

原案に対する意見の概要及びそれに対する考え方
(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)

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
1	タイトル等	「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」の内容を踏まえたものであり、フランチャイズ・システムにおける独占禁止法の執行にあたって同法の適切な解釈基準を定めるものであり、基本的に賛成である。(個人, 弁護士)	本考え方は、独占禁止法違反行為の未然防止を図るため独占禁止法の考え方を示すものであり、賛同の御意見として承ります。
2	タイトル等	ガイドラインの名称としては「について」は不要であるため、「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」に修正してはどうか。(個人)	修辞上の理由から、御指摘のとおり修正しました。
3	タイトル等	今回のガイドライン改正はフランチャイズ・システムというよりもコンビニエンスストア・チェーン加盟契約に関するものになっているように思われる。 そうであれば、「コンビニエンスストア・チェーン加盟契約に関するガイドライン」と正しく表記すべき。(個人)	今回の改正では、令和2年9月に公表した「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」(以下「実態調査報告書」という。)の基となった調査(以下「実態調査」という。)の結果、独占禁止法上の評価を行うに足る実態を把握した点について、考え方を明確化しましたが、本考え方は、コンビニエンスストア業界にとどまらず、フランチャイズ・システムを用いる業態全般において、「独占禁止法違反行為の未然防止」に役立てることを目的としたものです。
4	タイトル等	コンビニエンスストア特有の問題も多く存在するにもかかわらず、コンビニエンスストア以外のフランチャイズ・ビジネスにも影響を与えるような形で改正するのが適切なのか。コンビニエンスストアとそれ以外のフランチャイズの違いを意識して、適用対象を適切に限定した規定とすべきではないか。(個人)	同上 (No.3と同じ)。
5	タイトル等	今回のガイドライン改正案は、「コンビニエンスストア本部と加盟	同上 (No.3と同じ)。

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>店との取引等に関する実態調査報告書」が強く反映されたものであるが、これらはいくまでフランチャイズ・システムを前提とするものであり、その調査結果をフランチャイズ一般に適用することには無理がある。</p> <p>今回の改正案はフランチャイズ・ビジネスの実態から乖離しており、その原因は、もっぱらコンビニを対象とした調査報告書を偏重したからである。調査報告書を見ると、フランチャイズ事業を理解していない者の意見が多く乗せられており、そうした少数意見を一般化することは非常に危険であると言わざるを得ない。こうした傾向は平成14年改正の時にも生じていた。</p> <p>公正取引委員会は、今回のパブリックコメント募集を通じて、フランチャイズ・ビジネスの事情を再度検討していただき、実務の実際に応じた改正を求めたい。少なくとも、具体的な条項の解釈は業界団体に委ねるべきである。(弁護士)</p>	
6	はじめに	<p>現在のガイドラインは、コンビニエンスストアに特化した内容が多いことから、「はじめに」第一段落及び第三段落をフランチャイズ・システムの利用状況等について、現下の状況に合わせて修正し、併せて、コンビニエンスストアにおける問題を中心に記述したものである旨を注記してはどうか。(個人)</p>	同上 (No.3と同じ)。
7	1(1)	<p>フランチャイズ・システムの法的な定義を明確にし、その上で加盟者を保護し、業界の健全な競争と発展を促すことができるようなガイドラインを定めるべきである。(個人)</p>	<p>本考え方1(1)では、「一般的には、本部が加盟者に対して、特定の商標、商号等を使用する権利を与えるとともに(中略)これらの対価として加盟者が本部に金銭を支払う事業形態であるとされている。本考え方は、その呼称を問わず、この定義に該当し、下記(3)</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
8	1 (2)	<p>「加盟者は法的には本部から独立した事業者である」と断言しているが、労働実態によっては事業者ではないこともある。したがって、以下のような注を付すべきである。</p> <p>例)「(注) フランチャイズ加盟者は事業者であるとされることが一般的であるが、その労働実態によっては、労働基準法等によって保護される労働者に該当する可能性がある。」 (学者)</p>	<p>の特徴を備える事業形態を対象としている。」と定義しています。</p> <p>本考え方は、独占禁止法違反行為の未然防止を図るため独占禁止法の考え方を示すものです。御指摘の記載については、本部と各加盟者があたかも通常の企業における本店と支店であるかのような外観を呈して事業を行っている場合であっても、本部と加盟者間の取引関係については独占禁止法の適用を受ける旨を記載しています。</p>
9	2 (1)	<p>フランチャイズの勧誘にまつわる問題の未然防止のためには、加盟希望者が、当該フランチャイズ・システムに関し十分な情報を得る必要があるが、現状のガイドラインの記述では、どのような情報をどのように得ればよいかに関する示唆が全くない。</p> <p>また、本部が、加盟希望者の情報収集範囲を限る(本部が選んだ加盟店からのみ話を聞くことができる)などの行為が行われている。</p> <p>更に、現加盟者及び元加盟者を正当な理由なく秘密保持義務で拘束するなどし、そのような情報収集を妨げるおそれもある。したがって、下記の「」のような項目を付け加えることを要望する。</p> <p>例)「また、加盟希望者側でも当該フランチャイズ・システムが有するノウハウや、実施している営業指導などの事業内容について、<u>現加盟者や元加盟者等から情報を得るなどして、自主的に十分検討を行う必要がある</u>ことはいうまでもない。<u>したがって、フラン</u></p>	<p>今回の改正では、実態調査の結果、独占禁止法上の評価を行うに足る実態を把握した点について、考え方を明確化しました。</p> <p>なお、一般論として、本部が加盟希望者の情報収集範囲を限ることなどにより、加盟希望者に対し、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ます。</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p><u>チャイズ本部が、加盟希望者による自主的な情報収集を不当に妨げたりするようなことがあってはならない。</u></p> <p>(学者)</p>	
10	2(2)ア	<p>「望ましい」という記述では、ガイドラインの意図が本部に十分に伝わらない。最後に下記の「例)」のような一文などを付け加えた方が、ガイドラインの趣旨が伝わりやすい。</p> <p>例)「したがって、独占禁止法違反行為の未然防止という観点からは、本部が当該開示を的確に実施しないことは、独占禁止法上不適切である。」</p> <p>(学者)</p>	<p>御指摘の点については、本考え方2(3)において、「上記(2)に掲げるような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、不公正な取引方法の一般指定の第8項（ぎまんの顧客誘引）に該当する。」と記載しています。</p>
11	2(2)ア	<p>募集説明会では重要なことを説明しないまま契約に至ることがあるため、次のとおり書き換えるべき。</p> <p>「加盟店募集時において、本部は、中小小売商業振興法において契約締結前の書面交付義務が定められていることを加盟希望者に説明し、かつ、独占禁止法違反行為の未然防止の観点からも、本部は、加盟希望者が契約締結について十分検討を行う期間（カ月以上）をおき、社会保険労務士、弁護士、消費者センター、労働組合など第三者の意見を参考にすることができることを説明し、中小小売商業振興法が定める事項並びに売上予測及び営業時間に関して不利益をあたえる情報について解りやすく記載した書面を交付し、加盟希望者が十分理解するまで説明する義務がある。」</p>	<p>中小小売商業振興法において課されている情報開示・説明義務については、同法の規定に従って対応されるべきものと認識しています。</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		(団体)	
12	2(2)ア	<p>募集店舗が確定しないうちから、加盟に値する人物かどうかを判断するために、財産状態、健康状況等の個人情報提出させられる。この段階で既に本部と応募者は対等ではなくなり、会社と社員のような錯覚に陥るため、以下の記載とされたい。</p> <p>「まず、本部は、現在募集中の店舗について十分に説明をしてから、応募者の審査をすること。」</p> <p>(個人)</p>	<p>御意見として承ります。</p> <p>なお、加盟者の募集に当たり、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、独占禁止法上問題となります。</p>
13	2(2)ア	<p>多くの国民は、コンビニの売価が高いのは24時間営業等人件費がかかるからだと思っているが、単に仕入原価が高いから当然売価が高くなっていることを知っておくべきであるから、以下の記載とされたい。</p> <p>「募集に際し、コンビニは仕入先からのリベート等はすべて本部に属していることを説明し、大手だから、大量に発注するため、原価が安いということはないことをきちんと説明する。」</p> <p>(個人)</p>	同上 (No.12 と同じ)。
14	2(2)ア	<p>多くの国民はフランチャイズ店舗に対していいイメージしかなく、悪い面を知らないから、以下の記載とされたい。</p> <p>「本部は応募者に渡すパンフレットとともに、この公正取引委員会が作成する、「フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上</p>	同上 (No.12 と同じ)。

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		「の考え方について」の冊子を必ず渡す。」 (個人)	
15	2(2)ア	コンビニフランチャイズについて、加盟者の出店後、病気や借金を抱えて退店というケースが多いことから、加盟契約の基準を厳格にすべきではないか。(個人)	同上 (No.12 と同じ)。
16	2(2)ア	コンビニフランチャイズについて、加盟者の出店後、病気や借金を抱えて退店というケースが多いことから、加盟契約の仮契約期間を設け、体験させた上で本契約へ進むべきではないか。(個人)	同上 (No.12 と同じ)。
17	2(2)ア	加盟契約締結に当たり、加盟希望者が第三者(弁護士、行政等)に契約内容について相談した上で契約締結に至るルールを整備してはどうか。(個人)	同上 (No.12 と同じ)。
18	2(2)ア①	「供給条件」には、加盟者が、当該供給先が正当な基準(品質など)にて選択されているかにつき、判断するための項目を含める必要がある。実際、本部がレポートを受領できることが、当該業者選定の要因となっていると思しき事例は少なくないため、「供給条件」に関し、下記のような注を付すべきである。 例)「(注)本部と当該仕入先とがいかなる関係にあるか、また、当該仕入先からレポート等を受領しているか否かは、当該推奨が正当か否かを判断する際の指標の一つとなることから、開示することが望ましい。」 (学者)	今回の改正では、実態調査の結果、独占禁止法上の評価を行うに足る実態を把握した点について、考え方を明確化しました。御指摘の点については今後の参考とさせていただきます。 なお、加盟者の募集に当たり、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ます。
19	2(2)ア②	追加費用の見込みについて、事前に情報が開示されない場合、加	今回の改正では、実態調査の結果、独占禁止法上の評価を行うに

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>盟希望者は、契約締結後、予測できない不利益を課されることになる可能性がある。したがって、下記のような文言の追加を要望する。</p> <p>例)「費用負担(追加的費用負担の見込みを含む)」 (学者)</p>	<p>足る実態を把握した点について、考え方を明確化しました。御指摘の点については今後の参考とさせていただきます。</p> <p>なお、本考え方2(2)ア②には、加盟者の募集に当たりの確な開示が望ましい事項として「費用負担に関する事項」を挙げているところ、追加的に負担が見込まれる費用を含むと考えています。</p>
20	2(2)ア⑧	<p>本来フランチャイズ業界では、「ドミナント戦略は、1社の店舗を集中的に出店することでその地域でより高い市場占有率を奪おうとする地域戦略をいう。特にフランチャイズ・ビジネスにおいては、特定のエリアに出店した個々の店舗の商圈が連続して広がる範囲をいい、出店密度が高い方が物流面や店舗オペレーション面での戦略効果が高いと考えられている。」「店舗を一定の地域に集中させる方式をドミナント方式(地域集中出店方式)という」とされている。このようなところ、「加盟者の店舗の周辺の地域に、同一又は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店に営業させること」をドミナント出店と定義することは不適切であり、他の用語で修正すべきである。</p> <p>原案3の(事前の取決めに反するドミナント出店等)において、「ドミナント出店を行う場合には、本部が、損益の悪化を招くときなどに加盟者に支援等を行うとの事前の取決めがあるにもかかわらず、当該取決めに反して加盟者に対し一切の支援等を行わないこと」と記載され、あたかも本部が加盟者の店舗の周辺の地域に、同一又は類似した業種を営む店舗を出店する場合に支援等が</p>	<p>本考え方では、実態調査の結果を踏まえ、「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営業すること又は他の加盟者に営業させること」を、「ドミナント出店」と定義しています。</p> <p>また、本考え方3(1)アに記載の「事前の取決めに反するドミナント出店等」における違反想定例は、「周辺の地域に出店する場合に支援等を行うとの取決めがあるにもかかわらず」と記載しているとおり、取決めがあった場合を前提とする記載であることは明らかであり、御指摘のように、ドミナント出店した場合は支援等が必要であるかのような誤解を生じさせるおそれは小さいと考えます。</p> <p>なお、ドミナント出店自体を直ちに独占禁止法上違反となっているものではありません。</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>必要であることを前提としているかのように加盟者に誤解を生じさせるおそれがある。</p> <p>しかし、そもそも本部がテリトリー制を採用していない限り、近隣に出店すること自体は判例上も是認されることであり、本ガイドラインのドミナントの定義は、本来の意味とは異なるだけでなく、フランチャイズ業界の一般的な用語の理解とも異なるものであり、それによって、本ガイドラインの他の記述（事前の取決めに反するドミナント出店等）が本来出店に際して補償も支援も不要なフランチャイズ本部の出店について支援が必要となるかのように加盟者に誤解を生じさせるものであり、正しい用語に修正されるべきである。（個人）</p>	
21	2 (2) ア⑧	<p>一般に、「ドミナント出店」とは、特定の地域に集中して出店することにより、①フランチャイズチェーンの認知度・顧客の来店頻度の向上、②物流効率の向上、③広告・販売促進効率の向上、④経営相談サービスの質の向上などを実現して経営効率を高める一方で、競合店の出店を抑制することにより、当該地域内のシェアを拡大し、競争優位に立つことを狙う戦略のことである。現在の文言は一般的な用語と異なる形で定義されており、かえってわかりにくいように思われることから、定義を再考願いたい。（個人）</p>	同上（No.20と同じ）。
22	2 (2) ア⑧	<p>「ドミナント出店」との定義されている部分はテリトリー権の説明であり、本改正による定義は誤導である。2 (2) ア①～⑧は中小小売商業振興法の開示事項の引用だが、中小企業庁は、中小小売商業振興法のリーフレットにおいて、⑧に該当する項目は「テリ</p>	<p>本考え方では、実態調査の結果を踏まえ、「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営業すること又は他の加盟者に営業させること」を、「ドミナント出店」と定義しています。</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		トリー権」についての箇所としている。(弁護士)	なお、本考え方2ア(2)①～⑧は、独占禁止法違反行為の未然防止の観点から、的確な開示が望ましい事項を記載しているものです。
23	2(2)ア⑧	公正取引委員会がテリトリー権の概念をあえて「ドミナント出店」と呼ぶのは、本部に対してドミナント戦略の事前の開示を義務付けるためである。 しかし、ドミナント戦略は1次商圏内での市場占有率を高めることが目的であるが、商圏の経済状況の変化や競業他者の出店状況により変わることから、加盟契約締結段階でその計画を詳細に説明することは困難である。(弁護士)	ドミナント戦略の開示を義務付けるために、「ドミナント出店」と定義したものではありません。
24	2(2)ア(注1)	「望ましい」という記述では、ガイドラインの意図が本部に十分に伝わらないため、下記の「例)」のような一文などを付け加えるべき。 更に、フランチャイズの実際の経営においては、マニュアルが重要な役割を果たしており、マニュアルにより、種々の拘束が加盟店に対して課せられていることが通常である。したがって、本部が契約書に記載されている事項のみを重要事項と捉え、事前に提示する対象を契約書に限った場合、契約締結後、事前の情報開示の範囲が不十分であったとして、紛争が発生しかねない。したがって、契約書に加え、マニュアルも事前に提示することが望ましいと考えられることから、下記のような記述を付加することを要望する。 例)「(注1)…説明することが望ましい。したがって、独占禁止法	御指摘の点については、本考え方2(2)アにおいて、「独占禁止法違反行為の未然防止の観点からも、加盟希望者の適正な判断に資するよう本部の加盟者の募集に当たり、次のような事項について開示が的確に実施されることが望ましい」と記載し、本考え方2(3)において、「上記(2)に掲げるような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不当に誘引する場合には、不公正な取引方法の一般指定の第8項(ぎまんの顧客誘引)に該当する。」と記載しています。 また、注1に記載の「重要な事項について記載した書面」については、契約書に限っているものではありません。

