

## 独占禁止懇話会第217回会合議事録

1. 日時 令和3年2月3日(水) 10:00~11:56

2. 場所 オンライン方式による開催

3. 出席者

【会員】伊藤会長, 有田会員, 依田会員, 及川会員, 大野会員, 鹿野会員,  
川濱会員, 川本会員, 鬼頭会員, 河野会員, 小林会員, 笹川会員,  
泉水会員, 竹川会員, 土田会員, 野原会員, 細田会員, 山下会員,  
山田会員, 由布会員, 吉田会員, レイク会員

【公正取引委員会】古谷委員長, 三村委員, 山本委員, 青木委員, 小島委員

【公正取引委員会事務局】

菅久事務総長, 杉山総括審議官, 藤本総括審議官(政策立案), 大胡国際  
審議官, 原官房総務課長, 粕淵経済取引局長, 塚田経済取引局総務課長,  
五十嵐経済調査室長, 田辺取引部長, 川上企業取引課長, 小林審査局長

4. 議題 ○ スタートアップの取引慣行に関する実態調査等について

○ 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等について

○ フリーランスとして安心して働ける環境を整備するためのガイドライン案について

○粕淵経済取引局長 おはようございます。経済取引局長の粕淵でございます。定刻となりましたので、第217回独占禁止懇話会を開催させていただきます。

本日はお忙しいところお集まりいただきまして、ありがとうございます。

本日は事前に御案内のとおり、コロナウイルス感染症対策のため完全オンライン形式の開催とさせていただきます。

開会に当たりまして、ウェブ会議システムを用いた議事運営方式について御説明させていただきます。

会議中はハウリング防止のため、お手元のウェブ会議端末のマイクは常にミュートにいただき、御発言時のみ御自身でマイクのミュートを解

除してから御発言をお願いいたします。ハウリングが生じた場合などには、事務局側からマイクをミュートにさせていただく場合がございます。

また、各議題における御質問、御意見につきましては、御発言希望の事前登録のある方から指名させていただきますが、事前登録されていない方におかれましても、画面右下のチャット機能を使用して御発言希望がある旨を入力してください。

御発言に当たりましては、伊藤会長の指名後に御自身でマイクのミュートを解除して御発言をお願いいたします。御発言後はマイクをミュートに戻してください。また、会員以外の傍聴者の皆様におかれましてはマイクとカメラの両方をオフの状態にして傍聴をお願いいたします。

活発な御意見を伺えればと思っております。

私からは以上でございます。

○伊藤会長 それでは、議事に入りたいと思います。

本日はお忙しいところお集まりいただきまして、ありがとうございます。本日、3つの議題の紹介をさせていただきます。

1番目はスタートアップの取引慣行に関する実態調査等について、2番目は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等について、そして、3番目はフリーランスとして安心して働ける環境を整備するためのガイドライン案につきましてです。これら3つの議題につきまして、それぞれ公正取引委員会の説明の後、会員の皆様から御意見を頂きたいと思っております。

それでは、最初の議題に入りたいと思います。スタートアップの取引慣行に関する実態調査等について、栗谷取引調査室長から説明をお願いいたします。

○栗谷取引調査室長 御紹介ありがとうございました栗谷でございます。よろしく申し上げます。

一つ目の議題、スタートアップの取引慣行に関する実態調査等につきまして、御報告申し上げます。

調査の趣旨、目的でございます。スタートアップにつきましては、生産性の向上、それから新規雇用の創出といった点で、我が国経済に貢献され

る可能性を持っておられます。特に近年、スタートアップが大企業等と連携いたしまして、オープンイノベーションを目指すということの重要性が指摘されているところでございます。他方で、これは飽くまでスタートアップ側の意見ということになりますが、事業者と連携すると、その連携先から不利益を受けるとか、あるいは様々な制約を受けるというような問題点も指摘されております。この調査は、その辺りの実態を解明いたしまして、問題があればその改善を図るところを目指して行ったものでございます。

調査の手法でございますが、アンケート調査とヒアリング調査を行っております。アンケート調査は、5,000者以上のスタートアップに対しましてアンケート票を送付いたしまして、1,447者から回答を頂戴いたしました。また、ヒアリング調査につきましては、スタートアップ126者を含む144者に対して行いました。事業者団体、あるいはその関係者の方からも御協力を頂いたというところでございます。

本調査におけるスタートアップの定義でございますけれども、創業10年程度の未上場企業、かつAIなどの成長産業領域において事業活動を行っているとしております。

こういったスタートアップと一般的な中小企業の違いでございますが、スタートアップは、特に創業当時に非常に大きな赤字を計上するという特徴がございます。これによりまして、金融機関から融資を受けることがなかなか難しい。十分な融資を受けることがなかなか難しいというような事情がございます。したがって、多くのスタートアップの方は、株式を発行いたしまして、出資を受ける。これによりまして、事業活動に必要な資金を得ているというような特徴がございます。

こういった特徴も踏まえまして、この調査では事業者との連携に加えまして、出資者からの出資における問題点についても把握を行っているということにしております。事業者との連携と出資について包括をしている。そういう調査であります。

次のスライドに移らせていただきます。

この調査の中では、幾つかの統計、数字につきまして国際比較を行って

おります。その一部について御紹介いたします。

左上は、ユニコーン企業の数を見たものです。若いけれども、企業評価額が非常に高いユニコーン企業、日本でも何社か出てきておりますが、アメリカ、中国をはじめとする他の主要国に比べますと、その数は少ないという現状がございます。

右上は、スタートアップに対する出資額を見たものです。事業法人、ベンチャーキャピタル等からの出資額が伸びている傾向にあるわけですが、これを国際的に見たのが、下の2つのグラフでございます。左側は、その絶対額についての比較、右側は、対GDPの比較ということです。左下の絶対額を見ますと、これもユニコーン企業の数と同様、アメリカ、中国をはじめとする他の主要国に比べて、必ずしも大きくないという状況です。対GDP比で見ますと、更に顕著になりまして、イスラエルやインドに比べても、その業は小さいということが言えようかと思えます。

こういった中にありまして、この調査は事業者との連携と、それから、出資者からの出資に焦点を当てております。

スタートアップと事業者との連携でございますが、一般的には、こちらのスライドの上のようなフローで行われることが多い。初めに、NDA（秘密保持契約）を結んだ上で、POC（Proof of Concept）と言われるスタートアップの技術やアイデアの検証段階に進んでいきます。その上で必要な共同研究を行い、さらには必要なライセンス契約を結んでいく。そういう流れで行われることが一般的です。

こういった様々な契約関係がある中で、事業会社はスタートアップに対して事業資金やデータ、特にこのデータというのが非常に重要なようがございますが、こういったリソースを提供する。他方で、スタートアップは、事業者に対して成果物やシナジー等を提供していくという、こういった関係を広く連携と捉えてございます。

次のスライドが、出資について見たものでございます。出資契約、投資契約を結んで、様々な取決めがなされております。出資者が事業会社かベンチャーキャピタルか、さらには、コーポレートベンチャーキャピタルかによりまして、商流と申しますか、その形態が若干違って来るわけござ

いますが、いずれにいたしましても、事業会社は資金を供給し、スタートアップはそれに対する対価として、配当等を支払っていくという関係にございます。

次のスライドからが、1,500者から回答を得たアンケート結果の概要ということになります。

一番左の円グラフ、「連携事業者又は出資者から納得できない行為を受けたことがある」と回答されたスタートアップの方々、全体の約17%おられました。これについて、一つのポイントは、大多数ではなかったということかと思えます。多くの方は、特に不満はない。更に言うと、うまくいっているというような回答もあるわけですが、他方で、「納得できない行為を受けたことがある」という回答をされた方が少なからずいたということでございます。

この17%のところに着目いたしますと、「少なくとも一部は納得できない行為を受け入れた」、「納得できない行為にもかかわらずそれを受け入れた」という回答をされた方が約8割おられました。その理由としては、今後の取引への影響等を考慮したということでございます。こういった方が8割近くおられたということです。

さらに、この8割に着目いたしますと、その過半の方が、「具体的な不利益を受けた」「具体的な不利益が生じた」という回答をされております。

「利益の低下」、「当初想定されなかったコストの発生」、さらには「資金繰りの悪化」というような不利益が生じたという回答を頂いております。

こういった納得できない行為を受けるスタートアップの傾向でございますが、売上額が小さいとか、さらには、社内で法務体制が整っていない場合には、そういった行為を受けやすいという傾向も示されておりますので、スタートアップの側において、こういった法務体制をきちんと整える。社内でそれができない場合には、外部にきちんと相談できる体制を整えておくということが重要なのかなということも示唆されております。

