

悪徳フランチャイズ専門コンサル会社にご用心

当社はフランチャイズ本部を立ち上げて事業のフランチャイズ化を支援することを生業としている。これまでに多くの企業のフランチャイズ展開をさせていただいた。中には、加盟店が1社も獲得できずフランチャイズ事業から撤退した企業がある一方、大成功してナショナルチェーンとなった企業もある。フランチャイズ展開が成功するか否かは、お手伝いした当社のノウハウに起因する場合がないとは言えないが、やはり、クライアントが開発した業態の優劣やフランチャイズ事業にかける熱意によるところが大きい。だから、フランチャイズ本部立ち上げのコンサルティングの打診をされた時、小職の見立てでフランチャイズ展開が難しいときは受注をお断りすることにしている。クライアント企業の社長が部下に丸投げするような場合も同様だ。引き受ければ、クライアントからコンサルフィーを払ってもらえるが、敢えてお断りする。お断りすることが『良心』でもあるのだ。当社は、これまでにクライアント企業とトラブルになったことは皆無だ。

先般、フランチャイズ展開を目指す企業（A社）とコンサル会社（B社）がトラブルとなり、訴訟となったケースがあったのでご紹介する（東京地判令和2年3月24日2020WLJPCA03248041）。A社とB社は「顧問コンサルティング契約」を締結したが、結局フランチャイズ展開はできず、A社がB社に支払ったコンサルティングフィーの返還を求めたものである。

<事案の概要>

A社は、フランチャイズ化を志向する事業者で、ピラティススタジオ運営、ヨガスタジオ運営等を業とする企業。B社は、フランチャイズ本部構築支援、のれん分けなどを支援するフランチャイズ専門のコンサルティング会社である。

A社とB社はフランチャイズ本部構築顧問契約を締結したが、A社は契約期間の途中からB社に報酬を支払わなくなった。これを受け、B社は、フランチャイズ本部構築顧問契約を解除し、未払の報酬を請求したのに対し、A社は、「B社がコンサルティング業務を完全に履行していない」として、「B社」に債務不履行があると主張し、既払の報酬の一部の返還を請求した。

<A社の主張>

フランチャイズ本部構築顧問契約によって被告が取得する報酬額2160万円（消費税込み）の高さや、同契約の目的（A社の事業組織をフランチャイズ・チェーン化

すること）の明確性から、同契約に基づく被告の債務は、請負契約に近い性質を有するものであり、少なくとも被告のスタッフの数名が原告の事務所に常駐するなどし、同契約が終了した時点で確実にフランチャイズ・チェーン化を実現することを前提に、徹底したサポート体制を構築し、これを実行することを内容とするものであったというべきである。また、B社のコンサルティングの内容は到底コンサルフィーに見合うものではなくお粗末な内容だった。

<争点>

B社の債務不履行の有無、コンサルフィー（税込2160万円）は公序良俗に反する法外な金額であるか否か

<東京地裁の判決>

同契約は請負契約とは言えず原告の主張を採用することができない。

<コメント>

東京地裁の判断は妥当であり、小職もこの判決を支持する。コンサルフィー（税込2160万円）は法外だが、納得して契約したA社にも責任はある。

だが、A社はB社より受けたコンサルティングの内容は会社経営やマーケティングの経験者であれば多くの者が心得ているようなことをただ聞かされただけでありコンサルフィーに見合うものではないということや、契約締結前の打ち合せで「すぐに元はとれる」との説明があったとのことは看過できないところだ。本部が加盟希望者を探し出してフランチャイズ契約を交わすことは簡単のことではない。特に初期段階のフランチャイズ本部は加盟者募集に苦労する。「すぐに元はとれる」は、B社の常套句でもあるが、決してコンサル会社が営業トークに使ってはいけない禁句である。このようなB社に係るボッタくり体质やコンサルティング内容のお粗末さはこれまでに度々耳にしてきたが、今回の事案で噂が実証されたということだろう。

フランチャイズは経営資源が乏しい中小企業が大きく飛躍する可能性を秘めた仕組みである。このような悪徳コンサル会社がフランチャイズ業界から退出することを願わずにはいられない。

[トップページへ](#)

無断転用を禁じます