



23. 3. 24

平成23年3月23日判決言渡 同日原本領収 裁判所書記官

平成21年(ワ)第16489号 不当利得金返還請求事件

口頭弁論終結日 平成22年12月22日

判 決

原 告

(以下「原告 A」という。)

原 告

(以下「原告 B」という。)

原 告

(以下「原告 C」という。)

原 告

(以下「原告 D」という。)

上記4名訴訟代理人弁護士 別紙原告ら訴訟代理人目録記載のとおり

東京都品川区東五反田1丁目17番1号

被 告 株 式 会 社 ウ イ ン ド

同 代 表 者 代 表 取 締 役 Y

同 訴 訟 代 理 人 弁 護 士 山 寄 進

主 文

1 被告は、原告 A に対し、213万1080円及びこれに対する平成21年9月20日から支払済みまで年5分の割合による金員を支払え。

2 被告は、原告 B に対し、136万5000円及びこれに対する平



成21年9月20日から支払済みまで年5分の割合による金員を支払え。

3 被告は、原告 C に対し、220万5000円及びこれに対する平成21年9月20日から支払済みまで年5分の割合による金員を支払え。

4 被告は、原告 D に対し、107万1000円及びこれに対する平成21年9月20日から支払済みまで年5分の割合による金員を支払え。

5 訴訟費用は被告の負担とする。

6 この判決は仮に執行することができる。

事 実 及 び 理 由

第1 請求

主文同旨

第2 事案の概要

本件は、「ウインドショッピング」と称するインターネットショッピング運営支援事業（以下「ウインドショッピング」という。）を展開する被告とウインドショッピングの利用契約を締結し、被告に対して、契約金等を支払った原告らが、ウインドショッピングは特定商取引に関する法律（以下「特商法」という。）51条に定める業務提供誘引販売取引に当たり、同法58条1項に基づき同契約を解除（クーリング・オフ）した、または、被告による同契約の勧誘の際に不実告知があったから、同法58条の2第1項1号、52条1項5号に基づき同契約を取り消したと主張して、被告に対し、契約解除に基づく原状回復請求又は不当利得返還請求として、各既払代金（別紙契約一覧表「契約金額」欄記載の各金員）の返還及びこれに対する契約解除の日の翌日である平成21年9月20日から支払済みまで民法所定の年5分の割合による利息の支払を求める事案である。



- 1 前提事実（当事者間に争いがないか、掲記の証拠及び弁論の全趣旨により容易に認定できる事実。なお書証番号は特に断らない限り枝番号を含む。以下同じ。）

- (1) 当事者等

- ア 被告

被告は、インターネットウェブコンテンツの企画、製作及び運営並びに通信販売等を業とする株式会社であり、ウインドショッピングを展開している。

- イ 原告ら

原告らは、いずれも、被告との間でウインドショッピングの利用契約を締結した者である。

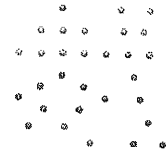
- (2) ウインドショッピングの概要

ウインドショッピングは、被告が展開するインターネットショッピング運営の支援事業である。その概要は、次のとおりであり、いわゆる「ドロップショッピング」（ネットショップのオーナーは在庫を持たず、顧客の注文に応じてドロップショッピングサービス提供者から注文商品の供給を受け、これを同提供者から顧客に直接発送する方式）の一形態である。

ア 被告は、加入者のために、一般購入者からの注文を受けて商品を販売するためのウェブサイト及びウェブコンテンツを企画・製作し、加入者に供給する（ドメイン名の取得も含む。）。このウェブサイトのサーバーの保守管理、掲載する原稿の作成、商品の登録作業等は、すべて被告が行う。

イ 上記ウェブサイトを経由して一般購入者から商品の注文を受けたときは、被告が受注処理、発送手続のすべてを代行し、当該商品は、被告から直接購入者に送付される。

ウ 上記ア及びイの業務に加え、特約により、被告は、上記アにより製作され、加入者がオーナーとなるウェブサイトのSEO対策（検索エンジンで



検索結果の上位に掲示されるようウェブサイトを最適化すること）、広告プロモーション活動や広告掲載等も行う。

エ 加入者は、被告から卸値で購入した商品を一般購入者に販売する。加入者は、一般購入者からの質問メールに対して回答する、一般購入者から代金が入金されたかを確認し、被告へ入金完了の連絡をする、月ごとに販売した分の仕入れ代金を被告に支払うといった作業を行う。

オ ウインド SHIPPING には、スタンダードクラス（契約金 18 万 9000 円から）、マキシマムクラス（契約金 73 万 5000 円）、ラグジュアリークラス（契約金 136 万 5000 円）及び V. I. P. クラス（契約金 Special Price）の 4 つのコースがある。これらのコースは、ウェブサイトの製作・開設に関するサービス、開設後の広告活動や SEO 対策の有無、取扱商品数などが違っており、スタンダードクラス、マキシマムクラス、ラグジュアリークラス、V. I. P. クラスの順により充実したサービスの提供を受けられるとされている。

(3) 原告らは、別紙契約一覧表「契約年月日」欄記載の日に、被告とウインド SHIPPING 加入契約（以下、原告らが被告と締結した契約を併せて「本件各契約」という。）を締結し、被告に対し、契約金その他の経費として、同表「契約金額」記載の額を支払った。各原告が選択したコースは、原告 A は V. I. P. クラス、原告 B 及び原告 C はラグジュアリークラス、原告 D はマキシマムクラスであった。（甲 9、乙 16 ないし 19）

