

「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」改正（案）
新旧対照表

（下線部分は改正部分）

>

○ 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（平成 14 年 4 月 24 日公正取引委員会）

改正（案）	現行
<p>2 本部の加盟者募集について</p> <p>(1) (略)</p> <p>(2)ア 現在、小売商業におけるフランチャイズ・システムについては、中小小売商業振興法により、特定の目的のため、同法の対象となる本部に対して、一定の事項について情報開示・説明義務が課されており、また、業界において、フランチャイズ契約に関する情報の登録・開示が推進されているが、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（注 1）。</p> <p>①～⑥ (略)</p> <p>⑦ 契約の期間並びに契約の更新、解除及び中途解約の条件・手続に関する事項（注 2）</p> <p>⑧ 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（以下「<u>ドミナント出店</u>」という。）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</p>	<p>2 本部の加盟者募集について</p> <p>(1) (略)</p> <p>(2)ア 現在、小売商業におけるフランチャイズ・システムについては、中小小売商業振興法により、特定の目的のため、同法の対象となる本部に対して、一定の事項について情報開示・説明義務が課されており、また、業界において、フランチャイズ契約に関する情報の登録・開示が推進されているが、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（注 1）。</p> <p>①～⑥ (略)</p> <p>⑦ 契約の期間並びに契約の更新、解除及び中途解約の条件・手続に関する事項</p> <p>⑧ 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</p>

改正（案）	現行
<p>及びその内容（注3）</p> <p><u>（注1） 中小小売商業振興法は、同法の対象となる本部が加盟希望者に対して、契約締結前に一定の事項を記載した書面を交付し、説明することを義務付けているが、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ために必要な期間を置いて、上記並びに下記イ及びウに掲げるような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。</u></p> <p><u>（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、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ことから、本部は中途解約の条件をフランチャイズ契約上明確化するとともに、加盟者募集時に十分説明することが望ましい。</u></p> <p><u>（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、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><u>（移動）</u></p> <p><u>（新設）</u></p> <p><u>（新設）</u></p>
<p>イ 加盟者募集に際して、予想売上げ又は予想収益を提示する本部もあるが、これらの</p>	<p>イ 加盟者募集に際して、予想売上げ又は予想収益を提示する本部もあるが、これらの</p>

改正（案）	現行
<p>額を提示する場合には、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、また、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<u>（注4）</u>。</p> <p><u>（注4）</u> 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<u>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は、こうしたモデル収益等であることが分かるように明示するなどした上で、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に対応する必要がある。</u></p> <p><u>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、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></p> <p><u>ウ 加盟者募集に際して、本部が営業時間や臨時休業に関する説明をするに当たり、募集する事業において特定の時間帯の人手不足、人件費高騰等が生じているような場合等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、加盟希望者</u></p>	<p>額を提示する場合には、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、また、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。</p> <p><u>（新設）</u></p> <p><u>（新設）</u></p>

改正（案）	現行
<p><u>に当該情報を提示することが望ましく，例えば，人手不足に関する情報を提示する場合には，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など，実態に即した根拠ある事実を示す必要がある。</u></p> <p>エ なお，加盟希望者側においても，フランチャイズ・システムに加盟するには，相当額の投資を必要とする上</p> <p>① 今後，当該事業を継続して行うことを前提に加盟交渉が行われていること</p> <p>② 加盟後の事業活動は，一般的な経済動向，市場環境等に大きく依存するが，これらのことは，事業活動を行おうとする者によって相当程度考慮されるべきものであることに留意する必要がある。</p> <p><u>(移動)</u></p> <p>(3) 本部が，加盟者の募集に当たり，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</p>	<p>なお，加盟希望者側においても，フランチャイズ・システムに加盟するには，相当額の投資を必要とする上</p> <p>① 今後，当該事業を継続して行うことを前提に加盟交渉が行われていること</p> <p>② 加盟後の事業活動は，一般的な経済動向，市場環境等に大きく依存するが，これらのことは，事業活動を行おうとする者によって相当程度考慮されるべきものであることに留意する必要がある。</p> <p><u>(注1) 中小小売商業振興法は，同法の対象となる本部が加盟希望者に対して，契約締結前に一定の事項を記載した書面を交付し，説明することを義務付けているが，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ために必要な期間を置いて，上記に掲げるような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。</u></p> <p>(3) 本部が，加盟者の募集に当たり，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</p>

改正（案）	現行
<p>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。</p> <p>一般指定の第8項（ぎまんの顧客誘引）に該当するかどうかは、例えば、次のような事項を総合勘案して、加盟者募集に係る本部の取引方法が、実際のものよりも著しく優良又は有利であると誤認させ、競争者の顧客を不当に誘引するものであるかどうかによって判断される。</p> <p>① （略）</p> <p>② <u>ロイヤルティの算定方法に関し、必要な説明を行わないことにより、ロイヤルティが実際よりも低い金額であるかのように開示していないか。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）、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。</u></p> <p><u>（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</u></p>	<p>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。</p> <p>一般指定の第8項（ぎまんの顧客誘引）に該当するかどうかは、例えば、次のような事項を総合勘案して、加盟者募集に係る本部の取引方法が、実際のものよりも著しく優良又は有利であると誤認させ、競争者の顧客を不当に誘引するものであるかどうかによって判断される。</p> <p>① （略）</p> <p>② <u>ロイヤルティの算定方法に関し、必要な説明を行わないことにより、ロイヤルティが実際よりも低い金額であるかのように開示していないか。例えば、<u>売上総利益には廃棄した商品や陳列中紛失等した商品の原価</u>（以下「<u>廃棄ロス原価</u>」という。）が含まれると定義した上で、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、<u>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。</u></u></p> <p><u>（新設）</u></p>

