

〈判例批評〉

フランチャイズ契約締結準備段階において
フランチャイズ本部が提供した
売上収益予測が不合理であったとされた事例

福岡高判平 18・1・31（平成 16（ネ）205
損害賠償請求事件）／最高裁 HP 下級審判例⁽¹⁾

木 村 義 和

〈事案の概要〉

【本件第 1 契約】

X1 らは酒屋を経営していたが、酒屋店舗が入居していたがビルが建て替えられることになったため、このビルを立ち退き、別の場所でコンビニエンスストアを経営することにした。そこで、X1 らは、コンビニエンスストアのフランチャイザー（フランチャイズ本部）各社に問い合わせをし、担当者から説明を聞いたりした結果、Y1 社と契約することにした。

Y1 のリクルーター Y2 は、平成 6 年 2 月頃以降、A 店立地評価書に「予測売上（最低）／日商」として「（酒、たばこ含む）52.3 万円」との記載があることに基づき、X2 らに対して「A 店の予測売上は日商 52 万 3000 円であり、

(1) 本件判例評釈として、千葉恵美子「フランチャイズ契約締結段階におけるフランチャイザーの情報提供義務——福岡高判平成 18.1.31 を契機として」NBL835 号 12 頁（2006 年）がある。

損益分岐点の売上しかあがらなかった場合でも、借り入れを含む経費を差し引いて X1 には 1 月あたり 21 万 4000 円がオーナー収入として残る。開店準備資金の借り入れについても A 店の売上をもってすれば、数年程度で返済が可能である。」との説明をした⁽⁹⁾。

X1 は、平成 6 年 9 月 20 日、Y1 との間で、夫 X2 を連帯保証人として、フランチャイズ契約を締結した。ただ、これは、酒類販売免許の名義人が X2 であったため、実質は両名がフランチャイジーであった。

しかし、店舗の経営は軌道に乗らなかった。上記の予測に反し、A 店の売上は一度も予測を上回ることはなかった。最高であった平成 9 年で 1 日当たりの売上 38 万 9600 円（予測の 75%）、最低の平成 12 年は 1 日当たりの売上 33 万 9700 円（予測の 65%）であって、A 店は大幅な赤字経営であった。なお、平成 10 年 4 月 29 日、X1 の夫 X2 は経営不振を苦に自殺している。そして、平成 10 年 5 月 10 日頃からは、X1・X2 間の次男 X3 もそれまで勤めていた会社を辞め、店舗の経営に専念していたが、平成 13 年 11 月 19 日、A 店はついに閉店した。

(2) Y1 は、本件当時、コンビニエンスストアのチェーン店を開店する場合、開店予定の店舗の売上高に関する立地評価を Y1 作成のマニュアル（「店舗立地マニュアル、1994 年 1 月 13 日」）を利用して調査し、新店舗の採算性を判断して採算がとれると評定される場合に限り、直営またはフランチャイズ契約を締結して新店舗を開店することにしてきた。

Y1 の立地評価に関するマニュアルの手法は、特に資格等は要求されないものの、営業担当者ではない社員が、立地パターンを分析し、グリッド図を作成した上で住居や世帯数の調査および集客施設や競合施設の調査をし、また、実際に調査対象地に赴き、人及び車の通行量を計測したりして、それぞれの計測結果等に一定の指数を乗じたものをポイント化してその合計を算出した上で、年次差や地域差を調整係数として考慮していた。その際、特に、導線通行量（人、車）の計測や店舗・看板の視認性や店舗の接近性については、偶然や主観の偏りが生じないように、マニュアルの基準に準拠することになっているし、その評価にあたっては悲観的、最低、最悪、不利、切り捨てのマイナス発想で望むべきであるとされていた。

フランチャイズ契約締結準備段階においてフランチャイズ本部が
提供した売上収益予測が不合理であったとされた事例

【本件第2契約】

X4は、平成6年頃会社を辞めて、福岡県甘木市大字Bにおいて、祖父の代から続く酒屋を父親とともに経営するようになった。そのころから、X4は、従来の酒屋の経営では先行きが厳しいとの考えから業態を変更することを検討し、様々なコンビニエンスストアやディスカウントストアの会社等に問い合わせをし、それぞれの担当者から説明を聞いたりしていた。

Y1のリクルーターであるY3は、平成9年9月頃から、X4に対して、「Y1はB地区に出店したいと考えており、そのための候補地が見つかっている。」と述べ、X4に対してその候補地にフランチャイジーとして店舗を出すように熱心に勧誘した。この勧誘をするに際し、Y3は、Y1が行った立地についての予備調査を念頭におきつつ、X4に対し、事業計画書を示して、「同候補地点の損益分岐点は1日あたり売上46万6000円（1ヶ月あたり約1400万円）である。その売上しかなかった場合にもX4にはオーナー収入として1ヶ月あたり1800万円を得ることができ、オーナー収入は、給与を含めて83万1000円になる。」という話をした。なお、後日、Y1は、正式な予測売上高45万3000円を算出したが、これをX4に説明することはなかった。

X4は、平成10年4月15日、Y1と本件第2契約を締結し、B店を開店した。しかし、B店の売上は予測に反し、低迷した。B店は一度も予測を上回ることなく、通年営業した平成11年、12年の平均で、1ヶ月あたり約1190万円の売上しかなかった。これは、予測値の85%であり、多額の欠損を生じた。そして、ついに、経営不振のため、平成13年5月23日、B店は閉店した。

<判 旨>

【信義則上の保護義務】

契約締結に向けた準備段階において、フランチャイザーは、出店予定者に対し、フランチャイズ契約を締結してフランチャイジーになるかどうかの判断材料たる情報（その核心部分は、対象店の売上や収益の予測に関するものである。）を、適時に、適切に提供すべき義務があり、また、当然のことながら、その情報はできる限り正確なものでなければならないというべきである。……X1ら

は、出店予定者に対する上記のような義務を信義則上の保護義務と称している
のであり、その限りにおいては X1 らの主張は正当として是認することができる⁽³⁾。

【予測と現実の売上乖離】

……結果として、Y1 の売上及び収益の予測は大きくはずれたことが認めら
れるから、同予測の正確性には大いに疑問があるものといわざるを得ないところ⁽⁴⁾、(1) Y1 が故意に虚偽の情報を X2 らに提供したという場合はもちろん、
そうでないとしても (2) Y1 の店舗立地調査マニュアル自体に明らかな不合理
があったり、(3) マニュアル自体は合理的であっても、実際の調査・予測に
おいてその適用判断を誤り、あるいはそもそも調査が不十分であるなどしたた
めに、結果として正確な予測ができなかったということになれば、Y1 は保護
義務違反の責をまぬがれないものというべきである。

-
- (3) なお、この点につき、本判決は以下のように述べている。——「原審も、フランチャイザーがこのような信義則上の保護義務を負っていることを承認しつつ、同時に、「フランチャイザーとなろうとする者（出店予定者）は、フランチャイザーが提供した情報について、自ら検討した上で、自らの判断と責任においてフランチャイズ契約を締結していると解すべきであるから、フランチャイザーは、その提供した情報が虚偽である等、フランチャイザーになろうとする者の契約締結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限り、信義則上の義務違反として、フランチャイザーが被った損害を賠償する責任を負うと解すべきである」旨、フランチャイザーが同義務に違反したかどうかの判断基準についても説示している。しかしながら、フランチャイザーの義務違反となる場合を上記のように限定しなかったのでは、保護義務違反を認めたことが建前だけのことになって、実質的にはほとんど意味のないものに墮しかねない。」
- (4) なお、本判決は「原審は、この点に関して、……上記のように売上および収益の予測が現実には大きく乖離していることが認められるにもかかわらず、十分かつ正確な調査が実施され、調査結果に基づく評価も適正にされた旨推定するなどということは到底是認できるものではない。」としている。

