

令和5年（ワ）第1113号 結婚式場解約金条項使用差止請求事件

原告 特定非営利法人ひょうご消費者ネット

被告 株式会社ポジティブドリームパーソンズ

原告第2準備書面

～主として消費者契約法9条に関する主張として～

令和6年5月2日

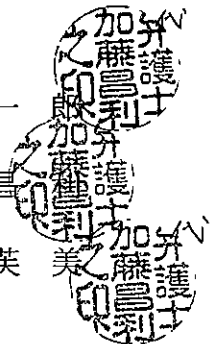
神戸地方裁判所 第2民事部合議C係 御中

原告訴訟代理人

弁護士 内 橋 一

弁護士 加 藤 昌

弁護士 谷 口 芙 美



第1. 結婚式場解約金の平均的損害の判断枠組みについて

1. 結婚式場解約金の平均的損害に関する裁判例

(1) 東京地裁平成17年9月9日判決（判例時報1948-96）

本件は、原告X（消費者）が平成16年5月8日、結婚式場等を運営する被告Yに対し、平成17年5月28日に結婚式等を行うと申し込み、10万円の申込金を支払ったが、その6日後の同月14日、契約を解除

し、申込金の返還を求めたところ、Yが、結婚式等を90日前までに申込を取り消した場合には実費総額及び申込金10万円を支払う条項を理由に返還を拒否したので、Xが申込金の支払いを求めて訴訟提起したものである。

原審（東京簡裁）は、Xの請求を棄却したのに対し、控訴審である東京地裁は消費者契約法9条1号について、次のように判示し、Xの請求を認容した。

…挙式予定日の1年以上前からY店舗での挙式等を予定する者は予約全体の2割にも満たないのであるから、Yにおいても予約日から1年以上先の日に挙式等が行われることによって利益が見込まれることは確率としては相当少ないのであって、その意味で通常は予定し難いことと言わざるを得ないし、仮にこの時点で予約が解除されたとしても、その後1年以上の間に予約が入ることも十分期待し得る時期にあることも考え合わせると、その後1年以上の間に予約が入らないことにより、Yに結果的に当初の予定どおりに挙式等が行われたならば得られたであろう利益を喪失する可能性が絶無ではないとしても、そのような事態はこの時期に平均的なものとして想定し得るものとは認め難いから、当該利益の喪失は法9条1号にいう平均的な損害に当たるとは認められない…。

- (2) 京都地裁平成26年8月7日判決（判例時報2242号107頁）・
控訴審大阪高裁平成27年1月29日判決

適格消費者団体である原告甲が結婚式場等を運営する乙に対し、契約

をキャンセルした場合に、開催日の90日以前についても挙式披露宴キャンセル料条項を定めるキャンセル料条項は、消費者契約法9条1号の平均的損害を超え、超える部分は無効であるとしてキャンセル料条項を内容とする意思表示の差し止め等を求めたものである。

原告甲は、法9条1号の「平均的な損害」は、消費者保護の観点から制限的に解すべきところ、少なくとも開催日の90日以前においては、未だ契約内容が具体化しておらず、被告乙が期待し得るような状況にならないこと、その段階の解除であれば被告は十分に再販売により代替的な利益を確保することが可能であることから、開催日の90日前以前に契約が解除された場合には平均的損害に逸失利益は含まれないと主張した。

これに対し、裁判所は、逸失利益も民法416条の通常生ずべき損害に含まれるところ、法9条1号も別異に解すべきでない上、開催日の90日以前であっても少なくとも解除時見積額に見合うだけの契約内容が具体化しているとし、再販売による代替的利益の確保があるとしてもそれは損益相殺の問題であって逸失利益が発生しないということではないとした。

