

# コンビニエンスストア本部と加盟店との 取引等に関する実態調査報告書（概要）

（令和2年9月公表）



**公正取引委員会**  
Japan Fair Trade Commission

# 01 調査の趣旨・目的 (報告書第1)

24時間営業をはじめとして、これまでの本部と加盟店との在り方を見直すような動きが生じており、また前回の調査(平成23年)からも一定の期間が経過していることから、取引の実態を把握すべく、我が国に所在する大手コンビニエンスストアチェーンの全ての加盟店(5万7524店)を対象とした初めての大規模実態調査を行うこととしたもの。

調査期間：令和元年10月～令和2年8月

調査内容：コンビニエンスストア本部と加盟店との取引実態(本部による加盟前の情報開示状況、加盟後の取引状況)等

# 02 調査方法 (報告書第2)

## 1 加盟店調査 (過去最大規模)

### Webアンケート

全国**5万7524店**に実施 (大手8チェーンの全加盟店)

回答期間：令和2年1月17日から同年2月14日まで

※ 書面での回答や3月14日までに到着した遅延回答も含めて集計

回答率：店舗数ベース **21.0%** (12,093店/57,524店)  
オーナー数ベース **27.1%** (8,423名/31,107名)

【推計値】

### 聞き取り調査

加盟店オーナー等8名に対して、聞き取り調査を実施

※ 経済産業省の「新たなコンビニのあり方検討会」のオーナーヒアリング118名分のヒアリング結果も参考にしている。

## 2 コンビニエンスストア本部への聞き取り調査

大手コンビニエンスストア8本部に対して聞き取り調査を実施

## 3 業界団体への聞き取り調査

一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会に対して聞き取り調査を実施

## 4 コンビニ以外の本部への聞き取り調査

コンビニエンスストアとコンビニエンスストア以外の状況を比較するため、小売、外食のフランチャイズ本部3社に対する聞き取り調査を実施。また、直営店方式でコンビニエンスストアを営む事業者1社及び全国規模で展開するドラッグストア1社に対する聞き取り調査を実施

<参考>過去の实態調査

平成13年10月 コンビニエンスストアにおける本部と加盟店との取引に関する調査報告書

平成23年7月 フランチャイズ・チェーン本部との取引に関する調査報告書

※ 過去調査の回答店舗数(回収率)

平成13年調査：650店(21.7%)

平成23年調査：1,389店(13.9%)

# 第1部 コンビニエンスストア市場の現状等

0 3 コンビニエンスストア市場の現状

0 4 オーナーの概況①<属性>

0 5 オーナーの概況②<所得・勤務>

0 6 コンビニエンスストア加盟店の収支状況

0 7 オーナーの現状認識

## 03 コンビニエンスストア市場の現状 (報告書第3, 12の1)

① 平成22年から今回の調査までにコンビニエンスストア数は約**1.3倍**に増加

⇒図表第3-4

② 人口減少下で店舗数が増えたことにより、平成22年から平成29年までに1店舗当たりの人口は**663人減少**(▲22.5%)

⇒図表第3-6

③ アルバイトの平均時給は5年前から**107円上昇**(819円⇒926円)

