

## 論 説

フランチャイズ契約における  
「契約の領域」に関する一考察

——スザンヌ・ルケットの共通利益の契約 (contrats d'intérêt commun) 論を参考に——

矢 島 秀 和

## 第1章 はじめに

## 第1節 問題意識

## 第2節 フランス法を検討する意義

## 第3節 本稿の構成

## 第2章 交換型契約と契約の領域

## 第1節 交換型契約の意義

## 第2節 判例の概観

## 第3節 ルケットによる分析

## 第4節 小括

## 第3章 フランチャイズ契約と契約の領域

## 第1節 2つの破毀院判決

## 第2節 共通利益の契約とフランチャイズ契約

## 第3節 フランチャイジーによる売上予測の作成と契約の領域

## 第4節 小括

## 第4章 おわりに

## 第1節 若干の考察

## 第2節 残された課題

## 第1章 はじめに

### 第1節 問題意識

わが国では、本部であるフランチャイザーが著しく楽観的な予測を提供した場合には、保護義務違反等に基づく損害賠償責任を認めた後に、加盟者であるフランチャイジーの属性、独立した事業者であることを理由とした自己責任、フランチャイジーの調査不足等を考慮して大幅な過失相殺で処理する方法が定着している。損害賠償構成はフランチャイザーの責任を認めるのと同時にフランチャイジーの落ち度も斟酌して過失相殺をして割合的に処理するが、これが適切に機能するのはフランチャイザーのノウハウ等が一定程度の収益性を有しており、かつフランチャイジーの一定の自己責任が問題とされてもよい場面ではないか。

対して、著しく楽観的な予測が提供され、フランチャイジーが収益を上げられずに閉店に至ったという悪質性の高いフランチャイズの場合には、フランチャイジーを保護するための手段として損害賠償構成は適切に機能し得るだろうか。そこで、フランチャイズ契約の特性を考慮し、とりわけ悪質性の高い事例では、法律行為法による処理、就中、錯誤による取消しというカードを付与することでフランチャイジーを保護できないだろうか。

もっとも、裁判においてフランチャイザーによる著しく楽観的な売上予測に関する説明をもとに締結した契約に対する錯誤取消し（改正前民法では無効）が主張される場合があるが、フランチャイジーの意思表示に要素の錯誤があったとは認められないなどとして否定されるのが一般的である。そうした一例として、盗撮・盗聴の発見調査業務に関する事案である東京地判平25・3・15（2013WLJPCA03158010）の概要はこうである。本件では、フランチャイザーから月平均80万円程度稼ぐことができ利益率はきわめて高く収益も上回ること、またフランチャイザーから継続的な顧客紹介が可能であること等が説明されて、

フランチャイジーら（個人・法人各1名）は契約に至った。ところが、個人のフランチャイジーは事業を行っていた約2年間で売上額14万4000円に過ぎず廃業した。法人のフランチャイジーも事業を行っていた約9か月間で売上額14万4000円しか獲得できず事業をやめた。そこで、フランチャイザーに対して本契約の錯誤無効、詐欺取消しならびに契約締結上の過失等を理由とする損害賠償を請求した。裁判所は、一定以上の受注量の確保が本件各契約の要素になっていたと認められず、この点についてフランチャイジーらに錯誤があったとしても動機の錯誤にすぎないとした。そして、フランチャイジーらが一定以上の受注量が確保されることを本件各契約にかかる意思表示の内容として表示したと認めるに足りる証拠はないとして錯誤無効の主張を斥けた<sup>(1)</sup>。損害賠償請求に関しては、本件事業の収益見通しに関するフランチャイザーの説明は正確で客観的な情報を提示すべき信義則上の義務に違反したとして認容したが、フランチャイジーらは自己責任で売上高80万円の根拠を調べるべきであったとして5割の過失相殺を行った。こうした悪質性の高いフランチャイズの事案でも、錯誤無効（現・取消し）を否定し、しかも過失相殺まで行うことは、フランチャイジーの保護として極めて不十分であると言わざるを得ない<sup>(2)</sup>。

## 第2節 フランス法を検討する意義

フランスでは、第3章で紹介する破毀院商事部2011年10月4日判決<sup>(3)</sup>（以下、「2011年判決」とする。）において、フランチャイザーが過度に楽観的な売上予測に関する情報を提供した場合には収益に関する錯誤（*erreur sur la rentabilité*）が本質的性質に関する錯誤を構成し得るとした判決が出され、続く同2012年6月12日判決（以下、「2012年判決」とする。）<sup>(4)</sup>は「総売上高予測は、収益見込み（*espérance de gain*）がフランチャイジーの契約締結の意思決定にとって決定的であるがために、本フランチャイズ契約のまさにその本質に影響を及ぼす」と判示し、収益が同契約の本質的性質（*qualité substantielle*）を構成する旨示した。こ

のことは、収益が「契約の領域 (champ contractuel)」に取り込まれていることを含意している<sup>(5)</sup>。アンリ・カピタン (Henri Capitant) の『債務のコースについて』に由来する<sup>(6)</sup>「契約の領域」とは、フランス法において明確な定義が与えられているとは言い難いものの、契約当事者双方の意思の分析を通じて明らかにされる、当事者が明示または黙示のうちに合意 (accord) の範疇に取り込むことを意欲した諸要素の総体とされており、錯誤においては法的安全の要請から契約の領域に取り込まれない動機 (mobiles) は、たとえそれが契約締結にとって決定的であったとしても顧慮されない<sup>(7)</sup>。すなわち、契約当事者の一方が錯誤に陥ったその性質を不可欠なものとして当事者双方がみなしていた場合でなければ錯誤無効は認められない<sup>(8)</sup>。

本稿では、錯誤による処理の可能性を検討するにあたり、フランス法における「契約の領域」概念に着目して検討を行う。その際には、主として、スザンヌ・ルケット (Suzanne Lequette) の *Le champ contractuel- Réflexion à partir de la retnabilité économique*, RDC mars 2016, p.135 における共通利益の契約 (contrats d'intérêt commun) 論における契約の領域概念に着目したい。ルケットの所説に着目することで、日本法で意思表示の動機とされる収益見込みを契約の中に取り込み、前記の裁判例のような場合に錯誤取消しを顧慮できるのではないかと考えているからである。