そしてキャンセル料が損益相殺後の逸失利益を超えるかの算定にあたっては、解約時見積額の平均×粗利益率×非再販率の計算式により算定するのが相当であるとした。

控訴審である大阪高裁平成27年1月29日判決は、原審の結論を基本的に維持した。

(3) 東京地裁判決と京都地裁判決（大阪高裁判決）の違い

結婚式場等の解約料に関する裁判例としては、上記の通り、東京地裁判決と京都地裁（大阪高裁判決）があるが、その結論が分かれている。

東京地裁判決は、原告（消費者）の事案が挙式予定日の1年以上前の解約によるものであった関係で、判断においては、専ら1年以上前の解約の場合に業者がどのような損害を受けるかの観点から検討している。

これに対し、京都地裁判決（大阪高裁判決）では適格消費者団体が原告となり、主として90日前迄の解約料を定める条項の無効性を争ったが、同判決は解約と予定日の期間の長短を問わず一律に、90日より前であれば半年であろうが1年であろうが同じであるとの前提で判断している。

従って解約料の適否に関する問題は、消費者契約法9条1号の法意や結婚式・披露宴の実態に照らし、解約と予定日の期間の長短を問わず一律に判断することが妥当か、あるいはその期間により例えば1年を超える場合とそれに至らない場合とで区別して考えることが適切かに帰着することになる。

2. 結婚式・披露宴の予約の実態

結婚式場の予約は、椿山荘のウェブサイトによれば、半年前頃になされるのが一般的であるとされている。10か月ないし8か月前が平均的とするものもある。東京地裁判決のケースでも1年以上前の予約は当該業者の場合、2割程度とされている。

いずれにせよ、1年前であれば、まだ結婚式場を決めていない人が大半を占めることになる。

3. 本件解約料条項の不合理性

(1) 1年以上前の解約に損害が生じるとは考えられないこと

本件解約料条項は、「ご披露宴等当日より起算して解約日が181日前まで ご解約料：お申込金全額及び実費」としており、181日前までの解約については、たとえ1年以上前の解約であったとしても、その時期を一切区別することなく、一律、申込金（20万円）全額を解約料として徴収するものである。実際に、甲6の事例では、500日以上前のキャンセルであるにもかかわらず、本件解約料条項を根拠に申込金20万円全額を解約料として徴収している。

しかし、挙式披露宴実施契約は、その性質上、解約した時期によって、事業者の損害額が大きく変動するという点に特徴がある。すなわち、披露宴直前となれば、すでに提供すべき役務の準備に費用支出が行われており、また、キャンセル後に新たな予約を受注することで損害を回避することも困難になることが多いが、他方、消費者が1年以上前に解約したような場合には、被告側において、特段の費用支出を要するような役務を提供しているとは通常考えられないし、また、申込が予定日の1年内に行われる例が多いことからして、1年以上前であれば、解約後新たな予約が入ることも十分考えられる。よって被告に何らかの損害が生じることが通常考えがたい。

この点、上記東京地裁平成17年9月9日判決も、挙式予定日の1年以上前から挙式等を予定する者は予約全体の2割にも満たず、予約日から1年以上先の日に挙式等が行われることによって利益が見込まれる

ことは確率としては相当少ないのであって、その意味で通常は予定し難いこと、仮にこの時点で予約が解除されたとしても、その後1年以上の間に予約が入ることも十分期待し得る時期にあることから、当初の予定どおりに挙式等が行われたならば得られたであろう利益を喪失する可能性が絶無ではないとしても、この時期に平均的なものとして想定し得るものとは認め難いとして、当該利益の喪失は法9条1号にいう平均的な損害に当たるとは認められないとした。

以上からすれば、本件解約料条項が、キャンセル時期について、181日前も500日以上前も一切区別することなく、一律、申込金(20万円)全額を解約料として徴収することは、事業者に発生する平均的損害の実態と著しく乖離するものであり、不合理である。

殊に1年以上前の解約については、契約内容自体、定まったものではないこと、1年以上前から式等を予定する者の比率は小さく1年以上先の日に挙式等が行われることによって利益が見込まれることは確率としては相当少ないこと、仮にこの時点で予約が解除されたとしても、その後1年以上の間に予約が入ることも十分期待し得る時期にあることからその不合理さは明らかである。