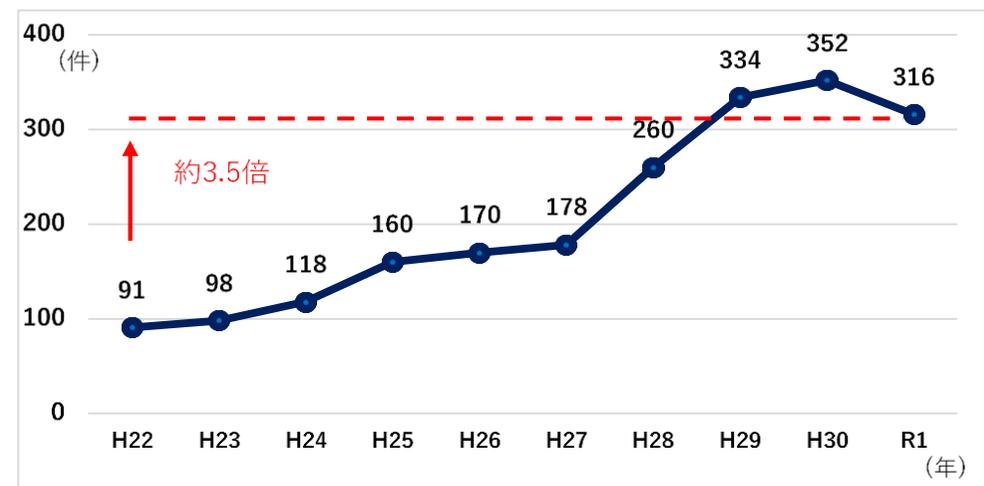
⇒図表第12-①-19

図表番号は、報告書本体に掲載している図表の番号を示す。以下同じ。

④ 平成13年から今回の調査までにコンビニエンスストアチェーン本部の数はほぼ半減(**15本部⇒8本部**) ⇒報告書第3の8

⑤ 直近10年間でコンビニエンスストアの倒産・休廃業等は約**3.5倍**に拡大(年間**91件⇒316件**) ⇒図表第3-11

図表第3-11 コンビニエンスストア加盟店等の倒産・休廃業・解散数の推移



(出所) (株)東京商工リサーチ調べ

## 04 オーナーの概況① <属性> (報告書第7, 8, 12の1)

コンビニエンスストアチェーンの加盟者数は合計**3万1107名**(平成30年度末時点)

(注) 本調査の対象となった8チェーンの加盟者の総数 ⇒図表第7-1

### 1 個人・法人に分けると

⇒図表第7-1

個人オーナーが**58.6%**

法人オーナーが**41.4%** (法人オーナーの89.3%は資本金1000万円以下)

なお、コンビニエンスストアの約1割(5911店)は、10店舗以上経営する法人オーナー323名によって経営されている。中には100店舗以上経営する**メガ・フランチャイジー**も存在。 ⇒図表第7-4

### 2 契約タイプで分けると

⇒図表第7-6

本部店舗型契約が**82.8%**

自前店舗型契約が**17.2%**

※本部店舗型契約：本部が準備した店舗等を用いて運営する契約

自前店舗型契約：加盟者自身が店舗の土地・建物を準備する契約

※本部店舗型契約は、初期投資負担を抑えられるがロイヤルティは高くなる。

自前店舗型契約は、初期投資負担が掛かるがロイヤルティは低くなる。

### 3 オーナー(法人の場合は代表者)のプロフィール

①平均年齢は**53.2歳** ⇒図表第8-1

②平均加盟年数は**14.2年** ⇒図表第8-5

③加盟前の事業経営経験：ある**28.0%**、ない**72.0%** ⇒図表第8-3, 4

※加盟前の社会人経験は、コンビニ業界**21.4%**、小売業**27.7%**、その他の業種**50.9%**

④チェーンの変更経験：ある**5.0%**、ない**95.0%** ⇒図表第8-6

⑤18歳未満の子供を養育している者が**30.1%** ⇒図表第12-①-10

⑥介護・看病が必要な家族等がいる者が**15.1%**

⑦自身が病気を患っている者が**21.8%**

## 05 オーナーの概況② < 所得・勤務 > (報告書第8, 12の1)

### 1 個人資産額 (世帯分・純資産)

⇒図表第8-11

自前店舗型契約のオーナーでは、**53.3%**が**1000万円以上**  
本部店舗型契約のオーナーでは、  
**65.4%**が「債務超過状態」又は「500万円未満」

### 2 コンビニエンスストア 経営以外の収入

⇒図表第8-8

他の収入源を持つオーナー **23.3%**  
他の収入源を持たないオーナー **76.7%**

### 3 オーナーの勤務実態

- ① 1週間当たりの平均店頭業務日数は**6.3日** ⇒図表第12-①-4, 5  
※ 個人オーナー (6.4日), 法人オーナー (6.1日) 店頭業務を行っていないオーナーも12.7%存在
- ② 年間の平均休暇日数は**21.3日** (月に約**1.8日**) ⇒図表第12-①-6  
※ 個人オーナー (17.9日 (月に約1.5日))  
法人オーナー (27.3日 (月に約2.3日))
- ③ 1週間当たりの平均店頭業務時間は**44.4時間** ⇒図表第12-①-7  
※ 個人オーナー (46.8時間), 法人オーナー (40.2時間)
- ④ 年間の平均深夜勤務日数は**84.7日** (月に約**7.1日**)  
※ 個人オーナー (97.4日), 法人オーナー (62.6日) ⇒図表第12-①-8
- ⑤ 現在の業務時間については、「どちらかといえば辛い」と  
「非常に辛い」で**62.7%** ⇒図表第12-①-9