さらに、この「納得できない行為を受けた」と回答されたスタートアップに対して、連携事業者又は出資者との取引上の地位についてヒアリングをした結果が、次のスライドにまとめてございます。総じて言いますと、

どうしても取引依存度が大きくなるとか、取引先変更が難しいとか、さらには、その他の他社からの信用を確保するために取引することが必要であるというような意見がございました。

取引先のこの可能性につきましては、契約当初でもこういった状況があるようございまして、例えば出資契約については、そこに向けてずっと交渉していくわけですが、なかなか契約の締結に至らない。契約の締結に至った段階においては、既に事業資金が少なくなっていて、その段階で他の出資先を探すのが難しいというような事情があるようございまして。

こういった状況を踏まえまして、スタートアップと連携事業者、出資者、その全ての取引ではございませんが、特に納得できない行為を受けたと回答を頂いた2割弱の部分に関しては、連携事業者及び出資者がスタートアップに対して優越的地位にあると認められる場合が多いのではないかと。この報告書では、そのような評価をしております。

その上でこのスライド以降は、納得のできない行為の具体的な行為につきまして、独占禁止法上問題となり得るものをまとめたものということになります。

少しお時間の関係で、別のスライドを使わせていただきます。

スライドが共有されていようかと思えます。上に青い四角、真ん中にオレンジの四角、一番下に黄緑の四角があるスライドが共有されていようかと思えます。

こちらが、独占禁止法上問題となるおそれがあると整理した行為の一覧ということになります。一番上が連携事業者との取引・契約における問題事例、真ん中が出資者との取引・契約における問題事例、一番下がその他ということになります。この各問題事例の内容を見ますと、大体5つぐらいの累計に大別できようかと思えます。

1つ目が、技術・ノウハウの搾取、悪い言葉を使えば搾取と言ってもいいようなものでございまして、上の青い枠のNDAの上から3番目に、「NDA違反」というのがございます。これは、スタートアップと連携事業者がNDAを結んで、様々な技術・ノウハウに関するやり取りをしていました。連携に向けてそういったやり取りをしていましたが、あるとき、連携

事業者から連絡が取れなくなりました。しばらくしたら、その連携事業者がスタートアップの商品・サービスに競合する商品・サービスを開発し、それを販売するようになって顧客が奪われたというような事例でございます。

さらに、上の青い箱の共同研究に係るものの3つ目、左側の下から3番目のところに「知的財産権の一方的帰属」というのがございます。これは、共同研究していた成果が出たのですが、その成果の帰属については、全部連携事業者に取りられてしまい、そういう契約を強いられたという事例でございます。技術・ノウハウの搾取と言われるものの中には、こういったものがございましたということです。

2つ目、事業活動の制限というような事例がございまして、例えば同じ共同研究に係るものの3つ目に「成果物利用の制限」というのがございます。共同研究した成果が出て、その成果を使って商品・サービスを展開していきたいというような中で、販売先などにつまましてかなり強い制限を受けるとような事例がございました。さらには、その出資者との取引・契約においては、右の欄の上から2番目ですが、研究開発活動を制限されたというような事例もございました。それが2つ目になります。

3つ目といたしましては、不十分な報酬というようなものでございまして、これが一番多かったのは、青い箱の中のP○C関係です。連携先に言われたとおりのP○Cを行ったが、十分な報酬が支払われない。さらには、繰り返しやり直しを求められる。それに対して十分な報酬が支払われないというような事例もございました。

4つ目といたしましては、負担を押し付けるような行為でございます。青い箱の右下に、「その他」とございますが、その上から3つ目に「損害賠償責任の一方的負担」というのがございます。これは、連携して商品・サービスを作り、仮に、それに瑕疵があつて、お客さんから訴えられた場合には、その損害賠償責任についてスタートアップのみが負う。そういった契約を強いられるというような事例でございます。

5つ目といたしまして、少しユニークなものが、真ん中のオレンジの箱の右側、「株式の買取請求権」というものでございます。これは、もともと

の趣旨といたしましては、出資先に契約違反があった場合に、株式の買戻しを請求できるという出資者側の権利がその出資契約の中に規定されているということでございますが、これは、本来の目的からそれて、少し悪い使われ方をしているものでございます。株式の買取請求権を発動するぞということを示唆しつつ、正当化できないような不利益を押し付けるような行為ですとか、出資額の何倍もの額で株式の買戻しを請求するような、そういった契約を押し付けるという事例でございます。

こういった、以上5つ、技術・ノウハウの搾取、事業活動の制限、不十分な報酬、負担の押し付け、それから買取請求権、こういった問題事例が見られましたので、これについて独占禁止法上の考え方を示しました。具体的には、不公正な取引方法における優越的地位の濫用ですとか、拘束条件付取引、排他条件付取引ですとか、さらには、競争者に対する取引妨害、これらの事例が一定の要件を満たす場合には、そういった類型に当たり得るという考え方を示したのが、この報告書のポイントということになります。

今後でございますけれども、この実態調査報告書を昨年11月に取りまとめまして、今後は、経済産業省と公正取引委員会が連名でガイドラインを作るということになってございます。

これは、昨年7月の成長戦略実行計画におきましての決定事項でございます。ガイドラインの対象は、一番上の青い箱です。連携事業者との取引・契約の問題を対象としております。

このガイドラインは、公正取引委員会のパートと経済産業省のパートに分かれておりまして、公正取引委員会のパートにおきましては、この実態調査報告書をベースにいたしまして、問題事例と独占禁止法上の考え方を整理する。他方、経済産業省のパートにおきましては、問題が生じた背景を分析した上で、具体的なソリューションを示すという内容になっております。

例えば共同研究契約に関しまして、知的財産権の一方的帰属という問題点がございました。経済産業省の方からお示ししているソリューションといたしましては、発明者がスタートアップであれば、やはり知財はスター



トアップに帰属させる。その上で、きちんと条件を明確にして、連携事業者に対して独占的ライセンスを与えていく。そういったオプションを提示しております。そういったオプションとともに、特許庁とも連携して、モデル契約書というのを一部作っておりますので、そのモデル契約書にも言及するというのがガイドラインの内容になっております。

このガイドラインにつきましては、昨年12月に案を公表いたしておりまして、先週までパブリックコメントの募集を行ってまいりました。今後はこの寄せられた意見の内容を踏まえまして、担当といたしましては、年度内に成案を作っていくと考えております。連携の問題についてはそのように対応します。

一番下のスタートアップと競合他社との関係につきましては、ここは既存のガイドライン、例えば流通取引慣行ガイドラインで十分対処できる問題だと思っております。

残されたのは、真ん中の出資者との問題でございます。これにつきましても、昨年12月の政府の成長戦略会議の中間的な取りまとめにおきまして、スタートアップ企業と出資者との契約の適正化に資する方策についても検討するという記載がございますので、今後はこれに基づきまして、政府内で必要な検討が行われていくということになります。この実態報告書の内容を踏まえて、必要な検討が行われるということになろうかと思っております。

以上、簡単ではございますが、スタートアップに関する取組についての御報告でございます。ありがとうございました。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

それでは、ただいまの御説明に対する御質問、御意見につきまして、私が指名した後、御自身でマイクのミュートを解除して、お名前を名のった上で御発言をお願いしたいと思います。

また、事前登録以外の方につきましても御質問、御意見などがございましたら、チャット機能を使用して、御発言希望があることの入力をお願いしたいと思います。

それでは、発言希望を既に出されているということで、まず細田会員の方からお願いします。

○細田会員 おはようございます。よろしくお願いいたします。

スタートアップの取引慣行に対する実態調査についての御説明を頂きまして、ありがとうございました。

我が国の潜在成長率を引き上げていく意味で、スタートアップと大企業との事業連携によるオープンイノベーションが今後の重要なテーマになってくることがよく分かりました。一方で、商工会議所にも創業しようとしている方々から、資金や事業計画の問題を中心に相談がございまして、スタートアップの現場は、技術開発等にリソースを割いているために、税や創業に対する法律の知識など法務対応能力が相対的に弱いということを感じております。

そうした中で、今回ご報告いただいた事例の中にも出ておりましたとおり、連携先や投資家に対して、契約締結や知財・ノウハウの保護といった場面において、必ずしもしっかりと対処できていないという状況が浮き彫りになっています。こうした実態が報告書としてとりまとめられ、従来の下請け・元請けのような関係ではなく、スタートアップと事業会社、投資家等との関係においても、独占禁止法が適用されうることが明示されたことは大変有り難いことだと思いますし、意味が大きいと思います。

