

フランチャイズと優越的地位の濫用

I. はじめに

フランチャイズ・システムをめぐる優越的地位の濫用に係る問題については、コンビニエンス・チェーン本部による加盟者に対する行為について公取委が排除措置命令を行う例が近年現れているほか、これを契機として、加盟者が濫用行為の差止めや損害賠償を求めて提訴する例も相次いでいる¹⁾。

本稿では、公取委ガイドラインや近時の命令先例・裁判例を参照しながら、フランチャイズ・システムをめぐる優越的地位の濫用に関する諸問題について整理することとしたい。

II. フランチャイズ・システムをめぐる取引関係

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、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約定、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、指導等に関する約定、③これらに関連した対価の支払に関する約定及び④フランチャイズ契約の終了に関する約定を含む統一的契約である（公正取引委員会「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、最終改正平成23年6月23日〕。以下「フランチャイズガイドライン」²⁾。

このようにフランチャイズ契約は、単純な納入取引等とは異なり、継続的売買、準委任等様々な要素から構成される統一的契約であるから、フランチャイズ・システムをめぐる優越的地位の濫用について検討する際には、本部と加盟者との間における個々の権利義務ではなく、当該システムにおける本部と加盟者との関係全体を「取引」（独禁2条9項5号）とみて、本部と加盟者との関係について総合的に考察する視点も重要であると考えられる。

III. フランチャイズ・システムにおける優越的地位の濫用

1. 総説

フランチャイズ・システムには、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をすることによって、企業規模の小さな加盟者の事業能力を強化、向上し、もって市場における競争を活発にするという競争促進の効果があると考えられている。フランチャイズガイドラインは、本部による加盟者に対する各種の拘束について、加盟者に対して供与した営業の秘

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るとし、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としている。

しかし、例えば①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本部が加盟者に不利益となるように取引条件を設定・変更したり、加盟者に不利益を与える取引を実施したりすることは優越的地位の濫用に該当する可能性があると考えられ、また、②本部が外部業者との納入取引等を個々の加盟者に代わって事実上一括して行う場合において、本部が納入業者に不利益となるように取引条件を設定・変更したり、納入業者に不利益を与える取引を実施したりすることも優越的地位の濫用に該当する可能性があると考えられる。本稿では、フランチャイズ・システムに特有の検討が重要と思われる①を中心として、優越的地位濫用に関する問題点について検討する³⁾。

2. 優越的地位

取引の一方当事者（甲）が取引先である他方当事者（乙）に対して優越した地位にあることは、乙にとって甲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、甲が乙にとって著しく不利益な要請等を行っても、乙がこれを受け入れざるを得ないような場合をいう（公正取引委員会「優越的地位の濫用に関する独占禁止法上の考え方」〔平成22年11月

30日〕。以下「優越ガイドライン」）。公取委先例（排除措置命令平成21年6月22日〔前掲注1〕。以下「セブンイレブン公取委命令」）も、ほぼ同様の定義を用いて本部の優越的地位を認定している。

(1) 内部関係と対外的取引関係

優越的地位は取引先との間における相対的な関係に基づいて認定されるので、フランチャイズ・システム内部（対加盟者）と対外関係（対納入業者等）では、想定される劣位事業者群が異なり、したがって優越的地位認定に当たって考慮すべき事情も異なる。

フランチャイズ・システム内部における本部の加盟者に対する優越的地位の認定については、フランチャイズガイドラインにおいて、①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）、②本部の市場における地位、③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）、④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ものとされている。これらの考慮要素の多くは、優越的地位の認定に際して劣位事業者にとっての取引必要性を検討する際に一般的に必要とされることとなる要素を例示したものであるといえるが、フランチャイズ・システムにおける特徴的事情であると思われる初期投資（埋没費用）、契約期間、脱退制限条項等が特に具体的に示されている。

公取委命令先例や裁判例においても、これら

1) 公取委先例として公取委排除措置命令平成21・6・22審決集56巻（第2分冊）6頁（株式会社セブンイレブン・ジャパンに対する件）、裁判例として東京地判平成23・12・22金判1385号10頁がある。これらのほか、拘束条件付取引該当性を認めた近時の裁判例として、福岡地判平成23・9・15判時2133号80頁がある。

2) その他、社団法人日本フランチャイズチェーン協会による定義や、中小小売業振興法における定義が広く参照されているが、本稿では立ち入らないこととする。

3) なお、本文中②に関して、コンビニエンスストアの

ように、特定連鎖化事業を行うフランチャイザー（本部）がフランチャイジー（加盟者）に特定の商標等を与えるとともに、加盟者の物品販売等について統一的方法で統制、指導、援助を行い、本部と加盟者が特定の商標の下に一体となって、消費者に販売を行っていると思われるような場合には、当該フランチャイザーは、大規模小売業告示における「小売業を行う者」に該当するものとされている（公取委事務総長通達第9号「『大規模小売業者による納入業者との取引における特定の不正な取引方法』の運用基準」〔平成17年6月29日、最終改正平成22年1月1日〕）。

