令和８年１月２３日判決言渡　同日原本交付　裁判所書記官

令和５年(ワ)第７０２９９号　損害賠償請求事件

口頭弁論終結の日　令和７年１０月２１日

判　　決

東京都中央区銀座一丁目２２番１１号２Ｆ

原　　告　　ジャスティアイ株式会社

同代表者代表取締役　　渡　　部　　薫

同訴訟代理人弁護士　　赤　　塚　　洋　　信

東京都港区赤坂九丁目７番２号２１１２

被　　告　　道　　下　　剣　志　郎

同訴訟代理人弁護士　　三　　枝　　充

東京都足立区新田三丁目３５番２０－１１１３号

被　　告　　清　　田　　英　　輝

同訴訟代理人弁護士　　紀　　藤　　正　　樹

同　　角　　野　　太　　佳

主　　文

１　原告の請求を棄却する。

２　訴訟費用は原告の負担とする。

事実及び理由

第１　請求の趣旨

被告らは、原告に対し、連帯して６００３万２５００円及びこれに対する令和５年６月４日から支払い済みまで年３パーセントの割合による金員を支払え。

第２　事案の概要等

１　事案の概要

本件は、①原告が、原告と株式会社グリンク（以下「**グリンク**」という。）

との間での業務委託契約の締結が、原告の代表取締役兼取締役であった被告道下剣志郎（以下「**被告道下**」という。）が原告を代表して、原告の取締役であった被告清田英輝（以下「**被告清田**」という。）がグリンクの代表取締役としてグリンクを代表して行ったものであり、上記契約は利益相反取引であり、原告の株主総会の承認を受けておらず、無効であるから、上記契約に基づくインセンティブの支払義務がないにもかかわらず、令和４年７月から同年９月まで、そのインセンティブを支払ったものであり、そのインセンティブの支出は上記契約の締結により生じた原告の損害であると主張して、会社法４２３条１項に基づき、また、選択的に、②被告らが、上記契約に定められたインセンティブの支払についてはアクティブ化をその支払条件としていたにもかかわらず、これを緩和して、アクティブ化を確認することなく、上記契約に基づくインセンティブを支払ったのは、上記契約に基づくインセンティブの支払義務がないにもかかわらず、そのインセンティブを支払ったものであり、善管注意義務に違反し、そのインセンティブの支出は損害であると主張して、会社法４２３条１項に基づき、被告らに対し、連帯して、６００３万２５００円及びこれに対する履行請求の後の日である令和５年６月４日（被告らに対する訴状送達の日の翌日）から支払済みまで民法所定の年３パーセントの割合による遅延損害金の支払を求めるものである。

２　前提事実（後掲各証拠（特記しない限り枝番を含む。以下同じ。）及び弁論の全趣旨により認められる事実）

(1)　当事者等

ア　原告は、令和２年３月１２日に設立された、インターネット及び情報処理端末機器を利用した情報提供サービス、通信販売業務等を目的とする会社であり、取締役会非設置会社である。原告は、令和３年３月１２日、「千里眼株式会社」から「株式会社ＪＵＳＴＩＣＥＹＥ」に商号変更し、令和

７年３月２８日、「株式会社ＪＵＳＴＩＣＥＹＥ」から「ジャスティアイ株式会社」に商号変更した。（甲２、弁論の全趣旨）

渡部薫（以下「**渡部**」という。）は、原告の設立時からの取締役であり、令和４年１２月１日、原告の代表取締役に就任し、令和４年１２月１６日以降、原告の唯一の取締役兼代表取締役である。（甲２、弁論の全趣旨）

ヒカルスター株式会社（以下「**ヒカルスター**」という。）は、平成２５年６月６日に設立された、ソフトウェアの開発及び開発受託業務等を目的とする会社であり、その設立時から渡部洋子（以下「**洋子**」という。）が取締役兼代表取締役であり、令和４年１１月７日に、洋子が取締役兼代表取締役を辞任し、渡部が取締役兼代表取締役である。（乙１、２）

洋子は、平成１５年３月３０日に、渡部と婚姻し、令和２年４月２４日に離婚した。（丙３８の１）

渡部ロミオ（以下「**ロミオ**」という。）は、平成２１年６月６日生まれの渡部の子である。（丙３８の１）

イ　被告道下は、弁護士であり、令和２年８月３１日、原告の取締役兼代表取締役に就任し、令和４年１２月１日、原告の代表取締役を辞任し、同年１２月１２日、原告の取締役を辞任した者である。（甲２、３）

ウ　被告清田は、被告道下の知人であり、令和３年３月１２日、原告の取締役に就任し、令和４年１２月１２日、原告の取締役を辞任した者である。被告清田は、営業担当取締役であった。（甲２、２７、弁論の全趣旨）

被告清田は、グリンクの代表取締役である。（丙２）

エ　本間一輝（以下「**本間**」という。）は、被告清田の知人であり、令和３年１１月２９日、原告の取締役に就任し、令和４年１２月１６日、原告の取締役を辞任した者である。（甲２、弁論の全趣旨）

本間は、株式会社ＳＯＲＣＩＥＲ（以下「**ソルシエ**」という。）の代表取締役である。

⑵　原告とグリンクとの間の契約の締結

原告及びグリンクは、令和４年６月１日、被告道下が原告を代表して、被告清田がグリンクを代表して、原告がグリンクに対し、ＡＩ搭載の次世代型監視カメラ「ＪＵＳＴＹ」（以下「**本件商材**」という。）の案内及び申込勧誘、申込書等の送付及び回収業務等を委託する次の内容を含む業務委託契約（以下「**本件契約**」という。）を締結した。（甲５～７）

ア　対象期間、獲得インセンティブ等の内容及び支払条件等（甲５・６条３項、甲７・１条）

(ｱ)　対象期間

令和４年６月１日～同年１２月末日

(ｲ)　プラン

ＳＤ保存プラン　無線ルーター

(ｳ)　提供元

原告

(ｴ)　支払方法

年一括

(ｵ)　対象期間及び提供金額（顧客の利用料）

a　初年度　６６００円（月額５５０円）

b　２年目以降　１万３２００円（月額１１００円）

(ｶ)　１台当たりの獲得インセンティブの金額（１回限り）

１万６５００円（以下「**本件インセンティブ**」という。）

(ｷ)　本件インセンティブの支払条件

対象期間中にグリンクの取り次いだ顧客（以下「**本件顧客**」という。）と原告が本件商材の利用に係る契約（以下「**本件利用契約**」という。）を締結し、本件利用契約が有効に存続し、原告が本件商材のアクティブ化（対象アプリケーションへのカメラ追加）を確認できている場合（以

