

令和7年（ネ）第1308号 解約料条項等差止請求控訴事件

控訴人 特定非営利法人ひょうご消費者ネット

被控訴人 株式会社ポジティブドリームパーソンズ

控訴理由書

令和7年6月17日

大阪高等裁判所 第9民事部 ニC係 御中

控訴人訴訟代理人

弁護士 内 橋 一 郎

弁護士 加 藤 一 郎

弁護士 谷 口 芙 美



5

目 次

	第1 はじめに	3
10	第2 消費者契約法9条に関する判断の誤り	3
	1 総論	3
	(1) 控訴人が本件差止訴訟を提起した経緯	3
	(2) 原判決は、解約時期の区分による損害の相違を無視している	5
	2 1年以上前の解約に逸失利益は生じないこと	5
15	3 原判決は1年以上前の解約に関する逸失利益を過大評価していること	7
	(1) 原判決の判示	7
	(2) 逸失利益は規範的に把握されるべきであること	7

	(3) 原判決が用いた計算式の不当性	9
	(4) 解約時見積の浮動性・暫定性	9
	(5) 解約と非再販との間に因果関係がないこと	12
	(6) 粗利率	13
5	第3 消費者契約法10条に関する判断の誤り	13
	1 消費者契約法10条の第1要件該当性	13
	2 消費者契約法10条の第2要件該当性	14
	(1) 原判決の内容	14
10	(2) 本件解約料条項によって消費者が受ける不利益と本件解約料条項が無効になることにより事業者が受ける不利益等について	14
	(3) 本件披露宴等実施契約により消費者及び事業者が生じる利益等	15
	(4) 契約内容における実費の負担について	15
	(5) 契約成立の際の手續及び消費者と事業者との間に存する情報の質及び量並びに交渉力の格差について	16
15	(6) モデル約款の内容の乖離について	16
	(7) 他の適格消費者団体との合意	17

本文

第1 はじめに

5 原判決は、本件解約料条項について、消費者契約法9条1号及び10条のいずれにも該当しないから、有効であると判示した。しかし、かかる判断は、いずれも不当であるから、原判決は取り消されるべきである。

本件で、控訴人（一審原告）が、消費者契約法9条及び10条への該当性を主張しているのは、被控訴人（一審被告）の解約料条項の全てではなく、あくまで、解約料条項のうち、1年以上前（最大で1年6か月前）の解約であっても、20万円もの解約金を徴収するという本件解約料条項の部分のみである。

10 このような披露宴当日から起算して非常に遠い時期の解約について、通常、事業者には、損害が生じるとは考えられないから、20万円もの解約金を徴収するという本件解約料条項は不当である。

15 また、百歩譲って、何らかの損害が生じ得るとしても、1年以上も前の解約に対し、20万円もの解約金を徴収するというのは、ブライダル業界の一般的な水準に照らして突出して高く、さらに、被控訴人が、一度は、消費者団体からの申し入れを受け入れ、1年以上前の解約について、解約料を徴収しないという規約に変更したにもかかわらず、その後、一方的に20万円の解約料を徴収するという規約に再変更した経緯に照らせば、やはり本件解約料条項は、不当であるというほかない。

20 にもかかわらず、本件解約料条項の消費者契約法9条及び10条該当性を否定した原判決は、1年以上も前（最大で1年6か月前）の解約に対し、20万円もの違約金を徴収するという本件解約料条項の不当性を問うという、本件事案の特性を無視し、判断を誤ったものと言わざるを得ず、取り消されるべきである。

以下、第2において、消費者契約法9条について、第3において、同法10条について、控訴理由を述べる。

25 第2 消費者契約法9条に関する判断の誤り

1 総論

(1) 控訴人が本件差止訴訟を提起した経緯

原判決 22 頁は、本件解約料条項につき、181 日前までの解約（最大で 1 年 6 か月前までの解約）について、53 万 6 千 8 百 34 円の逸失利益が生じるとして、20 万円の解約金は、消費者契約法 9 条に反しないと判示した。

