

フランチャイズ規制法及びその運用 に関する大韓民国調査報告書

調査日程：２０２５年１月１５日（水）から１月１７日（金）

日本弁護士連合会消費者問題対策委員会

※本報告書は、消費者問題対策委員会が行った調査結果を取りまとめたものであり、日本弁護士連合会としての公式な見解ではありません。

目次

| | | |
|--------------------------------------|---|----|
| 全体調査報告（執筆担当：佐藤千弥） | p | 1 |
| 全国加盟店主協議会調査報告（執筆担当：石原正貴） | p | 4 |
| 大韓民国公正取引委員会調査報告（執筆担当：江川剛） | p | 9 |
| 大韓民国公正取引調停院調査報告（執筆担当：平山賢太郎） | p | 16 |
| 大韓民国大手チキンバーガーチェーン調査報告（執筆担当：佐藤千弥） ... | p | 19 |

全体調査報告

弁護士 佐藤 千弥

第1 概要

1 参加者

日本弁護士連合会消費者問題対策委員会独占禁止法部会の以下の委員・幹事が参加した。

中村 昌典会員（同委員会幹事・東京弁護士会）
宮城 朗会員（同委員会委員・東京弁護士会）
石原 正貴会員（同委員会委員・第二東京弁護士会）
江川 剛会員（同委員会委員・第二東京弁護士会）
中野 和子会員（同委員会幹事・第二東京弁護士会）
平山賢太郎会員（同委員会幹事・第二東京弁護士会）
中嶋 弘会員（同委員会幹事・大阪弁護士会）

通訳として以下の方のご協力をいただいた。

松尾和彦

イ・チャニョル

2 調査日程

- ・2025年1月15日（水）午後3時から午後5時
全国加盟店主協議会（ソウル市）
- ・2025年1月16日（木）午後1時45分から午後3時20分
午後3時40分から午後5時00分
大韓民国公正取引委員会（セジョン行政特別市）
- ・2025年1月17日（金）午前10時5分から午前11時20分
大韓民国公正取引調停院（ソウル市）
- ・2025年1月17日（金）午後1時30分から午後2時30分
大韓民国大手チキンバーガーチェーンの加盟店（ソウル市）

3 調査の目的

（1）はじめに

日本弁護士会は、2013年2月26日から28日、消費者問題特別委員会独占禁止法部会のメンバーを中心に、大韓民国のフランチャイズ制度の調査を行ったが、前回の調査から12年の時を経て、今回、再度、大韓民国の調査を実施した。

（2）2013年の調査について

2013年の調査の際は、大韓民国公正取引委員会や大韓民国公正取引調停院を訪問。

当時、大韓民国を調査対象とした理由は、①日本にはフランチャイズを包括的に規制する法制度がないのに対して、大韓民国では加盟事業法が制定されフランチャイズが包括的に規制されていること、②大韓民国には日本にはない公正取引紛争調停制度があり、フランチャイズに関する紛争を調停で解決するケースが多いこと、③日本と大韓民国はともに大陸法系で、具体的な法制度面でも類似点が多く大韓民国の制度は日本にも取り入れやすいとみられること等から、大韓民国のフ

ランチャイズ規制の内容と運用状況の調査が、日本の立ち後れたフランチャイズ規制を見直す上で有益であると考えた。

調査を通じて、事前に提示される情報公開書の内容が充実していること、開業時の加盟金の預託制度があり加盟金詐欺を抑止していることなど、大韓民国のフランチャイズ規制は、加盟店保護が日本よりも充実していることが分かった。

また、大韓民国の公正取引紛争調停制度においては、調停と公正取引委員会の行政処分が連動性しており、本部が調停に応じない場合、公正取引委員会から排除措置命令等の処分を受ける可能性があることが調停での紛争解決の強いインセンティブになっており、フランチャイズに関する紛争の解決に役立っていることも分かった。