下「**本件アクティブ化の支払条件**」という。）において、毎月末日にて締め、翌月２５日までに、原告はグリンクに対して、１万６５００円（本件インセンティブ）を支払うものとする。（以下、(ｱ)～(ｷ)の販売プランを「**本件特別プラン**」という。）

イ　顧客対応（甲７・２条）

本件顧客について以下の問合せがあった場合はグリンクが一次窓口となりグリンクの責任において対応するものとする。

①本件商材及び無線ＬＡＮルーターの設定・設置方法

②本件商材及び無線ＬＡＮルーターの設置依頼

③本件商材及び無線ＬＡＮルーターの使用方法

ウ　禁止事項（甲５・４条１項７号、６条）

グリンクは、委託業務を遂行するにあたり、業務委託手数料（獲得インセンティブを含む。）の全部又は一部を顧客候補に金銭等で還元する等、本件商材の使用料金等の減免を謳い顧客候補を誘引すること。ただし、原告がグリンクに対し、別途定めた方法及び指示がある場合は、この限りではない。

エ　再委託（甲５・７条）

グリンクは、委託業務を第三者に再委託してはならないものとする。ただし、原告の事前の書面承諾を受けた本件商材並びに再委託先に関しては、再委託を可能とする。なお、再委託を認めた場合においても、グリンクは再委託先に対して本件契約でグリンクが負う同等の義務を負わせるものとし、再委託先の行為について、一切の責任を負うものとする。

(3)　本件契約に基づく代金支払

ア　グリンク及びソルシエは、令和４年６月１日、グリンクがソルシエに対し、本件インセンティブの金額を１万５４００円とする点を除き、本件契約と概ね同様の本件商材の案内及び申込勧誘、申込書等の送付及び回収業

務等を委託する業務委託契約を締結した。（甲１８、１９）

イ　ソルシエなどの代理店を通じて、原告と本件顧客との間で本件利用契約が締結されたことにより、グリンクは、本件契約に基づき、原告に対し、令和４年６月から同年８月までの本件利用契約締結に係る本件インセンティブの支払を請求した。

原告は、次の「インセンティブ請求額・支払額」の表のとおり、令和４年７月から同年９月まで、グリンクに対し、令和４年６月から同年８月までの本件利用契約締結に係るインセンティブ合計６００３万２５００円を支払った（以下「**本件インセンティブ支払**」という。）。（甲８～１３）

表　インセンティブ請求額・支払額

	請求額	対象契約数	支払日
令和４年６月契約獲得分	５９万９５００円	３６件	令和４年７月２５日
令和４年７月契約獲得分	１０５７万６５００円	６４１件	令和４年８月２５日
令和４年８月契約獲得分	４８８５万６５００円	２９６１件	令和４年９月２２日

(4)　本件訴え提起

原告は、令和５年５月２６日、本件訴えを提起した。

3　争点

(1)　本件契約に係る利益相反取引該当性、株主総会の承認等及び権利濫用並びに損害

(2)　本件インセンティブ支払に係る善管注意義務違反及び損害

(3)　本件請求に係る権利濫用該当性

4　争点に関する当事者の主張

(1)　本件契約に係る利益相反取引該当性、株主総会の承認等及び権利濫用並びに損害

【原告の主張】

ア　本件契約は利益相反取引に該当すること

本件契約は、原告を被告道下が代表し、グリンクを被告清田が代表して締結されたものである。また、本件契約に基づく本件インセンティブ支払についても、被告清田の指示によりグリンクが請求し、被告道下が支払を承認し、実行している。

したがって、本件契約の締結及びそれに基づく本件インセンティブ支払は、原告の取締役である被告清田が、第三者である被告清田が代表取締役を務めるグリンクのために、原告と取引する場合に当たり、利益相反取引に該当する。

イ　株主総会の承認等はなく、権利濫用に当たらないこと

原告は取締役会非設置会社であるため、利益相反取引を適法に行うためには株主総会の承認が必要であった。しかし、本件契約に関する株主総会の承認はされていない。

(ｱ)　令和４年５月６日の経営会議（以下「**本件経営会議**」という。）において、本件契約の締結について承認がされているとは評価できない。また、経営会議は原告における取締役の会議体に過ぎず、株主総会と同視することもできない。そして、本件経営会議で提案されたプランの契約期間が１年間であることについて、本件経営会議で説明や承認がされたことはない。

(ｲ) 渡部とヒカルスター及びロミオとはいずれも別人格であり、渡部が本件契約の締結を承認したとしても、原告の株主であるヒカルスター及びロミオが承認したことにはならない。

(ｳ) 本件契約についての具体的な契約内容が開示されていれば、原告の株主が承認していたとはいえず、実際、本件訴え提起後、原告の株主からは追認を否定されている。

(ｴ) したがって、本件契約の締結につき株主総会の承認を得ていたということはできず、また、原告が株主総会の承認の欠缺を主張することが信

義則違反、権利濫用に当たることもない。

ウ　損害が生じたこと

原告は、株主総会の承認を得ることなく、グリンクとの間で、本件契約を締結したものであり、本件契約は無効である。

したがって、原告は、本件契約は無効であるにもかかわらず、原告は、グリンクに対し、支払義務のない本件インセンティブ（合計６００３万２５００円）を支払ったのであるから、原告には６００３万２５００円の損害が生じた。

【被告らの主張】

ア　本件契約は利益相反取引に該当しないこと

原告が本件商材の販売するにあたっては、原告には営業活動を担当する従業員がいなかったため、営業代理店を利用して販売する必要があり、営業代理店を用いて年内に一定数の販売台数を獲得するためには、営業代理店にとって魅力的といえるインセンティブを営業代理店に支払う必要があった。グリンクは、営業代理店業務の実績と経験がある会社であり、また、営業代理店として、本件商材の試作機であるＪＵＳＴＹベータを販売した際に実績をあげていたことから、原告が、営業代理店を用いて本件商材を販売するにあたって、グリンクと本件契約を締結することは、合理的かつ必要なものであった。