しかし、これは、1 年以上も前（最大で 1 年 6 か月前）の解約について、逸失利益が生じると評価している点、さらに、その逸失利益の算定方法についての考え方に誤りがあり、その結果、本件解約料条項が、消費者契約法 9 条に該当することを看過したものである。よって、原判決は取り消されるべきである。

控訴人が、本件差し止め訴訟を提起した端緒となったのは、甲 6 に示した国民生活センター ADR の事案である。同事案は、披露宴実施の 500 日以上も前に解約を申し入れたという事案であり、被控訴人に損害が発生しているとは考えられない事案であるが、被控訴人が ADR には協力せずに不調となったとされている。さらに、被控訴人は、一度は、消費者団体からの申し入れを受けて、1 年以上前の解約について、解約料を徴収しないという規約に変更したにもかかわらず、その後、一方的に 20 万円もの解約料を徴収するという規定に再変更したという経緯もあった。

被控訴人も加入する日本ブライダル文化振興会（BIA）は、ブライダル業界におけるモデル約款を策定している。モデル約款は、業界における一般的な水準であるといえるところ、同約款によれば、365 日前までの解約の解約料は、申込金の 25% 又は 3 万円の低い額とされており（乙 23・2 頁）、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、すなわち 3 万円になる。

しかし、被控訴人は、1 年以上前（最大で 1 年 6 か月前）の解約料を 20 万円としており、これは、上記モデル約款の約 7 倍もの金額であり、同業他社との対比でも突出した高額である。被控訴人の収益構造が、他の一般的なブライダル事業者と大きく異なっているという根拠は全く無く、合理性は見出せない。

このような経緯、検討を踏まえて、控訴人は本件差し止め訴訟を提起するに至ったのである。

控訴人は、180日前など、挙式の時期が近づいている場合に、被控訴人が一定の解約料を取得することまで否定はしていない。控訴人は、あくまで、被控訴人の解約料条項のうち、1年以上前（最大で1年6か月前）の解約であっても、20万円もの解約金を徴収するという本件解約料条項の不当性を問うているのである。

(2) 原判決は、解約時期の区分による損害の相違を無視している

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。

結婚披露宴の性格上、実施日の直前に予約がされることは想定しにくいから、このような時期に解約された場合には、他から予約が入る蓋然性は低く、また、役務提供の着手もされていることが通常であると考えられる。

他方で、披露宴当日より起算して1年6か月前という非常に遠い時期については、披露宴の中身も非常に流動的であり、役務提供の着手はされていないことが通常で、解約されたとしても、他から予約が入る蓋然性は高いと言える。

このように、披露宴契約は、その性質上、解約の時期により、事業者が生じる損害の内容が大きく異なってくることから、「解除の事由、時期等の区分」を必ず考慮した上で、本件解約料条項の効力を判断しなければならない。

しかし、原判決は、披露宴当日より起算して1年以上前（最大で1年6か月前）の時期の解約についても、「解除の事由、時期等の区分」によって、平均的損害の内容が大きく異なるという披露宴契約の特殊性を無視し、他の時期の解約と同様の方法で逸失利益を検討すればよいとの考えに基づいて判断したのであり、消費者契約法9条における「平均的損害」の概念の理解を誤るものである。

2 1年以上前の解約に逸失利益は生じないこと

披露宴から１年以上前（最長で１年６か月前）という時期の解約であれば、事業者には何らかの損害が生じるということは考えがたいことである。

この点、原判決は、１年以上前の解約であっても、①契約締結直後から被控訴人において具体的な役務提供を行うことが可能である、②披露宴等当日より
5 １年以上前であっても、消費者が同一日程で複数の事業者と披露宴等を実施する契約を締結するということは通常想定しがたく、被控訴人において契約締結当初より消費者の解約の具体的可能性を見込むべきといえるような業界の慣行を認めるに足る証拠はない、③同一日程での再販売が可能であるとしても、再販売による利益は損益相殺により損害から控除されるのであって、逸失利益
10 自体が存しないと解することはできないと判示した（原判決１９頁）。