(注) 業務日数は、3時間以上働いている場合に1日とカウント  
深夜勤務日数は、22時から翌5時までの間に1時間以上働いている場合に1日とカウント

図表第9-11 コンビニエンスストア加盟店の収支状況【中央値】【店舗ごとに回答】

項目	直近の会計年度	5会計年度前	差額
① 売上高	1億8600万円	1億9345万円	▲745万円
② 本部から受け取った各種補助金	150万円	90万円	+60万円
③ 売上原価(注2)	1億2887万円	1億3501.5万円	▲614.5万円
④ ロイヤルティ	2888万円	2878万円	+10万円
⑤ 営業費(合計)(注3)	2299万円	2213.5万円	+85.5万円
従業員給与	1500万円	1417万円	+83万円
廃棄ロス	468万円	478.5万円	▲10.5万円
棚卸ロス	19万円	20万円	▲1万円
水道光熱費	72万円	75万円	▲3万円
その他営業費	240万円	223万円	+17万円
⑥ ⑤以外の営業費	90万円	64万円	+26万円
(①+②) - (③+④+⑤+⑥)(注3)	586万円	778万円	▲192万円

従業員給与が大きく上昇している

オーナーの収入は減少している

(注1) 本表はアンケート結果に基づいて様々なチェーンの収支状況を一つにまとめたものであり、個々のチェーンでは状況が異なる場合もあり得る。

(注2) チェーンによっては売上原価に「廃棄ロス」、「棚卸ロス」を含めて計算している場合もあるが、アンケートでは「廃棄ロス」、「棚卸ロス」を「売上原価」に含めず、別途、「営業費」の内訳として回答するよう依頼している。

(注3) アンケートでは、「①売上高」、「②本部から受け取った各種補助金」、「③売上原価」、「④ロイヤルティ」、「従業員給与」、「廃棄ロス」、「棚卸ロス」、「水道光熱費」、「その他営業費」、「⑥⑤以外の営業費」について回答するよう依頼しており、「⑤ 営業費(合計)」と「(①+②) - (③+④+⑤+⑥)」については、各項目の中央値を用いて機械的に計算した結果を記載している。

(注4) 本表では項目別に中央値を算出している(「⑤ 営業費(合計)」と「(①+②) - (③+④+⑤+⑥)」を除く。)

## 1 現在の経営状況に関する認識

⇒図表第7-7

「あまり順調ではない」, 「全く順調ではない」の合計が**44.7%** ※「非常に順調である」, 「順調である」の合計は28.2%

現在の経営状況に関する認識については、個人と法人、契約タイプ別等で集計しても傾向は変わらなかった。

## 2 本部に対する満足度

⇒図表第7-8

「あまり満足していない」, 「全く満足していない」の合計が**44.4%** ※「大変満足している」, 「おおむね満足している」の合計は32.7%

個人と法人別では目立った違いはないものの、契約タイプ別にみると本部店舗型契約では「あまり満足していない」, 「全く満足していない」の合計が**47.3%**となる一方、自前店舗型契約では「大変満足している」, 「おおむね満足している」の合計が**45.1%**となる。(図表第7-10)

加盟契約を急かされた経験の有無でみると、加盟契約を急かされた経験があると答えた者では「あまり満足していない」, 「全く満足していない」の合計が**66.4%**となる。また、加盟契約を急かされた経験がないと答えた者では「大変満足している」, 「おおむね満足している」の合計が**39.1%**となる一方、急かされた経験があると答えた者では**15.7%**となる。(図表第10-8②)

## 第2部 コンビニエンスストア本部と加盟店との取引等

08 本部による加盟店募集時の説明状況

09 本部の加盟者に対する取引上の地位

10～11 加盟後の本部と加盟者との取引状況 (仕入数量の強制・無断発注)

12 加盟後の本部と加盟者との取引状況 (見切り販売の制限)

13～15 年中無休・24時間営業

16～17 ドミナント出店

18 調査結果に対する評価

19 公正取引委員会の対応

## 08 本部による加盟店募集時の説明状況（報告書第10）

今回の調査では、ぎまんの顧客誘引規制の観点から、加盟店募集時における本部の説明状況と実際の状況との間に差異が無かったかを調査した。

フランチャイズ・ガイドライン2(3)

本部が、加盟者の募集に当たり、（略）重要な事項について、十分な開示を行わず、又は虚偽若しくは誇大な開示を行い、これらにより、実際のフランチャイズ・システムの内容よりも著しく優良又は有利であると誤認させ、競争者の顧客を自己と取引するように不当に誘引する場合には、不正な取引方法の一般指定第8項（ぎまんの顧客誘引）に該当する。