の考慮要素が具体的に検討されている。例えばセブンイレブン公取委命令は、①本部がコンビニエンスストアに係るフランチャイズ事業を営む最大手事業者であり、他方で加盟者はほとんどすべてが中小小売業者であること、②フランチャイズ契約終了後少なくとも1年間は他のコンビニエンスストア・チェーンに加盟できないこととされ、又は直ちに店舗を本部に返還するものとされていること、③本部が販売推奨商品及びその仕入先を加盟者に提示しており、加盟者が販売する商品のほとんどが推奨商品であること、④本部が加盟者に経営指導・援助等を行い、加盟者はそれらに従って経営を行っていること等を総合的に考慮して優越的地位を認定している。また、東京地裁平成23年12月22日判決（前掲注1。以下「セブンイレブン東京地裁判決」）は、①加盟者（原告）が本部（被告）から経営ノウハウの使用を許諾され、これに依拠して本件各店舗を経営しており、商品の仕入れについても本部に大きく依存していること、②加盟者は開業時に少なくとも250万円の初期投資をしている上、フランチャイズ契約の契約期間が15年間と長期間に及び、かつフランチャイズ契約終了後少なくとも1年間は他のコンビニエンスストア・チェーンに加盟できないこととされ、又は直ちに店舗を本部に返還するものとされていること、③本部が37都道府県に1万店舗以上の加盟者を擁し年間2兆円以上の売上高を有しているのに対し、加盟者は年間売上高が数億円程度にとどまる中小規模の小売業者であること等を総合的に考慮して優越的地位を認定している。

セブンイレブン公取委命令は、セブンイレブン東京地裁判決やフランチャイズガイドラインと異なり、加盟者が初期投資として相当の負担を負う旨を明示していない。この点については、セブンイレブン公取委命令は、加盟者の取

引必要性を認定するために特に重要であり、かつ十分であるといえる事実関係を例示したものであると理解することができ⁴⁾、したがって、同フランチャイズ・チェーンにおける初期投資の金額等が優越的地位を認定するに足りないことや、考慮要素とならないことを示唆するものではないと考えられる。

以上に対して、本部の納入業者に対する優越的地位の認定については、公取委勧告審決平成10年7月30日（株式会社ローソンに対する件、審決集45巻136頁）が、①本部がコンビニエンス・ストア・チェーン業界において売上高・店舗数共に第2位の地位にあり、毎年増加していること、②需要の多い商品を揃えているものとして消費者から高い信用を得ていること、③日用雑貨品の納入業者にとって極めて有力な取引先であり、納入業者が取引継続を強く望んでいること等を総合的に考慮して優越的地位を認定している。これらの考慮要素は、大規模小売業者による納入業者に対する優越的地位の濫用行為が認定された様々な公取委命令先例における考慮要素と軌を一にするものである。

(2) 優越的地位の判断基準時点

フランチャイズガイドラインは、フランチャイズ・システム内部における本部の加盟者に対する優越的地位の濫用について、フランチャイズ契約締結後において本部が加盟者に対して有している優越的地位についての濫用事例を念頭において検討し、考え方を示している。

これに対して、フランチャイズ契約締結前において、加盟者となる者に対して本部が優越的地位に立っていることは稀であろう。セブンイレブン東京地裁判決も、フランチャイズ契約等が締結される前においては、本部の取引上の地位が加盟者となる者に対して優越していたと認めることはできない旨判示している。

4) セブンイレブン公取委命令は、理由「第1 事実」1(2)オにおいて、本文記載の事情「等」に基づいて優越的地

位を認定しているものであり、命令書に明記されていない根拠事実が存在する可能性は排除されていない。

(3) 本部及び加盟者の事業規模

フランチャイズガイドラインは、フランチャイズ契約の締結後において本部が加盟者に対して優越的地位を獲得したことを認定するに当たって、本部の市場における地位並びに本部及び加盟者の間の事業規模格差も考慮する旨明記しており、セブンイレブン公取委命令においても、前記のとおり、本部が業界第1位の事業者であること等が認定されている。