### 第3節 本稿の構成

ルケットは、共通利益の契約における契約の領域概念を考察するにあたり、同契約と交換型契約 (contrat-échange) におけるそれとを比較して論じることで、前者における契約の領域の特性を明らかにしていることから、第2章では交換型契約における同概念を取り上げる。同章では、主として交換型契約における契約当事者の収益獲得への期待が契約の領域に取り込まれるか否かが問題となった判例を取り上げて、これに対するルケットの分析をみていく。第3章ではルケットが共通

利益の契約の典型とするフランチャイズ契約を具体例に、共通利益の契約における契約の領域概念を検討し、フランチャイジーの収益獲得への期待を契約の領域に取り込むためのルケットの理論を摘要する。以上の議論を経て、第4章ではルケットの所説について若干の考察を加えるのと同時に、残された課題を指摘する。

## 第2章 交換型契約と契約の領域

### 第1節 交換型契約の意義

交換型契約とは、売買のような契約当事者間での財または役務の交換の実現を目的とする契約とされ<sup>(9)</sup>、同契約は交換的正義 (justice commutative) の思想に拠るとされる<sup>(10)</sup>。交換型契約は、債務を相互的に負担し合う双務契約を念頭とする契約類型である。こうした交換型契約では互いに利益を得る一方で同時に損失を被ることになる<sup>(11)</sup>。従って、交換型契約はいわゆるゼロサムゲーム (un jeu à somme nulle) のモデルとして把握される<sup>(12)</sup>。

ルケットは、従来の契約の領域に関する議論は交換型契約を念頭に置いて展開されてきたと指摘する<sup>(13)</sup>。そうしたことから、次章で紹介するフランチャイズ契約のような共通利益の契約における契約の領域を検討するには同概念の刷新が必要であり、そのための契機として前章で触れた2011年判決および2012年判決を挙げる<sup>(14)</sup>。両判決や共通利益の契約については第4章で触れる。

### 第2節 判例の概観

#### (1) 取得した財の商業的利用

ルケットは交換型契約では収益は契約の領域に取り込まれないとするが、そのことは当該財の取得者がこれの商業的な利用や転売のみを目的に取得したという場合であっても同様であるとする。そして、彼女はその一例として破毀院商事部2012年4月11日判決<sup>(15)</sup>を挙げる<sup>(16)</sup>。

本件事案は以下の通り。

看護師がリース契約 (crédit-bail) を締結し、商業目的で準医療活動 (activité paramédicale) を行うための医療機器の提供を受けていたものの、当該機材の売主から提供された医療機器が農村地域での準医療活動という特殊な必要性を満たすものではなかったため医療機器の賃料の支払をやめたため、リース会社は同契約の解消を通告した。これに対して、看護師は改正前民法典1110条を援用し、本件リース契約は本質的性質に関する錯誤により無効であると主張した。破毀院は、「契約における対象 (objet) の外に存する動機に関する錯誤は、たとえそれが契約締結の意思決定に決定的であったとしても契約の無効原因ではないが、明示的条項 (stipulation expresse) がその動機を契約の条件として契約の領域に取り込んだ場合にはこの限りでない」とし、看護師の請求を斥けた。

本判決は、その動機が契約における本質的要素であり、当該財の取得者の同意に決定的であった場合には、明示的条項で示されていたときに限り、動機に関する錯誤でも無効原因となり得ることを示したものと理解されている<sup>(17)</sup>。換言すれば、動機が明示的条項によって示されていないならば、たとえその動機が決定的としても錯誤者の同意に影響を与えないということを本判決は示したのである<sup>(18)</sup>。

## (2) 取得した財が経済的収益を生み出す (productivité économique) ための道具である場合

前記の破毀院商事部2012年4月11日判決は、取得した財の商業的利用を目的とした場合に収益が契約の領域に取り込まれるか否かに関してであったが、取得した財が経済的収益を生み出すための道具であった場合であっても、収益は契約の領域に取り込まれないのであろうか。こうした問いに関連する判例として、ルケットは社員権譲渡 (cession de droits sociaux) に関する破毀院商事部1991年10月1日判決 (Quille 判決)<sup>(19)</sup>を挙げる。本件は、被告の Quille 社が保有する SCC 社の株式

(actions) 4000株のうち3994株を原告らに譲渡したところ、実は本件譲渡の以前に SCC 社によって同社の営業財産 (fonds de commerce) がすでに第三者に譲渡されており、そのことを本件譲渡契約締結時に原告らは知らなかったことから、民法典1110条を援用して錯誤無効を主張したという事案である。破毀院は次のように述べて原告らの錯誤無効の主張を認めた。すなわち、破毀院は、株式の譲受人たる原告らについて、SCC 社の営業財産がすでに第三者に譲渡されていたということを知っていたならば本件契約を締結していなかったとし、原告らは「その会社の資産の大分 (l'essentiel de son actif) についてだけでなく、さらに会社目的 (objet social) を実現する可能性、すなわち経済的な活動、従って収益について相当に内容をよく知った上で取得したということではできなかった」と述べ、原告らの主張を認めた。

このように、本判決は錯誤者の錯誤が契約の間接的な事項に関することであったとしても錯誤無効を認め、同意の瑕疵となる錯誤の範疇を拡大したのであった<sup>(20)</sup>。

### 第3節 ルケットによる分析

#### (1) 契約の領域に取り込まれない経済的収益性

以上で、交換型契約において収益の不獲得を理由とする錯誤無効の可否が問題になった判例を紹介したが、結論から述べると、ルケットは、交換型契約では収益は契約の領域に取り込まれないとする。前記のように、交換型契約というモデルはゼロサムゲームであり、各契約当事者の対立する利益を調整する方法で交換を行う。かくして、交換型契約では、各契約当事者は後述の共通利益の契約と異なり、契約に基づき協働して収益を上げるための商業的事業 (entreprise commerciale) を組織するものではなく、金銭の支払に対する対価である財または役務との交換を組織するのであり、これが「債務のコース」を構成することから、この枠外に存するあらゆる動機は契約の領域から排除される。よって、この契約モデルから検討すると、収益はア・プリオリに