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p><u>違反行為の未然防止という観点からは、本部が当該書面の交付と説明を実施しないことは、独占禁止法上不適切である。また、フランチャイズ・システムにおいては、各種契約書だけではなく、マニュアルも店舗経営において重要な役割を果たしている。したがって、加盟希望者が十分検討を行えるよう、契約書のみならず、マニュアルについても事前提示することが望ましい。」</u> (学者)</p>	
25	2 (2) ア (注2)	<p>中途解約条件が不明確であり、また中途解約の場合に請求される違約金の額が不明であって中途解約が困難となるという事例は少なくないことから、フランチャイズ本部に対して、中途解約の条件や違約金の額を明確化し加盟者募集時に十分に説明する必要があることを明文にて指摘する改正案の内容は適切である。(個人、弁護士)</p>	<p>賛同の御意見として承ります。</p>
26	2 (2) ア (注2)	<p>「フランチャイズ契約において、中途解約の条件が不明確である場合」という文章から、「加盟に当たって加盟希望者の適正な判断が妨げられる」という文章は、論理的に明確であるが、「加盟後においても、加盟者はどの程度違約金を負担すれば中途解約できるのか不明であるために解約が事実上困難となる」との文章とは、単純にはつながらないと思われる。なぜなら、中途解約の条件の中に違約金の支払の有無・金額の問題が含まれているとは、一般人ではすぐに理解できないと思われる。そこで、文章の明確化のために次のように修正してはどうか。</p>	<p>当該記載は、今回の改正前における本考え方2 (3) (注2) の記載と同じであり、紛れはないものと考えます。</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>「(注2) フランチャイズ契約において、中途解約の条件が不明確である場合、加盟に当たって加盟希望者の適正な判断が妨げられるだけでなく、<u>また、加盟後においても、特に、加盟者がどの程度違約金を負担すれば中途解約できるのか不明である場合には、解約が事実上困難となることから、・・・</u>」</p> <p>(弁護士)</p>	
27	2(2)ア (注2)	<p>中途解約はもっぱら加盟者側の事情によることから、その条件を明確にすることは困難。また、加盟者から中途解約が競業避止義務違反を免れるために行きされるケースがあることに照らせば、違約金に幅があることも仕方ない側面がある。(弁護士)</p>	<p>今回の改正では、実態調査の結果、独占禁止法上の評価を行うに足る実態を把握した点について、考え方を明確化しました。</p> <p>なお、当該記載は、今回の改正前における本考え方2(3)(注2)の記載と同じです。</p>
28	2(2)ア (注2)	<p>加盟希望者は事業未経験の場合が多く、本部が契約を急がせることなどが無いよう、契約に至るまでには相当な期間を置き、その間に加盟希望者からの疑問などにも答えるような丁寧な対応が必要と考える。</p> <p>そのためにも、(注2) 中途解約に関してフランチャイズ契約上明確にし、書面の交付が必要とされることを希望する。</p> <p>(注4) 収益シミュレーションと類似店舗の収支に関する事項、ウの類似の既存店舗の勤務状況などに関しても、十分に理解されるよう説明し、差し支えない範囲での書面の交付がなされることを希望する。(団体)</p>	<p>本考え方2(2)ア(注1)において「本部は、加盟希望者が契約締結について十分検討を行うために必要な期間を置いて、(中略)重要な事項について記載した書面を交付し、説明することが望ましい。」と記載しています。</p> <p>また、本考え方2(3)において、「上記(2)に掲げるような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、不公正な取引方法の一般指定の第8項(ぎまんの顧客誘引)に該当する。」と記載しています。</p>
29	2(2)ア (注2)	<p>中途解約の条件等を明記していることは一応評価するが、契約後、家族構成が変わって経営の継続が難しい状況になった加盟者が法</p>	<p>御意見として承ります。</p> <p>なお、中途解約する場合、実際には高額な違約金を本部に徴収さ</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>律相談に行ったことを見聞きしたことから、「望ましい」では心許無い。ここは明確に「中途解約に関して説明すること」と、説明を義務化することを希望する。(団体)</p>	<p>れることについて十分な開示を行っているか、又はそのような違約金は徴収されないかのように開示していないか否かが、ぎまんの顧客誘引に該当するかどうかを判断する際に勘案する事項の1つであることは、本考え方2(3)柱書及び④に記載しているとおりのりです。</p>
30	2(2)ア (注2)	<p>高額な違約金を一方的に提示しながら、災害時においても契約の履行を要請された例があることから、次のとおり書き換えてほしい。</p> <p>「中途解約については、契約締結前に、本部に帰責する原因による場合、自然災害や不可抗力など本部ならびに加盟者の何れにも帰責することのできない場合といった解約せざるを得ない原因に応じた解約の条件について、どの程度の違約金を本部および加盟者が負担するかを明確に定めた書面を交付し、加盟者に十分説明しなければならない。」</p> <p>(団体)</p>	<p>同上 (No.29 と同じ)。</p>
31	2(2)ア (注2)	<p>開業3年未満の予想売上げ・事業計画との乖離は、立地調査をした本部の不備であるにもかかわらず、加盟店に責任を転嫁している。加盟者に帰責する中途解約の場合、違約金の根拠を明確にしないと、本部から金額に根拠のない違約金を請求され得る。中途解約違約金を本部利益の源泉にさせないためには、転賃借契約の締結を義務付ける必要がある。これらのことから、以下の記載とされたい。</p>	<p>同上 (No.29 と同じ)。</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>「契約締結前に中途解約違約金について、あらゆるケースを想定して説明する。</p> <p>本部に帰責する原因による場合、(例えば売上、収益予測・事業計画との大幅な乖離)、加盟者に帰責する原因による場合(例えば事故や病気による経営不能)、自然災害や不可抗力など本部ならび加盟者の何れにも帰責することのできない場合といった解約せざるを得ない原因に応じた解約の条件について、どの程度の違約金をどのような根拠に基づき本部及び加盟者が負担するかを明確に定めた書面(注)を交付し、加盟者に十分説明しなければならない。</p> <p>(注)店舗物件、その他不動産、販売備品、機械設備、各種貸与設備などを本部が一括で購入したり、物件大家、リース会社と契約を締結し、加盟店に貸与するような場合(サブリースに該当する)、原則として本部と加盟店の間で転貸借契約を締結し、家賃、リース代、貸与設備の減価償却費を書面で提示する。また、新規募集にかかる費用等も示し、違約金の根拠を正確に示すこと。」</p> <p>(個人)</p>	
32	2(2)ア (注2)	<p>加盟店となるよう勧誘し説明する時点で、本部が曖昧な更新拒絶事由を利用することを看過しないように、更新拒絶事由を詳細かつ具体的に契約書に記載すること、それに加えて、その内容を開示することを求めるべきである。</p> <p>更に、現状、契約の期間に影響を与える事情、例えば、当該店舗予定地・所在地が定期借地権付か否かなどについても、事前に明確</p>	<p>今回の改正では、実態調査の結果、独占禁止法上の評価を行うに足る実態を把握した点について、考え方を明確化しました。御指摘の点については今後の参考とさせていただきます。</p> <p>なお、加盟者を募集するに当たって、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</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>な説明がないなどの問題が生じている。 したがって、例えば「注2」の記載につき、下記の文章を追加することを要望する。</p> <p>例)「契約の更新(再契約を含む)に関しても、更新の条件が、加盟募集時に明確になっていない場合には、加盟希望者が加盟した後に、予測できない不利益を被る可能性がある。また、契約の更新(再契約)に関する条件が明確になっていない場合には、自己が、他の加盟者と比較して、不当に差別的な扱いをされているか否かが判断できない。したがって、独禁法違反行為の未然防止という観点からは、契約の更新(再契約)の基準の詳細につき、契約書にて明らかにするとともに、加盟募集時に明確に示すことが望ましい。加えて、契約の期間に影響を与える事項、例えば、店舗予定地・所在地が定期借地権付きか否かなどについても開示することが望ましい。」</p> <p>(学者)</p>	<p>的顧客誘引に該当します。</p>
33	2(2)ア (注2)	<p>中途解約・更新拒絶に関しては、独立した項目を設けるべきである。事業者が独禁法上違法な行為の実効を確保するための手段として、または有力な事業者が独禁法上不当な目的を達成するための手段として、単独の取引拒絶を行う場合には、それぞれ一般指定2項に該当することをフランチャイズガイドラインでも規定すべきである。流通取引慣行ガイドラインにそのことは書かれているが、加盟店などの関係者が同ガイドラインに精通しているとは</p>	<p>今回の改正では、実態調査の結果、独占禁止法上の評価を行うに足る実態を把握した点について、考え方を明確化しました。御指摘の点については今後の参考とさせていただきます。</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>限らない以上、ここにも書くべきである。</p> <p>念のためいえば上述のように、例えば 24 時間営業では赤字になることが明白である場合に本部が 24 時間営業を続けさせることは「相手方に不利益となるように…取引を実施する」（2 条 9 項 5 号ハ）のものであって、独禁法に違反する行為である（取引上の優越的地位の濫用）。したがって、このような状況において 24 時間営業をやめたいと申し出た加盟店に対して、契約を解除することは独禁法上違法な行為の実効を確保する手段として、または有力な事業者が不当な目的を達成するための手段として、契約解除（単独の取引拒絶）を行うものであるから、契約解除自体も独禁法違反となる。</p> <p>（学者）</p>	
34	2 (2) ア （注 3）	<p>加盟希望者自身の出店がドミナント出店（またはそれに近い出店）となる場合が可能性としてあり得る。本部が契約前に示す収益シミュレーションなどが、厳密な意味での予想売上でないことを加盟希望者に十分理解できるよう対応する必要があるとされているが、初めて事業を行う加盟希望者にとっては、周辺地域の状況を見極め、営業の見通しを立てるのは難しい判断である。有利な情報のみ示された場合は、優良誤認を招くおそれも考えられる。</p> <p>加盟契約時に、開業後にドミナント出店された場合の支援や配慮を明らかにして示すこと以上に、加盟者自身の出店が近隣店と影響し合うことについて、具体的な説明で十分理解してもらうことが重要。（団体）</p>	<p>御意見として承ります。</p> <p>なお、加盟者の募集に当たり、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、独占禁止法上問題となるところ、実態調査の結果を踏まえ、本部が、加盟者の募集に当たり、加盟希望者の適正な判断に資する情報を適切に提示するよう本考え方 2 (2) イ（注 4）やウを新設しました。</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
35	2 (2) ア (注3)	<p>「配慮を行う旨」という文言は、法的にどのような意味を意図されているのか。</p> <p>「配慮」という用語について、単なる営業トークとして、法的意味を持たないものを意味するとも考えられるが、ここでは、そのような営業トークの具体的な内容を明らかにする趣旨と理解してよろしいか。</p> <p>それとも、そのような意味ではなく、「配慮を行う旨」ということは、具体的なフランチャイズ契約の内容のことで、本部に対する法的な債務を負わせる内容のことを意味していると理解すべきか。</p> <p>また、「配慮の内容を具体的に明らかにした上で『取決め』に至るよう、対応には十分留意する必要がある」という文言を読むと、「取決め」というのは法的な拘束力がある意味であると思われ、具体的に、ドミナント出店についての合意をフランチャイズ契約書の中に規定すべき、ということの意味することと理解できるが、そのような理解でよいか。このような疑問が生じるのは、通常、フランチャイズ契約の締結において、本部と加盟者が個別の交渉をすることにより条項の変更をすることが少ないからである。(弁護士)</p>	<p>「配慮の内容を具体的に明らかにした上で取決めに至るよう」と記載していますが、当該「取決め」の中には、当然フランチャイズ契約において取り決めることが含まれますが、契約書を作成する場合に限定するものではありません。</p> <p>また、本部がドミナント出店する場合は「配慮する」旨を提示している一方で、その具体的な内容を明らかにしていない実態が窺われたことから、注3を新設したものであり、本考え方2(2)アに記載のとおり、当該配慮の内容を的確に開示することを慫慂していません。</p>
36	2 (2) ア (注3)	<p>配慮の内容は既存加盟店の売上高の高低、近隣出店による売上減少の程度など諸般の事情により様々であり、具体的に明示できるものではない。(弁護士)</p>	<p>本部がドミナント出店する場合は「配慮する」旨を提示している一方で、その具体的な内容を明らかにしていない実態が窺われたことから、注3を新設しました。</p> <p>なお、どのような配慮を行うかについては、顧客獲得競争におい</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
			て本部が判断することと考えます。
37	2 (2) ア (注3)	基本的には賛成だが、取決めは当事者間の契約内容であるべきことから、配慮の内容を「具体的に明らか」にさせるとは「フランチャイズ契約上も明確化すべきである」ことについても加えて言及すべきである。(個人)	「配慮の内容を具体的に明らかにした上で取決めに至るよう」と記載していますが、当該「取決め」の中には、当然フランチャイズ契約において取り決めることが含まれます。
38	2 (2) ア (注3)	<p>下線部を加筆することを提案する。</p> <p>「(注3) 加盟者募集に際して、加盟希望者の開業後のドミナント出店に関して、<u>ドミナント出店店舗の優先的契約締結権、本部が費用負担をする販促キャンペーン、本部が費用負担をする店舗改装や駐車場拡大などの配慮を行う旨を提示する場合には、配慮の内容を具体的に明らかにした上で取決めに至るよう、対応には十分留意する必要がある。</u>」</p> <p>〔理由〕 実態調査報告書によると、具体的な「配慮」を行っている本部があることが明らかとなっている。したがって、ぎまんの顧客誘引をより効果的に行う観点から、フランチャイズガイドラインには、その配慮を具体的に例示するべきである。 (学者)</p>	<p>本部がドミナント出店する場合は「配慮する」旨を提示している一方で、その具体的内容を明らかにしていない実態が窺われたことから、注3を新設したものです。</p> <p>しかし、どのような配慮を提示するかについては、顧客獲得のための競争手段の一つであり、本部間の競争状況や本部と加盟者との取引状況等により、どのような配慮が行われるのかは区々であることから、本考え方において配慮の内容を例示することは適当ではないと考えます。</p>
39	2 (2) ア (注3)	コンビニ業界ではドミナント出店が人命を奪った例もあり、加盟者にも生活権、基本的人権があることが考慮されるべきであることから、次のとおり修正を希望する。	本部が、予想収益等を示す場合は、根拠ある事実等に基づくことが必要であること(本考え方2(2)イ)や、予想収益等について、虚偽又は誇大な開示を行い、これらにより、実際のフランチャイ