(4) 原告らは、平成 21 年 9 月 19 日に到達した書面により、被告に対し、本件各契約は特商法 51 条にいう業務提供誘引販売取引に該当するとし、同法 58 条 1 項に基づき本件各契約を解除（クーリング・オフ）するとともに、1 週間以内に既払代金を返還するよう求めた。なお、被告は、原告らに対し、同法 55 条 2 項所定の書面を交付していない。（甲 4、弁論の全趣旨）



- (5) 原告らは、平成21年11月21日に送達された本件訴状により、被告に対し、特商法58条の2第1項1号、52条1項5号に基づき、本件各契約を取り消す旨の意思表示をした。（顕著な事実）

2 争点及び争点に対する当事者の主張

- (1) 本件各契約が業務提供誘引販売取引に該当するか

（原告らの主張）

ア 業務提供誘引販売取引とは、①物品の販売又は有償で行う役務の提供の事業であって、②業務提供利益を収受し得ることをもって相手方を誘引し、③特定負担を伴う商品の販売又はその役務の提供に係る取引をいう（特商法51条1項）。

イ ①について

本件各契約は、被告が、原告らに対し、有償で「ウェブショップ製作、仕入れ、在庫管理、商品の配送のすべてを代行する」という役務を提供することを内容とする契約であるから、「有償で行う役務の提供の事業」に当たる。

ウ ②について

②の要件は、さらに、

(i) 事業者が提供するサービスを利用して相手方が「業務」に従事すること

(ii) その「業務」を事業者が提供ないしあつせんすること

(iii) その「業務」に従事することにより相手方が利益（業務提供利益）を得られること

(iv) (iii)の利益を得られることをもって相手方を誘引することに分けられる。

ア (i) について

ウインドショッピングは、当該ネットショップの構築と維持管理、ネッ



トショップの商材である掲載商品の確保と配送について、ネットショップオーナーである加入者が直接関与せず、すべて被告が行うことが大きな特徴となっている。そして、原告らは、被告が商品を販売するためのウェブサイトを作成した後、販売する商品と販売価格を自らのネットショップに掲載するのであるが、原告らがネットショップへ掲載できる商品は、被告があらかじめ用意した商品に限られており（仮に原告らが自ら調達した商品の販売が認められていたとしても、原告らはそのような説明を受けていないし、自ら商品を調達することは事実上不可能である。）、原告らは、被告の指示に従って、ウェブサイトの管理画面から商品を選択し、掲載するだけという定型的な作業を行うのみである。また、商品の販売価格を決定する際も、被告から原告らに対して、各商品の仕入価格と参考価格が提示され、原告らは、それに基づいて販売価格を設定するに過ぎない。さらに、原告らは、被告の指示に従い、購入者からの注文メールへの対応と入金管理を行うことになっている。

したがって、ウインドショッピングでは、原告らは、被告が作成したウェブサイトを利用して、被告の指示に従って、(1)商品及び販売価格をネットショップに掲載する、(2)購入者からの注文メールに対応する、(3)購入者からの入金を管理する、という業務に従事するのであるから、(i)の要件を満たす。

(イ) (ii) について

上記(ア)の業務は、すべて被告からの指示に基づき原告らが行うものであり、また、ネットショップの運営管理に必要不可欠な集客作業もすべて被告が行うのであるから、原告らは、ネットショップを「運営」、「経営」しているのではなく、単に被告からの依頼に基づいて「商品選定・販売価格の設定」、「メール対応」及び「入金管理」という定型的な業務に従事しているに過ぎない。したがって、被告が上記(ア)の業務を原告



らに提供しているといえるから、(ii)の要件を満たす。

(ウ) (iii)について

ここでいう「利益」とは、原告らが「業務」に従事することにより得られるものであれば足り、「利益」自体を被告から提供される必要はない。そして、本件では、原告らが上記(ア)の業務に従事した上で、商品が販売されれば、原告らは、その販売価格と仕入価格との差額を得られる仕組みとなっており、かかる差額が「利益」に該当する。したがって、(iii)の要件を満たす。

(エ) (iv)について

被告は、自らのホームページで、「大きな収益も望めるクラスです。」、「ネットビジネスを副業としてお金を稼ぎたい方向けのクラスです。」、「本業を凌ぐ利益を得たいという方向けのクラスです。」、「上記3つのクラス以上の集客効果・売上げ・利益を求めている方向けのクラスです。」などとうたっているから、利益を得られることをもって原告らを誘引していることは明らかである。したがって、(iv)の要件を満たす。

(オ) 以上より、本件各契約は、被告が、業務提供利益を収受し得ることをもって原告らを誘引したと認められる。

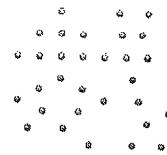
エ ③について

原告らは、ウインドショッピングの対価として、別紙契約一覧表「契約金額」欄記載の各金員を被告に支払っており、かかる支払が「特定負担」に該当する。

オ なお、消費者庁は、平成22年4月9日、ウインドショッピングが業務提供誘引販売取引に該当することを前提に、被告に対し、特商法57条1項に基づき6か月間の業務停止を命じた。

カ 以上より、本件各契約は、業務提供誘引販売取引に該当する。

(被告の主張)



本件各契約が①物品の販売又は有償で行う役務の提供の事業であること及び③特定負担を伴うことは特に争わないが、②業務提供利益を収受し得ることをもって相手方を誘引したものではないから、業務提供誘引販売取引には該当しない。

