



フランチャイズ契約上の 売上予測に関する考え方

A way of thinking about sales prediction in a franchise system

～過去の判例等に見る本部のリスクを中心に～

1. FC本部の義務

本部の義務

保護義務

売上予測

事前情報提供

法定開示

給付義務

商標使用(のれん)

マニュアル・オペレーション

SV活動

その他の指導援助

加盟金

ロイヤルティ

2. 売上予測は開示しないといけないか？

東京地判平成5.5.31判時1484号2頁（サンクス事件）

「（フランチャイザーは）契約締結にあたり、従来の契約店舗数、閉店数、平均日販金額等の情報を・・・積極的に告知すべき義務があるとは解されない。」

東京地判平成5.11.30判時1521号91頁（ファンタスティック・サム事件）

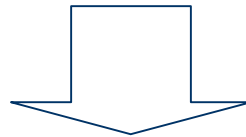
「本件店舗の立地条件や収益予想を科学的方法により積極的に調査してその結果を（中略）開示すべき信義則上の義務を負担していたとまでは認めることはできず、（中略）これらをしなかったことが契約締結上の過失に当たるとは認めることができない。」

公正取引委員会「フランチャイズガイドライン」

「加盟者募集を行うに際して、予想売上又は予想収益を提示する場合には、（以下略）。」

3. 売上予測を開示することとした場合・・・

- 「信義則上要求される相当の注意義務」
(東京地判平成元.11.6判時1363号92頁 イタリアン・トマト事件)
- 「フランチャイザーはフランチャイジーになろうとする者に対し、できるだけ客観的かつ正確な情報を提供する信義則上の義務を負う」
(千葉地判平成6.12.12判タ877号227頁 ほっかほっか亭千葉事業本部事件)
- 「フランチャイザーには客観的な判断材料になる適正な情報を提供する信義則上の義務があり」
(大阪地判平成7.8.25金商997号30頁 とうりゃんせ事件)



正確な情報提供義務

4. 正確な情報提供義務違反事例

京都地判平成3.10.1判時1413号102頁（進々堂事件）

「入店率についてはその合理的根拠が明らかにされていないし、競合店の存在の売上高への影響も考慮されていない。」

浦和地川越支判平成7.7.20判時1572号109頁（フローラ事件）

「市場調査もしないで（中略）、実現することが不可能な顧客化達成数、予想売上高、予想収益額、予想損益分岐点を提示し、あたかもそれが努力次第で容易に実現できる数値であるかのように説明して・・・。」

名古屋地判平成10.3.18判タ976号182頁（飯蔵事件）

「十分な市場調査をせず、しかもそのような不十分な調査に基づく売上予測を原告に提示して、不正確かつ不適切な情報を原告に提供」

5. 売上予測トラブルで何を基準に裁判所が適否を判断するか？

先ほどの「正確な情報提供義務違反事例」では・・・

- 進々堂事件「入店率の合理的根拠、競合店の存在の売上高への影響」
- フローラ事件「市場調査もしないで」
- 飯蔵事件「十分な市場調査をせず、不十分な調査に基づく売上予測提示」

計算式がおかしいことを責められているのではなく、
計算式に代入する数値の正確性を問題にしている。

名古屋地判平成10.3.18判タ976号182頁（飯蔵事件）

「被告が売上予測を算出するために用いた計算方法については、統計学的根拠を有するとまで認めるに足りる証拠はない。しかしながら、統計学的根拠を有すると認めるに足りる証拠がないからといって直ちに不合理な計算方法であるとは言えず、被告の売上予測の算出方法は、それなりに精密な部分も見受けられ、合理性が認められる部分も少なからず存在する。

もともと（中略）具体的な数値を当てはめる段階については疑問点がある。」

6. 予測と実績の乖離

事件名	裁判所	予実乖離率	裁判結果
デイリークイーン事件	東京地判平成3.4.23	約20～25%	本部勝
天商事件	浦和地判平成5.11.30	約30%	本部勝
飯蔵事件	名古屋地判平成10.3.18	25%	F C勝
とうりゃんせ事件	大阪地判平成7.8.25	47～55%	本部勝
進々堂事件	京都地判平成3.10.1	60%	F C勝
クレープハウス・ユニ事件	東京地判平成5.11.29	66～86%	F C勝
ほっかほっか亭千葉事業本部事件	千葉地判平成6.12.12	70～90%	本部勝

予測の当たり外れについては判決に大きな影響は与えないむしろ、どのような算定をして、どのように開示したかが重要な要素となる。

7. 裁判所が事実認定した売上予測手法 (その①)

●東京地判平成元.11.16 (イタリアン・トマト事件)