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>「加盟者は開業することによって収益を見込み中小企業経営者としての生活設計をすることになる事情から、本部は募集時にドミナント出店によって加盟店の収益予想が大きく変動する可能性があることを説明しなければならない。またドミナントによる収益減少にたいし配慮を行う場合は、補償額や方法などを具体的に明らかにした書面を募集時に交付し、実際にドミナントによって不利益な影響が発生した場合は、その補償について本部は誠実に実行しなければならない。」</p> <p>(団体)</p>	<p>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すること（本考え方2(3)）については、本考え方に記載しています。さらには、取引上優越した地位にある本部が、損益の悪化を招くときなどに加盟者に支援等を行うとの事前の取決めがあるにもかかわらず、当該取決めを反して加盟者に対し一切の支援等を行わない場合には、優越的地位の濫用に該当し得ること（本考え方3(1)ア）についても、本考え方に記載しています。</p>
40	2(2)ア (注3)	<p>ドミナント出店に関して本部が行うとする「配慮」とは「近隣の店舗の売上が下がる場所にドミナントは行わない」ことであるべきであり、他店の売上を下げるドミナント出店は優越的地位の濫用に該当する旨をガイドラインに明記して欲しい。(個人)</p>	<p>本部がドミナント出店する場合は「配慮する」旨を提示している一方で、その具体的内容を明らかにしていない実態が窺われたことから、注3を新設したものです。</p> <p>一般論として、ドミナント出店が、直ちに優越的地位の濫用に該当するものではありません。</p>
41	2(2)ア (注3)	<p>ドミナント出店に関しては、加盟者募集に際してのみならず加盟後の加盟者に対しても配慮の内容を具体的に明らかにした上で改めて取決めを行うことを促すようガイドラインでお示しいただきたい。</p> <p>〔理由〕</p> <p>ドミナント出店に関しては、令和2年9月に公正取引委員会から公表された実態調査にもある通り、既存加盟店者にこそ影響があ</p>	<p>御意見として承ります。</p> <p>なお、加盟後の本部と加盟者との取引に関しては、本考え方3(1)アにおいて優越的地位の濫用の観点から問題となり得る行為を列挙しています。</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>り、不満の声もあること。また、フランチャイズ加盟店間の公平性の観点からも募集時に必要とされることが加盟後にも適用されることは当然のことと考えます。</p> <p>(団体)</p>	
42	2 (2) ア (注3)	<p>ドミナント出店時の既存店への説明に関しても、ドミナント後の既存店への影響度、売上が下がり努力をしても改善が見込まれなかった時の対応、売上が下がった事による減収補償の有無など、全てがあいまいな表現で行われていることから、ドミナント出店時の既存店への配慮の明確化が必要であり、また、ドミナント出店時に既存店へ文書で説明することも義務付けて欲しい。</p> <p>[理由] 自店周辺にドミナント出店された結果、売上が下がり、結局直営店化し移転することとなった(追い出されたようなもの)。ドミナント出店の際、自店の売上予測を尋ねたが教えてもらえなかった。 (事業者)</p>	<p>御意見として承ります。</p> <p>なお、本考え方2では、本部の加盟者募集に関して独占禁止法違反行為の未然防止を図るため留意点を記載しています。</p>
43	2 (2) ア (注3)	<p>フランチャイズ法規制を作成のうえ、店舗距離の規制として、本部による配慮の明確な文章・数字化をしていただきたい。(事業者)</p>	<p>御意見として承ります。</p> <p>なお、ドミナント出店自体が直ちに独占禁止法上違反となるものではありません。また、どのような配慮を提示するかについては、顧客獲得競争手段の一つであり、本部間の競争状況や本部と加盟者との取引状況等により、どのような配慮が行われるのかは区々であることから、本考え方において配慮の内容を例示することは適当ではないと考えます。</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
44	2 (2) イ	<p>実際の加盟店の利益の全体像を把握するために、本部は応募者に対し事業計画を開示すべきことから、以下の記載とされたい。</p> <p>「当該地域の平均日版と平均店利益、平均人件費およびそれに対する中央値、最低最高値を示す。開業時における当該店舗の合理的な判断に基づく予想売上、収益（加盟店主、家族の労働時間の有無、労務の対価性などを盛り込んだ収益）＝事業計画・投資回収計画（注）を書面で提示する。</p> <p>（注）商圈範囲、商圏範囲、人口、世帯構成、交通量、今後の人口増減予想。人口増加の場合に考えられる自社含む競合店舗の出店予測及びその場合の影響等。売上、収益予測の根拠となる事項を全て列記する。また、店舗土地の見取り図、店舗の間取図を示し、外観図等を示し、駐車場や出入口、店舗の規模など図面も提示して説明する。」</p> <p>（個人）</p>	<p>今回の改正では、実態調査の結果、独占禁止法上の評価を行うに足る実態を把握した点について、考え方を明確化しました。御指摘の点については今後の参考とさせていただきます。</p> <p>なお、加盟者を募集するに当たって、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ます。</p>
45	2 (2) イ （注4）	<p>「モデル収益」が「売上予測」とは異なるものであることを明確にしたことは評価できる。同様に、後段では「加盟希望者の店舗候補物件と類似する既存店の収支に関する事項」を売上予測と区別しており、この点も評価できる。</p> <p>また、モデル収益や既存店収支も、その提示方法によっては加盟希望者が自己の店舗でも同じような売上が確保できると理解してしまう危険があることは事実である。こうした点からも、「こうしたモデル収益であることを明示するなどした上で、厳密な意味で</p>	<p>賛同の御意見として承ります。</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		の予想売上げ等ではないことが加盟希望者に十分に理解されるよう対応する必要がある」と示唆している点は重要な意味がある。 (弁護士)	
46	2(2)イ (注4)	何についての「予想売上げ等」であるかが必ずしも明確でないことから、次のとおり修正してはどうか。 「なお、中小小売商業振興法は、同法の対象となる本部に対して、周辺の地域の人口、交通量その他の立地条件が類似する店舗の直近の三事業年度における収支に関する事項について情報開示・説明義務を課しているところ、 <u>加盟希望者が出店を予定している店舗における予想売上げ等ではないことが加盟希望者に十分に理解されるように対応する必要がある。</u> 」 (弁護士)	第一段落に記載してあるとおり、「加盟希望者が出店を予定している店舗における」ものであることは明らかであると考えます。
47	2(2)イ (注4)	中小小売商業振興法施行規則改正案の「立地条件が類似する店舗の情報開示」について触れられているが、立地条件が一致していても、必ず売上高が一致するとは限らない。立地条件が類似する店舗の売上高が、契約店舗の売上予測等ではないことを説明したとしても、かえって加盟候補者に対し誤解を与え、ぎまんの顧客誘引につながることにならないか。この点に関し、FCガイドラインと中小小売商業振興法の双方の観点から、どのように考えているのか。(事業者)	中小小売商業振興法は、周辺の地域の人口、交通量その他の立地条件が類似する店舗の直近の三事業年度における収支に関する事項について情報開示・説明義務を課しているところ、本考え方は、独占禁止法の観点から、本部に対し、「加盟希望者が出店を予定している店舗における売上げ等を予測するもの」ではないことを、加盟希望者が理解できるように示すことを求めるものです。
48	2(2)イ (注4)	公正取引委員会は、中小小売商業振興法(以下「小振法」という。)の規則について、「加盟しようとする者の店舗候補物件と類似する	本考え方2(2)イ(注4)の後段については、中小小売商業振興法に基づいて、本部が、立地条件が類似する店舗の収支に関する事

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>既存店舗の収支に関する事項」を開示するものと捉えている。しかし、小振法と小振法施行規則は「加盟者」とは別に「加盟しようとする者」と「加盟者であった者」を分けている。したがって、加盟希望者の店舗と類似する既存店の収支を開示させるのなら「加盟者の店舗のうち、周辺の地域の人口、交通量その他の立地条件が加盟しようとする者の店舗と類似するもの」としなければならないはずである。(弁護士)</p>	<p>項を開示した場合に、加盟希望者に対し、当該希望者が出店を予定している店舗における売上げ等を予測するものではないことが十分に理解されるように対応を求めるものです。</p>
49	2 (2) イ (注4)	<p>「なお、中小小売商業振興法は」以下の部分について、「予想売上げ等ではないことが加盟希望者に十分に理解されるように対応する必要がある」とあるが、加盟候補者側が誤認しやすい法制度と言わざるを得ず、各事業会社のリスクを軽減させる必要があることから、日本フランチャイズチェーン協会が主となり十分に理解される制度設計や周知されるツール等の環境整備をするべきと考える。(事業者)</p>	<p>御意見として承ります。 なお、本考え方2 (2) イ (注4) の後段は、本部が、中小小売商業振興法に基づいて立地条件が類似する店舗の収支に関する事項を開示した場合に、加盟希望者に対し、当該希望者が出店を予定している店舗における売上げ等を予測するものではないことが十分に理解されるように対応を求めるものです。</p>
50	2 (2) イ (注4)	<p>本部が加盟希望者に対しモデル収益等を提示する類型での情報提供義務違反をめぐる紛争が少なくないことから賛成する。 ただし、モデル収益等を本部が加盟希望者に提示する場合、「既存店舗の収益の平均値等」から合理的に作成しているとは限らず、既存加盟店のうちごく一部しか達成していなかったり、あるいは机上の計算で算出した達成不可能な数値を提示したりする例が散見される。「類似した環境にある既存店舗の実績等根拠ある事実、合理的な算定方法等に基づくことが必要」であり、かつ「本部は、加盟者希望者に、これらの根拠となる事実、算定方法等を示す必</p>	<p>本考え方2 (2) イ (注4) は、実態調査の結果、本部が、加盟希望者が出店を予定している店舗における売上げ等を予測するものではないという点で厳密な意味での予想売上げ等でないものを「参考」として示しており、加盟希望者が当該参考を「加盟希望者が出店を予定している店舗における売上げ等を予測するもの」と受け取っていることが窺われたことから、本部に対し、「加盟希望者が出店を予定している店舗における売上げ等を予測するもの」ではないことを、加盟希望者が理解できるように示すことを求めるものです。</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		要がある」との規律は、モデル収益等を提示する場合にも必要であることから、その旨明示すべきである。(個人、弁護士)	なお、一般論として、モデル収益等を提示する場合も、算定の前提となる事実や算定方法等を示すべきなのは言うまでもありません。
51	2(2)イ (注4)	<p>次の記載を加筆することを提案する。</p> <p>「加盟希望者が出店を予定している店舗における売上げ等を予測するものではないという点で厳密な意味での予想売上げ又は予想収益ではなく、既存店舗の収益の平均値等から作成したモデル収益や収益シミュレーション等を提示する場合も2(2)イの規定を準用する。」</p> <p>〔理由〕</p> <p>ぎまんの顧客誘引防止の観点から、本部が加盟希望者に示すデータが、予想収益・売上げであるのか、モデル収益やシミュレーションであるのかに関係なく、本部が加盟希望者にデータを示す場合には、「合理的な算定方法等に基づくこと」や「本部は、加盟希望者に、これらの根拠となる事実、算定方法等を示す必要がある」と考える。</p> <p>(学者)</p>	同上 (No.50 と同じ)。
52	2(2)イ (注4)	中小小売商業振興法の規定がコンビニに適用されないのはおかしい。また、天変地異などの債務履行不可能の場合は人命尊重が考慮されない契約は憲法違反であることから、次のとおり書き換えを希望する。	中小小売商業振興法において、情報開示・説明義務が課せられている旨については、本考え方2(2)アに記載のとおりです。また、加盟者を募集するに当たって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

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>「中小小売商業振興法は、同法の対象となる本部に対して、周辺の地域の人口、交通量その他の立地条件が類似する店舗の直近の三事業年度における収支に関する事項について情報開示・説明義務を課してるところ、<u>コンビニ本部は加盟者との契約締結にあたっては、同法の情報開示・説明義務を課している事項について情報開示し、説明しなければならない。</u></p> <p><u>そのうえで、天変地異など予想外の経済情勢の変動に際しては、情勢の変動に対応した契約内容の改訂について加盟者と誠実に協議し合意形成に努めなければならない。」</u></p> <p>(団体)</p>	<p>の顧客を自己と取引するように不当に誘引するような募集方法をすれば、ぎまんの顧客誘引に該当するところ、本考え方2(2)イについては、実態調査の結果を踏まえ、ぎまんの顧客誘引に該当する募集方法にならないようにすることを求めるものです。</p>
53	2(2)イ (注4)	<p>予想収益と実際の収益の差が大きい。収益について最低保証や損益分岐点についても説明を加えるべき。利益配分の見直しは常に行うべき。オープンアカウント返済後の本部と加盟店の利益配分に対する記述がない。(個人)</p>	<p>実態調査の結果を踏まえ、ぎまんの顧客誘引に該当する行為の未然防止の観点から、本考え方2(2)イ(注4)において、「加盟者が出店を予定している店舗における売上げ等を予測するものでない点で厳密な意味での予想売上げ又は予想収益ではなく、(中略)モデル収益や収益シミュレーション等を提示する場合は、(中略)厳密な意味での予想売上げ等ではないことが加盟希望者に十分に理解されるよう対応する必要がある。」ことを記載しています。</p>
54	2(2)イ (注4)	<p>私が働いているチェーンでは複数店舗からロイヤルティが優遇される契約形態になっており、大半の新規希望者がその説明を聞き複数店舗を志す。実態としてはまったくの素人が1店舗を営んでいくだけでも簡単な事ではなく、募集時の説明時にはあくまで「これからオープン予定である新規店舗1店での加盟者へのモデ</p>	<p>加盟者を募集するに当たって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ような募集方法をすれば、ぎまんの顧客誘引に該当するところ、実態調査の結果を踏まえ、ぎまんの顧客誘引に該当する募集方法にならないようにする</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>ル収益」をしっかりと提示すべきである。</p> <p>また、人手不足に対するサポート体制は機能していない。もう少しはっきりとわかりやすい説明、バックアップ内容が明記されている契約を新規加盟者には提示していただきたい。(個人)</p>	<p>ことを求めるものです。</p>
55	2 (2) イ (注4)	<p>損益シミュレーションでは、オーナーと履行補助者がそれぞれ週40時間勤務した場合の損益を示すことなど指標をお示しいただきたい。</p> <p>〔理由〕 加盟店の損益は最大経費である人件費の掛かり方により大きな差が出るので、令和2年9月に公正取引委員会から公表された実態調査からも分かる通り、多くのオーナーには過酷な勤務実態があるので、加盟希望者に既存店舗の収益の平均値を示す事は、実際よりも多く利益が出ること示す事と同等の意味となり得ます。 (団体)</p>	<p>同上 (No.54 と同じ)。</p>
56	2 (2) イ (注4)	<p>ドミナント出店される加盟店のドミナント出店後の売上予想と利益予想を教えること。予想以上に影響が出た場合は、本部が利益を保証すること等が必要である。</p> <p>また、配慮とは、何かをしっかりと明記する。前年度の利益の保証が一番よい。(事業者)</p>	<p>同上 (No.54 と同じ)。</p>
57	2 (2) ウ	<p>当該内容の新設に賛成する。また、具体例として、人手不足に関する情報提示につき類似した環境にある既存店舗における求人状況や加盟者オーナーの勤務状況を示すことを挙げている点も、フラ</p>	<p>賛同の御意見として承ります。</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		ンチャイズ本部が加盟希望者に実態に即した根拠ある事実を示す指針となっており、適切である。(個人)	
58	2 (2) ウ	<p>「経営に悪影響を与える情報」とされているので、「情報」の中に具体的に含まれる事項ということを考えると、「人件費高騰等が生じているような場合」においては「ような場合」という用語よりも「こと」とすること（「生じていること」とする）が、文章の明確化につながると思われる。</p> <p>また、最後から2行目の「実態に即した根拠ある事実」について、実態に即していれば、「根拠」があるのは明らかと思われるので、「根拠ある」という用語は、特になくてもよいと思われる。(弁護士)</p>	<p>1点目の御指摘については、「経営に悪影響を与える情報」を網羅的に記載することが難しいところ、人手不足や人件費高騰を「経営に悪影響を与える情報」の例示として挙げていることが分かるように、「ような場合」としたものです。</p> <p>2点目の御指摘については、本部に対して、客観的根拠に基づく事実を示すことを求めることを明確にする趣旨で、「根拠ある事実」としたものです。</p>
59	2 (2) ウ	オーナーの経営方針による違いが生じる可能性があるところ、経営に悪影響を与える情報について、既存店舗をフランチャイズ化する場合は当該既存店舗の情報を、加盟希望者に提示するだけで足りるのか。(事業者)	基本的に、当該既存店舗の情報を示せば足りると考えますが、個別の事情によって判断されるものと考えられます。
60	2 (2) ウ	<p>「類似した環境にある既存店舗」については、どのような基準を用いて「類似した環境にある」と言えるのか判断することは容易でない。</p> <p>開店当初は「類似した環境にある」と考えられる店舗であっても、開店後に店舗経営を取り巻く環境の変化や経営者の経営方針や手腕によって状況が変化する。</p> <p>このため、本部が「類似した環境にある」と判断した店舗の情報であっても必ずしも正確又は確実な情報とは限らないこととなり、</p>	<p>加盟者募集の時点において、「経営に悪影響を与える情報」に応じて、合理性がある基準から類似性を判断していただくことを求めるものです。</p> <p>また、実態調査の結果を踏まえ、ぎまんの顧客誘引に該当し得る募集方法を行わないことを求めるものです。本部は、本考え方2 (2) イに記載した予想売上げ等と同様に、類似した環境にあると判断した店舗の情報について、加盟希望者に対し、加盟希望者が出店を予定している店舗における「経営に悪影響を与える情報」を</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		かえって加盟希望者の錯誤を招き加盟の判断を誤らせるのではないか。(事業者)	予測したものでないことが加盟希望者に十分に理解されるように対応する必要があります。
61	2(2)ウ	人手不足、人件費高騰、オーナーの勤務状況等は、外部環境のみならず、オーナーの経営方針による違いや地域差があり、「類似した環境にある既存店舗」の定義について、例えば「最も近接する既存店舗の情報」などと具体的に定めない限り加盟判断に資する情報とならないばかりか、かえって誤認を招くおそれがある。「類似した環境にある既存店舗」とは何か明らかにして欲しい。(事業者)	同上 (No.60 と同じ)。
62	2(2)ウ	契約上の経営指導義務の一環の話であって、ディスクロージャーの問題とすることになじまないのではないか。(個人)	御意見として承ります。 なお、本考え方2(2)ウでは、実態調査の結果を踏まえ、加盟希望者が適切な判断を行えるよう、「その時点で明らかになっている経営に悪影響を与える情報」の開示を慫慂しています。
63	2(2)ウ	本部が把握していない事実は開示できないのではないか。 人事・労務に関する事項を把握することが、フランチャイジーの労働者性を肯定する要素として考慮されるおそれもあると思われるが、そのような場合であっても、フランチャイザーは既存フランチャイジーの求人情報等を入手する必要があるのか。また、このような事情を把握することで、フランチャイザーに対する共同不法行為又は使用者責任を基礎づける事情と評価されるリスクもあり、フランチャイザーのリスクを高めることになり妥当ではないのではないか。(個人)	「その時点で明らかになっている経営に悪影響を与える情報」の開示を慫慂しています。 他方、把握している事実を十分に開示しないことにより、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とぎまんの顧客誘引に該当することは、本考え方2(3)に記載のとおりです。
64	2(2)ウ	各店舗の担当者は経営指導を通じて、加盟者オーナーが店舗に赴いている頻度や滞在時間等のある程度は理解している場合もある	同上 (No.63 と同じ)。