(2) 解約時期の合理的な区分を欠く条項は不当である

挙式披露宴実施契約の解約に伴う損害は、解約時期によって大きく異なる以上、合理的な時期の区分を設定し、その区分ごとに、解約料を定める必要がある。もし、かかる区分の設定を欠いた解約料条項を認めるならば、明らかに損害が生じる時期と明らかに損害が生じない時期とを

敢えて混同させることにより、損害が明らかに生じない時期の解約についてまでも、消費者に対し、一律的に解約料（本件では20万円）の支払いをさせ、事業者が不当な利益を上げることすら可能となる。

この点、消費者契約法9条においても、無効とされる違約金条項について、「当該消費者契約の解除に伴う損害賠償の額を予定し、又は違約金を定める条項であって、これらを合算した額が、当該条項において設定された解除の事由、時期等の区分に応じ、当該消費者契約と同種の消費者契約の解除に伴い当該事業者に生ずべき平均的な損害の額を超えるもの」と規定し、解約の時期の区分を重要な判断要素として明記し、時期の区分に応じた違約金条項を定めるよう求めている。解除時期により損害の内容が大きく変わる以上、当然の規定である。

以上からすれば、181日前までの解約については、その時期を一切区別することなく、一律、申込金（20万円）全額を解約料として徴収する本件解約料条項は、消費者契約法9条1号の法意や結婚式場の予約の実態等に照らす時、消費者の利益を不当に害するものであり、消費者契約法9条1号の平均的損害を超えるものとして、無効というべきである。

（３） 一個の条項に明らかに不当な部分があれば条項全体が無効となる

本件解約料条項は、ロング・テールでグラデーションな条項であり、早期解約であればあるほど、再契約率は高くなっているはずなので、本件解約料条項は、不当条項の色合いからすれば、披露宴当日前181日に近い部分ではホワイトでも、そこから遠ざかるにつれてグレーとなり、

1年をこえる部分ではブラックとなっていると考えられる。本件解約料条項は、一個の条項の中に、ホワイト部分、グレー部分、ブラック部分を含むのである。

最判令和4年12月12日民集76巻7号1696頁は、「法12条3項本文に基づく差止請求の制度は、消費者と事業者との間の取引における同種の紛争の発生又は拡散を未然に防止し、もって消費者の利益を擁護することを目的とするものであるところ、上記差止請求の訴訟において、信義則、条理等を考慮して規範的な観点から契約の条項の文言を補う限定解釈をした場合には、解釈について疑義の生ずる不明確な条項が有効なものとして引き続き使用され、かえって消費者の利益を損なうおそれがあることに鑑みると、…限定解釈をすることは相当でない。」としており、一個の契約条項について限定解釈をすることは透明性に反し消費者の利益を損なうと判示しているから、一個の契約条項の中に明らかに不当でブラックと評価される条項部分が含まれる場合には、当該一個の契約条項全体が違法無効となるものである。

本件解約料条項は、本件挙式披露宴実施契約が、披露宴当日よりもはるか前の時点で解約された場合で、かつ、本件挙式披露宴実施契約の成立から解約時点までの期間が短い場合（このような場合には、本件挙式披露宴実施契約の成立から解約時点までの期間につき本件挙式披露宴実施契約に式場及び時間枠が占有されることにより別の消費者との取引機会が失われたと言えることは少なく、これが全体的平均的に被告の売上に影響を与えることも考えにくい）であっても、常に20万円の損

害賠償を消費者に求めるものであり、明らかに不当でブラックと評価される条項部分を含んでいる。本件条項は、消費者が挙式披露宴の実施が予定されている日からさかのぼって181日目に当たる日以前に本件挙式披露宴実施契約を解約した場合を、1年前の解約であろうと1年半前の解約であろうとすべて一括して包含し、一律に申込金全額（20万円）を解約金として請求している点で、広範にすぎるものである。

