

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

－加盟店に対する実態調査－

平成 23 年 7 月

公正取引委員会事務総局

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
－加盟店に対する実態調査－（目次）

第1	調査の趣旨等	
1	調査の趣旨	1
2	調査対象・方法	1
	（1）調査対象業態	1
	（2）調査方法	1
	（3）調査実施期間	2
3	調査内容	2
	（1）本部の加盟店募集	2
	（2）契約締結後の本部と加盟店との取引	2
第2	フランチャイズ・システムの概況	
1	契約の特徴	3
2	フランチャイズ・ガイドラインの概要	3
3	小売業を営むフランチャイズ・チェーンの市場規模	3
第3	調査結果	
1	書面調査に回答した加盟店の概要	5
2	書面調査に回答した加盟店の事業形態・事業規模	5
	（1）事業形態	5
	（2）事業規模	6
	（3）本部と加盟店との関係	7
3	本部の加盟店募集	11
	（1）本部の加盟店募集における独占禁止法上の考え方について	11
	（2）契約までの流れ	11
	（3）契約に当たっての本部の情報開示	11
4	フランチャイズ契約締結後の本部と加盟店との取引	19
	（1）本部と加盟店との取引における独占禁止法上の考え方について	19
	（2）商品の仕入先	19
	（3）商品の仕入数量	22
	（4）商品の廃棄	25
	（5）商品の販売価格	29
	（6）新規事業の導入	33
5	法令等の認知度	38
	（1）中小小売商業振興法の認知度	38
	（2）フランチャイズ・ガイドラインの認知度	38

第4	調査結果の評価	
1	本部の加盟店募集	39
2	契約締結後の本部と加盟店との取引	39
(1)	商品の仕入先	39
(2)	商品の仕入数量	40
(3)	商品の廃棄	40
(4)	商品の販売価格	41
(5)	新規事業の導入	41
第5	公正取引委員会の対応	42
資料1	フランチャイズ・ガイドライン	43
資料2	独占禁止法違反事件	50

第1 調査の趣旨等

1 調査の趣旨

公正取引委員会は、フランチャイザー（以下「本部」という。）がフランチャイジー（以下「加盟者」という。）に対し、特定の商標、商号等を使用する権利を与えるとともに、加盟者の物品販売、サービス提供その他の事業・経営について、統一的な方法で統制、指導、援助を行い、これらの対価として加盟者が本部に金銭（以下「ロイヤルティ」という。）を支払う事業形態（以下「フランチャイズ・システム」という。）に関し、昭和58年に、「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年に改定。以下「フランチャイズ・ガイドライン」という。）を策定し、本部のどのような行為が独占禁止法上問題となるかを明らかにするとともに、違反行為の未然防止の観点から、その普及啓発を行うなどの取組を行っている。

今般、公正取引委員会は、①前回コンビニエンスストアを対象に行った実態調査（平成13年10月調査報告書公表）から一定の期間が経過し、本部と加盟者との間における取引環境に変化が生じている可能性もあること、②この間、本部による加盟者に対する独占禁止法違反行為（優越的地位の濫用）が発生（資料2参照）している事情も踏まえ、フランチャイズ・ガイドラインに記載されている事項を中心に、本部と加盟者との取引実態を把握するための調査を行った。

2 調査対象・方法

(1) 調査対象業態

飲食料品等を小売販売していると考え得るフランチャイズ・チェーン

(2) 調査方法

平成22年12月1日時点において、本件調査対象業態の本部と取引している加盟者が経営しているであろう店舗10,000店^(注1)に対し書面調査を実施した。回収した回答数は1,903店（回答率19.0%）であったところ、この中には本部の直営店も相当数含まれており、加盟店からの回答数は、1,389店であった。

なお、書面調査の回答数に占める加盟店の割合を調査対象業態別にみると、コンビニエンスストア以外の業態では10%前後と加盟店の割合が低かったのに対し、コンビニエンスストアでは83.9%と突出している（表1参照）。

(注1) ①コンビニエンスストア、②100円等均一価格ショップ、③ドラッグストア、④スーパーマーケット及び⑤酒小売店の業態に区分の上、それぞれの区分において電話帳データ掲載店舗数が上位にある本部の加盟店であると考え得る店舗の中から、電話帳データにおけるこれら本部ごとの店舗の構成割合を勘案し、無作為に抽出した。

表1 書面調査の回答数に占める加盟店の業態別割合

業態※1	回答数※2 (直営店及び加盟店)	うち加盟店 (集計対象)	回答数に占める 加盟店の割合
合計	1,903 店	1,389 店	73.0%
コンビニエンスストア	1,618 店	1,358 店	83.9%
100円等均一価格ショップ	94 店	12 店	12.8%
ドラッグストア	74 店	0 店	0.0%
酒小売店	57 店	9 店	15.8%
スーパーマーケット	53 店	8 店	15.1%
業態不明	7 店	2 店	28.6%

※1 回答者自身の認識に基づく。

※2 平成23年1月31日までに回答のあったものを集計の対象としている。

コンビニエンスストア以外は、回答数が少ないこと、回答の多くが直営店であることから、コンビニエンスストアとの単純比較はできない点につき留意する必要がある。

また、書面調査に回答した加盟店に対してヒアリング（46名）を実施した。

（3）調査実施期間

平成22年12月～平成23年5月

3 調査内容

（1）本部の加盟店募集

- 契約に当たっての本部の情報開示

（2）契約締結後の本部と加盟店との取引

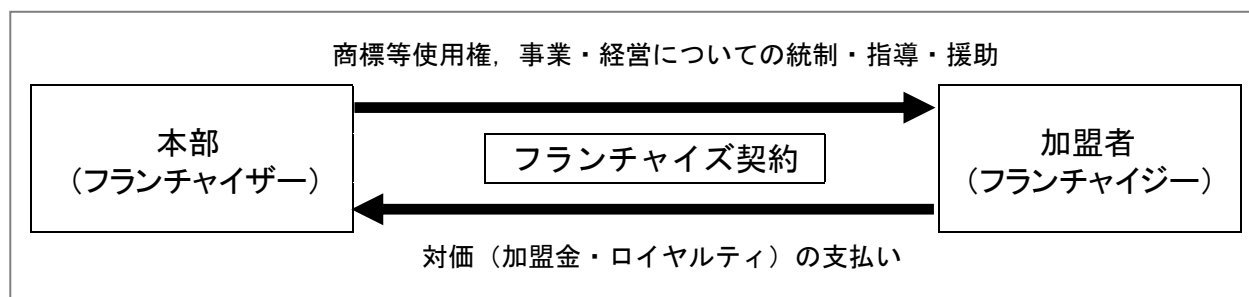
- 商品の仕入先
- 商品の仕入数量
- 商品の廃棄
- 商品の販売価格
- 新規事業の導入

第2 フランチャイズ・システムの概況

1 契約の特徴

フランチャイズ・システムにおいて、その加盟者は、法的には本部から独立した事業者であるものの、本部と各加盟者は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、加盟者は、その加盟している本部から経営についての統制・指導・援助を受けつつ事業活動を行うこととなる（図1参照）。加えて、フランチャイズ・システムに加盟する場合、一般に、①契約を締結するに当たっては相当の資金を必要とすること、また、契約期間中に加盟店の申出により契約を解除する場合には、多額の違約金等が課されること等の理由から、一旦加盟すると、本部との契約を解除し新たな事業を開始することは容易でないと考えられること、②加盟後は比較的長期間となる契約の期間中、本部の商標、商号等の使用、経営についての統制・指導・援助の対価として、加盟者は本部に対しロイヤルティを支払う必要がある等の特徴がある。また、加盟希望者の中には、事業の経営経験を有していない者も多くみられる。

図1 フランチャイズ・システムの一般的なイメージ



2 フランチャイズ・ガイドラインの概要

公正取引委員会は、本部と加盟者の取引において、本部の独占禁止法違反行為の未然防止とその適切な事業活動の展開に役立てるため、フランチャイズ・ガイドラインを策定し、その中で、①本部は、加盟者の募集に当たって、重要な判断要素となると考えられる契約事項について、加盟希望者の適正かつ慎重な判断に資するため、十分な情報の開示を行うことが望ましい旨及び②契約後の本部と加盟者との取引において、契約又は本部の行為が、加盟者に一方的に不利益を与えたり、加盟者のみを不当に拘束することのないようにする必要がある旨を示すとともに、独占禁止法上問題とされる事項を例示し、本部のどのような行為が独占禁止法上問題となるかについての考え方を明らかにしている（資料1参照）。

3 小売業を営むフランチャイズ・チェーンの市場規模

平成19年商業統計（経済産業省）によれば、平成19年6月1日における全国で小売業を営む加盟店^(注2)の数は77,110店、平成18年度における売上高は10兆9281億円となっている。この内訳を業態別にみると、加盟店の数、売上高ともコンビニエンスストアの占める割合が最も多く、加盟店の数は38,175店、売上高は6兆2977億円となっている（表2参照）。

(注2) 平成19年商業統計においては「フランチャイズ・チェーン加盟事業所」と表記されている。

表2 小売業を営む加盟店の業態別内訳

業態	加盟店の数 (平成19年6月1日)	売上高 (平成18年度)
小売業を営む加盟店 (全体)	77,110 店	10兆9281億円
コンビニエンスストア	38,175 店	6兆2977億円
ドラッグストア	470 店	641億円
スーパーマーケット (総合スーパー, 専門スーパー, その他スーパー, 中心店)	14,139 店	2兆3657億円
その他 (百貨店, 専門店, セルフサービス方式を採用していない小売店)	24,326 店	2兆2006億円

出典：平成19年商業統計（経済産業省）

この統計に基づき試算すると、小売業を営む加盟店1店舗当たり月間売上高は1,200万円程度、日販は40万円程度である。

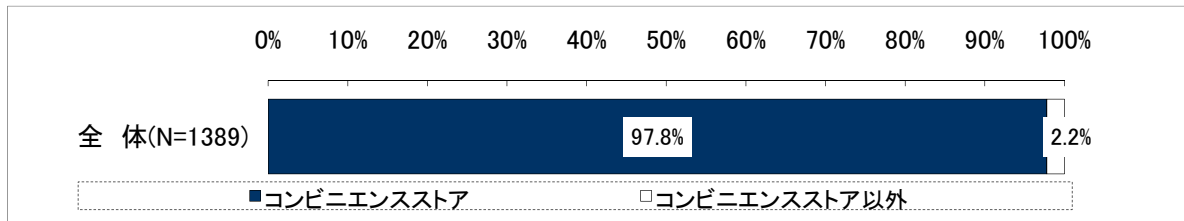
なお、小売業を営む加盟店のうち、コンビニエンスストア1店舗当たり月間売上高は1,400万円程度、日販は45万円程度である。

第3 調査結果

1 書面調査に回答した加盟店の概要

書面調査に回答した加盟店 1,389 店の内訳（表 1 参照）を業態別にみると、コンビニエンスストアが 97.8%（1,358 店）と大多数であり、コンビニエンスストア以外（100 円等均一価格ショップ、酒小売店、スーパーマーケット及び業態不明の加盟店を合算したもの。以下同じ。）は 2.2%（31 店）であった（図 2 参照）。

図 2 書面調査に回答した加盟店の業態別割合



2 書面調査に回答した加盟店の事業形態・事業規模

(1) 事業形態

コンビニエンスストアでは 81.0%が加盟時において個人であったところ、うち 3 分の 1 程度の者は加盟後に法人化しているとの回答であった。また、コンビニエンスストア以外では 46.2%が加盟時において個人であったところ、うち半数程度の者は加盟後に法人化しているとの回答であった（コンビニエンスストアよりも法人の割合が高い。）（図 3 - 1, 図 3 - 2 参照）。

図 3 - 1 加盟前の事業形態

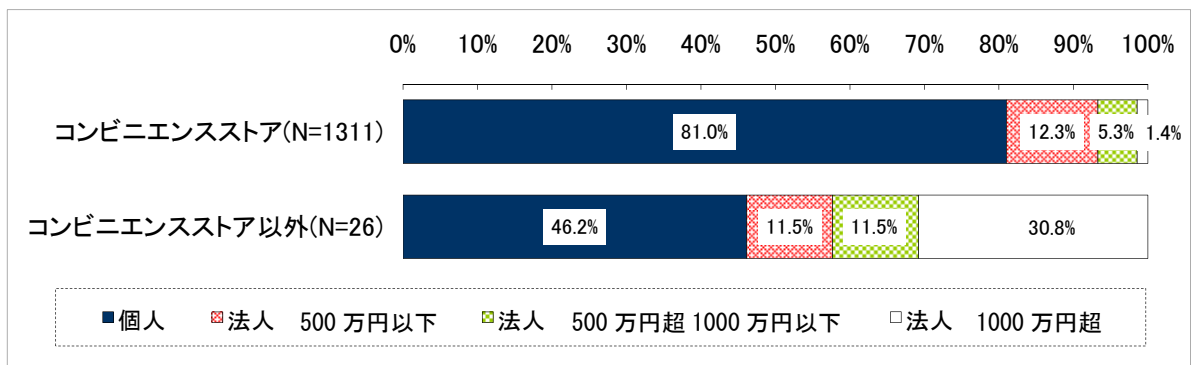
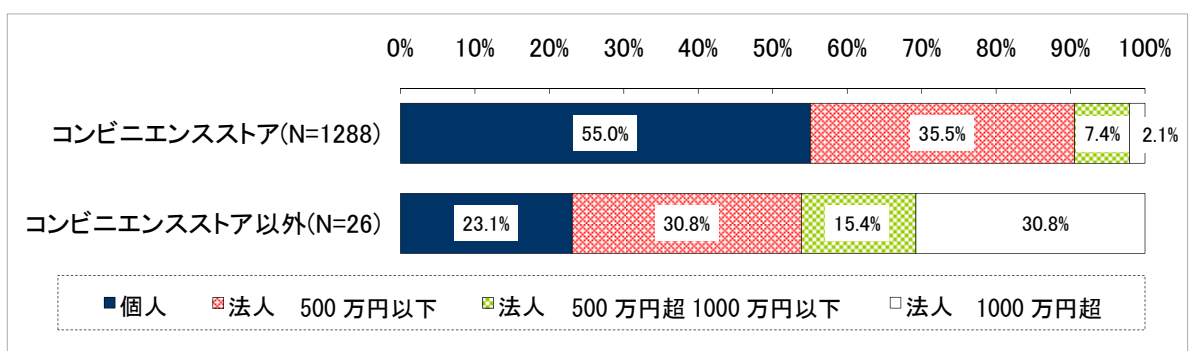
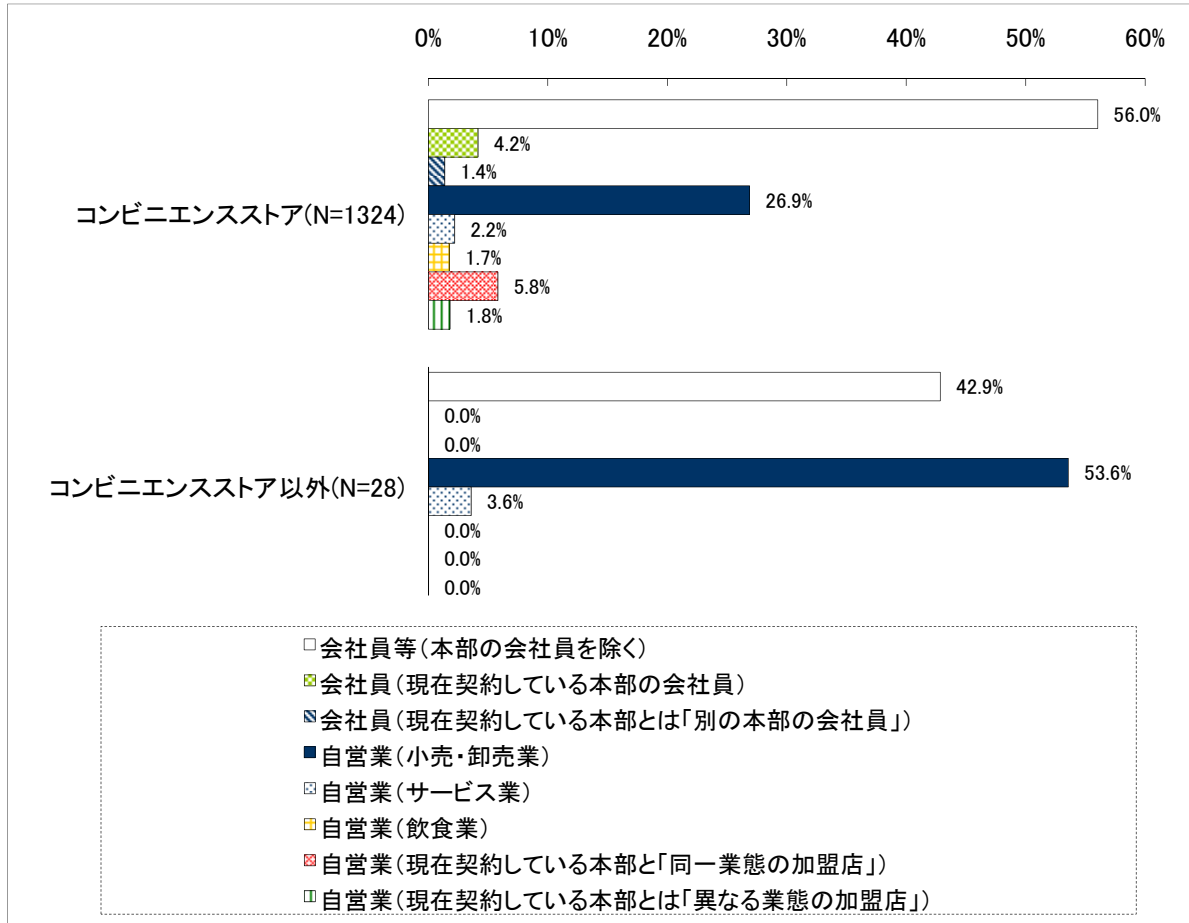


図 3 - 2 加盟後の事業形態



また、加盟前の職業をみると、事業経験がない者である可能性が高い「会社員等（本部の会社員を除く）」との回答は、コンビニエンスストアでは 56.0%，コンビニエンスストア以外では 42.9%であった。他方、事業経験はあるものの、フランチャイズ・システムに精通していない者である可能性がある「自営業（小売・卸売業）」との回答は、コンビニエンスストアでは 26.9%，コンビニエンスストア以外では 53.6%であった（図 4 参照）。