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>が、本部は加盟者オーナーの「勤務状況」（店舗における滞在時間に限らず、加盟者オーナーがコンビニエンスストア事業の経営に費やしている時間）を正確に把握出来ていない。また、把握する権利がない。したがって、本部が「実態に即した根拠ある事実」としてこれらの情報を加盟希望者に提示することが出来ない状況にある。（事業者）</p>	
65	2 (2) ウ	<p>実務上のフランチャイズ契約では、本部に、加盟店の収支を知る契約上の権限がない場合も存在すると思われるところ、改正案2 (2) ウを遵守するために、フランチャイザーが、フランチャイジーから、求人情報や加盟店オーナーの勤務状況等の情報を取得できるよう、既に締結済みのフランチャイズ契約の改定をフランチャイジーに求めることによって、優越的地位の濫用の問題を生じさせようような場合であっても、当該改定を行い、これらの情報を収集する必要があるのか。</p> <p>フランチャイザーが加盟店候補者のために既存フランチャイジーの求人情報等を開示することが、当該既存フランチャイジーに対する秘密保持義務に違反する場合であっても、開示する必要があるのか。（個人）</p>	同上（No.63 と同じ）。
66	2 (2) ウ	<p>フランチャイザーは、フランチャイジー候補者が把握することが可能な一般的な情報も含めて、「その時点で明らかになっている経営に悪影響を与える情報」として、フランチャイジー候補者に提供する必要があるようにも読める。しかしながら、フランチャイザーが提供すべき情報とは別にフランチャイジー事業者として自</p>	<p>加盟者を募集するに当たって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ような募集方法をすれば、ぎまんの顧客誘引に該当するところ、本考え方2 (2) ウについては、実態調査の結果を踏まえ、ぎまんの顧客誘引に該当する募</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		ら入手すべき情報も当然に存在すると考えられることから、フランチャイザーが経営に悪影響を与えるあらゆる情報を全てフランチャイジーに提供すべきとするのは行き過ぎである。フランチャイザーが提供すべき情報とフランチャイジーが自ら入手すべき情報を整理し、明確にしていきたい。(個人)	集方法にならないようにすることを求めるものです。 「その時点で明らかになっている経営に悪影響を与える情報」については、個別の事情によって状況が異なることから、本部が提供すべき情報と加盟者が自ら入手すべき情報を、一律に例示し整理することは適当ではないと考えられます。
67	2(2)ウ	人手不足は社会情勢によって大きく変化するものであり、現時点での人手不足情報を示すことはかえって誤解を招きかねない。また、加盟説明時に将来の人手不足や人件費高騰について説明することを本部に義務付けることは本部に不可能を強いることになる。 人手不足の状況は地域によって大きくことなることや何をもって「類似した環境」と言えるのか基準も明確でないことから、類似した環境にある既存店舗における求人状況や加盟者オーナーの勤務状況などの実態に即した根拠ある事実を開示することは困難であり、開示した場合、かえって加盟希望者の誤解を招く結果となる。 本改正は本部に対して過度な説明義務を課すものと言える。(弁護士)	「その時点で明らかになっている経営に悪影響を与える情報」の開示を慫慂しています。 なお、人手不足については、「その時点で明らかになっている経営に悪影響を与える情報」の例示として記載しているものです。
68	2(2)ウ	加盟者オーナーは独立した事業者であって労働者ではないため「加盟者オーナーの勤務状況」という文言は適切ではない。(事業者)	本考え方は、本部と加盟者との間の取引に係る独占禁止法上の考え方を示したものであり、かかる表現については、独占禁止法違反行為の未然防止の観点から、加盟者オーナーが店舗経営において必要な業務等に従事する時間等を意味するものとして使用しています。

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
69	2 (2) ウ	<p>「人手不足、人件費高騰」は、例示ではなく、必須項目なのか。開示が必須の項目があるなら教えてほしい。</p> <p>また、改正案に記載のある項目以外の経営に悪影響を与える情報にはどのようなものがあるか教えてほしい。(事業者)</p>	<p>人手不足、人件費高騰は、「経営に悪影響を与える情報」の例示です。</p> <p>また、改正案に記載の事項以外としては、例えば、地域の人口減少により来店客数が減少傾向にあるとの情報や、廃校や道路の移設等が予定されており集客が大きく減少することが想定されるといった情報のほか、行政から特定の時間帯の営業について営業自粛を要請されているといった情報が考えられますが、個別の事情によって判断されるものであるため、一概には言えません。</p>
70	2 (2) ウ	<p>新設に賛成であるが、情報提示の場合には、加盟者オーナー及び従業員を含むシフト表等により説明するということが加われば、より加盟希望者に理解しやすいものとなる考える。(弁護士)</p>	<p>御意見として承ります。</p> <p>なお、本考え方2 (2) ウでは、人手不足に関する情報を提示する場合における実態に即した根拠ある事実の例示として「加盟者オーナーの勤務状況を示すなど」と記載していますが、具体的な提示方法については、把握している情報に応じて、本部が判断することと考えます。</p>
71	2 (2) ウ	<p>以下の注記を加筆することを提案する。</p> <p>「(注) 加盟者募集に際して、加盟希望者の開業後の人手不足に関する説明をするに際して、支援制度の説明をする場合には、実際より優良なものであるとの説明をしてはならず、加盟店募集時の説明に反して、加盟店が当該オーナー支援制度を利用することを妨げてはならない。」</p> <p>〔理由〕</p>	<p>本考え方2 (3) に、加盟者を募集するに当たって、「上記(2)に掲げるような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、不公正な取引方法の一般指定の第8項（ぎまんの顧客誘引）に該当する」と記載しています。</p> <p>また、御指摘のような事例が、ぎまんの顧客誘引等の問題となっている実態が必ずしも明らかではないため、今後の参考とさせて</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>人手不足の中、オーナー支援制度を期待して、フランチャイズへ加入する者は少なからずいるのではないかと考える。したがって、ぎまんの顧客誘引および優越的地位の濫用防止の観点から、本部に対して、「加盟店募集時にオーナー支援制度の内容を本部は加盟希望者に誤信を与えないように説明すること」、及び、「契約締結後もその説明通りに実行すること」を求めたい。</p> <p>(学者)</p>	<p>いただきます。</p>
72	2 (2) ウ	<p>加盟者が独立した営業者であるならば、営業時間、休憩、休業、休業の裁量権が保障されるのが憲法の基本的人権のほずであることから、次のとおり書き換えてください。</p> <p>「加盟者募集に際して、営業時間や臨時休業に関しては加盟者の裁量権に即することを双方が確認し、経済情勢の変化にともない人出不足、人件費高騰など経営に悪影響を与える情報については、加盟希望者に当該情報を提示し、当該情勢変化に対応した契約改訂を誠実に協議し、合意点に基づき契約を改訂しなければならない。」</p> <p>(団体)</p>	<p>加盟者を募集するに当たって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すること（本考え方2 (3)）については、本考え方に記載しています。また、取引上優越した地位にある本部が、加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施するために必要な限度を超えて、正常な商慣習に照らして不当に加盟者に不利益となるように取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施する場合には、優越的地位の濫用に該当し得ること（本考え方3 (1)）についても、本考え方に記載しています。</p>
73	2 (2) ウ	<p>契約後生じている加盟店の不利益の1つとして、上昇した固定費を売上利益で回収できないという状況が生じていることから、以下の記載とされたい。</p> <p>「ウ 加盟者募集に際して、営業時間を止むを得ない場合の臨時</p>	<p>同上 (No.72 と同じ)。</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>休業（災害派生時や加盟者の事故、けが、病気、冠婚葬祭、人手不足等）に関しては加盟者の裁量権に属することを双方が確認する。経済情勢の変化にともない人手不足、人件費高騰など経営に悪影響を与える情報については、加盟希望者に当該情報を提示し、当該情勢変化に対応した契約改訂を随時行えるものであることを双方が確認する。</p> <p>その場合、チェーン全体のチャージ体系に拘束されない事、初期投資の額、投資未回収額、残存契約期間等、加盟店毎に個別の事情を考慮し、本部、加盟店双方の投資回収が平行して完了する契約に改訂できることを双方が確認する。コンビニは地域インフラと言われているが、行政からも本部からも何も支援を受けていないことを明記する。」</p> <p>（個人）</p>	
74	2 (3)②	<p>現行のガイドラインが「廃棄ロス原価を含む」に言及するに留まっているところ、改正案ではより詳細な説明をする点について賛成する。（個人）</p>	<p>賛同の御意見として承ります。</p>
75	2 (3)②	<p>従来の表記では、廃棄ロスや棚卸ロスがロイヤルティの対象となるとの誤解を招いていたが、この点が改められた。その意味では評価できる。</p> <p>ただし、本部が、コンビニ会計を採用するのは、廃棄ロス・棚卸ロスの多寡によりロイヤリティが増減することの不公平を回避するためにとどまっております、通常の会計用語としての売上原価よりもコンビニ会計の売上原価の方が「著しく優良又は有利」であると</p>	<p>御意見として承ります。</p> <p>なお、ロイヤルティの算定方法に関し実際よりも低い金額であるかのように開示しているかどうかは、ぎまんの顧客誘引の該当性を総合勘案する際の判断要素の一つと考えています。</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		誤認させるような説明はしないことから、ロイヤルティの計算方法について、依然としてぎまんの顧客誘引の判断要素の一つとされていることには疑問が残る。(弁護士)	
76	2 (3)②	<p>コンビニ会計は、商法で想定されている通常の会計とは異なる特異な会計であることが募集説明会でもその後の経営指導においても説明されていないことから、次のとおり書き換えを希望する。</p> <p>「例えば、仕入れた全商品の仕入原価ではなく実際に売れた商品のみの仕入原価を売上原価（異なる名称であってこれと同一の意味で用いられるものを含む以下同じ。）と定義し、売上高から当該売上原価を控除することにより算定したものを売上総利益（異なる名称であってこれと同一の意味で用いられるものを含む。以下同じ。）と定義した上で、当該売上総利益に一定率を乗じた額をロイヤルティとする場合（注5）の会計方式は、「コンビニ会計」と称される正常な商慣習における一般的な会計とは異なる特異な会計方式であることについて加盟者を誤認させてはならない。」 （個人、団体）</p>	本考え方2 (3)②については、ぎまんの顧客誘引に該当する行為の予見可能性を高めるために、仕入れた全商品の仕入原価ではなく実際に売れた商品のみの仕入原価を売上原価と定義し、売上高から当該売上原価を控除することにより算定したものを売上総利益と定義した上で、当該売上総利益に一定率を乗じた額をロイヤルティとする場合、当該売上総利益の定義について十分な開示を行っているか、又は定義と異なる説明をしていないかが、ぎまんの顧客誘引の判断要素の一つとなる旨を記載しているものです。
77	2 (3)②	加盟希望者の誰しもが会計学の知識を十分に持ち合わせているとは言い難いから、本部はロイヤルティ算定において十分な説明を行う義務を負う旨を明記すべき。(個人)	本考え方2 (2)ア④において、ロイヤルティ算定方法について、加盟者の募集に際して的確な情報開示が望ましいと明記しているほか、本考え方2 (3)②において、ぎまんの顧客誘引を総合勘案する際の判断要素を例示しています。
78	2 (3)② (注5)	廃棄ロス原価と売上高から控除される売上原価や売上総利益との関係についてその説明を正確に行うべく記述を変更したものであ	賛同の御意見として承ります。

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		り、変更は適切である。また、注5の新設についても、廃棄ロス原価とロイヤルティの額との関係を簡潔に説明するものであり、適切であり、賛成する。(個人、弁護士)	
79	2(3)② (注5)	そもそも廃棄ロス原価は、売上原価を構成する一要素であるから、廃棄ロス原価が増えれば同じ額だけ売上原価も増える関係にある。加算項目である廃棄ロス原価が増加すれば、それに応じて減算項目の売上原価が同額増加して相殺しあうので、廃棄ロス原価増えても「総売上利益」が増加することにはならない。また、「一定の売上高を上げるのに、加盟店経営者が、その努力により商品廃棄又は品減りを減少させれば、その原価の減少分だけ営業費が減少することとなるが、他方、売上総利益が変わらないからチャージ金額は変わらないので、結局、加盟店経営者の取得する利益が営業費の減少分だけ純増することとなり、この点では、加盟店経営者により有利となる側面を有するともいい得ることも考慮すれば、この方式を一概に不当とすることはできない」と言及する裁判例も存在する。そのため、改正案の記載は誤解を招く表現であるため、記載を見直すべきではないか。(個人)	御意見として承ります。 なお、本考え方2(3)(注5)の記載は、いわゆるコンビニ会計では、基本的に、廃棄ロス原価が売上原価に算入されず、算入される場合よりもロイヤルティの額が高くなるとの算定結果を記載しています。また、いわゆるコンビニ会計を採用することのみをもって、直ちに独占禁止法上問題になるものとは考えていません。
80	2(3)② (注5)	コンビニ会計は、大量の廃棄が出れば出るほど、また万引きが増えればその分、本部だけが儲かる仕組みであることは学者、メディアで指摘されていることから、次のとおり書き換えを希望する。 「(注5) この場合、廃棄した商品や陳列中に紛失等した商品の仕入原価(以下、「廃棄ロス原価」という。)は、「(売上高一売上原価)	本考え方2(3)②において、本部が、加盟者の募集に当たり、加盟希望者に対して、仕入れた全商品の仕入原価ではなく実際に売れた商品のみの仕入原価を売上原価と定義し、売上高から当該売上原価を控除することにより算定したものを売上総利益と定義した上で、当該売上総利益に一定率を乗じた額をロイヤルティとする場合、当該売上総利益の定義について十分な開示を行わないこと