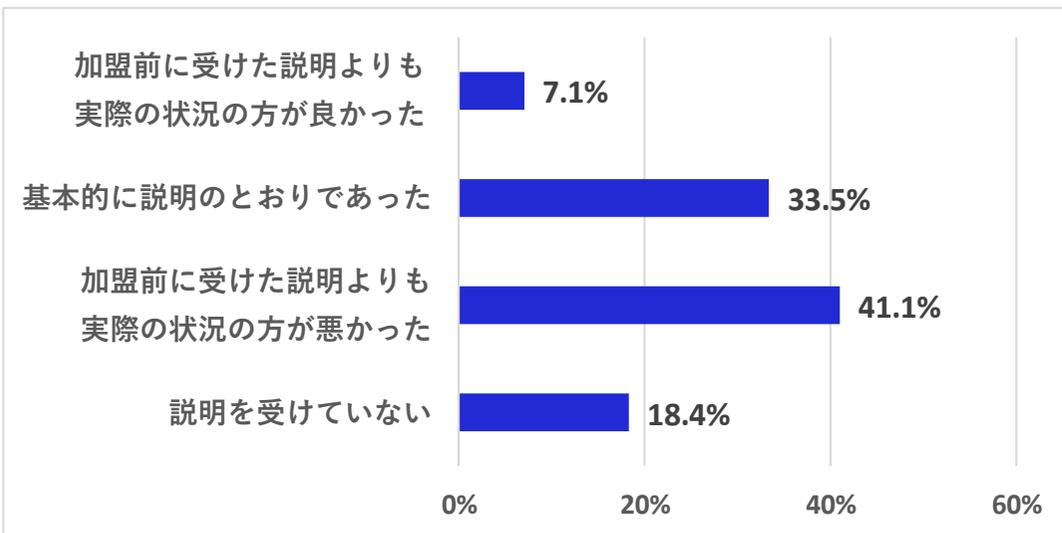
### 調査の結果、

「**予想売上げ又は予想収益の額に関する説明**（※予想売上げ等だけでなく、モデル収益や収益シミュレーション等も含む）」に関して、「**加盟前に受けた説明よりも実際の状況の方が悪かった**」が**41.1%**となった。

⇒図表第10-18

（他の項目の説明に関する回答結果については、報告書第10参照。）

### ◆ 予想売上げ又は予想収益の額に関する説明



説明内容と実際の状況との間に**差異が生じた理由**（複数回答可）

- ①来店客数が過大に見積もられていたため：**63.3%**
- ②人件費が過少に見積もられていたため：**47.0%**
- ③廃棄ロス、棚卸ロス等が過少に見積もられていたため：**43.8%** ⇒図表第10-19

その他、「日販50万円は余裕と説明を受けた」、「社会保険関連費用など加盟後にオーナーが負担する経費について全く説明が無かった」などといった報告も寄せられた。

加盟者募集に際して、「人件費が高騰してきていること」といったリスク情報や加盟後にオーナーが負担することとなる経費等の情報を示すなど、**加盟希望者が適切な判断を行えるよう丁寧な説明を行うことが望まれる。**

とりわけ、**事業経営経験の無い加盟希望者等の場合**、「参考」としての説明であっても「**予想売上げ**」や「**予想収益**」又はそれと同等のものと受け止める可能性もあることから、加盟者募集時の説明に当たっては**特に丁寧な説明が必要**になる点に留意する必要がある。

なお、フランチャイズ・ガイドライン2(1)に記載のとおり、「加盟希望者側でも当該フランチャイズ・システムの事業内容について自主的に十分検討を行う必要がある」。（第13）

## 09 本部の加盟者に対する取引上の地位（報告書第13）

本部が取引上優越した地位にある場合とは

「加盟者にとって本部との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すため、本部の要請が自己にとって著しく不利益なものであっても、これを受け入れざるを得ないような場合」をいう。（フランチャイズ・ガイドライン3(1)の（注3））

今回の調査では次のような状況がみられた

### ①本部に対する構造的な依存関係

コンビニエンスストアの加盟者は、**集客に必要な商標を本部から借りている**上、小売業を営むために必要な**機能の大半を本部に依存**している（図表第5-5）ほか、大多数のオーナーは**店舗を本部に準備してもらっている**（図表第6-1）状況が認められることから、**本部との取引が無くなれば、コンビニエンスストア事業を継続することができないオーナーも多い**と考えられる。

