

# フランチャイズ契約締結過程に おける情報提供義務違反の 判断要素に関する一考察 ——フランスにおける議論を通じて——

矢 島 秀 和

—目次—

- 第1章 はじめに
  - 第1節 本稿の問題意識
  - 第2節 フランス法の意義
  - 第3節 本稿の構成
- 第2章 提供すべき情報に関する検討
  - 第1節 法定情報について—L.330-3条およびR.330-1条
  - 第2節 非法定情報について
  - 第3節 小括
- 第3章 契約無効の肯否における判断要素に関する検討
  - 第1節 ジーの事業経験の有無・程度
  - 第2節 当事者の交渉段階における言動, 時間的猶予
  - 第3節 予測数値と実際の売上高との乖離—売上予測に関する情報の場合
  - 第4節 小括
- 第4章 おわりに
  - 第1節 フランス法の総括
  - 第2節 わが国への若干の示唆
  - 第3節 残された課題

## 第1章 はじめに

### 第1節 本稿の問題意識

本稿では、次に述べる各点から、フランチャイズ契約締結過程におけるフランチャイザー（以下、ザーとする。同様に、フランチャイジーについても、ジーとする。）の情報提供義務違反の判断要素について検討する。本稿でかかる点を検討する理由は、前稿でフランスにおけるフランチャイズ契約を俯瞰した結果、<sup>(1)</sup>（1）ザーが提供すべき情報の内容、（2）情報提供義務違反とされた場合の判断要素が異なる点、および（3）それら要素を過失相殺の段階ではなく同義務違反による契約無効（解除の場合もある）の肯否の段階で斟酌しているという3点につき、わが国の議論と比較して大きな違いがあることが判明し、また、これら相違は後述のようにわが国におけるザーの同義務に関する議論にとって示唆的だからである。詳細は次章以下で述べるが、まず、以下で（1）から（3）についてのフランス法の状況を簡単に述べる。

（1）に関するフランス法の状況について。制定当時の商務大臣であるドゥバン（Doubin）氏の名を冠し、通称「ドゥバン法」と呼ばれる商工業関係の法律である1989年12月31日の法律第1008号<sup>(2)</sup>（現商法典 L.330-3条（以下、L.330-3条とする。））がザーの情報提供義務を定め、1991年4月4日のデクレ<sup>(3)</sup>（現商法典 R.330-1条および同 R.330-2条。以下、R.330-1

---

（1）拙稿「フランスにおけるフランチャイズ契約（1）（2・完）」法と政治（関西学院大学）第64巻第3号357頁（2013年）、第64巻第4号233頁（2014年）。

（2）Loi n° 89-1008 du 31 décembre 1989 relative au développement des entreprises commerciales et artisanales et à l'amélioration de leur environnement économique, juridique et social, J. O. 2 janv. 1990, p. 9.

（3）Décret n° 91-337 du 4 avril 1991 concernant l'application de l'article 1<sup>er</sup> 260(1296) 法と政治 65巻4号（2015年2月）

条および R. 330-2条とする。) がフランチャイズ契約締結過程で提供すべき情報を具体的に定めている(以下、法令で提供が義務付けられている情報を「法定情報」と呼ぶ。)。この法定情報の内容は、以下で検討するようにわが国のそれと異なっている。また、次章で述べるように、売上予測に関する情報をはじめとした法定されていない情報(以下、法令で提供を義務付けられていない情報を総称して「非法定情報」と呼ぶ。)については、その提供の是非をめぐる議論が存在する。

(2) および (3) に関するフランス法の状況について。判例は、ジーの事業経験をはじめ様々な要素を考慮して、ザーの情報提供義務違反による契約無効の肯否を判断している。ザーの情報提供義務違反を原因とする契約無効の肯否は、「事情をよく知った上で (en connaissance de cause)」という L. 330-3条 1項の文言に照らし、ザーの提供した情報によってジーが契約内容をよく理解した上で契約できていたか否かで判断されている。

以上のようなフランスの議論を検討する意義を述べる前に、先述した3点についてのわが国の議論状況を概観しつつ本稿の問題意識を述べる。なお、第1款が上記(1)と、第2款が(2)および(3)と関連している。

#### 第1款 ザーが提供すべき情報の内容—(1)について

わが国においてザーが提供すべき法定情報は、中小小売商業振興法11条(以下、「小振法」とする。)および中小小売商業振興法施行規則11条が定める。私法上の規定ではなく行政上の取締法規としての性質を有する<sup>(4)</sup>小振法は、11条で特定連鎖化事業に関して規定しており、フランチャ

---

de la loi n° 89-1008 du 31 décembre 1989 relative au développement des entreprises commerciales et artisanales et à l'amélioration de leur environnement économique, juridique et social, J. O 6 avril. 1991, p. 4644.

(4) 大阪地判平8・2・19判タ915号131頁 [ローソン大阪事件]。小振法は

イズはこれに該当する。<sup>(5)</sup> 同条は、同事業を展開するザーが提供しなければならない情報を定め、その詳細は施行規則10条および11条が定める。同法11条によると、加盟に際し徴収する加盟金、保証金その他の金銭に関する事項、加盟者に対する商品の販売条件に関する事項、使用させる商標・商号その他の表示に関する事項、契約の期間ならびに契約の更新および解除に関する事項、これらにくわえて経済産業省令で定める事項の各情報が提供されなければならない。さらに施行規則11条は、直近の3事業年度における加盟者の店舗の数の推移に関する事項、加盟者から定期的に徴収する金銭に関する事項についても提供を求めている。そして、ザーが同法11条に違反した場合には、同法12条が、11条の規定に従って開示を行うようにと主務大臣が勧告を行うべき旨、および主務大臣による勧告に従わないザーの公表を行う旨規定する。<sup>(6)</sup>

このように小振法および施行規則により法定情報が詳細に定められているが、ザーの情報提供義務違反をはじめて認めた進々堂事件判決によると、ザーは法定情報を提供しただけでは、同義務を果たしたことにはならない

---

行政上の取締法規としての性質を有するに過ぎないから、ザーが小振法に違反したか否かを形式的に判断することにより私法上の違法性の有無を判断すべきではないとする。

(5) ただし、同法4条5項によれば、この特定連鎖化事業に該当するには、「継続的に、商品を販売し、又は販売をあつせん」することが条件とされているため、ホテル、レンタル事業等のサービスの提供に関するフランチャイズには同法の規定は及ばない（佐藤英一「中小小売店の近代化をめざして—中小小売商業振興法のねらい—」時の法令852号8頁）。

(6) しかし、本文で挙げたもの以外に小振法には実効性を担保するための罰則規定が存在しないことから、法規制としては弱いとの指摘がある（金井高志「フランチャイズ契約締結段階における情報開示義務—独占禁止法、中小小売商業振興法及び『契約締結上の過失』を中心として」判タ851号43頁）。

という。<sup>(7)</sup> 実際、ザーが提供すべき情報として議論されているのは非法定情報、とりわけ売上予測に関する情報であることから、<sup>(8)</sup> 判例・学説ともに、提供すべき情報に関する議論はもっぱら売上予測に関する情報をめぐり展開される。<sup>(9)</sup> そして、かかる予測の提供の是非について、判例・学説どちら

---

(7) 京都地判平3・10・1判時1413号102頁。

(8) 経済産業省商務情報政策局サービス政策課「フランチャイズ・チェーン事業経営実態調査報告書」13頁（2008年3月）によると、業種全体で90%以上のザーが契約締結前の段階で売上予測に関する情報をジー候補者に提供しているという。

(9) 売上予測の提供をめぐる判例および学説は非常に多いが、進々堂事件以外の判例では、大阪地判平7・8・25判タ902号123頁 [とうりゃんせ事件]、名古屋地判平10・3・18判タ976号182頁 [飯蔵事件]、東京高判平11・10・28判タ1023号203頁 [マーティナイジング事件控訴審]、金沢地判平14・5・7 (LEX/DB 文献番号28072518) [デイリーヤマザキ事件Ⅱ]、福岡高判平18・1・31判タ1235号217頁 [ポプラ事件] 等がある。

学説では、川越憲治『フランチャイズシステムの法理論』（商事法務，2001年）275頁以下、金井高志『フランチャイズ契約裁判例の理論分析』（判例タイムズ社，2005年）34頁以下等、小塚莊一郎『フランチャイズ契約論』（有斐閣，2006年）145-155頁、川越憲治「フランチャイズ・システムにおける売上と利益の予測—特に保護義務と積極的開示義務について—」白鷗法学第13号73頁（1999年）、三島徹也「フランチャイズ契約の締結過程における情報提供義務」法律時報72巻4号70頁、近藤充代「コンビニ・FC 契約をめぐる判例の新たな動向」清水誠先生古稀記念論集『市民法学の課題と展望』（日本評論社，2000年）537頁、有馬奈菜「フランチャイズ契約締結過程における情報提供義務—経験・情報量格差の考慮—（上）」一橋法学第2巻第2号683頁（2003年）、木村義和「フランチャイズシステムとフランチャイズ契約締結準備段階における売上予測（2・完）」法学研究（大阪学院大学）第30巻第1・2号55頁（2004年）、高田淳「判批」法学新報（中央大学）第111巻第1・2号469頁（2004年）、半田吉信「フランチャイザーの情報提供義務」千葉大学法学論集第20巻第2号1頁（2005年）、松原正至「フランチャイズ契約における売上げ・収益予測の情報提供に関する小論」広島法学第37巻第1号215頁（2013年）等がある。

も、これを提供すべきとする見解<sup>(10)</sup>と提供の必要はないとする見解<sup>(11)</sup>とが対立し、統一的な見解が確立されているとは言い難い。

売上予測に関する情報以外の非法定情報に関しては、判例では、ザーのチェーンに過去に存在した赤字店舗の情報<sup>(12)</sup>、従来の契約締結店舗数、閉店数、平均日販金額といった情報<sup>(13)</sup>が問題になっている。学説では、川越憲治弁護士がビジネス上の経験や破産歴等の開示、関係者の開示等の情報の提供を主張する<sup>(14)</sup>。近藤充代教授は、店舗の閉店数といったザーにとってマイナスとなる情報であっても、ジ-の契約締結の判断に重要な情報であれば情報提供義務に含まれるとする<sup>(15)</sup>。

このような錯綜するわが国の判例および学説の議論状況に対しては次に述べる疑問が生じる。それは、小振法および施行規則が提供すべき情報を法定しているにもかかわらず、進々堂事件判決がいうように非法定情報も

---

(10) たとえば、判例では、千葉地判平6・12・12判タ877号229頁〔ほっかほっか亭千葉事件〕、東京地判平14・1・25判タ1138号141頁〔Jスポット事件〕、東京地判平24・1・25（LEX/DB 文献番号25491187）。学説では、近藤・前掲注（9）545頁、木村・前掲注（9）67頁。

(11) たとえば、判例では、福岡高判平13・4・10判時1773号52頁〔神戸サンド屋事件控訴審〕、金沢地判平14・5・7（LEX/DB 文献番号28072518）〔デイリーヤマザキ事件Ⅱ〕。学説では、小塚・前掲注（9）145-149頁、高田・前掲注（9）478-479頁等がある。

(12) 大阪地判平2・11・28判時1389号105頁〔大蔵フーズ事件〕。事案の解決としては、赤字店舗の存在といった「リスクの存在を積極的に説明しなかったことが、著しく不当であるということはいえない」として、ザーの不法行為責任を否定した。