しかし、①について、１年以上も前の時期においては、日程の確保が主眼であって、被控訴人から、契約に基づく役務について、その準備行為も含めて、具体的な役務提供がされるのが平均的な態様であるとは言いがたい（甲１９で
15 示されている、披露宴準備の一般的なスケジュールに照らしても、１年以上前の時期に、２０万円もの違約金を以て評価されるべき、具体的な役務提供が行われているとは考えがたい）。また、本件において、１年以上前の時期について、具体的な役務提供（あるいはその準備行為）が行われているとの事実について、被控訴人側から、何ら具体的な主張・立証もされていない。

②について、１年以上前という披露宴まで相当遠い時期であれば、何らかの
20 事情により、披露宴を行えないなど、事情の変更が生じることは十分あり得ること、この時期における見積もりの内容は、極めて浮動的、暫定的なものにすぎず、被控訴人が取得する履行利益も浮動的、暫定的なものに過ぎないといえるから、被控訴人が、具体的に履行利益を確保しうる地位にはないといえる。

③について、問題となるのは、同一日程の再販売について、その利益を損益
25 相殺すべきかということではない。披露宴までに１年以上（最長で１年６か月）も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、消費者に逸失利益の賠償義務が生じるものではないということである。

以上からすれば、そもそも1年以上も前の解約については、平均的損害としての逸失利益は存在しないというべきである。

3 原判決は1年以上前の解約に関する逸失利益を過大評価していること

(1) 原判決の判示

5 原判決は、1年以上前の時期の解約についても、逸失利益は生じるとした上で、逸失利益の額は、解約時見積額に、被控訴人における本件披露宴等実施契約に係る粗利率を乗じて算定することが合理的であるとした。そして、具体的には、「解約時見積額の平均×粗利率×非再販率」との計算式によるべきとした（原判決19～20頁）。

10 しかし、このような計算方法は、披露宴実施日から非常に遠い1年以上前の解約という事情を一切無視したものであり、逸失利益を過大に評価するものである。

(2) 逸失利益は規範的に把握されるべきであること

15 原判決は、逸失利益について、事業者側が一方的に主張する数値に基づき、あたかも算数のごとく機械的に算出可能との考え方に基づいていると言わざるを得ない。

20 しかし、逸失利益は、実損害とは異なり、将来の不確実な事実に基づく損害の賠償であり、1年以上も前の解約においては、その不確実性はより顕著とならざるを得ない。すなわち、披露宴の1年以上前（最大1年6か月前）の解約は、そもそも契約内容（契約金額）が流動的であり、大幅な変更もありうる時期であること、また、事業者の通常の営業努力による損害の回避可能性も大きいことからすれば、算定の基礎とされた数値の不確実性は大きい。このため、事業者側の主張する数値に基づき、機械的に算出することは、逸失利益の過大評価をもたらすこととなる。

25 本件のごとく、披露宴当日より起算して1年～1年6か月前という非常に遠い時期についての逸失利益については、その損害発生の不確実性に鑑み、規範的に評価されるべきである。

最高裁判例や本件と同種契約に関する下級審判決もそのような考えをとった上で、平均的損害としての逸失利益の発生を否定している。

最判平成18年11月27日（民集60巻9号3437頁）は、4月1日より前の在学契約解除につき、逸失利益を規範的に評価することで、授業料等及び諸会費が、平均的損害であることを否定した。

この点、4月1日より前の入学辞退によって、大学が得べかりし授業料等及び諸会費について、原判決が用いたような計算式を用いれば、計算上の逸失利益が発生することはあり得ることである。特に入学辞退者が追加合格者を上回った場合には、計算上の逸失利益の発生は十分考えられる。

しかし、上記最高裁判決は、4月1日より前の解約については、授業料等及び諸会費について、計算上の逸失利益の発生の有無などは考慮せず、その損害は、「織り込み済み」との規範的な評価をした上で、大学に「平均的損害」は生じていないと判示している。

