

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5準備書面

令和6年8月28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



第1 消費者契約法9条1項1号における考慮要素

1 消費者契約法9条1項1号における「情報の質と量並びに交渉力の格差」

消費者契約法9条1項1号は、消費者契約の解除に伴う損害賠償額を予定する条項について、平均的損害を超過する部分を無効としている。消費者契約法9条1項1号は、不当条項規制の一つであって、当然のことながら、「消費者と事業者との間の情報の質及び量並びに交渉力の格差」（消費者契約法1条）の是正を趣旨・目的としており、その趣旨・目的を踏まえて解釈されるべきものである。

このような観点からすれば、消費者契約法9条1項1号の解釈にあたって

は、下記の点は、押さえておかなければならない事項である。

記

(1) 民法概念との区別

消費者契約法 9 条 1 項 1 号は、「消費者と事業者との間の情報の質及び量並びに交渉力の格差」（消費者契約法 1 条）の是正を趣旨・目的として、「平均的な損害」という新しい概念を採用しているものであり、この概念は、民法 4 1 6 条にいう「通常生ずべき損害」と同義には解されない。

(2) 「情報の質及び量並びに交渉力の格差」利用による解約制限の排除

特に、契約締結後、実際に給付が履行される時期までに相当の期間がある役務提供を給付内容とする消費者契約においては、事業者の主導のもとに勧誘及び交渉がおこなわれ（交渉力格差）、消費者が、取引の対象である役務提供の内容を客観的に把握することは難しく、消費者側に役務の受領が困難になるような予測不能の事情変更が生じるおそれもある（情報の質及び量の格差）。

契約締結時においては長期にわたる履行期までの期間を見通した的確な判断をするにつき十分とはいえない環境下で、熟慮することなく契約締結に至ることも少なくない消費者が、事業者主導の勧誘・交渉、役務内容の不透明さ、将来における事情変更の可能性にもかかわらず契約に拘束されて、必要性・有用性に欠ける役務の受領をしなければならなくなることを回避するため、当該消費者契約を解約して契約的拘束から離脱する自由は、消費者の脆弱性（情報の質及び量の格差）の現れとして、尊重されるべきものである。

したがって、事業者が、消費者による解約を、高額な解約金条項（特に、「給付が提供されなければ対価を支払う必要はない」との原則からみて例

外的な条項)を定めることによって妨害することは、許されない。このような高額な解約金条項の設定は、「情報の質及び量の格差」を利用し、消費者が十分に意識しないまま交渉力不均衡のもとで押し付けられたものであって、不当条項に該当する。

(3) 履行利益確保以前の織り込み済み損失の消費者への転嫁の禁止

ア 最高裁は織り込み済みの損害を平均的損害と認めていない

消費者契約においては、不特定多数の消費者との間で画一的かつ大量に取引がなされる特徴があり、事業者においては、消費者からの解約がある程度定型的に一定の確率で発生する状況を踏まえて取引全体で発生するリスクを計算し、価格設定をするべきであるとともに、解約を受けた事業者は、その後も継続的に事業を営む中で市場において新たな取引機会を得る努力を怠ってはならない。

解約の時期が履行期よりもはるかに早期であり、契約時における商品・役務の内容や対価がいまだ流動的であったり、早期の契約締結後も履行期までに一定率の解約がなされることが定型的に予想される場合においては、客観的に高い蓋然性をもって履行利益の獲得が見込まれる時期に至るまで、事業者は当該履行利益を具体的に確保し得る地位にあるとは言えず、解約による損害については、商品・役務の価格に転嫁された織り込み済みのものとなり、「平均的な損害」は、不発生又は原状回復的損害にとどまる額となると考えられる。

最判平成18年11月27日民集60巻9号3437頁も、「一人の学生が特定の大学と在学契約を締結した後に当該在学契約を解除した場合、その解除が当該大学が合格者を決定するに当たって織り込み済みのものであれば、原則として、その解除によって当該大学に損害が生じ