(13) 東京地判平5・5・31判時1484号82頁〔サンクス事件〕。事案の解決としては、これら情報は「契約締結を慎重ならしめる効果があるかもしれないが、それ以上のものではない」とし、ザーの情報提供義務違反を否定した。

(14) 川越・前掲注（9）『フランチャイズシステムの法理論』269頁。

(15) 近藤・前掲注（9）545頁。

提供しなければならないとすると、具体的にいかなる情報を提供すればザーは情報提供義務を果たしたことになるのかという疑問である。

第2款 情報提供義務違反を認めた後ジーの事業経験を過失相殺で斟酌する判例— (2) および (3) について

先述した進々堂事件判決を皮切りに、非法定情報、とりわけ売上予測に関する情報についてザーの情報提供義務違反を認めた判例はいくつか出てきているが<sup>(17)</sup>、進々堂事件判決も含め、同義務違反を認めたとしても大幅な過失相殺がなされるのが一般的である<sup>(18)</sup>。そして、この過失相殺の場面でジーの事業経験等が考慮されているのである<sup>(19)</sup>。すなわち、ザーの情報提供義務違反を認定した後、損害の公平な分担という観点から、たとえばジーの就業経験や簿記資格の所持<sup>(20)</sup>、薬剤師資格の所持<sup>(21)</sup>といった要素を考慮し、大幅

---

(16) わが国の判例では、フランチャイズ契約は有効に成立したものの、契約締結時におけるザーの情報提供義務違反の結果、損害を被ったとして、ジーから契約締結上の過失ないしは保護義務違反に基づく損害賠償請求がなされるのが一般的である（ザーの情報提供義務違反を認めつつも、フランチャイズ契約は有効に成立しているとしたものとして、たとえば名古屋地判平10・3・18判タ976号182頁〔飯蔵事件〕）。詳しくは、加藤新太郎編『判例 Check 契約締結上の過失改訂版』（新日本法規、2012年）421頁以下を参照のこと。

(17) 平成20年以降のものでは、たとえば、大津地判平21・2・5判時2071号76頁〔シャトレゼ事件〕、仙台地判平21・11・26判タ1339号113頁〔コンビニ・リロケイト事件〕、大阪地判平22・5・12判時2090号50頁がある。

(18) 詳しくは、神田孝『フランチャイズ契約の実務と書式』（三協法規出版、2011年）372頁以下。

(19) 相澤聡ほか「フランチャイズ契約関係訴訟について」判タ1162号37-38頁。

(20) 千葉地判平13・7・5判時1778号98頁〔ローソン千葉事件〕。

(21) 名古屋地判平10・3・18判タ976号182頁〔飯蔵事件〕。

な過失相殺を行う。また、多くの判例は、ジーは独立した事業者として事業に伴うリスクを自ら負うべき立場にあるから、ザーから提供された情報を慎重に吟味すべきとして大幅な過失相殺をする<sup>(22)</sup>。このように判例では、ジーの事業経験の要素を、情報提供義務違反を認めた後の過失相殺の要素として用いているのである<sup>(23)</sup>。

しかし、こうした過失相殺の段階でジーの事業経験等の要素を斟酌する判例の手法に対しても次のような疑問がある。すなわち、本来、こうした要素は、提供された情報をもとにしてジーが契約締結の判断を行う際に影響するものである<sup>(24)</sup>。従って、ジーの事業経験等の要素は過失相殺の段階ではなく契約の成立の段階、すなわち情報提供義務違反による契約の無効の可否を判断する段階でこそ考慮されるべきではないのか。

以上で、冒頭で挙げた(1)から(3)に対するわが国の議論状況を概観した。本稿ではフランチャイズ契約締結過程におけるザーの情報提供義務違反の有無を判断する際の判断要素を考察するために、情報提供義務における「(非法定情報も含めた)情報」の具体的内容の検討<sup>(25)</sup>、および同義

---

(22) たとえば、千葉地判平6・12・12判タ877号229頁 [ほっかほっか亭千葉事件]、東京高判平11・10・28判タ1023号203頁 [マーティナイジングドライクリーニング事件]、さいたま地判平18・12・8判時1987号69頁 [アイ代行サポート21事件]。

(23) 金井・前掲注(9) 171頁。

(24) 三島・前掲注(9) 72頁。

(25) かかる点からのフランス法の先行研究として、力丸祥子「フランチャイズ契約締結以前におけるフランチャイザーの情報提供義務—フランスの対応を手がかりとして—」法学新報(中央大学)第102号第9号1頁(1996年)がある。なお、オリビエ・ガスト(川越憲治訳)「フランスのフランチャイズ法制」NBL302号27頁では、フランスにおけるフランチャイズ契約をめぐる初期の法状況が紹介されている。



務違反による契約の無効もしくは損害賠償請求が認められるかを判断する際にどのような要素を斟酌すべきか、の各点につき検討を行う。ただし、本稿では、契約無効の肯否における判断要素の内容を明らかにするにとどめ（つまり（2）の検討のみ行う）、（3）の検討は次稿で行いたい。その理由は次のとおりである。すなわち、フランス法では、ザーの情報提供義務違反が原因で生じたジーの合意の瑕疵に基づく契約の無効の主張が認められるか否かの段階でジーの事業経験等は考慮される。このように（2）および（3）の論点は密接な関係にあるので、本来であれば一まとめにして検討すべきであるが、紙幅の都合により、合意の瑕疵理論の検討は次稿の課題として、本稿ではひとまず（2）についてだけ検討をくわえたい。以上の各点を検討するにあたり、比較法としてフランス法を参考にする。本稿でフランス法を取り上げる意義を次節で述べる。

## 第2節 フランス法の意義

冒頭の（1）から（3）で少し述べたように、フランスのフランチャイズ契約締結過程における情報提供義務違反の判断要素に関する議論はわが国とは様相が異なる。各点について順次述べていく。第1款が（1）に、第2款が（2）および（3）に対応する。

### 第1款 提供すべき情報の違い

先述したように、フランスでは、ザーが提供すべき情報はL.330-3条およびR.330-1条が規定している。しかし、非法定情報の提供義務がもっぱら議論となっているわが国と異なり、フランスではR.330-1条が定める法定情報についてのザーの情報提供義務違反が問題になることが多い。法定情報も現在の客観的事柄に関する情報以外に、市場の発展予測といった将来の事柄も法定情報とされており、法定情報の内容もわが国と異なる。さ

らに、R. 330-1 条において、売上予測に関する情報は法定情報ではないもの<sup>(26)</sup>、提供されることが多いことから、フランスでもわが国と同じくかかる情報の提供の是非をめぐり様々に議論されている。とりわけ、非法定情報については、わが国と異なり、市場調査 (étude du marché) の情報の提供の必要性も積極的に論じられている。これらについては後述する。

このように、フランスは売上予測に関する情報の提供の必要性に議論が集中しがちなわが国と異なり、法定情報も含めて幅広く提供すべき情報について議論がなされているといえる。よって、こうしたフランス法の議論状況を参考にすることは、第1節で挙げたザーが提供すべき具体的な情報とは何かを考えるにあたり、非常に示唆的であるといえる。

#### 第2款 わが国と異なる判断要素の内容とそれを斟酌する段階

くわえて、同じく冒頭で少し述べたが、フランスでは L. 330-3条が、ジーが「事情をよく知った上で」契約できるような情報の提供をザーに義務付けている。そこで、何をもって「事情をよく知った上で」契約を締結したことになるのかといった観点からザーの情報提供義務が議論されている<sup>(27)</sup>。結論を先に述べると、フランスではザーは法定情報を提供すれば形式的には情報提供義務を果たしたと解されている。そして、ザーの情報提供義務違反が問題になった際には、提供された情報の誠実性・適切性やジーの事業経験、情報の提供から契約への署名までの期間等の判断要素を斟酌して、ジーが事情をよく知って契約をできていなかったとされれば、契約は無効とされる。そのため、上記のような要素を考慮した結果、情報提供義務が

(26) 以下、フランスにおける議論では、「売上予測に関する情報」は、compte d'exploitation prévisionnel, prévision chiffrée des résultats, prévisionnel, bilan prévisionnel, rentabilité économique 等の用語の総称として用いる。

(27) 本稿第3章において、かかる点につき検討をくわえている。

果たされていないものの、ジーは「事情をよく知った上で」契約をできていたとして、契約の無効の主張が認められない場合が出てくるのである。こうしたフランス法におけるザーの情報提供義務違反の処理の仕方は合意の瑕疵理論を基礎とするものであることから、わが国のそれと異なっており興味深い。その意義については次稿で検討することにする。

以上が、本稿でフランス法を検討する理由である。

### 第3節 本稿の構成

本稿は以下のような構成になっている。

フランスではL.330-3条で提供すべき情報を法定しているの、次章で同条およびR.330-1条の法定情報を挙げ、その具体的内容を取り上げる。同時に、売上予測に関する情報を中心に非法定情報の提供の是非についても検討する。L.330-3条およびR.330-1条を検討する際には、わが国の小振法および同法施行規則との差異についても小括の箇所で簡単に触れる。

第3章では、ジーの事業経験をはじめとした具体的な要素について、判例を検討する。

最後に、第4章で以上のフランスの議論の総括を行い、わが国の議論に示唆となりうる点を抽出し、本稿で検討できなかった課題を挙げる。

## 第2章 提供すべき情報に関する検討

ザーは、法定情報のすべてを提供する義務を負っている<sup>(28)</sup>。一方で、非法定情報に関しても、その提供の必要性をめぐって議論が存在する。そこで本章では、L.330-3条およびR.330-1条<sup>(29)</sup>（法定情報）ならびに売上予測に

---

(28) F.-L. Simon, *Théorie et Pratique du droit de la Franchise*, Jory éditions, 2009, n° 162, p. 110.

(29) L.330-3条およびR.330-1条については、拙稿「フランスにおけるフ

関する情報をはじめとする非法定情報を検討する。法定情報を検討する際には、L. 330-3条が「当該文書の内容はデクレによって定められ」と規定するので、以下第1節ではR. 330-1条の規定をみていく。

### 第1節 法定情報について—L. 330-3条およびR. 330-1条

本節では法定情報の具体的内容をR. 330-1条の規定の順にみていく<sup>(30)</sup>。R. 330-1条が規定する法定情報の具体的内容を、その種類に応じて分類すると以下のようになる<sup>(31)</sup>。

R. 330-1条1号・2号・3号が法定する情報は、ザーの本店 (siège) の住所や商業・会社登記簿あるいは手工業者名簿の登録番号、ザーの取引銀行名・口座番号・支店の住所といったザー自身に関する情報である。

続いて同条4号が規定するのは、ザーの事業経験に関する情報である。すなわち、ザーの企業の設立日、事業の変遷の主要な経緯にくわえて、貸借対照表 (bilan), 損益計算書 (comptes de résultats) および付属文書 (annexes) からなる直近2年間の活動に関する年次計算書類 (comptes annuels)<sup>(32)</sup> である。

当該事業の状況等に関する情報も法定されており、これに該当するのが同条4号である。同号は、当該市場の全般的 (général)<sup>(33)</sup> 現況、地域的現

ランチャイズ契約 (2・完)』法と政治64巻4号234頁以下 (2014年) も参照。

(30) R. 330-1条が提供すべきとする情報については、D. Baschet, *La Franchise Guide juridique Conseils pratiques*, Gualino éditeur, 2005, n° 576, p. 257 et s. において詳細に紹介されている。

(31) R. 330-1条の邦語訳については、拙稿「フランスにおけるフランチャイズ契約 (2・完)』法と政治第64巻第4号238頁 (2014年) を参照。

(32) Baschet, *op. cit.* [note 30], n° 581, p. 259.

