

原動力の一つとなったとみるのが自然である。

藤尾正弘や被控訴人V Lは、株式上場が実現すれば、上場時に行われるのが通例の創業者らによる株式の売出しによって、莫大な創業者利益を得ることができる。また、上場すれば、被控訴人F Fにおいては、役員へのストックオプション制度の導入も容易になり、広く一般投資家から事業資金を調達することも容易となる等のメリットがある。したがって、大阪証券取引所の上場審査基準をクリアするために加盟金収入を増加させることも、店舗開設前の契約締結により加盟金収入の増加を図った主要な目的の一つであったと推認するのが常識的である。

(6) 被控訴人らによる杜撰な立地診断

前記認定事実によれば、被控訴人V Lが実施する立地診断は、有料であるにもかかわらず、著しく杜撰で、信頼性に欠けるものであった。経済常識を基準とすれば、このような立地診断を有料で行うことは、詐欺に等しいと言っても言い過ぎではないほどのものであった。

そして、前記認定事実によれば、少なくとも平成16年ころまでの東京地区においては、とにかくF C店舗数を増加させるため、立地診断の採点を著しく甘い基準で行い、被控訴人F FのF C加盟店としては利益が上がらない可能性が極めて高いような立地の物件も合格扱いにして、店舗数を増加させ、ライバル企業との出店競争上優位に立つとともに、ロイヤリティ収入を増加させるという営業方針がとられていたものと推認される。

なお、基本契約書5条1項、2項には、候補物件確保は加盟店の責任であるという趣旨の記載がある。しかしながら、他方においては、基準を満たさず立地診断が不合格となった物件においては、被控訴人らは加盟店を開店させてはならないというのが、本件F C契約及び串家F C契約の趣旨であるとみられる。候補物件については必ず立地診断を経た上で本部合格の判定を得なければならないという趣旨の説明図(乙D68)があり、基本契約書3条

によれば被控訴人F Fは店舗開設契約を締結せずに開店を拒否する権限を有するとみられるからである。

このような仕組みの下においては、基準を満たさずに立地診断が不合格となることが明白な物件について、故意に立地診断合格の判断をして加盟店に店舗を開設させることも、違法行為に該当するものというべきである。被控訴人F Fは、開店させさえすれば加盟店が損失を生じても売上の6%のロイヤルティを取得することができるし、加盟店の増加によりライバル店との出店競争に優位に立つという利益を取得するのに対して、加盟店においては、真実の立地診断の結果（不合格）を伝えられた場合には、通常は、赤字の場合でも売上の6%のロイヤルティを支払わなければならないことを避けるために、店舗を開設しないとみられるからである。

(7) S Vの臨店指導の本件F C契約上の位置付け

次のアからエまでの事実によれば、本件F C契約上は、経営指導について専門性を有するS Vによる加盟店に対する臨店指導を行うことが、被控訴人F Fの加盟店に対する義務になっていたものと解される。

ア わが国においては、S Vによる臨店、経営指導はF C契約の不可欠の要素であり、経営指導についての専門性を有するS Vによる指導を受けることができるのが通常であると広く認識されていること。特に、知名度の低いフランチャイズチェーンに加盟する場合、これらの指導がなければ、フランチャイズにかかる料金を支払う意味は皆無であること。

イ 被控訴人らは、アのような認識が一般的であることを知りつつ、契約勧誘の説明会において、本件契約はこのような一般的な認識とは異なる内容である旨の注意喚起を行っておらず、むしろ逆に、S Vによる指導を受けることができることを本件F C契約締結のメリットとして強調して説明を実施したこと。

ウ 被控訴人F Fが、有価証券報告書その他の公表資料において、被控訴人

VLが「まいどおおきに食堂」加盟店に対し訪問による経営指導を行うと明記してきたことは、公知の事実であること。

エ 被控訴人FF作成のフランチャイズマニュアルV o 1. 1には、SVが1箇月に6日間も臨店するという内容の店長の月間スケジュールが記載されていること（乙4の18頁）。

(8) 専門性を有するSVの育成確保の被控訴人らによる懈怠

前記認定事実によれば、次の事実が推認される。

ア 被控訴人VLは、被控訴人FFとの委託契約の締結に伴い、これに従事する人材（店舗開発業務、スーパーバイジング業務）を新たに大量に確保する必要が生じた。しかしながら、特にSVの人材確保については、即戦力となる経験者の中途採用や未経験者（新卒社員など）の研修教育による早期戦力化などの方法によっても、容易ではなかった。本件のまいどおおきに食堂のように、FC店舗数が急速に増加するような場合には、必要な質、量の人材を確保することは、ますます困難であった。