フランチャイズ契約締結準備段階においてフランチャイズ本部が
提供した売上収益予測が不合理であったとされた事例

【本件第1契約について (1) 故意に虚偽の情報を提供したかについて】

Y1が故意に虚偽の情報をX2らに提供したと認定するまでの証拠はない。

【本件第1契約について (2) Y1の店舗立地調査マニュアル自体に明らかな不合理があるかについて】

A店の売上及び収益の予測は結果に照らせば到底正確なものとはいえないこと、Y1の最近3事業年度における閉店数によれば、大手競業他社に比較すると閉店数が多く、相当数がフランチャイジーの加盟店から直営店に業態変換していることが認められ、Y1のマニュアル自体に、大手競業他社のマニュアルに比べて、不合理・不十分な点があるのではないかと考えられないではない。

しかしながら、大手競業他社は、いわば先発組で、多くの知識経験を有し、知名度と商品力があり、強い競争力を持っていることは見やすいところであるから、閉店数だけで簡単に上記のような結論を導くことはできないし、Y1の手法も、X2らの指摘する日本フランチャイズチェーン協会の「加盟店のための立地調査手法」に照らせば、計測時間が少なめであったりするなど、その調査手法に簡略な面はあるものの、調査の重要事項を網羅しているとはいえること、Y1が現にフランチャイズチェーンシステムを確立し、数百の店舗を開店していることからすると、結果論だけからだけでY1のマニュアルそのものが明らかに客観性及び合理性を欠いていると断ずることはできない。

【本件第1契約 (3) マニュアル自体は合理的であっても、実際の調査・予測においてその適用判断を誤り、あるいはそもそも調査が不十分であるなどしたために、結果として正確な予測ができなかったかどうかについて】

1店舗出店すれば、それに対する成功報酬が営業担当者に与えられているというのであれば、出店できるかどうかの判断に当たって、偏りが生じない保障はなく、現に、A店の商圈の把握については、地勢分析に当たっての物理的バリアーの評価に関して、本来来店する可能性の薄い交通頻繁で横断しにくい国道w号線の反対側やZ川の対岸の住民及びパチンコ屋を考慮に入れたりするなど、相当に甘いところがある。そして、この点は営業担当者であるY2の

当初からの説明に基本的にそうものであることを見て取ることができるから、客観的であるべき立地評価が営業担当者の影響を排除しきれないことを物語っているし、また、マイナス発想で臨むべきであるとする上記マニュアルの基本姿勢と根本的に矛盾するものといわなければならない。……以上によれば、A店についての立地評価及びそれに基づく同店の売上・収益の予測にはY1の評価マニュアルに照らしても相当でない点があったものというべきであり、この点において、Y1には信義則上の保護義務違反があると評価されてもやむを得ないものがある。

【本件第2契約(1)故意に虚偽の情報を提供したかについておよび(2)Y1の店舗立地調査マニュアル自体に明らかな不合理があるかについて】

結果として、Y1の売上および収益の予測は大きくはずれたことが認められるから、同予測の正確性には多に疑問があるものといわざるを得ず、ひいてはY1の保護義務違反が疑われることになりかねないことはA店の場合と同様である。しかし、Y1が故意に虚偽の情報をX4に提供したと認定するまでの証拠はない。また、Y1の店舗立地マニュアルそのものが明らかに客観性及び合理性を欠いているといえないことは、A店について見た通りである。

【本件第2契約(3)マニュアル自体は合理的であっても、実際の調査・予測においてその適用判断を誤り、あるいはそもそも調査が不十分であるなどしたために、結果として正確な予測ができなかったかどうかについて】

マニュアルと店舗立地評価書を比較すると、例えば、人的要素世帯数のうち、500メートルグリッドに掛ける係数(地域特性指数)は、0.1であるのに、0.15が掛けられていたり、視認性は、ロードサイド型店舗の場合、2分の1にすべきであるのにこれがなされていないうえ、合計額に掛ける調整係数の地域差については、B店のある福岡県朝倉郡n町と関係が深く近接した位置にある甘木市でも、0.697であるのに、0.889が掛けられていることが認められる。……上記各点を修正し計算し直してみるとすれば、1日あたりの予測売上高は45万3000円にはならず、損益分岐点46万6000円を下回っている。……このよ

フランチャイズ契約締結準備段階においてフランチャイズ本部が
提供した売上収益予測が不合理であったとされた事例

うに、B店の店舗立地評価は、上記の各点においてY1作成の店舗立地調査マニュアルとも齟齬しており、その結果、同評価の売上予測は相当に甘くなっていると云わざるを得ない。以上のようなY1らのX4に対する対応には問題があり、この点において、Y1には信義則上の保護義務違反があると評価するほかない。

【過失相殺】

Y1には保護義務違反があるが、逆にX2らも、自らが従来の酒屋を立ち退かなければならない事情があり、若干急いでいた面があるのか、Y1から事業計画書や店舗立地評価の説明を受けた際、その根拠を細かく確認することをせず、ある程度信用したまま、自分の資金調達のために、Y1に金融機関用の事業計画書を別途に作成してもらったりしており、自らが自分の事業の成否について十分に検討するという態度に欠ける点があったことは否定できず、また、Y1もA店の経営立て直しのため一定の援助をしていることをも考慮すると、その損害をすべてY1に負わせるのは相当ではなく、その損害の7割の限度にとどめることとするのが相当である。

< 研 究 >

【0】序論

本判決は、いくつかの点で、判例の判断を大幅に変更している。従来の判例では、なかなか認容されなかった加盟店（フランチャイジー）の主張が多くの点で認められるに至っている。この意味で、本判決は大変画期的な判決である。

本判決は、今後のフランチャイズ契約における紛争のターニングポイントになるかもしれない。今後、売上・収益予測に関する紛争が、本部（フランチャイザー）と加盟店間で発生した場合には、本判決がリーディングケースとして扱われるだろう。

具体的には次の点で画期的である。

- (1) 信義則上の保護義務の範囲を拡大している。
- (2) 予測と現実の売上が乖離した場合には、「予測が不正確である」と推

測されるとした。

- (3) 予測と現実の売上が乖離した場合に本部が責任を負うかどうかの判断基準を明らかにした。

以上の3点について、さらに分析を加える。

【1】信義則上の保護義務

<1>はじめに

本判決では、「契約締結に向けた準備段階において、フランチャイザーは、出店予定者に対し、フランチャイズ契約を締結してフランチャイジーになるかどうかの判断材料たる情報（その核心部分は、対象店の売上や収益の予測に関するものである。）を、適時に、適切に提供すべき義務があり、また、当然のことながら、その情報はできる限り正確なものでなければならないというべきである。」と信義則上の保護義務について述べられている。