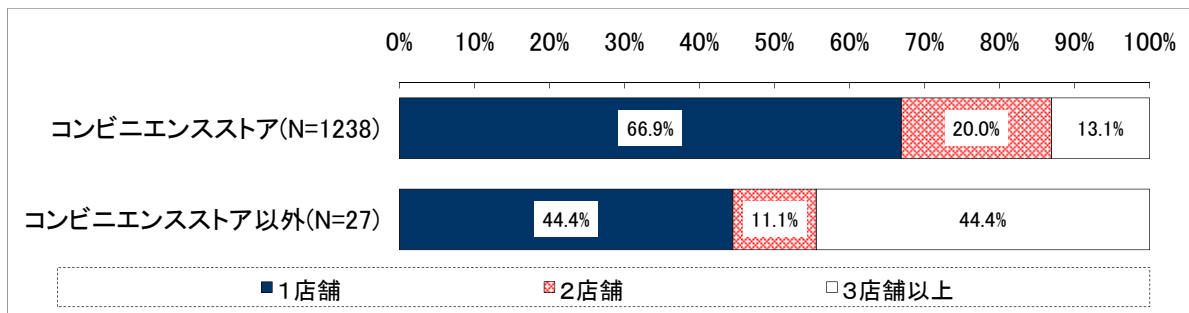
図 4 加盟前の職業



(2) 事業規模

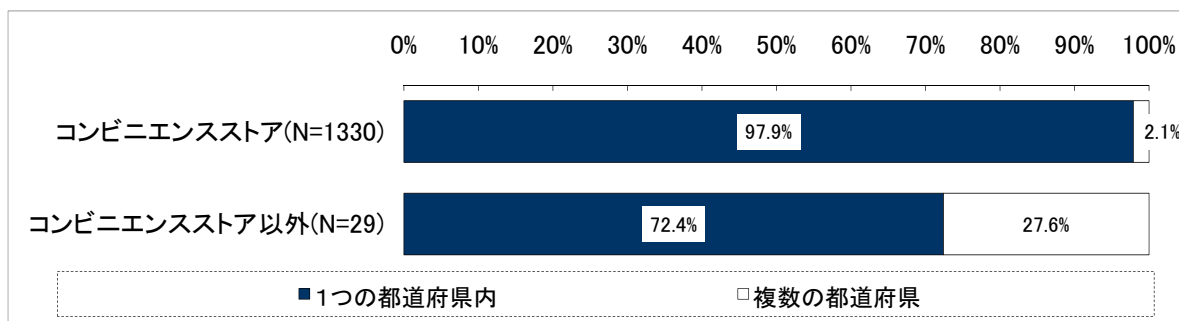
加盟店の事業規模をみると、コンビニエンスストアでは 66.9%が、コンビニエンスストア以外では 44.4%が、1店舗のみの経営であるとの回答であった（図 5 参照）。

図 5 加盟店の経営店舗数



また、加盟店の事業地域（加盟店が経営店舗を出店している地域）をみると、コンビニエンスストアでは 97.9%が、コンビニエンスストア以外では 72.4%が、1 都道府県内のみで事業を行っているとの回答であった（図 6 参照）。

図 6 加盟店の事業地域



(3) 本部と加盟店との関係

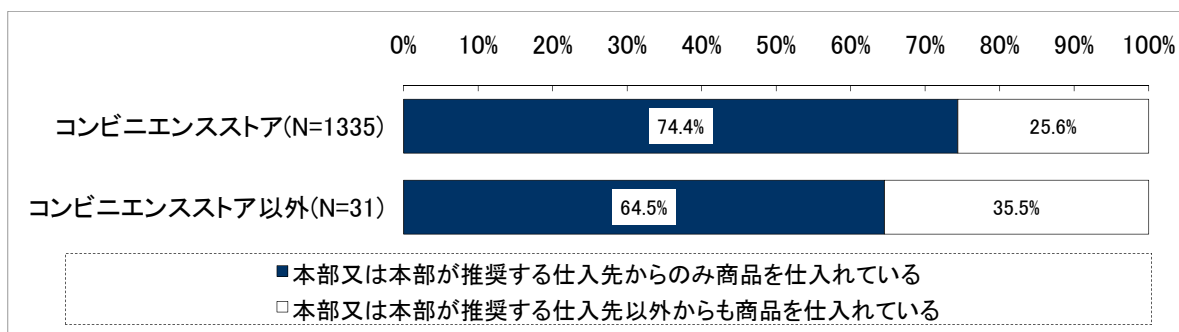
ア 加盟店の本部に対する取引集中状況

(ア) 商品の仕入先

小売業を営むフランチャイズ・チェーンでは、本部又は本部が推奨する仕入先から商品を仕入れているのが一般的であると考えられるところ、「本部又は本部が推奨する仕入先からのみ商品を仕入れている」と回答した加盟店の割合は、コンビニエンスストアでは 74.4%、コンビニエンスストア以外では 64.5%であり、本部又は本部が推奨する仕入先に取引が集中している。

また、「本部又は本部が推奨する仕入先以外からも商品を仕入れている」と回答した加盟店を対象にヒアリングを行ったところ、独自に仕入れている商品として挙げられたものの多くは、一般的に、地元特産の酒又はおみやげ品、特定の銘柄のたばこ、自治体指定のごみ袋など限定的なものであった（図 7 参照）。

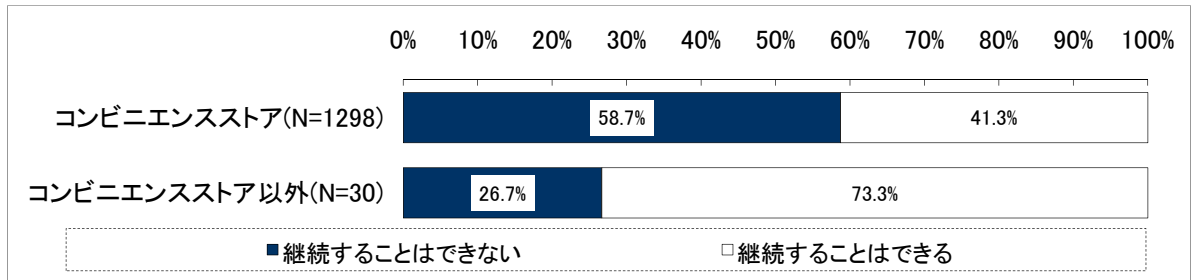
図 7 本部又は本部が推奨する仕入先からの商品仕入の有無



(イ) 経営指導

加盟店は、本部から派遣されるスーパーバイザー等と称される経営指導員（本部の従業員）を通じ、本部から経営指導を受けているところ、「本部の経営指導なく事業を継続することはできない」と回答した加盟店の割合は、コンビニエンスストアでは 58.7%、コンビニエンスストア以外では 26.7%であった（図 8 参照）。

図8 本部の経営指導なく事業を継続することができるか否か



(ウ) 本部からの各種要請に対する加盟店の考え

本部から各種要請（例えば、仕入数量や新規事業の導入など）があった場合、これに「応じざるを得ない状況である」と回答した加盟店の割合は、コンビニエンスストアでは46.5%、コンビニエンスストア以外では16.7%であった（図9-1参照）。

次いで、「応じざるを得ない状況である」と回答した加盟店に対し、その事情を質問したところ（複数回答あり）、「契約上、本部に有利な条件での契約になっているため」との回答が、コンビニエンスストアでは56.5%、コンビニエンスストア以外では40.0%であった。また、「本部の要請に応じないと更新できないことを示唆されることがあるため」との回答が、コンビニエンスストアでは37.3%、コンビニエンスストア以外では40.0%であった（図9-2参照）。

図9-1 本部からの各種要請に応じざるを得ない状況の有無

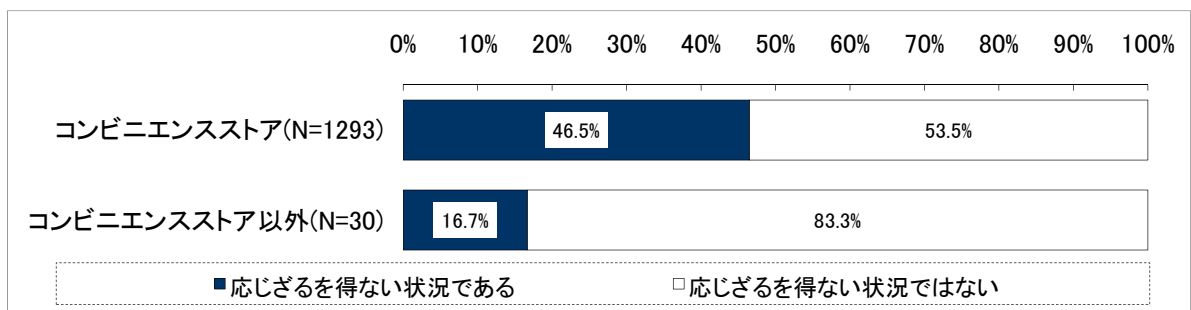
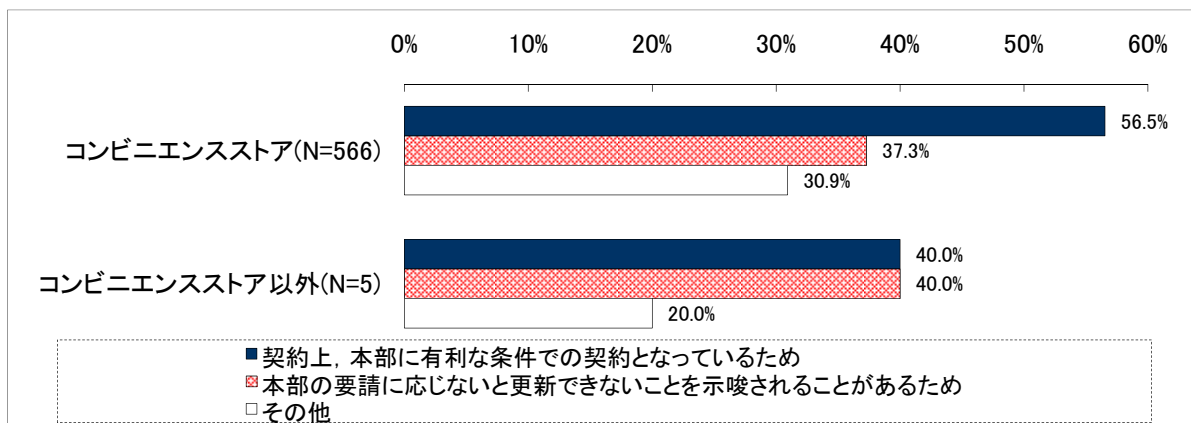


図9-2 本部からの各種要請に応じざるを得ない事情



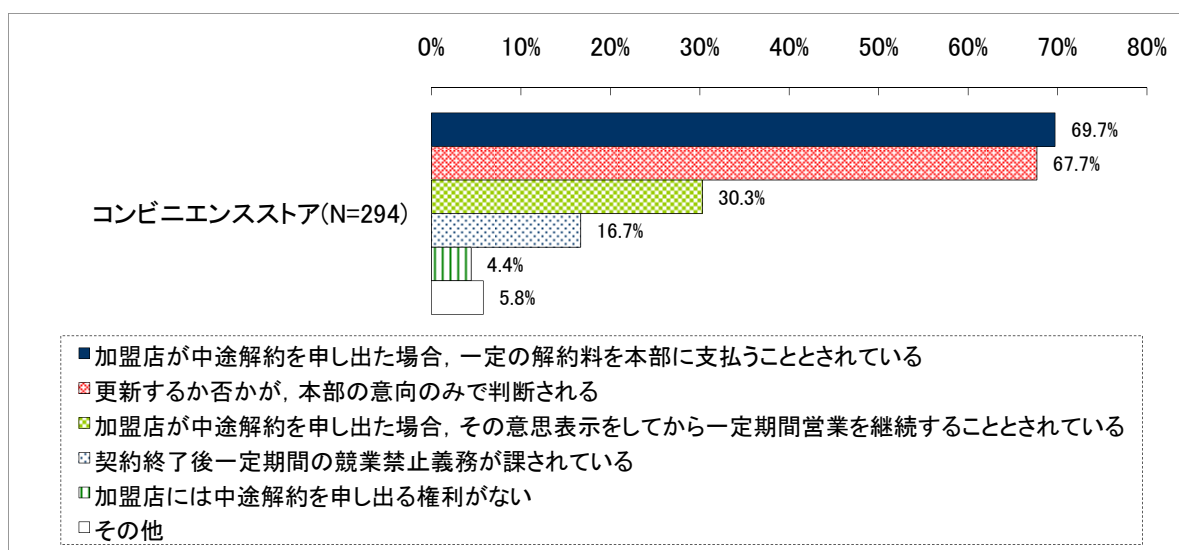
（複数回答あり）

その他、本部からの各種要請に応じざるを得ない事情について、例えば、次のような回答があった。

- 本部に対して店舗移転を希望しているが、本部の言う事（要請）を聞かないと受け入れないと言われる。
- 再契約（契約更新）の際の要素とされる審査基準において、店舗における商品の品質管理や在庫数等の基準が定められており、その基準を達成しないと契約を更新できないため。

さらに、本部からの各種要請に応じざるを得ない事情について、「契約上、本部に有利な条件での契約になっているため」と回答した加盟店に対し、「本部に有利な条件としてどのようなものがあるか」を質問したところ（複数回答あり）、コンビニエンスストアでは「加盟店が中途解約を申し出た場合、一定の解約料を本部に支払うこととされている」との回答が 69.7%、「更新するか否かが、本部の意向のみで判断される」との回答が 67.7%、「加盟店が中途解約を申し出た場合、その意思表示をしてから一定期間営業を継続することとされている」との回答が 30.3%、「契約終了後一定期間の競業禁止義務が課されている」との回答が 16.7%であった（コンビニエンスストア以外は回答なし）（図 10 参照）。

図 10 契約における本部に有利な条件

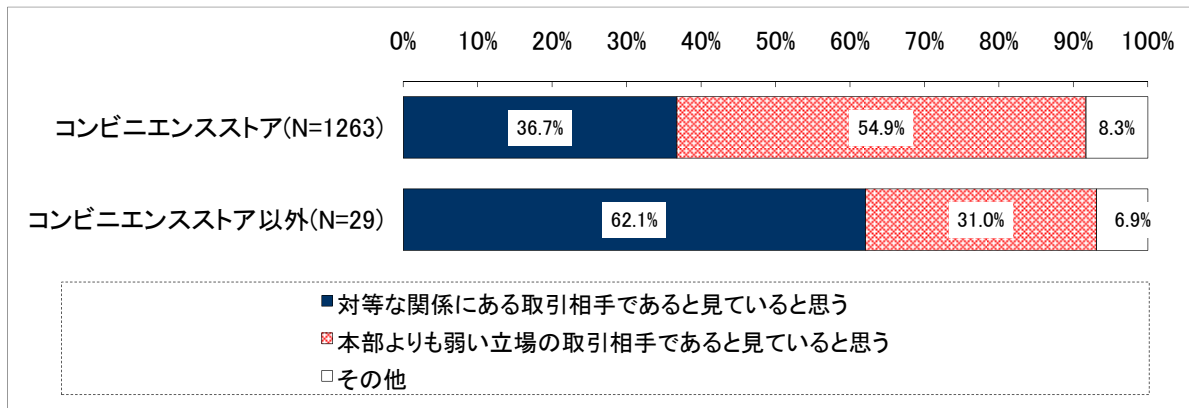


（複数回答あり）

（エ）本部が加盟店をどのような取引相手と見ているかについて

本部が加盟店をどのような取引相手と見ているかについて、加盟店の認識を質問したところ、「本部よりも弱い立場の取引相手であると見ていると思う」との回答が、コンビニエンスストアでは 54.9%、コンビニエンスストア以外では 31.0%であった（図 11 参照）。

図 11 本部が加盟店をどのような取引相手と見ているか



その他、本部が加盟店をどのような取引相手と見ているかについて、例えば、次のような回答があった。

- (取引相手ではなく) 本部の下部組織であるという意識。
- 本部が収益を上げる為の道具のように見ているように感じる。

3 本部の加盟店募集

(1) 本部の加盟店募集における独占禁止法上の考え方について

本部が加盟店の募集に当たり、十分な情報の開示を行わず、又は虚偽若しくは誇大な開示を行い、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（ぎまんの顧客誘引）に該当することとなる。

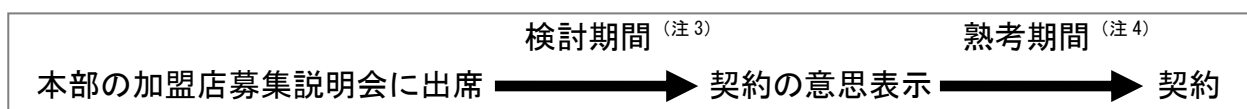
本部の行為が不公正な取引方法（ぎまんの顧客誘引）に該当するかどうかは、調査結果に見られる具体的事例の状況のみでなく、個別具体的なフランチャイズ契約ごとに次のような事項を総合勘案して判断される（資料1参照）。

- ① 予想売上げ又は予想収益を提示する場合の算定根拠等の合理性
- ② ロイヤルティ算定方法について、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額であるかのように開示していないか
- ③ 客観的でない基準により比較することにより、自らのシステムが他社に比べて優良・有利であるかのように開示していないか
- ④ フランチャイズ契約を中途解約する場合の違約金について十分な開示を行っているか

(2) 契約までの流れ

加盟希望者が本部と契約を締結するまでの流れは、次の図のとおりである（図12参照）。

図12 加盟希望者が本部と契約を締結するまでの流れ



(3) 契約に当たっての本部の情報開示

本部の加盟店募集の実態を把握するため、契約に当たっての本部の情報開示の状況について、加盟店に対し書面調査及びヒアリング調査を実施したところ、その結果は次のとおりである。

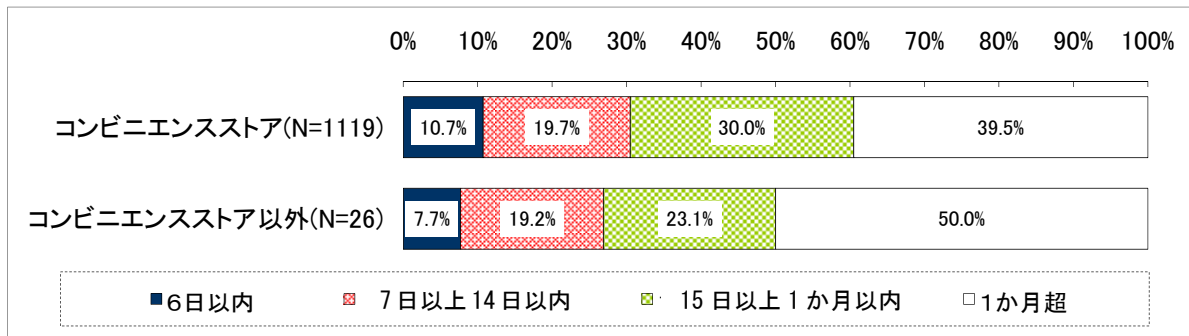
ア 本部に契約の意思を示してから契約を締結するまでの期間

初めて本部と契約をする際、コンビニエンスストアでは加盟希望者の60.5%が、コンビニエンスストア以外では加盟希望者の50.0%が、本部に契約の意思を示した後1か月以内に本部と契約を締結したとの回答であった。このうち、コンビニエンスストアでは10.7%が、コンビニエンスストア以外では7.7%が、本部に契約の意思を示した後6日以内に本部と契約を締結したとの回答であった（図13参照）。