したがって、本件契約の締結は、その内容が公正かつ合理的で、原告の利益が害されるおそれはないといえ、株主総会の承認が必要な利益相反取引には該当しない。

イ　株主総会の承認等があること、権利濫用に当たること

(ｱ) 株主総会の承認と同視できる承認を得ていること

a　原告は、資金調達を経て、令和２年１２月２日に株主説明会（以下「**本件株主説明会**」という。）を開催し、渡部は、被告清田が原告の営

業担当取締役に就任すること、グリンクを原告の１次代理店とする階層型営業代理店網を構築すること、本件商材を低価格で配布し市場を獲得することを説明した。これを受けて、原告は、令和３年２月２８日、グリンクとの間で営業支援契約及び本件商材の試作機を対象とする業務委託契約を締結し、被告清田は、同年３月１２日付け臨時株主総会決議により、原告の取締役に就任した。

原告は、その後にも資金調達を実施したが、この資金調達の際も、原告は、出資候補者に対して、原告の社内体制として被告清田が営業担当取締役であり、被告清田が代表取締役を務めるグリンクを代理店とし、営業代理店網を構築して販売するという戦略を説明している。

以上の事情からすると、原告の株主は、原告が取締役会非設置会社であるため、取締役の合議により原告の意思決定がなされていることを認識しており、本件株主説明会において説明された事項、二度目の資金調達の際に説明された事項についての営業戦略及び具体的施策の立案及び実行について、取締役の合議に委任したとみることができる。

b　本件経営会議において、本件商材の販売プランが取締役に対して説明され、取締役全員の賛成によって承認され、当該承認内容に沿った本件契約が締結された。

c　原告においては、株主総会の開催実績はあったものの、令和４年１０月までの間において、原告の株主である取締役及びその関係会社以外の少数株主が、委任状の提出によらずに現実に出席したことはなく、その頃までの間において、株主総会において議案に反対する株主もいなかった。

d　したがって、本件契約は、本件株主説明会により承認されたグリンクへの営業代理店業務の委託、市場を獲得するために本体価格を低廉に抑えた本件商材の販売プランといった営業戦略及び具体的施策の立

案及び実行についての取締役の合議体への委託に基づき、本件経営会議で承認され、締結されたものといえるのであるから、原告の全株主の明示又は黙示の同意があったというべきであり、仮に、それが認められないとしても、株主総会の承認を得ていたものと同視できる。

(イ) 権利濫用

a　前記(ア)の事情に加え、本件経営会議において、本件契約の重要な内容となる、グリンクが契約当事者であること及び本件インセンティブの内容が、ヒカルスター及びロミオが有する原告の株式の実質的な所有者である渡部を含む合計６１．６％の議決権を有する株主（渡部（実質的に）３６．１％、被告道下２１．０％、被告清田が代表するグリンク４．２％、本間が代表するソルシエ０．３％。）により承認され、その後に１５．５％の議決権を有する株主であるビックカメラから派遣され、令和４年５月３０日に社外取締役に就任した齋藤眞一朗（以下「**齋藤**」という。）も事後的に承認しており、これを含めると７７．１％の議決権を有する株主により承認されたといえ、仮に、本件契約の締結（令和４年６月１日）の前に現実に株主総会が招集され、本件契約の締結につき決議がとられたとしても、承認されていたことが推認でき、否決される可能性はなかった。

b　以上に加え、渡部は、本件インセンティブをグリンクに支払う内容のメールを確認したが、異議を述べることなく容認したことから、原告がグリンクと本件契約を締結すること及びグリンクに本件インセンティブを支払うことのいずれについても容認していたといえる。

渡部は、原告の唯一の取締役兼代表取締役であるなど、原告を支配しているため、原告と同視することができるから、信義則違反、

権利濫用の成立を検討するに当たって、渡部の信義則違反、権利濫用については、原告の信義則違反、権利濫用と同視することができる。

c　したがって、本件契約の基になる戦略を提案し、本件経営会議において本件契約の内容を承認し、本件契約の締結について株主総会の開催を提案することもなかった渡部が支配する原告が、本件契約の締結後になって、本件契約の締結が利益相反取引に該当し、会社法上必要とされる株主総会決議を欠いていると主張することは、矛盾挙動であり、禁反言として、信義則に違反し、権利濫用に当たり、許されない。

ウ　損害はないこと

(ア)　商行為として営業活動を会社に委託した場合に、当該会社にその費用を支払うのは当然であるから、原告がグリンクに本件インセンティブを支払うこと自体を損害と観念することはできない。

(イ)　営業代理店に支払われるインセンティブの金額については、本件利用契約を単年度（１年目）の観点からみた場合でも、２年目以降の予想継続率の観点からみた場合でも、いずれも原告にとって適切かつ必要な支出といえるから、本件利用契約を１件獲得することに対してインセンティブを支出することは、原告にとって不合理な支出とはいえず、損害ではない。

(ウ)　本件契約の締結が、利益相反取引に該当し、無効であるか否かに関わらず、グリンクが営業代理店網を構築し、営業代理店が本件利用契約を獲得した以上、それに対して原告がインセンティブを支払うことは必要な支出であって、損害ではない。

(2)　本件インセンティブ支払に係る善管注意義務違反及び損害

【原告の主張】

ア　本件インセンティブ支払に係る善管注意義務違反

(ア) 本件特別プランの初年度利用料は６６００円（消費税込み）であるのに対し、本件インセンティブが１万６５００円（消費税込み）であった。そのため、契約期間を１年とすると、初年度のみ利用して２年目は継続しないというインセンティブ狙いの不正行為が多発するおそれがあり、営業代理店による不正行為を防止するために、本件アクティブ化の支払条件を設定したのであるから、被告らは本件インセンティブの支払に際しては、本件アクティブ化の支払条件をみたしているか否かを厳格に審査する必要があった。