改正（案）	現行
<p>上高－売上原価）×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。</p> <p>③ （略）</p> <p>④ フランチャイズ契約を中途解約する場合、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（注6）。</p> <p>（注6） 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、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ことから、本部は中途解約の条件をフランチャイズ契約上明確化するとともに、加盟者募集時に十分説明することが望ましい（注2として前掲）。</p>	<p>③ （略）</p> <p>④ フランチャイズ契約を中途解約する場合、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（注2）。</p> <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、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ことから、本部は中途解約の条件をフランチャイズ契約上明確化するとともに、加盟者募集時に十分説明することが望ましい。</p>
<p>3 フランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引について（略）</p> <p>(1) 優越的地位の濫用について 加盟者に対して取引上優越した地位（注7）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限度を超えて、正常な商慣習に照らして不当に加盟</p>	<p>3 フランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引について（略）</p> <p>(1) 優越的地位の濫用について 加盟者に対して取引上優越した地位（注3）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限度を超えて、正常な商慣習に照らして不当に加盟</p>

改正（案）	現行
<p>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、フランチャイズ契約又は本部の行為が独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当する。</p> <p>（注7） 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であり、そ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。</p> <p>ア 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、個別の契約条項や本部の行為が、独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当するか否かは、個別具体的なフランチャイズ契約ごとに判断されるが、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、</p>	<p>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、フランチャイズ契約又は本部の行為が独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当する。</p> <p>（注3） 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であり、そ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。</p> <p>ア 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、個別の契約条項や本部の行為が、独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当するか否かは、個別具体的なフランチャイズ契約ごとに判断されるが、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</p>

改正（案）	現行
<p>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，本部の取引方法が独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当する。</p> <p>（取引先の制限） （略）</p> <p>（仕入数量の強制）</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，当該数量を仕入れることを余儀なくさせること。</p> <p>（見切り販売の制限）</p> <p>○ <u>実際に売れた商品</u>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において，本部が加盟者に対して，正当な理由がないのに，品質が急速に低下する商品等の見切り販売を制限（注8）し，売れ残りとして廃棄することを余儀なくさせること（注9）。</p> <p><u>（注8）</u> 見切り販売を行うには，煩雑な<u>手続を必要とすることによって加盟者が見切り販売を断念せざるを得なくなる</u>ことのないよう，本部は，柔軟な売価変更が可能な仕組</p>	<p>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，本部の取引方法が独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当する。</p> <p>（取引先の制限） （略）</p> <p>（仕入数量の強制）</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。</p> <p>（見切り販売の制限）</p> <p>○ <u>廃棄ロス原価を含む</u>売上総利益がロイヤルティの算定の基準となる場合において，本部が加盟者に対して，正当な理由がないのに，品質が急速に低下する商品等の見切り販売を制限し，売れ残りとして廃棄することを余儀なくさせること（注4）</p> <p><u>（新設）</u></p>

改正 (案)	現行
<p><u>みを構築するとともに、加盟者が実際に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説明することが望ましい。</u></p> <p>(注9) <u>コンビニエンスストアのフランチャイズ契約においては、売上高から売上原価を控除して算定される売上総利益をロイヤルティの算定の基準としていることが多く、その大半は、廃棄ロス原価を売上原価に算入しない方式を採用している。この方式の下では、加盟者が商品を廃棄する場合には、廃棄ロス原価を売上原価に算入した上で売上総利益を算定する方式に比べて、ロイヤルティの額が高くなり、加盟者の不利益が大きくなりやすい。</u></p> <p><u>(営業時間の短縮に係る協議拒絶)</u></p> <p>○ <u>本部が、加盟者に対し、契約期間中であつても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。</u></p> <p><u>(事前の取決めに反するドミナント出店)</u></p>	<p>(注4) <u>コンビニエンスストアのフランチャイズ契約においては、売上総利益をロイヤルティの算定の基準としていることが多く、その大半は、廃棄ロス原価を売上原価に算入せず、その結果、廃棄ロス原価が売上総利益に含まれる方式を採用している。この方式の下では、加盟者が商品を廃棄する場合には、加盟者は、廃棄ロス原価を負担するほか、廃棄ロス原価を含む売上総利益に基づくロイヤルティも負担することとなり、廃棄ロス原価が売上原価に算入され、売上総利益に含まれない方式に比べて、不利益が大きくなりやすい。</u></p> <p><u>(新設)</u></p> <p><u>(新設)</u></p>

改正（案）	現行
<p>等) ○ <u>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、ドミナント出店が加盟者の損益の悪化を招く場合において、本部が、当該取決めに反してドミナント出店を行うこと。</u> <u>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、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。</u></p>	