### ②取引先変更可能性の低さ

コンビニエンスストア業界では他の業態に比べて**契約期間が長い**傾向にある（図表第6-11）ほか、**オーナーの大半は資金力の無い個人か中小企業**であり（図表第7-1, 2）、現在の経営状況等を考慮すると（図表第9-11）、様々な要求をされるなどして本部との取引に不満を感じても、**解約金や別のチェーンに対する再度の加盟金を負担してまで取引先を変更する余裕がない**場合も多いと考えられる。

### ③不当な要求を受け入れている理由

アンケートにおいて、不当な取引上の要求を受け入れている理由を尋ねたところ、多くの項目で、「**本部の意向に逆らうと契約更新等で不利益が生じるのではないかと思ったから**」を選択した回答が多くなっており、オーナーが不当な要請だと考えても、本部から取引を切られることを恐れて受け入れざるを得なくなっている場合が多いことがうかがわれる。

優越的地位の有無は本部と加盟者との取引関係を個別事案に即して判断するものであるが、上記①から③までのような状況がみられることを踏まえると、**本部が加盟者に対して優越的な地位にあると認められる場合は多いのではないかと考えられる**（注）。

（注）チェーンによって契約内容が異なるほか、加盟店側にも個人オーナーから事業多角化の一環としてコンビニを経営するメガ・フランチャイジーまで様々な者が存在するため、全てを同列に論じるのは難しい。

# 10 加盟後の本部と加盟者との取引状況（仕入数量の強制・無断発注①）（報告書第11）

今回の調査では、優越的地位の濫用規制の観点から、加盟後の本部と加盟者との取引状況を調査した。

フランチャイズ・ガイドライン3

フランチャイズ契約又は本部の行為が、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度を超え、加盟者に対して正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）（略）に該当することがある。

調査の結果、**仕入数量の強制等**の回答が以下のとおりとなった。

（他の取引状況に関する回答結果については、報告書第11参照）

①本部から強く推奨され、意に反して仕入れている商品の有無

⇒図表第11-8①

ある：51.1%  
ない：48.9%

②必要以上の数量を仕入れるよう強要された経験の有無

⇒図表第11-9①

ある：47.5%  
ない：52.5%

③指導員に無断で発注された経験の有無

⇒図表第11-13①

「本部が加盟者に対して、加盟者の販売する商品又は使用する原材料について、返品が認められないにもかかわらず、実際の販売に必要な範囲を超えて、本部が仕入数量を指示し、当該数量を仕入れることを余儀なくさせること。（フランチャイズ・ガイドライン3(1)ア）」に該当するような場合に優越的地位の濫用規制上の問題が生じ得る。

その他、加盟店オーナーからは、「不本意な仕入れを強制され、応じなければ契約更新できないと言われた」、「解約すると言われたので、過剰な商品の発注をせざるを得なかった」などといった報告も多数寄せられた。

- ・恒常的にある：4.2%
- ・恒常的にはないが経験はある：21.5%
- ・本発注ではないが、不要なものを仮発注状態にされたことがある：18.9%
- ・ない：55.4%

※「仮発注状態にされた」とは、本部の指導員がオーナーの知らないうちに本発注の直前まで発注手続を進めることを意味する。本部から発注数量に係る実質的な指示があったと受け止めるオーナーもいる。

仕入数量の強制があったと回答したオーナーに、「意に反して仕入れている理由」を尋ねると

⇒図表第11-11

### 本部指導員による意に反した自費購入

本部の指導員から「**自分もポケットマネーで購入するので**店舗も協力して欲しい」などと言われ、本部と店舗に挟まれた指導員をかわいそうと思ったから」が**47.4%**（複数回答可）となった。

### 厚生労働省の実施した調査結果（※）によれば

※平成27年11月9日公表「大学生等に対するアルバイトに関する意識等調査結果について」

⇒図表第12-①-23

コンビニエンスストア業界では、オーナーだけでなく、本部指導員や店舗のアルバイトにまで意に反した自費購入が生じている可能性がある。

### 大学生アルバイト等による意に反した自費購入

コンビニエンスストアにおけるアルバイトで経験したこととして「**商品やサービスの買取りを強要された**」が1割を超えており、全体よりも高くなっている。

※コンビニ以外も含めた全業種ベースだと1.8%。

オーナーからアルバイトへの商品購入の強制は、一義的には店舗の問題である。

これらは、本部が加盟店の販売能力を超えた仕入要請を行ったために生じている可能性がある。

「見切り販売の制限」については、平成21年に排除措置命令。その後の状況を調査。

デイリー商品の見切り販売  
を行っているかを尋ねると

30.0%のオーナーが見切り販売を「行っている」又は「たまに行うことがある」と回答。また、88.0%のオーナーが、直近3年間に、見切り販売を制限された経験が「ない」と回答。

