



王姝文 / 著

# 日本特许经营合同 缔约阶段信息披露义务 案例评析及法律制度研究 (附日文原版案例)

RIBEN TEXU JINGYING HETONG

DIYUE JIEDUAN XINXI PILU YIWU

ANLI PINGXI JI FALÜ ZHIDU YANJIU



法律出版社 | LAW PRESS



本书受安徽财经大学著作出版基金资助

王姝文 / 著

# 日本特许经营合同 缔约阶段信息披露义务 案例评析及法律制度研究 (附日文原版案例)

RIBEN TEXU JINGYING HETONG  
DIYUE JIEDUAN XINXI PILU YIWU  
ANLI PINGXI JI FALÜ ZHIDU YANJIU



法律出版社 | LAW PRESS

## 图书在版编目(CIP)数据

日本特许经营合同缔约阶段信息披露义务案例评析及法律制度研究：附日文原版案例 / 王姝文著. -- 北京：法律出版社，2017

ISBN 978 - 7 - 5197 - 1106 - 1

I. ①日… II. ①王… III. ①特许经营—经济合同—合同法—案例—日本 IV. ①D931.33

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 174201 号

日本特许经营合同缔约阶段信息披露义务案例  
评析及法律制度研究(附日文原版案例)  
RIBEN TEXU JINGYING HETONG DIYUE JIEDUAN  
XINXI PILU YIWU ANLI PINGXI JI FALÜ ZHIDU  
YANJIU(FU RIWEN YUANBAN ANLI)

王姝文 著

策划编辑 周丽君  
责任编辑 周丽君  
装帧设计 汪奇峰

出版 法律出版社  
总发行 中国法律图书有限公司  
经销 新华书店  
印刷 北京京华虎彩印刷有限公司  
责任校对 杜进  
责任印制 张建伟

编辑统筹 独立项目策划部  
开本 A5  
印张 6.875  
字数 190 千  
版本 2017 年 12 月第 1 版  
印次 2017 年 12 月第 1 次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

网址/www.lawpress.com.cn

投稿邮箱/info@lawpress.com.cn

举报维权邮箱/jbwq@lawpress.com.cn

销售热线/010-63939792

咨询电话/010-63939796

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里 7 号(100073)

全国各地中法图分、子公司销售电话：

统一销售客服/400-660-6393

第一法律书店/010-63939781/9782

重庆分公司/023-67453036

深圳分公司/0755-83072995

西安分公司/029-85330678

上海分公司/021-62071639/1636

书号:ISBN 978 - 7 - 5197 - 1106 - 1

定价:30.00 元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

# 目 录

导 言 .....	1
第一章 日本特许经营合同的发展现状 .....	3
第一节 特许经营合同的主体 .....	3
第二节 特许经营合同的构造 .....	5
第三节 特许经营合同中的信息披露义务与《中小零售 商业振兴法》《反垄断法》之间的关系 .....	7
一、《反垄断法》 .....	7
二、《中小零售商业振兴法》 .....	9
第二章 特许经营合同缔约阶段加盟连锁总店的信息 披露义务 .....	11
第一节 特许经营合同缔约阶段信息披露义务的相 关案例分析 .....	11
一、案例 .....	11
二、案例分析 .....	22
第二节 特许经营合同缔约阶段信息披露义务的发 展沿革 .....	26
一、案例 .....	26

二、案例分析 .....	31
第三节 加盟连锁总店信息披露义务的具体内容 .....	32
一、民法中缔约过失理论的具体内容 .....	33
二、特许经营合同中信息披露义务的具体内容 .....	36
第四节 违反信息披露义务时的损害赔偿范围以及 过失相抵制度的适用 .....	53
一、案例 .....	53
二、案例分析 .....	62
第五节 新动向之《公司法》第 429 条第 1 项对加盟 连锁总店信息披露义务的影响 .....	67
一、案例(东京高等法院 2010 年 8 月 25 日判决) .....	67
二、案例分析 .....	69
第六节 本章小结 .....	71
第三章 特许经营合同的法律性质 .....	75
第一节 合同法中的信息披露义务 .....	75
一、案例及分析 .....	76
二、特许经营合同与合同法中的信息披露义务 .....	84
第二节 现代型持续合同中的信息披露义务 .....	87
一、由合同持续性引出的信息披露义务 .....	87
二、持续性合同与特许经营合同 .....	89
第三节 附和合同、格式条款中的信息披露义务 .....	90
一、附和合同、格式条款的概念 .....	90
二、格式条款的作用与信息披露义务的法律问题 .....	91
三、格式条款的解释准则与经营者的信息披露义务 .....	91
四、格式条款与特许经营合同 .....	92
第四节 《消费者合同法》中的信息披露义务 .....	93
一、《消费者合同法》的立法背景 .....	93
二、《消费者合同法》的保护对象 .....	96
三、《消费者合同法》与特许经营合同 .....	97