一方で、フランチャイズ規制に力を入れる大韓民国固有の事情、例えば、大韓民国では少数の財閥の経済的地位が極めて大きい一方で、財閥企業に就職できなかった者の職業的選択肢が狭いこと等が原因で、OECD加盟国の中でも自営業者の割合が高いこと、大韓民国が大統領制を採るため世論に敏感で国民の一定割合を占める自営業者等の支持を得るための政策が展開されやすいこと等も分かった¹。

大韓民国のフランチャイズに関する紛争防止・紛争が生じた場合の解決に向けた積極的姿勢に当時の参加メンバーは衝撃を受け、日本弁護士連合会が提出した2021年10月19日付「フランチャイズ取引の適正化に関する法律（フランチャイズ取引適正化法）に関する意見書」策定にあたっても、大韓民国の制度を参考にした。

（３）前回調査後の大韓民国経済・社会

前回調査後、大韓民国の経済は成長率こそ低下したが、成長を続け²、一人当たりGDP³や購買力平価によるドル換算の平均賃金⁴で日本を逆転した。

一方で、大韓民国では、日本よりも急激に少子化が進んでいる。具体的には、大

¹ OECDによると2022年のデータでは、大韓民国の自営業者の割合は23.2%（2023年）とOECD加盟国で5位。大韓民国より上位なのはコロンビア、メキシコ、チリ、コスタリカと中南米の国で、日本は9.6%、米国は6.6%で、日本や米国の自営業者の割合は大韓民国より遙かに低い。（<https://www.oecd.org/en/data/indicators/self-employment-rate.html?oecdcontrol=d7f68dbeee-var3=2023>）

² 大韓民国の経済成長率は、1960年代は年平均9.5%、70年代は9.3%、80年代は10.0%、90年代は7.1%と高成長を続け、2000年代は4.7%、2010年代は2.6%となっている。

（<https://www.bok.or.kr/imerEng/bbs/E0002902/view.do?menuNo=600342&nttId=10081069>）

³ 大韓民国の名目GDPは1兆8699億1600万ドル（2024年）で4兆700億9400万ドル日本の約45.9%が、一人当たり名目GDPをみると、2024年は大韓民国が3万5,563ドルであるのに対し日本は3万3,949ドルとなっている。

（<https://www.bok.or.kr/imerEng/bbs/E0002902/view.do?menuNo=600342&nttId=10081069>）

⁴ 2021年のIMF調べでは、名目平均賃金は大韓民国が約3万7174ドルであるのに対して日本は約4万491ドルで日本が上回っていたが、購買力平価によるドル換算での平均賃金は、大韓民国が4万2747ドルで日本の3万9711ドルを上回った。

（<https://www.imf.org/en/Publications/International-Financial-Statistics/Issues/2016/12/31/International-Financial-Statistics-20151>）

韓民国の合計特殊出生率⁵は0.75（2024年）で、日本の1.2（2023年）を遙かに下回っている。

出生率低下の裏面として、大韓民国は高齢化も進んでいる。大韓民国の高齢化率⁶は19%（2023年）で、日本の29.1%（2023年）より低い。2045年ころには大韓民国の高齢化率は日本を抜くものと予想されている。

大韓民国は国民年金制度等の社会保障の整備が遅れており、高齢者の相対的貧困率⁷が39.7%（2023年）と日本の20%を上回りOECD加盟国で最も高い水準となっている。大韓民国では、貧困高齢者のフランチャイズ規制は貧困高齢者の就業対策の側面も有するようだ。

このように、大韓民国は、経済全体でみれば日本と遜色ない状況になり、少子高齢化や格差社会の進展など日本と共通する問題を抱えていることから、大韓民国の法制度から日本が参照すべき理由はより大きくなっているといえる。