他方、本部が業界における上位事業者ではないなど、本部の事業規模や市場における地位が大きいといふ難い場合において、それでもなお本部が加盟者に対して優越的地位に立つことがあり得るかは問題である。この点については、優越的地位の認定は前記のとおり種々の事情を総合的に考慮して行われるものであるところ、加盟者の本部に対する取引依存度やフランチャイズ契約の内容は本部の事業規模とは直接の関係がないから、本部の事業規模が大きいとはいえない場合であっても取引依存度やフランチャイズ契約の内容を重視して優越的地位が認定されることはあり得ると考えられる⁵⁾。

3. 濫用行為

フランチャイズガイドラインは、加盟者に対して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、当該フランチャイズ契約又は本部の行為は独禁法2条9項5号（優越的地位の濫用）に該当するとしている。

(1) フランチャイズ契約との関係

フランチャイズ契約においては、加盟者が負

担する義務等についての定めが置かれていることが通常であるところ、加盟者募集に際して情報提供義務違反、欺まんの顧客誘引等の問題が生じ得ることは別として、一般的には、本部と加盟者は契約条件を理解した上で同契約を締結しているものと考えられる。

もっとも、加盟者の負担及び義務がフランチャイズ契約に定められていても、本部が加盟者に対して当該義務及び負担を課すことについて優越的地位濫用の成立が直ちに否定されるとは限らない。例えば、フランチャイズ契約の契約期間中における事業環境等の変化によって加盟者の義務及び負担が実質的に変容し、その結果、加盟者に不当な不利益を及ぼすものとなることがあり得る。

また、本部がフランチャイズ・システムを運営するに当たっては、フランチャイズ契約締結後に、同契約に規定のない新たな義務及び負担を加盟者に対して課す必要も生じ得る。かかる場合には、フランチャイズ・システムの統一的運営の必要性や加盟者に生じる直接の利益と、加盟者に追加的負担を課すことの必要性及び相当性並びに加盟者に生じる不利益の程度を具体的に考慮した上で、濫用行為該当性が検討されることとなる。フランチャイズガイドラインは、フランチャイズ契約締結後の契約内容の変更について、「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」は優越的地位濫用に該当するとしている。

セブンイレブン東京地裁判決においては、取

5) 業界における上位事業者ではないフランチャイズ本部については、公取委による事件選別の結果、優先的審査対象とはされない可能性もある。しかし、加盟者から優越的地位の濫用を理由として民事訴訟等（差止訴訟・差止仮処分・

損害賠償請求）が提起された場合においては、本文に記した諸事情を総合的に考慮しながら優越的地位の有無が検討されることになると考えられる。

納代行業務（来店客の持参した払込票の提示を受けて各種料金等の収納を代行することを内容とする業務）や、大手宅配便業者が取り扱うメール便の受付業務に係る負担を本部が加盟者に負わせていることについて、優越的地位濫用該当性が争点とされた。同判決は、当該業務についてフランチャイズ契約に明文の規定がないことを指摘しつつも、契約締結に至る経緯（フランチャイズ契約締結に際して本部が加盟者に収納代行業務について説明していたこと等）を具体的に認定し、また加盟者は商品・サービスの内容、構成等が合理性の認められる限度で随時変更されることを了解していたと認定した。その上で、加盟者に対して支払われる手数料の水準が不当に低廉であるとはいえないとし、また誤収納が生じるおそれや強盗被害発生のおそれについて本部が相応の対策を講じている事実を具体的に認定し、前記の各業務について本部が加盟者に対して不当な不利益を課しているとはいえないとした。

（2）公正競争阻害性

優越ガイドラインは、優越的地位の濫用行為が「取引の相手方の自由かつ自主的な判断による取引を阻害するとともに、当該取引の相手方はその競争者との関係において競争上不利となる一方で、行為者はその競争者との関係において競争上有利となるおそれがある」ことを、優越的地位濫用規制の根拠としている。

（ア）行為の広がり

フランチャイズ・システムにおいては、加盟者が多数に及ぶ上、本部が加盟者の全てないし大多数に対して優越的地位に立つ場合もある。かかる場合において、どの程度の数（割合）の事業者に対してどの程度の不利益を与えることが公正競争阻害性の認定のために必要であるかは、必ずしも明確ではない。

この点に関連して優越ガイドラインは「特定の取引の相手方に対してしか不利益を与えていないときであっても、その不利益の程度が強い、又はその行為を放置すれば他に波及するおそれがある場合」には公正な競争を阻害するおそれがあると認められやすいとしており、いわゆる「行為の広がり」が公正競争阻害性認定における必須の要件ではないことを示唆している。

