

令和5年（ネ）第1113号 解約料条項等差止請求事件

原告 特定非営利活動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6準備書面

令和6年12月/6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 郎

弁護士 加 藤 昌 利

弁護士 谷 口 芙 美



第1. 原告の基本的な考え方について

1. 被告は、挙式披露宴実施契約が解除された場合の逸失利益は民法416条の「通常生ずべき損害」に含まれるところ、消費者契約法9条の「平均的損害」においても同様に解すべきであり、また開催日の90日前以前であっても挙式披露宴実施契約は解除時見積額に見合う程度には具体化されているとして、平均的損害を超えるか否かの指標となる逸失利益算定に、解除時見積額×粗利益率×非再販率と計算する京都地裁判決（大阪高裁判決）を援用して、本件式披露宴実施契約の解約料の定めは消費者契約法9条の平均的損害を超えるものではないと主張してきた。

この点については原告第5準備書面11頁以下で述べたが、消費者が挙式披露宴の具体的な内容についての打ち合わせを始めるのは概ね式披露宴の半年前位からでありその後順次内容が定まってくるのであり、また出席人数が概ね決まってくるのも4～5か月前の時点であって（甲19）、それよりも

はるか前の1年前の契約であれば業者の履行する債務内容や顧客の支払金額も定まっていはいない。被告の利用規約（甲4）もそのことを前提として内容の変更を認めるものとされている。

したがって、その段階の見積額はあくまで浮動的・仮定的・暫定的なものに止まるから、そのような金額を前提として逸失利益を仮に算定したとしてもその額は浮動的・仮定的・暫定的なものであって、確定的なものにはならない。

加えて、1年以上前の解約であれば、解約されても別途新たな契約が成立（再販）する可能性が高い。コロナ禍のような異常事態ではなくコロナ前の通常事態であれば、半年（180日）前の解約であっても7割が再販されている（乙4の2、150日前でも同様）。被告の22期においても63%が再販されている（乙5）。半年前であってもそうなのだから、1年以上前であれば再販率はさらに高いはずである（原告は再販率の推移について求釈明申立を行ったが被告は答えない。なお、乙22がデータとしては不十分なものであることは第5準備書面16頁で述べたとおりである。）。

したがって、挙式披露宴1年以上前の解約の場合、本来逸失利益を観念し難いというべきである。

2. この点に関し、被告は、第6準備書面（9頁）において、契約締結後「初期段階」における解約料の性質は、逸失利益ではなく、挙式披露宴に関するノウハウ（キャンセルした場合、他の会場で挙式実施する場合でも利用できる）提供の対価（ないし損失）であると主張するに至った。これまで、解約料がノウハウ・情報提供の対価（ないし損失）であるという説明もなかったが、提訴から1年以上経過して、突然そのような主張がされたのである。これは、挙式披露宴が近付いてきてからの解約料は逸失利益で説明できても1年以上も前の解約料を逸失利益で説明することは困難であると考えたからであろう。かかる主張の変遷からしても、1年6か月前の解約に20万円もの

解約料を取得する根拠が薄弱であることがよく分かる。

ところで、被告が20万円の損害金をもって対価とする「ノウハウ」なるものは、被告第1準備書面5頁に記載された「披露宴についての基礎知識、招待客の選考基準、席次表等における肩書の表記の仕方、地域ごとの慣習その他挙行する上での留意点」「昨今の流行やトレンド、新商品、ブライダルフェアや試食会、ドレスフェアなどのイベント等について幅広く案内しつつ、顧客の年齢、職業、社会的立場、参列者の人数、本人または親族の意向を踏まえて、開催のコンセプト、和装か洋装か衣裳の選択、引き出物やプチギフト、その他演出内容等を提案」というもののようである。

しかし、「ノウハウ」とは、一般に、他社が真似できないような独自の技術・情報を指すところ、被告が上記で例示する事項は、いずれもインターネット等で無料かつ容易に入手できるような一般的な情報に過ぎず、およそ「ノウハウ」と呼べる代物ではない。

1年以上前の時点においては、披露宴について、具体的な内容がほとんど決まっていない状況であるが、そのような段階で、被告独自の「ノウハウ」を発揮して、顧客の要望を実現するための何らかの役務が提供される余地はないといえる。