（４）前回調査後の大韓民国の関連法改正

前回調査後、大韓民国のフランチャイズ規制関連では、情報公開書の公開の義務付、加盟契約書の記載事項の改正、報復措置禁止条項を設けるなどの本部の義務に関する改正など重要な改正がなされた。

また、フランチャイズと類似の問題を有する代理店についても代理店法を制定し、規制することになった。

公正取引紛争調停制度についても、調停の申立に時効中断効を与える、調停調書を裁判上の和解と位置づける、調停の合意を履行した場合は公正取引委員会の排除措置命令を免除する等の重要な改正が行われた。

（５）今回の調査について

今回は、前回調査後の法改正を踏まえた大韓民国のフランチャイズ規制の内容と運用状況を調査することにした。

また、大韓民国加盟店事業法では、日本の労働法の団結権・団体交渉権に類似する、加盟店が事業者団体を結成する権利及び加盟店事業者団体が本部と取引条件の変更等について協議する権利が認められているが、その実状を調査するため、加盟店事業者団体の一つも調査対象とすることにした。

以上

⁵ 一人の女性が一生の間に出産する子どもの数。

(https://kostat.go.kr/board.es?act=view&bid=11773&list_no=420358&mid=a20108100000、<https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/jinkou/geppo/nengai23/dl/gaikyouR5.pdf>)

⁶ 65歳以上人口が総人口に占める割合。(https://www8.cao.go.jp/kourei/whitepaper/w-2024/zenbun/06pdf_index.html)

⁷ 所得が国や地域の集団の中央値の半分に届かない人の割合。

全国加盟店主協議会調査報告

K o r e a F r a n c h i s e e U n i o n

弁護士 石原 正貴

訪問日時：2025年1月15日午後3時から5時

協議会出席者：会長、諮問委員長、事務局長、政策チーム長

1 全国加盟店主協議会の概要（同協議会ホームページから抜粋）

2013年コンビニ店主の自殺など多くの痛みを乗り越え、フランチャイズ加盟事業の弊害を知らせ、不公正な取引環境を改善するために努力した結果、2013年8月13日経済法領域で世界初に団体を構成して本社と交渉できるようになった。

すでにずっと前から親睦交流を通じて協議会形態の集まりをしていた店主たちが本格的にブランド別加盟店主団体を結成し、個別に活動しており、2016年に連合団体である全国加盟店主協議会連席会議を発足した。

2018年10月5日公正取引委員会から非営利法人設立許可を受け、社団法人全国加盟店主協議会を設立した。

現在、大韓製菓外食加盟店協会・全国自動車整備事業者連合会・全国化粧品加盟店連合会など業種別連合団体をはじめ、60個の個別団体、4万5千余りの加盟店主が不公正・不合理な制度改善と共同の懸案対応を中心に活動している。

2 本部との協約について

協約には、加盟事業法14条の2と同15条の4の2種類がある。14条の方は団体が本部に要請して結ぶ協約で、15条は本部が個別の事業者との間で結ぶ協約。協議会は主に14条の方を利用し、15条の方は主に本部が個別の事業者に受けるかどうかを聞いて締結される。10年間で30個ぐらいの協約を結んだ。

協約の内容は多様。最近の例として、本部の不公正な取引に対する損害賠償、本部が不公正・不合理なことをしないようにする内容、オンラインプラットフォームに関する内容。大手の本部とも協議できているが、大韓民国に法人を置いてない海外の本部の場合は協約を結ぶのは難しい。

大手コンビニエンスストアとも2014年初期に協約を締結した。閉店する加盟店の違約金を減らす内容や営業時間に関する内容のものである。営業時間を加盟店の自由にするのは難しいが、夜12時から朝6時まで収益が生じない場合には営業強制できない、正月などの場合は休んでもいいというような内容の協約を締結した。