昨年、三村会頭を中心として、「パートナーシップ構築宣言」が創設されました。現在、約800社が署名しており、大企業と中小企業の共存共栄といった新しい関係構築が進められているところです。今後、大企業によるスタートアップへの支援やオープンイノベーションの積極的な推進も期待されます。

こうした企業の前向きな取り組みを後押しするため、先日パブコメ期間が終了した、「スタートアップとの事業連携に関する指針」が実効性を持って運用されることが大変重要だと思います。公正取引委員会においても、是非スタートアップの利益保護や事業の成長といった観点から、引き続き実態把握と違反に対する厳正な対処をお願いしたいと思います。

以上でございます。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

ただいま御意見だろうと思いますが、事務局の方から何かありますか。

特によろしいですか。

○栗谷取引調査室長 どうもありがとうございます。

まず担当としてできることといたしましては、この実態調査報告書の内容と、それから今後策定するガイドラインの内容をしっかりと周知していくということだと思います。これに加えて、ガイドラインの方では、一番最後のところに、相談窓口の紹介もさせていただいております。公正取引委員会、経済産業省の担当課に限らず、モデル契約書については特許庁の担当窓口、それから、一般的な相談につきましては、新エネルギー・産業技術総合開発機構（NEDO）の担当窓口についても記載をさせていただいておりますので、こちらの相談対応窓口につきましても、是非御活用いただきたいと思いますと考えております。

以上でございます。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

それでは、依田会員、お願いします。

○依田会員 テックカンパニーのスタートアップの問題として、巨大IT事業者、プラットフォームによるキラークイジション（皆殺し買収）の問題があり、公正取引委員会は令和元年に山田事務総長が、今後の審査を強化するという方針を打ち出しております。それにつきまして、買収それ自体はスタートアップ企業の一つの出口戦略として一概に否定されるべきではないと思いますが、往々にして将来の競争の芽を摘むこと自体が自己目的化していることもあり、買収後にすばらしいイノベーションが社会に広がらないという問題点も指摘されております。今回の調査の中でキラークイジションに関わるような懸念や何か事実判明があったところはございますでしょうか。

以上、確認の質問です。よろしく申し上げます。

○伊藤会長 それでは、事務局、お願いします。

○栗谷取引調査室長 キラークイジションの問題につきましては、ヒアリングの中で、網羅的ではないのですが、ある程度、お尋ねはいたしておりました。しかし、余り問題があるというような回答は得られませんでした。その点の整理につきましては、この調査報告書の対象外ということになります。

既に必要な企業結合ガイドラインを改正いたしまして、必要な対応を取っていると理解しております。

○伊藤会長 依田さん、よろしいですか。

○依田会員 はい。了解しました。

○伊藤会長 それでは、大野会員、お願いします。

○大野会員 大野でございます。

経団連では、先日、指針について意見書を出させていただいております。その関係で一言コメントさせていただければと思います。

本当に様々な社会的な課題の解決には、パートナーシップが不可欠だというふうに言われております。その一つである大企業とスタートアップの連携、これも非常に極めて重要なものだということも考えておりました、チャレンジ精神のある人材の育成、あるいは活用、スタートアップの競争力の維持・強化、連携を通じたイノベーションの創出、ひいては、我が国の競争力を更に向上させる。これは非常に重要なことだと考えております。

そうしたものを成功させる観点からは、このスタートアップが大企業などから一方的な契約上の取決めを求められない。あるいは大企業などがスタートアップに対してそういうものを求めないという観点から問題事例、その具体的な改善の方向、あるいは独禁法の考え方を整理したガイドラインについて今回策定を頂くということは非常に有意義だと思っております、スタートアップ、連携事業者相互にとって有益なものと評価しております。

また、今回の指針案では、やや個々の行動、あるいは約定を細かく取り上げて切り取って論じているような感がありまして、それぞれについてアラートを立てる観点ではとても有益ではないかと思っておりますが、一方で、角を矯めて牛を殺す的なことにならないように留意する必要があると考えております。

そういう意味で、公正取引委員会の実際の運用におかれましては、この事業者間の交渉・契約において、様々な考慮要素、環境、背景があるということ、そういう個別の事情に十分配慮いただきまして、取引全体として評価されるものであるということを明確にさせていただければと思ってお

ります。

もう一つ、本当は、根底にはスタートアップのサポートというのが本当に重要なのかと私どもも考えておりました、先ほどの御質疑の中でもその点は御発言、御回答いただいておりますので、是非私どもとしても、よろしくお願ひしたいと思っております。

以上でございます。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

事務局の方から何かありますか。

○栗谷取引調査室長 簡単に申し上げます。御指摘のとおりでございます、大企業ばかりが悪いというような風潮になってしまいますと、むしろオープンイノベーションにとって弊害があるということは強く認識しておりますので、しっかり周知はしていきたいと思っております。

この実態報告書の中でも、アンケートの対象になった全てのスタートアップが不満を持っていたということではございません。その割合は17%ありました。加えまして、ガイドラインの中では、経済産業省の方で問題点の分析も行っております。問題点については、全て大企業側にあるということには決してなっておりません、スタートアップ側にも直すべきところはあるという考え方をお示ししているところでございますので、その内容をしっかり周知していきたいと考えております。

以上です。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

それでは、竹川会員、お願いします。

○竹川会員 すみません。分かれば教えてほしいのですが、スタートアップ先進国のアメリカとかイスラエルなどでは、どのような対応を取っているのでしょうか。先ほど依田会員からお話しがありましたが、アメリカの司法当局は、キラーアクイジションは確かに問題にしていますが、司法当局とか独禁当局が、こういうスタートアップのところで余り出てくる出番があるような感じもしないのです。私が不勉強なのかもしれませんが、分かれば教えてください。

○伊藤会長 事務局、お願いします。

○栗谷取引調査室長 竹川先生の御指摘に対する回答でございますが、我々もできる範囲で諸外国に派遣されているアタッシェに情報収集を依頼しましたところ、むしろそちらの方では、依田先生から御指摘のありましたキラークイジションに関する問題とか議論ばかりが集まってまいりまして、それ以外のアメリカとかイスラエルの施策というのは、実は出てきませんでした。ただ、恐らく日本でも出資額というのはしっかり伸びていると思うのですが、そこら辺の規模とか体制というのは、随分整ったものになっているのではないかと想像しております。

以上でございます。

○伊藤会長 よろしいですか。

ほかに今、特に発言希望ないようですが、よろしいでしょうか。

それでは、次の2つ目の議題であります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等に進みたいと思います。御説明を川上企業取引課長からよろしくお願いします。

○川上企業取引課長 企業取引課長の川上でございます。

私の方から、コンビニエンスストア本部と加盟店との取引に関する実態調査報告書、それとあと先週末にパブリックコメントを開始したところでございますが、実態調査報告書の内容等を踏まえまして、フランチャイズ・ガイドラインの改正を今、パブリックコメントに意見公募で付しているところでございます。その概要につきまして、御説明をさせていただきますと存じます。

実態調査報告書のポイントということで、1ページ目と2ページ目で概要をお示ししております。昨年9月2日に公表させていただきました。平成に入ってから3度目の実態調査ということになります。前回、平成23年ですから、9年たったところということになります。皆様御承知のとおり、コンビニエンスストアをめぐるいろいろと24時間営業等をはじめとした社会的な問題にもなったというようなこともございまして、また、前回の調査から一定期間経過しているということもありまして、平成以降、3度目の実態調査を行ったものでございます。

今回は、大手8チェーンの本部に対しまして、全加盟店5万7000店舗以上に対しまして、アンケートを実施いたしました。回答率としては2割ちよっとではございましたが、それでも1万2000店舗を上回る方々から回答を頂いたところでございます。

②のところ、上段の真ん中でございます。ここは実態調査報告書の中で、いわゆるマクロの統計等から、マクロ的にコンビニエンスストアをめぐる状況を概括したものでございます。コンビニエンスストアの数は1.3倍にこの10年間ぐらいで増えている。一方で、その反対といたしまして、1店舗当たりのいわゆる人口は2割程度減っております。また、いわゆる人件費の高騰ということが当時言われたわけでございますが、アルバイトの時給といったものも100円以上上昇しているといったことを一応概括しております。

それから、その右側でございます。アンケート調査で明らかになった実態といたしまして、オーナーの数としては、複数店舗経営されている方もいらっしゃるのですが、3万強ということではございますが、いわゆる個人のオーナーさんが6割、法人のオーナーさんが4割ということでございます。