(33) 全般的 (général) 現況とは全国規模における (à l'échelon national) 現況を意味する (C. Grimaldi et al., *Droit de la franchise*, Litec, 2011, n° 132,

況、および当該市場の発展可能性に関する情報である。当該市場の全般的な現況に関する情報は、ジーが得られる収益性（rentabilité）を予測するの<sup>(34)</sup>に資する情報である。

同条5号では、当該チェーンに属する企業のリスト、ジー候補者が締結を検討している契約と同種の契約をしているフランスの企業のリスト、書面提供の前年（année précédant）中にチェーンを抜けた企業数のリストといった、チェーンの状況に関する情報も提供すべきとする。

同条6号が規定する情報は、締結を検討している契約に関する主要な要素に関する情報である。具体的には、契約の期間・更新・解除・譲渡の条件、独占の範囲の情報、契約の締結によりジーに生じる費用の性質ならびに総額に関する情報である。

これら法定情報間には、理論上は（en théorie）その重要性について優劣関係はないとされている<sup>(35)</sup>。従って、ザーが法定情報に関する情報提供義務に違反した場合には、フランチャイズ契約は無効となる<sup>(36)</sup>ことがある。ただし、ザーが法定情報に関する情報提供義務に違反しただけでは契約の無効は認められない<sup>(37)</sup>。

## 第2節 非法定情報について

前節では法定情報の具体的内容を列挙したが、ザーが非法定情報である売上予測に関する情報を提供する場合がしばしば見られる。そのため、ザー

---

p. 113.)

(34) *Ibid.*

(35) Simon, *op. cit.* [note 28], n° 142, p. 85.

(36) Grimaldi et al., *op. cit.* [note 33], n° 154, p. 126.

(37) 判例では、たとえば、Cass. com., 6 déc. 2005, pourvoi n° 03-20510, inédit. 学説では、たとえば、Ph. Neau-Leduc, *La théorie générale des obligations à l'épreuve de la loi Doubin*, Cah. dr. entr. 1998, n° 2, p. 27.

の売上予測に関する情報をめぐる争いは多い。一方で、売上予測以外の情報の提供をめぐる判例も存在する。そこで本節では、売上予測に関する情報についての判例および学説を中心に検討すると同時に、それ以外の情報に関する判例および学説も検討する。

## 第1款 売上予測に関する情報について

### (1) 判例

#### ① 原則的立場

判例では、ザーは売上予測に関する情報を提供する義務を負っておらず、ジー自ら作成すべきとの理解が原則的立場と評価できる<sup>(38)</sup>。たとえば、破毀院商事部2008年2月12日判決は、L.330-3条および1991年4月4日のデクレは売上予測に関する情報および店舗設置予定地周辺の市場調査をザーが提供すべき情報としておらず、ジー自ら作成することで店舗設置に際する経営上のリスクを検討すべきであるとした原審の判断を正当とした<sup>(39)</sup>。パリ控訴院2011年9月14日判決も、ジーが店舗を開業し事業を行うとどの程度の収益が得られるかという情報は、ジー自ら作成すべき情報とする<sup>(40)</sup>。

このように、判例が売上予測に関する情報はザーが提供すべき情報ではない旨原則とする理由として、次の諸点が考えられる。すなわち、かかる情報は法定情報ではないこと<sup>(41)</sup>、ザーがコントロールできない偶然性<sup>(42)</sup> (aléatoire) の要素に影響されること、実際に総売上高が達成できるかはジーの商才 (talent commercial) に左右されること<sup>(43)</sup>、といった諸点である。

(38) 本文中で挙げた事例以外では、たとえば、CA Paris, 23 nov. 2006, Juris-Data n° 339929.

(39) Cass. com., 12 févr. 2008, pourvoi n° 07-10462, inédit.

(40) CA Paris 14 sept. 2011, Juris-Data n° 019510.

(41) CA Paris, 4 déc. 2003, Juris-Data n° 233437.

(42) CA Paris, 16 sept., 1994, Juris-Data n° 022527.

売上予測に関する情報のこのような性質ゆえ、<sup>(44)</sup>判例および<sup>(45)</sup>学説は、かかる情報の提供についてザーは手段債務 (obligation de moyens) しか負わないと解している。

② 1991年4月4日のデクレ制定以前の一部の下級審判決

以上のように、売上予測に関する情報を提供する義務はザーにはないと解するのが判例の立場であるといえる。しかし、ごく一部には、下級審判決ではあるが、かかる予測を提供する義務をザーに負わせているものと解することができるものが存在する。たとえば、パリ商事裁判所1996年6月13日判決は、売上予測に関する情報の提供は「1989年12月31日の法律第1008号によって」ザーに「課せられている」とし、ザーの情報提供義務違反ありとしてフランチャイズ契約の解除 (résiliation)<sup>(46)</sup>を認めた。これ以外では、L.330-3条2項は「売上予測調査 (établissement d'études prévisionnelles) を除くと解されるべきではない」と述べ、かかる予測を提供する必要はないとしたザーの主張を退けたパリ控訴院1998年10月21日判決<sup>(47)</sup>がある。

しかし、これらはいずれも、契約締結当時、ドゥバン法は存在したが、1991年4月4日のデクレは施行されていなかった場合の事案である。よって、ザーに対して売上予測に関する情報の提供を義務付けているものと解

---

(43) CA Paris, 7 déc. 2005, Juris-Data n° 296362.

(44) 判例では、たとえば、CA Paris, 31 janv. 2002, Juris-Data n° 170815; CA Paris, 7 déc. 2005, Juris-Data n° 296362.

(45) 学説では、たとえば、R. Loir, Les prévisionnels, le point de vue du jurist, in N. Dissaux et R. Loir, *La protection du franchisé au début du XXI<sup>e</sup> siècle*, L'harmattan, 2009, p. 112.

(46) TC Paris, 13 juin 1996, Juris-Data n° 042844.

(47) CA Paris, 21 oct. 1998, Juris-Data n° 024128.

される判決を取り上げる際には、同デクレの施行前か後かという点に留意すべきであろう<sup>(48)</sup>。というのは、同デクレの施行の前後で裁判所の売上予測に関する情報に対する態度は異なっていると思われるからである。すなわち、同デクレ制定によって提供すべき情報が法定されたことにより、法定情報のみを提供すればよいと判例上解されるようになっていったのではない<sup>(49)</sup>。とはいえ、1991年4月4日のデクレ制定後に締結されたフランチャイズ契約についての事案であるリヨン控訴院2000年10月27日判決は、ザーは「店舗設置における予想損益計算書 (compte prévisionnels d'exploitation) の作成をせず済ませることはできない」と述べ、明確に売上予測に関する情報の提供を義務付けている<sup>(50)</sup>。このように、同デクレ施行後も売上予測に関する情報の提供を義務付けるものが散見される。しかし、次款で取り上げる破毀院商事部2003年2月11日判決が、市場調査の情報の提供はザーの義務ではないとし、破毀院レベルでも否定されたことで、売上予測に関する情報の提供は不要との理解がより一層一般化していったと考えられる<sup>(51)</sup>。

### ③ ザーが任意で提供した場合の扱い

このように、判例上ザーには売上予測に関する情報を提供する義務はない。とはいえ、ザーがかかる情報を提供するの<sup>(52)</sup>は珍しくないの、提供さ

(48) Loir, *op. cit.* [note 45], p. 103.

(49) こうした視点は、(2) 学説① (b) で取り上げるディソー (Dissaux) の見解と関係してこよう。

(50) CA Lyon, 27 oct. 2000, Juris-Data n° 132234.

(51) 市場調査の情報の提供は不要との破毀院の判断が、なぜ売上予測に関する情報の提供も否定する結果になるかということ、市場調査の情報の中に売上予測に関する情報も含まれているのが一般的だからである (Loir, *op. cit.* [note 45], p. 105.)



れた場合の扱いが問題になる。

パリ控訴院2009年4月9日判決は、売上予測に関する情報はL.330-3条で提供すべき情報とはされていないが、ザーがかかると予測を提供した場合には、ジーが実際に評価することを可能にし、経営を行う店舗から得られる収益性を正確に把握できる厳格な根拠および予測を算出するに必要な手段に基づき、誠実に売上予測を作成する義務を負うとした<sup>(53)</sup>。先述した破毀院商事部2008年2月12日判決でも、「L.330-3条は市場調査もしくは売上予測に関する情報の作成をザーの責任にしておらず、自身の投資の適切性について判断を下す唯一の者であるジーが、自分自身で具体的な店舗設置場所の調査を行い、自身が負うリスクを計算すべきであるけれども、予想損益計算書と一緒にこれら情報が提供される場合には、同条ならびに契約についての一般法に共通の信義誠実に契約を締結する義務 (obligation de contracter de bonne foi) はザーに対して地域市場についての誠実な説明および疑義のない計算に基づく合理的根拠のある計算書の作成を課す」と判示し<sup>(54)</sup>、売上予測に関する情報を任意で提供した場合には誠実なものでなければならぬとする。

このように、判例は売上予測に関する情報を提供する義務はザーにはないとしつつも、任意で提供した場合は誠実なものでなければならぬと解している<sup>(55)</sup>。

---

(52) Simon, *op cit.* [note 28], n° 183, p. 127.

(53) CA Paris, 9 avril 2009, Juris-Data n° 012644.

(54) Cass. com., 12 févr, 2008, pourvoi n° 07-10462, inédit.

(55) 本文中で挙げた判決以外でも同様の見解を採っている。たとえば、CA Rouen, 15 mai 2003, Juris-Data n° 218829; CA Paris, 4 déc. 2003, Juris-Data n° 233437.

## (2) 学説

学説もまたザーは売上予測に関する情報を提供する必要はなく、かかる予測はジーが作成すべきとの見解が趨勢である。一方でジーにとって重要な情報であるから、売上予測に関する情報の提供をザーに課すべきとの見解もある。そこで、まずは売上予測に関する情報の提供をザーに義務付ける見解を検討する。ただし、この立場に立つ論者もかかる予測の提供を義務付ける論理構成はそれぞれ異なるので、論者ごとに取り上げる。次に、支配的であるといえる否定的見解を検討する。これも同じく各論者によってその論理構成が異なるので、論者ごとに取り上げる。同時に、両者の折衷の見解と評価できるものもあるので、こちらも併せて取り上げる。

### ① 売上予測に関する情報を提供すべき情報と解する見解

#### (a) ティカン<sup>(56)</sup>

ティカン (Tiquant) はザーが提供する契約締結前の文書を、ザーのノウハウから得られる潜在的収益性 (rentabilité potentielle) を測るための道具と位置づける。彼によると、ドゥバン法が提供を求めている情報は、「特に」提供すべき情報である。よって、契約締結前の文書の内容として法定情報を提供すれば完全に情報提供義務を果たしたことにはならず、この潜在的収益性に関する情報の提供も求められるとする。それでは、なぜ彼はザーが潜在的収益性に関する情報の提供を行うべきと考えるのか。それは、ザーは自身の事業コンセプトを支配する立場にあり、しかも実体のある (réel) ノウハウを有しているのであるから、契約締結前の段階で未だザーからノウハウの伝達を受けていないジーよりも、潜在的収益性を評

---

(56) O. Tiquant, *Rétablir l'autorité de la loi...Doubin*, D. 2002, jur, p. 2600-2601.