契約の領域の枠外に置かれることになる<sup>(21)</sup>。

こうしたことから、ルケットは、破毀院商事部2012年4月11日判決は当該機器の運用による収益が契約の領域に取り込まれ当該機器の本質的性質を構成することになるとは考えず、錯誤者の同意に影響を与えない錯誤であるとしたと指摘し、こうした破毀院の立場を支持する<sup>(22)</sup>。そして、交換型契約ではあらゆる取引に伴う収益の不獲得というリスクは、その取引から収益を獲得しようとする者に対して課せられるのであるとする。かくして、ルケットは、提供された財の商業的利用の可能性は交換型契約では対象 (objet) の外側にあり、同契約における契約の領域の枠外に存する動機であるとする<sup>(23)</sup>。

ルケットによれば、交換型契約では収益は契約の領域に取り込まれないという準則は、社員権譲渡契約のように譲渡された財が収益を生み出す道具の場合でも異ならない。先述の Quille 判決はそうした帰結を示しており、同判決では収益は当該財の本質的性質を介在して考慮されているとする。すなわち、収益は社員権取得の背後にある目的 (arrière-plan) に過ぎないが、本件では SCC 社の会社目的を実現することが不可能であったことから社員権譲渡契約の本質的性質に関する錯誤を構成するとされたのであって、従って収益の欠如それ自体が本質的性質を構成するのではない。収益の欠如という帰結は社員権の適格性 (aptitude) の欠如という本質的性質を介して間接的にしか考慮されない<sup>(24) (25)</sup>。

## (2) 過去の収益と将来の収益

もともと、ここで、ルケットは、社員権譲渡契約および営業財産譲渡契約に関しては、そこで給付される財の収益を生み出すための道具という特質からして、その物の過去の収益に関しては契約の領域に取り込まれることがあるとする。契約の領域への収益の取り込みの可否を検討するに際しては、営業財産または社員権が譲渡される以前に達成した過去の収益と、契約締結時に計画した将来の収益とを区別しな

なければならない<sup>(26)</sup><sup>(27)</sup>。そして、ルケットは、営業財産譲渡契約のような交換型契約では、その営業財産が過去にどの程度の収益を上げてきたのかという過去の収益は交換における評価要素となり、契約の領域に取り込まれるとする。ここで、過去の収益が契約の領域に取り込まれる際にそのための媒介手段 (truchement) として彼女が挙げるのが契約締結前の情報提供義務である<sup>(28)</sup>。営業財産譲渡契約では、その営業財産の過去の収益をもとにしてどの程度の収益を期待できるのか考慮して、その営業財産の価格が決められることから、過去の収益に関する契約締結前の情報提供義務が媒介項として機能する。そうした契約締結前の情報提供義務を法定したものとして、ルケットは営業財産取得者の保護を目的に制定された1935年6月29日の法律 (商法典 L.141-1条)<sup>(29)</sup> を挙げる<sup>(30)</sup>。同法は、とりわけ営業財産の譲渡人に対して、譲渡に際し、譲渡人が営業財産の購入時の価格だけでなく、売上総利益および当該営業財産の利用における直近3年間、または当該営業財産の取得から3年を経っていない場合にはそれを取得した後に実現した取引上の利益についての情報の提供を義務付ける。このことは、営業財産の過去の収益は契約で明記し言及された事項の対象を構成するということであり、よって過去の収益は契約の領域に取り込まれていると考えることができるので、同義務違反が同意の瑕疵を生じさせた場合にサンクションされるのである<sup>(31)</sup><sup>(32)</sup>。

対して、将来の収益に関しては、ルケットは契約の領域に取り込まれないとする。交換型契約では当該財が商業的利用を目的とするものとしても、収益の獲得を保証するものではなく、あくまでも収益を獲得する機会を与えるに過ぎないからであり<sup>(33)</sup>、またとりわけ営業財産の取得者は、交渉時に譲渡人から提供された過去の当該営業財産の総売上高をもとに、これの取得に内含するリスクを評価して契約しなければならないことから、そこから生じ得る、期待した収益が獲得できなかったリスクは取得者が負担しなければならないからであるという<sup>(34)</sup>。よって、営業財産譲渡契約や社員権譲渡契約では、期待した収益の不

獲得をもって当該財の取得者は錯誤無効を主張できないのである。

#### 第4節 小括

以上で概観したように、交換型契約では問題となる財の特質ゆえに過去の収益に関する情報提供義務が存在する場合を除き、収益は契約の領域に取り込まれない。すなわち、交換型契約の有する特徴からして収益は動機に過ぎず顧慮されないのが原則である。こうしたことは、契約者ごとに異なる動機を契約の領域に取り込むにあたっては相手方の法的安全の考慮が必要なために明示的条項の存在が求められるとの理解とも符合しよう。この点に関して、相手方の法的安全の考慮ゆえに動機であるはずの過去の収益であっても、相手方にこのことについての情報提供義務が法定されている場合には、例外的に過去の収益が契約の領域に取り込まれ、同意の瑕疵によってサンクションされるのである。それが営業財産譲渡契約の場合であったが、現在では同契約における情報提供義務を規定する商法典L.141-1条は削除されている。

もっとも、将来の収益に関しては交換型契約では、そのことに関する明示的条項のない限り契約の領域に取り込まれることはない。交換型契約では将来の収益については各契約当事者が自己の責任で見積もらなければならない、ゆえに取得した財が期待した収益を生み出さなくても、そのことを理由に錯誤無効を主張することはできない。

以上の交換型契約における議論に対して、ルケットは、フランチャイズ契約では、収益が契約の領域に取り込まれたと評価することができる判決として2つの破毀院判決を指摘する。両判決を読み解く際の視点として、ルケットは共通利益の契約という概念を用いており、かかる契約としてフランチャイズ契約を理解することで収益を契約の領域に取り込むことを可能にするという。

### 第3章 フランチャイズ契約と契約の領域

#### 第1節 2つの破毀院判決

本章では、2つの破毀院判決を手掛かりに、共通利益の契約としてフランチャイズ契約を捉えることで、交換型契約では取り込まれることのなかった収益がいかにして契約の領域に取り込まれることになるのか、ルケットの理論を概観したい。