(注3) 本部の加盟店募集説明会又は本部から勧誘を受けてから、本部に契約の意思を示した日の前日までの期間をいう。

(注4) 本部に契約の意思を示した日から契約日の前日までの期間をいう。

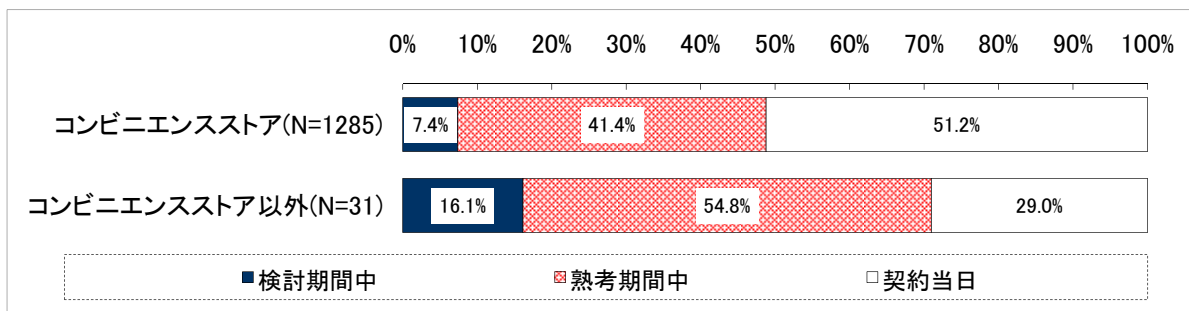
図 13 初めて本部と契約をする際、本部に契約の意思を示してから契約を締結するまでの期間



イ 契約書の提示・説明時期

本部から契約書が提示された時期について質問したところ、コンビニエンスストアでは 51.2%が、コンビニエンスストア以外では 29.0%が、「契約当日」との回答であった（図 14 参照）。

図 14 契約書の提示時期



次いで、本部から契約書が提示された後、契約をするまでの間に、「本部から契約の内容について説明を受けたか否か」を質問したところ、「説明を受けていない」と回答した加盟店の割合は、コンビニエンスストアでは 18.4%、コンビニエンスストア以外では 13.3%であった（図 15-1 参照）。

さらに、「説明を受けた」と回答した加盟店に対し、その時期について質問したところ、コンビニエンスストアでは 39.7%が、コンビニエンスストア以外では 12.9%が、「契約当日」との回答であった（図 15-2 参照）。

図 15-1 契約書提示後における契約内容の説明の有無

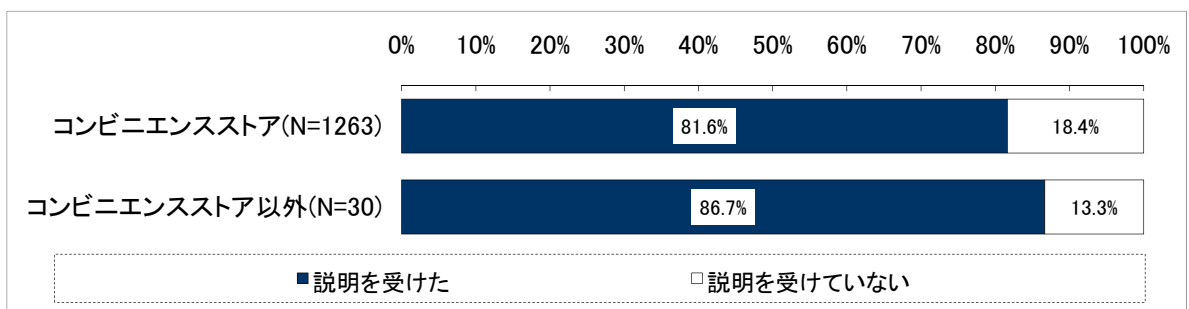
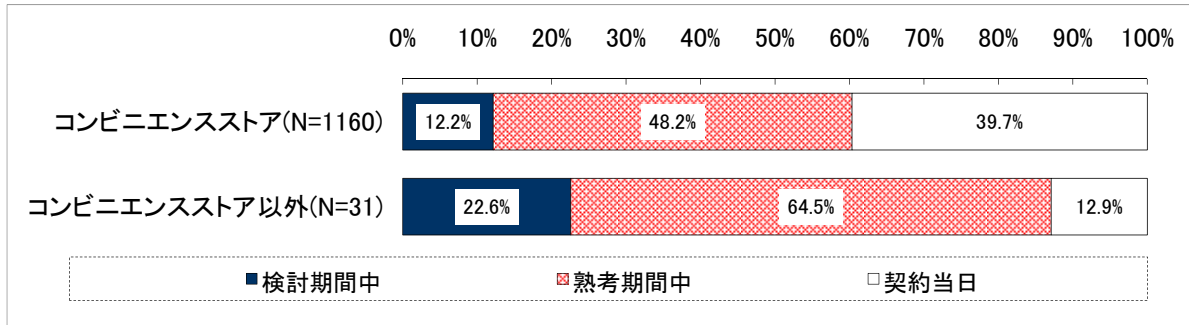


図 15-2 契約書提示後における契約内容の説明時期



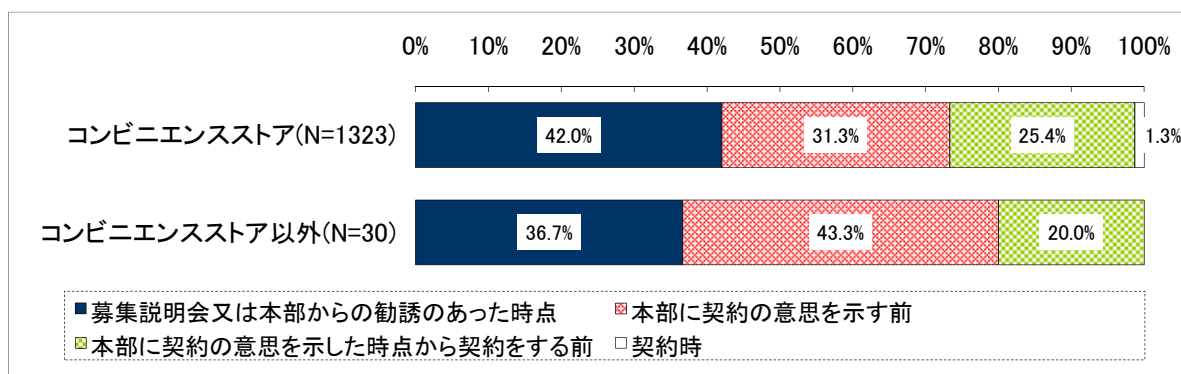
なお、今回書面調査に回答した加盟店が加盟している本部の多くが会員となっている社団法人日本フランチャイズチェーン協会（以下「日本フランチャイズチェーン協会」又は「JFA」という。）^(注5)では、本部が正確な情報開示と十分な説明を行って、加盟希望者が契約内容をよく理解した上で契約を締結する環境を整えることが、トラブルの未然防止となり、フランチャイズ・システムの信頼性向上及び発展につながるものとしている。また、中小小売商業振興法及び同施行規則に定められている開示事項並びにフランチャイズ・ガイドラインを踏まえて「JFA開示自主基準」を定め、同協会の会員に対し、契約の締結は、開示自主基準を书面化した「フランチャイズ契約の要点と概説」を各本部において作成すること、加盟希望者に対し、事前に「フランチャイズ契約の要点と概説」の交付及び当該書面に基づく説明を行うこと、フランチャイズ契約の締結は、フランチャイズ契約書の交付と説明が終わった後に、7日間以上の期間をおいて行うことを働きかけている。

ウ 本部から十分な情報の開示（書面の交付・説明）が行われる必要があると加盟希望者が考えた時点

特定の本部に加盟するかどうかを決定するための適正な判断を行うために、「本部から十分な情報の開示が行われる必要があると加盟希望者が考えた時点」（図16のとおり、加盟店により時点の認識は異なる。以下同じ。）について質問したところ、「募集説明会又は本部から勧誘のあった時点」で行われる必要があるとの回答が、コンビニエンスストアでは42.0%、コンビニエンスストア以外では36.7%であった。これに「本部に契約の意思を示す前」に行われる必要があるとの回答を含めると、コンビニエンスストアでは73.3%、コンビニエンスストア以外では80.0%となり、「本部に契約の意思を示す前」までに本部から十分な情報の開示が行われることが必要と考えた加盟希望者が大部分を占めていた（図16参照）。

(注5) 正会員数は約100社。

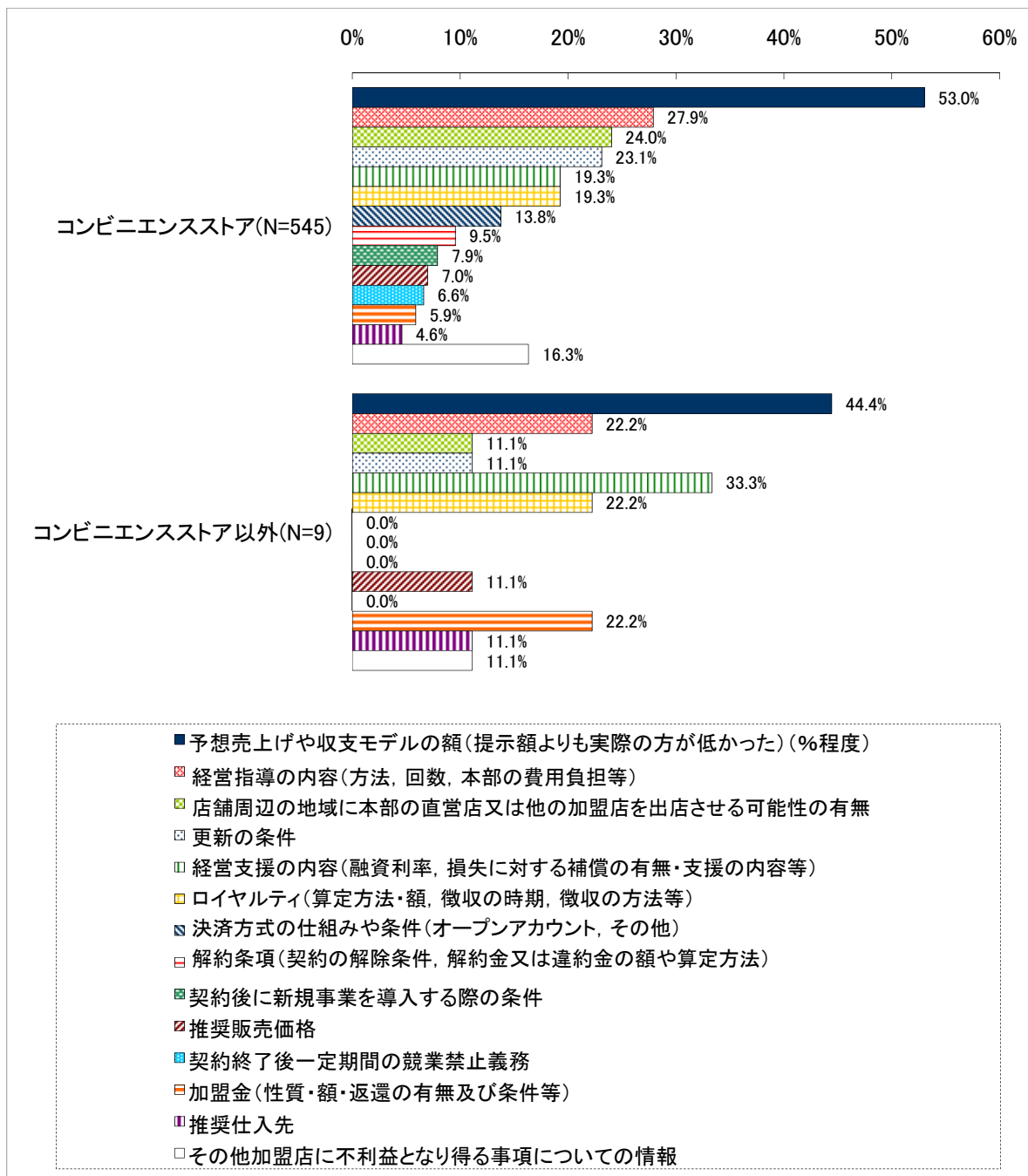
図 16 特定の本部に加盟するかどうかを決定するための適正な判断を行うために、本部から十分な情報の開示が行われる必要があると加盟希望者が考えた時点



エ 本部の開示内容と実際の内容とで異なっていた事項

「本部から十分な情報の開示が行われる必要があると加盟希望者が考えた時点」までに加盟希望者に提示された資料（募集説明用のパンフレット、会社案内、予想売上げ、収支モデル、立地調査報告書、契約の概要、契約書等）の記載内容又は説明を受けた内容（開示内容）について質問したところ（複数回答あり）、「本部の開示内容と実際の内容とで異なっていた事項」として、コンビニエンスストアでは「予想売上げや収支モデルの額」との回答が 53.0%、「経営指導の内容」との回答が 27.9%、「店舗周辺の地域に本部の直営店又は他の加盟店を出店させる可能性の有無」との回答が 24.0%、「更新の条件」との回答が 23.1%であった。また、コンビニエンスストア以外では「予想売上げや収支モデルの額」との回答が 44.4%、「経営支援の内容」との回答が 33.3%、「経営指導の内容」、「ロイヤルティ」、「加盟金」との回答が各 22.2%であった（図 17 参照）。

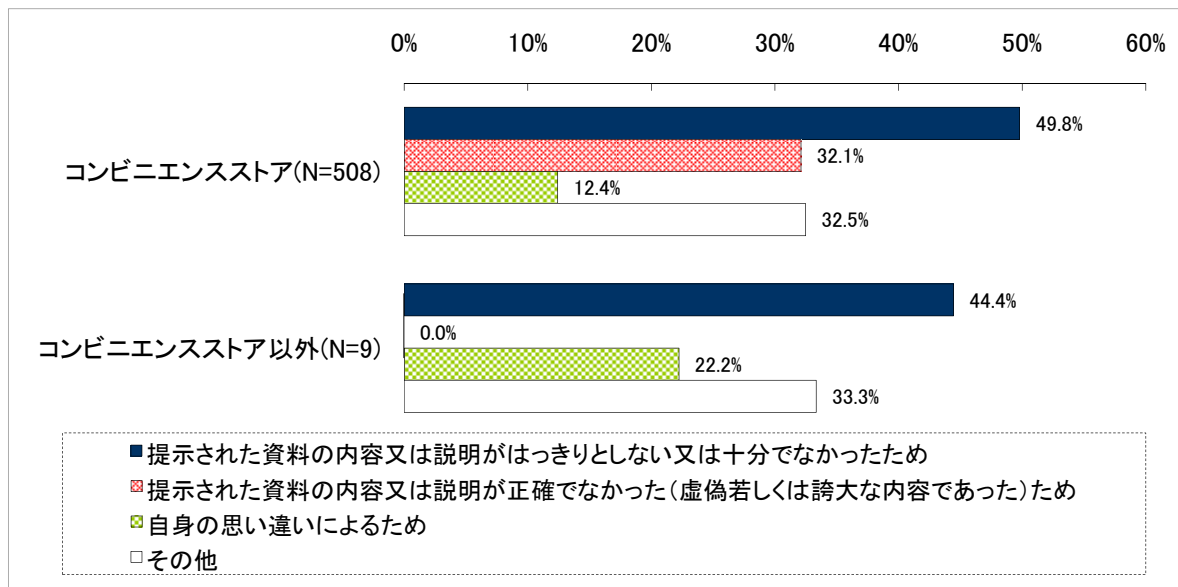
図 17 本部の開示内容と実際の内容とで異なっていた事項



(複数回答あり)

次いで、「本部の開示内容と実際の内容とで異なっていた」理由について質問したところ (複数回答あり), コンビニエンスストアでは、「提示された資料の内容又は説明がはっきりとしない又は十分でなかった」との回答が 49.8%, 「提示された資料の内容又は説明が正確でなかった(虚偽若しくは誇大な内容であった)」との回答が 32.1%であった。また, コンビニエンスストア以外では「提示された資料の内容又は説明がはっきりとしない又は十分でなかった」との回答が 44.4%であった(図 18 参照)。

図 18 本部の開示内容と実際の内容が異なっていた理由



(複数回答あり)

オ 取引条件等の一方的変更の可能性

「本部が取引条件等の内容を詳細に記した店舗運営資料（以下「マニュアル」という。）を店舗に備え付けているか否か」を質問したところ、「備え付けている」との回答が、コンビニエンスストアでは90.2%，コンビニエンスストア以外では46.7%であった（図 19-1 参照）。

次いで、「備え付けている」と回答した加盟店に対し、「マニュアルについて、問題があるのではないかとと思われる本部の行為」について質問したところ（複数回答あり）、コンビニエンスストアでは「オーナーに了承なく勝手にマニュアルの内容が差し替えられた」との回答が43.5%，「実態が変わっていないのに、記載内容が変更された」との回答が14.6%であった。また、コンビニエンスストア以外では「オーナーに了承なく勝手にマニュアルの内容が差し替えられた」との回答が16.7%であった（図 19-2 参照）。