すなわち、本判決でも示されているとおり、従来の判決の多くは、「フランチャイジーとなろうとする者（出店予定者）は、フランチャイザーが提供した情報について、自ら検討した上で、自らの判断と責任においてフランチャイズ契約を締結していると解すべきであるから、フランチャイザーは、その提供した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の契約締結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限り、信義則上の義務違反として、フランチャイジーが被った損害を賠償する責任を負うと解すべきである」と本部の責任を消極的にしか認めていなかった。この点を大幅に加盟店に有利になるように本判決は変更している。いってみれば、これは本部に積極的な情報提供義務が課せられており、本部は加盟店が必要な時に必要な情報を提供しなければならず、情報を提供しなかった結果、加盟店の経営がうまくいかず、閉店になった場合には、本部が責任を負わなければならないということである。本部に売上・収益予測情報を含む積極的な情報提供義務を認め、加盟店が満足できる情報を得ることができるようになる道を切り開く画期的な判決である。

早速、本判決を分析し、過去の判例との違いを分析したいのであるが、売上

フランチャイズ契約締結準備段階においてフランチャイズ本部が
提供した売上収益予測が不合理であったとされた事例

収益に関する情報提供義務については、拙稿「フランチャイズ契約締結準備段階におけるフランチャイザーによる売上予測情報の提供」大阪大学通信 34 巻 6 号 21 頁にて紹介している。重複を恐れず分析をしたい。

<2>判例の分析

<2-1>義務否定説

<2-1-1>はじめに

これらの判例群は、本部は売上・収益予測をする義務を負わず、(その表現はまちまちであるが)合理的ではない予測をした場合にのみ責任を負うとする説である。要するに、売上収益予測は積極的な義務ではなく、加盟店が合理的ではない予測をした場合にのみ責任を負うとする消極的な義務であるとする判例群である。

<2-1-2>判例の紹介

(1) 東京地判平元・11・6 (イタリアン・トマト事件/判時 1363 号 92 頁)

「契約締結のために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と解される。」

(2) 京都地判平 3・10・1 (進々堂事件/判時 1484 号 82 頁)

「……フランチャイザーが、加盟店の募集に際して市場調査を実施し、これらを加盟店となろうとする個人等に開示する場合には、フランチャイザーは、加盟店となろうとする個人等に対して適正な情報を提供する信義則上の義務を負っていると解すべきであり、市場調査の内容が客観性を欠き、加盟店となろ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、フランチャイザーは、前記信義則上の保護義務違反により、契約加入者が被った損害を賠償する責任を負うと解すべき

である。』

(3) 東京地判平5・5・31（サンクス磯子田中店事件／判時1484号82頁）

「被告らは、原告には契約締結にあたり従来の契約締結店舗数、閉店数、平均日販金額等の情報を被告らに対して提供すべき義務があったのに、右のような情報を提供しなかった違法があるという。

しかし、右のような情報の提供は、例えば閉店数が非常に多いような場合は契約締結を慎重ならしめる効果があるかもしれないが、それ以上のものではないし、平均日販金額は店舗によって差がある。……契約締結にあたり、前記のような情報を積極的に告知すべき義務があるとは解されない。』

(4) 大阪地判平7・8・25（とうりゃんせ事件／判タ902号123頁）

「……売上や利益の予測等に関する事項は、フランチャイジーがフランチャイズ契約を締結するか否かの意思決定において重要な要素となるから、右の点についての説明や資料が十分な調査に基づくものではなく、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は、フランチャイザーは、右情報提供義務の違反により、フランチャイジーが被った損害を賠償する責任を負うと解すべきである。』

(5) 東京高判平11・10・28（マーティナイジング事件（第2審）／判タ1023号203頁）

「……契約に先立って被控訴人が控訴人に対して示した情報が客観的かつ的確な情報ではなく、これにより控訴人のフランチャイズ・システムへの加入（契約者の締結及び開業）に関する判断を誤らせたといえる場合には、被控訴人は、前記信義則上の保護義務違反により、控訴人が右加入により被った損害を賠償する責任を負うというべきである。』

(6) 福岡高判平13・4・10（神戸サンド事件／判時1773号52頁）

「……フランチャイザーが、フランチャイズ契約の締結を勧誘し、交渉する

フランチャイズ契約締結準備段階においてフランチャイズ本部が
提供した売上収益予測が不合理であったとされた事例

中で、成約を目的として、フランチャイジーとなろうとする者に対し、当該立
地条件における事業の収益性等についての情報を提供する場合には、当該事業
の経営について有する知識及び経験に基づいた合理性のある情報を提供すべき
信義則上の保護義務を負っていると解すべきである。」

(7) 東京地判平 14・1・25 (ベーカリーカフェ事件／判タ 1138 号 141 頁)

「……予測の手法自体が明白に相当性を欠いていた不合理なものであったり、
これに用いられた基礎数値が客観的根拠を欠いている場合等、売上予測及び総
事業費予測が全く合理性を欠き、フランチャイジーに契約締結に関する判断を
誤らせるおそれが著しく大きいものである場合に限り、前記注意義務の違反と
なり、フランチャイジーがこれによって被った損害を賠償する責任を負うも
のと解するのが相当である。」

(8) 金沢地判平 14・5・7 (デイリーヤマザキ事件／判例集未登載)

「……(売上予測等の)情報の内容が客観性、的確性を欠き、フランチャイ
ジーになろうとする者に同契約締結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、フランチャイザーは同フランチャイジーが被った損害を賠
償する義務を負う。」

(9) 名古屋高判平 14・5・23 (サークル K 雑誌記事掲載事件 (第 2 審) /
判時 1794 号 86 頁)

「一般的に、フランチャイザーがフランチャイジー希望者に対して、売上・
収益予測についての情報を提供する場合には、客観的かつ的確な情報を提供す
べき信義則上の義務を負っていると解されるところ……本件においても、本部
は、加盟店に対し、本件契約の締結に際し、本件店舗の売上・収益予測につい
て、客観的かつ的確な情報を提供すべき義務を負っていたというべきである。」

(10) 大津地判平 14・11・7 (東近畿スーパー草津帰帆島前店事件／判例集未登載)

「……フランチャイザーである被告としては、フランチャイジーになろうと

する者に対して何らかの売上予測を示すにあたっては、その基礎となる事実関係について、十分な調査をし、その調査結果に基づいた売上の予測額を示すべきであり、そのような調査を怠った結果として、実際の売上と大幅に異なる売上の予測額を示したときは、それはフランチャイジーになろうとする者に対する不法行為を構成するというべきである。」

(11) 金沢地判平 15・4・28 (サークル K 金沢増泉店事件/判時 1931 号 48 頁)
「……被告(本部)はフランチャイズ契約の交渉段階に入っていた原告に対して増泉店の売上予測及び利益予測を示す場合には、売上に影響を与える諸々のデータを詳細に収集し、これを合理的、科学的に解析した適正な予測を示す信義則上の義務があったというべきである。」

(12) 那覇地裁沖縄支部判平 17・3・24 (判タ 1195 号 143 頁)
「……フランチャイザー側の情報提供が情報提供義務違反を構成するためには、当該情報提供により、フランチャイジーになろうとする者に加盟契約締結に関する判断を誤らせるおそれが大きい不適切な情報提供があった場合に限り、信義則上の情報提供義務違反を構成し、また、加盟契約は錯誤により無効と解すべきである。」