それから、あと契約のタイプということで、土地とか建物をいわゆるオーナーさんが持って、それで自前の店舗で経営されているというような、そういうタイプの方というのは、実は、最近では余り多くなくて、そういった契約が2割ぐらいです。他方で、本部の方がお店・建物等を用意して、そこで経営をされるといった、報告書の中では本部店舗型と申しておりますが、そういったものの契約が8割程度ということで、相当程度、本部が土地建物・物件等を用意してそこで経営されるというタイプが多くなっているというような実態がございまして。

それから、あと、よく社会的には労働環境が厳しいというような言われ方をされておりますが、アンケートの中で、店頭業務日数がどのくらいか。裏返して見れば、休暇の日数について、オーナーさんがどのくらい取れているのかといったようなことにつきましても拾っております。

それで、この1ページ目の下の方の段、⑤以下のところになりますが、いわゆる加盟を募集する際、それから、加盟した後の本部との取引の関係

につきまして、アンケートで確認したところでございます。

⑤のところでございます。募集時の説明と実際の状況に差がなかったかどうかというところで確認をしたところ、いろいろな項目について確認しましたが、一番差の開きが大きかったという意味におきましては、予想売上げ・予想収益に関する説明といったものが、事前に受けた説明よりも実際の方が悪かった。こういった回答が4割近くございました。

それから、その右側の⑥になりますが、これは従来からある話ではございますが、いわゆる仕入れ数量の強制といったところでございます。意に反して仕入れている商品があるかどうか。必要以上に数量を仕入れるよう強要された経験があるかどうかというような項目につきましても、半分近く「ある」という回答がされておりました。

それから、ちょうど1年ぐらい前になりますが、いわゆる本部の巡回している指導員の方が、無断でオーナーさんがいない間に端末を操作して発注してしまう。多い商品数の発注を入力されてしまうといったような、いわゆる無断発注と言われるようなことが少し話題になったこともありまして、アンケートの中では確認をいたしました。そうしましたら、仮発注を含めると、44.6%が経験したことがあるというようなことでもございました。

そういったことから、この仕入れ数量の強制といったような面におきましても、依然として課題が残っているのではないかと受け止めております。

それから、次のページに移っていただきまして、⑦の見切り販売の制限でございます。これにつきましては、10年以上前になりますが、排除措置命令を行ったことがございました。その後の状況ということで調査したところ、9割弱ぐらいのオーナーが直近、最近そういう見切り販売の制限をされた経験は「ない」という御回答でした。他方で、見切り販売、賞味期限切れの商品の値下げ販売を行っているかどうかということにつきましては、7割ぐらいのオーナーは「行っていない」というような回答でございました。そういった回答の中からは、制度上はできるが、システム上の問題、手続上の問題で、そういったことが繁雑で、実態上、事実上行いにくい、行うことが困難だという御回答もございました。そういったところに



も課題があるのではないかと受け止めております。

それから、右側の⑧でございます。これがいわゆる年中無休・24時間営業の関係でございます。9月に実態調査報告書を公表したときに、それなりにいろいろと報道されました関係で、ある程度御存じの方も多くいらっしゃると思いますが、3番目のオーナーの方の今後の意向ということに関していきますと、一時的であったとしても、時短営業に切り替えてみたい、経験してみたいという回答が3分の2ぐらい、66.8%でございました。

他方で、このアンケートを公正取引委員会としてこういった実態調査を実施する前後で、いわゆるコンビニエンスストアの本部の対応というものも相当程度変わってきております。いわゆる時短営業に関する本部の態度としては、交渉に応じて、それで合意すれば、時短営業に移行できるという本部の対応におよそなってきております。

そういった意味で、アンケートを実施した時点では、そういったオーナーさんからの交渉に応じない、交渉自体を拒絶するという回答は、それほど多くありませんでした。このアンケートでは8.7%ということではございましたが、それであったとしても、交渉自体のテーブルに付いてくれないといったことも確認できましたので、そういった意味におきましては、いわゆる優越的地位の濫用といったこととも関係する議論になるのではないかなというようにもありまして、実態調査報告書の中では、考え方を一応整理してみたというところでございます。

それから、下の方に移っていただきまして、⑨のドミナント出店に関してでございます。これは、24時間営業にもドミナント出店にも共通するところでございますが、こういった出店戦略、それから営業時間の戦略を取るかどうかというのは、基本的には、そういったフランチャイズ、個々の本部の経営方針、それから競争戦略ということになると思いますので、それ自体が独占禁止法上、何か問題かということでは、基本的にはないというように考えております。

その前提でということではあります。フランチャイズの契約の中では、いわゆるテリトリー圏ということで、半径このくらいの商圈には、テリトリー圏を設定して、そこには店舗を出店しない。そういう契約もあります。

他方で、そういった前提ではなくて、極端なことを言うと、隣にでも同じチェーンを出店できるという契約もございます。それは、まちまちですが、後者の方が実態としては多いかと思えます。

そういった中で、そういった近隣に出店する場合には、周辺への出店時には、もともと出店していた店舗に対しては、配慮するという説明をしている本部もあるのですが、実際にどういう配慮をされたかということアンケートを確認すると、オーナーさんの回答としては、何も提案されなかったという回答が6割以上だったということもございました。

そういったことも踏まえると、一義的には契約違反ではないかということかもしれませんが、そういったことで競争政策上、顧客を優良誤認という形で競合相手から奪い取るという考え方。それから、あと優越的な地位を利用して、配慮する、何かしらの支援をすといったことを一切行わないといったことが仮にあるのだとすれば、それは競争政策上も問題になり得るというようなことで、実態調査報告書の中では考え方を整理しております。

そういったことで、実態調査報告書としては、9月にまとめさせていただきました。

こういった実態調査を踏まえまして、先週になりますが、フランチャイズ・ガイドラインにこういった実態調査で指摘された事項につきまして、これはもともと昭和58年からございまして、平成14年にある程度、全面改正しまして、それで今に至っておるわけでございますが、今回の実態調査で踏まえましたような内容をガイドラインの中に反映させるということで、未然防止に役立てるということで、今回の改正案をまとめたところでございます。

要は、繰り返しにはなりますが、大きく5点改正のポイントとして挙げさせていただきますと、実態調査の先ほどの御説明とある程度かぶりますので捨象させていただきますと、まず1点目は、加盟募集時の説明に関するところでございます。

4ページ目になりますが、実際に店舗がこのくらいの売上げが立つというような説明をしている本部は余りありません。一定の前提を置いたモデ

ルであったり、シミュレーションであったりといったような数字を提示する場合がございますが、そういったものが、いわゆるこの店舗の売上げというように誤解されるおそれがありますので、注記というような形で、そういった分かるように明示するなど、加盟希望者に十分理解されるように対応する必要があるというものを付け加えてございます。

それから、仕入れ数量の強制に関して、これはもともとガイドライン上規定がございますが、今回、いわゆる無断発注につきまして、こういったことで当該数量を仕入れることを余儀なくさせる。そういったことで不利益を与える。そういったような場合は、優越的地位の濫用に当たり得るということで、もともとある記載の中で追加してございます。

それから、いわゆる年中無休・24時間営業に関するところでございます。これは加盟募集時の説明の際に、人件費の高騰が生じているような場合など、その時点で明らかになっている経営に悪影響を与えるような情報については、加盟希望者に情報を提示することが望ましいということで、こうしたらどうですかという柔らかい規定ではございますが、望ましい姿ということで新設してあります。

それから、実際に優越的な地位を利用して、両方で合意していれば契約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、優越的な地位を利用して、時短を希望している加盟者に対して正当な理由なく協議を一方向的に拒絶して、従前の営業時間を受け入れさせる。そういったことによって、不利益を受け入れさせる、生じさせるということであるとしますと、優越的地位の濫用に当たり得るということをガイドラインの中でも明文化いたしました。

それから、ドミナント出店に関しても、同じようなアプローチで、加盟募集時の説明に際しても、配慮を行う旨を提示する場合には、その内容を明らかにした上で取決めに至るように、対応に十分留意する必要があることを追記してあります。

それから、次のページになりますが、加盟後の取引ということでありまして、字面を見ますと、いわゆる契約違反をしているように見えやすいかと思いますが、もともとテリトリー圏を設定してドミナント出店を行わな