図 19-1 本部が店舗運営資料（マニュアル）を店舗に備え付けているか否か

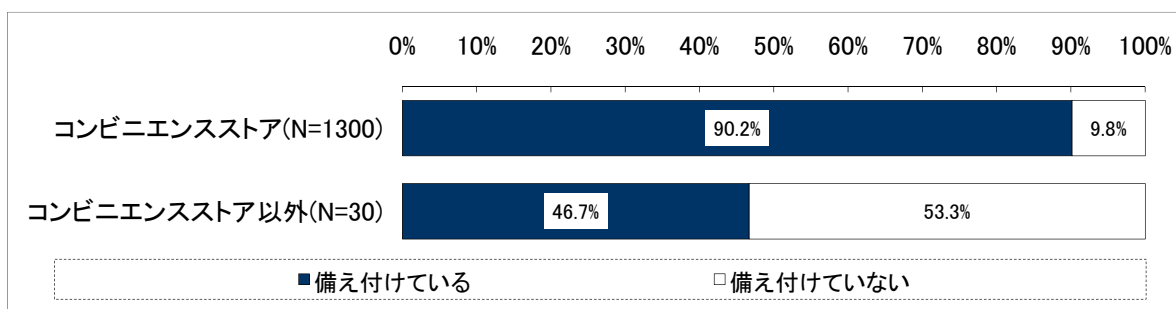
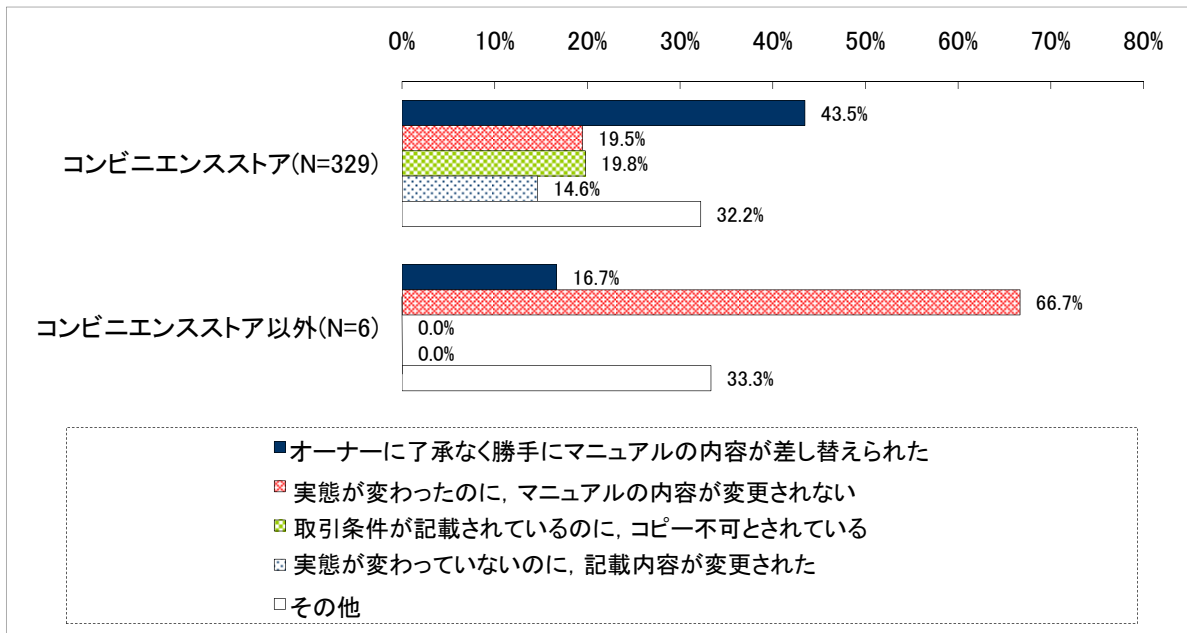


図 19-2 マニュアルについて問題があるのではないかとと思われる本部の行為



(複数回答あり)

カ 具体的な回答事例

加盟店に対する書面調査及びヒアリングの結果、本部の加盟店募集について、独占禁止法上問題を生じるおそれがある又は取引適正化の観点から留意すべき具体的事例として、例えば、次のような回答があった。

- 加盟時の説明では、最低売上未達成時の本部の支援制度（最低保証制度）について、本部は「補填」と説明していたが、実際に本部の支援を受けた後、最低売上達成時に本部に返済させられ、実態は貸付制度であった。
- 加盟店の経営上の必要経費（営業費）を差し引く前の利益の額がロイヤルティ算定の基礎額となるが、加盟前の説明では粗利分配方式等の表現を使って詳しく説明することを避けている様子であったので、実例に基づく説明を求めたが、実例に即しての説明はしてもらえなかった。
- 加盟後、近年一方的に、本部が、本部の依頼に基づき消費者を装って加盟店のサービス状況等を調査する者による調査（以下「覆面調査員調査」という。）を導入し、その評価が、再契約（契約更新）の条件の一つとされているが、加盟契約時には契約更新の条件としてそのような話はなかった。
- 加盟後に、本部が一方的に導入した覆面調査員調査による採点で「70点以上を連続して2回取らないと再契約（契約更新）しない。」と通告され、その点数を取るため、店舗環境の向上のための清掃費や人件費の負担が増大した。
- 加盟後に、本部が一方的に導入した覆面調査員調査による採点で「70点以上を連続して2回取らないと再契約（契約更新）しない。」と契約書に規定されていない理由で再契約（契約更新）に応じない上に、70点以上を取れないときは再契約（契約更新）できないことを自ら認める確約書まで書かされた。
- 当初の契約において、次回の更新契約における契約期間は3年間との約束であったが、実際には1年間であった。

- 加盟前から個人で他の事業の店舗を営んでいるところ、開発担当者からの加盟前の説明では、「コンビニの駐車場内に他の事業の店舗を移転し、一体経営をしてもよい。」との話であったのに、加盟契約後に「認められない。」とされ一体経営できていない。
- 店舗の場所が過疎地にあるところ、開発担当者からの加盟前の説明では、「経営状態によっては、深夜は閉店してよい。」との話であったので、加盟契約後、実際に深夜の来客数が少なかったため、深夜時間帯の閉店を本部に申し出たところ、本部から「契約は24時間となっている」と言われ、全く認めてもらえない。

4 フランチャイズ契約締結後の本部と加盟店との取引

フランチャイズ契約締結後の本部と加盟店との取引について、独占禁止法上の考え方は後記（１）記載のとおりであり、さらに、その実態を把握するため、前記第１の３（２）記載の項目について、加盟店に対して実施した書面調査及びヒアリング調査の結果は、後記（２）から（６）までに記載のとおりである。

（１）本部と加盟店との取引における独占禁止法上の考え方について

本部の取引方法が不公正な取引方法（優越的地位の濫用、再販売価格の拘束及び拘束条件付取引）に該当するかどうかは、調査結果にみられる具体的事例の状況のみでなく、個別具体的なフランチャイズ契約ごとに判断されるものであり、その考え方は次のとおりである（資料１参照）。

○ 優越的地位の濫用

個別の契約条項や本部の行為が、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、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えている場合には、優越的地位の濫用に該当すると判断されるものである。

○ 再販売価格の拘束

本部が加盟店に商品を供給している場合であって、加盟者の販売価格（再販売価格）を拘束する場合は、原則として再販売価格の拘束に該当すると判断されるものである。

○ 拘束条件付取引

本部が加盟者に商品を直接供給していない場合であって、加盟者が供給する商品又は役務の価格を不当に拘束する場合は、拘束条件付取引に該当することとなり、これについては、地域市場の状況、本部の販売価格への関与の状況等を総合勘案して判断されるものである。

また、フランチャイズ契約に基づく営業のノウハウの供与に併せて、本部が、加盟者に対し、自己や自己の指定する事業者から商品、原材料等の供給を受けさせるようにする場合は、行為者の地位、拘束の相手方の事業者間の競争に及ぼす効果、指定先の事業者間の競争に及ぼす効果等を総合勘案して、拘束条件付取引に該当するか判断されるものである。

（２）商品の仕入先

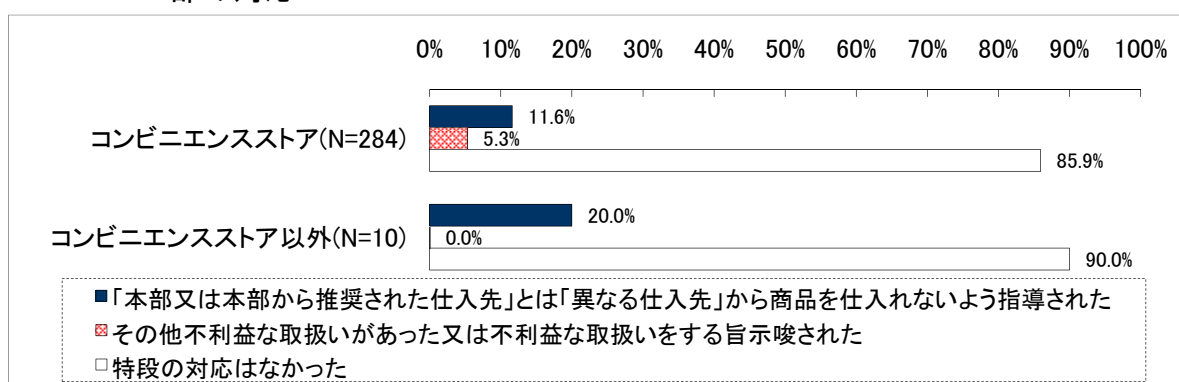
ア 加盟店の回答

加盟店で販売する商品の仕入先について、「本部又は本部が推奨する仕入先以外からも商品を仕入れている」と回答した加盟店（図７参照）に対し、本部又は本部が推奨する仕入先以外から商品を仕入れたときの本部の対応について質問したところ（複数回答あり）、コンビニエンスストアでは「本部又は本部から推奨された仕入先以外から商品を仕入れないよう指導された」との回答が 11.6%、「その他

不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆された」との回答が5.3%であった。また、コンビニエンスストア以外では「本部又は本部から推奨された取引先とは異なる取引先から商品を仕入れないよう指導された」との回答が20.0%であった（図20-1参照）。

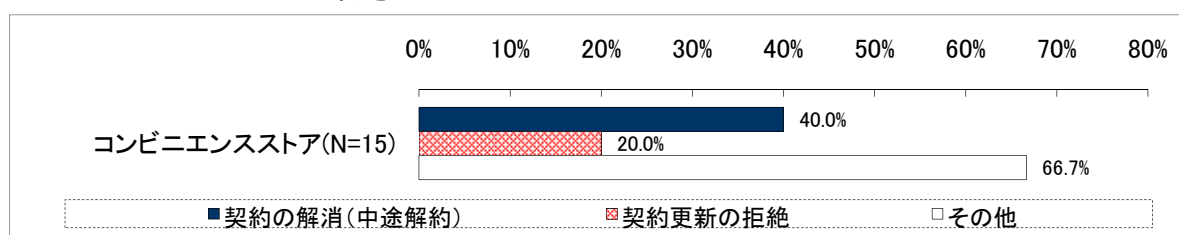
次いで、「その他不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆された」と回答した加盟店に対し、本部からどのような不利益な取扱いがあったか又は示唆されたかについて質問したところ（複数回答あり）、コンビニエンスストアでは「契約の解消」との回答が40.0%、「契約更新の拒絶」との回答が20.0%であった（コンビニエンスストア以外は回答なし）（図20-2参照）。

図20-1 本部又は本部から推奨された取引先以外から商品を仕入れたときの本部の対応



（複数回答あり）

図20-2 本部又は本部から推奨された取引先以外から商品を仕入れたときに本部から「その他不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆された」とする加盟店が、本部からどのような不利益な取扱いがあったか又は示唆されたか



（複数回答あり）

さらに、「本部又は本部から推奨された取引先とは異なる取引先から商品を仕入れないよう指導された」又は「その他不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆された」と回答した加盟店に対し、これを受けてどのような対応を採ったかについて質問したところ、「受け入れざるを得なかったため受け入れた」との回答が、コンビニエンスストアでは22.0%、コンビニエンスストア以外では50.0%であった（図21-1参照）。

また、「受け入れざるを得なかったため受け入れた」と回答した加盟店に対し、その結果「不利益を被ったか否か」を質問したところ、コンビニエンスストアで

は66.7%が「不利益を被った」との回答であった（コンビニエンスストア以外では0%。ただし、N=1）（図21-2参照）。

なお、不利益の具体的内容としては、「客数及び売上げが減少した」、「原価の安い商品の仕入れができなくなった」との回答があった。

図21-1 本部又は本部から推奨された取引先以外から商品を仕入れたときの本部の対応を受けての加盟店の対応

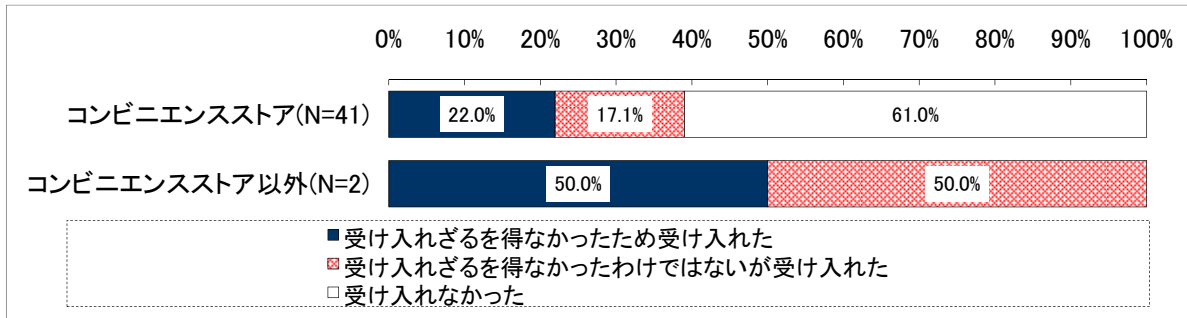
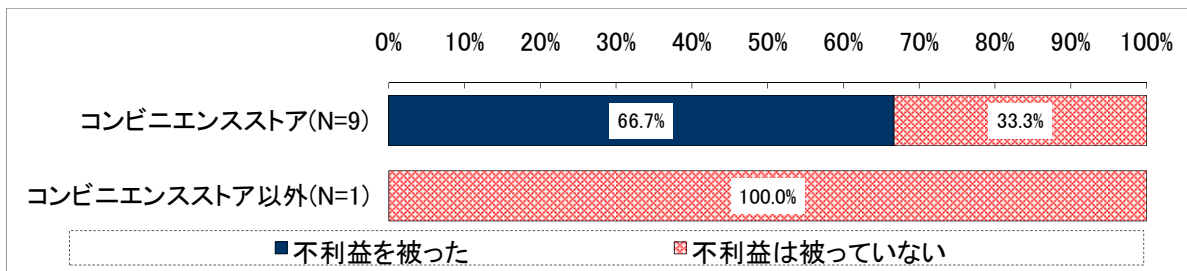


図21-2 本部又は本部から推奨された取引先以外から商品を仕入れたときの本部の対応により、加盟店が不利益を被ったか否か



イ 具体的な回答事例

加盟店に対する書面調査及びヒアリングの結果、フランチャイズ契約締結後の商品の仕入先について、独占禁止法上問題を生じるおそれがある又は取引適正化の観点から留意すべき具体的事例として、例えば、次のような回答があった。

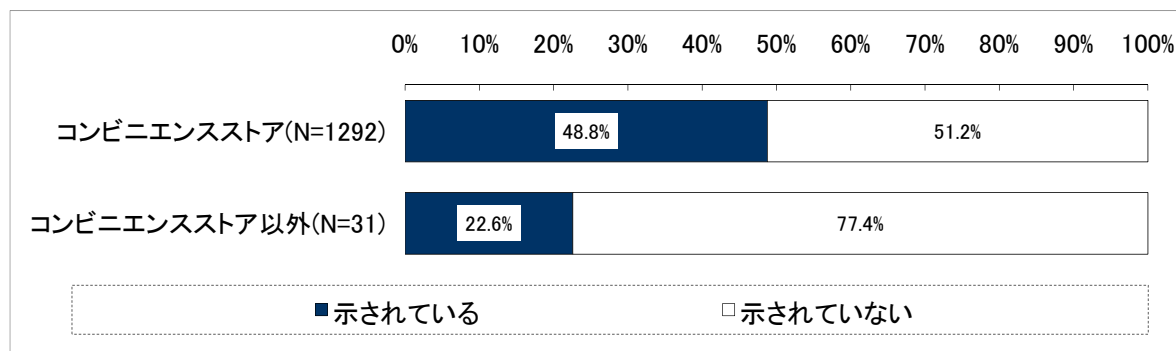
- 推奨仕入先よりも仕入価格が安い他の仕入先から商品を仕入れ、安売りをしようとしたところ、当該推奨仕入先から店舗が商品を仕入れたときに得られるマージンが本部に入らなくなるという理由で、他の仕入先から商品を購入することを禁じられた。
- 本部が指定した仕入先よりも、インターネット等で独自に探した仕入先から商品を購入する方が原価を安く抑えられるため、多くの商品を独自に探した仕入先から仕入れたところ、本部側から解約等のプレッシャーがあり、独自に探した仕入先から仕入れ続けることが困難な状況にある。

(3) 商品の仕入数量

ア 加盟店の回答

加盟店で販売する商品の仕入数量について、本部から「示されている」と回答した加盟店の割合は、コンビニエンスストアでは48.8%、コンビニエンスストア以外では22.6%であった（図22参照）。

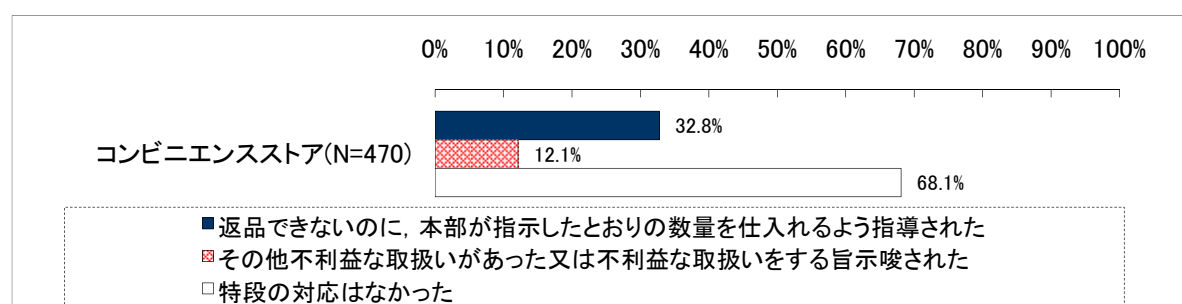
図22 本部から商品の仕入数量が示されているか否か



次いで、「示されている」と回答した加盟店のうち「本部から示された数量に満たない数量の商品を仕入れることや仕入そのものを行わないことがある」と回答した加盟店に対し、本部から示された仕入数量どおりに商品を仕入れなかったとき（本部から示された仕入数量に満たない数量の商品を仕入れたとき又は仕入れそのものを行わなかったときをいう。以下同じ。）の本部の対応について質問したところ（複数回答あり）、コンビニエンスストアでは「返品することができないのに、本部が指示したとおりの数量を仕入れるよう指導された」との回答が32.8%、「その他不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆された」との回答が12.1%であった（コンビニエンスストア以外の回答はいずれも「特段の対応はなかった」との回答であった。ただし、N=3）（図23-1参照）。

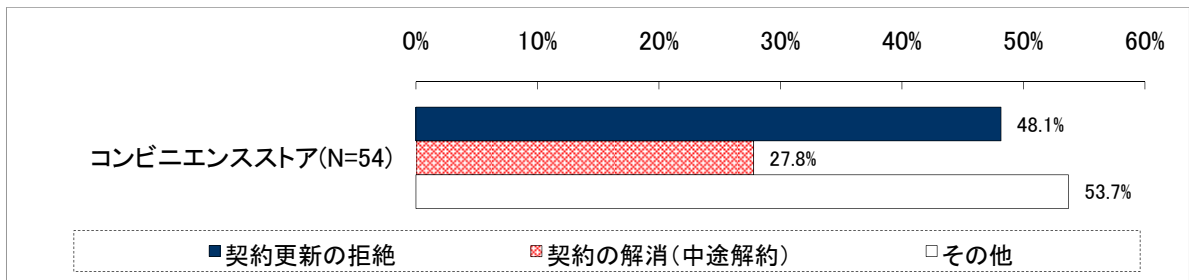
さらに、「その他不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆された」と回答した加盟店に対し、本部からどのような不利益な取扱いがあったか又は示唆されたかについて質問したところ（複数回答あり）、コンビニエンスストアでは「契約更新の拒絶」との回答が48.1%、「契約の解消」との回答が27.8%であった（コンビニエンスストア以外は回答なし）（図23-2参照）。