<2-1-3> 若干の考察

以上の通り、従来の判例の多くは、売上・収益予測が本部によって提供された場合、それが合理性を欠いた情報であるために加盟店が契約締結に対する判断を誤ったかどうか、本部が責任を負うかどうかの判断基準となとした。すなわち、「売上・収益予測が合理性を欠き、その誤った売上収益予測を本部が加盟店に提供し、その結果、加盟店の契約締結に対する判断を誤らせた場合のみ、本部は責任を負う」もしくは、「売上収益予測を提供する場合には、合理的な売上収益予測を提供しなければならない」としている。

このように本部による売上・収益予測は義務化されていない。とはいえ、成功を考える加盟店希望者にとって最大の関心事は売上・収益予測である以上、

フランチャイズ契約締結準備段階においてフランチャイズ本部が
提供した売上収益予測が不合理であったとされた事例

本部が売上・収益予測をせずに加盟店を勧誘することはないであろう。このような状況で、売上・収益予測情報の提供が義務化されていないことになれば、本部は不都合な情報を隠すことができる。そうすると、加盟店希望者はフランチャイズ契約を締結するにあたって必要な情報を得ることができなくなってしまう。これは、加盟店希望者に著しい不利益がおよぶこともあり得る⁽¹⁾。この点が本判決において解決されたわけである。

<2-2> 積極的情報提供義務を肯定した判例

数は少ないが、本部は積極的に情報を提供すべき義務を負っているとする判決もある。例えば、名古屋高判平14・4・18（サークルK加賀黒瀬店事件（第二審）／判例集未登載）は、「……信義則上、予定店舗を指定して加盟を勧誘するフランチャイザーは、フランチャイジーとなろうとする者に対して、予定店舗についての的確な情報を収集するとともに、収集して保有するに至った情報を、特に秘匿すべき事情のない限り、フランチャイジーとなろうとする者に開示し、フランチャイズ契約を締結するか否かの判断の資料として提供すべ

(1) この点について、川越弁護士は、予測について本部の責任を結果責任的に追及すると本部がデータ開示を避けるようになる点を危惧されている。そして、川越弁護士は「我が国の経営学上で一応認められている方法により、売上と利益の予測をすることは有益であることを認めるべきである。」とした上で、「しかし、法律上は、この数値が必ず実現することを期待することができない以上、立法論としても解釈論としても、何らかの方法により、これを行うように強制することはできないというべきである。」と主張されている。川越憲治『フランチャイズシステムの法理論』295頁、299頁（商事法務、2001年）。

また、大山教授は、フランチャイズ契約における情報提供義務について、「この情報を受け取る者の自己決定権行使の環境整備に資するものと、同様にこの者の財産的利益を保護するために向けられたものの二つの性質に分けて論じることができる。」と主張されている。大山盛義「FCコンビニ加盟契約におけるフランチャイザーの情報提供義務違反および閉店指導義務違反等が否定された事例」沖繩法学36号197頁（2007）。大山盛義「フランチャイズ契約締結過程における情報提供義務」沖繩法学34号177頁（2005）も参照。

き義務、すなわち、情報提供義務があると解するのが相当である。」と、本部は積極的に情報を提供すべき義務を負っているとした。しかし、名古屋高判平14・4・18（サークルK加賀黒瀬店事件（第二審））は、売上・収益予測情報が開示されていなかった事例である。よって、開示された場合にどのような義務を負うのかは明らかにされていない。本判決においてこの点が示された。

<2-3> 本件の考察

既に述べた通り、本判決は、従来の多くの判例で見られた「加盟店の判断を誤らせるおそれのある情報」を提供しなければ本部は責任を問われないという判断を改め、「適時かつ適切に」本部は加盟店に対して積極的に情報を提供しなければならないとした⁽²⁾。

(2) 金井弁護士は、「売上・収益予測は、単にそのフランチャイズ契約締結段階に存在する事実を開示すれば良いというのではなく、将来の不確定な事実に関するものであることに留意しておく必要がある。そして、売上・収益予測につき、フランチャイズ契約締結後になされるのではなく、契約締結前になされる場合、実際に売上予測を算出するには、相当の時間と費用がかかるにもかかわらず、フランチャイザーはフランチャイジー希望者から金銭を受領していないことが多い。また、売上・収益予測をするための基礎データとして様々なものが必要となるが、類似した環境にあるフランチャイザーの既存店舗の選定が難しい場合はどうするか、売上・収益予測の基礎となるデータの基になる既存店舗がないような新規のフランチャイザーの場合どうするか、という問題がある。さらに、売上予測については様々な科学的手法が導入されつつあるが、まだ、売上・収益予測については十分に手法が確立されておらず、どのような手法が最良の予測方法であるかについても不明確な状況である。このような状況に鑑みると、売上・収益予測について、フランチャイザーに当然には個別的な積極的情報開示提供義務がないと解するべきである。」と主張されている。金井高志『フランチャイズ契約裁判例の理論分析』58頁（判例タイムズ社、2005年）。

奈良弁護士は、「売上収益予測情報は、その内容が虚偽のものであってはならず、合理性・相当性を有するものではないと解している。したがって、その意味で、売上・収益予測についてのフランチャイザーの情報提供義務は「消極的情報開示提供義務」のルールに服することとなると言えよう……ほとんどの場合、売上、収益等を予測する情報を提供しなければならないと述べている場合ではない。」と分析されている。

フランチャイズ契約締結準備段階においてフランチャイズ本部が
提供した売上収益予測が不合理であったとされた事例

本件の原審では、「フランチャイザーは、その提供した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の契約締結に関する判断を誤らせる虞の大きいものである場合に限って、信義則上の義務違反として、フランチャイジーが被った損害を賠償する責任を負うと解すべきである」とフランチャイザーが同義務に違反したかどうかの判断基準について示されていた⁽³⁾。これに対し

奈良輝久「名古屋地判平13・5・18評釈、東京地判平14・1・25」判タ1178号178頁、181頁（2005年）

高田准教授は「開示義務否定説が妥当であると解する。右の理由と重なるが、フランチャイザーには、不適正な売上予測の場合には責任を問われるリスクを負いながら契約締結を目指して売上予測を実施し提供する方針と、売上予測の実施・提供という有力な勧誘手段をとらない代わりに売上予測の適正さに関する審査を回避する方針について、選択する自由が保障されるべきであると考え。また、顧客に提供される商品・サービスの種類・内容等、個々のフランチャイズシステムの固有の事情はさまざまであり、フランチャイザーの戦略も多様であるところ、一律に売上予測を課するのは適切でないとも考えられる。」と主張された。高田淳「フランチャイズ契約締結過程におけるフランチャイザーの売上予測をめぐる責任」法学新法111巻1=2号478頁（2004）

他、川越・注1も本部に対して、売上・収益予測情報の提供義務を積極的に提供する義務を課すことに反対している。

売上・収益予測情報開示提供義務を課すことに賛成する学説もある。渡辺教授は、「保護義務違反を「情報が虚偽等」、「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」に限定している点は問題である。同判決も認めているように、情報提供義務（ないしは保護義務）は注意義務の一種である以上、「虚偽等」の故意責任性を限定的に説く必然性はなく、論理的にも矛盾した議論と言わざるをえない。」として、売上・収益予測情報の提供義務が積極的な情報提供義務であると主張されている。渡辺博之「フランチャイズ契約交渉のさいの保護義務と信義誠実の原則の適用関係論（下）」判時1918号171頁（判評566号9頁）。