また、近時、売上予測の作成と収益に関する錯誤との関係で興味深い指摘を行った破毀院商事部2020年6月24日判決を紹介し、共通利益の契約の視点から若干の検討を行う。

以下で取り上げる破毀院判決の事案はともに、フランチャイザーが売上予測を提供したが実際に達成した収益と著しく乖離しており、裁判上の清算 (liquidation judiciaire) に至ったことからフランチャイジーが契約の無効を主張したというものである。

2011年判決は次のように判示し、フランチャイジーの錯誤無効の主張を斥けた原審を破毀した。すなわち、「民法典1110条に徴して (…)、フランチャイジーの経営活動における利益がフランチャイザーから提示された予測に比して著しく低く、早期に裁判上の清算手続に入ったことを摘示した後、こうしたフランチャイジーの状況が、たとえフランチャイザーの契約締結前の情報提供義務の違反がなくても、フランチャイジーの同意が企業活動における収益に関する本質的錯誤 (erreur substantielle sur la rentabilité de l'activité entreprise) によって決定されたものであったということを示していなかったか否か検討していない。」

2012年判決は、フランチャイザーから提供された「売上予測は収益見込みがフランチャイジーの契約締結の意思決定にとって決定的なために、本フランチャイズ契約のまさに本質に影響を及ぼすものである」から、「本契約の無効を宣言することを正当とする同意の瑕疵を特徴付けた」とした。

以上の2つの判決は、フランチャイザーが売上予測を提供したところ、フランチャイジーが達成した総売上高との著しい乖離が存在するという場合に、収益に関する錯誤が本質的性質に関する錯誤として契約の無効原因になり得る旨示したものである<sup>(35)</sup>。

## 第2節 共通利益の契約とフランチャイズ契約

### (1) 共通利益の契約としてのフランチャイズ契約

共通利益の契約とは協働契約 (contrat-coopération) とも呼称され、交換型契約と組織型契約 (contrats-organisation) の中間 (mi-chemin) に位置する契約であり、両契約の性質を併有する契約とされる<sup>(36)</sup>。すなわち、共通利益の契約でも他方当事者からの報酬の支払と引き換えに財や役務の提供がなされる点で交換型契約の特徴を有するが、同時に同契約は財や役務を提供した一方当事者が他方当事者によるその利用に対して利害を有する点で組織型契約としての特徴をも有するのである<sup>(37)</sup>。

ルケットによれば、こうした共通利益の契約では各契約当事者はその契約から利益を引き出す共同事業 (projet commun) を継続して行う。彼女が共通利益の契約の典型とするフランチャイズ契約であれば、フランチャイザーとフランチャイジーはともに、前者から後者に伝達されるノウハウ等の継続的利用から利益を生み出すことを意欲しているのである。すなわち、フランチャイザーは利益に応じたロイヤルティを受領し、また自己の商標による顧客の増加という利益を志向し、同じくフランチャイジーはノウハウ等の給付の利用から獲得できると期待する利益を志向するといったように、双方ともに契約から利益を生み出すことを意欲しているのである<sup>(38)</sup>。このように共通利益の契約当事者は各自、共同事業から利益を得ることを欲しているため、そこから生じる利益はフランチャイジーに固有のものではなく、両者に共通の目的 (objectif) になる。この目的である双方共通の利益を達するため、一方当事者が行うその利益を生み出すための道具的給付

(*prestation instrumentale*) を受けて、他方当事者はその目的たる双方の利益の実現に向けた目的給付 (*prestation finale*) を行う義務を負担する<sup>(39)</sup>。このことは、双方共通の利益の達成のために各自は相補的な給付の連鎖 (*enchaînement de prestation complémentaires*) を行う義務を負っているということである<sup>(40)</sup>。具体的には、フランチャイザーが道具的給付たるノウハウ等を提供し、これをフランチャイジーが利用することで利益を上げ、それにより目的給付たるロイヤルティ等の支払によってフランチャイジーも利益を得るという、各自の給付が双方の利益のために必要な給付として結びついているということである。

共通利益の契約は、各契約当事者の給付は単に交換を目的とするだけではなく、収益の獲得を目指す共同事業の遂行をも目的とすることによる、相乗的な機能 (*fonction de type synergique*) を有する。よって、交換型契約では各当事者の利益は対立的なのに対して、共通利益の契約では「手段と目的の一致関係 (*rapport d'adéquation moyen-fin*)」がみられるのである。こうした共通利益の契約における契約の領域には各契約当事者の本質的債務である給付は当然に取り込まれるが、さらに共同の商業的事業の継続をもその中に取り込まれるという<sup>(41)</sup>。

以上のように、共通利益の契約には契約当事者双方が共同事業の継続から利益を獲得することを目的とする特徴が認められるため、交換型契約とは異なり将来の収益についても契約の領域に取り込まれる<sup>(42)</sup>。共通の利益を有する契約であるフランチャイズ契約について商法典L.330-3条はフランチャイザーに対して契約締結前の情報提供義務を課し、「当該市場の現況およびその発展予測」の提供を義務付けるところ、こうした情報の提供は交換型契約ではみられないものであるが<sup>(43)</sup>、こうした情報は契約の対象の外に存するものではない市場の将来の収益に関するものであり、フランチャイジーの契約締結の判断の基礎となる予測を含むものである。ルケットによれば、フランチャイザーが提供した過度に楽観的な売上予測はフランチャイズ契約の本質にかかわるものであると述べて収益に関する錯誤による無効を認めた2012年判

決は、以上の議論を確認したものであり、それはすでに2011年判決において胚胎していたとして、両判決に対して賛意を示す<sup>(44)</sup>。そうして、彼女は、2012年判決からはフランチャイザーが給付の利用による売上予測を提供してフランチャイジーが達成した総売上高との著しい乖離が存在する場合に、収益に関する錯誤によるサンクションという帰結を導くことができるという<sup>(45)</sup>。

## (2) 不確実性 (aléa) の問題

ルケットは、将来の収益もまた契約の領域に取り込まれるとする自身の理論に対して3つの異論が向けられるとする。すなわち、①収益に関する錯誤は価値に関する錯誤であるので無効原因ではない、②現在の事実状態に関する表示による場合のみが錯誤による契約の無効をもたらすことがあり、将来の予測に関する錯誤は無効というサンクションを生じさせない、そして、③収益の獲得には不確実性が伴うので収益に関する錯誤は無効原因たり得ない、という3点である<sup>(46)</sup>。紙幅の都合もあるが、①および②に関してはすでに別稿で若干の検討を行っていること<sup>(47)</sup>、また後述の破毀院判決との関連上、以下では③のみ検討を行う。

