

## ＝消費生活相談員のための判例紹介＝

ハウスクリーニングのフランチャイズ契約

特定商取引法にいう業務提供誘引販売取引に該当するとしてクーリング・オフが認められた事例

大津地方裁判所 令和2年5月26日判決 平成31年（ワ）第171号

（控訴審：大阪高等裁判所 令和2年10月26日和解成立 令和2年（ネ）第1535号）

弁護士 西谷 拓哉（京都弁護士会）

### 1 はじめに

フランチャイズ契約とは、一般的には本部（フランチャイザー）が加盟店（フランチャイジー）に対し、一定の対価と引き換えに、本部の商標や商号、商品の販売やサービスの提供を行う権利を与える契約であるとされている。加盟店は、本部から経営に関するノウハウ等の提供を受けたり、本部の商標等の知名度を利用することで、営業活動をスムーズに開始することができるという旨味がある。

もっとも、フランチャイズ契約への申込みを行う加盟店と、フランチャイズ契約の母体である本部との間では、取得している情報量におのずと格差がある。「契約をしてみたなら理想と現実は違っていた。多額の加盟金とロイヤルティだけを取られ、思うように利益を出すことができない。」というような事例も多いのではと考えられる。

この点、フランチャイズ契約はその内容から、事業者同士の契約となり、特定商取引法や消費者契約法による保護は原則として及ばないと考えられる。

そのため、フランチャイズ契約における被害をそれらの特別法で救済することは難しいのが実情である。

本判決は、そのような中、特定商取引法51条1項にいう「業務提供誘引販売取引」に該当するとして、同法の規制を及ぼし、クーリング・オフの適用を肯定した事案である。

### 2 事実経過

（1）Xは、もともとハウスクリーニング業とは異なる職種でサラリーマンとして働いていた者である。Xは、2018年9月頃、サラリーマンを辞めて、独立開業を志すようになった。Xが独立開業するにあたり目を付けたのは、ハウスクリーニング事業での独立開業であった。

もっとも、ハウスクリーニング事業は、すでに顧客層である不動産屋などは、特定の業者のみに仕事を依頼しているというのが実情であるということが分かった。そのため、Xはハウスクリーニング事業で独立開業するに当たっては、集客方法の問題を解

決しなければいけないと考えるに至った。

（2）そのような中、Xは、2018年11月下旬頃、インターネット上で、「営業活動は一切なし」「事業スタート時から案件は豊富に揃っております」「提携先からの仕事を加盟店にお渡しする」「1人で開業した場合の1か月の収益モデルは、売上高118万円、売上原価5万9000円、売上総利益112万円1000円」等の条件を提示するY社のハウスクリーニング事業のフランチャイズ契約の募集広告を見つけた。

Xは、独立開業するに当たりネックになると考えていた集客方法の問題を解決できるこの募集広告に非常に興味を惹かれ、さっそく連絡をとったところ、Y社の本社ビルに面談に行くこととなり、Y社の本社ビルでも、インターネット上の募集広告に記載されているのと同様の説明を受けた。

Xは、Y社の募集広告に記載された内容及び面談での説明内容が真実であれば、独立開業に当たりネックと考えていた集客方法の問題に関して、抜本的解決が図れると思い、2018年12月19日に、Y社とフランチャイズ契約を締結した（以下、本件フランチャイズ契約という）。

Xは、Y社に対して、本件フランチャイズ契約の締結により、フランチャイズ開業初期費用として、①研修費、研修参加費、②工具・機材消耗品費一式、③加盟金、④保証金、⑤開業支援金、⑥販促ツール代、⑦事務手数料の合計219万8000円を支払った。

（3）契約締結後、2018年12月20日から2019年1月25日にかけてY社の本社ビル等で研修が開催されることになった。しかし、研修の内容が高額の費用に見合わないものであったことや、本社ビルのコールセンターの稼働状況などから、Y社の募集広告に記載されていた内容の真実性に疑問を持つようになった。また、研修に講師として来ていたY社の既存の加盟店の店長が「Y社から仕事は紹介されない。食べていけない。」というような話を聞かされ、ますますXはY社への疑念を抱くようになった。

そこで、XがY社に対して、2度に渡り、Y社のハウスクリーニング事業に関する仕事の受注状況に

関する情報開示を求めたが、Y社から仕事の受注件数に関する回答を得ることはできなかった。

(4) Xは、2019年2月8日、研修が終了したため、自宅にてハウスクリーニング事業を開業したが、Y社からは「案件ございません。お休みでお願い致します。」と連日連絡を受けるばかりで、一切仕事の紹介はなかった。