3 協約の効果について

大韓民国には12,000のブランドがあり、100のブランドについて団体が立ち上がっている。加盟店は350,000あるが、そのうち、16のブランドの

35, 000店の加盟店が本協議会に加入している。

協約が成立した場合の効果として、裁判所は原則的に団体に参加している加盟店だけに協約の効力を認めているが、現実の取引では、協議会に参加していない加盟店についても協約は守られていることが多い。

4 団体交渉権の必要性について

協約締結に際し、加盟店団体の権利には、団体構成権と協議権の2つがあるが、協議権があっても本部が協議を断ることもあり、協議会としては交渉権を付与するような法改正を求めている。

今の段階では、協議を求めても本部が交渉に応じないことがあるため、そのような場合はデモなどの政治的活動を行って交渉を実現しているが、社会的費用が非常にかかる。加盟事業法14条の2第3項では、本部は協議を求められると誠実に対応しなければならないとなっているが、制裁ではなく、必ずしも交渉に応じられるわけではない。

交渉権に関しては5つに分けて考えている。団体構成権、協議を要請する権利、正当理由なく協議を拒否した場合の制裁、協約締結権、協約を拒絶した場合の制裁などの高い水準の権利を求めている。制裁としては、公正取引員会の排除措置命令や、課徴金、刑事罰などを要求していたが、今までの経験からすれば、交渉することができれば40%～50%は解決できたのでまずは交渉することが重要だと考えている。

5 最近の問題について

これまでは本部との問題が多かったが、現在は、オンラインプラットフォームとの間の問題が多く、協議会の活動として半分くらいはそちらに割かれている。オンラインプラットフォーム法はまだ成立しておらず、成立させるために活動していかなければいけないと考えている。大韓民国には、非常に多くの人が利用している大手のプラットフォームがあるが、現在、そこの協約の交渉をしている。

主な問題として、多くの加盟店がプラットフォームを使っているところ、プラットフォームの手数料や広告料などが高いことで加盟店の収益が低くなってしまっており、それが問題となっている。

また、現在、大韓民国ではスポーツ用品メーカーの大きな問題がある。大韓民国では、本部も、ショッピングサイト（プラットフォーム）に出店することがあり、その場合、出店するのが本部なので、本部も加盟店と同じような立場になる。オンライン販売の場合、本部が直接ショッピングサイトを利用して安く販売し、消費者がそれを選んでしまうので、加盟店の売上げが大幅に減少してしまうという問題がある。販売価格は加盟店で決めることができ、本部は加盟店に販売価格を強制できないが、取引慣行としては実際には強制されるのが実情である。この問題でより深刻なのは、そもそも売れ筋の新商品を本部が加盟店に卸さないということもある。

化粧品でも同じような問題がある。

これに関し、協約で解決したのが1件ある。ある地域で本部がオンラインで販売した売上について、その収益をその地域の加盟店にも一部分配するという内容である。将来的には、加盟店の営業地域をオンラインまで広げ、地域のオンラインでの受注自体をその地域の加盟店で行うようにしてもらいたいと考えている。

このスポーツ用品メーカーは外国の会社で、国内企業ではないので、協約の締結が難しく、昨年から議論をしている状況。国内に大韓民国法人はあるが、大韓民国法人には権限があまりない。

フランチャイズ契約は、営業地域の保護が基本であると思う。プラットフォームがなかった時代には、営業地域の保護があったし、そのような紛争はなかった。プラットフォームができてから営業地域の保護が崩れてしまった。プラットフォームに広告を多く出している店舗が優先されてしまい、同じブランドにもかかわらず、遠方の店舗が消費者に選ばれてしまうような状況になっている。フランチャイズ本部も、このような問題を認識していて改善しようとしている。大韓民国では、配達の場合は99.9%以上がプラットフォームを利用しており、プラットフォームへの手数料は25~30%にもなり、売れば売るほど赤字になってしまうこともある。日本でも間もなくそういう問題が出てくると思う。フランチャイズの問題だけではなく、オンラインのプラットフォームを含めた制度が必要だと思う。

