

## = 消費生活相談員のための判例紹介 =

主に女性に対して、結婚を求める男性会員の紹介を行う会社が、顧客に対し、実際に登録していた男性会員の人数について不実の告知を用いての勧誘を従業員に行わせたことについて、代表取締役及び取締役の双方に会社法 429 条 1 項に基づく損害賠償責任を認めた判決。

事件番号 東京高等裁判所 平成 21 年 1 月 27 日判決 (平成 20 年 (ネ) 第 5336 号)

弁護士 福村 武雄 弁護士 神野 直弘 (埼玉弁護士会)

### 1 事案の概要

(1) 本件事案は、主に女性に対して、結婚を求める男性会員の紹介を行うことを業として行っていた A 社が、被害者である女性 X (原告かつ被控訴人) に対し、実際に登録していた男性会員が実際には 300 人ないし 400 人程度であったにもかかわらず、約 1000 人存在するという不実の告知を用いて勧誘を行い、契約を締結させたものの、実態としては 1 度も男性会員と会わせることがなく、X が退会を申し出たところ、役務提供期間が経過したなどとして契約金額の返還を拒んだことから、X が A 社を被告として、不法行為に基づく損害賠償等請求を行うとともに、A 社の代表取締役であった Y 及び A 社の取締役であった Z 等を被告として、会社法 429 条 1 項の責任に基づく損害賠償請求を行った事案である。

なお A 社は、会員数について不実の告知による勧誘等を行っていたとして特定商取引法第 47 条に基づき業務停止命令を受けており、X への返金は一切行われていない。

(2) 原審においては、上記の被告らがいずれも第 1 回弁論期日に欠席し、X の請求を争わなかったため X の勝訴判決となったが、被告らのうち Y 及び Z のみが控訴したため、控訴審から実質審理が行われることとなった。

### 2 裁判上の争点

(1) A 社による不法行為の成否

#### 勧誘当時における不実の告知の有無について

X としては (ア) 行政機関が正式に立入調査を行ったうえで、業務停止命令処分を課したことに加え、(イ) A 社の社内研修テキストにおいては、回答例を用いており、実際にも A 社が社員に対し、男性会員数について実際とは異なる人数を用いて説明するよう研修を行っていたこと、(ウ) また、A 社が男性会員登録数について広告記事を雑誌に掲載させることで、男性登録会員数が 1000 人であるかのような宣伝を行い、X も上記雑誌の記事を A 社の従業員から示されて、男性会員数につ

いて不実の告知による勧誘をされたこと等から、A 社が男性会員数について約 1000 人であるかのような不実の告知が行われたことを主張した。

これに対し Y 及び Z は、(ア) A 社は従業員に対しメンバー数は公表しないよう指導しており、従業員が顧客に対し会員数を告げることは無かった、(イ) 男性会員数がどの程度になるかは「会員」の定義による問題とし、契約書では「会員」の定義をしていないし、本件契約当時 A 社の「紹介可能メンバー」は少なくとも 1000 人はいたから不実の告知はないと反論した。

#### 勧誘当時における現役会員数について

X としては、業務停止命令が認定したとおり、本件契約当時、A 社の男性現役会員数は約 1000 人を大きく下回っていたことは明らかであると主張した。

これに対し Y 及び Z は、本件業務停止命令の事実認定には重大な誤りがあり、A 社に 300 人ないし 400 人程度しか「紹介可能メンバー」がいなかったというのは誤りだと反論した。

しかし、これに対して X は、A 社の従業員から「紹介可能メンバー」ではなく、「会員」の人数について虚偽の説明を受けたのであり、会員の人数が問題とされているところへ「紹介可能メンバー」などというものを持ち込むのは詭弁であると再反論した。

現役会員数が、本件契約に関する事項であって、X の本件契約締結の判断に影響を及ぼすこととなる重要なものであったかについて

X としては、X が A 社の男性現役会員が 300 人ないし 400 人程度しかいないと知っていたら本件契約を締結しなかったことはもちろんのこと、希望する相手にめぐり会うことができるかどうかは人数のみによって決まるものではないということではできるとしても、人数が少ないよりは多い方が、めぐり会う可能性は大きくなると考えられるのであり、男性会員数は契約にとって重要であると主張した。

これに対し Y 及び Z は、メンバー数は一定の数

以上いれば十分であり、希望する相手にめぐり会うことができるかどうかはメンバー数によって決まるものではないから、男性現役会員が約 1000 人いるかどうかは、本件契約において重要な意味を持たないと反論した。