たということとはできないものというべきである。…したがって、当該大学が合格者を決定するに当たって織り込み済みのものと解される在学契約の解除、すなわち、学生が当該大学に入学する（学生として当該大学の教育を受ける）ことが客観的にも高い蓋然性をもって予測される時点よりも前の時期における解除については、原則として、当該大学に生ずべき平均的な損害は存しないものというべきであり、学生の納付した授業料等及び諸会費等は、原則として、その全額が当該大学に生ずべき平均的な損害を超えるものといわなければならない。」と判示している。

また、原告第2準備書面で主張した東京地裁平成17年9月9日判決（判時1948-96。甲17の2）は、「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」としているが、上記最高裁判決が示す、損害が「織り込み済みのもの」であれば平均的損害を認められないという法理と軌を一にするものといえる。

客観的に高い蓋然性をもって履行が予測される時点よりも前の時期における解除による損害については、他の消費者との間で締結される多数の同種契約における価格に転嫁されて織り込み済みのものであり、こ

のような時期における解除については、事業者は消費者に対し「逸失利益」の損害賠償を求めることは「平均的な損害」を超過することになる。

イ ブライダル業界団体も1年以上前の解約による損害は織り込み済みと扱っている

ア) 日本ブライダル文化振興協会（B I A）は、挙式・披露宴の解約料に関するモデル約款を策定するにあたって、平成19年（2007年）及び令和3年（2023年）において、1年間の解約時期別解約件数、再販件数、非再販件数、非再販率についてアンケート調査を行っている（甲第21号証・表1）が、解約期日が予定日の365日より前については調査項目に入っていない。これは、予定日より365日前の解約については、業界において解約料を徴収しないのが通常であって、B I Aとしてもアンケート調査の調査項目に含める必要がないという判断であったのであろう。

イ) 挙式等の内容やその見積額は、挙式に向けて徐々に定まっていくものであって、解約期日が1年も前の段階であれば、申込者の主たる意向は場所確保にあり、見積額も暫定的に仮決めした未確定なものであって、契約として十分に成熟したものとはいえないこと、他方、予定日までに時間があるので、再販も十分に可能であって、この段階の解約であれば、事業者の被る損害は通常想定し難いことは既に述べたとおりであり、東京地裁平成17年9月9日判決（判時1948－96。甲17の2）も1年以上前の解約に逸失利益を認めない立場に立つ。

これに対し、京都地裁平成26年8月7日判決、大阪高裁平成27年1月29日判決は、平均的損害を超えるか否かの判断において、「解約時見積額平均×粗利益率×非再販率」の計算式を採用した。しかし

京都地裁判決、大阪高裁判決は、1年以上前の解約に焦点を当てたものではなく、1年以上前の解約であるとの事実焦点を当て、1年以上前の解約に関する取消料の効力について判断した東京地裁判決とは事例を異にする（従って東京地裁判決と京都地裁判決は相矛盾する判決ではなく、解約時期の違いによるものと考えられることができる）。

ウ) そして上記のとおり、ブライダル業界としても、365日前の解約については、解約料を徴収しないのが通常であって、事業者の被る損害は通常想定し難いし、仮に何らかの損害が想定できたとしても、それはその後の段階における価格に織り込み済みということになると解せられるのであって、1年前解約においては、平均的損害はゼロということになる。

2 契約の成熟（時間経過による債務内容の推移）

本件挙式披露宴実施契約において、事業者たる被告は、披露宴当日における給付（披露宴当日の宴会会場の時間貸し賃貸と、宴会会場における食事の提供を含む披露宴運営補助の労務提供）のみを請け負っているわけではなく、その前段階における衣装合わせ、食事内容の決定、参加者による余興の決定など結婚式における細部を取り決めるにあたり、知識・経験が豊富なスペシャリストとして消費者の要望に応じて具体的な提案をなし、結婚式の計画を策定する債務を負っている。通常の場合、結婚式の計画が最終的に策定されるまでに、消費者は3～4回は、事業者たる被告と打ち合わせをしているものと考えられる。

したがって、本件挙式披露宴実施契約は、履行期である披露宴当日に近づくにつれて事業者のなすべき給付内容が具体的に固まってくるという「成熟性」の認められる契約であり、その債務内容は、計画策定とその計画実施の