第五节 特许经营合同信息披露义务之再研究 .....	98
<b>第四章 特许经营合同信息披露义务理论构成之再考察 .....</b>	<b>100</b>
第一节 特许经营合同中缔约过失理论的问题点 .....	100
一、补充的合同责任 .....	100
二、缔约过失责任的法律性质 .....	101
第二节 以协力义务为视角对缔约过失理论的再考察 .....	103
一、合同双方当事人的协力义务 .....	103
二、协力义务的构成要件 .....	104
三、特许经营合同中的具体协力义务 .....	105
第三节 对缔约过失理论的再考察 .....	107
<b>第五章 特许经营合同中的信息披露义务与诚实信用原</b>	
<b>则 .....</b>	<b>108</b>
第一节 由诚实信用原则产生的个别法理论 .....	108
一、诚实信用原则与协力义务 .....	108
二、诚实信用原则与信赖关系理论的关系 .....	110
三、协力义务·信赖关系理论与特许经营合同的关系 .....	112
第二节 加盟者的保护和救济 .....	114
一、案例 .....	115
二、案例分析 .....	118
第三节 欺诈的构成要件 .....	120
一、学说的整理 .....	122
二、学说的考察 .....	124
三、与特许经营合同的关系 .....	125
<b>第六章 法国法的启示 .....</b>	<b>127</b>
第一节 法国法上的信息披露义务理论 .....	127
第二节 欺诈制度的扩张适用 .....	128
一、沉默性欺诈 .....	129

二、欺诈的故意之要件的缓和	133
三、本章小结	134
第三节 对日本信息披露义务理论的启示	135
第四节 研究的展开	137
一、法国法的新动向	137
二、对缔约过失理论的修正	138
终 章	141
附 录	144
フランチャイザーの情報提供義務に関する裁判例	144
民法上における「契約締結上の過失」理論の内容 に関する裁判例	159
フランチャイズ契約における情報提供義務の内 容に関する裁判例	161
情報提供義務違反がある場合の損害賠償の範囲 に関する裁判例	178
情報提供義務違反が認められた場合における過 失相殺に関する裁判例	186
フランチャイザーの代表取締役の職務遂行に対 する取締役の監視義務違反の裁判例	190
民法上の契約法における情報提供義務に関する 裁判例	193
信義則と協力義務に関する裁判例	198
信義則と信頼関係理論の成立・確立に関する裁判 例	199
フランチャイザーのセールストークと情報提供 義務の関係についての裁判例	200
詐欺的沈黙に関するフランスの裁判例	204
后 记	207

## 导 言

特许经营合同作为一种新兴的商业模式,近年来在日本得到了快速的发展,已然成为现代社会中不可或缺的经营方式之一。然而,伴随特许经营体系的不断发展和壮大,随之而来的还有特许经营合同双方当事人间不断拉大的实力差距。虽然特许经营合同的双方当事人都是独立的经营主体,但从日本特许经营模式的发展现状以及特许经营合同的构造和特征来看,大部分的加盟者都是缺乏经营经验和专业知识的外行。在此背景下,特许经营合同中双方当事人的关系就不再是平等主体的关系,而加盟连锁总店如果利用自己的优势和加盟者的劣势与加盟者签订不当合同的话,就会给加盟者带来不可估量的损失。这也是产生特许经营合同缔约阶段加盟连锁总店信息披露义务问题的原因之所在。那么,在特许经营合同的缔约阶段,究竟应该如何规范加盟连锁总店的劝诱行为,又该如何对加盟者进行有效的保护呢?笔者在查阅了大量的法理资料和相关判例后发现,对于这种已经普遍进入社会各领域的商业模式所出现的较为典型的法律问题,却没有任何法律、法理、判例能够给出完全合适的解释。基于上述疑问,本书特以日本特许经营合同缔约阶段信息披露义务案例评析及法律制度研究为题展开了研究。

本书着重从民法的角度,以特许经营合同的法律关系为逻辑研究起点,在对特许经营相关法律关系进行理论阐述的基础上,通过对现有学说和案例的整理和分析,尝试构建现代信息披露义务理论,以解决上述疑问。