本件解約料条項は、広範な領域の解約場面を包括的に取り扱い、その適用範囲とされる以上は、いずれの場合でも、消費者に対し、一律に20万円の解約料を請求する内容となっており、20万円もの損害が平均的に見て被告に生じないと考えられる場合も包含して適用される。このような場合、本件解約料条項は、全体として消費者契約法9条1項1号に反し、無効となるものである。

（4）モデル約款の規定に照らしても不合理であること

被告も会員として加入しているブライダル業界団体である公益社団法人日本ブライダル文化振興協会は、挙式・披露宴会場におけるモデル約款を作成している。当該モデル約款においては、解約料金につき、下記の区分により定めている。

解約期日	解約料金
①365 日前まで	〇〇円（申込金の 25%又は3万円のいずれか低い額）
②364 日以降 180 日前まで	〇〇円（申込金の 50%及び別表の商品代金）

180日以前の期間について、180日～364日前と365日前と明確に区別しているが、モデル約款がかかる期間の区別をしているのは、ブライダル事業者の実態として、上記期間の区分に応じて、事業者に生ずべき損害が全く異なるからである。

かかるモデル約款の規定に照らしても、181日前までの解約について、その時期を一切区別することなく、一律、申込金（20万円）全額を解約料として徴収する本件解約料条項が不合理であることは明らかなといえる。

（５）過去の是正合意に違反する解約料条項であること

上記の通り、本件解約料条項は消費者契約法に反する不当な条項として無効であるが、被告自身も、本件解約料条項の不合理性を認め、是正に合意していたのである。この点は、第1準備書面にて詳論したが、被告自身が、本件解約料条項と同様に、予約を取り消した場合には、一律的に申込金を一切返還しないという解約料条項について、全国消費生活相談員協会からの申し入れに応じて、「①取消日が披露宴等当日の1年以上前の場合には取消料をもらわない、②披露宴等当日から起算して181日より前は一律5万円」という区分に変更すると合意したという事実経過がある。

被告自身が、本件解約料条項のごとく、一切時期を区別することなく申込金（20万円）を解約料として徴収する規定が不合理であることを認め、是正することに合意していたのであるから、この点は、本件解約料条項の不合理性を判断するにあたって、極めて重要な事実である。

4. 京都地裁判決（大阪高裁判決）の判断枠組みについて

(1) 逸失利益の算定手法について

京都地裁判決（大阪高裁判決も同旨）は、結婚式場に生じる逸失利益について、解約時見積額の平均×粗利率×非再販率との計算式で算出し、キャンセル料は、上記算式で算出された逸失利益を下回っているので、キャンセル料が平均的損害を上回るとは認められないとして、消費者契約法9条違反を否定した。

本件でも、被告は、当該算定手法を前提に反論をしている。

しかし、かかる算定方法は、逸失利益を過大に評価するものであり、不当である。

(2) 解約時の見積額

開催日の90日前以前においては、結婚式契約の内容が具体化しておらず、業者が利益を期待し得るような状況にないこと、再販売の可能性等根拠に、業者に損害の発生は考え難いとの顧客側主張に対し、京都地裁判決は、開催日の90日前以前であっても解除時見積額に見合うだけの契約内容が具体化している、再販売は損益相殺の問題に止まるとして逸失利益を肯定した（大阪高裁も同旨）。

しかし、京都地裁判決の論理をしても、90日なのか、1年前なのかでは事情が異なるはずである。90日前であれば招待客数、料理の価格、衣装代等の重要部分の概要が決まっていることも多いであろうが、1年前であれば場所取り（会場確保）程度のものである。そもそも結婚の合意ですら1年もあれば揺らぐこともある。結婚式・披露宴をするかどうか、またどの規模でどのような内容するのか等、1年もあれば大きく