また、東京地裁平成17年9月9日判決（判時1948－96。甲17の2）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」としている。

同事案では、事業者における平均利益額や再受注件数などの具体的数値が主張されており、計算上、何らかの逸失利益が生じうる可能性は示されていたとも考えられるが、「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」として、計算上、何らかの逸失利益が生じる可能性があるとしても、予約日か

ら1年以上前の解約であることを考慮して、平均的損害を規範的に捉え、逸失利益の発生を否定している。

このように、事業者側の提示する数値に照らせば、計算上の逸失利益が発生すると考えられるとしても、披露宴当日より起算して1年～1年6か月前という非常に遠い時期の逸失利益については、その数値の不確実性は大きく、これを機械的に用いて損害算定を行うことは、損害の過大評価となる。

よって、平均的損害の発生は、規範的に捉えるべきであり、1年～1年6か月という非常に遠い時期の損害発生は否定されるというべきである。

(3) 原判決が用いた計算式の不当性

原判決は、1年以上前の解約に逸失利益が生じるとした上で、「解約時見積額の平均×粗利率×非再販率」との計算式で逸失利益を算出している（原判決20頁）。仮に、かかる計算式を以て逸失利益を算出するのであれば、その数値に確実性があることが当然の前提となる。

逸失利益は、その性質上、フィクション性を否定できず、謙抑的に算出されるべきこと、また、消費者契約における事業者と消費者との間における情報の質及び量並びに交渉力の格差が存することに照らせば、平均的損害の算出根拠となる数値の確実性は強く求められるというべきである。

しかし、披露宴実施日から非常に遠い1年以上も前の解約の場合、その時点における数値は、契約内容が非常に流動的、暫定的な段階であるがゆえに、極めて不確実性の高いものにならざるを得ない。

だからこそ、消費者契約法9条は、「解除の事由、時期等の区分」に応じた平均的損害の算出を求めているのであるが、原判決は、そのような時期別の考慮を全くせずに、単に被控訴人が示した数値を「解約時見積額の平均×粗利率×非再販率」という計算式に当てはめるという作業だけで逸失利益を算定しているのであり、不当である。

以下、判決が示した数式の誤りを項目毎に論ずる。

(4) 解約時見積の浮動性・暫定性

原判決20頁は、解約時見積額を用いることについて、消費者は、本件披露宴等実施契約の締結直後から、契約した日時、場所で披露宴等を行う権利が確保され、具体的な見積額に沿った披露宴等実施に係る役務提供を受けることができることからすると、解除時の見積額に相当する程度に契約内容が具体化しているといえる。したがって、解除時がいつであったとしても、解除時の見積額を逸失利益算定の基礎とすることは、過大評価とはいえない、とした。

しかし、1年以上前（最大で1年6か月前）という、披露宴実施日から相当遠い時期において、披露宴等実施に係る具体的な役務提供（あるいはその準備行為を含む）を受けることは、通常考えられない。

乙6は、見積書の一例とされているが、その内容は、会場利用料のほか、宿泊費、音響、司会者等、装花、衣装、料理の提供、引出物、招待状等の印刷物、写真撮影などである。

しかし、1年以上も前の時期においては、日程の確保が主眼であって、乙6の見積書披露宴の中身に関する役務提供について、その準備行為も含めて、具体的な役務提供がされるのが平均的な態様であるとは言いがたい。

一般に、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る。

一般的な披露宴準備のスケジュールに照らせば、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（甲19参照）。1年以上前の時期に具体的な役務提供がされているとはいえない。

本件でも、被控訴人において、1年以上前（最大で1年6か月前）の時期に提示された見積書の内容に基づいて、具体的に役務提供（あるいはその準備行為）が行われているとの事実について、被控訴人側から、何ら具体的な主張・立証もされていない。