契約条件を他の候補地を比較して、統計資料に基づいて付近の人口（男女比、年齢構成等）、最寄り駅の乗降客数、近隣の学校、企業、競合店の有無を調査して、類似環境にある既存店の営業実績を考慮して算出

●東京地判平成3.4.23 (デイリー・クイーン事件)

来店見込客 = 店前通行量 × 平均競合率 × DQ属性 × 類似立地吸引率

推定売上高 = 来店見込数 × 客単価 × 営業日数

(※DQ属性 = フランチャイザーの商品に見合う属性)

●京都地判平成3.10.1 (進々堂事件)

商圏内人口と世帯数に基づく売上予測

店前通行量からの売上予測 (入店率と一人当たりの推定購入価格)

7. 裁判所が事実認定した売上予測手法 (その②)

●千葉地判平成6.12.12 (ほっかほっか亭千葉事業本部事件)

基礎データ収集(店前通行車両数、店前歩行者数、駅乗降客数、第1次商圈世帯数・人口、第1次商圈事業所数、昼夜流入出率、推定市場占拠率)してこれを独自に修正した上で予想来店客数を算定。
これらを元に既存店実績と独自の標準比率を合算して算出。

●東京地判平成5.11.30 (ファンタスティック・サム事件)

美容業界の平均損益を基礎にして、勘や直感、店舗の規模等によって修正して予測。

●大阪地判平成7.8.25 (とうりゃんせ事件)

市内の外出食支出の動向や人口調査・競合店の有無、現地調査等を踏まえ、直営店の実績に基づいて回転率を設定して売上予測。

7. 裁判所が事実認定した売上予測手法 (その③)

●名古屋地判平成10.3.18 (飯蔵事件)

- ①人口指数算出日売上額 = 半径1^キ内の人口数 × 人口指数 × 客単価 (700円)
- ②世帯指数算出日売上額 = 半径1^キ内の世帯数 × 世帯指数 × 客単価
- ③事業所指数算出日売上額 = 予想区域内の従業員数 × 事業所指数 × 客単価
- ④通行車両指数算出日売上額 = 通行車両数 × 通行車両指数 × 客単価
- ⑤日額売上 = 経験指数 × [(① + ②) ÷ 2 + ③ + ④]

裁判所はフランチャイザーの経験則(独自の計算式や直感)を原則として認めている!

8. FCが主張した本部の違法性

①債務不履行⇒「正確な売上予測をする」ということが契約として約束されていれば債務不履行となる可能性はある。

②保証義務 ⇒売上を保証する旨の約定があれば義務違反となる可能性はある。

(※これらが認められたケースはほとんどない)

③契約締結上の過失・保護義務違反  **これを防ぐのが重要！！**

⇒これらは過去の認められた例が複数ある。

(進々堂事件、フローラ事件、飯蔵事件など)

④不法行為 ⇒内容が虚偽であったり、詐欺に近い状況の場合に限り認められる可能性がある。

(ピロビタン事件)

9. FC契約上の保護義務とは何か？

<一般論としての保護義務>

契約の本来的な義務（給付義務）と区別して、契約関係にあったり、契約関係に入ろうとしたり、契約関係から離脱したりした当事者が、相手方に対して損害を与えないように注意する付随的義務

<FC契約上の保護義務>

フランチャイズ契約を締結して給付すべき本部の義務は加盟契約に所定されているが、加盟契約に所定されていないもので、フランチャイズ契約を締結する過程において、フランチャイジーが契約の締結について誤導しないように注意する義務。

10. これがバレたら本部は負ける

◎不法行為

- ・ 詐欺：本部にF Cシステムを運営する能力・意思がないケース
(教導塾事件、ピロビタン事件 など)
- ・ 強迫：加盟者に無理やり契約を締結させた場合
- ・ 利益供与：加盟者に加盟の見返りに利益供与することを約する契約

◎保護義務違反・契約締結上の過失

- ・ 虚偽の売上予測の提示
- ・ 虚偽ではなくても、客観的なデータに基づかない売上予測
- ・ 通常取引社会の駆け引きとして許容される限度を超えた駆け引き
- ・ 他に多数の引き合いがあることを強調して、好条件の出店を暗に強調する
- ・ その他、加盟希望者を著しく誤導させるような行為
- ・ 加盟希望者が間違った認識を持っているのに、それを訂正しない
- ・ 予想売上がB/Eに満たないことを認識しているのに、それを伝えない

<参考文献>

- 判例タイムズ No.1216 (株式会社判例タイムズ社)
- 川越憲治「フランチャイズシステムの法理論」(社団法人商事法務研究会)
- 川越憲治「フランチャイズシステムの判例分析」(社団法人商事法務研究会)
- 金井高志「フランチャイズ契約裁判判例の理論分析」(株式会社判例タイムズ社)