図23-1 本部から示された仕入数量どおりに商品を仕入れなかったときの本部の対応



（複数回答あり）

図 23-2 本部から示された仕入数量どおりに商品を仕入れなかったときに本部から「その他不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆された」とする加盟店が、本部からどのような不利益な取扱いがあったか又は示唆されたか



(複数回答あり)

また、「返品することができないのに、本部が指示したとおりの数量を仕入れるよう指導された」又は「その他不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆された」と回答した加盟店に対し、これを受けてどのような対応を採ったかについて質問したところ、コンビニエンスストアでは「受け入れざるを得なかったため受け入れた」との回答が 35.4%であった(コンビニエンスストア以外は回答なし)(図 24-1 参照)。

次いで、「受け入れざるを得なかったため受け入れた」とする加盟店に対し、その結果「不利益を被ったか否か」を質問したところ、コンビニエンスストアでは 84.3%が「不利益を被った」との回答であった(コンビニエンスストア以外は回答なし)(図 24-2 参照)。

なお、不利益の具体的内容としては、「不良在庫が増加した」、「廃棄ロスが増加した」との回答があった。

図 24-1 本部から示された仕入数量どおりに商品を仕入れなかったときの本部の対応を受けての加盟店の対応

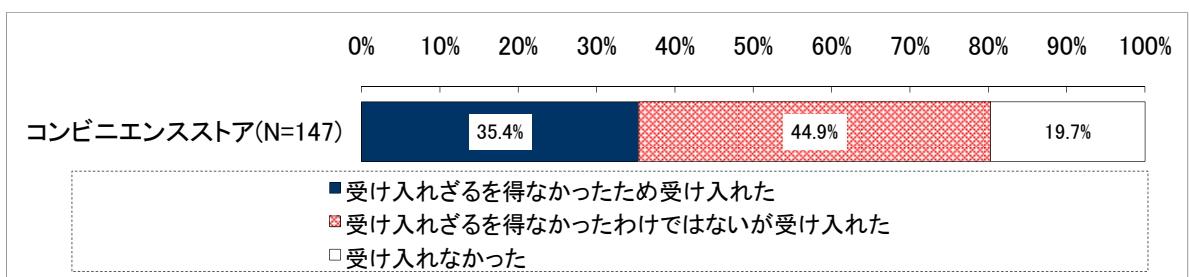
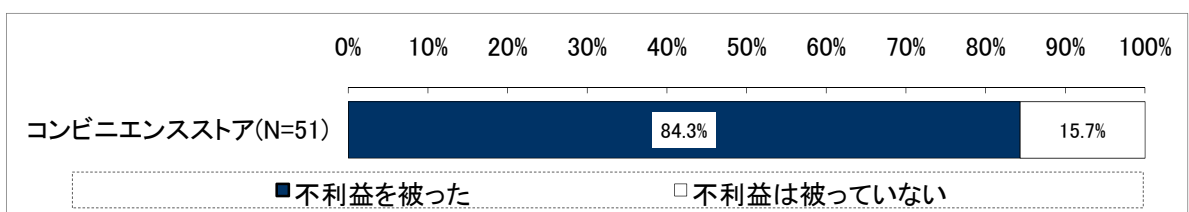


図 24-2 本部から示された仕入数量どおりに商品を仕入れなかったときの本部の対応を受け入れた結果、加盟店が不利益を被ったか否か



イ 具体的な回答事例

加盟店に対する書面調査及びヒアリングの結果、フランチャイズ契約締結後の商品の仕入数量について、独占禁止法上問題を生じるおそれがある又は取引適正化の観点から留意すべき具体的事例として、例えば、次のような回答があった。

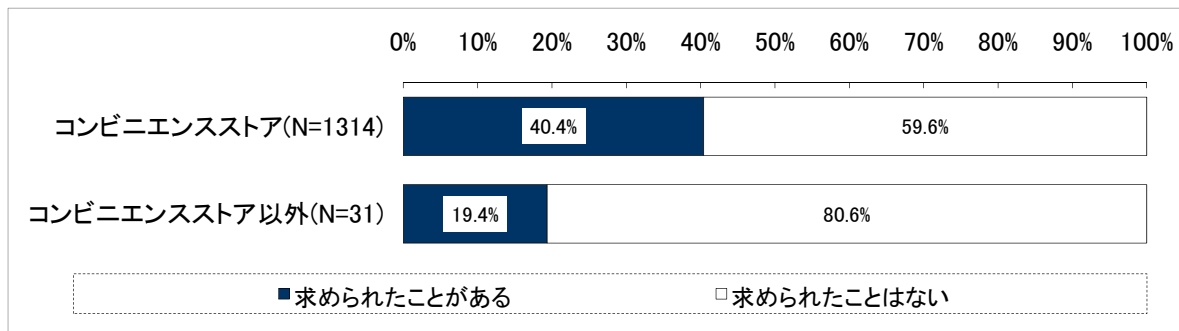
- 返品をすることができないのに、本部が設定している目標数量を達成するため、経営指導員から商品の仕入数量が強制された。また、オーナー不在時に勝手に経営指導員に商品を発注され仕入れさせられたこともある。
- 一定額以上商品を購入してくれたお客様に対して、くじを引いてもらい「当たり」が出た場合に、その券面に印刷されている商品（引換え対象商品）と引き換えるという、メーカーや仕入先の協賛によるキャンペーンが年に数回あるところ、当該キャンペーンにより全体の販売促進効果があるとして、引き換え対象商品の仕入れを強要される。しかし、引き換えられずに残った商品は返品することができないため、不良在庫となっている。
- 本部は、販売の機会を失うこと（機会ロス）のないよう、在庫確保（仕入れ）を重点的に指導してくるため、本部のいう機会ロスを生じないように商品を仕入れざるを得ず、恒常的に廃棄負担（廃棄ロス）が生じている。
- 契約期間満了後に本部と再契約（契約更新）するには、更新前1年間（年間2回実施）における覆面調査員調査で70点以上取る必要があり、おにぎり等の商品について、あるべき陳列量（在庫量）が同調査の評価の対象とされており、店舗ごとの販売可能量を考慮せずに、一律に基準が設定されているため、当該基準をクリアするために過剰な仕入れをせざるを得ない。
- ストアコンピュータにおいて販売の機会ロス発生状況が表示できるようになっており、自らの店舗で仕入れていない商品についてまでも、在庫がないことだけをもって販売の機会ロスが発生していると定義され、当該商品についても仕入れが強要されている。また、特に、最近変更されたストアコンピュータのシステムでは、弁当・おにぎり・寿司等のデイリー商品については、販売の機会ロス発生率が他の商品よりも高く表示される設定になっているようで、当店として考える適正在庫（販売見込量）よりも多量な仕入数量が要求されている。その結果、廃棄負担（廃棄ロス）が以前より増加し、店舗利益が減少した。
- 廃棄負担（廃棄ロス）はオーナーの全額負担となっているのに本部が一方的に発注数を決めてくるが、圧力が掛かって拒否できない。
- 再契約（契約更新）の際の要素とされる審査基準において、中食（おむすび・弁当等）の消化率（販売率）が90%未満となった場合、つまり、10%以上消化できなかった（販売できなかった）場合に評価（加点）されることになっており、事実上、10%以上の廃棄が出るような数量の仕入れをせざるを得ない。
- 契約期間満了後に本部と再契約（契約更新）するためには、経営指導員が指定した商品及び本部が指定した重点商品を、全て発注しなければ再契約（契約更新）ができない。

(4) 商品の廃棄

ア 加盟店の回答

加盟店で販売する商品について、本部から消費期限に達していない商品の廃棄を「求められたことがある」と回答した加盟店の割合は、コンビニエンスストアでは40.4%、コンビニエンスストア以外では19.4%であった（図25参照）。

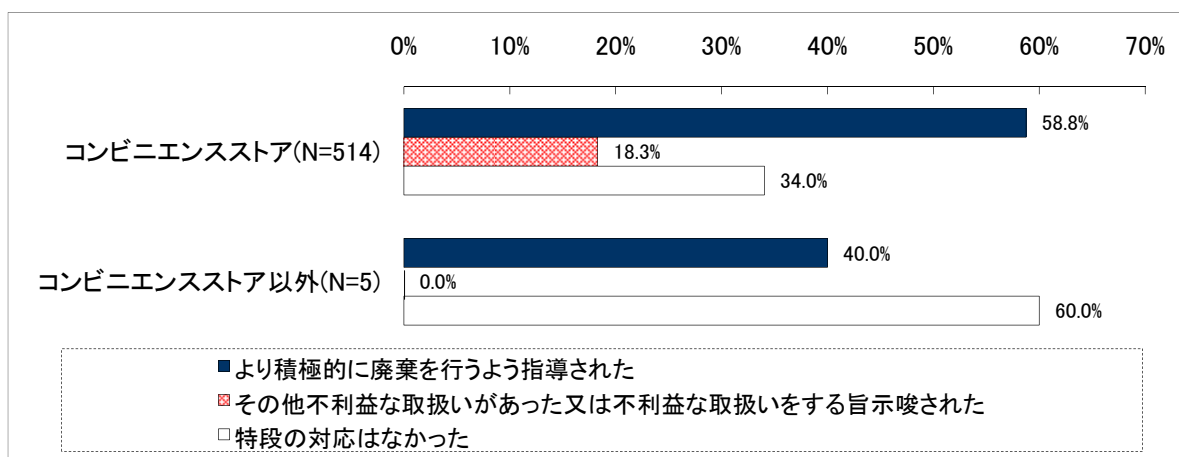
図25 本部から消費期限に達していない商品の廃棄を求められたことの有無



次いで、「求められたことがある」と回答した加盟店に対し、求められたとおりに廃棄を行わなかったときの本部の対応について質問したところ（複数回答あり）、コンビニエンスストアでは「より積極的に廃棄を行うよう指導された」との回答が58.8%、「その他不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆された」との回答が18.3%であった。また、コンビニエンスストア以外では「より積極的に廃棄を行うよう指導された」との回答が40.0%であった（図26-1参照）。

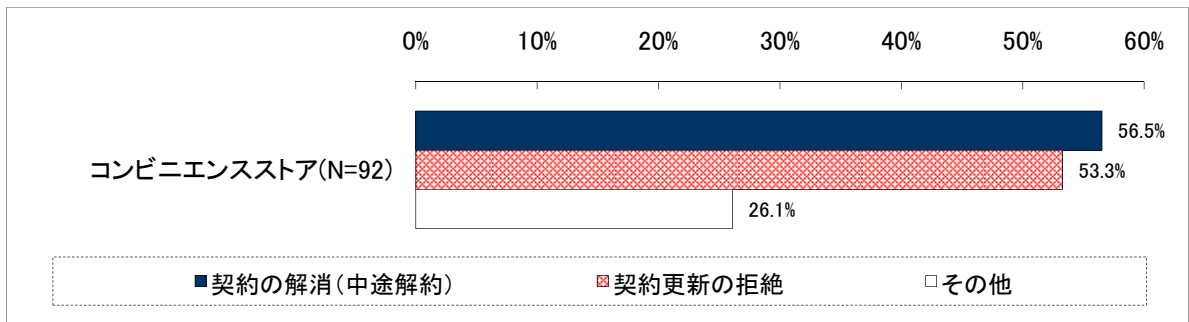
さらに、「その他不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆された」と回答した加盟店に対し、本部からどのような不利益な取扱いがあったか又は示唆されたかについて質問したところ（複数回答あり）、「契約の解消」との回答が56.5%、「契約更新の拒絶」との回答が53.3%であった（コンビニエンスストア以外は回答なし）（図26-2参照）。

図26-1 本部から求められたとおりに廃棄を行わなかったときの本部の対応



（複数回答あり）

図 26-2 本部から求められたとおりに廃棄を行わなかったときに本部から「その他不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆された」とする加盟店が、本部からどのような不利益な取扱いがあったか又は示唆されたか



(複数回答あり)

また、「より積極的に廃棄を行うよう指導された」又は「その他不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆された」と回答した加盟店に対し、これを受けてどのような対応を採ったかについて質問したところ、コンビニエンスストアでは「受け入れざるを得なかったため受け入れた」との回答が54.1%であった(コンビニエンスストア以外は回答なし)(図 27-1 参照)。

次いで、「受け入れざるを得なかったため受け入れた」とする加盟店に対し、その結果「不利益を被ったか否か」について質問をしたところ、コンビニエンスストアでは78.2%が「不利益を被った」との回答であった。(コンビニエンスストア以外は回答なし)(図 27-2 参照)。

なお、不利益の具体的内容としては、「廃棄ロスが増加した」との回答があった。

図 27-1 本部から求められたとおりに廃棄を行わなかったときの本部の対応を受けての加盟店の対応

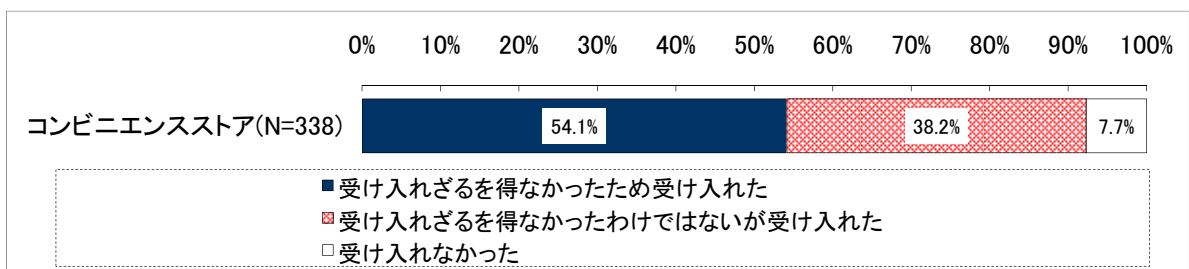
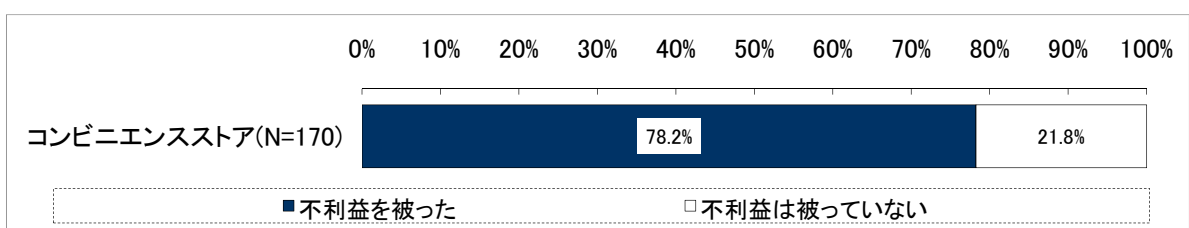


図 27-2 本部から求められたとおりに廃棄を行わなかったときの本部の対応を受け入れた結果、加盟店が不利益を被ったか否か



イ 廃棄商品に係る原価の負担状況

加盟店で販売する商品を廃棄した場合における、当該商品に係る仕入原価の負担者について質問をしたところ、「加盟店の全額負担となっている」との回答が、コンビニエンスストアでは60.0%、コンビニエンスストア以外では71.0%であり、「本部が一部を負担している」との回答が、コンビニエンスストアでは35.6%、コンビニエンスストア以外では12.9%であった（図28-1参照）。

次いで、「本部が一部を負担している」と回答した加盟店に対し、廃棄した商品に係る仕入原価の加盟店の負担割合について質問したところ、コンビニエンスストアでは「80%以上」負担しているとの回答が88.9%と最も多く、コンビニエンスストア以外では「40%以上 60%未満」負担しているとの回答が75.0%と最も多い回答であった（図28-2参照）。

図28-1 廃棄商品に係る仕入原価の負担者

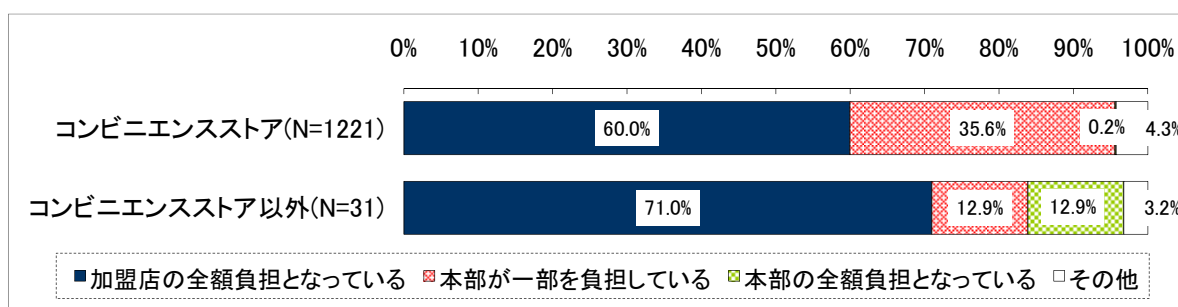
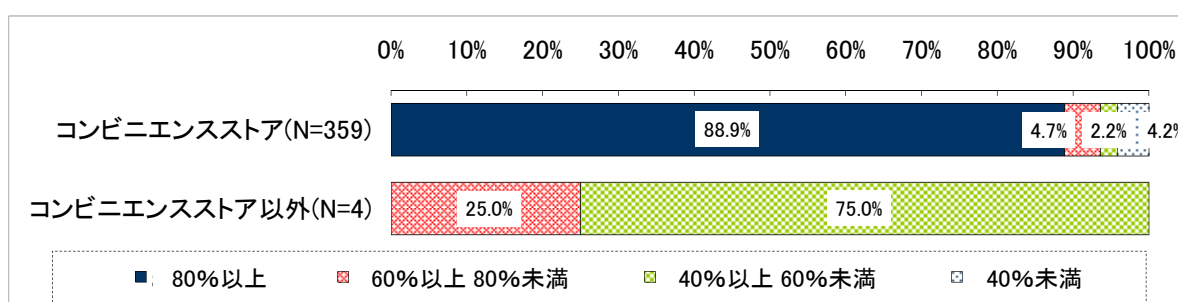
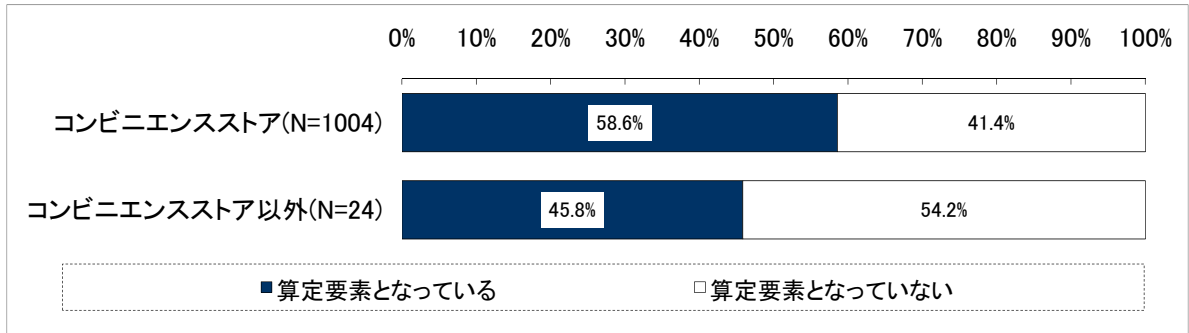