イ 被控訴人FFも、被控訴人VLに委託していない業務（立地開発、商品開発、社員の教育研修、FC店舗の従業員の教育研修等）に関して人材を確保する必要が生じたが、同様に、店舗数の急激な増加に対応できるペースで確保することは困難であった。

ウ 東京進出の初年度となる平成12年には、従業員の採用を積極的に行い、そのような者の中から多数のSVが選ばれたものと推認されるが、未経験者が多く、社内における十分な研修、教育を経ずにSVとして現場に送り出された者が多かったものと推認される。前記認定の加盟店からの苦情の多さやその内容は、上記認定の裏付けとなるものである。

エ 被控訴人FFに平成13年4月に入社し、平成15年初めごろまで研修担当の仕事をしていた吉井健一は、上司からの指示を受けて、加盟店の現状分析をするための道具として「チェックリスト100」（乙D21な

ど)を作成し、被控訴人V LのSVに使用させた。各項目を加盟店が履践できているか一つ一つチェックすることにより、初心者でも最低限の現状分析ができるようにしたものであった(吉井証言)。この「チェックリスト100」は、平成16年後半からは、チェック項目を110程度に増やして、「まいどおおきに食堂店舗チェックリスト①～③」(乙A8)に改訂されていった。

このようなチェックリストが必要であった原因は、SVのレベルが低く、担当店舗の現状分析をする能力に欠ける者が目立ったため、このチェックリストをマニュアル的に使用させて、最低限の現状分析ができるようにするためであったと推認される。

オ 加盟店からのSVに関する苦情に被控訴人らが真摯に対応しなかったことなどの前記認定事実によれば、被控訴人らは、SVの量の確保を十分に行わず、SVの質の向上のために必要な社内研修、社内教育を十分に実施せず、これら質及び量の確保のために必要な費用の支出を惜しむ一方で、比較的経費をかけずに実施可能な「チェックリスト100」の作成とその運用などにより当面を乗り切ろうとしていたものと推認される。経験者とペアで仕事をさせて若手社員を育成するという実例もみられないことから、そのような人的余裕もなかったものと推認される。

他方、加盟店の多くは、契約締結前に、SVの指導の実態が、このような経験と能力に欠ける若手社員による、チェックリストに頼った形式的な現状分析に基づくレベルの低い指導であり、SVの人員も十分に確保されていないことなどを知っていたら、本件FC契約を締結しなかったものと推認される。

(9) 東京地区における被控訴人らのビジネスモデル

以上の事実を総合すると、平成11年から16年ころまでの間の東京地区における被控訴人らのビジネスモデル(又は収益の構造)は、次のようなもの

であったと推認される。

被控訴人らは、直営店の店舗物件探しの過程で立地の良い物件を探すのが容易ではないことを知っていたにもかかわらず、店舗物件の確保が容易で、契約エリアにおいてまいどおおきに食堂を独占的に営業することができ、開店後も他のフランチャイズチェーンと同水準の専門性のある経営指導を受けられることができると虚偽の説明を行い、これを誤信した者が応募者の中に多数いることを承知の上で、①上場審査をクリアさせるため、原則として店舗物件確保前に本件F C契約を締結して契約締結数と加盟金収入を増加させ（その結果、上場時の株式売出しにより莫大な創業者利益を取得し得る。）、②店舗確保に苦しむ加盟店に対してはエリア外の物件における開店を勧めて店舗数を増加させ、結局開店できなかった加盟店からも加盟金を没収し、③専門性のあるS Vを必要な数だけ養成することを怠り、専門性のあるS Vによる経営指導の履行の提供をしないにもかかわらず、店舗の損益状況を問わずに売上の6%のロイヤリティを取得する。

このようなビジネスモデルは、加盟店の一方的な犠牲の上に、被控訴人らが、自らの経費の支出を異常なまでに抑制した上で、自らの利益の極大化のみを図っているもので、極めて利己的な動機に基づくものと評価するほかはないものである。コンプライアンス上の問題があることはもちろんのこと、広く一般投資家から資金を集めて事業を営む上場企業のビジネスモデルとしても、非常に問題があるところである。被控訴人F Fが東京地区への展開を企図した際、加盟店にも十分な利益が出るように展開することを希望していたとしても、被控訴人らの現実の言動を見る限り、上記のビジネスモデルとなったことは明らかである。