作为本书的基本观点,笔者认为,缔约过失理论作为特许经营合同缔约阶段加盟连锁总店信息披露义务的传统理论依据,在处理特许经营合同问题时却出现了适用障碍,甚至还成为妨碍加盟者寻求救济的绊脚石。因此,本书通过考察特许经营合同的法律性质及其特有的构造,认为在特许经营合同的双方当事人之间存在协力义务,而通过该协力义务也可以对现有的缔约过失理论进行修正。

对于加盟者的救济问题,一般都会涉及欺诈制度。然而,加盟连锁总店的劝诱行为多会被认定为在一般交易行为中被普遍使用的推销辞令,而加盟连锁总店对加盟者自己的错误认识闭口不言的沉默也很难被认定为欺诈行为。虽然在日本学界主张将欺诈制度进行扩大适用的意见并不少见,但是仍然缺乏具有说服力的理论根据。相反,法国对信息披露义务的研究要领先于日本。因此,本书还将对法国法上的信息披露义务理论进行比较研究,探究其对日本构建信息披露义务理论的启示。

关于本书中所涉及的诸多问题,笔者认为,在寻求解决现代合同纠纷的良策时,应该首先分析对象合同的构造和法律性质,并在其基础上回到诚实信用原则的原点,通过对传统法理的修正和完善,构建能够解决该合同纠纷的理论依据。特别是对于特许经营合同这种现代合同类型,虽然在合同签订时双方当事人没有就合同的细节达成一致,但是从该合同特有的性质以及构造中可以捕捉到协力义务的存在。而对于日本将协力义务和信赖关系理论分立存在的问题,笔者认为,可以参考法国协力义务的理论构成和具体适用,将该两法理统一合并为新的协力义务,使其能够从合同关系中的“协力”赋予合同当事人具体的义务,最终实现现代合同关系中真正的公平和平衡。

因本书是在作者博士学位论文的基础上进行翻译和整理而成,因此,在本书附录中,会附有本书中所涉及案例的日文原版内容,读者在阅读中可以进行对照和参考。由于笔者的能力有限,本书还存在诸多不足之处,敬请各位读者批评指正。

## 第一章 日本特许经营合同的发展现状

### 第一节 特许经营合同的主体

近年来,特许经营合同几乎遍及了社会的各个领域并实现了迅速的扩张,其原因在于,对于加盟者来说,即使对该领域没有任何的经营经验,只要投入一定的资金,就可以快速地开展经营并实现盈利。

日本自1963年引入特许经营模式以来,截至2016年3月,日本国内的加盟连锁组织已有1329个,加盟店、直销店的总店铺数已达到26,992家。其中,24小时便利店行业的增长尤为突出,同比2015年增加了2.3%。<sup>①</sup>

可见,特许经营已然成为了现代社会不可或缺的一种商业模式,“加盟连锁”一词更为广大民众所熟知。然而,正是这种已经大众化了的特许经营模式,却没有专门的法律对其进行规范,对于“加盟连锁”也没有明确的法律定义。对此,本书中所使用的定义,均来源于日本特许经营协会所使用的特许经营定义。<sup>②</sup>

该协会将特许经营定义为:“特许经营是指事业者(特许者,本书称‘加盟连锁总店’)与其他的事業者(受许者,本书称‘加盟者’)之间

---

<sup>①</sup> (一社)日本フランチャイズチェーン協会:『2015年度「JFAフランチャイズチェーン統計調査」報告』、JFA一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会; <http://www.jfa-fc.or.jp/particle/29.html>, 2017年3月20日访问。

<sup>②</sup> 日本フランチャイズチェーン協会:『フランチャイズ・ハンドブック』、商業界、2012、頁19。

签订合同,特许者将其所拥有的商标、服务标志、贸易名称、其他象征营业的标识,以及经营的技巧和秘诀,在同一形象下销售商品或从事其他事业的权利赋予受许者,受许者为此支付一定的对价并投下必要的资金,在特许者的指导和帮助下运营事业,特许经营对这种当事人之间的持续关系予以认定。”