ア 特商法が業務提供誘引販売取引という類型を設けた趣旨は、いわゆる内職商法やモニター商法のような「これを買うとこういう仕事がある」と言っ
て物品を売りつけるような取引を規制対象とすることにある。

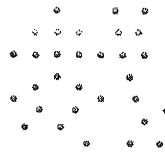
イ 原告らが従事する「業務」について

業務提供誘引販売取引にいう「業務」とは、内職商法における「内職仕事」とかモニター商法における「モニター仕事」といった一定の統一性や継続性を持った取引若しくは収益対象の仕事それ自体をいうのであって、それらの仕事の具体的な作業手順の一挙手一投足のことをいうのではない。したがって、ウインドショッピングに即していえば、「業務」とは、ネットショップ経営それ自体を指すのであって、原告らが主張する商品及び販売価格をネットショップに掲載すること、購入者の注文メールに対応すること及び購入者の入金を管理することといったネットショップ運営に伴い発生する個々の作業をいうのではない。

ウ 被告が「業務」を提供若しくはあっせんしていないこと

特商法51条は、「業務」について「その商品の販売若しくはそのあっせん又はその役務の提供若しくはそのあっせんを行う者が自ら提供を行い、又はあっせんを行うものに限る」と規定しているところ、イのとおり、ここにいう「業務」とは、業者が差配可能な内職、モニターといった一定の統一性や継続性を持った取引若しくは収益対象仕事のことをいうのであり、被告は、原告らに対して、上記の意味での「業務」の提供やあっせんはしていない。

すなわち、原告らは、自らが独立事業者としてネットショップを運営す



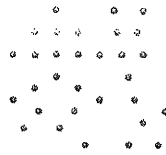
るのであり、被告は、自ら原告らが運営するネットショップで発注（提供）をするのでもなければ、被告のコネクションを通じた購入者の紹介（あっせん）をするのでもない。原告らは、一般消費者からの需要を期待して本件各契約を締結し、自らネットショップを運営しているのであるから、被告が「業務」を提供又はあっせんしたとはいえない。

エ 仮に、商品及び販売価格をネットショップに掲載すること、購入者の注文メールに対応すること及び購入者の入金を管理することを、原告らが従事する「業務」だとしても、被告がこれらの業務を提供ないしあっせんしたとはいえない。すなわち、どのようなウェブショップを構築するか、取扱商品の選定、販売価格の設定、購入者とのやりとりや販売するかどうかの決定、商品発送依頼は、すべて原告らがネットショップのオーナーとして自らの判断で自由に行っているのであるから、被告の指示に基づいて行うのではないし、ウインドショッピングでは、原告らが自らのウェブショップで、被告が用意した商品以外の商品を販売することも認められているから、原告らは、自らの自由な裁量でネットショップを運営していたのであり、被告の指示する定型的な作業に従事していたに過ぎないとはいえない。また、被告が行う「集客」とは、集客対策のことであり、「すべて代行」とは、一定の基本的対策について代行することをいっているのであるから、その結果を保証するものではないし、ネットショップのオーナーは、被告とは関係なしに独自に集客対策を行うことができ、被告もそれを推奨していたのである。したがって、被告が「商品選定・販売価格設定」、「メール対応」、「入金管理」という「業務」を提供ないしあっせんしたとはいえない。

オ 以上より、本件各契約は、業務提供誘引販売取引には該当しない。

(2) 原告らが「事業所等によらないで行う個人」にあたるか

(原告らの主張)



原告らは、いずれも個人であり、事業所等永続的な設備を設置してウインドショッピングを利用したものではないから、「事業所等によらないで業務を行う個人」に該当する。

被告は、原告 A が実質的には法人である旨主張するが、原告 A が経営する有限会社 A'（以下「A'」という。）は、パチンコ店等の内装を行う会社であり、ウインドショッピングは、A' の業務ではないし、原告 A が連絡先を A' の事務所にしたのは、原告 A は、日中は自宅ではなく A' の事務所や営業先にいるため、連絡の便宜上 A' の事務所を連絡先に指定したに過ぎないから、原告 A は、個人である。

また、原告 D は、コンビニエンスストアを経営しているが、コンビニエンスストアの経営とは別に、副業として「商品の選定・販売価格の決定」、「メール対応」、「入金管理」という定型的な作業を、自宅のパソコンで実施していたに過ぎないから、「事業所等によらないで業務を行う個人」に該当する。

（被告の主張）

原告 A は、個人名で契約しているものの、有限会社 A' という会社を経営し、被告担当者とのやりとりも、A' の加入電話に架けさせたり、A' の事務員に対応させたりしており、実質的には法人といえる。

また、原告 D もコンビニエンスストアのオーナーであり、事業者である。

（3）被告が本件各契約締結の勧誘に際して、原告らに不実告知を行ったか

（原告らの主張）

被告は、原告らがネットショップを開設することにより確実に収入を得られる保証がないにもかかわらず、本件各契約の勧誘に際して、原告らに対し、「絶対儲かります」、「確実に売れます」、「間違いなく2～3か月で回収できる」などと勧誘し、業務提供利益に関する事項について不実のことを告げ、また、実際には、原告らのネットショップに対するSEO対策等の宣伝



広告活動をまったく行っていないにもかかわらず，ＳＥＯ対策等を万全に行っているかのように宣伝し，商品の種類及び性能・品質，権利・役務の種類及びこれらの内容に関する事項について不実の内容を告げた。そのため，原告らは，被告の提供するサービスが確実に収入を得られるものと誤信して，本件各契約を締結した。よって，原告らは，不実告知を理由に本件各契約を取り消す（特商法５８条の２第１項１号，５２条１項）。