- (3) この点につき、本件の原審では、フランチャイザーは「できる限り客観的かつ正確な情報を提供する信義則上の義務」を負っているとした上で、フランチャイジーも基本的には独立した事業体であり、自己の責任により経営を行うもので、フランチャイザーが提供する情報についても、フランチャイジーが検討の上、自らの判断と責任においてフランチャイズ契約を締結すると解することが相当である解されていると考え

て、本判決では、「しかしながら、フランチャイザーの義務違反となる場合をこのように限定したのでは、保護義務違反を認めたことが建前だけのことになって、実質的にはほとんど意味のないものに堕しかねない。」と判断している。すなわち、加盟店がフランチャイズ契約を締結するか否かの判断材料となる情報は、適時かつ適切に情報を提供する義務が課せられたのである。よって、本部にとって不利となる情報も開示しなければならず、また、開示した情報は、もちろん、合理的でなければならない。

これは、本部と加盟店の情報格差を考えれば大変評価できる判決である。特に加盟店は成功するためにフランチャイズチェーンに加入するのであるが、失敗した場合には事業者として責任を負わなければならない。よって、加盟店に事業者として責任を負わせる以上は、本部に十分な情報を提供させる必要があるのではないだろうか。特に売上収益予測については、どうしてそのような数字になるのか、どのような店舗経営・運営を行えばそのような数字になるのか、

ることができる。

なお、このフランチャイズ契約においては、フランチャイザーとフランチャイジーは、基本的に独立した事業体であり、フランチャイジーは自己の責任により経営を行うものであるということにつき、渡辺教授は、「確かに、フランチャイジーが当初から独立した事業体であることもあり得るし、その場合は上述のように、フランチャイザーの保護義務の程度も信義則上相対的に縮減されることもあるであろう。しかし、フランチャイジーとなろうとする者を、その実態をみずに、最初から「独立の事業体」と決めつけるのはいかかがものであろうか。」と主張されている。渡辺・前掲注2, 171頁。

- (4) 宮下准教授は「フランチャイザーたる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3つの要素があることが分かる。第1に、契約締結を判断するにあたって、加盟店が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事例。第2に、加盟店が、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、そこで示されている売上予測・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持っている事例。第3に加盟店は本部のなした予測通りに売れ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の3種類に分類される。」と分析されている。宮下修一『消費者保護と私法理論』417頁（信山社、2006年）。

フランチャイズ契約締結準備段階においてフランチャイズ本部が
提供した売上収益予測が不合理であったとされた事例

具体的に説明せねばならないと考える⁽⁵⁾。

それでは、具体的には、「適時に、適切に」とはいかなるよう提供しなければならないのであろうか。さらに検討を加える。

【3】予測と現実の売上が乖離した場合には、予測が不正確であったと推定されるとした点

<1>はじめに

この「適時に、適切に」について検討する前に、本件で触れておかなければならない点がある。予測と現実の売上が乖離した場合、すなわち予測がはずれた場合、その予測に合理性がなかったと証明しなければならないのはどちらであらうかという問題である。

この点につき、本判決は、「契約締結に向けた準備段階において、フランチャイザーは、出店予定者に対して、フランチャイズ契約を締結してフランチャイジーになるかどうかの判断材料たる情報（その核心部分は、対象店の売上や収益の予測に関するものである。）を適時に、適切に提供すべき義務があり、また、当然のことながら、その情報はできる限り正確なものでなければならないというべきである。」としている。そして、そのうえで「……結果として、Y1（本部）の売上及び収益の予測は大きくはずれたことが認められるから、同予測の正確性には大いに疑問があるものと言わざるを得ない」と述べた。すなわち、売上・収益予測は正確なものでなければならないため、はずれた場合には、本部がその予測の合理性を証明する必要があると判示されたのである。

この点において、非常に評価できる判決である。繰り返しになるが、予測と現実の売上が乖離した場合には、本件では、「大いに疑問があると言わざるを

(5) この点につき、本件では、「フランチャイザー側は予めこの関係の情報を収集し、分析等もしているのに対し、出店予定者側は原則としてなんらの情報を持たないばかりか、多くの場合はフランチャイズチェーンシステムそのものについても知識・経験を有していないのであり、出店予定者が契約締結に踏み切るかどうかの判断材料としては、フランチャイザーから提供される情報以外にはないというのが実情だからである。」とされた。

得ない。」と予測が不正確であると推定しているのである。よって、本部が反証を示さなければ、本部の予測は正確でなかったことになり、本部の責任が発生するのである⁽⁶⁾。

そこで、まずは、従来の判決との違いを見てみたい。なお、従来との判決の違いは、拙稿「フランチャイズ契約締結準備段階におけるフランチャイザーによる売上収益予測情報とフランチャイジーによる店舗経営」愛法170号59頁以下にて分析をしているので、ここでは簡単に触れる。

<2>判例の分析

<2-1>はじめに

判例は3つに分類される。順に検討していきたい。

(6) この点につき、金井弁護士は、「実際の売上が売上予測を大幅に下回った場合においては、その売上予測について客観性・的確性・正確性・適正性を欠くのではないかということで、裁判官の心証形成に影響を与えることがあると思われる。しかしながら、売上予測はあくまでも予測である以上、実際に営業を開始した後に、売上予測とほぼ一致する場合もあれば、上回ること、そして、下回ることもあり、また、フランチャイズ店舗の閉店後において、その店舗の売上・収益実績が売上・収益予測とどの程度一致するかは、契約締結後にフランチャイザーとフランチャイジーのとる行動（フランチャイザーによる経営指導やフランチャイジーによる店舗運営など）に依存する部分があり、契約締結前に判明している店舗に関する外的な条件だけでは決定されない部分が多い。このようなことからすれば、裁判例において、売上・収益予測と売上・収益実績の乖離だけからフランチャイザーの責任を認めているのではないことは是認できるものであると考えられる。」と述べている。金井・注2、84頁。

他、小塚教授も同じ分析をされている。「フランチャイザーが現実売上または収益の予測を呈示し、それについての情報提供義務違反が争われる場合については、わが国の裁判例は、呈示された予測値と現実に行なった結果とを対比してその精度が一定以上であることを要求するという考え方をとらない。すなわち、予測と現実との乖離の程度は、それ自体としては意味を持たず、ただか資料の1つとして位置づけられているに過ぎない。」と分析されている。小塚莊一郎「フランチャイズ契約と説明義務」判タ1178号174頁以下（2005年）。

フランチャイズ契約締結準備段階においてフランチャイズ本部が
提供した売上収益予測が不合理であったとされた事例

<2-2> 売上予測と現実の売上が乖離したとしても本部の売上が不正確であつた、ないしは、合理的でなかったと推定できないとした判例群

<2-2-1> 判例の紹介

(1) 東京地判平 3・4・23 (デイリー・クィーン事件/判タ 769 号 195 頁)

「……実際の売上が売上予測を大きく下回ったことのみを理由に、被告の用いた平均的競争率等の数値が誤っていたものと認めることは困難である⁽⁷⁾。」

(2) 東京地判平 14・1・25 (ベーカリーカフェ事件/判タ 1138 号 141 頁)

「フランチャイザーがフランチャイズ契約を締結するに際して提供した売上予測及び総事業費予測が事業の結果として現れた実際の売上及び総事業費の実績と異なるものとなったとしても、このことから直ちに客観的かつ的確な売上予測及び総事業費予測を提供すべき注意義務に違反するものではなく……」

(3) 名古屋高判平 14・5・23 (サークル K 雑誌掲載事件第 2 審/判時 1794 号 86 頁)