(イ) 本件特別プランにおいては、前記(ア)のとおり、１年間の契約期間の利用料を大幅に上回る本件インセンティブが設定されていたのであり、類型的に営業代理店による不正のリスクが高かったこと、不正防止のために設定されていた本件アクティブ化の支払条件の充足が確認できていなかったこと、金銭的にも原告の経営にとってインパクトの大きい支払であったことから、顧客について調査をするのは取締役として必須であった。そして、本間は、ソルシエの代表取締役でもあり、本件インセンティブの支払によって利益を受ける立場にあったのであるから、その説明を鵜呑みにせず、本件アクティブ化の支払条件をみたさないままに本件インセンティブを支払うのであれば、顧客の属性や具体的な利用方法を調査し、実際に本件商材を利用する目的であるのか、また、２年目以降も継続利用することが見込まれるのかを、被告ら独自の立場から確認する必要があった。

そうであるにもかかわらず、被告らは、顧客について何ら調査しておらず、本件インセンティブの支払について判断する前提としての必要な情報収集を行っていなかった。また、原告の社内で、本件インセンティブの支払につき、検討がされた形跡はなく、少なくとも渡部

は本件アクティブ化の支払条件をみたさないまま、本件インセンティブを支払うことについて認識しておらず、相談も受けていない。

そして、被告らは、本件インセンティブを支払う当時、顧客がアクティブ化をしたかどうかについての客観的なデータが存在していたにもかかわらず、確認しなかった。

(ｳ) 被告らは、営業代理店との良好な関係を維持するためという目的で、アクティブ化を確認せず、本件インセンティブを支払うのであれば、少なくとも、営業代理店との間で本件インセンティブの支払について協議するなどの対応がされてしかるべきであるにもかかわらず、被告らはそのような対応を一切していない。

(ｴ) したがって、被告らが、本件アクティブ化の支払条件を緩和し、本件インセンティブを支払ったことは、経営判断として合理性を欠く。

よって、被告らが、本件契約において本件アクティブ化の支払条件が付されているにもかかわらず、上記支払条件を充足しないまま、本件インセンティブ支払をしたことは善管注意義務に違反する。

イ　損害が生じたこと

被告らが、本件アクティブ化の支払条件を充足していないにもかかわらず、令和４年７月から９月にかけて、グリンクに対し、支払う必要のない本件インセンティブ合計６００３万２５００円を支払ったのであるから、原告には６００３万２５００円の損害が生じた。

【被告らの主張】

ア　本件インセンティブ支払について善管注意義務違反はないこと

(ｱ) 本件アクティブ化の支払条件を緩和したことは合理性を有すること

a　本件特別プランは、法人契約に限定され、契約台数が多く、また、法人の場合、全ての本件商材をすぐに設置するわけではない

ことが想定され、原告が実際に現地に行きアクティブ化をその都度確認するのは現実的ではないと考えられたため、アクティブ化は原告のシステム上で確認することが予定されており、当該機能が令和４年６月～同年７月頃には完成している予定であった。しかし、原告の開発部による開発の遅れにより、上記機能の完成が遅れ、正確なアクティブ化の数を確認することができず、本件インセンティブの支払当時、本件商材がアクティブ化されたか否かを個別に確認することは事実上不可能であった。

本件特別プランの販売には、営業代理店の協力が不可欠であるところ、原告に責任があるシステム開発の遅れにより、１次代理店であるグリンクに対して本件インセンティブを支払わなかった場合には、その傘下の営業代理店に対しても本件利用契約に係るインセンティブが支払われず、営業代理店との関係が損なわれてしまい、結果的に原告が掲げた本件商材の販売目標を達成できなくなることが予想できたため、被告ら及び本間が協議し、本件利用契約の獲得の実績を挙げている営業代理店との良好な関係を維持し、本件特別プランの販売に引き続き協力してもらうために、本件アクティブ化の支払条件を緩和して、本件インセンティブを支払うことを決定したのであり、この判断は、当時の被告らが得ている情報及び置かれた状況からして、不合理なものということはできない。

b　財務面においては、本件顧客が支払う利用料は、アクティブ化の有無にかかわらず、本件利用契約の締結の翌月末までに原則として１２か月分（前払）が直接原告に支払われるため、本件アクティブ化の支払条件の緩和は、原告の売上げやキャッシュフローに影響しない上、原告の取締役全員が賛成したあらかじめ決めら

れた予算枠の範囲内の支払が発生するにすぎないから、本件アクティブ化の支払条件の緩和によっても原告の財務面には影響がないことに鑑みれば、被告らが、原告において本件アクティブ化の支払条件の緩和により生じる弊害を甘受すべきと判断したことを不合理ということはできない。

(イ) 調査義務違反はないこと

a　本件経営会議において、本件インセンティブを支払うと営業代理店が不正行為を行うリスクがあるという議論は一切されておらず、認識されていないから、本件インセンティブの金額（１万６５００円）が本件顧客が１年目に支払う利用料（６６００円）を上回っていることは、被告らに本件アクティブ化の支払条件を緩和する前に、本件利用契約を締結した本件顧客に利用目的があるかどうかを調査する義務が発生する根拠とはならない。

b　原告において本件特別プランの営業活動は、被告清田及び本間に任されており、本件アクティブ化の支払条件の緩和の判断時点及び令和４年６月分～同年８月分の本件インセンティブの支払時点のいずれにおいても、被告らにおいて、本間から、本件顧客が本件商材の利用を目的としていないことをうかがわせるような報告はなく、それ以外にも合理的な疑いを抱かせるような事実は認められず、本間からの報告内容を疑うべき事情は存在しない。

c　本件利用契約の契約期間は１年間であり、本件アクティブ化の支払条件は２年目以降の本件利用契約の締結を促す目的で導入されたものではない。本件商材の不具合が原因で本件顧客が本件利用契約の継続を止めた場合には、営業代理店には責任はなく、原告は営業代理店に対するインセンティブを支払わなければならないのであるから、令和４年６月分～同年８月分の本件インセンテ

ィブの支払時点において、被告らにおいて本件顧客に対して２年目以降の本件利用契約の見込みを調査すべき義務があったということはできない。

d　本件アクティブ化の支払条件の趣旨は、あくまで営業代理店に対し、顧客がより早いタイミングで利用開始するよう積極的にサポートすることを動機づけることで、本件商材の宣伝効果を高めることにあって、アクティブ化確認の趣旨の一つに、代理店による不正行為を防止するためとの原告の主張は、後付けの主張である。