価する能力があると解されるからである。くわえて、店舗設置場所の最終的な決定権限はザーにあることも考慮すると、ジーの潜在的収益性に関する情報は、やはりザーが提供すべきであるとする。

(b) デイソー

デイソーは立法論的観点から L.330-3条を批判する。すなわち、同条は提供すべき情報を列挙するかたちを採ったため、法定情報さえ提供すれば情報提供義務を果たしたことになる、非法定情報の提供は不要との理解が一般化してしまった。つまり、同条によって提供すべき情報を列挙してしまったことで、結果的に提供すべき情報が制限されることになった。その結果、法定情報以外は提供する必要がないと理解され、かえって同条によってジーの保護に支障が出るという「副作用」が生じていると批判する<sup>(57)</sup>。このように、彼は形式的観点から、売上予測に関する情報をはじめとした非法定情報が提供すべき情報とされないことを批判する。

こうして、彼は L.330-3条に基づき提供すべき情報を列挙する R.330-1条が定める情報だけでは、ジーが契約内容を理解して契約を締結するには不十分との認識を示したのち<sup>(58)</sup>、売上予測に関する情報について論じる。すなわち、彼によれば、フランチャイズ契約はノウハウの伝達を目的とした契約である。そして、売上予測に関する文書の作成も、当然にザーのこのノウハウに含まれると述べる<sup>(59)</sup>。このようにして彼は、売上予測に関する情報の提供もザーに義務付ける。

---

(57) N. Dissaux, La protection du franchisé au debut du XXI<sup>ème</sup> siècle: pour qui? pour quoi? comment?, in *La protection du franchisé au début du XXI<sup>e</sup> siècle*, *op. cit.*, p. 56-58.

(58) N. Dissaux, *L'information précontractuelle du franchise: un joyeux anniversaire?*, JCP G, 2010, n° 134, n° 17-18.

(59) *Ibid.*, n° 26.

## ② 売上予測に関する情報を提供する必要はないと解する見解

これに対して、売上予測に関する情報の提供を不要と解する見解は多い。たとえば、ル・トゥールノー (Le Tourneau) は、L.330-3条およびR.330-1条のいずれも売上予測に関する情報の提供を義務付けていないことを理由に、ザーはかかる情報を提供する義務を負っていないとする<sup>(60)</sup>。以下では、彼と同じく形式的な理由で売上予測に関する情報の提供は必要ないとするものの、これにくわえて予測が有する性質に鑑みて提供の必要性を否定するフェリエ (Ferrier) とマロリー・ヴィニャル (Maurie-Vignal), ティカンの見解を批判するかたちで売上予測に関する情報の提供を否定するルニヨ (Regnault) の見解を取り上げる。

## (a) フェリエ

フェリエは、まず、R.330-1条4号が、「契約の対象である商品またはサービスの市場の、全般的および地域の現況に加えて、当該市場の発展可能性についての説明」を提供すべきとしているに過ぎないし<sup>(61)</sup>、ジーは独立した事業者であり、営業財産 (fonds de commerce) の所有者であるから、売上予測は自ら作成すべきとして、ザーによるかかる予測の提供を否定する。そして、「予測」はその性質上、楽観的に作成されるから、売上予測に関する情報を提供すべき情報とすると、ザーの予測が実現しなかった場合<sup>(62)</sup>に、そのことを理由にザーの責任が追及される点を挙げる。このように彼は、かかる情報が法定されていないことにくわえ、その性質ゆえの問題性を理由に、売上予測に関する情報の提供義務を否定する。以下のマロリー・

(60) Ph. le Tourneau, *Les contrats de franchisage*, Litec, 2007, n° 300, p. 135.

(61) D. Ferrier, *Droit de la distribution*, Litec, 2008, n° 676, p. 310.

(62) D. Ferrier, L'information du candidat a la franchise La loi«Doubin»: bilan et perspectives, in *La protection du franchisé au début du XXI<sup>e</sup> siècle, op. cit.*,

ヴィニャルの見解も同様であるといえる。

(b) マロリー・ヴィニャル<sup>(63)</sup>

彼は、R.330-1条4号後段は、「契約の対象である商品またはサービスの市場の、全般的および地域の現況に加えて、当該市場の発展可能性についての説明」をしなければならないとするのみで、売上予測に関する情報は含まないとする。売上予測に関する情報の提供は不要と解するのは、ゼーの情報提供義務は取引における不確実性のリスクをジーに保証するものであってはならないからである。

(c) ルニヨ<sup>(64)</sup>

他方で、ルニヨは、①(a)のティカンの見解を批判し、ゼーの売上予測に関する情報の提供を義務づけることを否定する。この見解は、L.330-3条およびR.330-1条はともに、ゼーの有するノウハウもしくは営業財産から得られる財務的情報 (*information financière*) も、将来の経営活動から得られる収益の情報も法定情報としていない点を挙げる。次に、将来の収益性に関する情報は非常に偶然性が強い情報になりかねないため、不確実性を払拭できない点を指摘する。こうした理由から、彼は契約締結前の文書を潜在的収益性を測る道具と解するティカンの見解を退ける。

---

p. 82-83.

(63) M. Malaurie-Vignal, *Droit de la distribution*, Sirey, 2<sup>e</sup> édition, 2012, n<sup>o</sup> 271, p. 80.

(64) S. Regnault, *La tentation d'autoritarisme de la loi Doubin*, LPA 2003 janv. 10, n<sup>o</sup> 8, p. 13-16.

### ③ 折衷的見解

ロワール (Loir) は、ジーが事業経験のある商人であるときは、ジーが売上予測に関する情報を作成すべきとする。反対に、ジーが事業経験のない商人の場合には、かかる予測はザーが作成すべきとする<sup>(65)</sup>。よって、彼は当事者の事業経験の多寡に応じ、どちらが売上予測に関する情報を提供すべきか判断する<sup>(66)</sup>。このように、彼は売上予測に関する情報の提供を一概にどちらか一方に課さずに事業経験の程度で判断するので、折衷的な立場といえる。

#### 第2款 売上予測以外の情報について

判例および学説において売上予測以外の情報の提供の是非も論じられている。このようなフランスの議論状況は、非法定情報についての議論が売上予測に関する情報に集中しがちなわが国とは様相を異にするものといえる<sup>(67)</sup>。フランスの議論状況について、判例と学説を検討する。判例は、市場調査の情報やチェーンの状況に関する情報など、ジーが契約をしてチェーンに加盟するか否かの判断に影響を及ぼす情報が問題になることが多いといえるので、これに関係する判例を取り上げる。学説は、L.330-3条およびR.330-1条が法定する情報の不十分性を指摘して売上予測に関する情報以外の情報の提供の必要性を積極的に提言するディソー、L.330-3条1・2項の解釈から市場調査の提供の必要性を説くメルス (Meresse)、フラン

(65) Loir, *op. cit.* [note 45], p. 109-110.

(66) *Ibid.*, p. 108-109. ただし、彼はザーのほうがこれまで培ってきたノウハウを有しているし、ジーの店舗選択に関与しないことはほぼあり得ないことから、基本的には売上予測に関する情報はザーが作成するのが望ましいと考えているようである。

(67) わが国における売上予測に関する情報以外の議論については、第1章第2節第2款を参照のこと。

チャイズ契約におけるザーの義務から提供すべき情報を抽出するリカリ (Licari), および売上予測に関する情報の作成に必要な情報の提供を主張するクレモン (Clement) とカーン (Kahn) と, それぞれ視点が異なる見解を取り上げる。

## (1) 判例

判例上, 様々な情報が問題となっている。

### ① 市場調査の情報

前款的売上予測に関する情報の提供の是非で少し触れた市場調査の情報の提供は, 判例では提供する必要がないと解されているといえる。<sup>(68)</sup> かかる見解を打ち立てたものとしてしばしば引き合いに出される破毀院商事部 2003年2月11日判決は次のように述べる。L. 330-3条は「市場調査をザーの責任としておらず, 具体的な店舗設置についての分析はジー自身が行う役目を負っていると正当に述べた原審は,」同時に, 「かかる情報が提供された場合には,」<sup>(69)</sup> 「現商法典 L. 330-3条は地域市場についての誠実な説明をザーの責任とすることを認め,」<sup>(70)</sup> 上記法文を正確に適用した。このように, 判例では市場調査の情報はジーに提供する必要はないが, 提供した場合には誠実でなければならないと解されている。

市場調査の情報に関しては, ジーの店舗に来店する可能性のある顧客構成 (composition de la clientele potentielle) の情報を不完全に提供した場合に民法典1116条の詐欺的沈黙 (réticence dolosive) になるか問われた事例もある。本件では, ザーはジーに対して店舗設置場所における事業の成功可能性および店舗の発展可能性を左右するところの上記情報に関して不

---

(68) Simon, *op. cit.* [note 28], n° 183, p. 127.

(69) たとえば, Grimaldi et al., *op. cit.* [note 33], n° 133, p. 114.

(70) Cass. com., 11 févr. 2003, Juris-Data n° 017835, inédit.

完全な情報を提供し、それによりジーは店舗を経営したことによる収益性を評価できる可能性および店舗の発展可能性を確保するために講じるべき手段を決定できる可能性を奪われたので、民法典1116条の詐欺的沈黙を構成するとし、フランチャイズ契約を無効とした。<sup>(71)</sup>

## ② 市場調査以外の情報

フランチャイズ契約締結の2か月前にチェーンに加盟するジー8社が契約上の義務違反を理由にザーを訴えたこと、およびチェーンが適切に機能する状態ではないことをザーが秘匿していたことが問題になった事例では、ジーがチェーンのこうした実態を認識していれば契約しなかったとして、フランチャイズ契約を無効とした。<sup>(72)</sup>

ノウハウに関する情報と過去にチェーンに加盟していたジーの情報が問題になった事例がある。本件では、ノウハウはザー以外の第三者から受け取ったものであり、独自性も実体もなく、かつ時代遅れであったのにザーは自分のものであると主張したこと、また、ザーの下に加盟していたジーの事業の失敗を秘匿したことは詐欺を構成するとし、民法典1116条によりフランチャイズ契約を無効とした。<sup>(73)</sup><sup>(74)</sup>

(71) Cass. com., 16 mai 2000, pourvoi n° 97-16386, inédit.

(72) TC Paris, 28 janv. 1999, Gaz. Pal. 17-18 janv. 2001.

(73) 民法典1116条

「当事者の一方によって実行された術策は、それがなければ、一方当事者が契約しなかったということが明らかであるというような場合には、契約の無効原因とする。

詐欺は推定されることはなく、詐欺は立証されなければならない。」

(74) CA Toulouse, 7 déc. 2004, Juris-Data n° 264674.