（被告の主張）

否認ないし争う。

（４）被告が原告らに対して返還すべき金額

（原告らの主張）

ア 原告らは，被告に対し，本件各契約に基づき，以下の金員を支払ったから，被告は同額の返還義務を負う。

（ア）原告Ａ ２１３万１０８０円

（イ）原告Ｂ １３６万５０００円

（ウ）原告Ｃ ２２０万５０００円

（エ）原告Ｄ １０７万１０００円

イ 被告は，被告が原告らのために作成したウェブサイトの製作費用及び原告Ａと原告Ｃについては，無償配送分として被告が支出した費用を原告らの損失から控除すべきものと主張する。しかし，ウェブサイトの作成費用については何ら証拠が提出されていないし，配送費用についても，原告らが負担すべきであったことについて被告は何ら根拠を示しておらず，主張自体失当である。

ウ また，被告は，原告らが取得した購入者への販売価格と仕入れ原価との差益も原告らの損失から控除すべきものと主張する。しかし，被告は，仕入れ原価を回収している以上，被告には，上記差額相当分の「損失」が発生しておらず，被告の「損失」と原告らの「利得」との間に因果関係はない



から、被告の主張は失当である。

エ 被告は、原告らの請求につき民法722条を類推して相応の減額をすべき旨主張するが、原告らには何ら落ち度はなく、被告の主張は失当である。

(被告の主張)

ア 被告は、本件各契約に基づき、原告らのためにウェブサイトを作成した。

このウェブサイトはそれ自体利用価値があり、無価値とはいえないから、損益相殺として、ウェブサイトの価値相当分を原告らの損失から控除すべきである。このウェブサイトの価値は、70万円を下らない。

イ 被告は、原告A及び原告Cのために、両名がネットショップを運営して成立した取引の相手方に対する無償配送を行い、そのために次の金員を支出したから、損益相殺として、これらの額を原告A及び原告Cの請求額から控除すべきである。

(ア) 原告A 9万0240円

(イ) 原告C 1万2400円

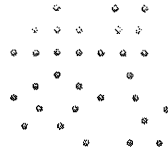
ウ 原告A、原告C及び原告Bは、ウインドショッピングを利用して商品を購入者に売却することで、下記の各金額の利益を挙げているから、次の各金額は、原告A、原告C及び原告Bの請求額から控除されるべきである。

(ア) 原告A 21万6055円

(イ) 原告C 約3500円

(ウ) 原告B 約1万円

エ 原告Aは、実質的には法人と同視すべきである上、本件各契約で禁止されているにもかかわらず、被告から廉価に取得した商品を、インターネットオークションで販売したため、被告が商品供給を止めざるを得ないという事態を生じさせるなど、自ら損害の拡大を防止する努力を怠った。原告Dも、コンビニエンスストアのオーナーであり、事業者である。原告



C も、せっかく多額の投資をして開設したネットショップを開設直後に閉じてしまうなどして、自らの損害を拡大させる結果を招いている。以上の事情に照らすと、原告らの請求については、民法722条を類推して、相応の減額（40%程度）をすべきである。

第3 争点に対する判断

1 争点(1)（本件各契約が業務提供誘引販売取引に該当するか）について

(1) 前提事実、証拠（甲1, 2, 6, 8, 9, 乙9, 16ないし19）及び弁論の全趣旨によれば次の事実が認められ、この認定を左右するに足りる証拠はない。

ア ウインドショッピングは、商品販売業に従事した経験のない者であっても、ネットショップのオーナーとなって、ネットショップを運営できるようにするサービスを被告が提供することを標榜した支援事業であり、被告が作成したマニュアル及び契約書に記載された仕組みは次のとおりである。

（甲6, 乙9, 16ないし19）

（ア） ネットショップのウェブサイトの作成、ドメイン取得及びサーバーの設置は被告が行う。ウェブサイトのデザインは、被告が作成した後、加入者が確認して、修正してほしい点や要望があれば、被告に伝えるが、その修正や要望の内容が「売れるホームページ」という観点から相当でないと被告が判断した際には、要望に応じないこともある。また、ウェブサイト完成後の修正は、加入者が被告に依頼するほか、加入者自身が行うこともできるが、修正の結果、サイトの構成が崩れてしまった場合には、被告は対応しない。

（イ） 取扱商品は、被告があらかじめ用意したものの中から、加入者が選択する。取扱商品を変更する場合には、被告に対し、「アップ代行（1商品につき3150円）」を依頼して行うことができるほか、加入者自身で変更することもできる。