(ｳ) 結論

よって、被告らが、本件アクティブ化の支払条件を緩和して本件インセンティブを支払ったことは、本件アクティブ化の支払条件の趣旨、原告のシステムにおける当時のアクティブ化の確認状況、本件インセンティブの支払の必要性、本件インセンティブの支払による原告の財務上の負担等に鑑みると、その決定の過程、内容に著しく不合理な点はなく、それ以上に被告らにおいて調査義務が発生する事情は認められないのであるから、その判断の過程、内容が取締役として著しく不合理なものとはいえず、被告らに善管注意義務違反はない。

イ　損害はないこと

前記(1)の【被告らの主張】イのとおり、原告がグリンクに対し本件インセンティブを支払うこと自体は損害とはいえない。

(3)　本件請求に係る権利濫用該当性

【被告らの主張】

本件請求は、原告の被害回復を目的とするものでなく、渡部自らが原告を支配するために生じさせた原告の会社価値の毀損を糊塗し、自らへ

の批判を封じ、全ての批判の矛先を被告らに向かせることが目的なのであって、善管注意義務違反に基づく損害賠償請求の制度趣旨を逸脱している。

また、前記(1)及び(2)の【被告らの主張】のとおり、渡部は、本件契約の締結及びグリンクへの本件インセンティブの支払を容認しており、また、渡部は、訴訟外において被告らを畏怖させる行為等をしており、渡部が支配する原告が、本件契約の締結が利益相反取引に該当し、会社法上必要とされる株主総会決議を欠いていると主張して、損害賠償請求をすることは、矛盾挙動であり、禁反言として、信義則に反し、権利濫用に当たり、許されない。

よって、本件訴訟は、渡部が、他の取締役を徹底的に攻撃、排除して得た原告の唯一の取締役兼代表取締役という立場を利用して提起されたものであり、渡部自身が原告を支配するために生じさせた原告の会社価値の毀損に対する批判を封じ、批判の矛先を被告らに向かせることを目的としており、その訴訟追行においては、訴訟外で、被告ら及びその代理人弁護士に対して圧力をかけ、メールでも同人らの本件訴訟での主張内容について攻撃し、信義にもとるものであるから、訴訟上の権能を濫用したものというべきであり、原告が損害賠償請求権を行使して、本件請求をすることは、信義則違反、権利濫用と評価されるべきであり、許されない。

【原告の主張】

原告は被告らによる本件インセンティブ支払によって損害を被っており、その損害を回復する必要がある。原告における唯一の取締役は渡部であることから、その職責を担うことができるのは渡部のみである。

また、渡部は、本件契約の締結、本件インセンティブの支払がされた当時、技術担当役員であったにすぎず、本件契約の締結及び本件インセンティブの支払に関与していなかった。渡部は、いわばクリーンハンドの

立場にあり、本件訴訟を担当する者として適任である。

原告の株主は、本件契約の締結の追認を否定し、被告らに対する民事上、刑事上の責任追及を望んでいる。そのような期待に応える意味でも渡部が原告の代表者として本件訴訟を追行する必要がある。

したがって、本件請求の目的は、損害の回復であり、信義則に違反せず、権利濫用にも当たらない。

第３　当裁判所の判断

１　認定事実

前記前提事実に加え、後掲各証拠及び弁論の全趣旨によると、次の事実が認められる。

(1)　原告の株主構成（乙３の５～３の８、乙６２、丙４の２～４の４、弁論の全趣旨）

ア　令和２年８月３１日時点

原告の株主構成は、ロミオ（議決権比率１３．３パーセント）及びヒカルスター（議決権比率８６．７パーセント）であった。

イ　令和２年９月１日時点

渡部に誘われて、被告道下及び被告道下の知人である宮本武明（以下「宮本」という。）が原告の株主に加わった。

ウ　令和３年１１月４日時点

令和２年９月から同年１１月にかけて、約１億３０００万円の資金調達が行われ（以下「**第一次資金調達**」という。）、原告の株主は１７名となり、グリンクも原告の株主となった。

エ　令和４年３月３１日時点

令和３年１１月から令和４年３月にかけて約８億円の資金調達が行われ（以下「**第二次資金調達**」という。）、原告の株主は、同年３月３１日、１７名から２８名となり、ソルシエ及び株式会社ビックカメラ（以下「ビ

ックカメラ」という。）も原告の株主となった。

オ　本件口頭弁論終結時点

ビックカメラは、令和５年６月１８日までに、ヒカルスターに対し、その保有する原告の株式全部を売却し、同日時点において、ヒカルスターは議決権比率４３．３パーセントの原告の株式を保有しており、ロミオは議決権比率８．４パーセントの原告の株式を保有していた。（乙４１、６２、弁論の全趣旨）

原告の令和７年３月２８日付け第５期定時株主総会において、ジークラウド株式会社（以下「**ジークラウド**」という。）に対して１０００万株の募集株式の発行する旨の決議をし（乙９７）、ジークラウドは原告の株式１０００万株を取得した。

渡部が関係性を有するヒカルスター及びジークラウドが令和７年５月１日時点で保有する原告の株式は、全体の９８．５パーセントとなった。（乙１１９）

(2)　本件経営会議前の事情

ア　原告は、第一次資金調達後の令和２年１２月２日、原告は、オンラインで、本件株主説明会を開催し、渡部は、次の内容の説明をした（以下「**本件株主説明会における説明**」という。）。（乙５、丙６）

(ｱ)　グリンクの代表取締役である被告清田が営業全般を担当する原告の取締役として就任すること（乙５〔５、１５、１７、３３頁〕）。

(ｲ)　グリンクを１次代理店とすることを例として掲げた上で、階層型販売網を構築して、本件商材を販売すること（乙５〔３９、４１、４３頁〕）。

(ｳ)　本件商材自体を１０万台無料配布するなどの圧倒的な価格優位性で市場シェアを取る営業方針をとること（乙５〔２１、５３頁〕）。

イ　原告は、第二次資金調達の際に、前記ア(ｳ)の営業方針や「Ｙａｈｏｏ！ＢＢが行った「ＡＤＳＬモデムの無料配布」のカメラ版」という文言を記

載した説明資料（甲１〔１８頁〕）を用いて、説明し（以下「**第二次資金調達説明**」という。）、資金調達をした（甲１）。

ウ　原告は、令和４年１月３１日付けの監査法人による短期調査結果報告書において、原告とグリンク及び原告とソルシエとの取引は関連当事者取引であり、上場スケジュールの直前々期末までに解消するよう指摘を受けた。（乙５１〔２０頁〕）