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>×一定率」で算定されるロイヤルティ算定式において売上原価に算入されず、算入される場合よりもロイヤルティの額が高くなること、つまり本部の収益が増えることについて募集時に加盟者に<u>十分説明しなければならない。</u></p> <p>(個人, 団体)</p>	<p>又は定義と異なる説明をすることで、実際の内容よりも著しく優良又は有利であると誤認させた場合は、ぎまんの顧客誘引の問題となり得る旨を明記しているほか、注5において、「算入される場合よりもロイヤルティの額が高くなること」を記載し、注意を促しています。</p>
81	3 柱書	<p>差別的取扱い（一般指定第4項）に関する記述を加えることを求める。実際、加盟者団体へ加入していること、見切り販売を行ったこと、本部への意見具申を積極的に行ったことなどが真の解約・更新拒絶事由と思しき事案が散見される。例えば米国では、人種による差別も多く、加盟者間の差別的取扱い禁止は極めて重要な規制項目となっている。昨今、日本でも、外国人加盟者を積極的に増やしている本部もある。このように、様々なタイプの加盟者がいる中で、安心して多額の投資をしてフランチャイズ加盟をしてもらうには、平等な取扱いが欠かせない。そのため、下記のような文章を追加することを求める。</p> <p>また、自分が差別されているかどうかを判断するためにも、解約・更新拒絶などの基準となる事由については、詳細に定められ、かつ、あらかじめ開示されている必要がある。</p> <p>例)「加えて、例えば、同じ契約違反行為が行われていながら、加盟者 A との契約については解約もしくは更新を拒絶したにもかかわらず、加盟者 B との契約については解約もしくは更新拒絶をしないなど、加盟者間の取扱いを不当に差別する場合には、一般指</p>	<p>今回の改正では、実態調査の結果、独占禁止法上の評価を行うに足る実態を把握した点について、考え方を明確化しました。御指摘の点については今後の参考とさせていただきます。</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>定の第4項（差別的取扱い）に該当するおそれもある。」 （学者）</p>	
82	3(1) (注7)	<p>A社の場合、「時短は自由です」と社長は言いながら、現場では地区幹部が「24時間に戻させろ！」と担当者を指揮している事例があり、また時短ガイドラインは実に龐大なもので時短をさせないための煩雑な手続きである。そのうえに「時短しますか？契約延長に影響しますよ。評価に影響します。」と担当者に言われる事例が多数ある。本部は、担当者との面談だけしか協議として扱わず、オーナーが会社幹部、社長との面会を求めても一貫して拒否しており、欺瞞的であり協議する姿勢がない。また「時短は認める」と言いつつ、基本契約、補助契約を経済情勢の変化に応じて5年ごとに契約を見直すと契約書に明記していながら、当団体や複数オーナーとの協議を拒否していることから、次のとおり書き換えてください。</p> <p>「フランチャイズ・システムにおける本部と加盟者との取引において、本部が取引上優越した地位にある場合の判断に当たっては、加盟者の本部に対する取引依存度（本部による経営指導等への依存度、商品及び原材料等の本部又は本部推奨先からの仕入割合等）、本部の市場における地位、加盟者の取引先の変更可能性（初期投資の額、中途解約権の有無及びその内容、違約金の有無及びその金額、契約期間等）、本部及び加盟者間の事業規模の格差等を総合的に考慮することから、例えば、中途解約するとか、違約金が</p>	<p>本考え方3(1)(注7)は、優越的地位の濫用の要件の一つである「優越的地位」に関する考え方を示した注であり、御意見として承ります。</p> <p>なお、当該優越的地位を利用して、例えば、本考え方に違反の想定事例として記載した「営業時間の短縮に係る協議拒絶」に該当する行為を行えば、優越的地位の濫用に該当し得ることは、本考え方3(1)アに記載のとおりです。</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>発生するとか、<u>契約延長できないと言った理由をもって、営業時間の短縮や休業に制限を加えてはならない。</u></p> <p>(個人, 団体)</p>	
83	3 (1) (注7)	<p>2009 年に見切り販売制限に対して公正取引委員会が排除措置命令を出したが、A社は、見切りをやめても利益は増えませんとするパンフレットを全店舗に配布し、担当者が「やると評価がさがりますよ。契約に影響しますよ」と加盟者に「説得」ならぬ強制をしてきた事実があることから、次のとおり書き換えてください。</p> <p>「フランチャイズ・システムにおける本部と加盟者との取引において、本部が取引上優越した地位にある場合の判断に当たっては、加盟者の本部に対する取引依存度（本部による経営指導等への依存度、商品及び原材料等の本部又は本部推奨先からの仕入割合等）、本部の市場における地位、加盟者の取引先の変更可能性（初期投資の額、中途解約権の有無及びその内容、違約金の有無及びその金額、契約期間等）、本部及び加盟者間の事業規模の格差等を総合的に考慮することから、<u>例えば、中途解約するとか、違約金が発生するとか、契約延長できないと言った理由をもって、見切り販売に制限を加えてはならない。</u>」</p> <p>(個人, 団体)</p>	<p>本考え方3(1)(注7)は、優越的地位の濫用の要件の一つである「優越的地位」に関する考え方を示した注であり、御意見として承ります。</p> <p>なお、当該優越的地位を利用して、例えば、本考え方に違反の想定事例として記載した「見切り販売の制限」に該当する行為を行えば、優越的地位の濫用に該当することは、本考え方3(1)アに記載のとおりです。</p>
84	3 (1) ア（取引先の制限）	<p>本部が、正当な理由なく、（本部による直接の対応として）他の事業者と取引させないようにする場合のほか、手続等を煩雑なものとする事で、同様の効果を生じさせるおそれがあることから、</p>	<p>今回の改正では、実態調査の結果、独占禁止法上の評価を行うに足る実態を把握した点について、考え方を明確化しました。御指摘の点については今後の参考とさせていただきます。</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>下記の一文を付け加えることを求める。</p> <p>例)「または、正当な理由がないのに、煩雑な手続きが必要とされること等により、加盟者が当該他の事業者との取引を断念すること。」</p> <p>(学者)</p>	
85	3 (1) ア (仕入数量の強制)	追加に賛成である。(個人, 事業者)	賛同の御意見として承ります。
86	3 (1) ア (仕入数量の強制)	<p>2つの行為を「又は」でつなぐのは分かりづらいので次のように修正してはどうか。</p> <p>「…本部が仕入数量を指示すること又は加盟者の意思に反して加盟者になり代わって加盟者名で仕入発注することにより、当該数量を仕入れることを余儀なくさせること。」</p> <p>(個人)</p>	「本部が仕入数量を指示し」と「加盟者の意思に反して加盟者になり代わって加盟者名で仕入発注を行い」は並列関係にあり、両者が「当該数量を仕入れることを余儀なくさせること」に繋がることを明確にするため、御指摘を踏まえて、修正しました。
87	3 (1) ア (仕入数量の強制)	<p>加盟者としては意に反した発注がなされたならばそれを修正することができるのだから、本部スーパーバイザーが入力していることを知りながら修正しなかったのならば、事後承認したというべきである。このように考えると「無断で発注する」というケースは、加盟者の目を盗んで行われるような異常事態に限られる。</p> <p>むしろ、コンビニ加盟者の現場では、加盟者が自己の業務負担を減らすためにスーパーバイザーに受発注の入力を依頼することが</p>	当該違反想定事例は、実態調査で把握した実態を基に違反となる蓋然性の高い典型事例を記載しており、御指摘のとおり、加盟者が、自己の業務負担を減らすために本部に委任しているなど、加盟者の意思に反して仕入発注を行っているとは認められない場合には、当該違反想定事例には該当しません。加盟者の意思に反して仕入発注を行ったものなのか、実際の販売に必要な範囲を超えているものなのかについては、本考え方1(4)に記載のとおり事案に

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>行われている。実態調査報告書における「無断で発注された」という回答は、本部スーパーバイザーの判断に任せたものの結果的に売れ残った場合に加盟者が責任回避のために「無断発注」とレッテルを張っているだけだと言うべきである。</p> <p>「実際の販売に必要な範囲」の判断は極めてあいまいであり、「正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合」は、極めて異常な発注を強制したような場合に限られる。(弁護士)</p>	<p>応じて個別に判断することとなります。</p>
88	3 (1) ア (仕入数量の強制)	<p>概ね了解であるが、数量のみならず「品目」も付け加えるべきである。また、おでん、恵方巻など本部の「セール」といった売上数値至上主義が背景にあることを考慮すべきことから、次のとおり書き換えを希望する。</p> <p>「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、本部が仕入の品目と数量を指示し又は加盟者の意思に反して加盟者になり代わって加盟者名で仕入発注を行い、当該品目と数量を仕入れることを余儀なくさせること。」 (個人、団体)</p>	<p>当該違反想定事例では、加盟者が仕入れることを望んでいない「品目」を仕入れることを本部が指示する等により当該商品について加盟者の意思に反する「数量」を仕入れることを余儀なくさせることを含んでいます。</p>
89	3 (1) ア (仕入数量の強制)	<p>「加盟者になり代わって加盟者名で仕入発注」には、事後の修正の効くいわゆる「予約発注」「第1次発注」も含むと理解したが、確定的発注のみである場合は、「予約発注」「第1次発注」も含めたものを行為類型として明記するべきである。(弁護士)</p>	<p>本考え方3 (1) アに記載の各事例については、「取引上優越した地位にある本部が加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施するために必要な限度を超えて、例えば、次のような行為等により、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すると記載していると</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
			<p>おり、違反となり得る行為を例示しているものです。今回の改正では、事業者の予見可能性を高め違反行為の未然防止を図るため、実態調査で把握した実態を基に違反となる蓋然性の高い典型事例を追加しました。</p> <p>基本的に、仕入れることを余儀なくさせていると認められない場合には、当該違反想定事例には該当しないと考えられますが、いずれにせよ、仕入れることを余儀なくさせているものなのかについては、本考え方1(4)に記載のとおり事案に応じて個別に判断することとなります。</p>
90	3(1)ア(仕入数量の強制)	<p>実務では、本部が直接に仕入数量を構成する行為のほか、下記のように、結果として商品の仕入れ数量が増えるように本部が加盟者等に商品の購入を迫るといった行為が行われていることはよく知られている。したがって、下記のような一文を付け加えることを提案する。</p> <p>例)「及び、本部が加盟者等に商品等の購入を迫り、その結果として、当該商品等の発注数が増加するに至ること。」 (学者)</p>	同上(No.89と同じ)。
91	3(1)ア(仕入数量の強制)	加盟者の意思に反して加盟者になり代わって加盟者名で仕入発注を行うことは単なる不法行為というべきところ、このような行為が可能な仕入発注システム自体を独占禁止法の問題と明記する修正をすべきである。	加盟者の意思に反して加盟者になり代わって加盟者名で仕入発注を行うという無断発注行為は、民事上など他法令でも問題となり得るものと考えられますが、今回の改正では、実態調査の結果を踏まえ、無断発注することにより仕入を余儀なくさせる行為が優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となり得る点を明確化す

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>「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又は加盟者の意思に反し、当該数量を仕入れることを余儀なくさせること（注）。 <u>（注）加盟者の意思に反して加盟者になり代わって加盟者名で仕入発注を行うことが許されないことは当然である。そのようなことが可能となるような仕入発注システム自体が独占禁止法の問題となる。」</u></p> <p>（個人）</p>	<p>るため追記しました。</p>
92	3 (1) ア（仕入数量の強制）	<p>本部社員が加盟者の仕入れ発注の意思決定時に介入をしないこと、本部社員が発注数量を書面などで示すときは提案数量や参考数量等とするよう促していただきたい。</p> <p>〔理由〕 本部社員による無断発注が問題になると次には仮発注、それがまた問題になると発注端末に注目マークや増量マークを表示させるなど本部の指示通りに発注させたいという体質は未だ変わっていません。また打ち合わせ数量だと言って渡される書面は強制的な圧力を感じさせるものとなります。</p> <p>（団体）</p>	<p>本部が、数量を示す際に用いる名称にかかわらず、本考え方3 (1) アに記載の行為をしていると認められるときは、優越的地位の濫用に該当し得ます。</p>
93	3 (1) ア（仕入数量の強制）	<p>仕入数量の強制に対しては、強い罰則や強力な行政指導をする条項を入れて欲しい。（個人）</p>	<p>本考え方は、独占禁止法違反行為の未然防止を図るため独占禁止法の考え方を示すものです。</p> <p>当委員会は、個別の行為が優越的地位の濫用に当たると認められた場</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
			合、独占禁止法に基づき行政処分である排除措置命令及び課徴金納付命令を行っています。
94	3 (1) ア (仕入数量の強制)	加盟店の意思に反する発注を行った場合、担当スーパーバイザー又は統括本部に対して罰則もしくは超過発注分について補填すること。(個人)	同上 (No.93 と同じ)。
95	3 (1) ア (仕入数量の強制)	私の働いているチェーンでは過去に比べなくなってきたが、強制は減っても本部からの圧力は存在する。本部から発注を促すよう指示された SV (スーパーバイザー) からお願いされるが、SV の立場も考えて断りきれない、本部は加盟店の利益よりもメーカーやブランドイメージを優先するとの問題点がある。SV も会社の意向もあるので、何とかして仕入れて貰おうとしている。このような本部の環境が異常である。「仕入れ提案に対し加盟者は提案を受け入れる必要はない」ぐらいの強い文面ではないと間接的な仕入れ強要は続くと感じる。(個人)	本考え方 3 (1) アに記載の各事例については、「取引上優越した地位にある本部が加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施するために必要な限度を超えて、例えば、次のような行為等により、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すると記載しており、違反となり得る行為を例示しているものです。御指摘のような間接的な仕入れの強要が優越的地位の濫用に該当するかどうかは、本考え方 1 (4)に記載のとおり事案に応じて個別に判断することとなります。
96	3 (1) ア (見切り販売の制限)	仕入数量の強制や見切り販売の制限は、優越的地位にある本部が加盟者に対して一方的に不利益を押し付ける行為に該当するおそれがあり、「実際に売れた商品のみの仕入原価を売上原価と定義し、売上高から当該売上原価を控除することにより算定したものを売上総利益と定義した上で、当該売上総利益がロイヤルティの算定の基準となる場合」でなくても優越的地位の濫用に該当するおそれがあるのではないかと。 また、「実際に売れた商品のみの仕入原価を売上原価と定義し、売上高から当該仕入原価を控除することにより算定したものを売上	本考え方 3 (1) アに記載の各事例については、「取引上優越した地位にある本部が加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施するために必要な限度を超えて、例えば、次のような行為等により、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すると記載しており、違反となり得る行為を例示しているものです。当該例示に該当しない場合であっても、本考え方 1 (4)に記載のとおり事案に応じて個別に判断した結果、優越的地位の濫用として問題となる場合があります。