⇒図表第11-16, 11-17

一方で

70.0%のオーナーが見切り販売を「行っていない」と回答する中で、指導員から「『見切り販売をしたら契約を更新しない・契約を解除する』と言われた」などの報告も。また、平成13年調査、平成23年調査に続いて「見切り販売は可能だが、かなり時間の掛かる方法のためほとんどの店舗が行えない状態」といったシステム上・手続上の問題を指摘する報告が複数寄せられた。

時短営業店の増加に伴い見切り販売のニーズも高まると考えられるところ、本部においては問題が生じないよう特に留意する必要がある。

### いわゆる「コンビニ会計」を採用する場合の留意点

ロイヤルティの算定式に「実際に売れた商品の仕入原価を売上原価として計算した売上総利益×一定率（いわゆる「コンビニ会計」）」を採用している場合、仕入数量の強制や見切り販売の制限といった独占禁止法違反行為が行われると、加盟者は廃棄ロスをコントロールできないのに、その負担を一方的に負わされてしまうおそれがある（※）。この方式を採用しているチェーンでは「仕入数量の強制」や「見切り販売の制限」といった独占禁止法上の問題が生じないよう特に留意する必要がある。

※本部によっては、廃棄ロスの一部を負担している場合がある点に留意。

# 13 年中無休・24時間営業①（調査結果1） （報告書第12の1）

今回の調査では、加盟店の現状に社会的な注目が集まる発端となった年中無休・24時間営業の実態について調査を行った。

## 24時間営業店舗の減少

本部が時短営業を容認する姿勢をとるようになったこともあり、24時間営業の加盟店数は**2000店以上減少**。  
（平成30年度末：51,033店舗 ⇒ 令和2年7月：48,888店舗 （図表第12-①-31））

## オーナーが時短営業を希望する背景

① **77.1%**の店舗が**深夜帯は赤字**（図表第12-①-12）、② **93.5%**の店舗が**人手不足**を感じており（図表第12-①-15）、③ **62.7%**のオーナーが現在の業務時間について、「**どちらかといえば辛い**」、「**非常に辛い**」と回答（図表第12-①-9）。

## 一方、本部から加盟希望者への説明状況等を見ると

本部の配布している加盟店募集用のパンフレット等では、深夜帯の採算性の悪さや深刻な人手不足の実態等について**積極的に開示している例はみられず**、特段触れていないか、「従業員を育成すればオーナーは休暇をとることができる」などと記載しているものもあった。  
また、オーナーヘルプ制度についても「**緊急時に使えない**」など評価は低かったほか、「**24時間営業をやめることができると最初に説明があったが、2年後申込みしようとしたらそれは絶対にできないと拒否された。**」といった報告も寄せられた。（図表第10-22の具体例参照）

現下のような人手不足の状況においては、本部は加盟店募集時の説明に当たって人手不足の実態等について十分かつ実態を踏まえた説明及び情報開示を行う必要がある。（第13）

オーナーの今後の意向（調査時点）

「引き続き24時間営業を続けたい」と回答したのは33.2%にとどまり、**66.8%**は「人手不足等により一時的に時短営業に切り替えたい」、「一度実験してみたい」又は「時短営業に完全に切り替えたい」と回答。（図表第12-①-26）

一方、本部の交渉態度は

時短営業に関する本部との交渉状況については、本部が「交渉に応じていない（交渉自体を拒絶している）」との回答が**8.7%**みられた（令和2年1月時点）。（図表第12-①-30）

本部においては、時短営業を容認することとした場合には、そのことについて社内に周知徹底するとともに、24時間営業を行う加盟者から時短営業に係る協議の要請があった際には、加盟者の立場に配慮した丁寧な対応を行う必要がある。新型コロナウイルス（COVID-19）感染防止のための対応も含め、24時間営業を巡る事業環境が大きく変化している昨今において、このことは特に留意すべきものと考えられる。（第13）

## この論点について従来から示してきた考え方

年中無休・24時間営業を行うことに顧客のニーズがある場合もあり、これを条件としてフランチャイズ契約を締結することについては、第三者に対するチェーンの統一したイメージを確保する等の目的で行われており、加盟者募集の段階で十分な説明がなされている場合には、直ちに独占禁止法上問題となるものではない（注）。