(3)　本件経営会議

ア　原告は、令和４年５月６日、オンラインで本件経営会議を開催し、原告の当時の取締役５名（被告道下、渡部、真藤豊、被告清田及び本間）全員が参加した。

イ　本件経営会議において、本間及び被告清田により、次の内容を含む提案が行われた（以下「**本件営業提案**」という。）。

(ｱ) 調達した資金から２．３７億円の営業予算を確保し、令和４年内で５万台の配布数を達成することを目標とする。

配布数が最重要ＫＰＩ（最重要業績評価指標）であり、最短スピードでの台数普及を何よりも優先して戦略を立て、その上で利益や売上を最大化させる戦略を乗せる。（甲４・乙１３〔１～３頁〕）

(ｲ) 本件商材の試作機であるＪＵＳＴＹベータの２４か月契約プランは、①保存期間の差は少なくＳＤプランが売れやすい、②コミッション条件に魅力はなく、ショット希望、金額増額希望が多く、③契約期間が長く、併売しづらいことが課題であった（甲４・乙１３〔６頁〕）。

(ｳ) 前記(ｲ)の課題の改善方針として、ユニーク機能や導入事例がない本件商材について、「初動専用のキャンペーン（年内）」として、「大口法人向け」の「１２か月契約プラン」（以下「**本件提案プラン**」という。）を用意する。本件提案プランは、予算１．５億円の範囲内とするため１万台限定で、本件商材の月額５００円（税別）の利用料１２か月分を前

払する内容の契約であり、また、原告は、グリンクに対し、グリンクが本件提案プランの利用契約を獲得した場合、「アクティブ確認後」に、「ショット」、すなわち１回限りのインセンティブとして、１台あたり１万５０００円（税別）、その内訳は、インセンティブ５０００円、設置コスト８０００円、カスタマーサポート２０００円として、支払うこととする（甲４・乙１３〔７、１１頁〕）。

(ｴ) グリンクを１次代理店とする階層構造の代理店網を構築し、本件提案プランを活用して３万台を販売し、ビックカメラは２万台を販売する（甲４・乙１３〔１０頁〕）。

(ｵ) 営業戦略としては、ＬＴＶ（注：ＬＴＶとは、「ライフタイムバリュー」の略。一社の顧客が、取引を始めてから終わりまでの期間内にどれだけの利益をもたらすのかを算出したものを意味する。）を計算し、ＰＬ（注：損益計算書）では赤字にならないように計算する（損益分岐ライン上までは許容）こと、「キャッシュフローでは負け続けるのでそのスケジュールの認識の了承を頂ける」ことを前提とする（甲４・乙１３〔３頁〕）。

そのため、令和４年５月から１２月の仕入費用を除く想定キャッシュフローは、インセンティブ等の費用を支出すると、入金を加味しても約１億２８００万円のマイナスであり、これに仕入費用１億８８００万円が加わることを想定し（甲４・乙１３〔３、１３、１５頁〕）、インセンティブ等の費用を支出すると初年度のキャッシュフローは赤字になるが（甲４・乙１３〔１３頁〕）、一定数の顧客が本件利用契約を継続すれば、２年目以降は黒字になるよう設定する（甲４・乙１３〔８頁〕）。

(ｶ) 以上を前提に、令和４年内で５万台の配布数を達成するために、営業予算として合計２．３７億円（うち１．５億円が本件提案プランの獲得インセンティブ）、仕入予算として１．８８億円の予算確保を希望する

（甲４・乙１３〔２、１１、１４頁〕）。

ウ　本件営業提案につき、原告の当時の取締役５名全員が承認した。（乙１４・丙１０）

⑷　本件経営会議後の事情

ア　ビックカメラの事業開発部担当部長であった齋藤が、令和４年５月３０日、原告の取締役に就任した。

イ　原告及びグリンクは、令和４年６月１日、本件契約を締結した。

ウ　被告ら及び本間は、令和４年６月～同年７月頃、本件インセンティブを最初に支払う段階になり、原告の開発部の担当者から、原告のシステム上、本件顧客がアクティブ化したかどうかを把握する機能が完成していない旨の報告を受けた（被告道下本人１９頁、被告清田本人１１～１３頁、証人本間７、８、３９、４０頁）。

エ　本件利用契約の獲得は、原告のシステム上で把握され、それに基づき原告がグリンクに対して支払通知書を発行し、同通知書に記載された本件インセンティブの金額が支払われた（証人本間６頁、弁論の全趣旨）。

オ　原告は、令和４年７月～同年９月、グリンクに対し、本件契約に基づき、令和４年６月～同年８月に獲得された本件利用契約に対する本件インセンティブ合計６００３万２５００円を支払った。

原告の経理業務担当の従業員である陳李敏は、令和４年８月２２日、被告道下及び本間に対し、グリンクに対する本件特別プランの獲得手数料である本件インセンティブとして、１０５７万６５００円（本件商材６４１台×１万５０００円×税金）を同年８月２５日に支払うことの承認を求めるメールを送信し、同年９月２２日、被告道下に対し、グリンクに対する販売手数料として４８７１万７４８１円を同年９月２６日に支払うことの承認を求めるメール（以下、２通のメールを併せて「**本件各メール**」という。）を送信し、渡部は、本件各メールをＣＣの送信で受け

た（甲２７、乙１５の１・２、丙１１の１・２、原告代表者５６、５７頁）。

カ　渡部は、令和４年１０月２１日の経営会議において、本件契約の締結は利益相反取引であるにもかかわらず、株主総会での承認決議を得ていない、本件契約を締結しても原告は６０００円の利用料しか受領できないにもかかわらず、本件インセンティブとして１万５０００円を営業代理店に支払うのはおかしいなどと主張した。（弁論の全趣旨）

２　争点(1)（本件契約に係る利益相反取引該当性、株主総会の承認等及び権利濫用並びに損害）に対する判断

(1)　本件契約の締結は、原告の取締役である被告清田が、第三者である被告清田が代表取締役を務めるグリンクのために原告と取引する場合に当たり、形式的には、利益相反取引に該当し（会社法３５６条１項２号）、本件契約の締結につき、原告の株主総会の承認決議はない。