## (2) 学説

① チェーンの経歴 (passé du réseau) に関する情報の必要性<sup>(75)</sup>

ディソーは、先述したように、L.330-3条およびR.330-1条が法定する情報を提供するだけでは、ジーが明確に事情をよく知った上で契約を締結するには不十分であるとする。R.330-1条の規定では不十分な情報として、チェーンの経歴に関する情報を挙げる。

ザーの創業年数などのチェーンの経歴に関する情報は、フランチャイズ契約が事業の継続的成功 (réitérer une réussite) のための契約であることから必須の情報である。しかし、そうした情報の一つである R.330-1条4号が法定する最近2年間の年次計算書類では、チェーンの経営活動を反映できないため、事業の成功を示すには全く不十分であるという。従って、チェーンの経歴に関して法定された情報を提供するだけでは、ジーが事業の成功可能性を知るには不十分であるとする。そこで、店舗の成功可能性を示すに望ましいのが、パイロットショップ (unités pilote) の収益結果の情報を提供することである。

ディソーは R.330-1条5号 b) が規定する情報の不十分性も指摘する。すなわち、同号がチェーンに加盟しているジーが達成した売上高、あるいはジー候補者と類似した環境で経営されている店舗の総売上高の提示を要求していない点である。

同条5号 c) に関しても不十分性を指摘する。同号は契約締結前の文書の交付の年の前年中にチェーンを脱退したジー数の記載を規定するが、いかなる理由でチェーンを抜けたかの正確な理由の記載を要求していないし、チェーンを抜けたジー数の記載が契約締結の前年では短すぎるとも批判する。

---

(75) Dissaux, *op. cit.* [note 58], n° 18-22.

## ② ドゥバン法の解釈により市場調査の提供を義務付ける見解

メルスは、ジーがノウハウを用いて事業の継続的成功を得るために必須の作業として市場調査を位置づける。よって、彼によれば、市場調査の情報<sup>(76)</sup>は、ジーが事業を成功するのに欠かせない情報である。彼は、ドゥバン法1条2項が事情をよく知って契約を締結するには関係する市場の現況および発展予測を明確に説明しなければならないと規定すること、および1991年4月4日のデクレが契約の目的となる製品もしくはサービスの市場の全般的および地域的な現況と当該市場の発展の予測を提供しなければならないとする点を挙げ、市場調査の提供をザーの法律上の義務とする<sup>(76)</sup>。そして、ザーは市場調査を行う義務を法律上負っていること、また市場調査を行うに足るノウハウを有していることから、市場調査に基づき見積もったジーの総売上高が達成できなかった場合、市場調査は誤ったものと推定され、ザーは責任を負うとする<sup>(77)</sup>。

③ ザーの義務から提供すべき情報を考察する見解<sup>(78)</sup>

リカリは、ザーの提供すべき情報の内容を考えるにあたり、ファーブル・マニャン (Fabre-Magnan) の「必要な事実 (fait pertinent)」という概念<sup>(79)</sup>を用いる。リカリによると、フランチャイズ契約はザーが商業上の成功を

(76) S. Meresse, *L'étude de marché est la quintessence du savoir-faire du franchiseur*, RJ. com. 1997, p. 264. なお、ティカンもこのメルスの見解に賛同する (Tiquant, *op. cit.* [note 56], p. 2601.)

(77) *Ibid.*, p. 267.

(78) F.-X. Licari, *La protection du distributeur integre en droit français et allemand*, Litec, 2002, p. 208-212.

(79) ファーブル・マニャンによれば、「必要な事実」とは、契約から生じる義務の目的に関係する事実であり、契約相手方が契約締結の判断をする際に役に立つ (utile) 事実である (M. Fabre-Magnan, *De l'obligation d'information dans les contrats*, L.G.D.J., 1992, n° 170, p. 133.)

生み出すノウハウの伝達を行う契約である。そして、ジーはザーから伝達されたノウハウを用いなければならない。従って、フランチャイズ契約では、このノウハウを用いて経営することで、ジーが事業の成功を継続できるか否かを判断するのに必要な情報が提供されなければならない。よって、こうしたフランチャイズ契約の目的からして、ノウハウに関する情報は契約締結にとって「必要な事実」であるので、提供すべき情報であるという。そして、その情報としてリカリは、ノウハウの実質的な内容 (substance)、ノウハウを用いて事業が成功してきたことを示すものであるチェーン全体の総売上高の情報、およびザーの組織の将来 (avenir de système) についての情報を挙げる。

④ 売上予測に関する情報の作成に必要な情報を提供すべきとする見解クレモンは、1991年4月4日のデクレで売上予測に関する情報は提供すべきとされていないが、ザーは自身が有している情報 (パイロットショップおよびジーの売上実績、経営規模、地理的に比較可能な状況についてのデータ) を提供することで、ジーが自ら売上予測を作成できるようにすべきと述べる。<sup>(80)</sup>

カーンは、ザーが売上予測に関する情報を提供すると、それが売上結果の保証であると誤解されかねないことから、ザーはジーが売上予測に関する文書を作成するのに必要な情報を提供すべきとする。そうした情報として、ジーが店舗を設置する場所と類似する場所にある店舗の平均的な売上高、一番売上のあるジーと最下位のジーとの売上高の差、商圈についての情報、店舗設置に必要な投資費用の平均額 (panier moyen)、チェーンの

---

(80) J.-P. Clement, *La nouvelle donne juridique de la franchise*, Gaz. Pal. 1991, 1, doct. p. 293.

収益能力、平均的な出捐額、ザーのチェーンに加盟しているジーの店舗の変遷といった情報を挙げ、ザーはこれら情報を提供すべきとする。<sup>(81)</sup>

### 第3節 小括

#### 第1款 法定情報について

第1節で取り上げた法定情報は多岐にわたるが、分類すると次のようになろう。すなわち、ザー自身に関する情報 (R.330-1条1号・2号・3号)、ザーの事業経験に関する情報 (同条4号)、当該事業の現況等に関する情報 (同条4号)、当該事業のチェーンに関する情報 (同条5号)、ならびに締結を検討している契約の主要な条件についての情報 (同条6号) である。ここで、わが国の小振法が定める法定情報と L.330-3条のそれとを比較すると、同条の特徴として以下の諸点が認められる。<sup>(82)</sup>

わが国もフランスも法定情報を詳細に規定し、両国とも売上予測に関する情報を法定情報に含んでいない。小振法および施行規則では、法定情報は加盟金の算定方法や使用させる商標・商号、直近三事業年度における加盟者の店舗の数の推移に関する事項といった、過去および現在の事柄に関する情報で構成されている。対して、L.330-3条および R.330-1条は、こうした情報にくわえ、契約の対象である製品またはサービスの市場の全般的および地域的現況や当該市場の発展予測といった情報も法定情報として含んでいる。後者の将来の事柄に関する情報は、わが国では法定情報の中に含まれていない。フランスでは、上記のような情報も規定していることから、そこから市場調査の提供の必要性や売上予測に関する情報もまた法定情報に含まれるのか議論が生じる。すなわち、上記の情報とはどのような情報

(81) M. Kahn, *Franchise et Partenariat*, DUNOD, 2014, 6<sup>e</sup> édition, p. 39. なお、このカーンの見解は、拙稿・前掲注(29) 257頁ですすでに取り上げている。

(82) 小振法が規定する法定情報については、第1章第2節第1款を参照。

を意味するのか議論されているのが、フランスの法定情報をめぐる議論の特色である。<sup>(83)</sup>つまり、わが国ではR.330-1条1項4号のような情報は法定されていないので、市場調査の情報や売上予測に関する情報について条文の解釈により法定情報と解する余地はないのに対し、フランスでは同条同号の存在により、法定情報として具体的にいかなる情報が含まれるのか、<sup>(84)</sup>条文の解釈をめぐり議論が展開されている。

このように、フランスの法定情報には市場調査を意味するような文言が条文に存在することや、将来の事柄に関する情報が法定されている。これらが、法定情報を過去および現在の事柄に留めるわが国の小振法および施行規則と比較して特徴的な点であろう。

## 第2款 非法定情報について

### (1) 売上予測に関する情報について

現R.330-1条制定以前は、一部の判決において売上予測に関する情報の提供をザーに義務付けているものがみられたが、売上予測に関する情報はザーが提供すべき情報とせず、ジー自ら作成すべきとするのが判例の立場であるといえる。

対して、学説では売上予測に関する情報をザーが提供すべき情報とする見解が一部にみられた。すなわち、契約締結前の文書はジーがノウハウから得られる収益性を測るための道具であるとし、売上予測に関する情報の提供をザーの役目とするものや、フランチャイズ契約はノウハウの伝達を

---

(83) デクレの立法過程では売上予測に関する情報は提供すべき情報とされていたが、最終草案の段階で削除されたという経緯があるという (Dissaux, *op. cit.* [note58], n° 25.)。こうした経緯も、法定情報の中に売上予測に関する情報が含まれるのか議論されている要因と考えられるのではないか。

(84) Grimaldi *et al.*, *op. cit.* [note 33], n° 132-136, p. 113-119.

目的とする契約であるから、売上予測に関する情報を提供することもザーのノウハウとしての性質を帯びるとして、かかる情報の提供を義務付ける見解があった。しかし、売上「予測」に必然的に伴う不確実性を理由に提供すべき情報ではないとするものや、あるいは単純にかかる予測の提供が法定されていないことを理由に、学説上も売上予測に関する情報の提供は不要との見解が支配的である。

## (2) 売上予測以外の情報について

判例で売上予測以外の情報で問題になった情報は、当該情報がジーの契約締結の意思決定に非常に大きな影響を与えうる情報と評価できる。すなわち、当該情報が提供されていれば、ジーは契約を締結しなかったか、契約したにせよ異なる条件で締結したといえる情報である。こうした情報は、ジーが契約内容を把握して契約するのに必要な場合がある。そこで、判例はそのような情報についてザーが提供を怠り、その結果ジーに合意の瑕疵が生じた場合に契約を無効にする。このように、判例では事案ごとに問題となった情報の重要性を考慮している。このことは、売上予測に関する情報以外で提供すべき非法定情報を、ザーの情報提供義務違反を認定するあたりで画定しているといえる。

学説では、ザーのチェーンの過去の経歴に関する情報の提供が必要との指摘がある。こうした情報は R. 330-1条 5号で法定情報とされてはいるが、ディソーは提供すべき範囲が限定的なため、ジーが契約内容をよく知って契約するには不十分であるとする。また、ジーにとって重要なのはどの程度の収益を上げられるかであるから、店舗設置予定場所と類似した場所の店舗の総売上高の情報を提供すべきとする。メルスは、ノウハウの伝達によって事業が継続的に成功するかを判断するには市場調査の情報が不可欠だとし、かかる調査の提供をドゥバン法上の義務とする。リカリは、契約  
288(1324) 法と政治 65巻4号 (2015年2月)

締結にとって「必要な事実」の指標を用いて、ノウハウの実質的な内容、ノウハウを用いて事業が成功してきたことを示すものであるチェーン全体の総売上高の情報、およびザーの組織の将来の情報を挙げる。クレモンおよびカーンは、ジーが売上予測に関する情報を作成するのに必要な情報を提供すべきとする。

以上の議論を概観すると、判例は事案ごとに問題となった情報の重要性を考慮し、契約の無効の肯定を判断する。他方で学説では、チェーンに加盟することで収益が見込めるかどうかを判断するのに資する情報に議論が集中しているといえる。ともあれ、判例および学説に共通するのは、法定情報以外でも、ジーが契約内容を把握して契約するのに必要な情報、つまりジーの契約締結の是非の判断に決定的影響を与える非法定情報があるという視点であろう。

### 第3章 契約無効の肯否における判断要素に関する検討

前章で提供すべき情報の具体的中身を明らかにしたが、ここである疑問が生じる。たとえば、情報提供義務違反があっても、事業経験が豊富なジーであれば、自ら提供されなかった情報を収集したりして、その不備を補えるのではないのか。反面、事業経験のないジーにそうした行動を期待するのは酷といえる。つまり、情報提供義務違反があっても、本章で検討する諸要素を斟酌して同義務違反による契約無効の肯否を判断すべきではないのか。そこで本章では判例を検討することで、情報提供義務違反による契約無効の肯否の際にいかなる要素が考慮されているのか検討する。ただし、ザーの情報提供義務違反の効果は主として合意の瑕疵による契約の無効と解されているので、本章で扱う判例は一部に解除が問題になったものがあ