いという取決めがあるにもかかわらず、そういった地位、優越的な地位を利用してその取決めを反してドミナント出店を行う場合。それから、ドミナント出店を行えるという、もともとそういう設計の契約であったとしても、その支援を行うことについて事前の取決めがあるにもかかわらず、そういった取決めを反して一切の支援を行わないことで、不利益を防止させるような、止めるようなことでオーナーの方が、何かしら本部との関係で交渉しようとした際に、本部の方が、そのような取決めがあるにもかかわらず、支援を行わない場合におきましての優越的地位の濫用の可能性ということにつきましても、ガイドラインの中で新設してあります。

最後になりますが、見切り販売の制限につきましてでございます。これについては、もともとガイドライン上規定がありますが、先ほど申し上げたような柔軟な売価変更が可能な仕組みを構築するとともに、そういった手続を加盟者に十分説明することが望ましいということで、より円滑に見切り販売ができるような、そういった環境整備といったようなものが望ましいという形で記載してあります。

これについては、資料を作った後の1月29日にパブリックコメントを開始しまして、3月1日が締切りになっております。出てきた意見も踏まえながら、公表時期は厳密に決めているわけではございませんが、春頃には成案といいますか、正式な決定案ということで公表していきたいと考えております。

私からの説明は以上となります。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

それでは、御質問、御意見を頂きたいと思います。私が指名した後、御自身でマイクのミュートを解除して、お名前を名のつた上で御発言をお願いしたいと思います。

まず、発言希望が出ている土田会員、お願いします。

○土田会員 ありがとうございます。24時間営業ですとか、無断発注の問題がガイドラインに入りそうだとしたこと自体は結構なことなのではないかと思えます。ただその内容がこれでいいかどうか。24時間営業の問題にしても、細かいところはいろいろ申し上げておきたいところがあるのですが、今日は

もう少し大きな視点といいたいでしょうか。多少大きな観点で、ガイドライン案のやや足りないのではないかと感じているところを意見として申し上げさせていたいただきたいと思います。

それは、中途解約、更新拒絶の問題です。これはフランチャイズ・ガイドラインには、単独の項目としては入ってなくて、勧誘のところでもちょこ出てきたりするのですが、やや扱いが足りないのではないかと、軽いのではないかと感じるところでございます。このフランチャイズ問題のといいますか、実態調査のきっかけになったのは、2年前でしょうか。1加盟店が、それこそ捨て身で24時間営業をやめさせてくれと言い出したことにあると承知しています。そのときに本部のとした当初の対応というのは、契約違反だと、それなら契約解除するぞと言った。あの問題がきっかけだったのだらうと思います。独占禁止法的に言えば、単独・直接の取引拒絶というのは、なかなか扱い方が難しいわけですが、独占禁止法上、違法な行為の実効性を確保するために単独・直接の取引拒絶を行うとか、あるいは有力な事業者が不当な目的を達成するために単独・直接の取引拒絶を行うというときには違法になるのだらうと思いますので、何かガイドラインの中にももう少し書く必要があるのではないかと思います。

また、報告書本体の46ページの図表第6-16を見ますと、契約更新に関する予見可能性がありますかということ聞いていて、これは加盟店の方の回答で言えば「どちらとも言えない」という割合が全体的に多いように思います。つまり経営姿勢とか本部との協調関係など、曖昧な項目で判断されて更新されないおそれがあることがネックになって、本部の言うことを聞いておかないと更新されないのではないかとということになってしまっているのではないかと、これは勧誘の方でしょうか、契約の入り口のところかと思いますが、もう少しどういう場合に解約されるのかとか、あるいは更新拒絶になるのかというようなことをもう少し具体的に詳しく書いてもらうという方向で検討していただけないかと思います。それが一つ意見でございます。

それから、もう一つは、単純な質問ですが、現行のフランチャイズ・ガイドラインの下で、セブンイレブンの見切り販売制限の事件があったこと

は承知しておりますが、それ以外で警告とか注意も含めて、どの程度、現行のフランチャイズ・ガイドラインの下で注意、あるいは警告というものが行われた件数があるのか、その辺りを教えていただければと思います。

以上でございます。

○伊藤会長 事務局、お願いします。

○川上企業取引課長 ありがとうございます。

1点目のところにつきましては、確かに本体の報告書の46ページのところで、契約更新に関する予見可能性というところで、「どちらとも言えない」という回答が多くなっているというのは、事実としてはそういう回答ではございました。ただ、この問題自体は、今回の実態調査の中では、これ以上、余り深く踏み込んだかどうかと申し上げますと、24時間営業等々の項目と比べると、踏み込んでいないのは事実であります。

これ自体、いわゆる特にコンビニエンスストアに関しては、先生の御指摘になった図表の左側にある契約期間みたいなものが、例えば長い契約ですと15年とか、フランチャイズの中でもいわゆるコンビニエンスストアの契約というものが、契約期間が長いとか、そういったようなことも影響しているのではないかと。それから、あと個人契約が、個人のオーナーが多くて、それで、本部の方が、土地とか建物をある程度抱えて行っていることもあって、契約期間の長さみたいなものも複雑に絡まった中で、どういふふうに解きほぐしていくのかということについては、競争政策上、飽くまでも現行のフランチャイズのガイドラインの中では、最初の方のいわゆる加盟募集時の説明というところで情報開示を行うべきものということで挙げてあるわけでございます。端的に言うと、今回の実態調査の中では、踏み込み切れなかった部分ではございますので、そこは今後の課題にはさせていただきますたいと思っております。

○田辺取引部長 若干補足させていただきますと、土田先生御指摘のとおり、単独の取引拒絶の認定というのはなかなか難しい、基本的に難しいという状況はある中で、今回、フランチャイズ・ガイドライン、コンビニエンスストア本部と加盟店との取引につきましては、正に加盟店が本部との契約を更新せざるを得ない、いわゆるホールドアップ状態というか、契約をやめられ

ない状態の中で不当に不利益を課す。そういった場合に、どんな行為が問題になるかということをはっきりとしようとした部分もございますので、契約自体を解除する、中途解約をするということよりは、契約解除できない状況の中でどんな不利益を課すと問題なのかという観点で、主に優越的地位の濫用については記載しているというところでございます。

○伊藤会長 2つ目の質問についてはいかがですか。勧告、注意の件数はどうですか。

○川上企業取引課長 2つ目の御質問に関しては、いわゆる勧告と申しますか、事業者名を公表するものにつきましては、セブンイレブン事件以降はございません。その他、指導等に関しても、曖昧にお答えするのはよろしくないのかもしれませんが、少なくとも私の把握している限りでは、ないと思いません。

○伊藤会長 よろしいでしょうか。

それでは、続きまして細田会員、お願いします。

○細田会員 御指名ありがとうございます。

今の報告を聞いておきますと、依然として仕入れや営業等において、優越的な地位にある本部の意向に従わざるを得ないという形で、個人オーナーさんが苦勞されているコンビニエンスストアの経営実態が伺えます。

商工会議所においても、特に地方の方では、個人オーナーの方が会員になっておられるというケースが多く、そのような中で、フランチャイズ契約に悩みを抱えるオーナーが、商工会議所の弁護士等による専門家相談を利用される事例も聞いておりますので、今回ご報告いただいた実態調査はこういった実態を正に反映しているのだろうと思います。

調査に基づいてガイドラインの見直しをされるということですので、今後も本部と加盟店が適切な取引関係を構築できるように、監視の強化や積極的な対応をお願いしたいと思います。

1点質問なのですが、私は、メーカーとしてコンビニエンスストアと取引しており、本部のいわゆるコンプライアンス部門から、年に約1回、不当な取引を行っていないかというヒアリング調査がございまして。逆に、個人オーナーさんたちに対して、コンビニエンスストア本部のコンプライアンス部門からヒアリング調査のようなものが行われているのかどうか、把

握されていれば、お聞きしたいと思います。

フードロスの削減や働き方改革、時短勤務など社会的な問題がいろいろと出てきています。そのような中で、我々の生活にとって、コンビニエンスストアは必要不可欠な存在になってきております。特に地域によっては、コンビニエンスストアしか買い物をする場所がないというエリアがあることも随分聞いておりますので、オーナーさんの犠牲の下に経営が成り立っているという状態は絶対によくないわけです。本部、オーナー、そして消費者の三者がウィン・ウィンの関係を構築していけるよう、御指導いただきたいと思っております。

以上です。

○伊藤会長 ただいまの質問に関していかがですか。

○川上企業取引課長 ありがとうございます。

先ほどの説明からは少し省略してしまいましたが、昨年の9月に実態調査の報告を公表する際に、いわゆるコンビニエンスストアの8本部に対しまして、ふだん余り公正取引委員会としては行わないのですが、いわゆる要請をさせていただきました。自己点検をして、それでどういう改善をするのかということ、昨年の11月末までに報告してほしいということで、各本部の方から報告がされております。