(2)　以上を前提に、原告が、本件契約の締結について、株主総会の承認を得ていない事実を主張することは、信義則に反し、権利濫用であって、許されないかについて検討する。

ア　前記認定事実(2)ア、イのとおり、原告の株主は、本件株主説明会における説明及び第二次資金調達説明において、本件商材についてグリンクが１次代理店として、階層型販売網を構築し、本件商材を販売する可能性があること、グリンクの代表取締役が被告清田であり、原告の取締役であること、本件商材の市場シェアをとるために無料配布の営業方針をとることの説明を受けており、本件インセンティブの内容を除き、本件営業提案の説明を受けていたことが認められる。

イ　前記認定事実(3)のとおり、本件経営会議においては、本件営業提案がされ、本件提案プランの内容に加え、グリンクを１次代理店とする階層構造の代理店網を構築し、本件提案プランを活用して、３万台を販売する計画

であることについて説明された上で、原告の当時の取締役５名全員が、本件営業提案を承認している。

ウ　令和４年５月３０日に原告の取締役に就任した齋藤は、第二次資金調達において、資本業務提携したビックカメラの事業開発部担当部長であり、本件契約の締結がされること、また、原告とビックカメラとの間で本件商材に係る代理店契約が締結されることを前提に、原告の取締役に就任したことが認められる。

エ　そうすると、原告の令和４年５月当時の株主構成は、ヒカルスター、ロミオ、被告道下、被告清田が代表取締役を務めるグリンク、本間が代表取締役を務めるソルシエ、ビックカメラなどとなっており（前記認定事実(1)エ）、本件契約の内容（本件特別プラン）は、本件インセンティブを支払うこととなる対象期間を令和４年６月１日～同年１２月末日の１年以内とするなど、本件提案プランの内容と同様であるから、本件契約の締結がされた令和４年６月１日までに、本件契約の締結について、株主総会の決議に付されていれば、少なくとも、ヒカルスター（２７．７パーセント）、ロミオ（８．４パーセント）、被告道下（２１パーセント）、グリンク（４．２パーセント）、ソルシエ（０．３パーセント）及びビックカメラ（１５．５パーセント）（乙３の８、丙４の４）の賛成（７７．１パーセント）により承認される状況にあったといえる（なお、被告清田は、上記承認決議について特別利害関係を有する株主に当たる（会社法８３１条１項３号）が、議決権を行使することはでき、著しく不当な決議に当たる事情を認めるに足りる証拠はない。）。

オ　渡部は、原告の設立当時から、原告の取締役であり、本件契約の締結時も、原告の取締役で、現在は唯一の取締役兼代表取締役であること（前記前提事実(1)ア）、渡部は、本件株主説明会における説明及び第二次資金調達説明に関与していること、渡部が、被告らが原告の取締役であることを認

識した上で、本件経営会議で、本件契約（本件特別プラン）と同内容の本件提案プランを承認し、令和４年１０月２１日の経営会議まで、本件契約の締結が利益相反取引に該当し、株主総会の承認が必要であると指摘していなかったことからすると、渡部は、本件契約の締結の利益相反取引該当性を理由に、被告らが株主総会の承認を得ていないことを殊更に取り上げて、被告らの責任を追及しているものと認められる。

カ　よって、渡部が、令和４年１２月１６日以降、原告の唯一の取締役兼代表取締役であり、渡部と関係を有する株主が、原告の株式の過半数を有すること（前記認定事実(1)オ）も踏まえると、原告が、被告らが本件契約の締結について株主総会の承認を得ていない事実を主張することは、原告の株主に対して、本件インセンティブの内容を除き、事前に説明されており（前記ア）、また、監査法人による短期調査結果報告書において、原告とグリンク及び原告とソルシエとの取引は関連当事者取引であり、上場スケジュールの直前々期末までに解消するよう指摘を受けた（前記認定事実(2)ウ）後に開催された本件経営会議において、原告の当時の取締役５名全員によって承認され（前記認定事実(3)）、仮に、株主総会の決議に付されていれば、少なくとも、過半数の賛成により承認される状況にあった（前記エ）本件契約の締結につき、後になって、株主総会の承認を得ていないことを殊更取り上げるものであって、取締役が行う利益相反取引に株主総会決議の承認を要するものとした会社法の規定を不当につまみ食いするものと評価すべきであるから、信義則に反し、権利濫用であって、許されないものと認められる。

(3)　この点、原告は、渡部とヒカルスター及びロミオとは別人格であると主張する。しかしながら、ヒカルスターは、渡部の妻であった洋子が取締役兼代表取締役である会社であり、また、本件契約の締結後であるが、洋子は取締役兼代表取締役を辞任し、渡部が取締役兼代表取締役に就任していることか

らすると、渡部の判断で、ヒカルスターの取締役兼代表取締役を交代することができ、渡部がヒカルスターの支配株主であると認められる。また、ロミオは、渡部の子であり、本件経営会議及び本件契約の締結当時、未成年である。そうすると、渡部が、本件経営会議で承認していた本件契約の締結につき、当時、株主総会が開催された場合、ヒカルスター及びロミオが承認しないとは認め難いため、原告の上記主張によっても、前記(2)の判断を左右しない。

また、原告は、本件訴え提起後、原告の株主からは本件契約の締結についての追認を否定されている趣旨の主張をし、これに沿う「株主の追認について」と題する書面（甲６１）を提出するが、いずれも、本件契約の締結後に作成されたものであり、前記(2)エの判断を左右しない。

そして、原告は、本件提案プランの契約期間が１年間であることについて、本件経営会議で説明や承認がされたことはないと主張する。しかしながら、本件提案プランの契約期間が１年であることは、本件営業提案に関して説明する経営会議説明資料（甲４・乙１３〔７頁〕）に「１２ヶ月契約プラン」と記載されていることから、本件提案プランの契約期間が１年間であることについて説明され、承認されたと認められ、原告の上記主張は採用できない。

(4) 以上によれば、前記(2)のとおり、原告が、被告らが本件契約の締結について株主総会の承認を得ていない事実を主張することは、信義則に反し、権利濫用であって、許されない以上、本件契約は無効であるとは認められず、本件契約に基づき、原告がグリンクに対し、合計６００３万２５００円を支払ったとしても、原告に損害が生じたとも認められず、被告らに本件契約の締結につき、善管注意義務違反は認められない。