収益を契約の領域に取り込むことに対し、契約相手方が抱いた期待としての収益は不確実性を有するから、かかる収益を明示的に保証した特別な条項のない限り契約相手方が全責任を負担すべき (à ses risques et périls) であることから、収益を契約の領域に取り込むことはできず、これに関する錯誤を理由とする無効は認められないというものである<sup>(48)</sup>。すなわち、「射幸は錯誤の主張を許さず (aléa chasse l'erreur)」である。

このような主張に対してルケットは、不確実性が錯誤の主張を斥けなければならないか否かを検討するにはリスク分配 (allocation des risques) が契約でなされる方法を明らかにしなければならないという<sup>(49)</sup>。彼女によると、フランチャイジーは契約時に取引におけるリスクを受け入れているため、原則は実際に獲得した収益が予測よりも低かったとい

う理由で錯誤を援用することはできないとする。しかし、フランチャイザーが売上予測を提供し、実際の数値との間で明白な乖離が存在したときは、収益に関する錯誤によるサンクションが認められるという。というのはこうである。契約相手方から他方相手方に提供された情報が取引におけるリスクに関して情報を提供された者を安心させること(rassurer)を目的に提供された以上は、かかる情報は契約の領域からリスクを取り除く結果をもたらすことになるからである<sup>(50)</sup>。また、売上予測の提供は、給付の利用による見込み(perspectives)、リスクおよびフランチャイジーが事業計画から引き出すことを予想できる期待についての一定程度の見通しを契約に組み込ませ、フランチャイザーが不確実性を口実に責任から逃れられなくする。こうした意味で理解されるのが2012年判決であり、フランチャイザーが売上予測を提供し、実際の数値との著しい乖離が存在する場合にのみフランチャイジーの収益に関する錯誤が考慮され、収益について期待外れであっただけでは錯誤を援用できないとしたのは正当であるとする<sup>(51)</sup>。こうしたルケットの考察からは、売上予測の提供により不確実性という取引上のリスクについて、錯誤によるサンクションによって、結果的にフランチャイジーからフランチャイザーに転嫁されるという視点を看取できるのではないだろうか。

もっとも、ルケットは、予測が実際の数値と著しい乖離があり、そしてフランチャイジーが予測を作成することが技術的にできなかったという条件の下ではフランチャイザーは責任を負わなければならないと述べており<sup>(52)</sup>、フランチャイジーの属性に応じた柔軟な解決を許容しているかのように思われる。

### 第3節 フランチャイジーによる売上予測の作成と契約の領域

第1節で紹介した2つの破毀院判決以降も収益に関する錯誤が援用された事例は少なくないが<sup>(53)</sup>、ここでは破毀院商事部2020年6月24日判決<sup>(54)</sup>を取り上げ、本稿の問題意識に照らして若干の検討を行う。

## (1) 破毀院商事部2020年6月24日判決

## 【事案】

フランチャイザーは中小企業向けのソフトウェアの開発や管理を行っている企業である。フランチャイジーはフランチャイザーとこの事業の経営に関するフランチャイズ契約を締結したが、契約から3年3か月後に裁判上の清算に至った。そこで、フランチャイジーは、本契約締結過程においてフランチャイザーが商法典L.330-3条の情報提供義務に違反し、フランチャイジーが過度に楽観的な売上予測を作成するに至った原因たる情報を記載した文書をフランチャイザーから提供されたことから収益に関する錯誤に陥ったとして改正前民法典1110条に基づき本契約の無効を主張した。

## 【判旨】

フランチャイズ事業 (concept) の収益に関する錯誤は、それがフランチャイザーによって作成され提供された情報によって生じたのではない場合には、フランチャイジーの同意の瑕疵を理由とする契約の無効を生じさせ得ない。本件では、売上予測はフランチャイザーが作成したのではなく、フランチャイジーが公認会計士 (expert-comptable) の助けを借りて作成したものであったかということを検討せずに、収益に関する本質的錯誤を理由に契約の無効を宣言した控訴院の判断は法的根拠を欠く。

## (2) 検討

## ①フランチャイザーから予測が提供される必要性

本判決は、フランチャイジーが自ら予測を作成した場合には収益に関する錯誤を理由とした契約無効は認められず、あくまでもフランチャイザーが作成した場合に限り錯誤が顧慮される旨示したものとされる<sup>(55)</sup>。ディソー (Dissaux) は、こうした破毀院の理解は自ら陥った錯誤であっても無効原因になるにもかかわらず、フランチャイジーが

予測を作成していたので収益に関する錯誤は生じ得ないとした硬直的な結論であるとして批判するが<sup>(56)</sup>、ルケットの理論からすると首肯できる結論と思われる。

第2節で述べたように、ルケットはフランチャイザーから売上予測の提供があった場合に限り、収益に関する錯誤による無効が認められるとしており、この点は2020年判決で示された破毀院の見解と同様といえる<sup>(57)</sup>。動機が契約の領域に取り込まれるためには契約の相手方がそれを認識するに至ること、すなわち契約当事者双方の正当な期待 (*attentes légitimes*) に基礎づけられることが必要ということからすれば<sup>(58)</sup>、フランチャイジーが売上予測を作成した場合には収益に関する錯誤による無効が認められないのは必然的な帰結といえよう。

なお、ルケットによれば、フランチャイザーからの予測の提供がないときには、たとえば給付を利用するための市場が存在しなかった場合のように、契約が収益を上げるという目的の達成にとって明白に不適合 (*manifestement inapte*) である場合に、唯一、コースの不存在 (*absence de cause*) を理由とする無効が考えられるとする<sup>(59)</sup>。

## ②書面による予測の提供が必要か？

もっとも、破毀院が収益に関する錯誤を認めた事例においては、フランチャイザーから予測が提供されているだけでなく、それが書面によって提供されている点に留意すべきではないか。すなわち、前記の3つの破毀院判決のいずれにおいても書面でフランチャイザーから予測が提供されているところ、フランチャイズ契約の場面に限らず、動機が契約の領域に取り込まれたか否かを判断にするにあたり、書面の存在が重視される傾向にある<sup>(60)</sup>。