ための手配という2段階に大きく分かれている。

すなわち、契約締結当初は、「結婚式の計画の策定」という、ウェディングの専門家である被告がその知識・経験をもとに消費者に助言をする態様の準委任契約の要素が強い債務が履行され、その後、披露宴当日が近づくにつれて、「結婚式の実施のための手配」という、策定された計画にしたがった料理を発注したり、衣装・式場の飾りつけの準備をしたり、神職への依頼をしたりといった請負契約の要素が強い債務が履行されるのである。

3 披露宴当日より遥か以前の解約の位置づけ

本件訴訟で、原告は、消費者が披露宴当日より起算して解約日が181日前までに解約した場合には、たとえその解約の時期が披露宴当日よりも1年前であろうとも、申込金全額（20万円）及び実費の支払を求める内容となっている本件解約料条項は、平均的な損害（消費者契約法9条1項1号）を超過する金額を徴収するものであると主張している。

原告が特に問題としている「披露宴当日より起算して1年前まで」の時期においては、本件挙式披露宴実施契約は、いまだ計画策定の段階にあり、計画実施のための手配の段階には至っていないと考えられる。

このことは、披露宴の開催日の変更も、変更申立日より1年以内であれば可能とされていること（本件利用規約2条2項）からも明らかである。

また、本件解約料条項よりも披露宴当日に近接した時期の解約に関しては、被告は、解約料を「最新のお見積り金額の※%（サービス料、及び実費を除く）及び実費」というように定めているが、披露宴当日より起算して解約日が181日前までに解約した場合について規律する本件解約料条項は、最新のお見積り金額を基準として用いることなく、端的に「お申込金全額及び実費」を解約料として定めている。すなわち、本件解約料条項は、策定された

計画（最新のお見積り金額）が、披露宴当日より起算して解約日が181日前までの時期には、存在していないこと（少なくとも解約料算定の基準とするほどの確定的なものではないこと）が、被告の本件利用規約における解約料の定め方自体からも明らかである。

「披露宴当日より起算して1年前まで」の時期においては、本件挙式披露宴実施契約は、いまだ計画策定の段階にあり、この時期における解約は、準委任契約の解約として把握されるべきものである。

4 消費者契約法9条1項1号における考慮要素

消費者契約法9条1項1号は、問題となっている損害賠償額予定条項に定める損害額が平均的な損害を超えるものかどうかの判断にあたり、特に、「解除の事由、時期等の区分」について考慮することを求めている。

本件挙式披露宴実施契約は、「結婚式の計画の策定」と「結婚式の実施のための手配」という二段階の履行過程を持っており、「結婚式の計画の策定」は準委任契約としての法的性質が強く、「結婚式の実施のための手配」は請負契約としての法的性質が強いものと考えられる。

そして、「披露宴当日より起算して1年前まで」の時期においては、本件挙式披露宴実施契約は、いまだ計画策定の段階にあり、この時期における解約は、準委任契約の解約として把握されるべきものである。

準委任契約において、委任者たる消費者は、受任者たる被告との間の本件挙式披露宴実施契約を民法651条1項に基づき任意解除することができるが、委任の任意解除をした委任者は、①受任者に不利な時期に委任を解除したとき、②委任者が受任者の利益をも目的とする委任を解除したとき（単に報酬の約束のある有償委任であるというだけでは足りない。）を除き、受任者に対し、任意解除により生じた損害を賠償する義務を負わない（民法6

51条2項)。

また、本件挙式披露宴実施契約は、委任事務の履行により得られる成果(挙式披露宴の実行)に対して報酬を支払うことを約した場合あると考えられるが(履行割合型ではなく成果報酬型である。)、成果が得られる前の委任事務の履行不能・中途終了のときは、受任者は、既に履行した委任事務の結果が可分でその部分によって委任者が利益を受けるときに限り、その利益の割合に応じて報酬を請求することができるにとどまる(民法648条の2第2項が準用する民法634条)のであり、本件では、このような委任者の割合的利益はないため、委任者は報酬支払義務を負わない。

以上のとおり、民法651条2項及び民法648条の2第2項によれば、「披露宴当日より起算して1年前まで」の時期における本件挙式披露宴実施契約の解約にあたり、消費者は、被告に対し、損害賠償義務又は報酬支払義務を負わない。