---

(85) Simon, *op. cit.* [note 28], n° 159, p. 107. とはいえ、損害賠償請求も  
法と政治 65巻4号 (2015年2月) 289(1325)

るが、主に同義務違反により契約の無効が主張された事案である。

判例を検討した結果、売上予測も含むすべての情報に共通する要素として、ジーの事業経験および当事者の交渉段階における言動、時間的猶予が考慮されていることが分かった。そして、売上予測に関する情報に独自の要素として、予測数値と実際の数値との乖離が考慮されていることが分かった<sup>(86)</sup>。そこで、本章では以上の3点をザーの情報提供義務違反による契約無効の判断要素として取り上げる。なお、以下では法定情報の情報提供義務違反が問題となった事例と非法定情報のそれが問題となった事例を同時に取り扱う旨断っておく。一つの事案で法定情報と非法定情報の両方について情報提供義務違反が問題になっているものが多いからである。

### 第1節 ジーの事業経験の有無・程度

ザーの情報提供義務違反による契約の無効の肯否を判断する要素として判例上しばしば斟酌されているのが、ジーの事業経験である。すなわち、情報提供義務違反による契約の無効が認められるには、ジーは経験豊富な事業者 (professionnel averti) と判断されてはならないのである<sup>(87)</sup>。ジーが経験豊富な事業者とされ、契約の無効の主張が認められなかった事例は多<sup>(88)</sup>い。まず、以下で、情報提供義務違反があったが、ジーの事業経験を理由に契約の無効の主張が否定された事例を取り上げる。

---

ちろん可能である (Grimaldi et al., *op. cit.* [note 33], n° 153, p. 125.)。

(86) *Ibid*, n° 185, p. 129.

(87) *Ibid*, n° 162, p. 111.

(88) 本文で取り上げたもの以外で、ジーの事業経験を判断要素としているものとして、たとえば、CA Paris, 20 sept. 1994, Juris-Data n° 023140; CA Paris, 1<sup>er</sup> juill. 2003, Juris-Data n° 226517; CA Nîmes, 6 oct. 2005, Juris-Data n° 2005-311158; CA Paris, 7 déc. 2005, Juris-Data n° 296362.



## 第1款 否定事例

ヴェルサイユ控訴院1996年7月4日判決では、ジーはザーが扱っている高級食料品の販売経験がなくても、ジーは店舗を経営していたボルドーの地域での商売について深い知識を有していたとし、民法典1116条の詐欺による契約の無効の主張を棄却した。<sup>(89)</sup>

パリ控訴院1999年1月13日判決は不動産代理店のフランチャイズ契約の事例であった。本件では、ザーは法定情報を提供していなかったが、ジーは法学博士号を有し、16年間不動産業界で働いていたことから、合意の瑕疵に陥っていたとはいえないとし、ドゥバン法に基づく契約の無効の主張を認めなかった。<sup>(90)</sup>

食料品等の販売を目的とするスーパーマーケットのフランチャイズ契約において、ザーは法定の20日間の期間を遵守せずに遅れて情報を提供した。このことがザーの情報提供義務違反にあたるとして、ジーから詐欺を理由に本フランチャイズ契約の無効が主張された。バステール控訴院2003年10月20日判決は、次のように判断した。ザーはL.330-3条の法定の期間内に情報を提供したことを立証できなかった。しかし、ジーは契約締結以前から8年近く営業財産を利用していたことから、大規模食料品店の地域市場における潜在的収益性を認識していたとして、L.330-3条に基づくジーの契約無効の主張を棄却した。<sup>(91)</sup>

女性用衣服の販売を目的とするフランチャイズ契約締結過程で、ザーの法定情報の一部の不提供が詐欺を構成するとして、民法典1110条および<sup>(92)</sup>

---

(89) CA Versailles, 4 juill. 1996, Juris-Data n° 043384.

(90) CA Paris, 13 janv. 1999, Juris-Data n° 020634.

(91) CA Basse-Terre, 20 oct. 2003, Juris-Data n° 247239.

(92) 民法典1110条

「錯誤は、それが契約 (convention) の目的である物の本質そのものに関して陥った場合に限り、契約の無効の事由になる。

1116条に基づきジーが契約の無効を主張したニーム控訴院2005年6月23日判決がある。本判決によると、ジーは数年来、衣服の小売販売の二つの営業財産の所有者であった。また、60歳の独立した商人であり、20年以上におよぶ当該分野での事業経験があった。よって、ニーム控訴院は、このようなジーは契約締結前にザーのチェーンに加盟する15のジーと連絡をとって情報を収集することが可能だった点を考慮し、ジーの請求を棄却した。なお、本判決では、ザーが誤った情報を提供したのは、自身の事業経験の少なさゆえであって、ジーを騙すために誤った情報を提供したものではなかった点も考慮され、ジーの契約の無効の主張が退けられている<sup>(93)</sup>。

パリ商事裁判所2006年1月17日判決は、ジーの夫妻の夫は技術者としての教育を受け、妻は簿記の知識を有しているから、チョコレート等の販売に関するフランチャイズ契約におけるリスクと利益を評価できたとされ、L.330-3条に基づく契約の無効を認めなかった<sup>(94)</sup>。

宝石類の販売に関するフランチャイズ契約の事案であるパリ控訴院2006年6月7日判決は次のようなものであった。ザーが法定情報である2年間の年次計算書類、文書の交付の前年中のジーの契約締結および更新の日、チェーンを抜けたジーの名称、ならびにチェーンを抜けた理由に関する情報を提供しなかった。これに対して、ジーがL.330-3条違反による契約の無効を主張した。パリ控訴院は、ザーの情報提供義務違反を認定した。一方で、ジーの16年間のレストラン経営の事業経験を考慮し、ジーは慎重に契約を締結したとして、ジーの主張を棄却した<sup>(95)</sup>。

(93) CA Nîmes, 23 juin 2005, Juris-Data n° 282018.

(94) TC Paris, 17 janv. 2006, Juris-Data n° 304909. なお、本判決は、特別な分野での事業経験はフランチャイズでの成功にとって不可欠ではないと述べている。

(95) CA Paris, 7 juin 2006, Juris-Data n° 312420.

パリ控訴院2006年11月16日判決では、レンタカーのフランチャイズ契約での情報提供義務違反が問題になった。本件では、ジーが本フランチャイズ契約において店舗を設置するのと同じ場所で数年間レンタカー事業を行っていた点を考慮し、法定情報の不提供があったがL.330-3条に基づく契約の無効は認められないとされた。<sup>(96)</sup>

美容院のフランチャイズ契約に関する事案であるリヨン控訴院2007年3月22日判決では、次のように判断された。契約締結前にザーが法定情報を提供したと認められないが、ジーはすでにこのザーの標識の下で他の美容室を経営しており、さらにこのザーとは別のザーの下でもいくつもの美容室を経営している。よって、L.330-3条に基づく契約の無効は認められないとした。<sup>(97)</sup>

このように、判例ではジーが経験豊富な事業者であると判断された場合には、契約の無効の主張は認められにくいと評価できる。反対に、ジーの事業経験が皆無ないしは僅少であると評価できるような場合には、かかる要素を考慮して契約の無効が認められる場合が出てくるということになる。そこで、次款ではジーの事業経験を考慮して契約の無効が認められた事例を検討する。

## 第2款 肯定事例

カーン控訴院2005年5月4日判決では、スーパーマーケットのフランチャイズ契約締結過程での情報提供義務違反（法定の20日間の期間の不遵守）が問題になった。ジーは肉売り場の店員であり、かつ企業管理の経

---

(96) CA Paris, 16 nov. 2006, Juris-Data n° 322715.

(97) CA Lyon, 22 mars 2007, Juris-Data n° 332144.

験もないことから、ザーが行った市場調査および売上予測に関する情報を評価するための知識を有していなかったとし、L.330-3条に基づく契約の無効が認められた<sup>(98)</sup>。

移動式店舗でのピザの販売を目的としたフランチャイズ契約締結過程で、法定情報の提供を怠ったとしてザーの情報提供義務違反が問われたパリ商事裁判所2005年11月7日判決では、次のように判断された。ジー2名は非常に若く、事業者としての経験は皆無か、少々ある程度であった。また、レストラン業界での事業経験あるいは本件のような食品販売の事業経験も全くなかった。これらを考慮し、パリ商事裁判所は、L.330-3条、民法典1109条<sup>(99)</sup>および1110条により本契約を無効とした<sup>(100)</sup>。

パリ控訴院2006年2月1日判決は、チョコレート等の販売のフランチャイズ契約の事例であった。本件では、ジーがチョコレート等の分野での事業者としての経験がないことが考慮された。そして、このようなジーであれば提供された総売上高予測に関する情報を信頼してしまうのは正当なこと (légitiment) とされ、本件では本契約の解除 (résiliation) を認め<sup>(101)</sup>た。

一方で、リヨン控訴院2004年6月3日判決では、ジーに当該事業についての事業経験があったものの、ザーの情報提供義務違反による契約の無効が認められている。本件では、ジーはザーのグループの元従業員であり、かつ管理職 (statut de cadre) の身分であった。しかし、このことはジーが店舗経営に関する特別な手法および営業財産から得られる収益性を認識

(98) CA Caen, 4 mai. 2005, Juris-Data n° 282521.

(99) 民法典1109条

「合意が錯誤によってなされた場合、強迫によって奪取された場合もしくは詐欺によって騙取された場合には、全く有効な合意は存在しない。」

(100) TC Paris, 7 nov. 2005, Juris-Data n° 299489.

(101) CA Paris, 1<sup>er</sup> févr. 2006, Juris-Data n° 309721.

していたことを意味しないとし、L.330-3条および民法典<sup>(102)</sup>1108条に基づき  
フランチャイズ契約の無効を認めた。<sup>(103)</sup>

このように、ジーの事業経験がない場合には、情報提供義務違反による契約の無効が認められやすい傾向にあるといえる。しかし、リヨン控訴院2004年6月3日判決のように、当該事業についての事業経験があっても契約の無効が認められる事例もある。よって、判例上、事業経験は情報提供義務違反による契約の無効を認めるための一つの要素ではあるが、事業経験があれば一概に契約は有効というわけでもないようである。

## 第2節 当事者の交渉段階における言動，時間的猶予

本節で扱う要素とは次のようなものである。すなわち、ザーに情報提供義務違反があったが、情報の不提供を補う他の情報をジーが契約交渉段階で提供されていたという場合には、ザーの同義務違反があったとしても契約は無効とされない。また、ジーが契約締結前にとった言動も判断要素とされている。

そして、情報の提供から契約の締結までに十分な時間的猶予がジーに与えられていた場合も、ザーの情報提供義務違反があっても契約の無効は認められない。よって、情報の提供から契約締結までにどの程度の期間が確保されていたかという点も、情報提供義務違反による契約の無効の肯否を

---

(102) 民法典1108条

「契約の有効性にとって、以下の4つの条件が不可欠である：  
義務を負う者の合意；  
その者の契約を締結する能力（capacité）；  
義務の内容を形成する確定した目的；  
債務における適法なコース。」

(103) CA Lyon, 3 juin 2004, Juris-Data n° 246758.