从上述定义中可以看出,特许经营模式,对于那些既想从事商业经营,又不具备经营技巧和相关信息量的人来说,想要迅速开展经营并且能够在同行业内拥有一定的竞争实力,特许经营模式无非是最有魅力也是最吸引人的选择。事实上也证明,加盟者中确实也都以既无经营经验也无相关信息和法律知识的人居多。<sup>①</sup> 据日本经济产业省 2002 年 11 月公布的加盟连锁体系事业经营状态调查报告统计,通过对加盟者加盟前的职业进行调查,公司离职人员所占的比重为 37.2% (家庭主妇等无职业者所占的比重为 2.9%)。<sup>②</sup> 在这些离职人员中,既有因经营有方获得财富的人;也有不少因不懂得经营,仅仅是在加盟连锁总店的宣传诱导下匆忙开业,造成巨大损失而倒闭的人。此外,也有相当多的人并没有获得开业当初所预期的营业额及收益,想要终止营业退出加盟却还要背负高额的违约金,于是他们只能选择继续负债经营。其结果,就导致了加盟连锁总店和加盟者之间的诉讼逐年增多。据上文中加盟连锁体系事业经营状态调查报告的数据显示,曾被加盟者起诉过的加盟连锁总店占其总数的 15%。其中,便利店行业所占比例高达 23.5%。此外,值得注意的是,这些诉讼案件中约六成的理由都是“预想收益额与实际收益额不符”。

也就是说,在特许经营合同中,加盟者以外居多,他们在资金能力、信息量以及法律知识方面远远不如加盟连锁总店。因此,特许经营

---

① 金井高志:「フランチャイズ契約準備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および『契約締結上の過失』を中心として」、『判例タイムズ』851号;小塚莊一郎:「フランチャイズ契約論(1)」、『法協』112卷9号。

② 日本経済産業省:『フランチャイズ・チェーン事業経営実体調査報告書(要点)』、日本経済産業省;<http://www.meti.go.jp/report/downloadfiles/g30203d05j.pdf>, 2017年3月18日访问。

合同在现实的应用中很容易变成在“强者”与“弱者”之间成立的合同。在这种情况下,如果加盟连锁总店在合同缔约阶段又隐瞒了相关的信息或者提供了虚假、夸大的信息,其结果将会对加盟者造成无法估量的损失。

## 第二节 特许经营合同的构造

从特许经营的定义可以看出,特许经营合同是以保障加盟者能够顺利开展经营为目的而设立的。因此,加盟连锁总店有义务向加盟者提供统一的标识以及经营秘诀或技巧,而加盟者则有义务向加盟连锁总店支付相应的对价,同时遵从加盟连锁总店的指导并投入自主资金以开展业务。

那么,特许经营合同的基本构造,即为特许经营整体服务项目<sup>①</sup>与其对价的交换关系。<sup>②</sup>换言之,在特许经营合同中,合同当事人的基本义务包括:加盟连锁总店向加盟者提供整体服务项目;而加盟者则有义务正确使用所提供的特许经营整体服务项目并支付相应的对价。而在这其中,构成商业特许经营体系最为重要的因素,即为加盟者必须正确使用加盟连锁总店所提供的特许经营整体服务项目,这也是特许经营合同中最基本的义务。

换言之,上述这种权利义务关系从商业特许经营体系所特有的经济优势来看,尽管加盟者自身并不具备一定的经营能力,但是,在加盟连锁总店的指导和帮助下,利用加盟连锁总店既有的声誉、信用以及经营秘诀,就可以快速展开经营活动;而对于加盟连锁总店来说,不需要

---

① 特许经营整体服务项目,即指加盟连锁总店向加盟连锁店所提供的所有服务的总称,其中包括加盟连锁店可以使用的商标、服务标志、贸易名称、其他象征营业的标示等,同时还有经营的技巧和秘诀,以及营业指导和帮助等。

② 高田淳:「フランチャイズ契約の特質——フランチャイジーの投資賠償請求を素材として」、円谷峻:「好美清光先生古稀記念・現代契約法の展開」、经济法令研究会、2000、頁43。

亲力亲为即可以扩大经营规模,还能够借机为自己招揽经营贤才。<sup>①</sup>

然而,特许经营合同通常都是格式条款,一般都是由加盟连锁总店将预先制作好的合同文本交予加盟连锁店的申办者令其署名,自始合同成立。并且,为了维护特许经营体系的统一性,大幅调整合同的基本内容也是不现实的。因此,对于加盟者来说,他们只能选择是否签署该合同,而不能更改合同的内容更不可能参与合同的制定。<sup>②</sup>