消費者契約法9条1項1号は、損害賠償額予定条項に定める損害額が平均的な損害を超えるものかどうかの判断にあたって「解除の事由、時期等の区分」を考慮要素として挙げているが、本件挙式披露宴実施契約における本件解約料条項についてこれを考慮すると、「解除の時期等」に関しては、履行期である披露宴当日から遥かに以前の時期における解約であり、少なくとも「披露宴当日より起算して1年前まで」の時期における解約については計画策定段階における解約であること、「解除の事由」に関しては計画策定を依頼している状況下での準委任契約の解除(民法651条1項)であって、請負における注文者による解除(民法641条)ではないことが、念頭に置かれなければならない。

本件挙式披露宴実施契約の「披露宴当日より起算して1年前まで」の時期

における解約については、準委任契約の解除（民法 651 条 1 項）として把握されるべきものであって、損害賠償義務ないし報酬支払義務は生じないものであり、請負契約における注文者の解除（民法 641 条）として把握されるべきものではないから、消費者に逸失利益の賠償責任が生じることはない。

5 本件挙式披露宴実施契約と類似する契約について

本件挙式披露宴実施契約と同様、契約成立後しばらくの間は準委任契約としての性質が強く、履行期が確定しそれが近づくにつれて請負契約としての性質が強くなるような契約は、他にも例がある。

たとえば、旅行契約のうち、受注型企画旅行契約は旅行業者が、旅行者の依頼を受けてその要望に沿った内容の旅行計画を作成し、旅行者に提案して実施する企画旅行契約をいう（標準旅行業約款・受注型企画旅行契約の部 2 条 1 項）。修学旅行や職場旅行が典型である。受注型企画旅行契約においては、本件挙式披露宴実施契約と同様、旅行計画を旅行者の要望を聴取しつつ作成し、このように作成された旅行契約に基づき旅行サービス提供者を手配するという履行過程をたどることになる。そして、受注型企画旅行契約において、企画旅行における取消料收受期間前の時期（要するに計画策定段階）において旅行者からの任意解除権が行使された場合に、計画策定に対する取消料（企画料金）を旅行者から徴収することは、原則としてできず、ただ、旅行業者が企画書面に企画料金の金額を明示し、かつ、契約書面においても企画料金の金額を明示していた場合に限り、その徴収が可能とされている。受注型企画旅行契約においては、旅行計画の作成と旅行計画に基づく手配とが明確に区別されて規律されているものである。

また、冠婚葬祭互助会契約は、契約締結時に事業者は冠婚葬祭に係る抽象的な役務提供義務を負うが、その具体的準備は消費者から冠婚葬祭の履行請

求を受けたときから開始することになるから、履行請求前の段階では、冠婚葬祭互助会契約は準委任契約又はこれに類する無名契約であり、かつ、事業者は役務提供に対応する利益を具体的に確保し得る地位に立っていないから、逸失利益の賠償までは認められず、平均的な損害にも逸失利益は含まれないとするのが判例の傾向である（京都地判平成23年12月13日・判例時報2140号42頁、大阪高判平成25年1月25日・判例時報2187号30頁、京都地判平成26年8月19日・LEX/DB 収録、福岡地判平成26年11月19日・LEX/DB 収録、金沢地判平成27年3月3日・LEX/DB 収録）。冠婚葬祭互助会契約についても、消費者からの履行請求の有無の前後によってその性質を異にし、履行請求前には逸失利益が平均的な損害に算入されないことが認められているものである。

6 被告の主張に対する反論

(1) 被告の主張の概要

被告は、本件挙式披露宴実施契約の「披露宴当日より起算して1年前まで」の時期における解約の法的性質を、請負契約における注文者の解除（民法641条）と同様のものとし、これを前提として、この時期における「逸失利益」を、本件解約料条項には記載がない「最新のお見積り金額」相当の損害（逸失利益）が生じたものとして、消費者に対し、その賠償を求めている。具体的には、逸失利益から再販売による損益相殺を考慮した平均的な損害の額は、「解除時の見積額の平均額×粗利率×（1－再販率）」であるとするものである。