図28-2 廃棄した商品に係る仕入原価の加盟店の負担割合



さらに、「加盟店の全額負担となっている」又は「本部が一部を負担している」と回答した加盟店に対し、「廃棄した商品に係る仕入原価が本部に支払うロイヤルティの算定要素となっているか否か」を質問したところ、「算定要素となっている」との回答が、コンビニエンスストアでは58.6%、コンビニエンスストア以外では45.8%であった（図29参照）。

図 29 廃棄した商品に係る原価がロイヤルティの算定要素となっているか否か



ウ 具体的な回答事例

加盟店に対する書面調査及びヒアリングの結果、フランチャイズ契約締結後の商品の廃棄について、独占禁止法上問題を生じるおそれがある又は取引適正化の観点から留意すべき具体的事例として、例えば、次のような回答があった。

- 再契約（契約更新）の際の要素とされる審査基準において、販売期限が切れた商品を販売した実績があると不利な評価をされるので、本部の設定する販売期限に合理性を感じないが、消費期限前の商品であっても廃棄せざるを得ない。
- 契約期間満了後の再契約（契約更新）時に本部から威圧的に、「廃棄額が少ないので、もっとたくさん発注して下さい。売れなくても発注して捨ててください。」と条件を提示され、その結果発注を増やさざるを得なくなり、廃棄額が大幅に吊り上がった。

※ 一般に、コンビニエンスストア等では、消費期限又は賞味期限よりも前の時点をもって販売期限を設定している。

(5) 商品の販売価格

ア 加盟店の回答

加盟店で販売する商品の販売価格について質問したところ、「本部から推奨された販売価格^(注6)でのみ販売している」との回答が、コンビニエンスストアでは45.9%、コンビニエンスストア以外では51.6%であった(図30-1参照)。

次いで、「本部から推奨された価格とは異なる価格で販売することもある」と回答した加盟店に対し、「廃棄リスクを回避するために見切り販売を行ったことがあるか否か」を質問したところ、「見切り販売をしたことがある」との回答が、コンビニエンスストアでは89.8%、コンビニエンスストア以外では93.3%であった(図30-2参照)。

また、「見切り販売をしたことがある」と回答した加盟店を対象にヒアリングを行ったところ、見切り販売をしているとして挙げられた事例は、一般的に、季節商品の撤去に伴う在庫処分、新商品導入時における旧商品の在庫処分など限定的なものであった。

図30-1 加盟店において販売する商品の販売価格

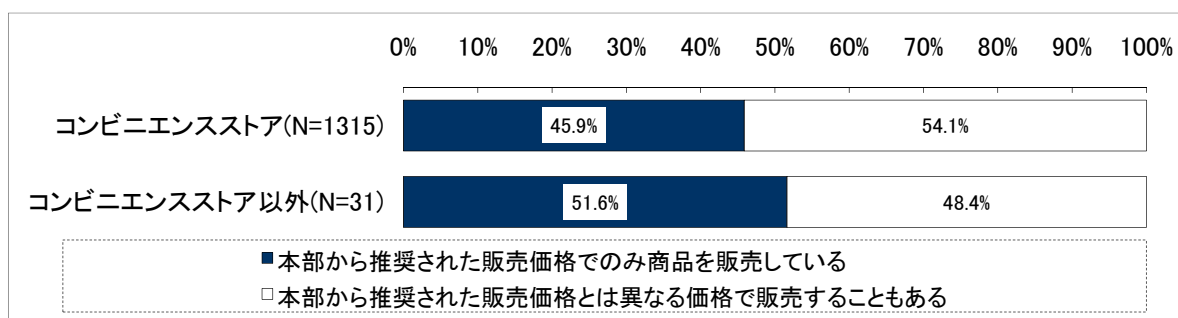
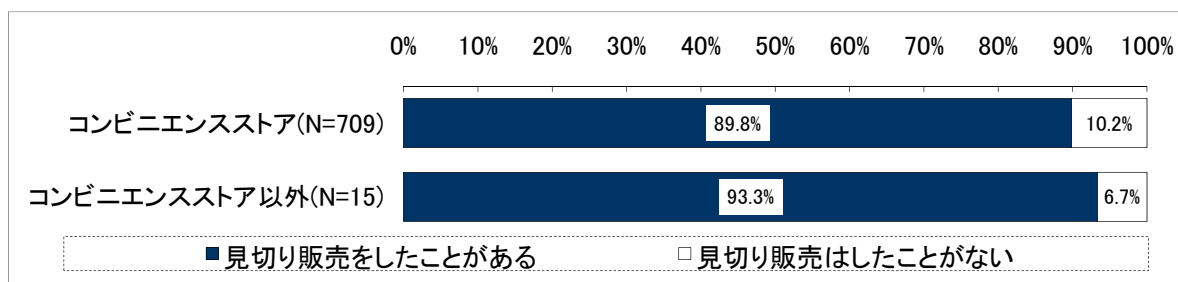


図30-2 見切り販売の実施状況



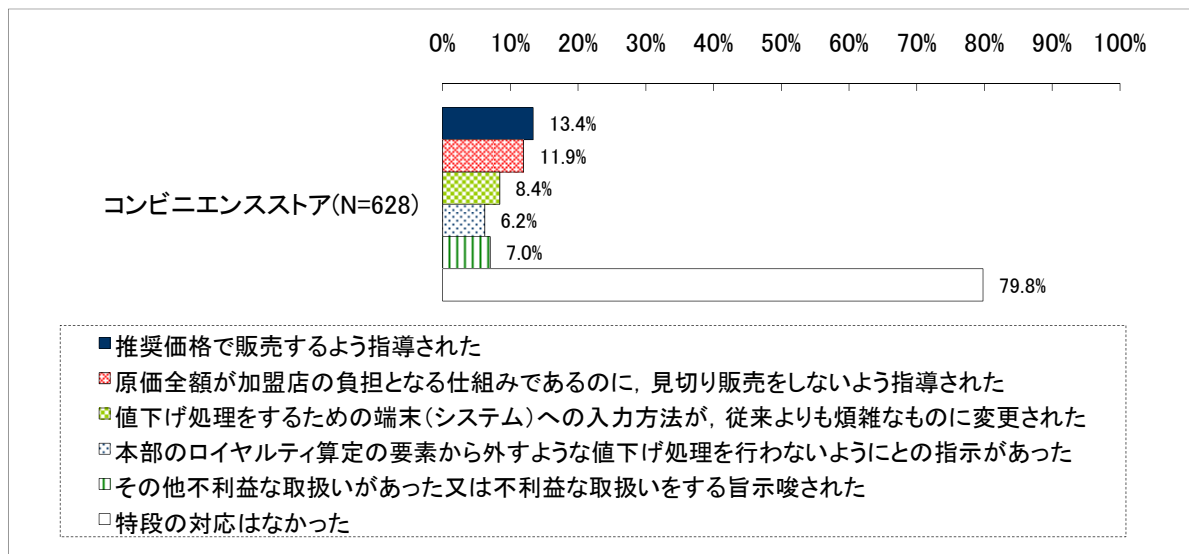
さらに、「見切り販売をしたことがある」と回答した加盟店に対し、本部から推奨された販売価格とは異なる価格で商品を販売したとき、又は販売しようとしたときの本部の対応について質問したところ(複数回答あり)、コンビニエンスストアでは、「推奨価格で販売するよう指導された」との回答が13.4%、「原価全額が加盟店の負担となる仕組みであるのに、見切り販売をしないよう指導された」との回答が11.9%、「その他不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆された」との回答が7.0%であった(コンビニエンスストア以外の回答はい

(注6) 契約上、本部が当該商品の原価・需給関係等に基づき算定し、加盟店に提示した価格(本部推奨価格)をいう。実際の販売価格は、加盟店自身が、本部から推奨された販売価格を参考にしつつ設定することとなる。

ずれも「特段の対応はなかった」との回答であった。ただし、N=14）（図 31-1 参照）。

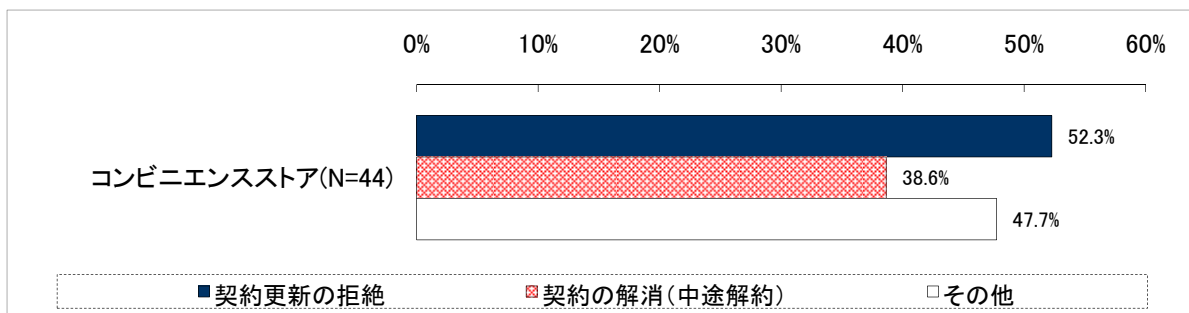
また、「その他不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆された」と回答した加盟店に対し、本部からどのような不利益な取扱いがあったか又は示唆されたかについて質問したところ（複数回答あり）、コンビニエンスストアでは「契約更新の拒絶」との回答が 52.3%、「契約の解消」との回答が 38.6%であった（コンビニエンスストア以外は回答なし）（図 31-2 参照）。

図 31-1 本部から推奨された販売価格とは異なる価格で商品を販売したとき、又は販売しようとしたときの本部の対応



（複数回答あり）

図 31-2 本部から推奨された販売価格とは異なる価格で商品を販売したとき、又は販売しようとしたときに本部から「その他不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆された」とする加盟店が、本部からどのような不利益な取扱いがあったか又は示唆されたか



（複数回答あり）

次いで、「推奨価格で販売するよう指導された」又は「その他不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆された」と回答した加盟店に対し、これを受けてどのような対応を採ったかについて質問したところ、コンビニエンスストアでは「受け入れざるを得なかったため受け入れた」との回答が42.6%であった（コンビニエンスストア以外は回答なし）（図32-1参照）。

さらに、「受け入れざるを得なかったため受け入れた」とする加盟店に対し、その結果「不利益を被ったか否か」を質問したところ、コンビニエンスストアでは83.3%が「不利益を被った」との回答であった（コンビニエンスストア以外は回答なし）（図32-2参照）。

なお、不利益の具体的内容としては、「廃棄ロスが増加した」との回答があった。

図32-1 本部から推奨された販売価格とは異なる価格で商品を販売したとき、又は販売しようとしたときの本部の対応を受けての加盟店の対応

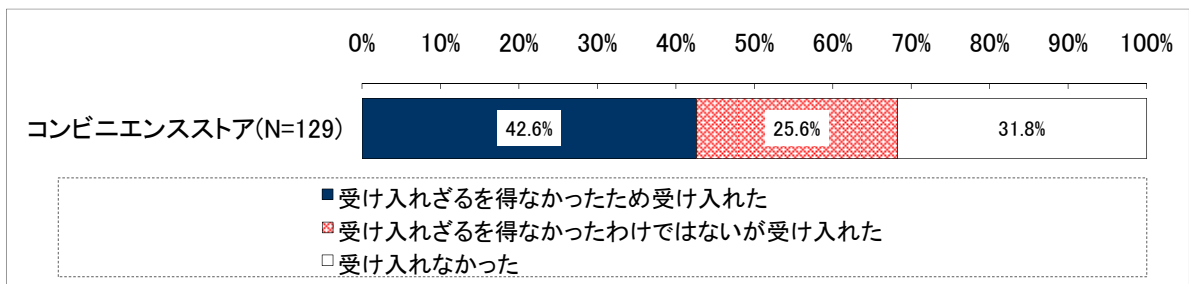
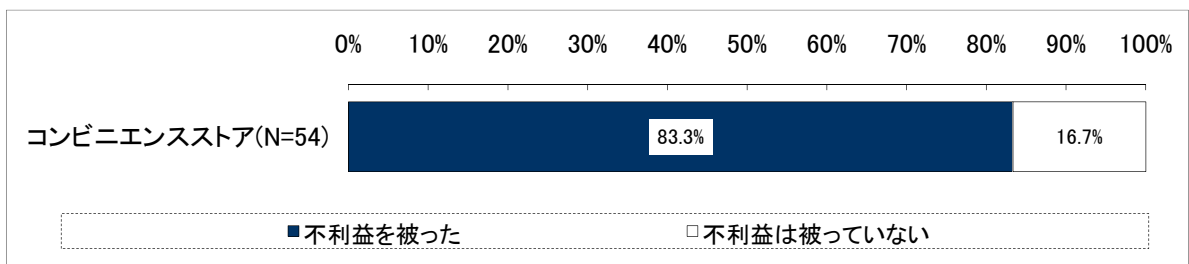


図32-2 本部から推奨された販売価格とは異なる価格で商品を販売したとき、又は販売しようとしたときの本部の対応を受け入れた結果、加盟店が不利益を被ったか否か



イ 具体的な回答事例

加盟店に対する書面調査及びヒアリングの結果、フランチャイズ契約締結後の商品の販売価格について、独占禁止法上問題を生じるおそれがある又は取引適正化の観点から留意すべき具体的事例として、例えば、次のような回答があった。

- ストアコンピュータのシステムが変更され、見切り販売を行おうとする際の価格変更処理がより煩雑になり、当該処理に時間を要するため、処理を完了した後、僅かな販売時間しかなく、更に売れ残った商品については、再び煩雑な値戻し処理をしてから廃棄するシステムになっているため、見切り販売の実施を諦めざるを得ない。
- 見切り販売の承諾を本部から得た後、本部からの販売促進費用の支給が無くなったり、新たな店舗の開設を希望したところ、見切り販売をやめることが条件として提示された。
- 廃棄負担（廃棄ロス）を縮小しようと見切り販売を開始したところ、これまでは、経営指導員の巡回は週1～2回であったところ、毎日巡回してくるようになったため、見切り販売を中止した。
- ファストフードを見切り販売すると、契約違反とされ、契約が解除される。
- ファストフードについては、本部の指定する価格で販売することが契約書において義務付けられている。

(6) 新規事業の導入

ア 加盟店の回答

契約後新たに導入した事業の有無について質問したところ、「新たに導入した事業がある」との回答が、コンビニエンスストアでは 68.1%、コンビニエンスストア以外では 14.3%であった（図 33-1 参照）。

次いで、「新たに導入した事業がある」と回答した加盟店に対し、新たに導入した事業の内容を質問したところ（複数回答あり）、コンビニエンスストアでは「現金自動預払機（ATM）の設置」との回答が 72.2%、「インターネット販売における消費者への物品の受渡し業務」との回答が 70.8%、「チケット・プリペイドカード・宝くじの販売等」との回答が 68.9%、「マルチメディア端末機（そのような機能を有するコピー機を含む。）の設置」との回答が 66.8%と多かった。また、コンビニエンスストア以外では「宅配便・メール便の取次ぎ」との回答が 50.0%と多かった（図 33-2 参照）。

図 33-1 契約後新たに導入した事業の有無

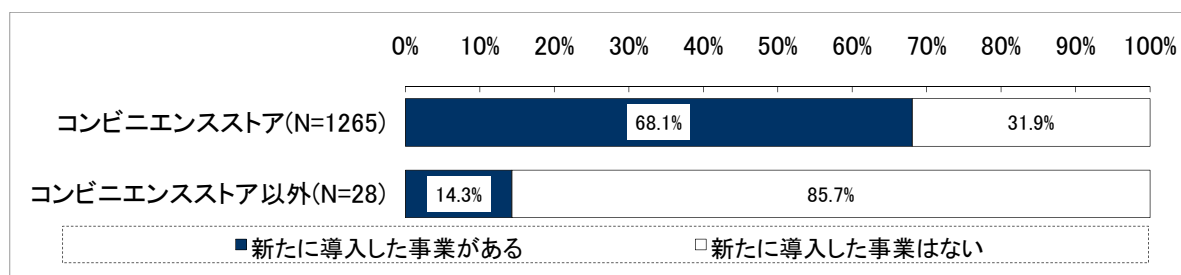
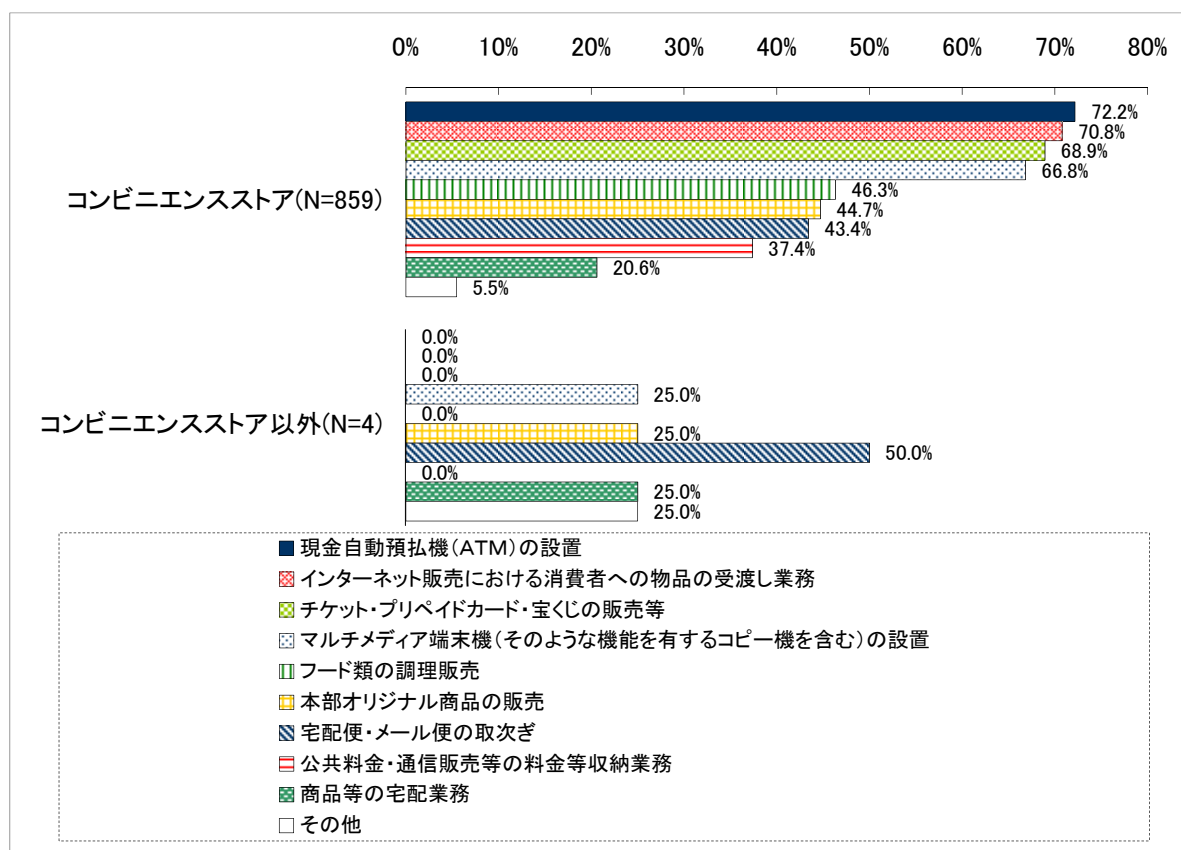