- (ウ) 商品の価格は、加入者が決定するが、被告からも参考価格が教示される。販売価格を変更する際には、被告に対し、「商品修正（１商品につき１５７５円）」を依頼することにより行うことができるほか、加入者自身で変更することもできる。
- (エ) 購入者からの質問メールに対しては、加入者が応対するが、被告は、回答内容に関するアドバイスや回答の定型文を提供する。
- (オ) 購入者からの注文メールが加入者に送信され、加入者が購入者に対して注文確認メールを送信することで、購入者からの注文が確定する。また、購入者からの注文メールは、被告にも同時に送信され、被告は、受注処理、発注手続を行う。そして、代金の支払方法が銀行振込の場合は、購入者から注文確認メールに対する返信があり、代金の入金を確認できた時点で、代金引換払いの場合は、注文確認メールに対する返信があった時点で、加入者から被告に対して、発送依頼のメールを送信し、被告は、原則として７営業日以内（土日祝日を除く）に商品を購入者に発送する。ただし、被告は、加入者から要求された売買数量、規格、売買価格、受取条件に対し、被告の判断で拒否することができる。
- (カ) 購入者からの代金支払は、銀行振込の場合には、加入者の預金口座に振り込まれる。購入者に対する領収書や納品書も加入者自身の名前で発行する。また、商品の保証書も販売店として加入者名で発行される。
- (キ) 加入者は、被告に対し、毎月末日締めで商品の仕入代金の支払をするが、代金引換払いでの購入があった場合には、販売価格から卸金額を控除した額（加入者の利益相当額）を仕入総額から控除した額を被告が加入者に請求する。
- (ク) 被告は、広告やＳＥＯ対策といった宣伝、集客活動を行うが、加入者自身もブログやソーシャル・ネットワーキング・サービスを利用するなどして、宣伝、集客活動を行うことを推奨している。



㌥ 加入者は、自分で仕入れ、在庫管理、配送ができる場合には、ネットショップを利用して、自ら仕入れた商品を販売することができる。他方、被告から仕入れた商品をネットショップ以外で販売することは禁止されている。

㌦ 加入者は、随時、被告から提案や助言等のサポートを受けることができる。

イ 被告は、インターネットのホームページに、ウインドショッピングについて、「とにかく簡単」、「ウェブサイト制作、仕入れ、在庫管理、商品の配送を被告がすべて代行するサービスを提供することで、オーナー様の手間を極限まで『ゼロ』に近づけました。」、「オーナー様にして頂く作業は、①サイトで販売する商品の選択、②販売価格の決定、③お客様とのメールのやり取り、④入金の確認、⑤被告へ売れた商品の発送依頼」、「たったこれだけでOK。ショップオープン後はメール対応のみで簡単運営」との説明を掲載し（甲1）、また、勧誘用の案内パンフレットにも、①ネットショップ制作は被告が代行し、加入者の手間は一切ないこと、ネットショップ制作の過程で加入者の意見を確認しながら、「売れるショップ」を被告がオリジナルデザインで制作すること、②被告が、集客のためのメール戦略、オリジナルバナーリンク、集客サイトへのリンクなど広告プロモーションを行うこと、被告において、訪問者数を増やすためにSEO対策を行い、Yahoo!やGoogle等のサーチエンジンの検索で加入者のショップが上位表示されるようにすること、スタンダードクラスでは、加入者自身が集客面で努力する必要があるが、マキシムクラス以上では、被告が集客とプロモーションをするので加入者の手間は必要ではないこと、③被告が、注文受注、商品発送を完全代行すること、④加入者は「お客様からの質問にメールで回答、入金確認+被告への入金完了の連絡メール、仕入れ代金の被告への支払」という「簡単な仕事だけでOK!」、「だ



れでもカンタン！手間いらず」であること、⑤被告が「親切・丁寧」に安心サポートをすること、との記載をしている（甲２）。

ウ 原告らは、イのインターネットのホームページや勧誘用の案内パンフレットを信用して、本件各契約を締結したものであり、ネットショップの実際の運営は次のとおりであった。（甲９）

（ア）原告らは、被告が作成したウェブサイトにおいて、ネットショップを開店した。ア（ア）のとおり、ウェブサイト完成後の修正は加入者自身が行うことができるとされているが、原告らはウェブサイトの修正を行う方法に通じていない上、ア（ア）のとおり、加入者が修正したことによりサイトの構成が崩れたときには被告は対応しないとされていたため、修正をする場合には、被告に依頼していた。

（イ）原告らは、取扱商品を、被告が予め用意したリストから選択していた。ア（イ）のとおり、ウインドショッピングでは、加入者自身が自ら仕入れた商品を販売することができるとされているが、実際には、イのような宣伝を信じて契約をした原告ら自身が、仕入れ、在庫管理、配送をすることは想定外の事態であるし、自分で仕入れた商品をアップする際には、自分でウェブサイトを修正しなければならないところ、（ア）のとおり、ウェブサイトの修正が困難であることから、結局、原告らが自ら仕入れた商品を販売することはなかった。また、原告らが被告の用意したリストの中から選択した商品について、ア（ロ）に記載した被告の判断により、当該商品の取扱が中止されることもあった。

（ウ）商品の価格は、ア（ウ）のとおり、加入者が決定し、被告は参考価格を教示するとされているが、実際には、原告らは、自ら妥当な価格を判断することができないことから、おおむね被告の提示した参考価格に従っていた。

（エ）ア（ク）のとおり、被告はマニュアルにおいて、加入者自身がブログやソ



ーシャル・ネットワーキング・サービスを利用するなどして、宣伝、集客活動を行うことを推奨しているが、原告らは、イのインターネットのホームページや勧誘用の案内パンフレットを信用して、本件各契約を締結しており、これらにおいて、被告は、集客のためのSEO対策や広告を被告において行うことを強調していたことから、原告ら加入者は、宣伝、集客活動は被告が行うものと考えていた。特に、原告らは、マキシムクラス以上なら、被告が集客、プロモーションを行い、加入者がこれらをする必要がないとされていることから、いずれもマキシムクラス以上を選択していた。