6 加盟店団体の結成について

日本では、本部を恐れて加盟店が団体に参加することが少なく、加盟店が団体を結成するのが難しいとのことだが、大韓民国について、私たちも最初は難しかったし、今も難しいと感じている。以前は、フランチャイズの問題を認識した人が多くいて社会運動のような活動をしていた。大韓民国では加盟取引士という資格があり、加盟店側で働く加盟取引士と活動家が一緒に努力して団体を組織した。

大韓民国には民主化に関する経験があり、加盟取引士の専門性と活動家の組織化に関するノウハウがあり、当事者の犠牲もあって今につながっている。大韓民国では経済法の中で加盟事業法の改正が一番多い。

日本では、加盟店が最初に運動をすると自分が不利益を被る危険があり、フランチャイズ問題は加盟取引をしている限られた人に関する問題として国民の理解もなかなか得られないということだが、私たちは、私たちの主張を色々なメディア・言論を通じて消費者の理解を得られるように努力し、その結果、全部ではないが一部は消費者の理解を得られたと思う。その中では、加盟店の犠牲もあり、例えば、2012年~2013年の間にコンビニエンスストアのオーナーが6人亡くなった、2015年にはピザチェーンの加盟店のオーナーが8か月争って2人が亡くなったということもあった。このような犠牲の中で努力した結果、今の状況につながったと思う。

日本の場合、コンビニエンスストアが24時間営業するということは消費者にはいいことだという議論があるとのことだが、大韓民国では考えが異なると思う。赤字になるのになぜ営業するのかというのが大韓民国人の考え方。上記のスポーツ用品メーカーの問題も、報道されることにより、大韓民国ではそのメーカーの物は買わないという不買運動になる。

7 加盟取引士について

大韓民国では、既存の法律では新しい問題を解決するのに限界があるという考えがあり、最初は独占禁止法の専門家である公正取引士を作ろうということだったが、それだと範囲が膨大になるという批判があり、当時一番の問題だったフランチャイズ問題に絞って加盟取引士が作られることになった。大韓民国で労働問題があった時、社会保険労務士を作って問題を解決した経験があり、その経験を生かして加盟取引士を作った。

加盟取引士とは大韓民国公正取引委員会が認める資格で、加盟事業をする際に事業性の検討、情報公開書を作成、当事者の教育と訓練などを行い、当事者間の紛争が生じた際には意見申述を代わりにするなどの業務を行う。

加盟取引士は、本部側の業務のみを行う人や加盟店側の業務のみを行う人もおり、その人の考え方次第で業務を行っている。

8 加盟店の収益に関する情報の公開について

加盟契約をするに際し、利益に関する情報として、加盟店の平均売上高は公開されている。本部が加盟店からどれくらいの利益を得ているのかも公開されている。開店時の初期費用は公開されているが、加盟店の毎月かかる費用は公開されていない。そのため、開店後の利益率などを予測するのは難しい。協議会としては、事後の費用を含め情報を公開するように求めているが、本部からは営業秘密だと言われることもあり、法改正を要するかもしれない。

9 平均的な加盟店の利益の推移について

大韓民国において、加盟店は、自営業者の中では中の上くらいの利益を上げていると思う。大韓民国の自営業の平均利益は月額2,500,000ウォン程度で、加盟店は、これよりは少し高いと思う。しかし、全体で見ると高いということではなく、大韓民国では、資本家・大企業の労働者が月額3,500,000～4,000,000ウォンの給料、自営業者は月額2,500,000ウォンくらいで、あとは最低賃金の労働者というような構成になっている。

昔に比べて人件費が上がり、加盟店オーナーの利益は減っている。昔は、自営業者と最低賃金の労働者との差はもっと広がったが、その差はあまりなくなってきた。

10 標準契約書について

標準契約書は加盟店の役には立っているが、まだ限界や足りないところがあるの

で、よりよい標準契約書を作るために努力している。協議会としては、標準契約書を作る公正取引委員会に必要な要請をしている。本部から仕入れる際の決済の手数料とか、法改正として求めると政府にとっては負担となるので、実現しやすいように標準契約書に入れてもらうような要請をしている。