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		総利益と定義したうえで、当該売上総利益がロイヤルティの算定の基準となる場合」は、売れ残りが発生するとすべて加盟者の負担になるため、仕入数量を強制したり、見切り販売を制限する行為は、正当化事由がない限り、優越的地位の濫用に該当するのではないか。(学者)	
97	3(1)ア(見切り販売の制限) (注8)	現在のコンピューターのレジシステムなら可能なはずだが、加盟している本部のシステムは大変面倒である。簡単にできるのは、ありがたい。(事業者)	賛同の御意見として承ります。
98	3(1)ア(見切り販売の制限) (注8)	(注8)に記載の「柔軟な売価変更が可能な仕組み」の構築や加盟者への十分な説明は、「実際に売れた商品のみの仕入原価を売上原価と定義し、売上高から当該売上原価を控除することにより算定したものを売上総利益と定義した上で、当該売上総利益がロイヤルティの算定の基準となる場合」であって品質が急速に低下する商品を対象とし、それ以外の場合やそれ以外の商品については、「柔軟な売価変更が可能な仕組み」の構築や加盟者への十分な説明は求めているという理解でよいか。(事業者)	本考え方3(1)アに記載の各事例については、「取引上優越した地位にある本部が加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施するために必要な限度を超えて、例えば、次のような行為等により、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すると記載しており、違反となり得る行為を例示しているものです。品質が急速に低下する商品は、売れ残った場合は通常廃棄処理されるため、このような問題が特に生じやすいという実態を踏まえて記載しているものであり、当該典型事例に該当しない場合は、本考え方1(4)に記載のとおり事案に応じて個別に判断することとなります。
99	3(1)ア(見切り販売の制限) (注8)	コンビニエンスストアでは大量の商品をシステム上管理する必要があるため、一旦設定された販売価格を変更する場合に、手続きが複雑になることは避けられず、スーパーマーケットとコンビニエンスストアでは、業務のプロセスが異なることから単純に比較	システム管理上やむを得ない事情により複雑なものとなっているのかについては、個別事案ごとの判断を要するものですが、本改正では、柔軟な売価変更が可能な仕組みの構築を慫慂しています。

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>できない。コンビニ会計では、実際に売れた商品の仕入原価だけが売上原価とされるため、売上に反映されない値下げ部分をどのように処理するかのルールが複雑になるのはやむを得ない。</p> <p>実態調査における少数意見だけを取り上げて、本部に対して柔軟な売価変更が可能な仕組みを構築することまで義務付けることは行き過ぎと言わざるを得ない。(弁護士)</p>	
100	3(1)ア(見切り販売の制限) (注8)	<p>柔軟な売価変更が可能な仕組みを構築すること及び加盟者への十分な説明を促す内容については適切であり、賛成する。</p> <p>なお、見切り販売を行うために煩雑なシステムが温存されるのでは、加盟者が実質的に見切り販売をできないことになるため、構築すべき仕組みは売価変更が「容易かつ簡明」であることを要するとともに、今後そうしたシステムへの速やかな変更を怠ることも見切り販売の妨害となりうることに言及すべきではないか。 (個人, 弁護士)</p>	<p>賛同の御意見として承ります。</p> <p>なお、「容易かつ簡明」であることを要し、また、速やかな変更を促す趣旨で、「見切り販売を断念せざるを得なくなることはないよう(中略)柔軟な売価変更が可能な仕組みを構築するとともに、加盟者が見切り販売を行うことができるよう、見切り販売を行うための手続を加盟者に十分に説明する」ことが望ましい旨を記載しています。</p>
101	3(1)ア(見切り販売の制限) (注8)	<p>東京高裁では、警報装置の設置されたレジシステムは見切り販売を制限しえないと判決が下されているが、見切り販売を行った際に警報が鳴るレジシステム等については、たとえ直接的には、幹販売を制限する目的でなかったとしても、間接的に見切り販売の取りやめを余儀なくされていると考えられることから、間接的に見切り販売を制限し得るものに関しても言及すべき。(個人)</p>	<p>今回の改正では、実態調査の結果、独占禁止法上の評価を行うに足る実態を把握した点について、考え方を明確化しました。</p> <p>御指摘のような場合が見切り販売の制限として優越的地位の濫用に該当するか否かは個別の事案に基づき判断します。</p>
102	3(1)ア(見切り販売の制限)	<p>本部は、柔軟な売価変更が可能な商慣習に照らして合理的で簡素化された仕組みを構築するよう促していただきたい。</p>	<p>御指摘の点が促進されるよう注8を新設しました。</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
	(注8)	<p>〔理由〕</p> <p>A社を例に取れば、現在レジに値下げボタンが設置されてはいますが、売価変更の処理は一品一品ストアコンピューターに登録せねばなりません。これはスーパーマーケットなどでは日を置いて値下げを行い、値下げ頻度が少ない衣料品や日用品だからできる煩雑な手続きを必要とする方法で、生鮮食品など閉店時間までに段階的に値下げをして、その日のうちに売り切らなければならない場合に用いられる方法ではありません。コンビニエンスストアの弁当やおにぎりは1日に3回納品があり1日に3回以上の販売期限があるのでスーパーなどの生鮮食品のように見切り販売を行うことが合理的であると考えられます。A社では「まとめ売り販促」としてビールの6缶パックを値引きして値引額を売価変更報告書に自動計上する仕組みが既にあり、見切り販売でも同様に処理することはシステムの的に可能であると考えられます。</p> <p>(団体)</p>	
103	3(1)ア(見切り販売の制限) (注9)	フランチャイズ本部が加盟者に賦課するロイヤルティの算定の基礎となる売上総利益の定義及びそれと関係する売上原価の定義についての記載を明確化するものであり、適切である。(個人、弁護士)	賛同の御意見として承ります。
104	3(1)ア(見切り販売の制限) (注9)	改正案は、廃棄ロスが多いほど本部が儲かる特異なコンビニ会計には一切踏み込んでいません。これでは無断発注や見切り販売の妨害はなくなりません。高すぎるロイヤルティ比率、仕入れ原価の不開示などを含めてコンビニ会計の問題点を再点検したうえ、	御意見として承ります。 なお、いわゆるコンビニ会計を採用することのみをもって、直ちに独占禁止法上問題になるものとは考えていません。

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		現状を打開するために本部とオーナーが集団交渉できる仕組みを提起して欲しい。(団体)	
105	3(1)ア(営業時間の短縮に係る協議拒絶)	本来的には営業時間については独立した事業主である加盟店にその自由な決定権を与えられてしかるべきであるとは思いますが、独占禁止法の執行に際して、現に24時間営業が損益悪化となるとして短縮を希望している加盟者に対しては、フランチャイズ本部はその訴えを受け止め、真摯に協議に応じるべきです。 本部が正当な理由なく協議を一方向的に拒絶し、協議しないまま、従前の営業時間を受け入れさせることが優越的地位の濫用に該当するとの規律を定めること自体は適切であり、賛成する。(個人、弁護士)	賛同の御意見として承ります。
106	3(1)ア(営業時間の短縮に係る協議拒絶)	「正当な理由」のない協議の一方向的な拒絶が優越的地位の濫用に該当するとされているが、いかなる事由が正当な理由になるのか、その例を明示して欲しい。(事業者)	例えば、加盟者からの協議の申し出に対し、本部が他の業務との関係から、加盟者が提案した日での協議に応じず協議の日程を遅らせる場合は、「正当な理由」があると考えます。その際、協議の日程を遅らせる理由を協議の相手に伝えるとともに、協議の日程を再調整すべきであることは言うまでもありません。
107	3(1)ア(営業時間の短縮に係る協議拒絶)	3(1)ア(営業時間の短縮に係る協議拒絶)に記載された行為は、独占禁止法律第2条⑨項五号イないしハの行為のうちいずれに該当するのか。(事業者)	2条9項5号ハに該当します。
108	3(1)ア(営業時間の短縮に係る協	24時間営業が契約内容の一部を構成する以上、契約の有効期間中はそれを維持することが原則である。本部側が加盟者からの協議を拒絶したからと言って、そのことが優越的地位の濫用に当たる	今回の改正では、事業者の予見可能性を高め違反行為の未然防止を図るため、実態調査で把握した実態を基に違反となる蓋然性の高い典型事例を追加しました。

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
	議拒絶)	<p>というのは論理的飛躍がある。</p> <p>24時間営業問題は社会構造の変化・人件費高騰・人手不足などの社会問題の反動であり、コンビニフランチャイズ本部に対して独占禁止法の強制力をもって社会問題の解決を押し付けることは不適切である。本改正は「独占禁止法の濫用」と言わざるを得ない。</p> <p>(弁護士)</p>	
109	3(1)ア(営業時間の短縮に係る協議拒絶)	<p>単なる「損益の悪化」を理由とすることは広範に過ぎるため、「損益の重大な悪化」又は「損益の継続的な悪化」のある場合に限定すべきではないか。また、あくまで、24時間営業等が損益の悪化を招いていることを理由としさえすれば、実際にはそのような事態がなかったとしても、本条の対象になるように思われるが、客観的にそのような悪化が認められる場合に限り適用されるものとするべきではないか。(個人)</p>	<p>取引上優越した地位にある本部が加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施するために必要な限度を超えて、「正常な商慣習に照らして不当に不利益」を与える場合は優越的地位の濫用に該当します。</p>
110	3(1)ア(営業時間の短縮に係る協議拒絶)	<p>本部が加盟者の意見を伺い、本部としての主張をしさえすれば、「協議を一方向的に拒絶」している訳ではないので、たとえ合意に至らなくとも、優越的地位の濫用に該当しないという理解でよいのか。(事業者)</p>	<p>本想定事例では、協議の結果、合意に至らなかった場合を規定しているものではありません。協議の結果、合意に至らなかった場合については、本考え方1(4)に記載のとおり事案に応じて個別に判断します。</p> <p>なお、本考え方3(1)アに記載の各事例については、違反となり得る行為を例示しているものであり、今回の改正では、事業者の予見可能性を高め違反行為の未然防止を図るため、実態調査で把握した実態を基に違反となる蓋然性の高い典型事例を追加しました。</p>
111	3(1)ア(営	3(1)ア(営業時間の短縮に係る協議拒絶)に記載された行為が、	取引上優越した地位にある本部が加盟者に対して、フランチャイ

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
	業時間の短縮に係る協議拒絶)	一見して対等な取引関係ではあり得ないような取引条件や不利益な行為等を強制する行為に該当するものではないため、従前の営業時間の不合理性に言及することで、当該行為が、一見して対等な取引関係ではあり得ないような取引条件や不利益な行為等を強制する行為であることが明白になると考えられるところ、従前の営業時間が損益の悪化を招いている場合など、従前の営業時間の不合理性についても、言及してはどうか。(事業者)	ズ・システムによる営業を的確に実施するために必要な限度を超えて、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ます。この点、「24時間営業等が損益の悪化を招いていることを理由として」と記載しているとおおり、24時間営業等の従前の営業時間が加盟店の損益の悪化を招いている状況を想定しています。 なお、24時間営業等それ自体を不合理としているものではありません。
112	3(1)ア(営業時間の短縮に係る協議拒絶)	3(1)ア(営業時間の短縮に係る協議拒絶)に記載された行為が、一見して対等な取引関係ではあり得ないような取引条件や不利益な行為等を強制する行為に該当するものではないため、本部に加盟者より営業時間の変更の申し出がある場合は、協議することとなっている場合に限定することで、当該行為が、一見して対等な取引関係ではあり得ないような取引条件や不利益な行為等を強制する行為であることが明白になると考えられるところ、優越的地位の濫用の事例として、本部に加盟者からの営業時間の変更要請に対して協議することになっている場合に限定して、記載してはどうか。 (修正案) ○本部が、契約期間中であっても、加盟者より営業時間の変更の申し出ある場合は、協議することとなっている場合で、加盟者に対し、契約期間中であっても両方で合意すれば契約時等に定めた営	「両方で合意すれば契約時等に定めた営業時間の短縮が認められるとしている」状況においては、加盟者から営業時間の変更の申出があれば、本部は、通常協議することとなると考えます。 なお、本考え方3(1)アに記載の各事例については、「取引上優越した地位にある本部が加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施するために必要な限度を超えて、例えば、次のような行為等により、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すると記載しているとおおり、違反となり得る行為を例示しているものであり、契約中に協議に関する定めがない場合については本考え方1(4)に記載のとおり個別に判断することとなります。