エ 被告は、平成22年4月9日、消費者庁から、ウインドショッピングが業務提供誘引販売取引に該当することを前提に、不実告知、誇大広告、広告における表示義務違反、交付書面の記載事項不備の違反があったとして、特商法57条1項に基づき、翌10日から同年10月9日までの6か月間、業務の一部（新規勧誘、申込み受付及び契約締結）を停止するよう命じられた。（甲8）

(2) 業務提供誘引販売取引とは、①物品の販売（そのあっせんも含む）又は有償で行う役務の提供（そのあっせんも含む）の事業であって、②その販売の目的物たる商品又はその提供される役務を利用する業務（その商品の販売若しくはそのあっせん又はその役務の提供若しくはそのあっせんを行う者が自ら提供を行い、又はあっせんを行うものに限る。）に従事することにより得られる利益（業務提供利益）を収受し得ることをもって相手方を誘引し、③その者と特定負担を伴うその商品の販売若しくはそのあっせん又はその役務の提供若しくはそのあっせんに係る取引をするものをいう（特商法51条1項）。

(3) 前提事実(2)及び前記(1)アのとおり、本件各契約は、被告が、原告らに対し、ネットショップ用のウェブサイトの作成、ドメイン及びサーバーの設置、取



扱商品の仕入れ及び発送の代行、ネットショップ運営におけるアドバイス等の各種サポートなどの役務を提供し、その対価として、原告らが被告に対し、契約金等の名目で別紙契約一覧表「契約金額」欄記載の各金員を支払うことを内容とするものであるから、原告らと被告との間の本件各契約に係る取引は、上記①及び③に該当する。

(4) 本件各契約に係る取引において、被告は、上記②の「業務提供利益を収受し得ることをもって相手方を誘引した」といえるか。

ア まず、本件各契約において原告らが行うこととされていた作業は、(1)アの本件各契約・マニュアルの規定、イの事前の勧誘内容、ウの実際の運営のいずれの見地からみても、(a)商品及び販売価格をネットショップに掲載すること、(b)購入者からの質問メールに対応すること、(c)購入者からの代金が入金されたかを確認し、被告へ入金完了の連絡をすること（以下「購入者からの入金の管理」という。）、(d)月ごとに販売した分の仕入れ代金を被告に支払うことという作業に限られているものと解される。

イ そこで、上記の作業が、被告が自ら提供を行い又はあっせんを行う業務といえるかが問題となる。

ア) 上記の作業は、ネットショップの運営に伴い発生する業務の一部であると解されるところ、ネットショップの運営主体が原告らであれば、原告らは、自ら運営するネットショップ事業の一部に従事しているに過ぎず、被告が自らこれらの業務を提供又はあっせんしたということはできない。そこで、ネットショップの運営主体が原告らであるのか被告であるのが問題となる。以下、ネットショップの運営主体について検討する。

(イ) 前提事実(2)及び前記(1)アで認定したところによれば、加入者はネットショップのオーナーとされ、購入者からの質問メールに対しては加入者が回答し、代金は、銀行振込の場合には加入者の預金口座に振り込まれ、



購入者に対する領収書や納品書、商品の保証書も加入者が発行することになっているのであって、これらの事実からすると、購入者との関係では、加入者が、購入者との間の商品の売買契約における売主となるものと認められる。

しかしながら、ウインドショッピングは、被告が用意した仕入先から仕入れた商品を、被告が製作したウェブサイトを紹介して購入者に販売し、被告が直接購入者に対して商品を発送するという仕組みになっており、また、加入者が被告から仕入れた商品を当該ネットショップ以外で販売することは禁止されているから、加入者は、商品を被告から仕入れて購入者に販売する場合には、被告が構築した商品販売システムを通じた販売しか行えないとの基本的な構造を有している上、原告らを経営主体とみるには次のとおりの疑問がある。すなわち、(1)ウのとおり、原告らはネットショップのオーナーとされているが、自らウェブサイトを修正することもままならず、修正は被告に依頼しないと行えない上、(1)ア(ア)のとおり、被告が自らの判断によって修正要望に応じないこともあるというのであり、また、取扱商品は、被告が提供するリストから選択するのではなく、加入者が自ら仕入れた商品を販売することは事実上できず、被告が提供したリストから選択した商品についても、被告の判断によって取扱が中止されることがあり、また、販売価格は加入者が決定するとされているが、実際にはおおむね被告が設定した参考価格によっているというのである。さらに、ネットショップの売上げに重要な影響を及ぼす宣伝、集客作業は、原告らが選択したマキシムクラス以上のコースにおいては、実際にはもっぱら被告が行うこととされていたというのであるから、これらの事情からすると、原告ら加入者には、ネットショップの運営主体としての自主性、自律性はほとんど存在しないというべきである。また、原告らが行うとされている「購入者からの質問メールに対応



する」との作業は、被告が定型文を用意したり、回答に関する助言を行ったりしているので原告らの独自の判断が必要な作業ではないし、「購入者からの入金の管理」や「仕入れ代金の被告への支払」との作業は単純な事務手続にすぎない。

これに対して、被告が担当する業務は、ネットショップのウェブサイトの作成、販売する商品リストの作成、商品の仕入れ、加入者の被告からの商品の仕入れ価格（卸値）の決定、加入者の購入者に対する販売価格の提示、加入者が選択した商品について取扱中止とすること、商品の受注処理及び発送手続、宣伝・集客活動などといったネットショップ経営の根幹といえる重要な業務であり、これらはネットショップの運営主体であればこそ行う経営的判断を伴う行為であると解される。