少なくとも破毀院レベルではフランチャイズ契約を共通利益の契約とは捉えていないので、同契約において収益が契約の領域にただちに取り込まれると考えてはいないと思われるが、収益という不確実性が伴う要素を契約内容に取り込むということ、また表示についての明確

性が要請されることを考えると、破毀院はフランチャイザーから書面という明確なかたちでの予測の提供があつて、はじめて錯誤を顧慮しているのではないだろうか<sup>(61)</sup>。そもそもとして、売上予測は、実務上書面の形式で提供されるため<sup>(62)</sup>、基本的に予測の提供は書面での提供を意味するから、フランチャイザーからの予測の提供があれば収益に関する錯誤が顧慮され得ると考えてよいだろう<sup>(63)</sup>。

#### 第4節 小括

本章では共通利益の契約における契約の領域に関するルケットの所説を概観した。共通利益の契約とは、道具的給付の提供者が財や役務といった給付を行うのと引き換えに、目的的給付の提供者による報酬の支払がなされる点で交換型契約の特徴を有するが、後者による給付の商業的利用による共同事業の継続を目的とするため、道具的給付の提供者が目的的給付の提供者によるそれらの利用に対して利害を有する点で組織型契約としての特徴をも併有する契約である。その典型がフランチャイズ契約である。すなわち、フランチャイザーがノウハウ等を提供し、これをフランチャイジーが利用して収益を上げてフランチャイザーにロイヤルティ等の金銭の支払を行うという構図である。したがって、共通利益の契約では将来の収益が契約の領域に取り込まれる。

そして、フランチャイザーから売上予測が提供されると、取引におけるリスクはフランチャイジーが一方的に負担すべきリスクとはいえず、また、将来の収益が契約の領域に取り込まれていることから予測と実際の収益との間に著しい乖離が存在する場合には収益に関する錯誤が本質的性質に関する錯誤として顧慮される。もっとも、収益に関する錯誤を理由とする無効が認められるにはフランチャイジーが予測を作成したのではなくフランチャイザーから売上予測が提供されなければならない、そうしたことは2020年判決においても確認されている。ただし、少なくとも破毀院レベルでは、その予測の提供は書面によっ

てなされることが、将来の収益が契約の領域に取り込まれ錯誤が顧慮されるのに必要なことであると考えられているように思われる。

## 第4章 おわりに

### 第1節 若干の考察

本稿ではルケットの共通利益の契約における契約の領域論を概観することで、「はじめに」で摘示した事例のような場合に、不法行為等を根拠とする損害賠償構成等のカード以外にも、フランチャイジーによる錯誤取消しというカードを付与するための理論的基礎を模索してきた。最後に、フランチャイズ契約を例にして、共通利益の契約における契約の領域論から日本法への示唆の提供に向けた若干の考察を行うことにしたい。そして、その際には主として契約の領域と収益に関する錯誤との関連性に焦点を当てることにする。

#### (1) 契約の領域に取り込まれた収益とフランチャイザーによる予測の作成

がんらい、契約の領域という概念は、当事者の個別的な動機を合意の中に取り込むためのものであり、それは当該契約が標準とする類型からの逸脱を意味するものである<sup>(64)</sup>。ゆえに、第2章で紹介した交換型契約では、たとえその目的が収益の獲得であったとしても、収益は契約の領域に取り込まれることはない。よって、例外的に、収益を契約の領域に取り込むには明示的条項の存在が必要となってくる。

それに対して、共通利益の契約では収益が契約の領域に取り込まれているので明示的条項の有無は問題にならないものといえる。もっとも、(売上予測と比較して著しく低い収益しか上げられなかったという意味での)収益の不獲得を理由に錯誤による契約の無効をフランチャイジーが主張するには、フランチャイザーが売上予測を作成することが必要であり、それによって、はじめて、将来の収益の獲得に対して正当な

期待が与えられ、収益に関する錯誤が顧慮される。こうした意味で、収益の不獲得という取引上のリスクは本来フランチャイジーが負担すべきであるところ、フランチャイザーによって予測が作成されることで、錯誤による契約無効をフランチャイザーは甘受しなければならないという意味で、そのリスクをフランチャイザーが負担することになるという構図を見出せよう。よって、フランチャイジーが一方的に予測を作成して、それと実際の数値との乖離があったからといって錯誤無効の主張はできないということになる。とはいえ、共通利益の契約では収益が契約の領域に取り込まれていることから、フランチャイザーによる予測の提供がない場合であっても、たとえば、学習塾のフランチャイズ契約をしたところ、塾を設置したエリアに塾通いをする年齢の子供が存在しないといったような、収益を上げるための市場が存在しなかった場合には、コースの不存在による処理が可能になってくるのではないか<sup>(65)</sup>。

よって、ルケットの共通利益の契約における契約の領域論は、日本法で動機として位置づけられている収益の不獲得を理由とする錯誤取消しを可能にするための理論的基礎を提供するものではないかと考える。

## (2) 売上予測の提供とフランチャイジーの属性

以上のように、フランチャイザーの予測の提供が収益に関する錯誤が顧慮されるための端緒となっているが、判例では売上予測の提供は任意とされている<sup>(66)</sup>。そうするとフランチャイザーに対して、予測を提供しないというインセンティブを与えてしまうことにならないかという懸念が出てくる。

前記のような点に対しては、フランチャイジーの属性に応じて売上予測の提供義務の有無を考えるとという視点が有益ではないか<sup>(67)</sup>。すなわち、事業経験のない素人（ないしは素人に近い）のフランチャイジーは予測作成の能力が備わっていないといえるので、予測の作成を義務

付けることで錯誤取消しが顧慮される可能性が出てくることからフランチャイジーの保護に資すると同時に、このように解することで収益に関する錯誤によるサンクションを忌避して予測を提供しないというフランチャイザーのインセンティブを削ぐことができるのではないか。