以上

大韓民国公正取引委員会調査報告

弁護士 江川 剛

調査日：2025年1月16日（木）午後1時45分から午後3時20分、
午後3時40分から午後5時00分

調査先：大韓民国公正取引委員会（Korea Fair Trade
Commission、以下「KFTC」という。）

I 調査の概要

事前に伝えていた質問事項に沿って、まずKFTCより回答をいただき、その回答に対する質疑応答も実施していただいた。

回答いただいたのは、商取引・M&A局フランチャイズ調査班（
Franchise Investigation Team /
Business Trade M&A Bureau）、業務提携政策長官フラン
チャイズ政策課（Franchise Policy Division / D
irector General for Business
Cooperation Policy）。

II 質疑応答の内容

第1 加盟事業法改正関係

1 小規模本部・新規本部に対する規制

(1) 小規模加盟本部や直営店のみの本部に規制を拡大する予定の有無等

現行の加盟事業法では、一定の条件を充足する加盟本部（事業者が6か月の間に払った加盟金が100万ウォン以下である場合等）に法の適用を排除する条項を置いている。

小規模加盟本部への規制拡大は、それに伴う加盟事業者保護の効果や小規模加盟本部規制に対する負担を総合考慮しなければならない問題だと考えている。現在、議論は進んでおらず、政府レベルでも規制拡大の方策について検討はしていない状況である。

直営店のみ置いている本部の場合、事実上加盟事業を行っていないので規制を拡大する実益がなく、したがって別途の規制の方策は検討していない。

小規模本部の場合、優越的地位の濫用規制は排除されるが、一部の規制（情報公開書の提出義務や重要事項説明義務等）の対象からは排除されない。

(2) 加盟金預置（加盟金預託）制度での返還をめぐる紛争の有無等

この制度は、加盟本部が加盟金を受け取る場合に、加盟店から直接受け取るのではなく、加盟店に第三者に預けさせる制度で、小規模の加盟本部にも適用がある。違反した場合の制裁には、是正措置命令や課徴金のほか、刑事告発もある。2008年の制度導入以来、179件の事件を処理した。

課徴金の額は、本部の営業期間中に受け取った加盟金を「関連売上高」として基準とする。当該違反行為にかかわる金額だけを考慮すべきだという意見もある

が、K F T Cでは採用していない。割合は違法性の程度に応じて、最大2%。1%で済むことはない。

2 情報公開制度

(1) 詐欺的あるいはいい加減な本部の算入を防止できているか

情報公開制度は加盟本部と加盟希望者との間の情報非対称性を緩和して加盟希望者を保護するための制度。加盟希望者が正しい加盟本部を選択できるようにして、詐欺的業者の参入を遮断する機能を有している。具体的には、加盟本部はその事業を始める前に情報登録機関に情報を登録しなければならない、その過程で登録機関による審査を受けなければならない。その審査で、情報公開書に抜け落ちや虚偽がないかがフィルタリングされている。また、希望者は提供される情報を通じて加盟本部がいかなる方式で運営されているか知ることができるので、いい加減な加盟本部は加盟希望者から選択されなくなり、結果的に市場から排除される。

審査には、例えば財務諸表審査では、記載内容の裏付け資料の添付も求める。それ以上の資料の信憑性に対する審査（実質的に正しい事業をしているか）というところまで踏み込んだ審査はしていない。1年以上直営店を営まなければいけないという規定があり、その営んだ裏付け資料は求めている。