此外,在特许经营合同中,通常会规定加盟连锁店开业所需要的费用均由加盟者自己负担。<sup>③</sup>但我们应该注意到,加盟连锁总店为了确保自己的利益不受损失,在特许经营合同中对加盟者设定了诸多的约束和限制。也就是说,加盟连锁总店为了确保自己的投资能够获利,通常会对加盟者设定严格的资金要求和责任赔偿条款。换言之,如果加盟者投资成功,加盟连锁总店将会获得相应的特许权费,同时可以增加商品的供给,还可以提高自己的品牌知名度;反之,如果加盟者投资失败,加盟连锁总店也不会承担任何责任及损失。<sup>④</sup>

因此,在特许经营合同的缔约阶段,为了使加盟者能够真正理解合同内容,加盟连锁总店有义务向其披露真实、确切的信息。如前所述,在加盟者当中,除占较大比重的离职人员外,还有很多是为了开展多元化经营的中小企业以及家族主妇等。这些加盟者的共同特点就是特许经营没有相关的法律知识,且鲜有该领域内的经营经验。正因如此,作为特许经营合同的双方当事人,加盟连锁总店在信息和法律知识等方面拥有绝对的优势,而加盟者却大多没有该种优势。也就是说,在特许经营合同的双方当事人之间,存在知识以及信息量的不平等。从这点来看,特许经营合同的主体地位是不平等的,这也极易成为对加盟连锁总店一方有利的合同。

① 川越憲治:「フランチャイズシステムの判例分析」、『別冊 NBL』29 号。

② 山口純夫:「フランチャイズ契約」、『法律時報』62 卷 2 号。

③ 川越憲治:「最新販売店契約ハンドブック」、『ビジネス社』1986、頁 520。

④ 高田淳:「フランチャイズ契約の特質——フランチャイジーの投資賠償請求を素材として」、『円谷峻:「好美清光先生古稀記念・現代契約法の展開」』、『経済法令研究会』、2000、頁 401。

### 第三节 特许经营合同中的信息披露义务与《中小零售商业振兴法》《反垄断法》之间的关系

在日本,尚没有一部法律能够对加盟连锁总店的信息披露义务进行规范。概观以往的案例,法官多会援用《中小零售商业振兴法》和《反垄断法》要求加盟连锁总店履行信息披露义务,但这两部法律均存在一定的局限性。

#### 一、《反垄断法》

日本公正交易委员会在关于《反垄断法》在商业特许经营体系中的适用(下文简称特许经营指导方针)中就特许经营合同和《反垄断法》的关系进行了说明。

首先,《反垄断法》第19条规定“经营者不得使用不公正的交易手段”,对不公正的交易手段进行了明确的禁止。对于何为“不公正的交易手段”,在该法第2条第9项第3号中有明确的规定,即“通过不正当的手段诱导或强制竞争方的顾客与己方从事交易活动”。

公正交易委员会根据上述第2条第9项第3号的规定,在1982年(昭和57年)6月18日颁布的第15号“一般指定8项”中明确指出:法律禁止“通过让顾客误以为己方的供给商品、劳务内容或交易条件等其他相关的交易事项与实际情况或竞争方相比具有明显的优势,以此诱导竞争方的顾客与己方从事交易活动”的行为为欺骗诱导顾客的行为。

其次,在1983年(昭和58年)9月20日颁布的特许经营指导方针中,明确加盟者在法律上是独立于加盟连锁总店的经营主体,因此,加盟连锁总店和加盟者之间的交易关系适用于《反垄断法》。同时,该指导方针还建议加盟连锁总店在募集加盟者时,应对以下5项信息给予充分的披露:(1)有关商品等相关的供给条件、预测销售额及收益;(2)有关经营活动方面的指导内容、方法、次数以及费用负担;(3)有关加盟时收取的费用性质、金额、有无返及返还条件;(4)有关加盟者定

期应支付的金额、支付日期及方法;(5)有关合同的期限、更新及解除。如果加盟连锁总店对上述信息的披露采取怠慢、虚假或夸大的做法,将根据“一般指定8项”的规定责令其采取撤销措施(该法第20条)。<sup>①</sup>

关于这一点,特许经营指导方针中也明确指出,由于加盟者在法律上是独立于加盟连锁总店的经营者,所以加盟连锁总店和加盟者之间的交易关系适用于《反垄断法》。同时,该指导方针还根据对加盟者的问卷调查,列举了加盟连锁总店在募集加盟者时应披露的信息内容,如加盟后商品的供给条件、预想收益额等。如果加盟连锁总店为了诱导加盟者与其签约而对重要事项不给予充分披露或进行了虚假、夸大其词的披露,该行为就属于“一般指定8项”中的欺骗诱导顾客的行为。

那么,加盟者能否根据《反垄断法》而获得合理的救济和赔偿呢?