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>業時間の短縮が認められるとしているにもかかわらず、24 時間営業等が損益の悪化を招いていることを理由として営業時間の短縮を希望する加盟者に対し、正当な理由なく協議を一方向的に拒絶し、協議しないまま、従前の営業時間を受け入れさせること。</p> <p>(事業者)</p>	
113	3 (1) ア (営業時間の短縮に係る協議拒絶)	<p>人手不足についても営業時間の短縮を希望する理由として明記していただきたい。</p> <p>[理由]</p> <p>令和2年9月公表の公正取引委員会の実態調査によれば深夜帯は赤字であると回答した加盟店よりもむしろ人不足を感じていると回答した加盟店の方が割合として多いことから、営業時間の短縮の理由として人手不足が理由として明記されるべきであると考えます。</p> <p>(団体)</p>	<p>特定の時間帯における人手不足による人件費高騰が原因で損益が悪化している場合は、「24 時間営業等が損益の悪化を招いていること」に含まれます。</p>
114	3 (1) ア (営業時間の短縮に係る協議拒絶)	<p>時短営業に関する項目を新設し、改善を図ることは評価できる。一方で、時短を希望する理由を損益の悪化のみと明言することには再考の余地があると考え。例えば、社会的事情その他による、契約時には予想できなかった慢性的な人手不足、オーナーの傷病等、様々な事情を考慮要素とすべきである。(個人)</p>	<p>本考え方3 (1) アに記載の各事例については、「取引上優越した地位にある本部が加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施するために必要な限度を超えて、例えば、次のような行為等により、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すると記載しており、違反となり得る行為を例示しているものです。今回の改正では、事業者の予見可能性を高め違反行為の未然防止を図るため、実態調査で把握した実態を基に違反となる蓋然性の高い典型事例</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
			を追加しました。当該典型事例に該当しない場合は、本考え方1(4)に記載のとおり事案に応じて個別に判断することとなります。
115	3(1)ア(営業時間の短縮に係る協議拒絶)	<p>協議の拒絶が優越的地位の濫用にあたるというだけでなく、契約時の取決めにしたがって、時短営業に係る協議の要請があった際には、本部は速やかに協議に入らねばならないことを明記してほしい。</p> <p>営業時間の短縮は、利用者にとってはデメリットかもしれませんが、生活インフラとしての役割を持ち、省エネや食品ロス削減などにも貢献できる経営は消費者に理解されるものと思われる。そのため、加盟者と本部との協議がいつでも行えるような仕組みができることを希望する。(団体)</p>	<p>御意見として承ります。</p> <p>なお、実態調査で把握した実態を基に違反となる蓋然性の高い典型事例を記載しているところ、本部が契約時の取決めがあるにもかかわらず、24時間営業等が損益の悪化を招いていることを理由として営業時間の短縮を希望する加盟者に対し、正当な理由なく協議を一方向的に拒絶し、協議しないまま、従前の営業時間を受け入れさせることを違反想定事例として記載しています。</p>
116	3(1)ア(営業時間の短縮に係る協議拒絶)	<p>契約中に協議に関する定めがなくても、事情が著しく変更すれば本部は営業時間に関する協議に応じるべきであり、24時間営業が困難な事情が生じた場合に協議に応じないことは、優越的地位を利用した一方的な不利益の押し付けであると考えられるところ、「本部が、加盟者に対し、契約期間中であっても両者で合意すれば契約時等に定めた営業時間の短縮が認められるとしているにもかかわらず」という文言を入れると、そのような場合でないならば協議を拒絶してよいと受け取られかねないため、当該文言は削った方がよい。(学者)</p>	<p>実態調査の結果、コンビニエンスストア業界では、契約期間中であっても両者で合意すれば営業時間の短縮を認める旨を提示している実態が認められたところ、事業者の予見可能性を高め違反行為の未然防止を図るため、実態調査で把握した実態を基に違反となる蓋然性の高い典型事例を追加しました。</p> <p>本考え方3(1)アに記載の各事例については、「取引上優越した地位にある本部が加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施するために必要な限度を超えて、例えば、次のような行為等により、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すると記載しており、違反となり得る行為を例示しているものであり、契約中に協議に関する定めがない場合については本考え方1(4)に記載の</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
			とおりに個別に判断することとなります。
117	3 (1) ア (営業時間の短縮に係る協議拒絶)	<p>「契約期間中であっても両者で合意すれば契約時等に定めた営業時間の短縮が認められとしているにもかかわらず」は、今回の調査結果からして、フランチャイズ契約にそのような文言の条文が規定されていることが前提であると理解してよいか。</p> <p>契約の規定がないとしても、両者が合意をすれば、契約時等に定めた営業時間の短縮が認められるのは、法律的・フランチャイズ契約的には、当然のことであり、そのような条項は法的に特段意味を持つものではないと考えられる。</p> <p>したがって、フランチャイズ契約に営業時間の短縮について協議をして変更ができるかどうかの条項の有無に拘わらず、加盟者が、24時間営業等が損益の悪化を招いていることを理由として営業時間の短縮を希望する場合であれば、本部が正当な理由なく協議を一方向的に拒絶することが問題とされるべき。(弁護士)</p>	同上 (No.116 と同じ)。
118	3 (1) ア (営業時間の短縮に係る協議拒絶)	<p>改正案の記載では、一定の協議を行えば足りることになり、協議を経ても24時間営業が事実上、本部によって要求される場合を対象外とすることになる。したがって、「24時間営業を行うことにより、必要な経費に見合った顧客が見込めず営業上損失が生じることが明らかであるにもかかわらず、24時間営業を要求すること」や「深夜等に開店するために必要な人員を確保できる見通しが立たないにもかかわらず、24時間営業を要求すること」が優越的地位濫用に当たることを規定すべきではないか。もしくは、最低でも、下記のように、「誠実な協議」を行うべきとすべきではないか</p>	<p>御指摘のように、協議の結果、合意に至らなかった場合は、本想定事例にあてはまるものではなく、本考え方1(4)に記載のとおり事案に応じて個別に判断します。</p> <p>なお、本考え方3(1)アに記載の各事例については、違反となり得る行為を例示しているものであり、今回の改正では、事業者の予見可能性を高め違反行為の未然防止を図るため、実態調査で把握した実態を基に違反となる蓋然性の高い典型事例を追加しました。</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>と思われる。</p> <p>例)「本部が、加盟者に対し、契約期間中であっても両者で合意すれば契約時等に定めた営業時間の短縮が認められるとしているにもかかわらず、24 時間営業等が損益の悪化を招いていることを理由として営業時間の短縮を希望する加盟者に対し、<u>正当な理由なく誠実な協議を行わないまま、従前の営業時間を受け入れさせること。</u>」</p> <p>(学者)</p>	
119	3 (1) ア (営業時間の短縮に係る協議拒絶)	<p>A 社の場合、24 時間営業をすればロイヤリティが2%減額されており、時短をするとこの減額が取り消される。事実上の時短申請へのペナルティとなっている。2%増額によって深夜従業員の賃金を減らしても利益が出ない。契約改定を含まないと協議足りえないことから、次のとおり書き換えてください。</p> <p>「営業時間に関しては24時間営業を推奨するためのロイヤリティと連動させている例(インセンティブとされている)があることから、営業時間の短縮を希望する加盟者に、ロイヤリティの改定について協議の対象とすることを拒絶することは、正当な理由なく協議を一方的に拒絶することに該当することとなる点に留意すること。」(個人、団体)</p>	<p>今回の改正では、事業者の予見可能性を高め違反行為の未然防止を図るため、実態調査で把握した実態を基に違反となる蓋然性の高い典型事例を追加しました。</p> <p>本考え方3(1)アに記載の各事例については、「取引上優越した地位にある本部が加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施するために必要な限度を超えて、例えば、次のような行為等により、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すると記載しており、違反となり得る行為を例示しているものです。当該典型事例に該当しない場合は、本考え方1(4)に記載のとおり事案に応じて個別に判断することとなります。</p>
120	3 (1) ア (営業時間の短	時短営業に移行すると本部に支払う上納金(ロイヤリティ)が増額されるなど、実質的に時短を妨害している現状には何も触れて	同上(No.119と同じ)。

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
	縮に係る協議拒絶)	いない。このような本部の不当な対応を許さず、店主たちが労働基準法に準じた休日・休息を確保できるよう、必要な措置を講じるべき。(団体)	
121	3(1)ア(営業時間の短縮に係る協議拒絶)	協議の拒絶自体も問題であるが、協議に発展したところで、本部は、ロイヤリティの率の増加、ATMの作業代、配送ルート変更により発生する費用を負担させようとけん制することで間接的に、時短に踏み切らせない仕組みが存在している。ガイドラインで「時短営業によるロイヤリティの変更は行わない」等の強い文面が存在するだけで本部へのけん制になり現場の働きやすくなり安心して今後の店舗運営ができると感じる。(個人)	同上(No.119と同じ)。
122	3(1)ア(営業時間の短縮に係る協議拒絶)	以下の注記を加筆することを提案する。 「加盟者が時短営業の協議を申し入れたことにより、本部が、その加盟者との契約を解消または更新拒絶もしくは再契約拒絶をする等の加盟者に対して不利益な取扱いをすること。」 〔理由〕 時短営業の協議を本部が一方的に拒否する可能性があるということは、「年中無休24時間営業」を望む本部と時短営業を希望する加盟者との間に利益相反があるということである。したがって、時間営業を希望する加盟者が、時短営業の協議を本部に申し入れたことにより不利益的取扱いをされないように、優越的地位の濫用防止の観点から、「時短営業の協議を申し入れた加盟者への加盟	同上(No.119と同じ)。

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		者への不利的取扱いの禁止」をフランチャイズガイドラインに明記すべきである。 (学者)	
123	3(1)ア(営業時間の短縮に係る協議拒絶)	契約を結んだとはいえ、人間を24時間365日拘束するのは、独占禁止法の優越的地位の濫用に当たる前に人権を奪っている。時間も体力も無く書き込めないオーナーや辛い思いをしてるオーナーの家族(子供)が沢山いると思うので蔑ろにしないでほしい。(個人)	御意見として承ります。 なお、本考え方では、独占禁止法違反行為の未然防止を図るため独占禁止法の考え方を示しているところ、取引上優越した地位にある本部が加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施するために必要な限度を超えて、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、独占禁止法上問題となります。
124	3(1)ア(営業時間の短縮に係る協議拒絶)	本部は、経営面での指導はするが、病気への配慮をしない。オーナーの健康面(精神・身体)に対する配慮をした上で、年中無休・24時間営業という本部経営方針に取り組んで欲しい。(個人)	同上(No.123と同じ)。
125	3(1)ア(営業時間の短縮に係る協議拒絶)	本部は、時短営業の協議に応ずるための条件(オーナーの費用負担等)を設定しているところ、条件の内容の理解が難しく確認に時間がかかるばかりか、条件の達成も難しいものである。協議の拒絶には該当しないとしても、事実上時短営業の協議のハードルが高い。(事業者)	同上(No.123と同じ)。
126	3(1)ア(事前の取決めに反するドミナント出	ドミナント出店に関する問題点を指摘し改善を図ることに賛成する。(個人)	賛同の御意見として承ります。

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
	店等)		
127	3(1)ア(事前の取決めに反するドミナント出店等)	ドミナント出店に関するフランチャイズ契約の条項があるにも拘わらず、その内容に反する行為を本部が行った場合には、本部には、フランチャイズ契約の債務不履行があることになる。追加の文章の趣旨は、本部の行為について、フランチャイズ契約の債務不履行になると同時に、独占禁止法上の優越的地位の濫用になるということを示すものとして理解してよいか。(弁護士)	当該違反想定事例については、独占禁止法違反行為の未然防止を図るため記載しているものです。 なお、フランチャイズ契約において債務不履行が生じるかどうかについて判断するものではありません。
128	3(1)ア(事前の取決めに反するドミナント出店等)	フランチャイザー及びフランチャイジー間の権利関係は、私的自治の原則に基づき、事業者間の合意に基づき規律されるのが原則であり、独占禁止法が介入するのは例外的な場面に限定されるべきである。事前の取決めに反するドミナント出店は、契約上債務不履行となることが明らかであり、あえて独占禁止法が介入する必要はないのではないかと。改正案全体に言えることだが、私的自治の原則を重視した上で、独占禁止法が介入される場面をその必要性に照らして限定的に考えるべきではないかと。(個人)	当該違反想定事例については、独占禁止法違反行為の未然防止を図るため、実態調査で把握した実態を基に違反となる蓋然性の高い典型事例を追加しました。
129	3(1)ア(事前の取決めに反するドミナント出店等)	「ドミナント出店を行わないとの事前の取決め」という概念は非常にあいまいである。改正案が想定している「取決め」とは「テリトリー権を保証する訳ではないが、ドミナント出店を行わない」という合意を想定することになるが、だとすれば「この商圈に何件出せばドミナントに当たるのか」という基準を明確に設定しないと「ドミナント出店をしない取決め」とは言えない。実際には商圈は常に変化することから、事前に当該商圈での出店可能店舗数を想定することなどは不可能である。(弁護士)	本考え方においては、ドミナント出店について、「加盟者の店舗の周辺の地域に、同一又は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店に営業させること」と定義しています。本想定事例の第一段落は、実態調査において、一定の範囲に出店を行わないことを約束しているのにもかかわらず、当該範囲内に出店していることが窺われたため、想定事例として記載しているものです。

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
130	3 (1) ア (事前の取決めに反するドミナント出店等)	<p>契約書内の「配慮する」と定められた事例で、配慮義務を認めた裁判例はあるものの、既存の加盟者の売上や生活に与える影響の程度、それに対する本部の認識の有無によって本部の新規出店が信義則に反する場合があると述べるにとどまり、独占禁止法が予定するような制度的な違法性が認定されたわけではない。「支援」を行うとしても、その方法は商圈の規模や既存加盟店との距離、既存加盟店の営業状況など様々な事情で左右されることから「一切の支援等を行わない」という事態もほとんど考えられない。</p> <p>出店戦略はチェーン本部の盛業政策の問題であり、それを独占禁止法で左右しようとする事自体が間違いと言うべきである。(弁護士)</p>	<p>ドミナント出店自体を直ちに独占禁止法上違反となるとしているものではありません。</p> <p>本考え方では、事業者の予見可能性を高め違反行為の未然防止を図るため、実態調査で把握した実態を基に違反行為となる蓋然性の高い典型事例として、ドミナント出店を行う際に支援等を行うとの事前の取決めがあるにもかかわらず支援等を一切行わない場合を例示したものです。</p>
131	3 (1) ア (事前の取決めに反するドミナント出店等)	<p>ドミナントする場合があると契約に明記されており、本部が「ありうるとは言ってます」と主張する例が多い。しかし、加盟者が最低限の生活以上を目標に店舗経営を始めているのであるから、社会正義や公序良俗からして生活権を奪っても、本部の責任はないと言いきるのは企業として問題であることから、次のとおり書き換えてください。</p> <p>「(加盟者の経営権、生活権を奪うドミナント出店など)</p> <p>ドミナント出店を行わないとの事前の取決めがあるかないかに関わりなく、加盟者が一定の収益を期待し生活設計を予想して開業することから、加盟者の経営事情に配慮すること無くドミナント出店を行ってはならない。</p>	<p>ドミナント出店自体を直ちに独占禁止法上違反となるとしているものではありません。</p> <p>本考え方では、事業者の予見可能性を高め違反行為の未然防止を図るため、実態調査で把握した実態を基に違反行為となる蓋然性の高い典型事例として、①一定の範囲に出店を行わないことを約束しているのにもかかわらず当該範囲内に出店する場合、②ドミナント出店を行う際に支援等を行うとの事前の取決めがあるにもかかわらず支援等を一切行わない場合を例示したものです。</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>また、最低保障を定めている例もあることから、本部のドミナント出店に帰責する加盟店の損益の悪化に対しては、加盟者に支援等を行うとの事前の取決めがあるなしにかかわらず、加盟者と誠実に協議し支援等を行わなければならない。」</p> <p>(個人, 団体)</p>	
132	3 (1) ア (事前の取決めに反するドミナント出店等)	<p>契約では、本部はどこにでも出店できるなどとなっている。事前の取決めがあるなしに関わらず、に変更を欲しい。(事業者)</p>	同上 (No.131 と同じ)。
133	3 (1) ア (事前の取決めに反するドミナント出店等)	<p>事前にドミナント出店を行わないとの取決めがなくても、加盟者の顧客を著しく減少させ採算を悪化させることが予想される場所に新店を行うのは、信義誠実の原則に反すると考えられる。また、優越的地位にある本部がそのようなことを行い、加盟者の損失の補償も行わない場合は、優越的地位の濫用に該当すると考えられる。その上で、「ドミナント出店を行わないとの事前の取決めがあるにもかかわらず」という文言があると、事前の取決めを行わなければ本部は既存店の採算の悪化を考慮することなく自由に出店でき、加盟店の損失を補償する必要もないと受け取られかねないため、当該文言は削った方がよい。(学者)</p>	<p>ドミナント出店自体を直ちに独占禁止法上違反となるとしているものではありません。</p> <p>本考え方では、事業者の予見可能性を高め違反行為の未然防止を図るため、実態調査で把握した実態を基に違反行為となる蓋然性の高い典型事例として、一定の範囲に出店を行わないことを約束しているにもかかわらず、当該範囲内に出店する場合を例示したものです。</p>
134	3 (1) ア (事前の取決めに反するド	<p>この見出しでは、ドミナント出店については、事前に何の取決めもしなければよいだけのことになる。しかし、判例上、ドミナント出店等による既存加盟者への影響の度合い等によっては、当該競</p>	同上 (No.133 と同じ)。

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
	ミナント出店等)	<p>合店の出店が信義則に反するものとして債務不履行を構成する場合や不法行為を構成する場合もあり得る。</p> <p>加えて、ドミナント出店等による影響を訴える加盟者の声は多数に上ることから、「(事前の取決めに反するドミナント出店等)」自体に下記のような(注)を付すことを求める。</p> <p>「(注) 事前の取決めがなければ、本部はいかなるドミナント出店を行っても違法とはならないとの趣旨ではない。また、ドミナント出店等そのものが、加盟者にとっては予測できない不利益を与えることとなる場合が多いことには留意が必要である。」</p> <p>(学者)</p>	
135	3 (1) ア (事前の取決めに反するドミナント出店等)	<p>当該内容は「2 本部の加盟者募集について (2) ア⑧ (注8)」において、ドミナント出店に関してフランチャイズ本部が加盟者に対して行う「配慮」の内容を具体的に取り決めることとしていることに呼応した規定であり、「配慮」に関する具体的取決めに反してフランチャイズ本部がこれを履行しないことは不当であり、優越的地位の濫用に該当すると明記することは適正であり、基本的に賛成します。</p> <p>ただし、優越的地位の濫用に該当する場合として加盟者に対し「一切の支援を行わない」とするのは適用場面としてやや狭きに失しているため「相当の支援を行わない」と変更すべきである。(個人、弁護士)</p>	<p>本考え方3 (1) アに記載の各事例は、優越的地位の濫用に該当すると記載しているとおり、違反となり得る行為を例示しているものであり、今回の改正では、事業者の予見可能性を高め違反行為の未然防止を図るため、実態調査で把握した実態を基に違反となる蓋然性の高い典型事例を追加しました。一定程度の支援しか行わなかった場合が優越的地位の濫用に該当するかについては、本考え方1 (4)に記載のとおり個別に判断することとなります。</p>
136	3 (1) ア (事	下線部の通り修正することを提案する。	同上 (No.135 と同じ)。