4 以上の認定事実等に基づき検討する。

(1) 控訴人アーク及び控訴人佐藤染色に対する勧誘について

ア 前記認定事実によれば、被控訴人らは、東京都内における外食産業用店

舗物件の確保が困難であることを知りながら、その共同の方針として、本件F C契約の締結勧誘の際には、店舗物件確保困難の事実を告げず、逆に、契約で定められたエリア内での店舗物件の確保は被控訴人V Lの支援があるので容易であるとの説明を行うことを定め、この方針に沿って、控訴人アーク及び控訴人佐藤染色に対しても、店舗物件確保困難の事実を告げず、逆に、被控訴人V Lの支援があるので容易であるとの説明を行い、その旨誤信した控訴人アーク及び控訴人佐藤染色との間で各本件F C契約を締結したという事実を推認することができる。

11箇月以内に開店できない場合には支払った加盟金500万円は没収されるという契約条項になっているのであるから、店舗物件の確保が困難であることを知っていれば、加盟店側は契約を締結しないのが通常であり、被控訴人はそのことを知りながら被控訴人V Lの支援により物件の確保が容易であると誤信させているのであるから、被控訴人らのこのような勧誘行為は、詐欺に該当する違法行為である。

このような違法行為をした動機は、加盟店の利益を省みず、被控訴人らのみの利益（加盟金収入の増加、店舗数の増加及びヘラクレス市場への上場）を確保することにあつたというべきであり、物件の立地条件が悪くてもずさんな立地診断により立地条件の悪さを隠して開店させたこと、開店後においても、契約勧誘時の説明の趣旨に反して、専門性のあるS Vによる加盟店の経営支援を本気で履行しようとはしなかったことなどの事実、このような利己的な動機を裏付けるものである。

イ ア記載の被控訴人F Fの契約締結の動機及び詐欺に該当する勧誘行為の実態を考慮すると、控訴人アーク及び控訴人佐藤染色と被控訴人F Fとの間の本件F C契約並びに控訴人佐藤染色と被控訴人F Fとの間の串家F C契約は、被控訴人F Fが控訴人アーク及び控訴人佐藤染色が外食産業の店舗確保等の情報に疎いことに乗じて、同控訴人らの犠牲の下に、不当な利

益を得ようとするものであって、著しく不公正な取引である。形式的には意思の合致が存することを理由として、このような契約についてその効力を全面的に容認することは、わが国の公の秩序、善良の風俗に照らし、許されないものというべきである。

このようなことから、上記本件各F C契約及び串家F C契約のうち、控訴人アーク及び控訴人佐藤染色が各契約時に詐取されたも同然の加盟金及び加盟保証金の支払義務を定めた部分は、公序良俗に反するものとして無効というべきである。

(2) 控訴人ニックに対する勧誘について

ア 控訴人ニックに対する勧誘についても(1)で説示したことが基本的に当てはまるが、それ以外に次の点を指摘することができる。すなわち、控訴人ニックの石上の勧誘に当たった被控訴人V Lの小林は、上野店の平成13年7月から同14年6月までの損益計算書を、上野店の平成14年7月から同15年6月までの損益計算書であると偽って石上に交付し、これにより石上は、平成14年7月から同15年6月までの上野店の売上月額が真実は800万円内外であるのに、900万円～1000万円と誤信し、その結果、上野店と門仲店の譲受けと本件F C契約の締結を決断したものであって、平成14年7月から同15年6月までの上野店の真実の売上月額を知っていたら本件F C契約を締結しなかったものである。

このような小林の勧誘行為は、詐欺に該当する違法行為である。そして、このような違法行為をした動機は、加盟店の利益を省みず、被控訴人らの当時の契約締結数及び加盟店数の急拡大政策の下で、トークインからの譲受人を探して、新たに加盟金収入を得るとともに、店舗数の減少を食い止めるという被控訴人らの会社ぐるみの利己的な方針にあったものと認めることができる。

イ ア記載の小林の違法勧誘をした動機及び詐欺に該当する勧誘行為の実態

を考慮すると、控訴人ニックと被控訴人F Fとの本件F C契約は、控訴人ニックが上野店の経営状況についての正確な情報を知らないことに乗じて、控訴人ニックの犠牲の下に、加盟金収入その他の不当な利益を得ようとするものであって、著しく不公正な取引である。形式的には意思の合致が存することを理由として、このような契約についてその効力を全面的に容認することは、わが国の公の秩序、善良の風俗に照らし、許されないものというべきである。

