

三浦雅生弁護士が答える

よるず
相談

vol. 629

回答

多くの宿泊施設は国土交通省の公示しているモデル宿泊約款を自社の約款に採用している。このモデル宿泊約款は、多くの旅行会社が自社約款に採用している標準旅行業約款とは異なり、特約は法令と慣習以外に制約がない。そもそも旅館業には約款制定義務はなく、宿泊約款につき行政庁の認可は不要で自由に内容を定めることができる。

「おまかせ」の許される範囲

いわば、宿泊契約は契約自由の原則を謳歌できるわけだ。契約自由の原則によれば、契約は当事者間で自由に内容を定めることができるとされている。

質問者のいう「宿泊予約に価格変動の含みをもたすこと」とは、例えば宿泊約款中に「宿泊代金は宿泊予定日の2週間前にその時点の食材とエネルギー価格の相場に基づき決めさせていただきます」といった条項を入れることを意味するのだろう。

この条項では、宿泊代金という対価を宿泊施設側に「おまかせ」することになるが、実際にそうした契約は存在する。寿司屋における客が自由に好みのネタで、酒のあてなり握りを注文する取引だ。

質問

物価上昇で先が読めず
価格変動含みの契約は可能か

食材やエネルギー価格の上昇などがサービス提供コストを押し上げている。今秋にはさらなる値上げも見込まれるという。コロナの収束が見え始め、先の予約も伸びているが、仕入れ変動をどう読むかは悩ましい。たとえば半年以上先の宿泊予約に価格変動の含みをもたすことは可能か。

大衆的な寿司屋では細かにネタの値段が表示されている店もあるが、高級になればなるほど寿司屋のネタの値段表示はなく、その説明もない。

消費者契約法の壁

しかし、この寿司屋での取引も裁判にまでなれば、寿司屋の言い値になることはない。寿司屋は個々のネタの値段を説明していないのであるから、その値段での契約が成立したとはいえないからである。裁判所はこうした具体的な値段の合意のない契約については、「客観的に相当の価額」での合意があったと認定し、寿司屋の格なり使われたネタ等を総合して「客観的に相当の価額」を決定する。

この伝でいけば、先の宿泊施設に宿泊代金の決定を「おまかせ」したかのごとき条項も、宿泊施設が自由に決定できるのではなく、「宿泊予定日の2週間前の時点の食材とエネルギー価格の相場に基づき客観的に定まる相当の価額」と解されるだろう。このことは消費者契約法が、事業者と消費者間の消費者契約につき、「消費者の利益を一方向的に害する条項の無効」を定めていることと符合する。事業者の自由に「おまかせ」しては、あまりに消費者の利益を害すること著しいからである。

そうは言っても、実際に「客観的に定まる相当の価額」がいくらなのかはこうした抽象的な条項から導くことは困難で、トラブルのもととなるだけだ。そこで、もう少し顧客の目線に立って、

半年以上先の宿泊代金の指標となるものを定めておく必要があるだろう。一番簡単なのは上限の宿泊代金を定めておくことだ。顧客としてはその価額があまりに高いと考えれば、他の宿泊施設を選ぶことができるからである。

あるいは、技術的に可能であれば、予約時にその時点の宿泊代金を定めておき、宿泊予定日における生鮮食品とエネルギーに関する消費者物価指数の上昇分を予約時宿泊代金に乗するといった数式を示しておくことである。

こうした指標もなしに、あたかも自由に事業者が決められるようにも読める条項しかなければ、消費者のイメージする宿泊代金より高い代金に決まればトラブルになる。事業者側としてはその算定根拠を示すしかなくなるだろうから、最初から予定している計算方式を示しておくに越したことはない。事業者が決めた宿泊代金に文句があれば、取消料なしに契約解除を認めるというスキームもあり得るが、消費者からすれば宿泊の機会を失うので、著しく不利な条項と主張されるだろう。

なお、泊食分離して素泊まり宿泊代金で予約を受け付けて、食事代金のみを2週間前に提示するというスキームも有効だが、泊食分離というスキーム自体が旅館経営で成り立つのか検討する必要がある。

みうら・まさお●1975年に司法試験合格。83年の標準旅行業約款のJATA原案の作成や、JATAの苦情対応セミナーなどでおなじみ。旅行業界を代表する弁護士のひとり。

(次回は7月25日号に掲載します)