もし、提出された情報公開書と、実情が全く異なっていたことが後から判明したような場合には、登録取消しなどの処分がある。故意の違反には是正命令や課徴金、刑罰もある。

(2) 情報公開書のインターネット上での公開やその内容

情報公開書の内容は、個人情報や営業秘密が隠された情報に限り、インターネットで見られる。全て閲覧できるようにすべき、という声もあるが、その利益よりも個人情報や営業秘密保護の利益の方が大きいと考えるので、実際に情報が必要な加盟希望者にのみ、原本を見せるようにしている。

記載事項に欠落があれば、登録を拒否したり重要事項の欠落に対しては取消しができる。収益実績は記載されることが原則だが、個人事業者が加盟本部を始める場合、記載すべき情報がないので、関連情報が記載されない場合もある。

公開される情報は、一定期間ごとに更新する規定がある。その期間は対象の情報によって変わる。

公開される収益実績は、年単位の、地域毎の加盟店の平均売上額。POSなど定期的にかかる費用も公開されることになる。

地域毎に何店舗あるのか等、自分の商圈が確保されるかについては、契約時に提供することになっている現況文書と、契約書の地域を保障する文言を確認すれば分かる。本部がこれらに違反した場合には法的制裁を受ける。

(3) 契約後の経費に関する情報

加盟希望者は、14日前には経費に関する関連情報を得ることができる。

昨年の加盟事業法改正で、義務的な記載事項に、指定事業者からの購入が義務付けられる品目の種類や供給価格の算定方式が加えられた。ただし、価格は市場で自律的に決められるのが原則なので、それについて約款法で規制するのは難し

いと考えている。

加盟金について、ロイヤルティ方式をとるのか、差額方式をとるのかは加盟本部が決めるべきことだと考えている。昨年の制度改正で、差額方式を採って加盟店に不利益変更する場合には、必ず本部と協議するようにという変更があった。それにより差額を過度に取ることは防げるようになったと考える。

大韓民国では、本部間の加盟店獲得競争が盛んで、差額を大きくすると加盟店はすぐ別の加盟店に移ってしまうので、特に小売の場合は、多額の差額を乗せるというのは難しいと思う。外食の場合はレシピが重要で簡単には移れないので、業態による違いもあるかと思う。今、大韓民国のコンビニエンスストア業界で問題になっているのは、P B商品の購入強制の問題。

(4) 加盟希望者側の理解の程度

加盟事業法は、加盟希望者が十分に理解できるよう、熟考期間を設けている。そのため、希望者は事前に詳しく調べることができる。加盟取引士の意見を聴く場合は、熟考期間を14日から7日に短縮できる。実際は、加盟取引士の意見を聴かない人が多い。

熟考期間があっても、情報公開書を読まない人もいるし、理解できない人もいる。情報公開書の内容がもっとわかりやすくなるように練っている。

3 収益予測に関する開示

- (1) 一定以上の規模の本部は、予想収益算出書の公開が義務付けられている。収益の算定方式には、本部が自ら合理的だと思う算定方式と、近隣の加盟店の実績から算出する方式の二通りあるが、後者の方が多いので、そこまで極端に、予想を下回ることはいない。

本部が合理的だと思う算定方法には、例えば「1.7倍基準」(最高売上額と最低売上額の差が1.7倍を超えないように算定する。)がある。この基準にはガイドラインが4つくらいあり、細かい定めもあるので、おかしい金額になることはない。

- (2) 損益分岐点の開示義務は法的にはない。加盟店が儲かってこそ本部も儲かるので、本部が加盟店にアドバイスする中で、損益分岐点を示すことはあるかと思うが、義務的ではない。

4 模範取引基準と営業地域の保護

- (1) 2012年の模範取引基準は、自由な経済活動を過度に制約する可能性があると考え、加盟取引法が改正されたのに伴って廃止された。
- (2) 営業地域の保護については、例えばコンビニエンスストアエンスストアの場合、契約書に地図を添付し、その地図を使って営業範囲を決める方式がある。加盟取引法上、距離を決めなければならないという規定は特になく、一般的には地図で決めている。行政区画で決める方式もある。本部と加盟事業者が協議して決める。この協議は、個々の加盟希望者が本部に要求を伝えているのが通常。団体をとおして、ということとはされていないと思う。