したがって、控訴人ニックと被控訴人F Fとの本件F C契約のうち加盟金の支払義務を定めた部分は、上記(1)イと同様、公序良俗に反するものとして無効というべきである。

(3) 経営指導義務違反について

前記認定事実によれば、本件F C契約においては、被控訴人F Fは、加盟店である控訴人らに対して、経営指導について専門性を有するS Vを臨店させて加盟店の経営指導を行う債務を負っていたものというべきである。

しかしながら、前記認定事実によれば、被控訴人F F及びその履行補助者である被控訴人V Lは、経営指導について専門性のあるS Vを必要な人員だけ揃える努力をすることを契約の準備段階から完全に怠り、S Vの多くをチェックリスト項目の形式的チェック（これ自体は専門性を有する業務とはいえない。）しかできないような経験と能力に乏しい若手社員をもって充て、S Vの研修、教育に費用と時間をかけることも怠ったまま、このような若手社員S Vを中心に加盟店への臨店をさせたにとどまるものである。経営指導を行う債務は、一定の結果を実現することを債務の内容とするものではないことを考慮に入れても、このように最初から専門性のあるS Vの即戦力採用も社内育成も十分に行わず、加盟店の多くが専門性の乏しい若手社員のS Vの臨店しか受けることができない状態を続けることは、経営指導義務の債務不履行に該当すること、これにより控訴人らに損害が生じたことは、明らか

である。したがって、被控訴人F Fは、この経営指導義務の債務不履行により控訴人らに生じた損害（利益の減少又は損失の増加）を賠償する義務を負う。他方、被控訴人V Lについては、加盟店勧誘時とは異なり、虚偽の事実を告げる等の行為をしていないのであるから、経営指導不行届をもって不法行為に該当するとみるのは困難である。

5 損害

(1) 控訴人アーク

ア 加盟金1050万円の返還請求について

上記説示のとおり、控訴人アークと被控訴人F Fとの本件F C契約のうち加盟金の支払義務を定めた部分は、公序良俗に反し無効である。したがって、控訴人アークによる加盟金1050万円（2店分、消費税込み）の支払は根拠のないものとなり、その支払を受けた被控訴人F Fは、1050万円を控訴人アークに返還すべき義務を負う。

また、控訴人アークは、被控訴人らの共同不法行為（詐欺）により本件F C契約締結の意思表示をして、加盟金1050万円を被控訴人F Fに支払ったのであるから、この1050万円は、不法行為と相当因果関係のある損害である。よって、共同不法行為者である被控訴人らは、各自1050万円を控訴人アークに賠償する義務を負う。

イ 経営指導義務違反による損害賠償請求について

被控訴人F Fが経営指導義務の債務不履行により控訴人アークに生じた損害（利益の減少又は損失の増加）を賠償する義務を負うことは、前説示のとおりである。しかしながら、この損害の性質上、その額を立証することは極めて困難である。控訴人アークは、支払済みロイヤリティの額が損害であると主張するが、そのように断定することはできない。そうすると、民事訴訟法248条により、口頭弁論の全趣旨及び本件全証拠（特に、甲D2、乙D20）に基づき相当な損害額を認定することとなるが、本件に

においては、被控訴人F Fの経営指導義務の不履行により1箇月につき1店舗当たり2万円相当の損害（損益の悪化）が生じたものと認めるのが相当である。

新川店の営業期間は51箇月であるから同店の損害額は102万円となり、幡ヶ谷店の営業期間は47箇月であるから同店の損害額は94万円となる。そうすると、損害の合計額は196万円である。

ウ よって、控訴人アークに対し、被控訴人F Fは1246万円、被控訴人V Lは1050万円を支払うべき義務を負う。

被控訴人らは、1050万円の限度で連帯支払義務を負う。

(2) 控訴人佐藤染色

ア 加盟金及び加盟保証金合計1980万円の返還請求について

控訴人佐藤染色と被控訴人F Fとの本件F C契約及び串家F C契約のうち加盟金及び加盟保証金の支払義務を定めた部分は、公序良俗に反し無効である。したがって、控訴人佐藤染色による加盟金及び加盟保証金合計1980万円（3店分、消費税込み）の支払は根拠のないものとなり、その支払を受けた被控訴人F Fは、1980万円を控訴人佐藤染色に返還すべき義務を負う。

また、控訴人佐藤染色は、被控訴人らの共同不法行為（詐欺）により本件F C契約締結の意思表示をして、加盟金及び加盟保証金合計1980万円を被控訴人F Fに支払ったのであるから、この1980万円は、不法行為と相当因果関係のある損害である。よって、共同不法行為者である被控訴人らは、各自1980万円を控訴人佐藤染色に賠償する義務を負う。