判断する要素とされている。

そこで、本節ではこれらについて扱っている判例を取り上げる。

### 第1款 当事者の交渉段階における言動

ポー控訴院2005年10月10日判決の事案は次のとおりである。ザーは法定情報であるザーの住所、その企業の事業内容、企業の長の個人識別情報、手工業者名簿の登録番号、直近2年間の年次計算書類、市場の現況および発展予測等の情報を提供しておらず、ジーと話し合いを重ねたに過ぎなかった。しかし、ジーは何度もザーのオフィスに出向き、当該店舗の設置、収支、営業戦略および事業計画遂行に際する資金調達の方法を話し合っていた。さらに、ザーは予想損益計算書 (feuillet de calculs prévisionnels)、および市場調査も提供していた。ゆえに、ポー控訴院は、ザーはL.330-3条が定める情報を提供しなかったが、会計上の情報を提供する義務および当該事業の実現可能性を提示する義務を果たしから、ジーは本契約について明確な見解を形成できたとして、L.330-3条を根拠とする詐欺による無効の主張を認めなかった。<sup>(104)</sup>

第2節第1款で取り上げたパリ商事裁判所の判決では、次のように判断された。本件では法定情報である契約締結に先立つ1年の間にチェーンを抜けた企業数の情報が提供されなかった。しかし、ザーはジーの店舗設置地域の経済的潜在性に関する情報、および店舗設置場所であるアビニオンにあるチョコレートショップおよびキャンディショップの詳細なリストを提供し、これら情報はジーが署名した文書に記載されていた。くわえて、ジーの夫がザーに対し、「あなたよりもアビニオンの中心街の市場を知っている」と発言していた。こうした点を考慮し、ジーの契約の無効の主張

(104) CA Pau, 10 oct. 2005, Juris-Data n° 291080.

は否定された。

同じく第2節第1款で取り上げたレンタカーのフランチャイズ契約の事例であるパリ控訴院判決もここに挙げるができる。本件では、フランチャイズ契約締結に先立ちジーがザーの企業の代理人（représentant）と会っており、同日中に契約の最低継続期間等、契約の主要な条件を記載したファックスを受け取っていたこと、ザーのチェーンに加盟するジーの下で研修を受けていた点も併せて考慮され、契約の無効が否定されている。

このように、ザーに情報提供義務違反があっても、提供されなかった情報以外の情報に基づき、契約内容をきちんと把握してジーが契約できていたと判断されるような場合、同義務違反があっても契約は無効にならない。また、契約締結過程でのジーの言動も、情報提供義務違反による契約の無効が否定される方向に作用することがあるといえる。

## 第2款 十分な時間的猶予の存在

既製服の製造に関するフランチャイズ契約の事例であるパリ控訴院1996年2月16日判決では次のように判示された。売上予測に関する情報はフランチャイズ契約締結の10か月以上前に作成されたものであるから、かかる期間はジーが必要な財務的協力を模索したり、事業から期待される収益性に関して事情をよく知って意思決定するのに十分な期間であった。しかも、当該売上予測に関する情報は慎重に作成されており、詐欺的な（illusoire）なものではなかった。よって、契約の解除の原因をザーのフォー<sup>(105)</sup>トにあるとしたジーの主張は認められない。

第1節第2款で取り上げたカーン控訴院判決では、ジーは契約締結の是

---

(105) CA Paris, 16 fév. 1996, Juris-Data n° 021233.

非について公認会計士の助言を受けるべきであったが、「avant-contrat」と題された契約書が契約への署名最低20日前までに提供されなかった。かかる点も考慮され、ジーはL.330-3条にある「事情をよく知って契約を締結する」ことができなかつたとされ、契約の無効の主張が認められている。

日焼けサロンの経営に関するフランチャイズ契約の事例であるパリ控訴院2011年9月14日判決では次のように判示された。ジーは、フランチャイズ契約締結の6カ月近く前にザーから情報を記載した文書を提供されていた。このことは、ジーが経営を検討している営業財産から得られる経済的収益性に関する情報を収集するのに必要な期間が、慣習上の期間よりも長かつたことを意味する。同時に、一般的にかかる期間は、ジーがザーのチェーンに加盟しているジーと連絡を取り、契約締結の是非の判断を可能にするものである。提供された情報には、市場の全般のおよび地域的現況に関する情報の記載はなかつたが、上記期間は情報の不十分性を補うのに十分であった。よって、L.330-3条に基づく契約の無効を主張できないとされた。<sup>(106)</sup>

従って、情報の提供から契約の締結までに十分な期間が確保されていたような場合には、情報提供義務違反があつたとしても、ジーは自身で必要な情報を収集したりして、契約内容を正確に把握して契約できると理解されていると評価できよう。<sup>(107)</sup>

(106) CA Paris, 14 sépt. 2011, Juris-Data n° 019510.

(107) 本文で取り上げたカーン控訴院判決以外で、L.330-3条4項の「20日前」の期間が遵守されなかつた点を考慮して契約の無効を宣言したものととして、たとえば、CA Paris, 28 nov. 1997, Juris-Data n° 024604. ただし、かかる期間の不遵守がジーの合意を瑕疵あるものとして無効にしうるものでなければならぬ (CA Bordeaux, 15 mars 2000, Juris-Data n° 117540.).



### 第3節 予測数値と実際の売上高との乖離－売上予測に関する情報の場合

売上予測に関する情報が提供されたが、予測の数値と実際の売上高との間に著しい乖離があったと認められると、ジーに事業経験があったとしても、情報提供義務違反により契約が無効とされることがある。売上予測に関する情報が原因で契約が無効になる場合には、その予測数値と実際の売上高との著しい乖離がポイントになる。以下、予測と実際の数値との著しい乖離が問題になった事例を挙げる。<sup>(108)</sup>

破毀院商事部1998年2月24日判決では、ジーが実際に達成した売上高は予測の40%程度でしかなかったことから、ザーは現実離れした(fantaisistes)予測調査を提供したと判断した。また、こうした予測を提供した反面で、周辺に存在する大型店舗の拡張傾向を予測可能であったのに、ザーは意図的に(volontairement)ハイパーマーケットの存在といった重要な情報を秘匿したと評価されるとした。くわえて、店舗の赤字はジーの店舗管理に起因するものではないとした。これらを考慮し、ザーは契約締結前の情報提供義務に違反したとして、ザーからの商品返還請求および契約の解除による損害賠償請求を認めなかった。<sup>(109)</sup>

パリ控訴院1999年12月1日判決は次のような事例であった。子供服の販売を目的としたフランチャイズ契約締結過程で、ザーが売上予測に関す

---

(108) 本文中で挙げたもの以外で、売上予測に関する情報を提供したザーの責任を認めた事例としては、たとえば、CA Rennes, 30 avril 1996, Juris-Data n° 045198; CA Paris, 4 déc. 2003, Juris-Data n° 233437; CA Aix-en-Provence, 4 mai 2006, Juris-Data n° 304643; TC Paris, 16 mai 2007, Juris-Data n° 341551; CA Caen, 13 déc. 2007, Juris-Data n° 368488; Cass. com., 12 juin 2012, Juris-Data n° 012846, inédit.

(109) Cass. Com., 24 fév. 1998, pourvoi n° 95-20438, inédit.

る情報を提供したが、実際にジーが達成できた総売上高は上記予測の約50%であった。パリ控訴院は、このような予測と実際の数値との乖離は、ザーが提供した売上予測に関する情報が事情をよく知ってジーが契約締結を判断することを可能にする誠実な調査に基づいて作成されていなかったことを示すものであると述べ、ドゥバン法を根拠に詐欺によるフランチャイズ契約の無効を認めた。<sup>(110)</sup>

第2節第2款で触れたチョコレート等の販売のフランチャイズ契約の事例であるパリ控訴院判決では、次のように予測と実際の数値との乖離も考慮して解除が認められている。すなわち、1992年から1995年までの3年間のジーの総売上高が予測数値と比較して平均で45%しか達成できなかった点を考慮し、ザーが提供した予測は厳格な方法で作成されたものではないとされた。

破毀院商事部2011年10月4日判決は次のように判断した。オフィス用品の販売に関するフランチャイズ契約締結時に、ザーが売上予測に関する情報を提供した。しかし、ジーが得た収益は予測と比べ極めて少なく、早期に裁判上の清算に至った。破毀院はこうした点を考慮し、ジーはスーパーセンターの分野で20年以上事業を行ってきた経験豊富な事業者であるが、経営活動の収益性に関する本質的錯誤 (erreur substantielle sur la rentabilité de l'activité entreprise) に陥っていたとし、民法典1110条に基づく契約の無効を認めなかった原審を破毀した。<sup>(111)</sup>

駐車場の経営を目的としたフランチャイズ契約の事案である破毀院商事部2013年6月25日判決は次のように判示した。ジーは以前にもこのザーの下で駐車場を経営して成功していたので未経験者 (novice) ではないし、

(110) CA Paris, 1er déc. 1999, Juris-Data n° 117888.

(111) Cass. com., 4 oct. 2011, pourvoi n° 10-20956, inédit.

数年にわたり当該洗車場を経営していた。しかし、ザーから提示された初年度の予測総売上高を一度も達成できなかった。この予測数値と実際に達成できた数値との乖離は、ジーの店舗管理の失敗にその原因を求められず、当該事業分野で通常生じうる誤差を超過していた。よって、ザーはジーに対して実現不可能かつ空想的な (*irréaliste et chimérique*) 予測総売上高を提供したので情報提供義務に違反した。また、予測総売上高は店舗設置によるリスクを計算するにあたり決定的な情報であるところ、この予測に関してジーは錯誤に陥らされたとして、破毀院は民法典1116条の詐欺を理由にジーによる無効の主張を認めた原審の判断を正当とした。<sup>(112)</sup>

このように判例上、売上予測に関する情報が原因で契約が無効とされるには、予測と実際の数値との乖離が生じただけではなく、それが著しい乖離でなければならないとされているのは、次のような理由であろう。すなわち、第2章第2節第1款(1)①において述べたように、かかる予測が達成されるか否かは、ジーの商才等、様々な不確実な要素によって左右されるからであろう。

そして、著しい乖離とは具体的にどの程度の乖離があった場合かという点、判例上、概ね40%から50%程度の乖離が存在したときであるといえる。<sup>(113)</sup> この程度の乖離が存在すると、ザーは不誠実な予測を提供したとされ、責任を負う可能性がある。反対に、予測と実際の数値との乖離が少ないときには、ザーの責任は否定される。<sup>(114)</sup>

---

(112) Cass. com., 25 juin 2013, Juris-Data n° 013254, inédit.

(113) Simon, *op. cit.* [note 28], n° 185, p. 129.