5 1年以上前（最大で1年6か月前）における契約申込みは、日程確保が主眼であって、この時点で出された見積もりは、招待人数も式のプランも極めて流動的なものである。この時期に作成される見積もりは、申込段階の暫定的なものであり、所詮は、結婚式場の予約に来たカップルの「夢物語」を前提とした、机上の空論に過ぎない。見積もりを出す事業者も見積もりを出された消費者も、この見積もりの内容で契約が確定するなどとは、全く考えておらず、今後、プランを策定していく中で、現実的な予算を考慮して、内容を確定させていくものである。

10

この点、被控訴人規約（甲4）の第2条2項も、「ご披露宴等の開催日を変更される場合は、変更申し立て日より1年以内と致します。なお、変更回数は1回に限られます」とされており、1年以上前の時期においては、挙式契約の最重要の要素である、実施日時すら、変更され得るものとされており、役務や対価がいまだ流動的であるといえる。

15

被控訴人規約（甲4）もこのことを前提としている。すなわち、規約第6条によれば、解約料について、解約日が181日前よりも予定日に近い解約については、「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、「申込金額全額及び実費」とし、「見積金額」を指標とはしておらず、時期により明確な区別をしている。これは、181日よりも遠い時点での解約においては、見積金額が申込時における暫定的なものに過ぎず、その後の大幅な変更が予定されているという実情に照らし、同時点での見積金額には、逸失利益性を考え難いため、見積金額を指標としなかったものと解される。

20

25

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前以降であるとする社会的事実（甲19）とも符合するものである。

(5) 解約と非再販との間に因果関係がないこと

5 原判決は、逸失利益の算定に、非再販率（再販率）を用いる理由は、解約との間で因果関係のある損害である必要があるから、再販売による利益や解約によって被控訴人が負担を免れる費用を損益相殺の考え方で控除するからとする（原判決19～20頁）。

つまり、解約後に、解約されたのと同じ会場、同一日時の枠が再販売できなければ、解約と逸失利益との間に因果関係があるとしている。

10 かかる考えは、解約が実施日の直前である場合には成り立ちうる。すなわち、披露宴契約はその性質上、実施日の直前に予約がされることは想定しにくいから、解約された場合に他から予約が入る蓋然性は低く、解約と、解約されたのと同じ会場、同一日時の枠の再販売ができなかったこととの間には、相当因果関係が認められる。

15 しかし、披露宴当日より起算して1年6か月前という非常に遠い時期については、解約されたとしても、他から予約が入る蓋然性は高いといえる。仮に、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る。

20 百歩譲って、再販売できなかったことが、消費者の解約に帰責されるべきケースがあるとすれば、実施日の1年6か月前～1年前における契約から解約までの期間に、同一会場、同一日時の枠への申込があったが、当該契約があるがために、他の申込を受け付けられなかった場合である。しかし、本件では、そのような事情は存在しないのだから、再販できなかったことと、解約との因果関係は否定される（なお、東京地裁平成17年9月9日判決（甲17の2）も、「本件全証拠によっても、被控訴人が、…本件予約が存在するために他からの予約を受け付けなかったなどの事情は見当たらず、他に本件予約の解除によって被控訴人に何らかの損害が生じたと認めることはできない」と判示しており、上記と同様の見解で損害の発生を否定している。）。

25

さらに、被控訴人規約（甲4）の第2条2項は、「ご披露宴等の開催日を変更される場合は、変更申し立て日より1年以内と致します。なお、変更回数は1回に限られます」と規定している。当該被控訴人規約によれば、そもそも、1年以上前の解約の場合、開催日の変更が留保され、開催日時が確定していない以上、その後の同一日時の再販売の有無を確定させる前提を欠くことになる。

そうである以上、再販売の有無により、逸失利益の額を計算するという、原判決が用いた計算式による計算は不能となり、そのような計算式に基づく逸失利益の発生も否定されるという帰結になる。

(6) 粗利率

原判決が、粗利率を逸失利益額の計算式に用いているのは、不当である。

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、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であって、「平均的な損害」に本来含まれるべきものではないからである。

