反として追及するという形を取ることが多い（東京地判平成元・11・6判時1363号92頁、東京高判平成11・10・28判時1704号65頁、大阪地判平成22・5・12判時2090号50頁）。

本件が特徴的なのはフランチャイザーの義務違反が一切認められることなく、フランチャイジーの全面的な敗訴となっている点である。いわばフランチャイザーとすれば「ここまですれば」義務違反に問われることがないという意味でビジネスリスクを回避できる「お手本」になり得る裁判例とも解されるが、実際に本件での解決が正しいものであったのかには疑問の余地がある。

2 フランチャイザーの情報提供義務の具体的な内容は、裁判例上は「正当な根拠のある売り上げ予測の提供」であるとされる。すなわち、結果的に実際の売り上げの値と乖離があったとしても、それが合理的な計算・推

定方法で算出されたものであれば、フランチャイザーの責任は問われない。たとえば、同時期に加盟したフランチャイジーはフランチャイザーの売り上げ予測に到達しているのに、原告となったフランチャイジーのみが予測売り上げから乖離しているような場合に、情報提供義務違反を認めなかった裁判例がある（東京地判平成 27・6・18 (LEX/DB 25530459)）。また売り上げ予測のみならず、利益予測をも問題とする事例もある。ただし、売り上げが多くとも費用を引いた利益の額は低いもしくはマイナスになる可能性はあるからである。

この点、福岡高判平成 18・1・31 判タ 1216 号 172 頁が示唆に富む。この事件は被告であるフランチャイザーとの間でフランチャイズ契約を結んでコンビニエンスストアを開店したものの、営業不振で閉店を余儀なくされた原告らが、被告に対し、契約締結に先立って客観的かつ的確な情報を開示するなどの信義則上の保護義務を怠ったとして、損害賠償を求めた事例である。裁判所は、被告が損益分岐点をはるかに下回る売上予測の数値を原告らに開示しておらず、近隣店舗の売上実績に依拠して、本件店舗も損益分岐点をクリアーできるかのような説明に終始したのであるから、このような情報提供の在り方は大いに問題であって、情報提供義務違反があることは明らかであるとした。以下、傍論ではあるが引用する。

「ところで、損益計画書における損益分岐点は、本件店舗を開店した場合に採算が取れるかどうかの分岐点を明らかにしたものにはすぎないから、いわば机上の計画に基づく数値であって、実際にそのような売上が見込まれることを意味しない。したがって、損益計画書に『損益分岐点における売上高・粗利益・オーナー収入は計画に基づく数値であって、保証するものではない』旨記載されていたというのも、その意味では当然のことである。」

「フランチャイズ契約を締結して、当該店舗の経営に踏み切るかどうかの決断を迫られる出店予定者にとって、肝心なのは、実際にどの程度

の売上が見込まれるかどうかであり、それが損益分岐点を上回るかどうかなのであるから、立地調査に基づく売上予測こそがこの場合の決め手ともいうべき最重要の情報である。そうであれば、フランチャイザー側がこの情報を出店予定者に開示しないでよいとする理由は見出せない。」

「売上予測が必ずしも確実なものではないことを出店予定者側に説明することを要するのは、売上予測が損益分岐点を優に上回る場合であり（このような場合に、漫然とこの数値のみを示したのでは、出店予定者がいたずらに楽観的になり、安易な姿勢に墮すおそれがあるから、それを戒めるためにも、これはあくまで予測にすぎず、『2割程度の誤差があり得る』ということの説明する必要がある。）、本件店舗のように、損益分岐点をはるかに下回る売上予測しか出なかった場合にはこのような配慮は無用であるものといわなければならない。また、仮に、『2割程度の誤差』をプラス方向に修正したとしても、本件立地評価書の売上予測はせいぜい日商40万円程度にしかならないのであるから、それでもなお損益分岐点にはるかに及ばないのである。このような厳しい売上予測についても、これをきちんと開示してこそ、真にあるべき情報提供がなされたものと評価することができる。」

損益分岐点>売上予測であるという特殊な例ではあるが、一般的に考えても損益分岐点を上回る売上が上がるかどうかはフランチャイジーの関心であるわけで、情報提供義務は損益分岐点に関しても求められると考えるべきであろう。

3 本件の場合、Xが通常の売上予測をYに示していないことは裁判所も認定していることであり、Xが示したのは“Yが今の収入を確保するには（自分たちのビジネスモデルに沿ってやるなら）1日あたり65食程度売ればよい”ということで、実際Yが出店する地域でどれだけの売上が見込まれるかについてはYには示していない。たまたま売上げの結果を見るとYの経営スキルによりYの“売上の目標値”に近づいたり、時には超

えたりしていたことと合わせて、Xの情報提供義務違反はないとしているわけで、一般的にフランチャイザーが売上予測をまったく示さないということが許されるわけではなく、本判決の射程は限定されるべきである。出店地域での望みうる売上予測が示されないまでも、フランチャイジーが希望する収益のラインが確保できるか否かは、フランチャイザーとしては実地での需要調査等に裏打ちされた需要予測に基づいて説明することが要求されるのではなかろうか。

本件では、Xのビジネスモデル通りであれば、Yは自分が望む月35万円程度の収益が上げられるはずの売上高なのに、収益は10万円程度にとどまっていることについて、Xは「その他」の項目に仕分けられている支出が多すぎるということを主張している。その点についてはYの反論も裁判所の認定もなく、ただ「本件店舗におけるXの経営の仕方由来のもの」と述べるだけである。結局は立証責任の問題に尽きるのかも知れないが、ロイヤルティ未納が相当期間にわたって続いた後、ようやくYの店舗に本部からスタッフを送るというのも経営指導義務違反になる余地はなかろうか。