このような事情からすると、ウインドショッピングにおいては、購入者に対する関係では加入者が売主となるものの、ネットショップの運営主体は、実質的には被告であり、原告ら加入者は、その運営の一部の作業を被告の指示のもとに被告に従属した立場で行っていたにすぎないというべきである。したがって、本件各契約において原告ら加入者が従事することとされている業務は、ネットショップの実質的な運営主体である被告が、原告らに対して提供する業務であるというべきである。

(ウ) なお、被告は、業務提供誘引販売取引にいう「業務」とは、「内職仕事」や「モニター仕事」のような一定の統一性や継続性を持った取引若しくは収益対象となる仕事をさすのであって、(a)商品及び販売価格をネットショップに掲載すること、(b)購入者からの質問メールに対応すること、(c)購入者からの入金の管理、(d)仕入れ代金の支払というネットショップ運営に伴い発生する個々の作業は、特商法51条1項にいう「業務」には当たらない旨主張する。しかし、同条項が、規制の対象である業務提供誘引販売取引における「業務」を、事業者が自ら提供を行い又はあ



っせんを行うものに限定した趣旨は、相手方が従事することとなる業務が、その業務において利用する商品や役務の提供を行う事業者自身によって提供され又はあっせんされる関係にある場合には、相手方が、当該事業者との間で役務の提供等に係る取引を行えば、同役務等を利用した業務に確実に従事することができて、その結果、利益を確実に収受し得るものと期待することも無理からぬところがあり、このような形態による役務の提供等に係る取引の誘引は、そうでないものと比較して、相手方に対する強い誘引力を有するから、これを規制の対象として、相手方の利益保護や取引の適正を図ろうとするとところにあると解すべきところ、このような同条項の趣旨に鑑みれば、ここにいう「業務」とは、従事することにより一定の利益を得られる仕事、作業であれば足り、被告が主張するようなものに限定して解すべき理由はない。したがって、被告の上記主張は採用することができない。

ウ そして、(1)ウの事実、証拠（甲 1， 2， 9）及び弁論の全趣旨によれば、被告は、原告らに対し、本件各契約を締結して、被告が提供するウェブサイト製作、宣伝、プロモーション、商品の仕入れ及び原告らへの卸売、商品の受注処理及び発送手続等のサービスを利用すれば、原告らは、(a)商品及び販売価格をネットショップに掲載すること、(b)購入者からの質問メールに対応すること、(c)購入者からの入金の管理、(d)仕入れ代金の支払といった簡単な業務に従事するだけで、容易に商品の販売価格と仕入価格の差額を利益として収受することができる旨をホームページやパンフレットに記載して、本件各契約の締結を誘引したことが認められるから、被告は、原告らに対し、「業務提供利益」である商品販売価格と仕入価格の差額を収受し得ることをもって本件各契約の締結を誘引したものと認めることができる。

(5) 以上によれば、本件各契約は、業務提供誘引販売取引に該当するものと認



められる。

- 2 争点(2) (原告らが「事業所等によらないで行う個人」に当たるか) について
- (1) 特商法 58 条の規定に基づき解除することができるのは、業務提供誘引販売取引に関して提供され、又はあっせんされる業務を「事業所等によらないで行う個人」に限られる (特商法 58 条 1 項)。そして、証拠 (甲 9) 及び弁論の全趣旨によれば、原告らはいずれも個人であり、原告 B 及び原告 C については、いずれも給与所得者であって、本件各契約により被告から提供された「業務」を自宅のパソコンを利用して行っていたことが認められるから、原告 B 及び原告 C は、「事業所等によらないで行う個人」に該当する。
- (2) また、証拠 (甲 9 の 2) 及び弁論の全趣旨によれば、原告 D は、コンビニエンスストアを経営している者であることが認められるものの、前掲証拠によれば、同人は、自宅に置いているパソコンを使用してウインドショッピングに係る業務を行っていたことが認められる一方、本件全証拠によっても、同人が、その経営するコンビニエンスストアの業務の一貫として、同ストアの商品をウインドショッピングのウェブサイトに掲載して販売しようとしていたとの事情は認められないので、同人は、自宅において、私用のために置いてあるパソコンを使用してウインドショッピングに係る業務を行っていたものと認めるのが相当である。したがって、原告 D も「事業所等によらないで行う個人」に該当するといえることができる。
- (3) さらに、証拠 (甲 9 の 4, 乙 12, 16) 及び弁論の全趣旨によれば、原告 A は、A' の代表取締役であり、被告に対し、ネットショップの店名を「●●」, ドメインを「●●●.jp」とすることや、ウェブサイト「●●」のロゴをつけること、ウェブサイトの所在地を A' の本店所在地にすることを求めたこと、被告に対して A' の事務所を自らの連絡先として教えていたこと、A' の事務員に被告担当者との電話対応をさせたこと



があることが認められるものの、前掲各証拠によれば、ウインドショッピング加入に係る契約は、A' 名ではなく、原告 A の個人名で締結されていること、A' は、遊技機の販売、斡旋及び修理業、遊技機の古物の売買等を目的とする有限会社であり、ネットショップ等における多様な商品の売買は、A' の本来の業務に属しないこと、A' の事務所は、原告 A の勤務場所であり、同人が、日中の多くの時間所在する場所でもあること、被告との対応は、A' の事務員に対応させたこともあるものの、主に原告 A 本人が対応していたこと、被告に対して支払った契約金等は原告 A 個人が支払っていることが認められる。また、本件全証拠によっても、原告 A が、A' が取り扱っている遊技機等をウインドショッピングのウェブサイトに掲載して販売しようとしていたというような事情は認められない。以上によれば、原告 A も、「事業所等によらないで行う個人」としてウインドショッピングに係る業務を行っていたものと認められる。