これに対し、原判決21頁は、契約によって得るはずであった粗利により負担されることが想定される販売費・一般管理費につき、被控訴人に損害が生じるから、控訴人の主張は採用できないとする。

しかし、固定費は、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る。披露宴の1年以上も前になされた解約に対して、業界の水準を突出して上回る20万円もの違約金を徴収し、それを固定費に充てるというのは、正常な取引とは言えない。

なお、そもそも、粗利率を用いて逸失利益を計算すべきかという議論以前に、上記の通り、粗利額の前提となる解約時見積額を逸失利益の計算に用いることが不当である。

第3 消費者契約法10条に関する判断の誤り

1 消費者契約法10条の第1要件該当性

本件解約料条項は、申込金を返還しないという点において、契約が解消された場合における不当利得返還請求権（民法703条、民法545条1項）という消費者の権利を制限するものであるから、法10条の第1要件に該当する。

これに対し、原判決23頁は、被控訴人は、本件披露宴等実施契約の解約に伴って消費者に対して申込金返還債務を負う一方で、解約を理由とする消費者に対する損害賠償請求権を得るから、対当額で相殺することによって申込金相当額を得ることが可能であり、同申込金相当額の利得は法律上の原因を有するから、そもそも被控訴人に対する不当利得請求は成立しないとする。

しかし、かかる判示は、被控訴人が、消費者に対し、逸失利益の損害賠償請求権を有することが前提であるところ、そもそもかかる前提自体が誤りである。

すなわち、上記第2で述べたとおり、①そもそも、披露宴の1年以上も前になされた解約に対し、逸失利益の損害賠償請求権は生じないし、②仮に何らかの損害が生じうるとしても、20万円を上回るような損害が生じるとする原判決の計算は、誤りである。また、披露宴実施契約は、準委任契約もしくはそのような要素を含む混合契約であるというべきところ、民法651条2項及び648条の2第2項の基本理念に照らせば、やはり、被控訴人による損害賠償請求は認められない。

よって、消費者に対する損害賠償請求権との相殺により消費者の不当利得請求が成立しなくなるという事実は認められないのであるから、本件解約料条項は、消費者の権利を制限するものとして、法10条の第1要件に該当する。

2 消費者契約法10条の第2要件該当性

(1) 原判決の内容

原判決は、法10条の第2要件該当性を基礎づける各事実について、以下の通り、判示した上で、本件解約料条項は、信義則違反に反して消費者の利益を一方的に害するとは認められないと判示するが、不当である。

(2) 本件解約料条項によって消費者が受ける不利益と本件解約料条項が無効になることにより事業者が受ける不利益等について

原判決 24～25 頁は、仮に本件解約料条項がなかったとしても、消費者は被控訴人に対する申込金の不当利得返還請求権を行使できないから、本件解約料条項によって消費者が申込金相当額の不利益を受けるとはいえないなどとする。

5 しかし、この点については、上述のとおり、消費者に対する損害賠償請求権との相殺により消費者の不当利得請求が成立しなくなるという事実は認められないのであるから、原判決の判示は不当である。

(3) 本件披露宴等実施契約により消費者及び事業者が生じる利益等

10 原判決 25 頁は、本件解約料条項が無効になると、解約者と本件披露宴等実施契約を締結することによって得られたはずの利益を得られないだけでなく、解約者に対して既に行った具体的な役務提供に対する対価も得られないという不利益が生じるなどとするが、そもそも、そのような不利益の存在は認められず、誤りである。

15 まず、披露宴の 1 年以上も前の解約について、得られたはずの利益（逸失利益）が生じないことについては、上記第 2 で主張したとおりである。

 原判決は、解約者に対して既に行った具体的な役務提供に対する対価が得られないともするが、1 年以上も前の契約について、具体的な役務提供が行われることは、通常考えられないし、被控訴人からも、そのような具体的な役務提供を行っているとは主張立証はされていない。