（注）ただし、契約締結後に、本部が加盟者に対して一方的に営業日や営業時間を変更するなどにより、加盟者に不当に不利益を与えることとなる場合には、独占禁止法上問題となるおそれがある。「フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方について」ガイドブック（公正取引委員会）8ページ参照

## 今回の調査結果を踏まえた考え方

## ぎまんの顧客誘引の観点

しかしながら、本部が、加盟者の募集に当たり、年中無休・24時間営業に関する重要な事項について、十分な開示を行わず、又は虚偽若しくは誇大な開示を行い、これらにより、実際のフランチャイズ・システムの内容よりも著しく優良又は有利であると誤認させ、競争者の顧客を自己と取引するように不当に誘引する場合には、ぎまんの顧客誘引に該当し得る。

## 今回の調査結果を踏まえた考え方

## 優越的地位の濫用の観点

しかしながら、今回調査した8チェーンにおいては、本部と加盟店とで合意すれば時短営業への移行が認められているところ、そのような形になっているにもかかわらず、本部がその地位を利用して協議を一方的に拒絶し、加盟者に正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、優越的地位の濫用に該当し得る。

今回の調査では、店舗数の増加に伴って指摘されるようになったドミナント出店の実態について調査を行った。

## ①オーナーのコンビニ店舗数に関する認識

自店の1次商圈内のコンビニエンスストア数：**平均4.0店**（図表第12-②-7）  
⇒1次商圈内のコンビニ店舗数が「多いと感じる」又は「どちらかといえば多いと感じる」との回答は**67.2%**となった。（図表第12-②-5）

## ②1次商圈内で最も競合する相手

自店の1次商圈内で最も競合する相手を確認すると、他チェーンのコンビニなど**同一チェーン以外の店舗と競合しているとの回答が74.8%**（図表第12-②-9）。また、同一チェーンの店舗と競合している場合でも、その**31.3%**は**既存店がある地域に自分の店舗を後から出店したことで生じた競合**であった。（図表第12-②-11）  
※「テリトリー権」を付与しているチェーンも存在（図表第6-10）

## ③同一チェーン競合が生じた場合の影響

自店の1次商圈内に、後から同一チェーンの店舗を出店されたとするオーナーにその後の影響を尋ねたところ、出店から**1年後・3年後のいずれも日販（1日当たりの販売金額）が減少した**との回答が目立った。（図表第12-②-12）

## ④本部による加盟前の周辺地域への出店に関する説明

周辺地域における追加出店に関する説明については、「**加盟前に受けた説明よりも実際の状況の方が悪かった**」との回答が**22.6%**となったほか、「**説明を受けていない**」との回答も**19.6%**にのぼり（図表第10-17）、「**500m以内に出店しないと口頭で説明されたが、300mの場所に**出店された****」など、事前にテリトリー権的な内容の約束があったのに反故にされたといった報告も寄せられた。

## ⑤周辺地域への出店時における本部の配慮

加盟契約において周辺地域に追加出店を行う場合には既存店に何らかの「配慮」を行うとして勧誘しているチェーンがある一方、1次商圈内に後から同一チェーンの店舗が追加出店してきたと回答した店舗に対して、その際どのような配慮を受けたかを尋ねたところ、「**本部からは何も提案されなかった**」が**62.3%**であった（図表第12-②-13）。

## この論点について従来から示してきた考え方

一般論として、本部がどのような場所に新しい店舗を出店するかは原則として自由であり（テリトリー権が設定されている場合を除く。）、既に加盟者が出店している店舗の周辺に、新たに店舗を出店すること自体は、直ちに独占禁止法上問題となるものではない（注）。

（注）ただし、加盟者募集時に近隣に出店しない旨説明しているにもかかわらず出店した場合などには、独占禁止法上問題となるおそれがある。

※「フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方について」ガイドブック（公正取引委員会）7ページ参照。

## 今回の調査結果を踏まえた考え方

## ぎまんの顧客誘引の観点

しかしながら、本部が、加盟店募集時の説明において、フランチャイズ・ガイドライン2(2)ア⑧に掲げる内容、すなわち「加盟後、加盟者の店舗の周辺の地域に、同一又はそれに類似した業種を営む店舗を本部が自ら営業すること又は他の加盟者に営業させることができるか否かに関する契約上の条項の有無及びその内容並びにこのような営業が実施される計画の有無及びその内容」について十分な開示を行わず、又は虚偽若しくは誇大な開示を行うことにより、実際のフランチャイズ・システムの内容よりも著しく優良又は有利であると誤認させ、競争者の顧客を自己と取引するように不当に誘引する場合には、ぎまんの顧客誘引に該当し得る。