図 33-2 契約後新たに導入した事業の内容



(複数回答あり)

さらに、契約後新たに導入した事業があると回答した加盟店に対し、当該事業の導入経緯を質問したところ、コンビニエンスストアでは「本部との契約に定められた新規事業を導入する際の条件に基づき、自動的に事業を導入した」との回答が 67.3%、「本部との契約に新規事業を導入する際の条件が定められていないのに、一方的に又は十分な協議なく新たな事業が導入された」との回答が 19.4%、「不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆され、一方的に又は十分な協議なく新たな事業が導入された」との回答が 1.0%であった。また、コンビニエンスストア以外では「本部との契約に新規事業を導入する際の条件が定められていないのに、一方的に又は十分な協議なく新たな事業が導入された」との回答が 50.0%、「本部との契約に定められた新規事業を導入する際の条件に基づき、自動的に事業を導入した」との回答が 25.0%であった（図 34－1 参照）。

また、「不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆され、一方的に又は十分な協議なく新たな事業が導入された」と回答した加盟店に対し、本部からどのような不利益な取扱いがあったか又は示唆されたかについて質問したところ（複数回答あり）、コンビニエンスストアでは「契約更新の拒絶」との回答が 42.9%、「契約の解消」との回答が 28.6%であった（コンビニエンスストア以外は回答なし）（図 34－2 参照）。

図 34－1 契約後新たに導入した事業の導入経緯

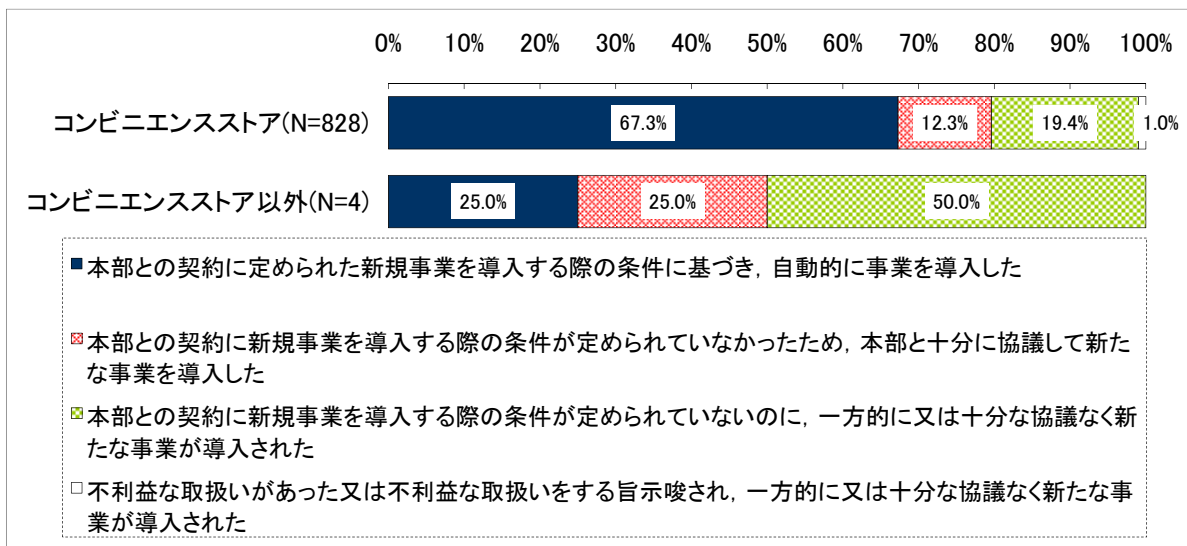
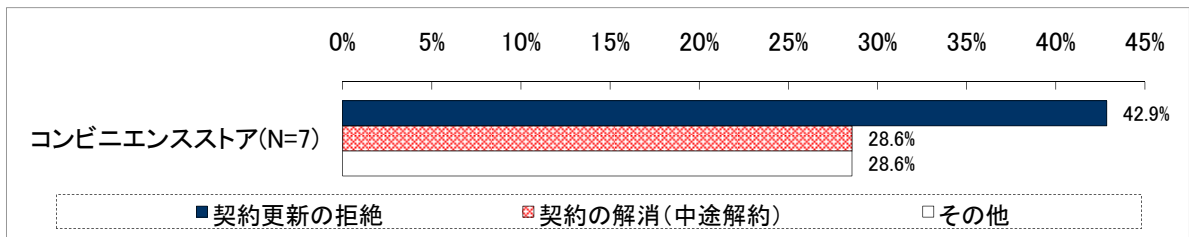


図 34-2 契約後新たに導入した事業の導入経緯について「不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆され、一方的に又は十分な協議なく新たな事業が導入された」とする加盟店が、本部からどのような不利益な取扱いがあったか又は示唆されたか



(複数回答あり)

次いで、「本部との契約に新規事業を導入する際の条件が定められていないのに、一方的に又は十分な協議なく新たな事業が導入された」又は「不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆され、一方的に又は十分な協議なく新たな事業が導入された」と回答した加盟店に対し、これを受けてどのような対応を採ったかについて質問したところ、「受け入れざるを得なかったため受け入れた」との回答が、コンビニエンスストアでは 89.7%，コンビニエンスストア以外では 100% (ただし、N=2) であった (図 35-1 参照)。

さらに、「受け入れざるを得なかったため受け入れた」とする加盟店に対し、その結果「不利益を被ったか否か」を質問したところ、コンビニエンスストアでは 51.5%が「不利益を被った」との回答であった (コンビニエンスストア以外は回答なし) (図 35-2 参照)。

図 35-1 一方的に又は十分な協議なく新たな事業の導入を受けての加盟店の対応

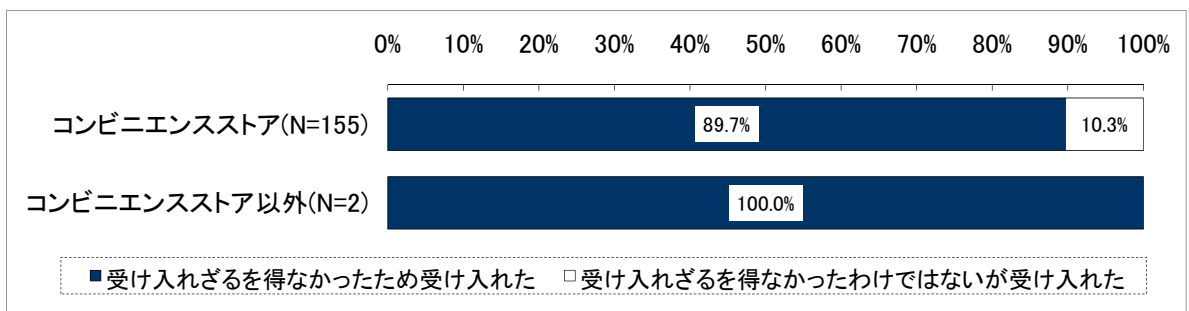
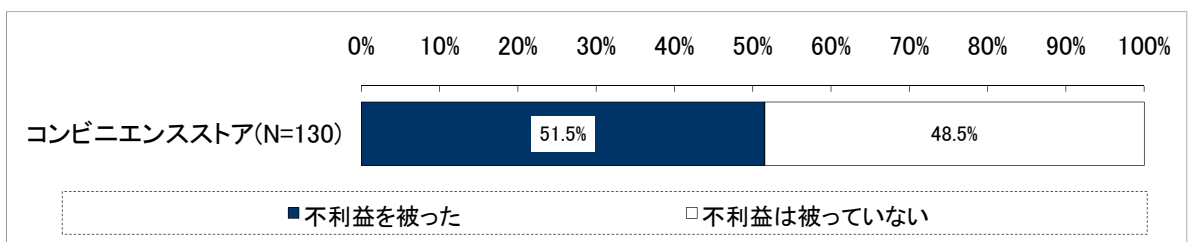


図 35-2 一方的に又は十分な協議なく新たな事業が導入されたことによる不利益発生の有無

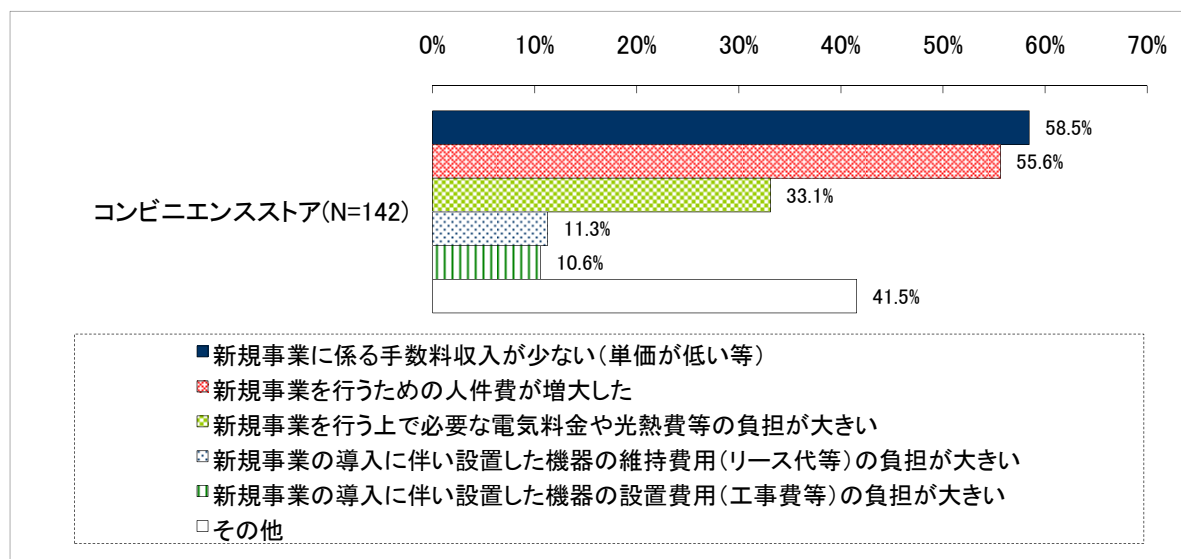


イ 契約後新たに導入した事業における損失の発生理由等

契約後新たに事業が導入された結果「損失を被った」とする加盟店に対し、その発生理由を質問したところ（複数回答あり）、コンビニエンスストアでは、「新規事業に係る手数料収入が少ない（単価が低い等）」との回答が58.5%、「新規事業を行うための人件費が増大した」との回答が55.6%、「新規事業を行う上で必要な電気料金や光熱費等の負担が大きい」との回答が33.1%であった（コンビニエンスストア以外は回答なし）（図36-1参照）。

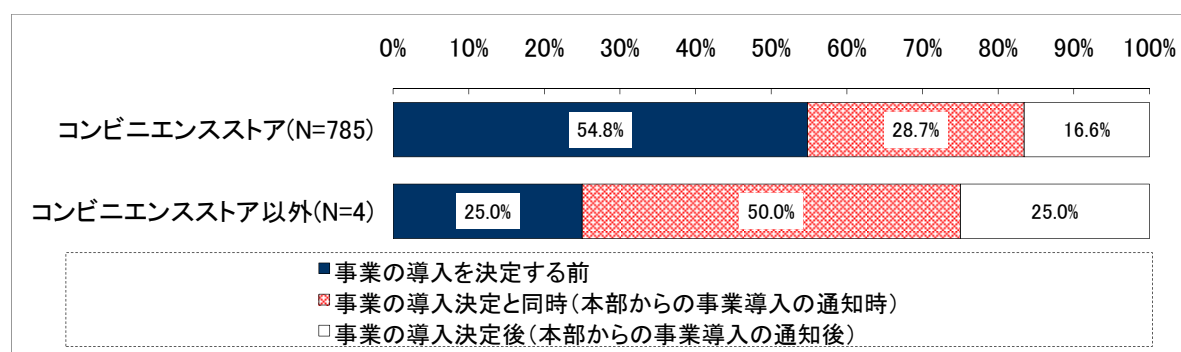
次いで、「契約後新たに導入した事業がある」と回答した加盟店に対し、本部から新たな事業における取引の額（取扱手数料の額）が示された時期について質問したところ、コンビニエンスストアでは「事業の導入決定と同時（本部からの事業導入の通知時）」との回答が28.7%、「事業の導入決定後（本部からの事業導入の通知後）」との回答が16.6%であった。また、コンビニエンスストア以外では「事業の導入決定と同時（本部からの事業導入の通知時）」との回答が50.0%、「事業の導入決定後（本部からの事業導入の通知後）」との回答が25.0%であった（図36-2参照）。

図36-1 契約後新たに事業が導入されたことにより生じた損失の発生理由



（複数回答あり）

図36-2 契約後新たに導入した事業があるとする加盟店に、本部から新たな事業における取引の額（取扱手数料の額）が示された時期



ウ 具体的な回答事例

加盟店に対する書面調査及びヒアリングの結果、フランチャイズ契約締結後の新規事業の導入について、独占禁止法上問題を生じるおそれがある又は取引適正化の観点から留意すべき具体的事例として、例えば、次のような回答があった。

- 新規事業の導入に当たって、加盟店には新規事業の導入に伴って、加盟店が得られる手数料収入と発生するコストがどのような見込みになるかの説明もなく、また、加盟店として導入するか否かの判断をする機会も与えられず、本部から一方的に導入を押し付けられている。
- 導入する新規事業の内容が難しい業務である場合、当該業務の導入に伴うスタッフの教育、人件費及びリスク等の負担が増加するため、加盟店が得られる手数料収入では採算に合わないものもあるが、本部から一方的に通知され導入させられる。
- 新規事業の導入について、一方的に導入させられることについて、本部に理由を質問したところ、契約書に書いてあるとだけ言われ、契約書のどこに書いてあるかの説明はしてもらえなかった。

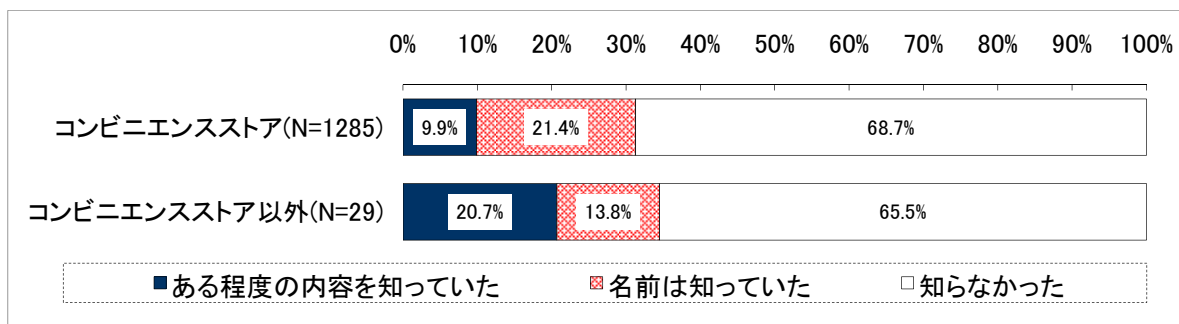
5 法令等の認知度

日本フランチャイズチェーン協会の会員（本部）は「フランチャイズ契約の要点と概説」を作成・開示するとともに、その内容について、加盟希望者に説明している。その内容には、中小小売商業振興法及びフランチャイズ・ガイドラインについての説明事項も含まれている。

(1) 中小小売商業振興法の認知度

加盟店に対し、今回の調査票を受け取る前から、中小小売商業振興法を知っていたかについて質問したところ、「知らなかった」との回答が、コンビニエンスストアでは 68.7%，コンビニエンスストア以外では 65.5%であり、「ある程度の内容を知っていた」との回答が、コンビニエンスストアでは 9.9%，コンビニエンスストア以外では 20.7%であった（図 37 参照）。

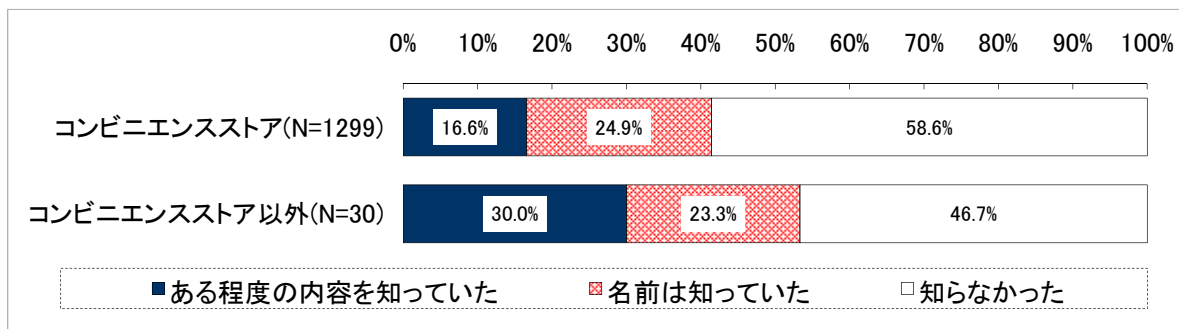
図 37 中小小売商業振興法の認知度



(2) フランチャイズ・ガイドラインの認知度

加盟店に対し、今回の調査票を受け取る前から、フランチャイズ・ガイドラインを知っていたかについて質問したところ、「知らなかった」との回答が、コンビニエンスストアでは 58.6%，コンビニエンスストア以外では 46.7%であり、「ある程度の内容を知っていた」との回答が、コンビニエンスストアでは 16.6%，コンビニエンスストア以外では 30.0%であった（図 38 参照）。