「実際の本件店舗における売上実績が、売上予測を下回ったからといって、客観的かつ的確な情報を提供すべき義務に直ちに違反したということではできない。」

(4) 大津地判平 14・11・7 (東近畿スーパー草津帰帆島前店事件/判例集未登載)

「被告がそれなりの根拠をもとに売上に関する予測をし、これを前提としたシミュレーションを作成したところ、実際には、その売上予測と異なった売上額になったからといって、そのことが直ちにフランチャイジーになろうとする者に対する不法行為を構成するものではないというべきである。」

(7) この事件では、実際の売上は、予測値の 25% しかなかったにもかかわらず、実際の売上が不合理であったと推定はできないとしている。そして、加盟店に売上・収益予測が合理的でなかったことの証明責任が加盟店に課せられるとした先例となる事件である。金井・注 2, 88 頁。

<2-2-2>判例群のまとめ

以上の通り、これらの判例群は、売上予測と現実の売上が乖離したとしても本部の売上が不正確であった、ないしは、合理的でなかったと推定できないとしているが、その主な理由は、店舗周辺環境の変化など予測できない事態が発生したなどの要素や加盟店の営業努力等も売上に影響を与えるため、完全な売上予測は不可能であるという理由からである。よって、乖離があったとしてもこれだけでは、その売上予測が適正でなかったとしているようである⁽⁸⁾。

確かに判例の言う通り売上に影響を与える要素には様々なものがある⁽⁹⁾。例えば、加盟店の営業努力がなければ、売上が落ちて予測値に達しないことは明らかである。しかし、売上予測と現実の売上が乖離した場合に、その要因が何

-
- (8) 拙稿「フランチャイズ契約締結準備段階におけるフランチャイザーによる売上収益予測情報とフランチャイジーによる店舗経営」愛法 170 頁 69 以下。民事実務研究「フランチャイズ契約関係訴訟について」判タ 1162 号 37 頁 (2004)。

なお、本判決では、「Y1には保護義務違反があるが、X4にも、一定の責任(過失)があるものと言わざるを得ない。すなわち、X4は、自分の父が営む酒屋の将来を考えて、早くから多様な業態のフランチャイザーに説明を聞くなど、積極的に情報を集め、それなりに検討を加えていたものであり、Y2から積極的に出店の勧誘を受けた際も、その事業計画書に細かく書き入れをして検討したこと、ところが、Y1から店舗立地評価の説明を受けた際は、その根拠などについて細かく説明を求めた形跡はないこと、X2のM店の欠損は短時間で相当額となっており、より早期に閉店を決断してもよかったとも考えられること、Y1もM店の開店に際し、銀行の保証人となったり、その経営立て直しのための相当の援助をしていることなど諸事情を総合的に考慮すると、X4の受けた損害をY1にすべて負担させるのは相当でなく、全体の損害のうち7割を限度とするのが相当である。」と述べられ、本部の売上・収益予測が外れた原因が分析されている。

- (9) 高島氏は、京都地判平5・3・30(教導塾事件)につき、「塾のような事業を営む場合には、交通量から自然に予想来客数が割り出せるのではなく、あくまで講師などの提供するサービスの質によって生徒数が集まっていくのであるから、本件のような数値設定自体が人為的なものであり、売上予測などを過度に強調するための資料として用いられたと本件では判断された。」と分析されている。高島昭彦「フランチャイズ契約における情報提供義務」法政法学 24 号 118 頁 (1999 年)。

フランチャイズ契約締結準備段階においてフランチャイズ本部が
提供した売上収益予測が不合理であったとされた事例

であったのか証明するのは、すなわち、売上予測が正確であった、そして、合理的であったことを証明する責任は本部に課せられると解すべきであろう。

売上予測を本部がする以上、それぐらいのノウハウは当然に持っているべきであるし、正確な予想を行うことが本部の社会的責任であると解するべきである。

また、「フランチャイズ契約は、消費者契約とは異なり、消費者と事業者の契約ではなくて、独立した事業者であって、自己の責任において経営を行うものである」という認識は、出店予定者がフランチャイズ契約を締結するかどうかを判断する場面においては、あてはまらないと本判決において示された。そして、その理由として、この場面においては、加盟店はフランチャイザーから提供される情報以外に何らかの判断材料を持ち合わせていないことをあげている。

<2-3>売上予測と現実の売上に乖離があった場合、本部の売上予測が適正でないと推定した判例

<2-3-1>判例の紹介

(1) 金沢地判平 14・5・7 (デイリーヤマザキ事件/判例集未登載)

「売上予測はあくまで予測にすぎず、実際との間に誤差が生じることは、原告自身了解していたと認められるが……開店後の実際の売上高は訴外 A (本部の社員) が示した売上予測のせいぜい 60% に過ぎず、損益分岐点に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はるかに長いことに鑑みれば、訴外 A が示した売上予測と実際の差は、誤差として通常予想される範囲を超えているという他なく翻って A による立地調査が十分ではなく、売上予測が合理性にかけらるものであったことを推認させる。」

(2) 大阪地判平 14・10・4 (ファミリーマート宝塚口谷東店/判例集未登載事件)

「本件契約締結に際して被告の提示した本件事業ガイドラインに基づく売上予測と原告の店舗開店後の売上実績とを対比するとその割合が閉店までの間のいずれの年度も売上予測が売上実績の 6 割に満たないものであって、その提示

した予測とはいえ、不正確で客観性を欠くものであること自体は否定できないところ……」

(3) 金沢地判平 15・4・28 (サークルK 金沢増泉店事件/判時 1931 号 48 頁)
「増泉店の現実の売上の実績は、1 年目で本件売上予測の 67%、2 年目で 62%、3 年目で 51%という惨憺たる有様だったのであるから、売上実績が本件売上予測値自体が適正ではなかったと推定すべきである。そして、売上予測については、その方法、収集すべき情報の選択、収集した情報の評価の仕方などが専門的内容にわたることを鑑みると、適正でない予測値を提供したことについて当事者に過失がなかったことが立証されない限り、当事者に上記義務に違反する過失があったことを推認すべきである。」

<2-3-2>判例群のまとめ

このように数は少ないが予測と実際の売上が乖離した結果、予測が適切でなかったとした判決がある。これらの事例群は、実際の売上が予測値の 60%以下になった場合には、売上予測が適正でなかったことを推定しているようである。

<3>本節のまとめ

本判決では「……結果として、Y1 の売上及び収益の予測は大きくはずれたことが認められるから、同予測の正確性には多に疑問があるものといわざるを得ない」として、予測が大きくはずれた、すなわち、予測と現実の売上が乖離したことを理由として、予測が不正確であることを推定していることに大いに意義がある。本件では、「予測と現実の売上が乖離した場合には予測が不正確であったと推定するかどうか」という点について、「予測と現実の売上が乖離したとしても、予測が不正確であったと推定せず」に本部の売上予測が合理的であったかどうかを判断基準として情報提供義務違反の有無を判断してきた従来の判決を大幅に改めたのである。情報力に乏しい加盟店希望者が、本部のなした売上予測が不正確であった、ないしは、合理的ではなかったと証明する

フランチャイズ契約締結準備段階においてフランチャイズ本部が
提供した売上収益予測が不合理であったとされた事例

ことは非常に困難であった。本判決のように、予測と現実の売上が乖離した場合に本部の予測が不正確であったとの推定が働けば、不正確でなかったことの証明責任は本部にあることになる。情報力に勝る本部が、本当に合理的な予測をしたのなら、その正確性を証明することはさほど困難ではない。本部と加盟店のバランスを考えた画期的な判決である。