(2) 請負契約における注文者の解除との相違点

本件挙式披露宴実施契約の「披露宴当日より起算して1年前まで」の時期における解約の法的性質は、計画策定段階における解約として、準委任

契約の解約（民法651条1項）の性質を有するものであり、この時期における解約については、「逸失利益」の賠償を消費者に求めることはできない。

請負契約の場合には、仕事の完成が目的になるから、完成させるべき「仕事の内容・仕様」が確定していなければならないはずであるが、ウェディングの具体的な細目を定めた計画が立案されていない段階では、いまだ「仕事の内容・仕様」が確定していない。そうすると、本件挙式披露宴実施契約は、「仕事の内容・仕様」が確定していない計画策定段階では、請負契約の法的性質を有するものではなく、この時点における解約に関しては、請負における注文者による解除（民法641条）の考え方にに基づき逸失利益を算定することはできないと考えられる。

(3) 見積金額の浮動性

ア 1年以上前の見積書は暫定的なものに過ぎない

「披露宴当日より起算して1年前まで」の時期に策定された見積書は、契約申込段階で暫定的に作成されたものにすぎず、単なる消費者の夢物語を前提とした机上の空論にすぎないものであって、被告がこのような曖昧な見積書に基づく履行利益を具体的に確保し得る地位にあったとは評価しえない。契約内容が計画策定段階にとどまり変容の可能性が高く、未だ具体的に内容が定まったとは言えない段階で解約がなされた場合に、見積書に基づく逸失利益を平均的な損害として考慮することはできない。この点については、被告自身が、他の時期における解約料とは異なり、本件解約料条項においては、「最新のお見積り金額」を解約料算定基準として用いていないことから裏付けられる。

イ パッケージ商品であり契約時に詳細が確定していないこと

被告における挙式・披露宴は、ウェディングプランと呼ばれる料飲をはじめとする婚礼アイテム等が含まれたパッケージ商品であり（甲第18号証）、被告の「ウェディングパーティご利用規約」（甲第4号証）では、「PLAN」と称している。

被告の「PLAN」には、基本人数及び出席可能人数、基本金額はもちろん、食事・飲み物代、挙式料、挙式アイテム（結婚証明書）、披露宴会場テーブルコーディネート、音響（音楽著作物対応日）、披露宴音響照明オペレーター）、衣装、基本支度、美容（スパ&トリートメント）、装花コーディネート、卓上装花、演出・空間装花、会場装花、当日エンドクレジット、記念写真、招待状、席次表、席札、生演奏、オリジナル芳名帳、余興等が「PLAN」にすべて含まれている（乙第12号の1及び2）。

被告の挙式・披露宴契約がこのようなパッケージ商品であることからすれば、消費者が契約に際して一から吟味して決めるわけでないのであって、消費者は契約時点で「PLAN」のおおむねの料金を認識していたとしても、最終見積書（乙第12号証の1）の各項目の詳細まで把握しているわけではないのであって、契約後衣装の試着や挙式・披露宴の内容や流れについて打ち合わせを行う中で各項目の詳細を一つ一つ決めていくことになる。

また、出席人数についても、一般的に結婚式の招待状を発送するのは、挙式・披露宴の約2～3カ月前であるため通常挙式・披露宴実施半年以上前の時点で具体的な人数が決まっていることはなく、契約時点の出席人数はあくまでざっくりとした概算人数にすぎない。

ウ 契約内容の確定時期

消費者が実際に衣装の試着をしたり、ヘアメイクや会場内の装花、写真やビデオ撮影、印刷物、演出、引き出物及び引き菓子の種類を含めた結婚式の内容や流れについて具体的な打ち合わせを行うのは、おおむね挙式・披露宴実施の約半年前くらいからである。

出席人数は、招待客リストを作成するのは招待状の発送先を決める前のおおむね挙式・披露宴前約4～5か月の時点であり、具体的な人数が確定するのは、招待状に対する返答が出揃った挙式・披露宴約1～2カ月前の時点となる（披露宴準備に関する一般的なスケジュールにつき、甲第19号証参照）。

被告の「ウェディングパーティご利用規約」（甲第4号証）3条でも、「最終人数、及び、手配の確定」には、お料理・お飲み物をご用意させていただく人数（以下「有料人数」と称します）は、ご披露宴等開催日の10日前を最終の確定日とさせていただきます。その最終確定日以降は、お料理・お飲み物を含むすべての手配が終了しておりますので、人数や数量が減少した場合でも、最終確定人数、及び、最終確定数量のご請求をさせていただきますのでご了承下さい。」