そういった報告の内容につきましては、各本部の方から既にこういうことを報告したということで公表されていると思っておりますが、そういった本部の取組の中には、正に御指摘のあったような、いわゆる法的な部門というかコンプライアンス部門の方からオーナーさんの方に、そういった定期的な調査というか、ヒアリングというか、アンケートのような形になるかもしれませんが、そのような取組を行っていくことに決めたことを報告していただいている本部もございますので、そのような取組も正に今後、全てがどうかということではありますが、より進んでいくことになろうかと思っております。我々としてもそのようなことで、本部の方が自ら問題点に気付いて、それでより自主的に関係が改善していけるようなメカニズムの中で、よりよい取引関係というものが構築されていくことを期待しているところでございます。



以上です。

○伊藤会長 よろしいですか。

それでは、吉田会員、お願いします。

○吉田会員 東洋大学の吉田です。御指名ありがとうございます。

今回のフランチャイズ・ガイドラインの改定について、このようなコンビニエンスストアのケースですと、やはり本部と加盟店の間の情報格差というのが非常に大きいと考えられます。一方では、経済環境などについては本部に情報優位があるであろうし、逆に、店舗ごとの実態であるとか、地域の問題とかということ、店舗の方が分かっているということがありますので、その情報のお互いの開示というのが重要になると思うのですが、その意味で、今回のガイドラインの改正の方向が、こういうことについてしっかり情報開示しなさいとなっているのは大変よろしいことかと思えます。

やはり重要なのが情報開示と、優越的地位の濫用という観点から、立場による情報格差によって各加盟店が不利益を被らないようにという意味での、例えば仕入れ数量の強制とか、見切り販売の制限とかが違反であるということのよりはっきりした記載というのが入っているので望ましいと思えます。

一つ少し気になったのが、これは非常に難しいと思うのですが、ドミナント出店についてです。要は、既存の加盟店があるところにもう一つ新しく新規に加盟店が参入することについて、それ自体はあり得ることで、競争の一環としてこれは全く問題ないということだと思のですが、ただ、それについて「配慮」という文言があったかと思うのです。既存の加盟店に対して、その加盟店が加盟するときに、後で別の加盟店が入ってくる可能性は十分あることだと思があるので、そういった説明はなされるべきだと思のです。その際、配慮というのはどういう配慮なのかというのがすごく気になりました。要は、新規参入があり得るといった情報をきちんと伝えるということなのか。あるいは、そういう新規の加盟が余り起こらないようにするのか。お互いの契約の中で自由にやっつけていいのだということであるとすると、もし新規に加盟店の参入がないようにするよ、という

ことであるとする、これは一種の競争制限になってしまう部分もあると思うのです。

ですから、言ってみれば一種の市場分割カルテルのような形になってしまわないとも限らないと思います。それをガイドラインに入れてしまうとか、配慮するというようなことを容認したり、推奨したりという形にはやはりならない方がいいのではないかと少し感じまして、ただ、そこはもうやはり既存の加盟店との関係でどういう形にするのが一番いいのかというのは非常に前から気になっておりました。

その辺りの表現をどう工夫されるのか、「配慮する」旨の書きぶりというのが少し気になりました。その辺りはどのようにお考えなのか、御教示いただきたいと思います。

以上です。

○伊藤会長 事務局の方でお願いします。

○川上企業取引課長 御指摘ありがとうございます。

正に先生おっしゃるように、いわゆる近隣にというか、近隣に出店するかしないか。それから、あと仮に近隣に出店したときに、どのような既存店の方に支援を行うのか。しないのかというところは、正に競争戦略になってきますので、先ほどの御説明でも少し触れましたが、近隣に出店するかしないかというところにつきまして、我々としてこっちの方がいいとか、余りよろしくないということを、競争政策上申し上げてはおりません。

その上で、配慮するかどうかというところにつきましても、我々としては、その契約の中に、もともと現時点でも配慮するという契約が、契約条項として入っている契約もありますし、入っていない契約もございます。そこについて、どっちがいいとか、配慮せよとか、そういうことを申し上げるわけではないのですが、配慮する場合においては、どういう配慮を行うのかというのが分からないというのが、正に先生が御指摘になったようなことが、言ってみればオーナーの方でも起こっているということですので、配慮するということであれば、配慮するということを提示するのであれば、どういう配慮をするのかといったようなことを具体的に明らかにし

ていただきたい。そういうような趣旨になります。

それで、優越的地位の濫用に関しても、配慮しなかった。もともと配慮する前提になっていないのであれば、そこはなかなか一義的にそのとおりにやっている範囲においては問いにくいと思うのですが、もともと配慮するというような前提になっているにもかかわらず、どういう配慮をされるか分からない。結果的に何の配慮もされなかった、支援もされなかったということでありますと、予見不可能な不利益を被るということになり得ますので、そういった意味におきましては、優越的地位の濫用に該当し得るということで、このガイドラインの改正案の中では触れさせていただいたということでございます。

御回答になっているかどうか分かりませんが、いかがでしょうか。

○伊藤会長 どうですか。よろしいですか。

○吉田会員 そうしますと、配慮するというときに、例えば半径500メートル以内には新規の出店をさせませんよとか、そういうようなことを入れてしまってもいいのでしょうか。

○川上企業取引課長 配慮する際に、仮にそういうテリトリー圏を設定するという契約だとすれば、それは事実上、テリトリー圏を設定しているという契約になるかと思いますので、こういう配慮をしますというときに、近隣には出店するけれども500メートルより近くには出店しないという、そういう契約だということだとすれば、それは、事実上テリトリー圏を設定しているという契約になるかと思います。そういう前提にもかかわらず、隣に出店されましたということであるとすると、それは問題になり得ることにはなるかと思います。

補足させていただきますと、あえてイメージが湧くような説明をして恐縮ですが、どういう支援を実際本部が行っているのかと本部が主張している、これは一例ですので、これが全てということではないのですが、例えばふだんから週に何回か指導員の方が巡回しています。これが支援ですと言う場合もあります。それが本当に支援なのかどうかというと、恐らくオーナーさんとしては、ルーティンで来ていらっしゃるの、それが別に支援だ、特別な支援だと感じていないと思います。そういったところのギャ

ップが生じていると思いますので、具体的にどういう支援を行うのか、支援を行うのであれば明らかにしてほしいということを、加盟募集時のところでは追記するという考え方を追記しているつもりでございます。

○伊藤会長 時間が大分押しております、時間を過ぎると電波が悪くなるらしいので、少し急ぎたいと思います。今、発言希望されている方は、河野会員と山下会員と、それから川本会員です。そのお三方、恐縮ですが続けてお話を頂いて、事務局の方はまとめて対応していただきたいと思います。

それでは、河野会員、お願いします。

○河野会員 河野でございます。御説明、御報告ありがとうございました。

御提案いただいた改正案に関しましては、実態調査に基づいた適正な報告であると承りました。また、新型コロナウイルス感染症による生活様式の変化ですとか、働き方改革の推進などに起因しての時短営業、食品ロス削減のための見切り販売など、これまでのビジネスモデルを転換せざるを得ないような社会的な環境変化というのも起こり得ると思っております。こういったガイドラインの改正案とともに社会の大きな変容というのも後押しになるかと思っております。この問題は、報道ですとか公正取引委員会による広報等により、私たち一般消費者にもかなり周知されつつある問題ですので、改善のためには、一層の理解が得られるよう、改正内容の周知など今後の活動に期待したいと思っております。

それで、質問なのですが、フランチャイズ方式を支えるサプライチェーンは、今回のように川下側だけではなく川上側、つまり製造側でも、例えば24時間営業に対応するために、少量多品種、短期間の製造ですとか、1日3回配送するための物流の負荷ですとか、製造側の方にも声を出せない現場が多いと思っております。

今後に向けてなのですが、川上のベンダーさん側への調査等を考えていらっしゃるかどうかというのを伺いたいと思います。

私からは以上です。

○伊藤会長 どうもありがとうございます。

後でまとめてお答えいただきますので、続きまして、山下会員、お願いします。

○山下会員 山下です。

私の方から2点質問させていただきたいです。コンビニエンスストアシステム自身が、昔よかった頃から比べてかなり厳しい環境に向かっている。その中で、80年代の成長段階でできてきたシステムというものと、かなり環境が変わっている中で問題化してきたところのそごが起っていないのかという印象を受けました。