## 第2節 残された課題

ここまで、甚だ不十分ながらもルケットの共通利益の契約における契約の領域論を参照にして収益を上げられなかったフランチャイジーを保護するためのカードとして錯誤を使うことができないかを検討してきたが、残された課題は少なくない。まず指摘しなければならないのは、契約の領域の概念に切り込みその姿を詳解していくには、殊に主観化されたコースとのかかわりを考察すること（とりわけカピタンを祖とするネオ・コーザリスト的観点からの考察）が不可避であるにもかかわらず、この点についての考察が欠けていることである。また、フランチャイザーが予測を作成していない場合には収益に関する錯誤を顧慮しないとされているが、フランチャイジーが作成しこれをフランチャイザーに提示した場合にも同様に解してもよいのだろうか。さらに2020年判決ではフランチャイジーは公認会計士の助力を得て予測を作成しているが、この者の責任を追及する場合の問題もある。ほかにも残された課題は山積しているが、諸課題の検討については他日を期したい。

- (1) 詐欺に関しても、フランチャイジーらを欺くために積極的に虚偽の説明をしたとは認めることはできないとして否定した。
- (2) 大幅な過失相殺を適用して処理するのでは、特にフランチャイズの実態を有しない詐欺的なフランチャイザーに対して虚偽的な情報を提供してでも契約をさせたほうが良いという誤ったインセンティブを与えかねないし、また、フランチャイジーの自己決定を強調することは結果的にフランチャイザーの違法な勧誘行為を法的に認めるのに等しいのではないかという疑問もある。
- (3) Cass. com., 4 oct. 2011, Juris-Data n° 021604.

- (4) Cass. com., 12 juin 2012, pourvoi n° 11-19047.
- (5) F. Terré et al., *Les obligations*, Dalloz, 12<sup>e</sup> édition, 2018, n° 285, p.322.
- (6) H. Capitant, *De la cause des obligations*, Dalloz, 1<sup>re</sup> éd., 1923, n° 4, p.23.
- (7) M. Fabre-Magnan, *Droit des obligations 1- Contrat et engagement unilateral*, PUF, 2021, 6<sup>e</sup> édition, n° 474, p.366.
- (8) F. Terré et al., *supra* note 5, n° 281, p.317.
- (9) *Ibid.*, n° 115, p.142.
- (10) P. Didier, Le consentement sans l'échange : contrat de société, RJ com. nov. 1995, p.75.
- (11) F. Terré et al., *supra* note 5, n° 115, p.143.
- (12) P. Didier, Brèves notes sur le contrat-organisation, in *L'avenir du droit, Mélanges en hommage à F. Terré*, PUF, 1999, p.636.
- (13) S. Lequette, Le champ contractuel-Réflexion à partir de la retnabilité économique, RDC mars 2016, n°4, p.137.
- (14) *Ibid.*, n° 11, p.141.
- (15) Cass. com., 11 avr. 2012, pourvoi n° 11-15429:D.2012, p.1117, note. X. Delpech.
- (16) S. Lequette, *supra* note 13, n° 6, p.138.
- (17) Y. Buffelan-Lanore et V. Larribau-Terneyre, *Droit civil Les obligations*, Sirey, 16<sup>e</sup> édition, 2018, n° 1165, p.388.
- (18) 本文で述べたことは、太陽光パネルの売買契約において売電による収益は原則として同契約の本質的性質を構成しないとした破毀院第1民事部2020年10月21日判決でも確認されている。本件では、太陽光パネルの買主が売主から示された売電による収益予測よりも実際の収益が著しく低かったため、収益は太陽光パネルの設置における不可欠な特性 (caractéristique essentielle) であるので契約の領域に取り込まれ本質的性質を構成するとし、錯誤無効を主張した。破毀院は、収益は契約当事者双方がこれを契約の領域に取り込んだという場合を除き、消費法典 L.111-1条にいう太陽光パネル設置の不可欠な特性を構成しないとした (Cass. 1<sup>re</sup> civ., 21 oct. 2020, pourvoi n° 18-26761 :JCP E 2021, n° 3, p.34, obs. M. Behar-Touchais.)。
- (19) Cass. com., 1<sup>er</sup> oct. 1991, Bull. Civ. IV , n°277:D. 1992, p.190, note G. Virassamy.
- (20) G. Virassamy, *supra* note 19, p.191.
- (21) *Ibid.*, n° 5, p.137.
- (22) *Ibid.* , n° 6, p.138.
- (23) *Ibid.*
- (24) *Ibid.*, n° 7, p.138-139.
- (25) 本文で述べたルケットの見解は、収益に関する錯誤は同意に影響を与え

ない動機に関する錯誤に過ぎないが、収益に関する錯誤が本質的性質に関する錯誤から生じた場合には無効原因になり得るとするゲスタン (Ghestin) らの見解 (J. Ghestin et al., *TRAITÉ DE DROIT CIVIL, La Formation du contrat Tome 1: Le contrat Le consentement*, L.G.D.J, 4<sup>e</sup> édition, 2013, n° 1178 et s., p.954 et s..) と同様と考えることができる。