と記載されている。

このことからすれば、消費者側は、挙式・披露宴10日前まで人数の変更が可能であるから、最終的な人数確定は挙式・披露宴10日前の時点であり、被告が実際に料理関係を実際に手配したり費用を支出するのはこれ以降である。

(4) 再販率の虚構性

ア 解約にともなう影響はないと考えられること

損益相殺的に考慮される「再販率」については、事業者が一方的に主張する事業実績に基づいて、あたかも算数のごとく算定され则认为すべきではなく、規範的に把握されるべきものである。

すなわち、平均的な損害の概念は、不当条項規制の一環として、「消費者と事業者との間の情報の質及び量並びに交渉力の格差」（消費者契約法1条）を念頭に解釈されるべきところ、本件挙式披露宴実施契約が披露宴当日よりもはるかに以前に成立し、またその1年以上も前に解約されたような場合、事業者の通常の営業努力による損害の回避可能性からすれば、通常通りの体制での再販は可能なはずである。

再販ができないのは、「解約」に伴い、「解約」に由来して再販ができないのではなく、もともとの「商品」がそれほど効率よく販売できるものではなかったからに他ならない。解約された契約のために他の契約を締結することができなかったことによって生じた損害であれば、解除に伴う損害といえることができるであろうが、販売されている商品自体の性質による本来的な「販売率」を、「再販率」と言い換えたとしても、それは、解除に伴う損害とは言えない。

規範的な意味で、本件挙式披露宴実施契約の「披露宴当日より起算して1年前まで」の時期における解約があったとしても、事業者の通常の営業努力があれば、解約の有無にかかわらず、当該披露宴実施の枠は通常通りの販売可能であったはずである。「披露宴当日より起算して1年前まで」の時期における再販率は、「契約締結⇒契約解約」という過程を経なかった通常の販売率と等しいものであり、解約による影響を受けていないという意味で、解約に伴う逸失利益は存在していないものである。

イ 再販率に関するデータについて

(a) 被告は、第22期～第27期の再販率を比較する(乙22)と、
(ア) 181日前迄に解約された場合の再販率は43・6%で、181日前以降に解約された場合の再販率は22・2%で大きな差異が生じるのに対し、(イ) 181日前～240日前の解約の再販率は41・5%、241日前～300日前迄の解約の再販率は46・3%、301日～365日前は49・7%、366日前は38・1%で、各期間毎の再販率は近い水準で大きな差異は生じていないので、詳細な時期に区分をしなくても逸失利益額は概ね同一になることから、181日前の解約であれば一律に同一の解約料にした、(ウ) 366日前迄に解約された件数は少なく、当該限られた件数の区分を設けると異常値が反映しやすくなり、再販率・非再販率の数値の精度が低下すると主張する。

しかし、ふつうに考えれば、解約から予定日までの期間が長ければ長くなる程、再販率は高くなるはずである。にもかかわらず181日～240日前、241日～300日前、301日～365日前、366日前で、そう大きな数値の違いが生じなかったとすれば、これら第22期～第27期のデータが、最初の第22期を除けば全てコロナ禍のもとでのものだからである。コロナ禍のもとでのデータなので、当然再販率は低くなる。第22期の再販率が63%であるのに対し第23期～第25期は20～30%台に止まっている。それはコロナ禍で先行きの見通しがつかない状況では解約までの期間を長く採ったとしても再販率が高くなることはない。181日前以降の解約からの期間により再販率に大きな違いが生じないとすれば、再販率の低くなるコロナ禍とそうではない時期とを区分していないからである。

さらに言えば、コロナ禍前のものは第22期の1年のみであって、データとしては不十分である。平均的損害を出そうとするのであればコロナ禍前のもの10年分程度（2008年～2017年）は必要である。このことは原告第2準備書面14頁で述べたとおりである。

なお、被告は、366日前迄に解約された件数は少なく、当該限られた件数の区分を設けると異常値が反映しやすくなり、再販率・非再販率の数値の精度が低下すると主張するが、そう大きく変わるわけではない（例えば301～365日と366日とではそう変わらない）。