被告が「ノウハウ」として挙げる、披露宴の知識や昨今の流行などは、所詮、このような規模で、このような雰囲気での披露宴をしてみたい、という消費者の消費意欲をかき立てるための情報に過ぎず、顧客勧誘の際には必然的にその説明を伴うものであり、対価を得るために提供するような情報ではない。この程度の情報であれば、契約に至らない顧客に対しても、勧誘行為の一環として、無料で提供されているものである。これを「ノウハウ」と称して、その対価として20万円もの高額な金銭を請求するのは、不当極まりない。

日常の商取引において、商品販売員から、当該商品に関する様々な知識を

教えて貰うことは、ごく一般的に行われていることである（その知識は、他店舗でも利用可能である）。しかし、たとえ当該店舗での購入に至らずとも、知識を教えた対価を請求されることなど決して無い。被告の主張によれば、このような場面でも、「ノウハウの対価」として、金銭を請求することが認められるというのであるから、現行規定がいかに不当であるかは、容易に理解できよう。

したがって、1年前解約の解約料をノウハウ提供の対価（ないし損失）と構成するには無理がある。せいぜい安易な解約を防止するための政策的規定とみるべきである。

仮に、百歩譲って情報提供の対価（ないし損失）だと仮定しても、この程度の情報提供料として申込金額20万円の没収は明らかに過大である。後に述べるとおり、日本ブライダル文化振興協会（BIA）のモデル約款は365日より遠い時点での解約でも3万円以下（申込金の25%又は3万円の低い方）であるし、また被告が援用する京都地裁判決のケースでも365日より遠い時点のものは2万5000円（申込金10万円の25%）、365日～180日時点でも5万円（申込金の50%）に止まる。

いずれにせよ、被告が1年以上前の解約料を逸失利益で説明することは困難であると考えたという事実は重要である。

3. 被告ウェディングパーティご利用規約（甲4）は、解約料について、解約日が予定日の181日前よりも遠い場合は申込金額全額及び実費とするのに対し、それよりも予定日に近い解約については（ア）91日～181日前は見積金額の20%及び実費、（イ）90日～61日前は見積金額の30%及び実費、（ウ）60日～31日前は見積金額の40%及び実費、（エ）30日～11日前は見積金額の50%及び実費、（オ）10日～前日は見積金額の80%及び実費、（カ）当日は最終確定額の100%としている。すなわち、181日より予定日に近い場合の解約料については、逸失利益の考え方に依

抛してその時点の「得べかりし利益」である「見積金額」を指標としてその何%とするのに対し、181日より前の解約については見積額を指標とはしない。これは、181日より遠い時点での解約においては逸失利益を考え難いため見積金額を指標としなかったものと解される。

そして、それは挙式披露宴の具体的な内容が順次内容が定まってくるのが概ね式披露宴の半年以降であるとする社会的事実とも符合するものである。

なお、解約が予定日の181日前よりも遠い場合の解約料を仮に被告主張の挙式披露宴の基礎知識に関するノウハウ提供の対価（ないし損失）だとしても、解約料の金額は20万円であって明らかに過大である。

4. 日本ブライダル文化振興協会（BIA）は、挙式披露宴の解約料に関する合理的な基準を策定するため、2007年及び2021年に、契約件数、再販件数、非再販件数、非再販率について調査を行ったが、365日前解約については調査の対象から外している。これは365日前解約においては逸失利益が考え難いからであると考えられる。

この点に関し、被告は、BIA のモデル約款は365日前解約においても解約料を定めていると主張する。

しかし、BIA の365日前解約の解約料は、申込金の25%又は3万円の低い額とされており、逸失利益を前提とする見積金額を指標としたものではない。本件に当てはめれば申込金20万円の25%（5万円）又は3万円の低い方（3万円）になるのであって、その趣旨は上記のとおり安易な解約を防止するための政策的規定と考えられる。

なお、BIA が定める365日より遠い場合の解約料について、被告が181日前よりも遠い場合の解約料の法的性質として主張する、挙式披露宴の基礎知識に関するノウハウ提供の対価（ないし損失）だと考えたとしても、BIA のモデル約款によれば365日より前の解約料は3万円程度のものに止まるのであって、被告の181日より前の解約料は20万円であって、明ら