イ 経営指導義務違反による損害賠償請求について

被控訴人F Fに本件F C契約上の経営指導義務の債務不履行があるが、損害の性質上その額を立証することは極めて困難であることは、(1)イに記載のとおりである。

そうすると、民事訴訟法248条により、口頭弁論の全趣旨及び本件全証拠（特に、甲A4、乙A14）に基づき相当な損害額を認定することとなるが、本件においては、被控訴人FFの経営指導義務の不履行により1箇月につき1店舗当たり2万円相当の損害（損益の悪化）が生じたものと認めるのが相当である。

東池袋店の営業期間は45箇月であるから同店の損害額は90万円となる。

ウ よって、控訴人佐藤染色に対し、被控訴人FFは2000万円（ア及びイの合計額2070万円は控訴人佐藤染色の請求額2000万円を超過する。）、被控訴人VLは1980万円を支払うべき義務を負う。

被控訴人らは、1980万円の限度で連帯支払義務を負う。

(3) 控訴人ニック

ア 加盟金1680万円の返還請求について

控訴人ニックと被控訴人FFとの本件FC契約のうち加盟金の支払義務を定めた部分は、公序良俗に反し無効である。したがって、控訴人ニックによる加盟金1680万円（2店分、消費税込み）の支払は根拠のないものとなり、その支払を受けた被控訴人FFは、1680万円を控訴人ニックに支払うべき義務を負う。

また、控訴人ニックは、被控訴人らの共同不法行為（詐欺）により本件FC契約締結の意思表示をして、加盟金1680円を被控訴人FFに支払ったのであるから、この1680万円は、不法行為と相当因果関係のある損害である。よって、共同不法行為者である被控訴人らは、各自1680万円を控訴人ニックに賠償する義務を負う。

イ 経営指導義務違反による損害賠償請求について

被控訴人FFに本件FC契約上の経営指導義務の債務不履行があるが、損害の性質上その額を立証することは極めて困難であることは、(1)イに記

載のとおりである。

そうすると、民事訴訟法248条により、口頭弁論の全趣旨及び本件全証拠（特に、甲B5、乙B9、10）に基づき相当な損害額を認定することとなるが、本件においては、被控訴人FFの経営指導義務の不履行により1箇月につき1店舗当たり2万円相当の損害（損益の悪化）が生じたものと認めるのが相当である。

上野店及び門仲店の営業期間はいずれも15箇月であるから各店の損害額は30万円（合計60万円）となる。

ウ よって、控訴人ニックに対し、被控訴人FFは1740万円、被控訴人VLは1680万円を支払うべき義務を負う。

被控訴人らは、1680万円の限度で連帯支払義務を負う。

6 被控訴人FFの反訴請求（競業避止義務違反関係）について

(1) 被控訴人FFは、本件各FC契約の競業避止義務条項（1(1)オ(コ)）を根拠として反訴請求をするが、被控訴人FFが、控訴人らに対して、本件FC契約の終了後も競業避止条項を適用して、競業避止義務の履行を求めて差止請求をしたり、競業避止義務の不履行による違約金を請求したりすることは、被控訴人らが前記認定のとおり詐欺的行為によって本件FC契約の締結を控訴人らに勧誘し、かつ、フランチャイズとしての経営指導を行わず、控訴人らがノウハウをほとんど受けていないという経緯に照らすと、信義誠実の原則に違反し、権利の濫用であって、許されないものというべきである。

(2) したがって、被控訴人FFの営業差止請求及び競業避止義務違反による違約金請求は、全部理由がない。

7 結論

以上によれば、控訴人アークの請求は被控訴人FFに対し1246万円、被控訴人VLに対し1050万円の限度で、控訴人佐藤染色の請求は被控訴人FFに対し2000万円、被控訴人VLに対し1980万円の限度で、控訴人ニ

ックの請求は被控訴人FFに対し1740万円、被控訴人VLに対し1680万円の限度でそれぞれ認容すべきであり、被控訴人FFの反訴請求は全部棄却すべきである。これと異なる原判決は、主文のとおり変更すべきである。なお、控訴人佐藤染色の当審における予備的請求は、これに対応する主位的請求（加盟保証金の返還請求）が全部認容されたことから、判断の必要がないものである。

よって、主文のとおり判決する。

東京高等裁判所第17民事部

裁判長裁判官 南 敏 文

裁判官 小 泉 博 嗣

裁判官 野 山 宏