セブンイレブン公取委命令においては、加盟者（1万店舗超）のうち、本部による濫用行為（見切り販売の制限）の相手方として公取委が認定した加盟者店舗数は34店舗であったことが窺われるところであり⁶⁾、これは、当該34店舗に対する見切り販売制限の事実をもって公正競争阻害性の認定に足り、他の加盟者において見切り販売を継続していた例があったとしても本件においては公正競争阻害性を認定するに妨げないという公取委の立場を示唆している。

（イ）濫用行為の種類と行為の個数

優越的地位の濫用行為について検討する際には、濫用行為の行為類型に基づいて、各行為類型に属する行為のそれぞれについて公正競争阻害性を検討すべきか、あるいは各種の行為を包括して公正競争阻害性を評価すべきかが問題となる。平成21年独禁法改正によって優越的地位の濫用（継続してするもの）が課徴金対象行為となったことから、濫用行為の個数は、課徴金賦課要件である継続性の認定や課徴金額の算定にも影響を与えることとなる⁷⁾。

フランチャイズ・システムは、単純な納入取引等とは異なり、取引に係る契約が継続的売買、準委任等様々な要素からなるいわゆる非典型契約であって、それが一体的なシステムとして運用されているものといえる。したがって、フランチャイズ・システムを構成する各種の取

6) 株式会社セブン-イレブン・ジャパン「公正取引委員会からの排除措置命令に関する弊社見解について」(2009年6月22日。http://www.sej.co.jp/mngdbps/_material/

localhost/pdf/2009/062202.pdf)

7) 平山賢太郎「判批」ジュリ1430号(2011年)52頁参照。

引を包括的に単一の取引として把握したり、当該取引に際して行われる種々の濫用行為について包括的に単一の濫用行為として評価したりすることが実態に即している場合もあると考えられる。

この点について、セブンイレブン公取委命令は「取引」について特に限定を付すことなく、加盟店基本契約に基づく種々の取引関係を包括的に捉えているものと理解される（命令書理由第1-1(2)オ）。また、フランチャイズガイドラインは、濫用行為について、本部が加盟者に対して行う「取引先の制限」、「仕入数量の強制」、「見切り販売の制限」、「フランチャイズ契約締結後の契約内容の変更」、「契約終了後の競業禁止」⁸⁾を濫用行為として例示すると同時に、フランチャイズ契約全体としてみて本部の取引方法が濫用行為に該当する場合もあるとしている。

4. 正当化理由

フランチャイズ・システムにおける本部による加盟者に対する各種の拘束は、前記Ⅲ 1のとおり、営業秘密の保護、統一的イメージ確保等の正当な目的に基づいて行われている以上、それがフランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度にとどまる限り、直ちに優越的地位の濫用として問題となるものではないと考えられる。

この点に関してセブンイレブン東京地裁判決は、フランチャイズ・システムにおいてはチェーン全体が統一的に運営され、状況に応じて合理性の認められる限度で変更されていくことが予定されているとした上で、一部の加盟者がメール便受付業務等を行わない場合には、一

定の仕様による共通した店舗の構造、店内レイアウト、看板等の外観、品揃え等についての広く認識されているイメージが損なわれることが避け難い旨判示し、フランチャイズ・システムにおける統一的運営の必要性に配慮している。なお、セブンイレブン公取委命令の命令書「理由」部分には統一的運営の目的や必要性に関する言及がないが、公取委による事件処理においては、一般的に、審判手続において審判請求人から具体的に主張があった場合にはじめて明示的に正当化理由についての公取委の判断が示されることが通常である。

IV. おわりに

フランチャイズ・システムと優越的地位の濫用については、公取委による命令・審決先例に乏しく、また、本部の加盟者に対する拘束をめぐる民事紛争においても、従来、優越的地位の濫用の成否は中心的争点とされないことが多かった⁹⁾。しかし、セブンイレブン公取委命令を契機として優越的地位の濫用が民事訴訟においても正面から争点となる例が増えていることから、裁判例・公取委命令先例の蓄積や具体的事例を踏まえた議論の深化、そしてコンビニエンス・チェーン以外のフランチャイズ業態への議論の広がりにも今後も注視していくことが重要であるものと思われる。

8) なお、セブンイレブン公取委命令においては、フランチャイズ契約における競業禁止の定め（基本契約終了後少なくとも1年間、コンビニエンスストア事業に係るフランチャイズに加盟することの禁止）が認定されている。しかし、当該契約条項は優越的地位の認定において言及されているにとどまり、当該契約条項が不当な「契約終了後の競業禁

止」に該当するとはされていない。

9) フランチャイズ・システムをめぐる民事紛争については、長谷河亜希子「フランチャイズ・システムと優越的地位の濫用(1)～(3・完)」公正取引721号(2010年)9頁、723号71頁、724号60頁(2011年)が詳細な分析を行っている。