【4】 予測と現実の売上が乖離した場合に本部が責任を負うかどうかの判断基準を明らかにした。

<1>はじめに

この点につき、本判決は、「……結果として、Y1の売上及び収益の予測は大きくはずれたことが認められるから、同予測の正確性には多に疑問があるものと言わざるを得ないところ、(1) Y1が故意に虚偽の情報をX2らに提供したという場合はもちろん、そうでないとしても、(2) Y1の店舗立地調査マニュアル自体に明らかな不合理があったり、(3) マニュアル自体は合理的であっても、実際の調査・予測においてその適用判断を誤り、あるいはそもそも調査が不十分であるなどしたために、結果として正確な予測ができなかったということになれば、Y1は保護義務違反の責を免れないものというべきである。」と判示している。

すなわち、予測と現実の売上が乖離した場合に本部が責任を負うかどうかについては、3つの段階にわけて判断されると本判決ではされた¹⁰⁰⁾。

100) 宮下准教授は、この点につき、「売上予測・収益予測をめぐる裁判例に関しては、3つのレベルで情報提供義務の有無が判断されている。(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3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、加盟者の態様・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

第1段階は「(本部が)故意に虚偽の情報を提供したかどうか」により判断される。本部が故意に虚偽の情報を提供した場合は、当然に保護義務違反となる。

それでは、本部が故意に虚偽の情報を提供していない場合はどうなるかといえば、第2段階へ移る。それは、「Y1の店舗立地調査マニュアル自体に明らかに不合理があるかどうか」である。

そして、不合理がなかった場合でも、最後の関門がある。それは、第3段階「マニュアル自体は合理的であっても、実際の調査・予測においてその適用判断を誤り、あるいはそもそも調査が不十分であるなどしたために、結果として正確な予測ができなかったかどうか」である。これらの3つの要件がすべて該当しない場合に、初めて本部は保護義務違反がなかったことになる。

<2>第2段階「Y1の店舗立地調査マニュアル自体に明らかな不合理があるかどうか」

第1段階の故意に虚偽の情報を提供した場合には、情報提供義務違反になるのは当然であるので、第2段階から検討する。

第2段階の「Y1の店舗立地調査マニュアル自体に明らかな不合理があるかどうか」であるが、本件では、この点につき、「大手競業他社に比較すると閉店数が多く、相当数がフランチャイジーの加盟店から直営店に業態変更していることが認められ、Y1のマニュアル自体に、大手競業他社のマニュアルに比べて、不合理・不十分な点があるのではないと考えられないではない。……しかしながら、大手競業他社は、いわば先発組で、多くの知識経験を有し、知名

慮されている。」と売上収益予測に関するフランチャイズ契約紛争判例を分析されている。宮下修一「契約関係における情報提供義務」名法204号277頁(2004)。

また、高田准教授は、義務違反認定の基準を「まず、フランチャイザーが通常の方法を遵守して調査・数値処理を実施したかが審査される。次に通常算出過程が踏まれているとしても、その算出方法自体が明確に不適正でないかも検討されるべきである。」と2つの基準を示された。高田・前掲注2, 490頁。

フランチャイズ契約締結準備段階においてフランチャイズ本部が
提供した売上収益予測が不合理であったとされた事例

度と商品力があり、強い競争力を持っていることは見やすいところであるから、閉店数だけで簡単に上記のような結論を導くことはできないし、Y1の手法も、X1らの指摘する日本フランチャイズチェーン協会の「加盟店のための立地調査手法」照らせば、計測時間が少なめであったりするなど、その調査手法に簡略な面はあるものの、調査の重要事項を網羅しているとはいえること、Y1が現にフランチャイズチェーンシステムを確立し、数百の店舗を開店していることからすると、結果論からだけでY1のマニュアルそのものが明らかに客観性及び合理性を欠いていると断ずることはない。」として不合理性を否定している。

本件で示されたこの第2段階の要件は、

- (1) 閉店率が高いことによって売上収益予測算出のマニュアルが不合理であったと推測することはできない。
- (2) 調査の重要事項を網羅していることが必要
- (3) フランチャイズチェーンシステムを確立していること

の3つである。

以上の点を鑑みて、「(1) 閉店率が高いことによって売上収益予測算出のマニュアルが不合理であったと推測することはできない。」と「(2) 調査の重要事項を網羅していることが必要」を検討する。

<3> マニュアルと調査の重要事項

<3-1> 調査の重要事項

調査の重要事項であるが、本判決で引用された古屋良隆「加盟店のための立地調査手法」（日本フランチャイズチェーン協会、1996年）によれば、下記のものが必要とされている。それは、「立地調査の内容」として(1)自然環境(2)交通道路条件(3)施設環境(4)住宅環境(5)商業環境(6)開発関係、「マーケット環境」として、(1)居住者属性(2)世帯及び人口動向(3)通行者(4)地区導線(5)所得水準が上げられている。売上収益予測の算出は、必要となる基礎的データを調査し、数字を出して、その数値をもとに各フランチャイズチェーン独自の計算方法を用いて計算していくという手法が通常である

う⁽¹¹⁾。フランチャイズチェーンにより必要なデータは異なるわけであるし、どのようなデータが売上・収益予測算出に必要なかを裁判の判断基準として確定することは不可能であり、好ましいともいえない。よって、本判決において、「調査の「重要事項」という抽象的な判断基準になったとしてもやむを得ないといえる。

<3-2>計算方法マニュアル

計算方法のマニュアルについても、「数百の店舗を開店していることからすると、結果論からだけでY1のマニュアルそのものが明らかに客観性及び合理性を欠いていると断ずることはない。」と本判決では、本部の売上・収益予測は不合理であったといえないとしているようである。

この売上予測の計算方法であるが、商圈を設定し、現地調査を行い、既存店と比較しつつ、足りないところを統計解析によって補い計算・予測していくという方法が通常である⁽¹²⁾。しかし、この計算方法については、各フランチャイズチェーンにより異なるであろうし、どの計算方法が最良のものであるなど、簡単に判断できるものではないし、紛争が起きたときにどれが最良なのかなど意味がないであろう。重要なことは、その計算方法が合理的か否かであって、

(11) 拙稿「フランチャイズシステムとフランチャイズ契約締結準備段階における売上予測」大阪学院 30 巻第 1・2 号 80 頁以下。

(12) 売上と利益予測については、従来から多くの研究が行われ様々の方法が開発されてきた。特に、小売商圈の把握に関してはライリー、コンバース、ハフ等の研究があり、なかでもハフ・モデルは一定の完成度を示したのとして評価が高い。売上や利益を予測するには、これに影響を与える要素を選別し、独立変数や従属変数に分け、回帰モデルを作成して行うのが本来的な方法である。しかし、この分析のために必要な因子の数はあまりにも多く、相互の因果関係は複雑で、方程式の作成と解法には高等数学を使う。このため、大手のフランチャイズ企業はともかくとして、フランチャイジングに携わる一般の実務家が使いこなすには問題があるのみならず、実際的な方法にくらべて格段に高い確率を示すとはいえないのではないかという厳しい批判もある。川越・前掲注 1, 288 頁。