20 (4) 契約内容における実費の負担について

 原判決 26 頁は、被控訴人には契約締結当初から、消費者の希望に応じた具体的な役務提供に伴う実費の負担が生じているところ、解約された場合に上記実費が常に別の契約に転用可能であるとはいえないから、被控訴人における実費の負担が、既に価格に転嫁されて織り込み済みのものとはいえないとする。また、実費の内容を把握することは容易であり、透明性の原則に反するとはいえないとする。

25 しかし、本件解約料条項は、「お申込金全額及び実費」を徴収するとしているが、控訴人が不当性を主張しているのは、お申込金全額（＝20 万円）

の徴収である。実費は、20万円の申込金とは別に、仮に発生していれば請求されるものである。

5 そもそも、1年以上前の解約において、実費（甲4によれば、「司会、引出物、印刷費用など、手配が完了している商品等の料金」）が発生しているとは考えられないものの、仮に発生しているのであれば、逸失利益とは別の実損害であるから、それを請求することが不当であるとの主張はしていない。

(5) 契約成立の際の手續及び消費者と事業者との間に存する情報の質及び量並びに交渉力の格差について

10 原判決26頁は、被控訴人は消費者に対し、本件披露宴等実施契約締結の際に、契約成立日から段階的に解約料が発生する旨が記載された映像を含む動画を用いて説明を行っているから、被控訴人において、消費者との間における情報の格差等を軽減する措置を行っているものと認められるとする。

15 しかし、不当条項は、いかに消費者に明示しようとも不当条項であることには変わりはないのであるから、被控訴人による説明は、信義則違反を否定する事情とはならない。

20 また、不当条項を明示すれば、情報格差を軽減したことになるかのごとき判示は誤りである。消費者は、1年以上も前の解約に対して、20万円もの違約金を徴収されることは、同業他社の違約金（乙23のモデル約款参照）に比して、著しく高額であることを全く知らずに取引させられている。この点も含めて消費者に告げて、それでも被控訴人との取引を行うべきか否かの判断機会を与えない限り、情報格差は全く軽減されたことにならない。

(6) モデル約款の内容の乖離について

25 モデル約款との乖離について、原判決27頁は、平均的損害の額は、当該業種における業界の水準ではなく、各事業者において算定するものであるから、本件解約料条項での時期の区分がモデル約款における時期の区分と異なることをもって信義則違反の根拠とすべきではないとする。

しかし、モデル約款は、被控訴人も加入する日本ブライダル文化振興会が策定したものであり、業界における一般的な水準であるといえる。

モデル約款が、180日～364日前か、365日以前かで明確に区別して解約料を定めているのは、365日前後で、逸失利益の存否に違いがあることを前提にしているといえる。これは、消費者契約法9条が、平均的損害について「解除の事由、時期等の区分」していることとも整合する。

本件において、被控訴人の事業形態が、同業他社と著しく異なっているような事実は認められないにもかかわらず、モデル約款と大きく異なる内容で違約金を徴収していることは、信義則違反の重要な根拠となる。

なお、365日以前の解約について、モデル約款に当てはめれば、3万円が解約金になるにもかかわらず、本件解約料条項はその約7倍にもなる20万円という高額な解約金を徴収しているという点においても、モデル約款との大きな乖離があり、信義則違反を基礎づけるといえる。

(7) 他の適格消費者団体との合意

原判決27頁は、1年以上前の解約について、解約料を徴収しない扱いとするとの、他の適格消費者団体との合意について、そのような合意があったとしても、訴訟外での別団体との合意の内容に反することが信義則違反の根拠となるとまでは認められないとする。しかし、被控訴人が、解約料を徴収しないという扱いを受け入れた事実は、1年以上前の解約に20万円もの解約料を徴収するという本件解約料条項の不合理性、信義則違反性を基礎づける重要な間接事実といえる。合意を反故にするという被控訴人の態度は、消費者保護の軽視を示すものであり、やはり、信義則違反性を基礎づけるものである。

以 上