

最近の判例から (14)

## 原野商法の欺罔行為の事実を認定し、 損害賠償請求額全額の支払を命じた事例

(東京地判 平21・4・10 ウエストロージャパン) 村川 隆生

栃木県那須塩原所在の土地4区画を購入した買主が、これらの土地売買は実際には価値のない土地を、将来急激な値上がりが望めるかのように装ってなされた、いわゆる原野商法であり、会社ぐるみの組織的詐欺行為により損害を受けたとして、売主業者に対して損害賠償の請求をした事案において、原野商法の欺罔行為を認定し、売主業者に対して請求の損害金全額の支払を命じた事例（東京地裁平21年4月10日判決 ウエストロージャパン）

### 1 事案の概要

Xは、平成19年1月、宅建業者Yの従業員Y4から、所有するマンションの売却の勧誘を受けた。Y4は、本件マンションの売却の話とともに、Yでは栃木県那須塩原市内の分譲地を販売している旨の話をし（本件土地1）、「近くにショッピングモール、大型スーパーの進出やインターチェンジ建設で土地が高騰するので、この土地は年内に1,100万円になる。」「年内で900万円以下でしか売れなかったら、900万円で当社が買取ります。」などと購入を勧めた。本件マンションは時価700万円を下らないものであったが、Xは本件マンションをYの関連会社Aに500万円で売却する契約を締結するとともに、本件土地1を495万円で購入する契約を締結して代金決済を完了した。Xは、その後もY4から「前回より値上がりが大きい土地が手に入っ

た。」「2008年末には坪50、60万円になる。」「2年後くらいには2,500万円から3,000万円くらいになる」などとして、さらに3筆の土地（本件土地2ないし本件土地4）の購入を勧められ、購入の契約を締結した。Xは、本件各土地は、将来急激に値上がりするかのよう装って欺罔して契約を締結させたものであるとして、平成19年8月、Yに対し、買取りを求めたがYが応じないことから、売買代金相当額の損害金、弁護士費用相当額の損害金等2,583万円余の支払を求めて提訴した。

### 2 判決の要旨

裁判所は、以下のように判示し、Yに対し、Xの請求する損害金2,583万円余全額の支払を命じた。

#### (1) 本件土地の事情

本件土地1は、奥行が21.95mであるのに対して間口が8.1mと狭い上、付近にある牛舎から牛糞の臭いの影響を直接に受けており、かつ、手入れが不良で荒れた状態にある。本件土地2、3、4は、水道権利金75万円を支払う必要があり、分譲地の中でも入口から最も奥に位置している。なお、平成20年5月の時点で、栃木県那須塩原市内においては、アウトレットモールの新規開業及び黒磯インターチェンジの開設が予定されていたが、本件土地1、3及び4については、目立った影響を及ぼしていない。本件土地1ないし4を除いて、坪単価9万2000円以上で成約になっ

た事例はおろか、その程度の価格で売却に付された事例があることを窺わせるような証拠は存在しない。

(2) 本件土地の価値について

本件土地 1 ないし 4 の平成 20 年度固定資産税評価額が最も高い本件土地 3 であっても 4,796 円であること、Y の営業部次長 Y 5 が、平成 19 年 8 月に X と面会した際に、本件土地の近隣の土地の Y が関与しない通常の取引価格が坪 1 万円ないし 2 万円であることを窺わせる発言をしていることに照らすと、本件土地は、いずれも平成 19 年 1 月ないし 8 月時点で、大した価値もなく、将来も急激な値上がりは到底望めず、そのため高値で転売することはできないものであったと認められ、かかる認定を左右するような証拠は存在しない。

(3) 本件土地 1 の売買について

Y 4 は、本件土地が大した価値もないことを知りながら、X に対し、本件土地 1 の購入を勧めたものと認められるところ、マンション売却を勧めた相手に対して、マンション売却ではなく、大した価値もない栃木県那須塩原市内の土地の購入を勧めるに当たっては、その実際の価値を秘諾しつつ、相当程度に印象的で相手に土地の購入意欲を沸かせるような言辞を用いたであろうことは容易に推察される。また、本件土地 1 が早晩本件マンションの時価以上に値上がりし、その転売によって、本件マンションを時価で売却する以上の利益を得ることができる旨述べたであろうことが推察される。

(4) 本件土地 2 ないし 4 の売買について

Y 4 は、平成 19 年 2 月、「土地は 2008 年末には坪 50 万から 60 万になる。」などと述べて、本件土地 2 が将来急激に値上がりするかのよう装って X を欺罔し、その旨誤信した X をして本件土地 2 を購入する契約を締結させ、同年 4 月、「2 年後くらいには 5、6 倍の

2500 万から 3000 万位になる。」などと述べて、本件土地 3 を購入する契約を締結させ、同年 7 月、「この物件も 2、3 年後には、5、6 倍になる。2,500 万から 3,000 万くらいは間違いはない。」などと述べて、本件土地 4 を購入する契約を締結させたと認められ、かかる認定を左右するような証拠は存在しない。

(5) X の損害について

X は、Y 4 及び Y 5 の欺罔行為及び代表取締役 Y 1 の違法な業務執行又は任務懈怠により、以下の合計 2,583 万円余の損害を受けたものと認められる。

- ① 本件マンションの時価と売買代金との差額 200 万円及び本件マンションの賃料精算金相当損害金 8 万円余
- ② 本件土地 1 ないし 4 の売買代金相当損害金 2,145 万円
- ③ 弁護士費用相当損害金 230 万円

### 3 まとめ

本件業者は、営業担当者に対し、マンション所有者に対してマンション売却を勧誘する電話をかけ、その話に興味を持ったマンション所有者に面会するに際し、那須塩原の土地購入を勧めることを奨励していたようである。

本件業者は、事務所には「将来の不確実な事実には断定的な発言をしてはならない。オーバートークを使った場合は、必ず修正すること。」と張り紙で表示しており、断定的発言は禁じていると主張しているが、裁判所は、被告会社は顧客との交渉に際し誇張的言辞を用いることを奨励こそすれ、禁止までは確たる形ではなされていなかったと断じている。

典型的な原野商法の事例である。

(調査研究部上席主任研究員)