フランチャイズ契約締結準備段階においてフランチャイズ本部が
提供した売上収益予測が不合理であったとされた事例

最良かどうかどうかではないからである⁽¹³⁾。例えば、この点につき、名古屋地判平 10・3・18（飯蔵事件）では、売上予測算出の際の計算方法について、統計学的根拠を有する必要はないが、合理的な計算方法である必要があるとしている。

本判決においても同様の結論が示されている。このようにこの計算方法については、抽象的な判断基準となっているため、情報提供義務違反かどうかの重要な判断基準ではないようである。

<4> 第3段階「マニュアル自体は合理的であっても、実際の調査・予測においてその適用判断を誤り、あるいはそもそも調査が不十分であるなどしたために、結果として正確な予測ができなかったかどうか」

やはり、情報提供義務違反かどうかの鍵を握るのは、第3段階「マニュアル自体は合理的であっても、実際の調査・予測においてその適用判断を誤り、あるいはそもそも調査が不十分であるなどしたために、結果として正確な予測ができなかったかどうか」である。

この点について、拙稿「フランチャイズシステムとフランチャイズ契約締結準備段階における売上予測」大阪学院 30 巻第 1・2 号 55 頁以下では、この問題について、(1) 計算に用いた数値に明白な誤謬があったかどうか、(2) その数値が現地調査を行った上での数値かどうかで判断することを主張した。同じく、本件第 1 契約では「A 店の商圈の把握については、地勢分析にあたっての物理的バリアーの評価に関して、本来来店する可能性の薄い交通頻繁で横断しにくい国道 W 号線の反対側や Z 川の対岸の住民及びパチンコ屋を考慮に入れたりするなど、相当に甘いところがある。」と裁判所に判断されている。

すなわち、計算に用いられた数値に明白な誤謬があったとされたのである。

また、本件第 2 契約では、「現に、マニュアルと店舗立地評価書を比較すると、例えば、人的要素世帯数のうち 500 メートルグリッドに掛ける係数（地域特性指数）は、0.1 であるのに、0.15 が掛けられていたり、視認性は、ロード

(13) 拙稿・前掲注 11, 80 頁以下。他、金井・前掲注 2, 86 頁も同旨。

サイド型店舗の場合、2分の1にすべきであるのにこれがされていないうえ、合計額に掛ける調整係数の地域差については、N店のある福岡県朝倉郡N町と関係が深く近接した位置にある甘木市でも0.697であるのに、0.889が掛けられていることが認められる。」と計算に用いられた数値に明白な誤謬があったとされた。

このように本件では、情報提供義務違反があったかどうかの判断基準は、「マニュアル自体は合理的であっても、実際の調査・予測においてその適用判断を誤り、あるいはそもそも調査が不十分であるなどしたために、結果として正確な予測ができなかったかどうか」となっており、拙稿で述べたところと同じく、(1) 計算に用いた数値に明白な誤謬があったかどうか、(2) その数値が現地調査を行った上での数値かどうか判断基準となっている。

実際問題として、売上予測の算出方法(計算方法)や計算マニュアルが、不合理であることを、統計学や会計学の知識のない加盟店が証明するのは困難であろう。しかし、計算に用いられた数値が正しいかどうかは少なくとも計算方法と比較すると容易に判断できるはずである。例えば、本件では、「本来来店する可能性の薄い交通頻繁で横断しにくい国道W号線の反対側やZ側の対岸の住民及びパチンコ屋を考慮に入れた。」「人的要素世帯数のうち、500メートルグリッドに掛ける係数(地域特性指数)は、0.1であるのに、0.15が掛けられていた」「視認性は、ロードサイド型店舗の場合、2分の1にすべきであるのにこれがなされていない」「視認性の合計額に掛ける調整係数の地域差については、N店のある福岡県朝倉郡N町と関係が深く近接した位置にある甘木市でも、0.697であるのに、0.889が掛けられている」などの事実が主張されているが、加盟店にとってこれらの事実を見つけ出し主張することは比較的容易であると考えられる。

このように加盟店が本部の売上収益予測が不合理であったと主張する方法は、この計算に用いられた数値が誤っていたことによることが通常である。よって本部の情報提供義務違反の有無を、この計算も用いられた数値によって判断することは妥当であるといえる。

フランチャイズ契約締結準備段階においてフランチャイズ本部が
提供した売上収益予測が不合理であったとされた事例

【4】過失相殺

加盟店の落ち度が過失相殺の対象となるのは当然だが、本件では、本部が指導援助を行ったことまで過失相殺の対象となるとしている。

すなわち、本件では、「Y1もA店の経営立て直しのため、一定の援助をしていることも考慮すると、その損害をすべてY1に負わせるのは相当ではなく、その損害の7割の限度にとどめることとするのが相当である。」と判断している。

この点については非常に疑問が残る。この点について拙稿「フランチャイズ契約締結準備段階におけるフランチャイザーによる売上収益予測情報とフランチャイジーによる店舗経営」愛法170号75頁以下において、従来の判決を分析し、売上予測に実際の売上が到達しなかったとしても、必ず指導援助義務違反が問われるわけではないし、必要な限度で合理的な指導援助をすれば本部は責任を問われないとの結論を示した。

この本部の指導援助義務違反の有無について「必要な限度で合理的な指導援助」という判断基準は、全く行わなかったなど明白に断定できる場合以外には認められないという意味である。本部と加盟店の契約条項は抽象的な規定が多いため、このような結論となってしまっている⁽¹⁴⁾。

本件においても、「一定の」指導援助があれば、本部の責任は軽減されると判断されている。

しかし、加盟店は成功するためにフランチャイズチェーンに加盟したのである。経営不振になっても本部の指導援助により成功できると思って大金を投じたのである。果たしてこのような基準は正しいのだろうか。

やはり、本部には「合理的な」指導援助義務を課すべきであろう。必要な限度でとなれば、フランチャイズチェーンに加盟する意味がなくなり、加盟店になろうとするものの数は減ってしまう。そうなると経済活性化の起爆剤として期待されているフランチャイズ産業の成長に水を注す自体になりかねない。

現在、各フランチャイズチェーンは優秀な加盟店希望者を確保することに、躍起になっているそうである。このこと自体は否定されるものではない。しか

(14) 金井・前掲注2, 566頁も同旨。民事実務研究・前掲注8, 44頁, 46頁(2004)。

し、各チェーン本部の業績アップは、既存店に対する指導援助義務を強化し、既存店が収益を上げることでも図ることができよう。既存店の売上が伸びれば、加盟店希望者も増えるはずである。もっとも、従来の判例では、(1) 加盟店の店舗経営に問題がないにもかかわらず、実際の売上が予測の60%を下回った場合には、売上予測が適正でなかったとする証拠の一つになる、(2) フランチャイジーの店舗経営に著しい落ち度がある場合には、売上予測が適正でなかったとする加盟店の主張を否定する証拠となる、(3) 加盟店の店舗経営に軽度な落ち度しかない場合には、売上予測が適正でなかったとする加盟店の主張を否定する証拠とはならないと結論を示した。すなわち、一定の援助をしているからといって、加盟店に軽度な落ち度しかない場合には、売上予測が適正でなかったとする加盟店の主張を否定できないとされている。

本件では、売上予測と実際の売上に乖離があった場合には、売上予測が適正ではないとされたが、加盟店を指導し、加盟店の経営を立て直す義務が認められる道が見えてきたという点においてのみ評価できる。