3 争点(2)（本件インセンティブ支払に係る善管注意義務違反及び損害）に対する判断

(1) 原告は、被告らが、本件契約において本件アクティブ化の支払条件が付さ

れているにもかかわらず、上記支払条件を充足しないまま、本件利用契約に対する本件インセンティブの支払を承認、実行したことは善管注意義務に違反すると主張するところ、本件インセンティブの支払を決定したのは、原告の当時の代表取締役である被告道下であるから、被告道下の判断の過程及び内容が著しく不合理であるかにつき検討し、被告道下に善管注意義務違反がある場合に、被告清田に原告の当時の取締役として監視義務違反があるかにつき検討する。

(2) 本件アクティブ化の支払条件を緩和して、本件インセンティブの支払をするかどうかは経営判断の問題であるから、当該業務を担当する取締役の広範な裁量に委ねられるべきものであり、経営判断の結果として会社に損害が生じても、当時の情報を基に、その判断の過程、内容に著しく不合理な点がない限り、取締役の当該判断が取締役としての善管注意義務に違反するものではないものと解すべきである。

ア(ア) 被告ら及び本間は、令和４年６月～同年７月頃、原告のシステム上、本件商材のアクティブ化を確認する機能の開発が遅れていることについて、原告の開発部の担当者から聞いて把握した（前記認定事実(4)ウ）。

また、原告提出の証拠（甲２０、６６、６７）は、令和４年１０月に作成されたものであって、本件インセンティブ支払の支払期限のうちもっとも遅い期限である同年９月２５日より前に、原告のシステム上、本件商材のアクティブ化を確認できたことは認められず、他にこれを認めるに足りる証拠はない。

(イ) そして、被告ら及び本間は、被告道下が、原告のシステム上の問題で営業代理店が獲得した本件利用契約のアクティブ化が正確に把握できないことを理由に本件インセンティブを支払わないということになれば、営業代理店の信頼を失い、営業代理店が離れてしまうことを想定して、本件インセンティブを支払うことを決定したと供述する（被告道下本人

２０、２１、４３、４４頁、被告清田本人１２、２７頁、証人本間１９、２０頁）。

上記供述内容は、原告の当時の代表取締役である被告道下、原告の当時の営業担当取締役である被告清田の行動として、自然かつ合理的なものといえる。また、仮に、被告道下が、本件アクティブ化の支払条件につき、全く検討せず、また、アクティブ化を確認しようとすれば、確認できる状況であったにもかかわらず、本件インセンティブを支払うのであれば、研究開発部門の取締役である渡部（甲２７）に対し、本件インセンティブの支払をすることを伝えることを避けるはずであるところ、渡部に対し、本件各メールの内容が伝わることを避けていない（前記認定事実⑷オ）ため、上記供述内容は信用できる。

(ｳ) そうすると、本件インセンティブの支払は、毎月末日にて締め、翌月２５日までに支払うものとされていたこと（前記前提事実⑵ア(ｷ)）から、令和４年６月から同年８月までの本件利用契約締結に係る本件インセンティブの支払は、それぞれ令和４年７月から同年９月の各月の２５日までに支払う必要があるところ、被告道下が、原告のシステム上の問題を理由に、本件インセンティブを支払わないということになれば、営業代理店の信頼を失い、営業代理店が離れてしまうことを想定し、本件インセンティブを支払うことを決定したことには、本件経営会議で、本件商材についてはその配布数を最重要ＫＰＩとし、台数普及を何よりも優先して戦略を立てて、販売することを決定していたこと（前記認定事実⑶）からすると、合理性がある。

イ　また、本件インセンティブの金額については、１年間の単年度の収支では、原告がグリンクに支払う本件インセンティブ１万６５００円は、本件顧客が原告に支払う利用料６６００円を上回っているが、本件インセンティブには、営業代理店へのインセンティブ（５０００円）に加え、原告が

負担すべき本件商材の設置業務（８０００円）及び顧客サポート業務（２０００円）の営業代理店への委託分が含まれており、実際、本件契約では、グリンクが、上記各業務を行うこととされており（前記前提事実(2)イ）、原告は上記インセンティブ５０００円を上回る６６００円の利用料を得ることができる。また、本件インセンティブ支払に係る６００３万２５００円は、本件経営会議で承認された本件営業提案での予算１．５億円（前記認定事実(3)イ）の範囲内である。

そして、本件商材に関するインセンティブ支払の不正の防止については、本件契約において禁止事項（前記前提事実(2)ウ）を定めたことにより、抑止効果を期待できる状況にあった。さらに、本件インセンティブの支払当時、被告らに、本件利用契約を締結した本件顧客に利用目的があるかどうかを調査する義務が生じることを根拠づける事実があったことを認めるに足りる証拠はない。

(3) よって、被告道下が、本件インセンティブ支払の当時、原告において、本件インセンティブの支払期限内に、本件顧客が本件商材のアクティブ化をしたかどうかを確認する手段が事実上なく、本件商材の販売代理店との関係を維持するために、本件インセンティブ支払をしたことは合理的であり（前記(2)ア）、本件インセンティブ支払をしても、その金額は本件経営会議で承認された予算の範囲内であることなどからすると、本件インセンティブ支払は相当であって（前記(2)イ）、被告道下が、本件アクティブ化の支払条件を緩和して、本件商材のアクティブ化を確認することなく、本件インセンティブを支払うことは、経営判断として異常なものとまではいえないから、本件インセンティブ支払に係る被告道下の判断の過程、内容に著しく不合理な点があったとは評価できないというべきである。

そして、被告道下に、本件インセンティブ支払につき、善管注意義務違反は認められないから、被告清田に、本件インセンティブ支払につき、監視義

務違反を含む善管注意義務違反は認められない。

第４　結語

以上によれば、原告の請求は、その余の点について判断するまでもなく理由がないから、これを棄却することとして、主文のとおり判決する。

5

東京地方裁判所民事第８部

裁　判　官　泉地賢治

これは正本である。

令和８年１月２３日

東京地方裁判所民事第８部

裁判所書記官　　佐々木ルミ子