変動する可能性が小さくないのであって、招待客数、料理の価格、衣装代等の重要部分は厳密には定まっておらず、そこでの見積額といっても形式的、名目的、アバウトなものに止まるのが通常であって、契約内容は未だ具体化しておらず業者が利益を期待し得るような状況にはないというべきである。また一般的に再販売の可能性も高い。

1年以上前の解約は業者にとっては想定内の事態であり、折り込み済みのものといえる。

以上からすれば、少なくとも本件で問題としている181日以上前、さらには365日以上前の時期における解約時の見積額をそのまま逸失利益の算定基礎とするのは、明らかに金額を過大に評価するものであり、不当である。

(3) 粗利益率

京都地裁判決は、逸失利益の算定として、解除時見積額に粗利益率を乗じる方式を採用する。

粗利益とは、売上総額－原価の算式で算出されるものであって業者の営業利益はそこからさらに販売管理費（地代家賃、人件費、宣伝広告費）が控除されて算出される。業者の逸失利益の算出方法として販売管理費分を控除しないとすれば、販売管理費分を解約した顧客にも負担させることになるが、販売管理費は当該解約された契約の申込があろうがなかろうが発生するものであって、そのような費用を予定日より1年の前の顧客、招待客数、料理の価格、衣装代等の重要部分が厳密に定まっておらず、契約内容すら未だ具体化されない顧客に負担させるのが合理的で

あるとは考え難い。

百歩譲って、予定日より1年前の顧客に逸失利益を認めるとしても、その場合の逸失利益の算出は、粗利益率ではなく、販売管理費分（地代家賃、人件費、広告営業費）を控除した営業利益率で算定するべきである。

（４） 再販率・非再販率

ア 被告は、解約料の必要性を論ずるにおいて、キャンセル後の再販率を挙げているところ（乙10）、被告はこの再販率について、同一会場・同一日時を前提に計算していると思われる。

イ 被告の主張する理論は、あくまで結婚式場の販売率が100%であること、すなわち「キャンセルさえなければ必ず結婚式が実施される」ことが前提となる。

しかし、結婚式場は、ホテルの宴会場などと同じく成約率が100%となることを前提としておらず、成約率自体、被告が予め計算しうるリスクであって、当然被告は経営上の判断として当該リスクをも踏まえた上で経営が成り立つよう結婚式及び披露宴費用の金額を設定しているはずであるから、実施180日以上も前にキャンセルした場合にまでこのリスクを消費者に転嫁することは許されない。

現に被告の稼働率は17%（乙8・右下の表「合計稼働率」「総計」欄）とされており、被告の経営上、稼働率100%が前提とされていないことは明らかである。

仮に稼働率が常時100%で、全ての会場、全ての時間帯に対応した

人員の配置が行われているならば、厳格に、同一会場同一日時の再販売がされない限り、キャンセルされた契約に対応する人員の仕事はなくなり、キャンセルによる損害が生じたと言いうる。しかし、実際には稼働率は100%ではないから（被告の場合17%である）、もともと一日の中でも、店舗内の一定割合の会場や時間帯については、空くことが想定されており、それを前提に人員配置等も行われている。仮にキャンセルで空いた人員が出ても、同一店舗・同一日の範囲で新たに販売を行えば、空いた人員は、新たに販売された挙式にスライドさせることができ、キャンセルされた契約と同様の利益を上げることができることになるから、損害は生じないというべきである。

よって、キャンセル後に同店舗において同日を開催日とする新たな契約が締結されれば、キャンセルされた契約と異なる会場、異なる時刻であっても、再販売と扱って再販率を算出すべきである。

ウ 被告は、再販率について、22期（2018年分）～26期（2022年分）の平均再販率は43・7%であると主張する（乙5）。

しかし23期以降はコロナ禍という異常事態の下でのものであって、このような異常事態下での数値でもって平均的損害を算定すべきではない。

平均的損害の算定のためには、長期にわたるアベレージが必要であって、少なくとも平成20年（2008年）～29年（2017年）分の再販率、非再販率に関するデータを提出して頂きたい。

以 上