1点目は、コンビニのオーナーでも30年以上オーナーをやっているところと、設立5年以内の開店間もないところとではかなり状況が違うのではないかという問題です。実態調査を読ませていただいたのですが、アンケートに答えいらっしゃる方が、設立5年以内、開店してから間もない方がかなり多かったように思います。古株の方と新規の方では、特に、契約の予見可能性等への解答は、随分異なっているように思われます。

質問と致しましては、アンケートの解答者属性が、実態の分布をどう反映しているか、という点、また、異なったセグメントで意見が違う場合対策も異なってくるのではないかということです。

2番目は、細田会員が既に指摘してくださっている論点なのですが、SDGsということに関して、本部とオーナーの意識と責任の在り方にギャップがないだろうかという問題です。コンビニエンスストア各社本部は、表向きのSDGsをかなり意識しているかもしれませんが、しかし、実際のところ、フードロスであるとか、あるいは外国人労働者といった問題への対策の責任や費用は、加盟店が負わなければならない場合が多い。SDGs上の責任について、コンビニエンスストアシステムの責任を負っている主体が本部ではなくて加盟店になりがちであるという構造です。この非対称性ゆえにSDGsへの対応が十分になされにくいといった問題はないのでしょうか。本日の公正取引委員会の説明は加盟店と本部の関係が中心だったのですが、そのことによってもたらされる社会的な不平等ということに関して、どのぐらい議論ができるのかということをお聞かせいただければと思います。これは、先ほど河野さんが御指摘くださった点も反映しています。

○伊藤会長 それでは、川本会員、お願いします。

○川本会員 チャットに書かせていただいたとおりですが、コンビニエンスストアの

大手の本部のコミットメントといたしますか、スタンスの中で、出している項目の中で、ここは特に抵抗が強いとかというような感触があれば教えてください。その項目ごとで多分、差があると思うのです。もちろんアンケートの結果で、加盟店側は非常に強い意見を出していて、そこは嫌なのか。それとも割と加盟店側に反対が多くても本部の方は、割とそこはすんなりいきそうなのか。その辺のもし感触があれば教えていただけたらと思います。よろしくお願いします。

○伊藤会長 それでは、事務局の方、まとめてお答えいただきたいと思います。

○川上企業取引課長 まとめてお答えさせていただきます。

いわゆるサプライチェーンに関する御質問がございました。それで、我々、今日の御説明にはございませんが、いわゆる下請法、下請代金支払遅延等防止法という法律もございまして、いわゆる下請事業者に対して、いわゆる支払遅延、減額、不当な給付内容の変更等々を行うような場合におきましては、問題とし得るといようなこともございまして、過去に、勧告、それからあと指導した事例というものもございます。そういった意味におきましては、いわゆるむしろサプライチェーンの中では中小企業も含めて今年度から、いわゆる働き方改革というようにいろいろと労働法制も含めたルールの変更等がございまして、これは、公正取引委員会のみならず中小企業庁、厚生労働省も含めて関係省庁連携して、いわゆるしわ寄せみたくないものが生じないよということ、全般的に注意して取引状況を見ているところでございます。

それから、山下会員の御質問にありました点ですけれども、SDGsですとか、あとフランチャイズシステムのいわゆる今日的な経済状況、社会状況の中でいかに持続可能に発展していくかどうか。そのような視点に関する御質問であったと受け止めておりますが、これが、むしろ当委員会というよりも、時期を同じくして経済産業省の方でもコンビニエンスストアのあり方検討会というように、SDGsでありますとか、あと公共地域インフラとしての加盟店の機能といったようなものを含めて、加盟店の負担というか、しわ寄せといたしますか、そういったものが機能と見合っているかどうか。そういったような視点も含めて議論がされておまして、

そのような中で、昨年の秋にもフォローアップといったようなものも行われております。私もオブザーバーで参加させていただいておりますが、そのようなことで経済産業省と公正取引委員会とでそれぞれの所管分野というものはありますが、連携しながら進めていきたいと考えております。

それからあと、川本会員の御質問は、なかなか本部によりけりというところもありますので、一概には申し上げにくいところはございます。、いわゆる見切り販売ですとか、仕入れ数量の強制みたいなところにつきましては、従来からある問題だからということでもございませませんが、本部の方としても相当程度、そこは深刻に受け止めているというようなことで、それで体系的な対応も含めて、いかにより円滑に行う、それからあといわゆる無断発注みたいなものを取り締まるかどうか。そのような視点での対応というものを進めていこうとしているのではないかと思います。

他方で、いわゆる時短営業みたいなところにつきましては、もちろん非24時間営業というか、時短営業している店舗の数というのは増えてきています。増えてきておりますけれども、飽くまでもフランチャイズの競争力の源泉として、どういうところにいわゆる価値を求めるかという、戦略の根幹にもつながってまいるところもあると思いますので、そこは本部によっては、軸足をどこに置くかというようなところについては、安易に軸足自体を変えろということとはなかなか難しいと考えておられる本部もいるのではないかと思います。

少し御回答になっていないかもしれませんが、私個人の受け止めということで、勘弁していただければと存じます。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

私の手元の資料によりますと、20分ぐらい押していますので、最後のテーマを少し急いでやりたいと思います。

3つ目の課題であるフリーランスとして安心して働ける環境を整備するためのガイドラインの案につきましては、五十嵐経済調査室長から御説明をお願いします。できるだけ簡潔にお願いしたいと思います。

○五十嵐経済調査室長 経済調査室長の五十嵐でございます。どうぞよろしくお願いたします。

私からは、昨年12月24日に公表されましたフリーランスとして安心して働ける環境を整備するためのガイドライン案について御説明申し上げます。

資料は、今、表示されていますパワーポイント資料と一枚紙のガイドライン案の概要「ガイドライン（案）」本体をお配りしていると存じますが、パワーポイント資料に沿いまして、簡潔に御説明させていただければと存じます。

スライドの1枚目でございます。

このガイドライン（案）でございますが、昨年12月24日に、内閣官房成長戦略会議事務局、公正取引委員会、中小企業庁、厚生労働省の4省庁連名で公表したものでございます。このガイドライン策定の経緯でございますが、フリーランスというのは、多様な働き方の拡大であるとか、ギグエコノミーの拡大といった社会的変化を踏まえて、今後、高齢者雇用の拡大、社会保障の支え手、働き方の増加などに貢献することが期待されるということで、フリーランスが安心して働ける環境整備のためのルール整備を進めようということになりました。

そこでまず令和2年2月から3月にかけて、内閣官房を中心に実態調査を実施し、それを踏まえて昨年の7月に閣議決定された成長戦略会議実行計画において、方向性が定まった、ガイドラインの整備を行うということが定まったものでございます。

ここにございますように、事業者とフリーランスとの取引について、独占禁止法、下請法、労働関係法令の適用関係を明らかにするとともに、これらの法令に基づく問題行為を明確化するため、実効性があり、一覧性のあるガイドラインを4省庁で策定するということになりました。

ガイドラインの構成でございますが、ここにお示ししておりますように、主に5つのパートに分かれております。第1として、フリーランスの定義、それから第2として、独禁法、下請法、労働関係法令とフリーランスとの適用関係を説明し、第3で、フリーランスとの取引を行う事業者が遵守すべき事項、第4は、仲介事業者が遵守すべき事項、そして第5が、現行の労働法令上、フリーランスが雇用に該当する場合の判断基準を示しております。



ガイドラインの第1と第2は内閣官房が主に作成し、公正取引委員会は第3と第4を担当し、第5につきましては厚生労働省が主に作成を担当しております。本日は、公正取引委員会が関連する独占禁止法や下請法に關係する部分、つまり第4までを説明させていただきたいと思ひます。

スライドの次のページでございます。

まず、ガイドラインの第1で、フリーランスの定義をしております。フリーランスというのは、もともと法令の用語でもございませぬし、定義も様々でございますが、本ガイドラインでは、フリーランスとは、ここにありませぬように、実店舗がなく、雇人もいない自営業者や独り社長であつて、自身の経験や知識、スキルを活用して収入を得る者ということにしております。

次に、第2でございますが、フリーランスをめぐる独占禁止法、下請法、労働關係法令の適用關係を概括的に説明しております。

つまり独占禁止法は、事業者とフリーランス、個人事業者であるフリーランスと全般の取引に適用され得ること、それから、下請法は、一定の要件がございますので、そうした一定の要件を満たす事業者とフリーランスとの取引に適用されること。そして、労働關係法令ですが、独占禁止法や下請法に加えて、フリーランスとして業務は行つていても、實質的に発注事業者の指揮命令を受けていると判断されるような場合には、労働關係法令が適用されるということを整理しております。