Xは、2019年3月1日、Y社に対して、本件フランチャイズ契約が、特定商取引法51条1項にいう業務提供誘引販売取引に該当するの、契約書にクーリング・オフについての規定がないことを理由として、特定商取引法58条1項に基づき書面によりクーリング・オフの意思表示を行った。同表示は同月4日到達した。

(5) Xは、Y社からの既払い金の返金がなかったため、返金等(慰謝料の請求を含む)を求め、大津地裁に提訴した。

### 3 主たる争点

本裁判の争点は、(1) 本件契約に係る取引が業務提供誘引販売取引に該当するか、(2) Y社の勧誘行為が、虚偽又は過大に誇張された表現が含まれる詐欺的なものでありXに対する不法行為を構成するかの2点である。

### 4 判決の内容

#### (1) 本件契約に係る取引が業務提供誘引販売取引に該当するか

裁判所が認定した事実によれば、「本件契約に係る取引について、Y社は、ハウスクリーニング事業に必要な「機材・消耗品等」を販売し、また、開業前研修・開業支援等の役務の提供を有償で行う事業であって、その販売の目的物たる物品又はその提供される役務を利用する、Y社が提供し、あつせんするハウスクリーニング業務に従事することにより得られる利益(業務提供利益)を、収益モデルを提示するなどして、收受し得ることをもってXを誘引し、」  
「Xら加盟店が、フランチャイズ開業初期費用として、①研修費、研修参加費、②工具・機材消耗品費一式、③加盟金、④保証金、⑤開業支援金、⑥販促ツール代、⑦事務手数料の合計219万8000円を支払うなどの金銭的負担(特定負担)を伴う、上記業務のあつせんに係る取引をすることを業として営んでいたことが認められる。」そして、「Xは、Y社から提供・あつせんされた「業務」を、肩書所在地の自宅(マンションの一室)で行うことになっているから」「本件契約は、「事業所その他これに類似する施設によらないで行う個人との契約」に該当する。」

そうすると、「本件契約に係る取引は、特定商取引法の業務提供誘引販売取引に該当するものと解す

るのが相当である。」

それにも関わらず、Y社は、「Xに対し、特商法所定の契約の解除(クーリングオフ)に関する事項が記載されていない書面を交付した。」

そのため、Xは、Y社に対して、特定商取引法58条1項に基づき、クーリングオフしたことにより、不当利得返還請求権に基づき既払い金と解除日の翌日から支払済みまで民法所定の年5分の割合による遅延損害金の支払を求めることができる。

#### (2) Y社の勧誘行為が不法行為を構成するか

「たしかに、Y社は、本件契約の際に、営業活動は一切不要であると広告していたにもかかわらず、Xには業務を紹介することがなかったことが認められる。「Xに対しハウスクリーニング業務を紹介することができたかどうかは不透明であると言わざるを得ないし、求人広告の内容が誤解を生じさせるものであることは否定できないもの」「収益モデルについては、開業した場合の一例であると解されるから、このように収益を上げることがおよそ実現不可能なものとはまではいえることができない。」「また、財産的損害がてん補(認容)されることによって精神的損害もてん補されるものと解される。」したがって、「Xの不法行為に基づく損害賠償請求は理由がない。」

### 5 判決の評価

本判決は、Y社が、X自身による営業活動は一切不要で、Xに仕事を提供・あつせんするので、収益モデル相当の利益を挙げられると勧誘し締結させたハウスクリーニングのフランチャイズ契約について、特商法に定める「業務提供誘引販売取引」に該当することを、具体的事実関係をもとに認定した事例である。

「業務提供誘引販売取引」の定義を定める特商法51条1項の規定は、初見だと、複雑で要件の抽出や要件へのあてはめに難儀しやすい。本判決は、要件へのあてはめ例として参考にして頂ければ幸いである。

近時、事業者を狙った消費者被害といえるようなものが増えてきている。「業務提供誘引販売取引」は、被勧誘者が定義上「事業者」であっても適用される形となっており、不当な勧誘を受け契約した「事業者」に特定商取引法による救済が与えられる可能性があり、本取引の該当性を判断することは重要である。「仕事を紹介する」という趣旨の勧誘が行われている事件では、是非、「業務提供誘引販売取引」の該当性と、書面交付義務が尽くされているかを検討して頂ければ幸いである。

※1 本件事件は、大阪高裁で、既払い金の返金を受ける内容にて和解が成立している。

※2 不法行為の成否については否定されたものの参考までに掲載した。