#### (2) Y 及び Z の 429 条 1 項の責任の成否

これについて X としては、Y 及び Z が取締役の職務を行うについて、会員契約締結の勧誘方法を指導、監督しており、本件契約締結の勧誘は、その指導、監督に基づいて行われたのであるから、その指導、監督において悪意又は少なくとも重過失が存在したことを主張した。

これに対し Y 及び Z は、仮に A 社がメンバーの人数を多く言っていた事実があったとしてもそれが A 社により多くのクオリティーの高いメンバーが入会するきっかけになるのなら、全てのメンバーにとって、プラスになるにせよマイナスになることはなく、むしろ営業努力の一環であり、任務懈怠には当たらないと反論した。

### 3 裁判所の判断

#### (1) A 社による本件不法行為の成否

##### 争点(1) について

これについて裁判所は、行政機関の A 社に対する立入調査の際、A 社従業員が行政機関の職員に対し、ほとんどの顧客が男性会員数や成婚率を聞くと述べ、同質問に対し、A 社の支店が 5、6 店舗あり、各支店に平均 200 人から 300 人の男性会員がいると答えていたこと等から、A 社が X に対し、男性現役会員が 1000 人いると告知していたことを認定した。

##### 争点(1) について

行政機関から求められ A 社が提出した会員情報の記載されたデータを分析した結果、A 社が X の勧誘当時男性会員数は 300 人ないし 400 人程度であったことから、A 社の男性現役会員数は 1000 人をはるかに下回っていたことを認定した。

##### 争点(1) について

X が本件契約に当たり、A 社に男性現役会員が約 1000 人いることがどのような意味を有するかについては、X の主張に加え、A 社従業員が行政機関の職員に対し、ほとんどの顧客が会員数や成婚率を尋ねると供述していたこと、A 社の接客研修用のデータでも会員数についての顧客の質問に対する従業員の回答のしかたについて繰り返し触れていることから、入会を検討する者にとっては会員数について関心の高いことは明らかであり、X も同様であったとみられるから、男性現役会員数が約 1000 人であるか否かは、本件契約

に関する事項であって、X の判断に影響を及ぼすこととなる重要なものであったと評価するのが相当であるとした。

そして裁判所は上記事実を認定した上で、A 社は X に対し、本件契約の締結について勧誘をするに際して本件契約に関する事項であって X の判断に影響を及ぼすこととなる重要なものにつき、不実のことを告げる行為をしたものであり、これは不法行為を構成すると評価した。

#### (2) Y 及び Z の 429 条 1 項の責任の成否

Y 及び Z については、社員研修において、会員数や男女比についての顧客の質問に対する回答のしかたに関し、具体的に従業員を指導していたものと評価され、本件勧誘に関しても、A 社の従業員が上記の指導に基づき X を勧誘していたことが認められるとした上で、Y 及び Z が A 社の取締役の職務の一環として従業員の顧客に対する会員数の説明を指導、監督しているところ、Y 及び Z 自身が現役会員数を把握していないにもかかわらず、適確な資料がないまま顧客に杜撰な会員数を言うよう従業員を指導するという明確な意思、すなわち悪意があったものと認められるとして、Y 及び Z に、会社法 429 条 1 項に基づく責任を認めた。

### 4 本件判決の意義

継続的役務提供を行う業者が消費者に対して不実の告知を用いて勧誘を行った場合の救済手段としては、消費者契約法 4 条 1 項 1 号ないし特定商取引法 49 条の 2 等に基づく取消の主張により契約から解放する方法と、不法行為責任を業者等関係者に追及する方法が考えられる。本件のように不実の告知を行わせた会社の取締役に対して責任を追及する場合には、後者による責任追及を考えていく必要がある。

その際に、会社の詐欺行為について、特に会社の詐欺の故意を立証することは、例えば会社が詐欺を目的として設立されたような場合でない限り非常に困難を伴うことが多いことから、不実の告知による勧誘行為自体を不法行為の内容とすることができるかが本件の重要な争点となった。

これについて、本判決は、不実の告知の対象となる事項が、「本件契約締結の判断に影響を及ぼす重要なもの」であるという評価をした上で、これについて不実の告知を行った行為について不法行為責任を認めたものであり、不実の告知行為を行った業者について、詐欺の主張に代わる損害賠償責任の追及の道を認めた点で、重要な意義を持つものと考えられる。