(114) 初年度について予測と実際の数値との乖離が12.6%に過ぎなかった事

## 第4節 小括

### 第1款 各判断要素の整理

本章で検討した情報提供義務違反による契約の無効の肯否判断における各要素は、売上予測に関する情報における独自の要素と、売上予測も含めすべての情報に共通する要素に整理できよう。

売上予測に関する情報においては、概して、予測と実際の数値との乖離が著しい場合には不誠実な情報を提供したと判断される。そして、どの程度が著しい乖離に該当するかは、判例上概ね40～50%程度の乖離が存在する場合であるといえる。このように、売上予測に関する情報については、予測と実際の数値とが比較されて、その乖離の程度が重要な独自の判断要素になっている。ただし、著しい乖離が存在しても、それがジーの店舗管理に起因する場合には、情報提供義務違反による契約の無効は認められないと解されているといえる。

売上予測も含めすべての情報に共通する判断要素は、ジーの事業経験、当事者の交渉段階における言動ならびに時間的猶予であった。ただし、これら要素は、たとえば事業経験があれば必ず情報提供義務違反による契約の無効は認められないというような絶対的なものではない。各要素を複数考慮して判断しているといえる。また、情報提供義務違反による契約の無効の肯否を判断する絶対的な判断要素は存在しないことから、事案ごとに各要素を斟酌して契約の無効の肯否を判断していると評価できる。

### 第2款 法定情報の情報提供義務違反における判断要素にみられる視点

本章では、法定情報の情報提供義務違反に関する事例も検討したが、法

---

例では、ジーの責任は否定されている（Cass. com., 9 avril 1996, pourvoi n° 93-11327, inédit.）。

定情報についての同義務違反による契約の無効の肯否が判断される際には、次のような視点が判例上みられよう。すなわち、情報提供義務違反により生じたジエの不知や誤解が法的に正当と評価される場合にはじめて同義務違反による契約の無効が認められているのではないかという視点である。こうした判例理論では、ジエに情報取得義務 (devoir de se renseigner) あるいは提供された情報を精査する義務があることを前提とされているといえる。<sup>(115)</sup>そして、本章で取り上げた諸要素を斟酌した結果、提供されなかった情報を取得すること、もしくは誤って提供された情報を精査することが不可能であった場合に限り、情報提供義務違反により契約は無効になるという判断枠組みが見出せるのではないか。<sup>(116)</sup>

以上のように考えると、各要素の中でもジエの事業経験の有無・程度は契約の無効の肯否を判断するにあたり重要な要素といえるのではないか。というのは、素人同然のジエであれば、自ら情報を収集したり、提供された情報が正確なものか判断することは酷であろうが<sup>(117)</sup>、事業経験が豊富なジエであれば、たとえば自ら情報を収集して、提供された情報の妥当性を精査することが可能と考えられるからである。ジエは独立した事業者であるということも加味すると、こうした考えはより一層説得的であるといえるのではないか。

#### 第4章 おわりに

以上、本稿では、非法定情報を含めた情報提供義務における「情報」の

---

(115) V. Simon, *op. cit.* [note 28], n° 162, p. 111; J. -M. Leloup, *La franchise Droit et pratique*, DELMAS, 4<sup>e</sup> édition, 2004, n° 953, p. 190.

(116) *Ibid.*, n° 162, p. 110-114.

(117) リカリは、一般的にチェーンの加盟を検討しているジエは失業者や主婦といった全くの素人であると述べている (Licari, *op. cit.* [note 78], p. 195.)

具体的内容の検討、そして同義務違反による契約の無効が認められるかを判断する際にどのような要素を斟酌すべきかの各点につき、主に判例を素材にフランス法を検討した。その結果、わが国の議論と比較して以下の点特徴的であったので、フランス法の総括のかたちで特徴的な点を示す。

## 第1節 フランス法の総括

### 第1款 情報提供義務における「情報」の具体的内容について

フランスではL.330-3条がザーの情報提供義務を法定し、R.330-1条が提供すべき情報を列挙する。そして、このR.330-1条の前身である1991年4月4日のデクレが提供すべき情報を列挙したことで、法定情報のみを提供すればザーは情報提供義務を果たしたとの理解が一般化したようである。しかし、法定情報のみではL.330-3条1条の「事情をよく知って」ジーが契約をするには不十分であるとの認識の下、とりわけ売上予測に関する情報も提供すべきとの見解が一部の学説および判例にみられた。しかし、判例および学説の趨勢は、売上予測に関する情報をはじめとした非法定情報の提供をザーに義務づけるべきとは解していない。とはいえ、任意で提供した場合には、L.330-3条1項に基づき誠実な情報として提供されなければならないとしている。

### 第2款 契約無効の肯否判断で斟酌される要素について

ザーは法定情報を提供すれば、形式的には情報提供義務を果たしたことになる。よって、非法定情報は提供すべき情報に含まれない。また、法定情報について情報提供義務違反があったとしても、ただちに契約は無効とはされない。契約の無効の肯否は、ジーの事業経験の有無・程度、当事者の交渉段階での言動ならびに情報の提供から契約締結までの時間的猶予といった諸要素の斟酌に委ねられている。売上予測に関する情報については、

予測と実際の数値とが著しく乖離しており、その原因がジーの店舗管理に起因するものではない場合には契約の無効が認められているといえる。

このようなフランス法の特徴は、契約解除の事例も散見されるものの、ザーの情報提供義務違反を主として合意の瑕疵理論に拠って処理している点にある。そして、合意の瑕疵を理由とするフランチャイズ契約の無効の肯否を判断する際は、L.330-3条1項の「事情をよく知って」の文言に照らし、ジーが契約内容をきちんと理解していたか否か判断される。よって、かかる点において、同条の「事情をよく知って」という文言は、合意の瑕疵による契約の無効を判断する際の指標として機能していると評価できる。

## 第2節 わが国への若干の示唆

こうしたフランス法の検討結果から、わが国のフランチャイズ契約締結過程におけるザーの情報提供義務に関する議論に少しばかり示唆となりうる点があるとしたら、それは以下に述べる点であろう。

### 第1款 ザーが提供すべき情報について

ザーが提供すべき情報の内容については、R.330-1条の存在もあって、フランス法独自の議論が展開されており、わが国の議論に示唆を与えうる点は少ないだろう。とはいえ、リカリが「必要な事実」という概念から提供すべき情報を分析し、フランチャイズ契約から生じる義務はノウハウの伝達義務であることから、ノウハウに関する情報の提供を義務付けていたのは興味深い。フランチャイズ契約から生じる義務から提供すべき情報を分析するという視点は、これまでのわが国の議論にはみられなかったものである。<sup>(118)</sup>それでは、契約無効の肯否判断で考慮すべき要素はどうか。

---

(118) なお、リカリの議論とは異なるが、わが国では小笠原奈菜准教授が契

## 第2款 判断要素の内容について

フランス法でザーの情報提供義務による契約の無効の肯否を判断する際に、情報の提供から契約締結までの期間が考慮されていた点は示唆となりうるのではないか。かかる要素が考慮されるのは、フランスではL.330-3条4項が情報の提供は契約への署名に先立つ最低20日前と具体的に規定しているからであろう。わが国でも小振法11条が「あらかじめ」と情報を提供すべき時期を定めてはいる。しかし、同法11条は法定情報の提供をこのようにしか規定していないことから、契約締結の直前でもよいことになってしまう。<sup>(119)</sup>情報の提供から契約締結までの期間という視点は、フランチャイズ契約締結過程における情報提供義務の議論で抜け落ちていたのではないだろうか。<sup>(120)</sup>

ジーの事業経験等の諸要素は、フランス法ではザーの情報提供義務違反による契約の無効の肯否の段階で考慮されている。第1章で述べたように、この点がわが国と著しく異なるところである。たとえば事業経験の豊富なジーであれば誤った情報が提供されても契約内容をきちんと理解して契約できるだろうが、他方で事業経験のないジーではそうはいかないであろう。このように、上記諸要素はジーの契約締結の判断に著しい影響を及ぼす。

---

約締結前および契約締結後のザーの情報提供義務につき、混合契約としての「契約の性質」という観点から、同義務の内容について分析されている（小笠原奈菜「フランチャイズ契約における情報提供義務と『契約の性質』」法政論集（山形大学）第51・52合併号1頁（2011年））。

(119) 日本フランチャイズチェーン協会（JFA）が定めるJFA開示自主基準には、契約の締結はザーによる説明が終わってから7日間の熟慮期間を置いてから行うようにとあるが、この自主基準はJFAに加盟するザーにのみ適用されるものであるため、実効性の面で疑問がある。

(120) ただし、上記のJFA開示自主基準の熟考期間について指摘するものとして、金井高志「フランチャイズの紛争例と業界団体の取組」自由と正義65巻3号51頁がある。



よって、上記諸要素は、ザーの情報提供義務違反による契約無効の肯否の段階で考慮するのが適切ではないだろうか。

### 第3節 残された課題

以上のように考えると、わが国ではザーの情報提供義務違反の問題を保護義務違反の問題として処理されているのとは異なり、もっぱら合意の瑕疵の問題として処理するフランスの判例・学説は非常に興味深い。しかし、第1章第1節で述べたように、この合意の瑕疵理論については次稿で検討をしたい。

Les critères de caractérisation de la violation de  
l'obligation d'information précontractuelle dans  
le contrat de franchise  
——selon le droit français——

Hidekazu YAJIMA

Le franchiseur doit fournir au franchisé diverses informations à la phase précontractuelle. C'est l'obligation d'information précontractuelle. En droit français, l'article 1er de la loi du 31 décembre 1989 (dont les dispositions sont aujourd'hui codifiées à l'article L. 330-3 du Code de commerce, dite loi Doubin), afin de protéger le franchisé, oblige le franchiseur à lui communiquer des informations. Elle énonce que le contenu de ces informations est fixé par le décret du 4 avril 1991 qui a été codifié à droit constant à l'article R. 330-1 du même Code et qui précise les informations que le franchiseur doit fournir au franchisé. Ainsi, la loi Doubin et son décret d'application imposent au franchiseur la délivrance d'un certain nombre d'informations, mais ils ne mentionnent pas les prévisionnels (notamment, compte d'exploitation prévisionnel). Ils sont souvent fournis par le franchiseur au franchisé, si bien qu'ils sont une des sources de conflits entre eux. Cependant, selon la jurisprudence, il n'est pas nécessaire de fournir ces informations au franchisé.

Or l'alinéa 1 de l'article L. 330-3 du Code de commerce prévoit que le franchiseur doit fournir au franchisé «un document donnant des informations sincères, qui lui permette de s'engager en connaissance de cause». Par conséquent, cette condition d'engagement est très importante. Selon la jurisprudence, les juges considèrent beaucoup d'éléments (l'expérience du franchisé, par exemple) pour juger s'il s'est engagé en connaissance de cause. Ainsi, dans l'hypothèse où le franchiseur a manqué à son obligation d'information précontractuelle, la nullité du contrat n'est pas automatique. Elle n'est effective seulement si le consentement du franchisé a été vicié par

le manquement à l'obligation d'information **précontractuelle** du franchiseur.

Dans notre **étude**, afin d'obtenir quelques pistes de suggestions concernant l'obligation d'information **précontractuelle** du franchiseur dans le droit japonais, nous allons **étudier** les **idées** ci-dessus.

Table des **matières**

Chapitre 1: Introduction

Chapitre 2: À propos des informations que le franchiseur doit fournir

Section 1. Les informations requises par l'article L. 330-3 et R. 330-1 du Code de commerce

Section 2. Les informations non requises par l'article L. 330-3 et R. 330-1 du Code de commerce

Section 3. Conclusion du chapitre 2

Chapitre 3: Les conditions de la **nullité** du contrat de franchise en cas de violation de l'obligation d'information **précontractuelle** par le franchiseur

Section 1. La **qualité** de professionnel averti ou non du **franchisé**

Section 2. Les comportements des parties et le temps dont le **franchisé** a disposé à la phase **précontractuelle**

Section 3. Les écarts entre le chiffre d'affaires **prévisionnel** et celui obtenu par le **franchisé** -au regard de ces **prévisionnels**

Section 4. Conclusion du chapitre 3

Chapitre 4: Conclusion de notre **étude**