また、加盟店募集時の説明において、周辺地域への追加出店について、実際には配慮するつもりがないのに「配慮する」と説明することにより、実際のフランチャイズ・システムの内容よりも著しく優良又は有利であると誤認させ、競争者の顧客を自己と取引するように不当に誘引する場合にも、ぎまんの顧客誘引に該当し得る。

## 今回の調査結果を踏まえた考え方

## 優越的地位の濫用の観点

しかしながら、加盟契約において加盟者にテリトリー権が設定されているにもかかわらず、本部がその地位を利用してこれを反故にし、テリトリー圏内に同一又はそれに類似した業種を営む店舗を本部が自ら又は他の加盟者に営業させることにより、加盟者に対して正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には優越的地位の濫用に該当し得る。

また、加盟契約において周辺地域への出店時には本部が「配慮する」と定めた上で、加盟前の説明において、何らかの支援を行うことや一定の圏内には出店しないと約束しているにもかかわらず、本部がその地位を利用してこれを反故にし、一切の支援等を行わなかったり、一方的な出店を行ったりすることにより、加盟者に対して正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合にも優越的地位の濫用に該当し得る。

これらの問題を未然に防止する観点からは、加盟前にフランチャイズ・ガイドライン2(2)ア⑧記載の内容が的確に開示されることに加え、加盟契約において周辺地域への出店時に「配慮する」旨を定める場合には、その具体的内容についてあらかじめ加盟希望者に開示することが重要である。

## 調査結果に対する評価

- ① 平成13年及び平成23年に続いての実態調査であったが、前記のとおり、本部による加盟店募集時の説明及び加盟後の本部と加盟者との取引の両方について、オーナーから懸念を示す回答がなされており、本部と加盟者との取引においては、「**予想売上げ又は予想収益の額に関する説明**」，「**仕入数量の強制（無断発注の問題を含む）**」，「**年中無休・24時間営業**」及び「**ドミナント出店**」等、**今なお多くの取り組むべき課題が存在することが明らかとなった。**
- ② フランチャイズ・システムは**本部と加盟者双方のメリットの実現を目指したビジネスモデルであるが、加盟者は一度加盟すれば本部の包括的な指導等を内容とするシステムに長期的に組み込まれるとともに、解約金等の存在から容易に離脱することができないという側面も有している。**このようなビジネスモデルを健全に運営していくためには、加盟希望者の適正な判断に資するよう**十分な情報開示**が行われること、また、加盟後においても**加盟者に一方的に不利益を与えないようにすることが必要**である。
- ③ コンビニエンスストアを営む本部においては、**本報告書の内容を十分に理解するとともに、加盟者の声に真摯に耳を傾け、独占禁止法上の問題が生じないようにする必要がある。**  
なお、特にコンビニエンスストアのオーナーには**個人が多く、加盟前に事業経営経験がない者や小売業の経験を有していない者も多い**という実態を踏まえ、加盟者募集時の説明に際しては、**特に丁寧な説明が求められる点にも留意すべきである。**

## 公正取引委員会の対応

### ①本部に対する改善要請

各本部に対し、本部ごとのアンケート結果を伝えるとともに、仕入数量の強制をはじめとした独占禁止法上の問題となり得る点等を指摘し、本報告書に基づき、直ちに自主的に点検及び改善を行い、点検結果と改善内容を公正取引委員会に報告することを要請した。また、点検結果と改善内容については公表することが望ましい旨を伝えた。

### ②業界団体に対する要請

大手8チェーンのほか、多くのフランチャイズ本部が加盟する一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会に対して、会員各社に本報告書の内容を周知するよう要請した。

### ③フランチャイズ・ガイドラインの改正

独占禁止法上の考え方の明確化と問題行為の未然防止を図る観点から、今回の調査結果を踏まえ、無断発注の問題、年中無休・24時間営業及びドミナント出店等についてフランチャイズ・ガイドラインの改正を行う。

### ④報告書等の周知

今回の調査により様々な問題が明らかとなったことから、本報告書等の内容について広く周知を行う。

### ⑤違反行為に対する厳正な対処

今後ともコンビニエンスストア本部と加盟店との取引を対象とした独占禁止法上の問題について情報収集に努めるとともに、違反行為に対しては厳正に対処する。