図 38 フランチャイズ・ガイドラインの認知度



第4 調査結果の評価

1 本部の加盟店募集

本部は、加盟希望者を募集するために、各種資料を作成し、説明を行っているところ、当該資料及び説明において、特に「予想売上げや収支モデルの額」について、加盟前に本部が開示した提示額よりも実際の額の方が低かったと回答した加盟店の割合がコンビニエンスストアでは53.0%、コンビニエンスストア以外では44.4%といずれも高く、「経営指導の内容」、「再契約（契約更新）の条件」、「経営支援の内容」、「ロイヤルティ」等についても、加盟前に本部が開示した内容と実際の内容が異なっていたと回答した加盟店の割合が高かった。以上の結果から、本部が開示した各種資料に記載した内容や本部が説明した内容が正確性を欠いている又は十分でない場合もあると考えられ、これに起因して、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、ぎまんの顧客誘引として独占禁止法上問題となるおそれがある。

次に、本部から契約書が提示された時期については、「契約当日」に提示されたと回答した加盟店の割合が、コンビニエンスストアでは51.2%、コンビニエンスストア以外でも29.0%と高かった。このことから、フランチャイズ・ガイドラインにもあるように、本部は、加盟希望者との契約の締結に当たって、契約書等により契約内容に関する情報の開示及び説明を行い、加盟希望者が加盟を希望する本部について十分検討を行うために必要な期間をおいて行うことを徹底することで、独占禁止法違反行為の未然防止を図ることが重要であると思われる。

なお、日本フランチャイズチェーン協会が定めている「JFA 開示自主基準」では、契約の締結に当たって、加盟希望者への契約書の交付・説明後7日間以上の期間をおいて行うことが推奨されている。

2 契約締結後の本部と加盟店との取引

(1) 商品の仕入先

加盟店における商品の仕入先については、「本部又は本部が推奨する仕入先」からのみ仕入れていると回答した加盟店の割合が、コンビニエンスストアでは74.4%、コンビニエンスストア以外でも64.5%と、いずれも高かった。また、「本部又は本部が推奨する仕入先」以外から商品を仕入れたときの本部の対応については、「特段の対応はなかった」と回答した加盟店の割合が、コンビニエンスストアでは85.9%、コンビニエンスストア以外では90.0%と、大部分となっていた。しかしながら、ヒアリングによれば、一般的に、加盟店が「本部又は本部が推奨する仕入先」以外から実際に仕入れている商品は、本部の推奨商品として取扱いがない商品など限定的なものであった。

したがって、本調査結果からは、商品の仕入先に関して加盟店は強く問題視しているとは見受けられないものの、本部の推奨商品に係る本部の加盟店に対する仕入先への関与についてまで問題ないかどうか判断することはできない。

(2) 商品の仕入数量

加盟店における商品の仕入数量については、本部から加盟店に対して商品の仕入数量の提示がされていると回答した加盟店の割合が、コンビニエンスストアでは48.8%、コンビニエンスストア以外では22.6%であった。また、商品の仕入数量に係る具体的な事例として、フランチャイズ・チェーンにおける加盟店の評価が再契約の考慮要素となるとされることもあるところ、特定の商品について、一定割合以上が売れ残った場合に有利な評価をされるため、加盟店が必要と考える数量よりも多量の商品の仕入れを強いられている旨の回答や、加盟店のオーナー不在時に勝手に経営指導員に商品を発注され仕入れさせられる旨の回答が見受けられた。このような事例において、本部が加盟店に対して取引上優越した地位にある場合に、加盟店に対して、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、各加盟店の立地条件等を全く考慮することなく全国平均の数量を基準として一律に適用し商品の陳列を求めるなど根拠のない条件を基に、本部が加盟店に対して実際に必要とする数量を超えて仕入れを行わせることにより、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与えているときは、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となるおそれがある。

(3) 商品の廃棄

加盟店において商品を廃棄した場合の廃棄商品に係る原価相当額の負担について、「廃棄商品の原価相当額の一部を本部が負担している」と回答した加盟店の割合は、コンビニエンスストアでは35.6%、コンビニエンスストア以外では12.9%となっており、コンビニエンスストアでは加盟店に一方的に原価相当額を全額負担させるという状況が変わりつつあるように見受けられたが、依然として、「加盟店の全額負担となっている」と回答した加盟店の割合も高く、コンビニエンスストアでは60.0%、コンビニエンスストア以外では71.0%であった。

このように廃棄商品に係る原価相当額の一部又は全部が加盟店の負担となる状況や、前記(2)記載のとおり、本部から仕入数量の提示がなされている状況があるにもかかわらず、具体的な事例として、本部が設定した販売期限を過ぎた商品を販売した実績があると、加盟店の評価において、不利な評価をされるため、加盟店は本部と継続的に契約をするためには、本部の設定する販売期限に合理性を感じないが、消費期限前の商品であっても廃棄せざるを得ない旨の回答も見受けられた。このような事例においては、本来、鮮度管理や品質管理の観点から、本部が設定した販売期限に合理的根拠がない場合であっても、加盟店は消費（賞味）期限前の商品を廃棄せざるを得ず、本部が加盟店の廃棄に係る負担を軽減する機会を失わせるおそれがあるため、本部が加盟店に対して取引上優越した地位にある場合において、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店に不利益を与えているときは、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となるおそれがある。

(4) 商品の販売価格

加盟店における商品の販売価格については、「本部から推奨された販売価格とは異なる価格で販売することもある」と回答した加盟店の割合が、コンビニエンスストアでは54.1%、コンビニエンスストア以外では48.4%であり、さらに、これら加盟店のうち「見切り販売をしたことがある」と回答した割合は、コンビニエンスストアでは、89.8%、コンビニエンスストア以外では93.3%と、非常に高かった。しかしながら、ヒアリングによれば、一般的に、見切り販売をしているとして挙げられた事例は、季節商品や新商品導入時における旧商品の在庫処分など限定的なものであった。

商品の販売価格に係る具体的な事例として、見切り販売を行っている加盟店に対しては、契約の解除や不利益な取扱いをすることで、見切り販売を実質的に制限される旨の回答や、見切り販売を行う際のシステム上の価格変更処理が煩雑なものに変更され、見切り販売の実施を諦めざるを得ない旨の回答、ファストフードについては本部の指定する価格で販売することが契約書で義務付けられている旨の回答があったことに鑑みると、本部には、加盟店が推奨された販売価格とは異なる価格で商品を販売することについて否定的な部分があるように見受けられた。これらの事例において、本部が加盟店に対して取引上優越した地位にあり、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店に不利益を与えるときは、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となるおそれがある。また、本部が加盟店に商品を供給している場合であって、加盟店の販売価格（再販売価格）を拘束するとき又は本部が加盟店に商品を直接供給していない場合であって、加盟店が供給する商品（役務）の価格を不当に拘束するときには、再販売価格の拘束又は拘束条件付取引として独占禁止法上問題となるおそれがある。

(5) 新規事業の導入

本部による新規事業の導入において、契約後に新たに導入した事業の有無については、「新たに導入した事業がある」と回答した加盟店の割合は、コンビニエンスストアでは68.1%、コンビニエンスストア以外では14.3%であった。さらに、当該新規事業の導入経緯については、「本部との契約に定められた新規事業を導入する際の条件に基づき、自動的に事業を導入した」と回答した加盟店の割合が、コンビニエンスストアでは67.3%、コンビニエンスストア以外では25.0%であり、新規事業の導入に当たっては、比較的高い割合の加盟店において、事前に定められた条件に基づき導入されており、加盟店が強く問題視しているとは見受けられなかった。他方、「本部との契約に新規事業を導入する際の条件が定められていないのに、一方的に又は十分な協議なく新たな事業が導入された」と回答した加盟店の割合も、コンビニエンスストアで19.4%、コンビニエンスストア以外で50.0%と一定程度であった。これらの場合において、本部が加盟店に対して取引上優越した地位にあり、本部が加盟店に対して当該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、新規事業の導入を余儀なくさせ、正常な商慣習に照らして不当に加盟店に不利益を与える場合には、優越的地位の濫用として独占禁止法上問題となるおそれがある。

第5 公正取引委員会の対応

今回の調査結果を踏まえ、公正取引委員会は、本部及び関係事業者団体（日本フランチャイズチェーン協会）等に対して、次の対応を行うこととする。

- 1 本部及び本部の経営指導員に対する業種別講習会を実施するなどにより、本部と加盟者の取引の公正化を推進し、違反行為の未然防止に努める。
- 2 本部による独占禁止法上の違反行為が行われることのないようにするため、関係事業者団体（日本フランチャイズチェーン協会）に対して、本調査結果を報告するとともに、本部が問題点の解消に向けた自主的取組を行えるよう、改めてフランチャイズ・ガイドラインの内容を傘下会員に周知徹底するなど、業界における取引適正化に向けた自主的な取組を要請する。
- 3 本部と加盟者の取引については、取引実態及び本部の加盟者に対する問題行為の更なる把握に努めるとともに、仮に、独占禁止法に違反する行為が認められた場合には厳正に対処する。

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
(平成14年4月24日公正取引委員会)

改正 平成22年 1月 1日

改正 平成23年 6月 23日

はじめに

我が国においては、フランチャイザー（以下「本部」という。）とフランチャイジー（以下「加盟者」という。）から構成されるフランチャイズ・システムを用いる事業活動の形態が増加してきているが、最近、従来の小売業及び外食業のみならず、各種のサービス業など広範な分野において活用され、また、当該市場における比重を高めつつある。フランチャイズ・システムは、本部にとっては、他人の資本・人材を活用して迅速な事業展開が可能となり、また、加盟者にとっては、本部が提供するノウハウ等を活用して独立・開業が可能となるという特徴を有しており、今後とも、広範な分野の市場において、フランチャイズ・システムを活用して多くの事業者が新規参入し、当該市場における競争を活発なものとするのが期待されている。

その一方で、このようなフランチャイズ・システムを用いる事業活動の増加に伴い、本部と加盟者の取引において様々な問題が発生しており、独占禁止法上の問題が指摘されることも少なくない。

公正取引委員会は、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具体的に明らかにすることにより、本部の独占禁止法違反行為の未然防止とその適切な事業活動の展開に役立てるために、「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」（昭和58年9月20日公正取引委員会事務局）を策定・公表しているところであるが、その後のフランチャイズ・システムを活用した事業活動の増大や各市場におけるその比重の高まり等の変化を踏まえ、以下のとおり改訂し、今後、これによることとする。

1 一般的な考え方

- (1) フランチャイズ・システムの定義は様々であるが、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、加盟者の物品販売、サービス提供その他の事業・経営について、統一的な方法で統制、指導、援助を行い、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)の特徴を備える事業形態を対象としている。
- (2) フランチャイズ・システムにおいては、本部と加盟者がいわゆるフランチャイズ契約を締結し、この契約に基づいて、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ものが多いが、加盟者は法律的には本部から独立した事業者であることから、本部と加盟者間の取引関係については独占禁止法が適用されるものである。

(3) フランチャイズ・システムにおける取引関係の基本は、本部と加盟者との間のフランチャイズ契約であり、同契約は、おおむね次のような事項を含む統一的契約である。

- ① 加盟者が本部の商標、商号等を使用し営業することの許諾に関するもの
- ② 営業に対する第三者の統一的イメージを確保し、加盟者の営業を維持するための加盟者の統制、指導等に関するもの
- ③ 上記に関連した対価の支払に関するもの
- ④ フランチャイズ契約の終了に関するもの

フランチャイズ契約の下で、加盟者が本部の確立した営業方針・体制の下で統一的な活動することは、一般的に企業規模の小さな加盟者の事業能力を強化、向上させ、ひいては市場における競争を活発にする効果があると考えられる。

しかしながら、フランチャイズ・システムにおいては、加盟者は、本部の包括的な指導等を内容とするシステムに組み込まれるものであることから、加盟希望者の加盟に当たっての判断が適正に行われることがとりわけ重要であり、加盟者募集に際しては、本部は加盟希望者に対して、十分な情報を開示することが望ましく、また、フランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引においては、加盟者に一方的に不利益を与えたり、加盟者のみを不当に拘束するものであってはならない。

(4) フランチャイズ・システムにおける本部の加盟者募集及びフランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引に関し、独占禁止法上問題とされる事項を例示すれば以下のとおりであるが、これはあくまでも主たる事項についてのものであり、個々の本部の具体的な活動が独占禁止法に違反するかどうかは個別事案ごとの判断を要するものである。

2 本部の加盟者募集について

(1) フランチャイズ本部は、事業拡大のため、広告、訪問等で加盟者を募り、これに応じて従来から同種の事業を行っていた者に限らず給与所得者等当該事業経験を有しない者を含め様々な者が有利な営業を求めて加盟しているが、募集に当たり、加盟希望者の適正な判断に資するため、十分な情報が開示されていることが望ましい。

また、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ことはいうまでもない。

(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）。

- ① 加盟後の商品等の供給条件に関する事項（仕入先の推奨制度等）
- ② 加盟者に対する事業活動上の指導の内容、方法、回数、費用負担に関する事項
- ③ 加盟に際して徴収する金銭の性質、金額、その返還の有無及び返還の条件

- ④ 加盟後、本部の商標、商号等の使用、経営指導等の対価として加盟者が本部に定期的に支払う金銭（以下「ロイヤルティ」という。）の額、算定方法、徴収の時期、徴収の方法
- ⑤ 本部と加盟者間の決済方法の仕組み・条件、本部による加盟者への融資の利率等に関する事項
- ⑥ 事業活動上の損失に対する補償の有無及びその内容並びに経営不振となった場合の本部による経営支援の有無及びその内容
- 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
- 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

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。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

- 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
- 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。

（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。

（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。

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。

- ① 予想売上げ又は予想収益の額を提示する場合、その額の算定根拠又は算定方法が合理性を欠くものでないか。また、実際には達成できない額又は達成困難である額を予想額として示していないか。

- ② 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、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（以下「廃棄ロス原価」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、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。
- ③ 自らのフランチャイズ・システムの内容と他本部のシステムの内容を、客観的でない基準により比較することにより、自らのシステムが競争者に比べて優良又は有利であるかのように開示をしていないか。例えば、実質的に本部が加盟者から徴収する金額は同水準であるにもかかわらず、比較対象本部のロイヤルティの算定方法との差異について説明をせず、比較対象本部よりも自己のロイヤルティの率が低いことを強調していないか。
- 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）。

（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。

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

フランチャイズ契約においては、本部が加盟者に対し、商品、原材料、包装資材、使用設備、機械器具等の注文先や店舗の清掃、内外装工事等の依頼先について本部又は特定の第三者を指定したり、販売方法、営業時間、営業地域、販売価格などに関し各種の制限を課すことが多い。フランチャイズ契約におけるこれらの条項は、本部が加盟者に対して供与（開示）した営業の秘密を守り、また、第三者に対する統一したイメージを確保すること等を目的とするものと考えられ、このようなフランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度にとどまるものであれば、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。しかしながら、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）に、また、加盟者を不当に拘束するものである場合には、一般指定の第10項（抱き合わせ販売等）又は第12項（拘束条件付取引）等に該当することがある。

（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。

(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。

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。

(取引先の制限)

- 本部が加盟者に対して、商品、原材料等の注文先や加盟者の店舗の清掃、内外装工事等の依頼先について、正当な理由がないのに、本部又は本部の指定する事業者とのみ取引させることにより、良質廉価で商品又は役務を提供する他の事業者と取引させないようにすること。

(仕入数量の強制)

- 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。

(見切り販売の制限)

- 廃棄ロス原価を含む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）。

(注4) 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。

(フランチャイズ契約締結後の契約内容の変更)

- 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を負担することとなるにもかかわらず、本部が、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。

(契約終了後の競業禁止)

- 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たノウハウの保護等に必要な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。

イ 上記アのように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）に該当する場合があるほか、フランチャイズ契約全体としてみて本部の取引方法が同項に該当すると認められる場合がある。フランチャイズ契約全体としてみて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）に該当するかどうかは、個別具体的なフランチャイズ契約ごとに判断されるが、上記アに例示した事項のほか、例えば、次のようなことを総合勘案して判断される。

- ① 取扱商品の制限、販売方法の制限については、本部の統一ブランド・イメージを維持するために必要な範囲を超えて、一律に（細部に至るまで）統制を加えていないか。
- ② 一定の売上高の達成については、それが義務的であり、市場の実情を無視して過大なものになっていないか、また、その代金を一方的に徴収していないか。
- ③ 加盟者に契約の解約権を与えず、又は解約の場合高額の違約金を課していないか。
- ④ 契約期間については、加盟者が投資を回収するに足る期間を著しく超えたものになっていないか。あるいは、投資を回収するに足る期間を著しく下回っていないか。

(2) 抱き合わせ販売等・拘束条件付取引について

フランチャイズ契約に基づく営業のノウハウの供与に併せて、本部が、加盟者に対し、自己や自己の指定する事業者から商品、原材料等の供給を受けさせるようにすることが、一般指定の第10項（抱き合わせ販売等）に該当するかどうかについては、行為者の地位、行為の範囲、相手方の数・規模、拘束の程度等を総合勘案して判断する必要がある。このほか、かかる取引が一般指定の第12項（拘束条件付取引）に該当するかどうかについては、行為者の地位、拘束の相手方の事業者間の競争に及ぼす効果、指定先の事業者間の競争に及ぼす効果等を総合勘案して判断される。

(3) 販売価格の制限について

販売価格については、統一的営業・消費者の選択基準の明示の観点から、必要に応じて希望価格の提示は許容される。しかし、加盟者が地域市場の実情に応じて販売価格を設定しなければならない場合や売れ残り商品等について値下げして販売しなければならない場合などもあることから、本部が加盟者に商品を提供している場合、加盟者の販売価格（再販売価格）を拘束することは、原則として独占禁止法第2条第9項第4号（再販売価格の拘束）に該当する。

また、本部が加盟者に商品を直接供給していない場合であっても、加盟者が供給する商品又は役務の価格を不当に拘束する場合は、一般指定の第12項（拘束条件付取引）に該当することとなり、これについては、地域市場の状況、本部の販売価格への関与の状況等を総合勘案して判断される。

独占禁止法違反事件

措置年月日	関係人	内 容	行為類型	関係法条 (注)
H21. 6. 22 (排除措置命令)	(株)セブン-イレブン・ジャパン (コンビニエンスストア)	フランチャイズ加盟者に対し、廃棄された商品の原価相当額の全額が加盟者の負担となる仕組みの下で、デイリー商品に係る見切り販売の取りやめを余儀なくさせ、もって、加盟者が自らの合理的な経営判断に基づいて廃棄に係るデイリー商品の原価相当額の負担を軽減する機会を失わせていた。	優越的地位の濫用	19条(一般指定14項)

(注) 排除措置命令の時点における独占禁止法・告示の適用法条をいう。