- (b) 被告は、全国消費生活相談員協会から申し入れに応じて、平成24年（2012年）3月2日付け回答書にて、取消日が1年以上前のものは取消料をもらわない内容の新規約に変更している。

被告が、上記のとおり、新規約に変更したのは、再販率等を考慮した上でそれでも会社として不利益はないとの合理的判断があったからである。そしてそれに先立つ数年分の再販率等を考慮したはずである。その意味でも2008年以降のデータの顕出が必要になるはずである。

- (c) 被告は、予約システムの改修を行ったため、既提出よりも前の時期のものは提出できないとする。

しかし予約システムの改修を行ったとしても、過去のデータを廃棄するわけもないのであって、提出は可能なはずである。

被告は、2020年6月、予約システムの改訂にあたり、新たなデータ項目の増加により記録可能になったとしつつ、それ以前（第22期）についても手元資料を元に遡って入力したとする（被告第5準備書面1頁）。そうだとすれば第22期以前についても手元資料を元に

再入力することは可能なはずである。

提出しない理由は、提出できないのではなく、被告主張に沿うデータではないからということになりそうである。被告第5準備書面2頁にある「古い時期のデータを使用することにより現在のトレンドを反映しない数値となる可能性も否定できない」という主張はおそらくはそういう趣旨と解される（しかし第22期以前のデータが現在のトレンドを反映しない異常値かどうかは提出後に判断すればいいことであって重要証拠の提出は必要である）。

(5) 粗利率の欺瞞性

ア 「販売費及び一般管理費」（固定費）は「解除に伴う損害」ではない

「ブライダル産業の構造転換に向けた調査・分析 報告書」（甲第20号証）の9頁～10頁によると、ブライダル業界においては、売上原価（変動費）が約40%、販促広宣費や人件費、地代家賃などを含めた固定費が約55%であり、営業利益率は約5%とされている。

本件で被告が用いている「粗利」とは、「売上総利益」とも呼ばれ、「売上高－売上原価」の計算で求められる。また「売上原価」は、商品の仕入れや製造に直接的にかかった費用又はサービスにおける外注費を意味している。

「営業利益」は、「粗利」から「販売費及び一般管理費」を差し引いて計算される。「販売費及び一般管理費」は、広告宣伝費、人件費、地代家賃、水道光熱費、通信費、リース料、減価償却費等のいわゆる固定費を意味する。

したがって、被告が本件において損害賠償（逸失利益）の対象としている「粗利」には、被告が営業を営む上で通常必要とされる「固定

費」が含まれているものである。

しかし、広告宣伝費、人件費、地代家賃、水道光熱費、通信費、リース料、減価償却費等のいわゆる固定費は、不特定多数の消費者を顧客層として営業活動をする場合には、日常的に当然必要とされる経費であり、一人の消費者が契約を解約したとしても、営業を続ける以上は、いずれにせよ支出をまぬかれえない経費である。

「平均的な損害」の算定要素とするためには、「解除に伴う損害賠償の額を予定」（消費者契約法9条1項1号）するものであることが必須であり、解除に伴ってこれに起因して生じた、解除をした消費者に負担させることが正当化される経済的損失のみが、「解除に伴う損害」となる。一人の消費者が締結した契約の解除との間に関連性が認められない損失、一人の消費者が解約したか否かにかかわらず生じる費用は、「平均的な損害」に含まれないと考えられる。

したがって、本件で、仮に逸失利益の賠償が認められると考えたとしても、固定費＝「販売費及び一般管理費」は、「解除に伴う損害」ではなく、「平均的な損害」の構成要素とはなりえない。本件で「粗利＝営業利益＋販売費及び一般管理費」を逸失利益として、本件挙式披露宴実施契約を解約した消費者に負担させることに正当性はなく、逸失利益の賠償が認められるとしても「営業利益」の賠償が許容されるにすぎないと考えられる。

「販売費及び一般管理費」は、これを解約した消費者に賠償させるべきものではなく、多数の同種契約の全体の中で負担すべきものであって、特に解約が一定割合で見込まれる営業においては、「織り込み済み」のものとして、価格に転嫁することによって賄われるべきもの