かに過大である。

5. 本件は、被告の解約料規定全体を差し止めの対象とはしていない。あくまで、被告の予約開始日（甲4・2条1項）である披露宴実施日の1年6か月前から181日前に関する解約料のみを差し止め請求の対象としている。それは、挙式まで180日を切った場合においては、何らかの逸失利益の存在可能性は考慮しうるとしても、いくらなんでも、1年6か月前の解約については、逸失利益を観念しがたく、20万円もの解約料を取得するのは、明らかに不当だからである。被告も、1年以上前の解約には逸失利益を観念できないとの考えを受け入れたからこそ、1年以上前は解約料0円との規約に変更する旨、消費者団体と合意したのであろう。

ところが、突如、今度は、逸失利益ではなく、ノウハウ提供の対価と称して、1年6か月前の解約であっても20万円もの解約料を徴収するようになった。これは、モデル約款や同業他社と比較しても突出して高額であり、逸失利益はもちろん、ノウハウ提供の対価としても、説明のつかない高額の解約料である。

6. 仮に百歩譲って、365日（1年）より前の解約料を顧客に対する結婚式披露宴に関するノウハウ提供の対価（情報提供料）であると仮定しても、本件の20万円の解約料は、BIAのモデル約款（3万円以下）、京都地裁でのケースの解約料（2万5000円）等に比して明らかに過大であって、平均的損害を超えるものというべきである。

第2. 被告第6準備書面に対する反論

1. 第1項について

最判平成18年11月27日民集60巻9号3597頁は、「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。」としている。

このことからすれば、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、事業者が生ずべき平均的な損害は存しないと考えられる。

本件では、披露宴から最大1年6か月前の予約についても、解約された場合には本件解約料条項の適用がありうるところ、このような時期にあつてはそもそも披露宴の計画自体、内容が流動的で見積額も変動しうるし、また、いったん予約されたとしても高い蓋然性をもって解約がなされずに披露宴までたどり着くかはいまだ不安定であり一定の率での解約も見込まれることからすれば、披露宴から最大1年6か月前の時期において、被告が履行利益を具体的に確保し得る地位にあつたとは言えないものであり、平均的な損害は存しないと考えて差し支えない。

2. 第2項について

- (1) 被告は、解約に関するBIA調査において予定日の365日より前が調査項目に入っていないとしてもモデル約款6条は365日前解約の場合の解約料を定めていると主張するが、この点については既に述べたとおりである。
- (2) 被告は、京都地裁平成26年判決は、予定日の1年以上前に契約が締結される実態があることを前提としており、当然1年以上前の解約がなされることを織り込んだ上で判決がなされているのであって、1年以上前

の解約についても京都地裁判決が妥当すると主張する。

しかし、1年以上前に契約が締結される実態があることを前提としたとするが、それは1年前から契約を受けているという程度の意味合いである。

当該訴訟では、原告が少なくとも90日前以前においては逸失利益が考え難いと言って争ったのに対し、判決は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が具体化していると判示してその限りで逸失利益の可能性を肯定したに止まり、1年以上前の場合を中心的に検討したものではない。

3. 第3項について

- (1) 被告は、顧客と契約締結した時点で、顧客が希望する会場の時間枠を顧客のために確保するという義務を負う一方で、顧客は当該時間枠において挙式披露宴を行う権利を確保できる利益を得ていると主張する。

しかし、予定日まで1年前であれば業者の履行する債務内容や顧客の支払金額も定まっていらないのであって、逸失利益を考え難いことは既に述べたとおりである。

また、解約されても再販される可能性も高い。コロナ前の通常事態であれば、半年前の解約であっても7割が再販されている（乙4の2）のであって、1年以上前であれば再販率はより高いはずである。

- (2) なお、被告は、挙式披露宴に関するノウハウ提供をしているとも主張するが、この点については既に述べたとおりである。

4. 第4項について

本件挙式披露宴実施契約は、時間経過による成熟性が認められる契約であり、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であると言える。