本日御説明しませぬが、第5において、現行法上、雇用に該当する場合というのを説明しているわけでございます。

第3に参りまして、フリーランスと取引を行う事業者が遵守すべき事項でございます。ここでは、フリーランスとの取引に関する優越的地位の濫用規制についての基本的な考え方、それから、発注時の取引条件を明確にする書面の交付に関する基本的な考え方、第3に、優越的地位の濫用を中心とした独占禁止法、下請法上問題となる行為類型を説明しております。

まず、フリーランスに関して、基本的な考え方、フリーランスとの優越的地位に関する基本的な考え方でございますが、フリーランスに役務等の提供を委託する発注者と事業者の關係につきましては、情報量や交渉力の

面で格差があると考えられます。そのためフリーランスが自由かつ自主的に判断し得ない場合があり、発注事業者との取引において、取引条件が不利になりやすいという特徴もあるかと考えられます。

そうしたフリーランスとの取引の特徴も述べた上で、ガイドラインでは、ここに書いてありますように、自己の取引上の地位がフリーランスに優越している発注事業者が、その地位を利用してフリーランスに不利益を与える場合は、独占禁止法で優越的地位の濫用として規制されるという考え方を示しました。

2点目でございますけれども、発注時の取引条件を明確にする書面の交付に関する基本的な考え方でございます。書面の交付につきましては、内閣官房で実施した実態調査でもトラブルが多いと言われているものでございますが、発注事業者が、発注時の取引条件を明確にする書面を交付しない場合等には、フリーランスの方はそうした発注条件等を事後的に示したりすることが難しくなると考えられますので、優越的地位の濫用につながると考えられます。そのため発注事業者が発注時の取引条件を明確にする書面をフリーランスに交付しない場合には、独占禁止法上、不適切であるということを確認いたしました。また、下請法についての考え方も示しております。

3番目でございますけれども、具体的に問題となり得る行為類型でございます。優越的地位の濫用につながる行為類型につきまして、ここにございます12の行為類型を説明しております。そして、それぞれにつきまして、優越的地位の濫用に関する基本的な考え方、下請法が適用される場合の説明、そして、それぞれについて、問題となる場合の想定例というものを示しております。

以上が、具体的な行為類型でございます。詳細につきましては、割愛させていただきます。

次に、仲介事業者が遵守すべき事項でございますが、仲介事業者とフリーランスとの取引というのは、フリーランスが役務等を提供する機会を獲得するなどのメリットがあるという一方で、今後、フリーランスと仲介事業者の取引が増加することで、仲介事業者が優越した地位に立って、その

地位を利用して不当に不利益を与える場合もあるということで、仲介事業者を通じた取引についての基本的な考え方を示しております。

その上で、具体的な仲介事業者による問題行為としては、ここに挙げました規約の変更による取引条件の一方的な変更ということでございまして、仲介事業者が規約等を変更して、フリーランスが払うサービス利用手数料のようなものが増えたり、報酬が減ったりといったようなことが生じる場合に、フリーランスに不利益を与えるといったような場合、優越的地位の濫用として問題になり得るというふうなことを説明してございまして、その場合の判断基準などもガイドラインでは説明しているところでございます。

以上が、第4までの概要でございまして、本年1月25日までガイドライン（案）につきまして意見公募を行いましたので、今後頂いた意見も参考に3月末、年度末を目途に成案を策定する予定でございます。

どうぞよろしくお願いいたします。ありがとうございました。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

時間が詰まっているものですから、少し無理をして短くまとめていたのですが、今の段階では、土田会員と細田会員から御発言の希望がございまして、恐縮ですけど、続けて簡潔にそれぞれ御発言いただいて、後でまとめて事務局からお答えいただく形にしたいと思います。

それでは、土田会員、お願いします。

○土田会員 ありがとうございます。今回のガイドライン（案）は、去年7月の政府の成長戦略実行計画でフリーランスについて一定の保護ルールの整備を行うということがきっかけになっているのだらうと思います。ですので、政府として、一体としてということですから、公正取引委員会だけがこの問題をやるというふうには考えておられないのだらうと思いますし、また、私は、厚生労働省など、ほかの省庁とも協力してやっていくということが重要なのではないかと思いますので、公正取引委員会としてあれもこれも出しゃばろうということはしない方がいいのではないかと。そう思っておられないのだらうと思いますが、基本的なスタンスとしてそのように考えております。

ただ、そうは言いましても、今度のこのガイドライン（案）は、少し足

りないところがあるのではないかという気がいたします。それは第4、仲介事業者が遵守すべき事項ということで、これはプラットフォーム運営事業者がフリーランスと発注事業者を仲介するというような場合についての事項なのだろうと思うのですが、ここが、非常に簡単な書き方になっているわけです。

質問ということ言えば、実態調査では、プラットフォーム運営事業者についての問題というのは余り上がってこなかったのでしょうかということでございます。

以上です。

○伊藤会長 ありがとうございます。

もう一方、細田会員、お願いします。

○細田会員 本件で定義されているフリーランスは、零細の方が多く、消費税の免税事業者が多く含まれると思われま。2023年からは、いわゆるインボイス制度が導入される予定であり、私どものような事業者は、インボイスによって消費税を払うということをしていくわけです。ところが、フリーランスの方々が免税事業者であるために、適格請求書を発行できないとなると、その取引相手は、仕入税額控除を行うことができません。そのことを理由に、免税事業者であるフリーランスに業務を委託する事業者によっては、買ったたきや減額といったような違法行為を行うことが懸念されます。

現在、消費税転嫁対策特別措置法において買ったたきや減額などの行為は禁止されておりますが、これが今年の3月でもって失効となります。今後は、どのような行為が独占禁止法や下請法に抵触するのか、一般的な考え方や想定例などについて予見性の観点から今後の課題として明確にしていっていただきたいと思っております。

以上です。

○伊藤会長 それでは、事務局、今のお二人の方の質問についてお願いします。

○五十嵐経済調査室長 ありがとうございました。

まず、土田先生から御指摘の点でございます仲介事業者について問題行為がそれほど実態調査でなかったかということでございますが、私の記憶では、確かに個別の発注事業者との問題に比べると、仲介事業者をめぐる

トラブルというのは、比較的限定的であったと記憶しておりまして、そうしたこともございまして、その中で、典型的な問題行為として挙げられていた、今回御説明している規約の変更による取引条件の一方的な変更というものを代表的なものとして挙げたものでございます。

それから、細田会員から御指摘いただいたインボイスの点でございまして、貴重な御意見として今後参考にさせていただきたいと考えております。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

最後は少し急いでいただいて恐縮だったのですが、時間がそろそろ参りましたので、本日の討議はこれで終了させていただきたいと思っております。

最後に、古谷委員長から御発言させていただきたいと思っております。古谷委員長、お願いします。

○古谷委員長 古谷でございます。

今日は、会長、会員の皆さんには、このコロナ禍で昨日、緊急事態宣言がまた延長されるといった大変厳しい、あるいは制約の多い状況下で御参加いただきまして、ありがとうございました。また、大変貴重な御意見、コメントを賜りまして、ありがとうございました。

御承知のように、今日御意見を頂いた3つの分野は、公正取引委員会としまして、国民生活に非常に影響の大きい近時の社会経済活動のうちから、そういう変化を捉えまして、実態調査を行って、これを踏まえてガイドライン等の作成、あるいは見直しを進めているものであります。何人かの会員の方からお話がありましたが、今回の3つのガイドラインは、いずれも関係省庁と共同で作る、あるいは連携・協働しながらテーマに対処するといったような面が強くございまして、私どもが競争政策の観点から取り組んだものが、他省庁の政策にも、そういう意味で私どもの競争政策と整合的な形で影響を与えて広がりのある対応になっているという点は、大変意義深いと私自身思っております。今日頂いた御意見の中にもそれに関連する御意見がございました。よく踏まえまして、今後進めてまいりたいと思っております。

それに加えて、公正取引委員会自身といたしましては、こうしたガイドラインを踏まえて実際に反競争的な行為がありましたら、それにきち

んと迅速に効果的に対応するという事だろうと思っておりますので、こういうコロナ禍で経済が苦境にある中であればなおさらのこと、公正取引委員会の役割は大きいのだと思っております。そういう意味でも引き続きいろいろな情報をお寄せいただければ有り難いと思っておりますので、併せてお願い申し上げます。

本日は貴重な御意見を賜りまして、ありがとうございました。

私からは以上でございます。

○伊藤会長 どうもありがとうございました。

それでは、今回はこれにて閉会とさせていただきます。

本日は長時間にわたり御議論いただきまして、誠にありがとうございました。