- (26) S. Lequette, *supra* note 13, n° 8, p.139.
- (27) なお、収益について過去のそれと将来のそれとを区別するのはルケットに限らない。たとえば、X. Boucobza et Y.-M. Serinet, *À propos de l'erreur sur la rentabilité*, in *Mélanges en l'honneur du Professeur R. Martin*, LGDJ, 2015, p.86 et s..においても、収益に関する錯誤が無効原因となる場合を考察するにあたり両者を区別して論じる。
- (28) S. Lequette, *supra* note 13, n° 8, p.139.
- (29) もっとも、2019年7月21日の法律によって同条は削除されている。
- (30) S. Lequette, *supra* note 13, n° 8, p.139.
- (31) *Ibid.*
- (32) もっとも、ルケットは、社員権譲渡契約に関しては営業財産譲渡契約のように過去の収益に関する法定された情報提供義務が存在しないため、当該会社の過去の収益はその収益に関する情報が契約上明確に記載された場合にのみ契約の領域に取り込まれると述べる (*Ibid.*)。
- (33) V. Th. Genicon, *Erreur sur la rentabilité économique : erreur indifférente sur la valeur ou erreur substantielle?*, RDC 2012, p.72.
- (34) S. Lequette, *supra* note 13, n° 8, p.140.
- (35) 次節で俯瞰するルケットの見解とは異なり、交換型契約を念頭に両判決を考察する見解といえるのがゲスタン (Ghestin) やスリネ (Serinet) による以下の見解である。すなわち、収益に関して錯誤があっても収益は取引の結果であり、また当事者一方が企図した契約の目的 (*finalité*) に過ぎないため、収益は契約における給付の目的と関係しないのが原則である。しかし、双方が契約で合意した、企図した目的を実現する対象の適格性 (*aptitude de l'objet*) に関して錯誤が存在する場合には、かかる錯誤は本質的性質に関する錯誤となる。フランチャイズ契約で双方が企図した目的とは、目的物であるノウハウ等を用いて事業の成功の再生産 (*réitération*) を行うことである (J. Ghestin, *L'erreur substantielle du franchise sur la rentabilité de l'activité à entreprendre*, JCP G, n° 6, 2012, 135.)。よって、収益に関する錯誤それ自体は無効原因たり得ない価値に関する錯誤または動機に関する錯誤に過ぎず、収益に錯誤があった場合には例外的に付随的 (*accessoire*) なものとして、または目的物を通じて間接的にしか顧慮されず、よって収益それ自体は契約の領域に組み込まれず、収益の欠如をフランチャイザーの給付の適格性の欠如を示すものとして捉えるのである (X. Boucobza et Y.-M. Serinet, *supra* note 27, p.91-92.)。こうした見解によ

れば、収益に関して錯誤が生じていたとしても、直接的には本質的性質に関する錯誤を構成せず、収益に関する錯誤が無効原因になるには動機たる収益を契約締結の条件としたことを示す明示的条項が存在することが必要になろう (*Ibid.*, p.90.)。こうした給付の適格性説は、相手方から提供された給付の適格性の欠如に着目するものであり、Quille 判決と同様に給付の本質的性質を媒介して給付の収益性の欠如を検討するものといえるのでないか。

- (36) F. Terré et al., *supra* note 5, n° 115, p.144.
- (37) *Ibid.*
- (38) S. Lequette, *supra* note 13, n° 9, p.140.
- (39) *Ibid.*
- (40) *Ibid.*
- (41) *Ibid.*, n° 10, p.140-141.
- (42) *Ibid.*, n° 11, p.141.
- (43) V. aussy, F. Terré et al., *supra* note 5, n° 284, p.322.
- (44) S. Lequette, *supra* note 13, n° 11, p.141.
- (45) *Ibid.*
- (46) *Ibid.*, n° 12, p.141-142.
- (47) 矢島秀和「フランチャイズ契約における収益に関する錯誤についての一考察—フランスにおける議論を参考に—」法と政治 (関西学院大学) 69 巻 2 号 II (2018年) 309頁。
- (48) X. Boucobza et Y.-M. Serinet, *supra* note 27, p.86.
- (49) S. Lequette, *supra* note 13, n° 14, p.143.
- (50) *Ibid.*
- (51) *Ibid.*
- (52) *Ibid.*
- (53) 2011年判決および2012年判決以降の裁判例については、矢島・前掲註(47) 356頁以下にて紹介している。
- (54) Cass. com., 24 juin 2020, pourvoi n° 18-15249.
- (55) N. Dissaux, L'erruer sur la rentabilité en matière de franchise : fin de partie ?, JCP E, n° 45, nov. 2020, p.44.
- (56) *Ibid.*, p.45.
- (57) ベア＝トゥシェ (Behar-Touchais) も本文で述べたルケットと同様な指摘をしつつ、彼女は、判例はフランチャイザーによる売上予測の提供がなければ収益に関する錯誤を理由とする契約の無効は認めていないとし、フランチャイザーが予測を作成しフランチャイジーに提供したときに一定程度の収益が契約の領域に取り込まれ、不可欠な要素に関する錯誤になり、売上予測の作成でフランチャイザーが重大な誤りを犯したときは責任を負

うと述べ、そのことを示したのが2020年判決であるとする (M. Behar-Touchais, *La rentabilité de panneaux photovoltaïques n'est prise en compte que si elle est entrée dans le champ contractuel*, JCP E, n° 3, janv. 2021, p.38.)。

- (58) M. Fabre-Magnan, *supra* note 7, n° 474, p.367.
- (59) S. Lequette, *supra* note 13, n° 14, p.143.
- (60) かかる点につき、山城一真『契約締結過程における正当な信頼 契約形成論の研究』(有斐閣、2014年) 388頁以下。フランチャイズ契約において予測が契約の領域に取り込まれるために書面での提供が必要である旨示唆するものとして、V. par ex., D. et N. Ferrier, *Droit de la distribution*, Lexis Nexis, 9<sup>e</sup> édition, 2020, n° 754, p.487.
- (61) 以上の点につき、矢島秀和「フランチャイズ契約締結過程における情報提供義務—破毀院商事部2011年10月4日判決および関連する学説を参考に—」比較法研究82号(2021年) 318頁。
- (62) M. Kahn, *Franchise et Partenariat*, DUNOD, 2018, 7<sup>e</sup> édition, p.91.
- (63) なお、フランチャイザーには予想損益計算書を提供する義務はないと解されている (V. R. Loir, *Les prévisionnels : le point de vue du juriste*, in N. Dissaux et R. Loir, *La protection du franchisé au début du XXI<sup>e</sup> siècle*, L'harmattan, 2009, p.102 et s.)。
- (64) J. Rochfeld, *Cause et type de contrat*, LGDJ, 1999, n° 68, p.67. ロシュフェルド (Rochfeld) の契約の領域論については、山城・前掲註(60) 390頁以下において詳説されている。
- (65) V. aussi, S. Lequette, *Le contrat-coopération Contribution à la théorie générale du contrat*, Economica, 2012, n° 376, p.292.
- (66) V. par ex., Cass. com., 12 févr. 2008, pourvoi n° 07-10462.
- (67) R. Loir, *Les prévisionnels : le point de vue du juriste*, in N. Dissaux et R. Loir, *La protection du franchisé au début du XXI<sup>e</sup> siècle*, L'harmattan, 2009, p.109-110. 本文で述べたことについては、すでに、矢島・前掲註(47) 377頁以下で紹介した。