本件挙式披露宴実施契約が、このように時間経過とともに二段階の変容を遂

げる成熟性の認められる契約であることは、本件挙式披露宴実施契約の設定について、申込金額を基礎に算定する時期の解約と、見積額を基礎に算定する時期の解約とが区別されていることから、明らかである。このような解約料に関する申込金額―見積金額の二段階構成は、被告が明確に採用するところであるが、他にも、被告がしきりに援用する京都地裁判決（大阪高裁判決）で事業者側が用いていた解約料条項においても、BIA のモデル約款においても採用されているところであり、結婚式場の予約契約の解約について広く妥当するところであり、その法的性質の特徴といってもよい。

受注型企画旅行契約については、計画段階での企画料の請求は、特約なき限りできない（逆に特約があれば企画料の請求も可能である）。受注型企画旅行契約では、一般には、旅行出発の前日から起算して国内旅行は20日、海外旅行は30日より以前の解約の場合には解約料の請求は原則としてできない取扱いがなされている。これは、旅行契約が、役務取引であり、給付の無形性・不可視性・不確実性があるほか、旅行者側の要因としても、旅行日程に関して、都合がつかなくなったり健康状態が悪化したりという契約時には予想しがたい事情変更が発生しやすいことを踏まえての取扱いである。本件挙式披露宴実施契約についても、給付の無形性・不可視性・不確実性があり、契約締結時においては1年6か月も後の履行期の状況を見通した判断をするにつき十分とはいえない情報環境下におかれていた消費者が、給付内容の不透明さ、将来における事情変更の可能性にもかかわらず、多額の解約料に拘束されて契約から離脱できないとすることは不合理であり、消費者契約法9条1項1号の「平均的損害」の趣旨に合致しない。

また、冠婚葬祭互助会契約は、履行状況が二段階の過程をたどることが明瞭な契約であるが、本件挙式披露宴実施契約も、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とつれて、「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という、二段階の履行経過をたどることは明らかである。

そして、本件では、披露宴から1年6か月も前の履行状況が問題となるところ、この時期の履行は、明らかに「結婚式の計画の策定」の段階であり、準委任的要素が濃厚な履行段階にあるものであって、この時期の解約について、被告が履行利益を確実に収受できる状況であったとまで認めることはできないというべきである。

5. 第5項について

(1) 非典型契約（無名契約）の主張について

本件挙式披露宴実施契約について、被告は非典型契約（無名契約）であると主張するが、非典型契約（無名契約）の主張は、まったく空疎であり、そこからの結論は何も得られないことに留意するべきである。

むしろ今日においては、典型契約は、①当事者や契約を解釈する主体（例えば、裁判官）にとっても、契約問題を法的に構成するための準拠枠として機能する（分析基準機能・準拠枠設定機能）だけでなく、②長年にわたる社会における経験の中で培われたものであるから、契約問題を解決するための基準として作用し（内容調整機能・内容形成機能）、さらには、③典型契約に即して既存の類型の修正や新たな類型の創造が行われることにより、諸個人はこのような契約秩序に従って契約活動を実践していくという側面（創造補助機能）も指摘される。典型契約類型は、法適用者に共通の思考枠組みを設定するとともに、契約活動を支援し、契約正義（契約内容の合理性・公平）を実現するための制度的基礎として特徴づけられる。

したがって、仮に本件挙式披露宴実施契約が非典型契約（無名契約）であるとしても、さらにそこから進んで、同種の典型契約の定める任意規定ない

しは同場面で典型契約が採用している任意規定が存在するかどうかを検討し、その類推適用が考えられる必要がある。

被告は、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）」という計算式で算定されると従前は主張していた。この計算式は、請負契約における注文者の解除権行使の場合の損害賠償額の計算式と同様であり、そのような主張をするのであれば、本件挙式披露宴実施契約が積極的に請負契約に類似するものであることを主張する必要があるところ、本件では被告は単に非典型契約（無名契約）を言うだけで、何ら本件挙式披露宴実施契約の法的性質に言及していない。

本件挙式披露宴実施契約は、少なくとも披露宴から１年６か月前の時期において解約した場合には、計画策定段階の解約として、準委任契約としての性質を濃厚に有するものであり、準委任契約に関する民法６５１条２項、６４８条の２第２項が類推適用されるべきものである。