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
	<p>前の取決めに反するドミナント出店等)</p>	<p>「また、ドミナント出店を行う場合には、本部が、損益の悪化を招くときなどに加盟者に支援等を行うとの事前の取決めがあるにもかかわらず、<u>加盟者の収益回復に向けて誠実に取り決められた支援を実施しないこと。</u>」</p> <p>〔理由〕</p> <p>実態調査報告書において、ドミナント出店により収益が落ち込んだ既存店は、ドミナント出店後3年経過しても、なお収益が回復していない実態が明らかとなっている。ドミナント出店は既存店オーナーに不利益を与えることは疑いがないため、本部に「誠実に」取り決められた支援を実施することを求めたい。</p> <p>(学者)</p>	
137	<p>3 (1) ア (事前の取決めに反するドミナント出店等)</p>	<p>コンビニは飽和状態とされ、既存店の売り上げは10年間にわたりほぼ横ばいかマイナスで、加盟店の収支は5年前と比較して約25%減少し、経営状態について半数弱の加盟店が順調でないと回答している実態がある。「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(公正取引委員会の「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」187頁)」であるとしても、上記のような加盟店の状況においては、事前の取決めの有無にかかわらず、ドミナント(近隣地への集中出店)の強行は加盟店に対して「正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える」ものであり、優越的地位の濫用に該当す</p>	<p>御意見として承ります。</p> <p>なお、ドミナント出店自体が直ちに独占禁止法上違反となるものではなく、御指摘のような場合が優越的地位の濫用に該当するかについては、本考え方1(4)に記載のとおり個別に判断することとなります。</p>

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		る。既存店が損害を受けた場合、事前の取決めの有無にかかわらず本部はその損失を補償すべきであり、その旨を指針において明確にするべき。(団体)	
138	3(1)ア(事前の取決めに反するドミナント出店等)	ドミナントによる影響で出た損失を補償するシステムを構築すべきである。第三者にて公平に詳細に議論し速やかに売上ではなく利益に対しての補償をするべきである。本部による配慮は何もなく、取決めに反するものにも、全くないので、具体的に表記をお願いしたい。(事業者)	御意見として承ります。 なお、ドミナント出店自体が直ちに独占禁止法上違反となるものではなく、本考え方3(1)アでは、独占禁止法の観点から、違反行為の未然防止を図るため、実態調査で把握した実態を基に違反となる蓋然性の高い典型事例として、ドミナント出店を行う場合には、本部が、損益の悪化を招くときなどに加盟者に支援等を行うなどの事前の取決めがあるにもかかわらず、当該取決めに反することを違反想定事例として記載しています。
139	3(1)ア(事前の取決めに反するドミナント出店等)	ドミナント戦略による近隣への直営店の出店は、商倫理を破るもので許しがたい。共存共栄を図る法制度設計をして欲しい。(個人)	同上(No.138と同じ)。
140	3(1)ア(事前の取決めに反するドミナント出店等)	私は、本部と加盟店との間でドミナントについての具体的な取決めというものが存在していないと認識している。ドミナントについての事前の取決めを文書にして本部と加盟店の間で交わさなければならないという条項を加えて欲しい。(事業者)	同上(No.138と同じ)。
141	3(1)ア(事前の取決め)	酒類免許、商圈、競争による収益減少を考慮するとドミナント出店はありえない。酒類免許の距離規制を復活させるべき。(個人)	御意見として承ります。 なお、市場における有力な事業者が流通業者に対し厳格な地域制

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
	に反するドミナント出店等)		限を行い、これによって価格維持効果が生じる場合には、独占禁止法上問題となる（拘束条件付取引）おそれがあります。
142	3(1)ア（フランチャイズ契約締結後の契約内容の変更）	<p>新規事業導入の際の費用という点、導入費用と考える向きが多いが、フランチャイズによっては、新規事業の導入により売り上げはさして変わらないにも関わらず、店員の手間が煩雑になるという場合が少なくない。つまりは、人件費の増加である。その点を明確にする必要があると考えられる。</p> <p>加えて、新規事業の導入により、加盟者にとっては何らかの影響が生じるにもかかわらず、一方的に導入されているのが通常である。したがって、下記の「」のような文言を付け加えることを求める。</p> <p>例)「○ 当初のフランチャイズ契約に規定されていない新規事業の導入によって、加盟者が得られる利益の範囲を超える費用（人件費を含む）を負担することとなるにもかかわらず、本部が、当該新規事業の導入に関する誠実な協議・説明を拒絶し、または新規事業を導入しなければ不利益な取扱いをすること等を示唆し、加盟者に対して新規事業の導入を余儀なくさせること。」</p> <p>（学者）</p>	今回の改正では、実態調査の結果、独占禁止法上の評価を行うに足る実態を把握した点について、考え方を明確化しました。御指摘の点については今後の参考とさせていただきます。
143	3(1)ア（契約終了後の競業禁止）	多くのFC契約書に当たり前のように、契約終了後の競業禁止が定められているが、元加盟者にとっては収入源を絶たれることになる等、極めて影響が大きいことから、より具体的な指針として機	同上（No.142と同じ）。

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>能するよう、記述を詳細化すべきである。</p> <p>第1に、「本部が加盟者に供与した」ノウハウについてである。加盟者が、加盟前に、同業種を営んでいたということも珍しくなく、その場合には、契約終了後の競業禁止義務を課すことは認めないというのが、確立された判例の傾向である。</p> <p>第2にどのようなノウハウでも保護の対象となるわけではない。競業禁止により、保護することが認められるような価値あるノウハウというのは、陳腐化していないノウハウでなければならないことは当然の前提であるが、本部はありとあらゆるノウハウが競業禁止により保護する価値があるノウハウだと主張する傾向にあるが、そのような行為は元加盟者に対して極めて不適切である。</p> <p>第3に、本部は当然のように競業禁止を元加盟者に課し、元加盟者が獲得した顧客等を本部が獲得するが、いわゆる、商法上の営業譲渡を念頭に置けば、これはかなり特異な取決めと言える。また、フランチャイズ契約によっては、第三者への譲渡を認めていない場合も少なくない。したがって、契約終了後の競業義務を課するのであれば、第三者への譲渡（売却）を認めるべきである。</p> <p>例)「○ 本部が加盟者に対して、特定地域で成立している本部の商権の維持、本部が加盟者に対して供与し（注A）、<u>陳腐化していない</u>ノウハウの保護等に必要範囲を超えるような地域、期間又は内容の競業禁止義務を課すこと。元加盟者に対して、本部が何</p>	

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p><u>の補償もせずに競争禁止義務を課す結果、本部が得られる利益に比して、元加盟者が被る不利益が大きくなること（注B）。</u></p> <p><u>（注A）加盟者が加盟前から当該フランチャイズ・システムと同様の業種に従事することで獲得したノウハウ等は、本部が加盟者に対して付与したノウハウではない。</u></p> <p><u>（注B）契約終了後の競争禁止義務を課すのであれば、加盟者の店舗等を加盟者が第三者等に譲渡することを認めることが望ましい。」</u></p> <p>（学者）</p>	
144	3 (1) ア	<p>フランチャイズ、中でも多数のコンビニ店で、労働法規違反行為が見られることが、労働局の調査により明らかになっている。多くの店舗では、加盟者が好んで労働法規に反しているわけではない。例えば、出退勤の記録システムがそもそも労働法規に反したつくりとなっていたり、本部が加盟者の負担に十分に配慮しなかった結果として、加盟店の労働法規違反が惹起されていることは少なくない。</p> <p>他分野ではあるが、労基署等による調査の結果、労働法規違反の背景に、親会社による下請法等の違反行為が存在すると考えられる場合には、公正取引委員会等に通報するというシステムがすでに整えられていることも参考に、下記のような項目を増設することを求める。</p>	同上（No.142 と同じ）。

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		<p>例)「(加盟店の労働法規違反を惹起するような本部の行為) <u>○ 加盟店における労働法規違反の背景に、本部の行為(注)が存在している場合。</u> <u>(注)当該本部の行為により、加盟店は労働法違反の責任を問われる等の不利益が発生する恐れがある。例えば、出退勤システムの記録について、10分未満を切り捨てるシステムを導入した場合や、本部が加盟店側の経費や負担を配慮せずに、一方的に取引条件を決め実施する場合など。」</u> (学者)</p>	
145	3 関係その他	<p>現状、フランチャイズの解約や更新拒絶に関しては、本部の裁量 が大きい(それ故に、解約・更新拒絶事由の明確化及び事前開示が 必要であるし、差別的取扱いの禁止を追加する必要もある)。その ため、本部が重大ではない契約違反等を理由として中途解約をす る、契約の更新拒絶等を行うという事例が見られる。しかも、契約 上、第三者への店舗や営業の譲渡が認められていない場合がすく なくない。そのような場合、加盟者はこの上ない不利益を被るこ とになる。したがって、当該項目を追加するべきである。</p> <p>例)「○ 加盟者が多額の金銭的および人的投資等を行っているに も関わらず、本部が重大ではない契約違反等を理由として当該加 盟者との契約を解約する、もしくは契約更新を拒絶するなど、解 約事由に比して解約による加盟者の負担が大きい場合。」 (学者)</p>	同上 (No.142 と同じ)。

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
146	その他	コンビニは社会システムを支える基盤になっており、公正取引委員会は勇気をもって、新しい日本の安定的な基盤を支える制度作りをしていただきたい。(個人)	御意見として承ります。
147	その他	今回は国発信でこのような機会を作っていただき感謝。ただ、まだ変化が起こるまではいろんな助けが必要でその一つに公正取引委員会もあり今後もこの業界を注視していただきたい。(個人)	御意見として承り、引き続き注視してまいります。
148	その他	公正取引委員会は今回の改正案を検討した議事録を一切開示せず、有識者からのヒアリング内容や名簿も公開していない。検討過程の妥当性を検証するためには情報公開が不可欠である。本部優遇の密室審議という疑いを招くことがないよう、改正作業の過程はただちに透明化してもらいたい。(団体)	御意見として承ります。 なお、今回の改正では、大手コンビニエンスストア・チェーンの全ての加盟店を対象とした大規模実態調査の結果、独占禁止法上の評価を行うに足る実態を把握した点について、考え方を明確化しており、実態調査報告書については既に公表しているところです。
149	その他	本部からの圧力や優越的地位の濫用により問題が生じた場合、独立した事業者として従業員(店員)を雇う立場のオーナーが、相談できる窓口などは用意されているのか。コンビニエンスストアの店舗は全国に広がっており、オーナーが独占禁止法上の考え方や経営のアドバイスを受け、本部との交渉の援護ともなるような窓口が地方にも整備され、ガイドラインに示されて周知されることが必要と考える。(団体)	独占禁止法の考え方については、公正取引委員会各地方事務所等において、御相談を受け付けています。今後とも周知活動に努めてまいります。
150	その他	コンビニオーナーと本部が話し合いをし、それを法的な実行力を持つ形で仲裁したり、決定を実行させる機関や制度の新設、調整する責任機関の明記をして欲しい。(個人)	御意見については、今後の本考え方を周知する際の参考とさせていただきます。 なお、(一社)日本フランチャイズチェーン協会において、本部及び加盟者間の紛争解決に向けたADR(裁判外紛争解決手続)の設置を検討していると承知しています(「新たなコンビニのあり方

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
			検討会「フォローアップ会合」(経済産業省令和2年10月29日資料11)。
151	その他	今回の改正の方向性に賛成する。 加えて、本部及び加盟者間にトラブルが生じた場合、加盟者が金銭的事情等により弱い立場に立たされることが多いと考えられることから、そのためのサポート策も必要ではないか。(個人)	本考え方は、本部と加盟者の取引においてどのような行為が独占禁止法上問題となるかについて明らかにすることで違反行為の未然防止を図るものであり、違反行為に対しては厳正に対処します。 なお、(一社)日本フランチャイズチェーン協会において、本部及び加盟者間の紛争解決に向けたADR(裁判外紛争解決手続)の設置を検討していると承知しています(「新たなコンビニのあり方検討会「フォローアップ会合」(経済産業省令和2年10月29日資料11)。
152	その他	見切り販売、価格変更について加盟者が柔軟に決定できるよう、「柔軟な価格変更が可能な仕組みを構築する」とされたことは歓迎される。価格変更の簡略なルールについての協議に、加盟者(オーナー)も加わることを希望する。 当初のフランチャイズ契約に取決めがあったとしても、食品ロスの削減は社会的な問題となっており、コンビニエンスストアもその責任の一端を担う必要があると考える。独占禁止法上の考えからだけでなく、対応することが必要ではないか。(団体)	御意見として承ります。 なお、本考え方は、独占禁止法違反行為の未然防止を図るため独占禁止法の考え方を示すものです。
153	その他	本部が加盟店に対して行う廃棄損失金額補償、売上最低保証、水道光熱費本部負担等の金銭的サポートや、ロイヤルティの算定率等、本部と加盟店との間でやり取りが行われる金銭に関わる事項については、定期的に、その割合や金額について本部と加盟店との間で意見交換が行われるべきであり、その旨をガイドラインに	同上(No.152と同じ)。

No.	関係箇所	意見の概要	考え方
		明記して欲しい。(事業者)	
154	その他	一部の特殊な店舗を除いて大多数の店舗は夜間営業は経費と売上のバランスが取れていないため、時短営業を基本とする営業形態に改めるべき。24時間営業にこだわるのであれば、本部の資金で、人材の派遣、確保を本部に義務付けるべき。(個人)	御意見として承ります。 なお、24時間営業等自体が直ちに独占禁止法違反となるものではなく、本考え方3(1)アでは、独占禁止法の観点から、違反行為の未然防止を図るため、実態調査で把握した実態を基に違反となる蓋然性の高い典型事例として、営業時間の短縮に係る協議拒絶を違反想定事例として記載しています。
155	その他	フードロス削減を掲げるのであれば、時短営業と合わせて見切り販売容認を行うべき。(個人)	御意見として承ります。 なお、本考え方3(1)アでは、独占禁止法の観点から、事業者の予見可能性を高め違反行為の未然防止を図るため、見切り販売の制限を違反想定事例として記載しています。
156	その他	本改正と同時の中小小売商業振興法施行規則の改正が進められている。同規則改正案では、加盟希望者と類似する既存店の売上高、売上原価、人件費、販管費等の開示が要求されているが、本部がそれらの経営数値を開示するためには加盟者に対して詳細な報告義務を課す必要がある。これにより加盟者や本部の営業秘密が守られないだけでなく、売上原価の開示については加盟者や本部と取引する納入業者の営業秘密も保護されなくなる。今回のガイドライン改正案は、同規則の改正案とあいまって、フランチャイズ・システムに対する過度な介入と言わざるを得ない。(弁護士)	御意見として承ります。 なお、中小小売商業振興法施行規則改正に対応し、本考え方においては、本部が、中小小売商業振興法に基づいて立地条件が類似する店舗の収支に関する事項を開示した場合に、加盟希望者に対し、当該希望者が出店を予定している店舗における売上げ等を予測するものではないことが十分に理解されるように対応を求めるものです。

※このほか、今回の意見募集の内容と直接の関係がない個別情報が複数寄せられました。