3 原告らによる解除（クーリング・オフ）

前提事実(4)のとおり、被告は、原告らに対し、特商法 55 条 2 項所定の書面を未だ交付しておらず、原告らは、平成 21 年 9 月 19 日に、被告に対し、書面で本件各契約を同法 58 条 1 項に基づき解除（クーリング・オフ）するとの意思表示をしたから、本件各契約は同日に解除されたものと認められる。

そうすると、原告らは、それぞれ、被告に対し、本件各契約の解除に基づく原状回復請求権として、別紙契約一覧表の「契約金額」欄記載の各金員及びこれらに対する被告の同各金員受領日の後の日である平成 21 年 9 月 20 日から民法所定の年 5 分の割合による同法 54 条 2 項所定の利息の支払請求権を有するものと認められる。

4 争点(4)（被告らが原告らに対して返還すべき金額）について

(1)ア 被告は、①被告が、本件各契約に基づき、原告らのために作成したウェブサイトの価値相当額（原告らそれぞれにつき、各 70 万円）、②被告が、



原告 A 及び原告 C のために、両名がネットショップを運営して成立した取引の相手方へ商品を配送するために負担した配送費用額（原告 A につき 9 万 0 2 4 0 円，原告 C につき 1 万 2 4 0 0 円）を，それぞれ，損益相殺によって，原告らの請求額から控除すべき旨主張する。

しかしながら，前記 3 のとおり，原告らは，被告に対して，本件各契約の解除に基づく原状回復請求権として，別紙契約一覧表の「契約金額」欄記載の各金員及びこれらに対する遅延損害金の支払請求権を有するのであって，本件請求は，損害賠償請求ではないから，損益相殺を根拠として上記各金額を原告らの請求額から控除すべきであるとする被告の主張は，失当である。

イ また，被告は，原告 A ，原告 C 及び原告 B がウインドショッピングを利用して商品を購入者に売却することで得た利益（商品の仕入価格と販売価格の差額）を，上記 3 名の本件請求債権額から控除すべきである旨主張する。

証拠（甲 9 ， 1 0 ）及び弁論の全趣旨によれば，ウインドショッピングを利用して販売した商品の仕入額と販売額の差額として，原告 A は 2 1 万 6 0 5 5 円，原告 C は約 3 5 0 0 円，原告 B は約 1 万円の利益を取得した事実が認められる。しかしながら，同原告らは，被告が作成したウェブサイトを利用して，商品及び販売価格をネットショップに掲載する，購入者からの入金を管理する等の業務に現実に従事しており，同原告らがこれらの業務に従事した事実は，クーリング・オフに基づく解除により覆滅されるものではないから（原告らと購入者との間の商品の売買契約及び原告らと被告との間の商品の売買契約の効果も覆滅しない。），同原告らが取得した上記利益は，これらの業務に従事したことの対価として得た利益というべきであり，これらを同原告らの原状回復請求権の額から控除すべき理由はない。被告の主張は失当である。



ウ よって、原告らの被告に対する原状回復請求権の額は、原告 A につき
213万1080円、原告 B につき136万5000円、原告 C につ
き220万5000円、原告 D につき107万1000円となる。

(2) 被告は、原告らは、自ら損害を拡大させる行動をとっていることからすれ
ば、民法722条を類推して、原告らの請求額から相応の減額をすべき旨主
張する。しかし、前記3で認定した原告らの被告に対する本件請求債権は、
本件各契約の解除に基づく原状回復請求権であり、損害賠償請求権ではない
から、不法行為に基づく損害賠償請求に関する過失相殺の規定である民法7
22条を類推適用する余地はなく、被告の主張を採用することはできない。

5 以上によれば、争点(3)について判断するまでもなく、原告らの本件各請求は、
いずれも理由がある。

6 結論

したがって、原告らの請求は、いずれも理由があるからこれを認容すること
として、主文のとおり判決する。

大阪地方裁判所第8民事部

裁判長裁判官 小 野 憲 一

裁判官 山 下 美 和 子

裁判官 林 田 敏 幸



(別紙)

原告ら訴訟代理人目録

原告ら訴訟代理人弁護士	川	村	哲	二
同	奥	野	弘	幸
同	川	添		圭
同	壇		俊	光
同	堀	田	裕	二
同	吉	田		実
同	小	林	寛	治
同	林		裕	之
同	正	木	幸	博
同	松	井	良	太
同	平	野		潤
同	長	澤	松	男
同	村	上	寛	朗
同	大	山	弘	通
同	池	本	順	子
同	浦	川	典	之
同	丸	山	真	一郎
同	濱	崎	千	草
同	里	内	博	文
同	高	橋	希	紗
同	野	野	泰	二
同	三	谷	岳	大
同	吉	澤	彩	子



訴訟代理人川村哲二復代理人弁護士

	岸	田	知	博
同	岡	本	仁	志



(別紙)

契 約 一 覧 表

番 号	原告氏名	契約年月日	契約金額
1	A	平成 20 年 5 月 16 日	金 2,131,080 円
2	B	平成 20 年 12 月 12 日こ ろ	金 1,365,000 円
3	C	平成 20 年 6 月 24 日	金 2,205,000 円
4	D	平成 20 年 10 月 27 日こ ろ	金 1,071,000 円