(2) 再販率の規範的把握について

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、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。解約後の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前提とせずに申込があれば当然売上有るものとして逸失利益を算定することは事業者の怠慢であって許されない。

山口幹雄「消費者契約法第９条第１号における「平均的な損害」の意義と Avoidable Consequences Rule」明治学院大学法科大学院ローレビュー 9 号 103 頁は、「『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が生ずべき平均的な損害の額』という概念は、契約を解除された事業者が一定の行動をとるであろうという仮定（あるいはとるべきであるという行為規範）があつて初めて算定可能となるものなのであり、これが賠償額の上限と

なり得るためには、事業者が「損害」を拡大するのではなく、これを抑制・軽減する行動をとるであろう—損害内容に即していえば、事業者が契約のために必要以上の費用を支出することはなく、むしろ経費の節減に努めるであろう、そして、契約が解除された場合には、同一給付を内容とする契約を別の顧客と締結することによって、新たな利益の確保に努めるであろう—という行為規範の存在が前提となる。」と指摘している。

本件で、披露宴から1年6か月も前の解約があったからといって、これにより取引機会が減少したとまではおよそ評価できないものであり、披露宴までこれほどの時間的猶予があっても再販売ができないとすれば、それは解約に帰責されるべきものではなく、当該商品の性格や販売方法など事業者側の市場における努力に帰責されるべきものであり、そもそもの「販売率」が小さいことを棚上げして、「再販率」を論じることに意味はない。

(3) 粗利率中の「販売費及び一般管理費」(固定費)について

「販売費及び一般管理費」(固定費)については、解約されずに履行された契約によって賄われるのが事業者としての正常なあり方であって、解約された契約について、解約されようがされまいが必要な「販売費及び一般管理費」

(固定費)を割り付けることは、合理的ではなく、少なくとも、「販売費及び一般管理費」(固定費)は、「解除に伴う」損害ではなく、「平均的な損害」の要素とはなり得ないことは明らかである。

特に、本件解約料条項においては、被告は、披露宴から1年6か月も前の解約について、見積額を基礎とする解約料を採用しておらず、申込金全額20万円を一律に解約料とする取扱いをしているものであり、本件解約料条項においては、「販売費及び一般管理費」(固定費)が考慮されていないことは、自明である。

したがって、本件解約料条項における平均的損害の要素ではない「販売費及び一般管理費」(固定費)をもって、本件解約料条項が消費者契約法9条1

項1号の平均的な損害を超えないことの根拠とすることはできない。

第3. 証拠調べの必要性について

1. 旧規定改訂当時の代表者の証拠調べ

被告の解約料に関する旧規定が解約の時期を問わず申込金を返還しないとするものであったことに対し、平成23年(2011年)、全国消費生活相談員協会から、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である旨の申入がなされ、被告はこれを受け入れ、平成24年(2012年)、1年以上前の場合は解約料を徴収しない、181日前は5万円等に規定を変更した。

これは、解約が予定日の365日ないし181日より遠い場合には、契約の成熟性や再販可能性等を考慮しても通常逸失利益を観念し難いからであり、経営者の合理的判断として、1年以上前の場合は解約料を徴収せず、181日前は5万円等に規定を変更しても経済的損失がないと判断したからであると推測される。

尋問においては、365日ないし181日前の解約には逸失利益が考え難いと判断したことを確認するとともに、当時の挙式披露宴の具体的内容の決まり方や再販率等前提事実について確認する必要がある。

2. 新規定改訂当時の代表者の証拠調べ

被告は平成27年7月、1年以上前の解約は解約料を徴収せず181日前は一律5万円等とする旧規定から、181日前の解約(1年以上前を含む)には申込金20万円全額返還しないとする新規定に改訂した。

被告は、この解約料の改定理由について、逸失利益ではなく、挙式披露宴に関するノウハウ提供の対価(ないし損失)であると主張する。

そこで、181日前(1年以上前を含む)の解約には逸失利益を想定し難い事実、申込金20万円が被告の主張するノウハウ提供の対価として相

当か否か、それらの前提事実について確認する必要がある。

以 上