首先,就损害赔偿请求进行论证。根据《反垄断法》第25条的规定,不管加盟连锁总店是否存在过失,加盟者都可追究其责任。因此,对于无论在法律知识还是在资金能力方面都处于弱势的加盟连锁店来说,依据该条提出损害赔偿请求应该是非常有效的救济手段。然而,该法在第26条第1项中又规定,在法院明确确定经营者的行为属于违反反垄断法的行为之前,不得追究经营者的无过错损害赔偿责任。经查证,截至目前,公正交易委员会尚未为对任何一起特许经营合同纠纷根据“一般指定8项”采取撤销合同的措施。因此,可以说,《反垄断法》第25条在对加盟者的救济方面并没有实际的效用。

其次,就违反《反垄断法》的不法行为进行论证。当加盟连锁总店存在信息披露不作为或对信息进行虚假、夸大其词的披露时,加盟者可以根据《反垄断法》中对不法行为的规定向加盟连锁总店进行追责。然而,特许经营指导方针中所列举的仅仅是“希望”加盟连锁总店进行披露的信息内容,而非义务。同时,由于加盟者还负有自我举证的责任,这对于处于“弱者”地位的加盟者来说是非常困难的。因此,根据《反垄断法》中有关不法行为的规定而对加盟连锁总店进行追责几乎是不可能实现的。

<sup>①</sup> 和泉沢衛:「フランチャイズ・システムと独占禁止法」、『NBL』292号。

最后,就违反《反垄断法》主张合同无效进行论证。在《反垄断法》中,对于主张合同无效并没有明文的规定。其立法目的,是使公正交易委员会能够采取弹性化措施对违法行为进行妥当的处理,故而法院一般也不会做出确认无效的判决。<sup>①</sup>换言之,只要没有明确认定加盟连锁总店的合同诱签行为违反了公序良俗,法院就无法做出无效判决。因此,依据《反垄断法》主张合同无效的方法,对于加盟者来说并不是有效的救济手段。

## 二、《中小零售商业振兴法》

除《反垄断法》外,《中小零售商业振兴法》也可以作为在特许经营合同缔约阶段规范加盟连锁总店信息披露的法律依据。

该法第11条以及通产省令中明确规定,具有一定规模的中小零售业的特定连锁化经营者必须就以下事项向加盟者进行信息披露:(1)有关加盟时收取的加盟金、保证金以及其他资金的事项;(2)有关对加盟者所供商品的销售条件的事项;(3)有关经营指导的事项;(4)有关商标、商号的使用以及其他装饰的事项;(5)有关合同期限、合同更新以及解除的事项;(6)从事该特定连锁化行业的经营者姓名、住址,以及法人情况下法定代表人的姓名;(7)从事该特定连锁化行业经营者从事该行业的起始时间;(8)有关定期收取加盟金的事项;(9)有关加盟店的店铺构造及内外装饰的事项。<sup>②</sup>然而,在上述9项中,并没有加盟者最为关心的“预想收益额”等方面的内容。因此,当加盟者因加盟连锁总店在预想收益额上存在信息披露不作为或存在信息虚假、夸大披露的情形而被诱导签约并受到损失时,《中小零售商业振兴法》并不能为加盟连锁店提供有效的救济。

此外,对于主张合同无效的问题,已有判例明确指出:对于《中小零售商业振兴法》第11条所列举的9项内容,只要做到“必要的、最小

① 最判昭52・6・20民集31卷4号449頁。

② 川越憲治:「フランチャイズ・ビジネスにおけるディスクロージャー——開示制度と登録制度をめぐって(上)」、『NBL』277号;川越憲治:「フランチャイズ・ビジネスにおけるディスクロージャー——開示制度と登録制度をめぐって(下)」、『NBL』279号。



限度的信息披露”即可。<sup>①</sup>因此,在司法实践中,《中小零售商业振兴法》与《反垄断法》同样,对于特许经营合同缔约阶段加盟连锁总店的信息披露义务来说,起作用仅相当于管理条例。因此,根据《中小零售商业振兴法》主张合同无效的方法,对于加盟者来说也不是有效的救济手段。

---

<sup>①</sup> 京都地判平3·10·1判時1413号102頁。