である。特に、本件で原告が問題としている、本件挙式披露宴実施契約が披露宴当日よりもはるかに以前に成立し、またその1年以上も前に解約されたような場合にまで、「販売費及び一般管理費」を負担させることは正当化できないと考えられる。

イ 「販売費及び一般管理費」(固定費)は営業全体の休止の場合にのみ逸失利益の算定根拠となりうるにすぎない

「販売費及び一般管理費」(固定費)は、企業の保有する製造・販売能力を準備・維持するために発生するものであるから、事業活動が一時的に停止した場合にも支出しないで済ませることはできない。このため、営業を全部停止してしまった場合、その休業中に生じた「販売費及び一般管理費」(固定費)は、事業の維持・存続のために必要やむを得ないものに限っては、逸失利益算定の基礎収入として算入される取扱いは、実務上、承認されているところである(公益財団法人日弁連事故相談センター東京支部「民事交通事故訴訟 損害賠償額査定基準上巻2024年版(いわゆる赤い本)・86頁参照)。

固定費が逸失利益算定の基礎収入として認められるのは、営業を全般的に停止し休業中であるにもかかわらず、将来の事業継続のために支払が必要であるからであり、営業を継続している以上は無駄な固定費の支出はない。したがって、営業が全般的に停止され、事業休止の状況とならない限りは、「販売費及び一般管理費」(固定費)が逸失利益の算定根拠として考慮されることは、ありえない。

このような考え方は、交通事故損害賠償を中心とする損害賠償算定において、通説・判例を通じて実務上定着した考え方である。

本件において、このような実務上確立した固定費に関する考え方を

覆して、営業が全面的に停止している場合ではないにもかかわらず、粗利率を用いて「販売費及び一般管理費」（固定費）を逸失利益の算定項目として認めるべき理由は見当たらない。

一人の消費者が締結した本件挙式披露宴実施契約が、披露宴当日よりもはるかに以前に成立し、またその1年以上も前に解約されたような場合において、結婚式場の営業全体が停止に追い込まれるようなケースは、およそ考えられない。不特定多数の消費者を相手に営業活動を行う被告において、1年以上前のキャンセルによって無駄な固定費の支出を余儀なくされる事態となることは想定できず、「平均的損害」として、一律20万円もの損害が生じると擬制する合理性は認められない。

(6) まとめ

被告による、本件における平均的な損害の額は、「解除時の見積額の平均額×粗利率×（1－再販率）」であるという主張は、成り立たない。

そもそも、「披露宴当日より起算して1年前まで」の時期においては、本件挙式披露宴実施契約は、いまだ計画策定の段階にあり、計画実施のための手配の段階には至っておらず、準委任契約の解約（民法651条1項）の性質を有し、完成を目指すべき仕事の内容・仕様も計画策定段階では定まっていないから、請負における注文者による解除（民法641条）の考え方にに基づき逸失利益を算定することはできない。

見積額を基礎に逸失利益を計算することに関しては、「披露宴当日より起算して1年前まで」の時期においては、見積額は精密さを欠く浮動的なものであり、逸失利益算定の基礎としようほどの履行利益を具体的に確保し得たとは評価しえない。

再販率を根拠に損益相殺を考慮することに関しては、「披露宴当日より起算して1年前まで」の時期における解約があったとしても、事業者の通常の営業努力による損害の回避可能性からすれば、通常通りの体制での再販は可能なはずであり、そもそもの本件挙式披露宴実施契約の販売枠の「販売率」が低いことが、ストレートに「再販率」に反映されているにすぎない。

粗利率を基礎として逸失利益を計算することに関しては、粗利の中には「販売費及び一般管理費」（いわゆる固定費）が含まれており、これは営業活動を行う上で必須のものであり「解除に伴う損害」とは言えない以上、これを解約した一人の消費者に負担させることはできない。

したがって、本件では、本件挙式披露宴実施契約が「披露宴当日より起算して1年前まで」の時期において解約された場合に、申込金20万円ものの額の損害が発生しているとは到底言えず、本件解約料条項は、消費者契約法9条1項1号の「平均的な損害」を超過する損害賠償の予定を定める条項である。

以 上