5 地方自治体での紛争調停協議会の設置と登録業務の委譲(2018年)

調停業務だけでなく、登録業務を移管したことの理由の一つは、加盟事業の膨

張。調停については、委譲するまでは、地方の人もソウルまで来なければならないという問題があった。その不便を防ぐこともあるし、地域ごとに適切な処置ができる。登録業務についても同様。業界が大きくなるにつれて、地方に分散しないと事務がついていけない問題があった。権限を委譲した自治体には、その専門の部署がある。人材は中央から派遣するのではなく、中央から指針を出したり、研修などで伝えたりすることで、人材確保や教育に努めている。

現在は、公示制度を作って、情報公開書について、事後審査に変えることを検討している。

6 加盟店団体

(1) 加盟店団体と本部の交渉

加盟事業法上、一定の要件を充たした団体との協議は断れない。適用排除される小商工人（小規模事業者）に係る審査指針があるが、他の事業者を排除するなどの一定の行為については、その適用排除も排除される。

(2) 2024年の改正法案について

加盟事業法の改正など、7件の法案があり、現在、国会で審議中。加盟店事業者団体の構成権を認める、協議要請に応じない加盟本部に是正命令などの制裁を科せるようにする、といったものが主要な内容。KFTCとしては、加盟事業法改正案が可決されると、加盟本部に過度な協議義務を課すことになること、複数の加盟店主団体間の意見が異なる場合の団体間の対立が生じ、それにより加盟事業が萎縮してしまうおそれがあることから、この改正には慎重になっている。

団体が複数ある場合、親本部的なものとそうではないものがあったりして、対立することがあり得る（労働組合と同様。）。交渉団体毎に、利害関係は少し違うし、きれいに親本部側、そうでない側、と割り切れるものでもないのが難しい。加盟店側でも、例えば、薄利多売路線を主張する事業者もいれば、高額少数販売を主張する事業者もいたりして、一枚岩にはならない。団体が無い時点で本部と加盟店がもめている場合は、団体を組めば交渉の効率性が高まって良いかもしれないが、その一方で、そうではないこともある。団体交渉権として認めるのは消極。

団体との協議で決めた内容について、他の団体にもその効果が及ぶようにするのかどうかも悩ましいところ。法案では、団体が複数ある場合、加盟事業者の数が多き団体と優先的に交渉させるようにしているが、そのような問題があるからこそ、慎重になっている。

第2 違反行為関係

1 確約制度（同意議決）

- (1) 大韓民国では、主に市場支配的地位の濫用事例で使われているが、加盟事業法でも対象に含まれる。昨年、初の事例があったが、その1件だけ（弁当屋チェーンの事例）。活発には使われていない。その理由としては、まだ導入から時間が経っていないのと、本部の要請があって初めて使えるが、本部もそこまでは希望していないからではないか。

日本と違って大韓民国には調停制度があるので、それで事前の紛争解決として

代替できているという面はあると思う。本部としてもK F T Cから法違反と判断されるよりは、調停で解決しようとするの方が多い。

- (2) 調停合意の効果自体は調停当事者にしか及ばない。もっとも、記録が残るので、他の加盟店との間で似たような問題が起こった場合でも、事実上の影響はある。

調停がまとまらなかった場合でも、違反行為が認知されて、それに基づいて調査が開始されたり、是正措置命令が出されたりすることはあり得る。他方、調停が成立した場合には、他の加盟者との間での問題が残っている場合でも、調査に入るようなことはしない。その理由は、本部の立場に立つと、そのような事案にまで公取委が入ると調停制度を利用する実益がなくなってしまうから。

- (3) 確約制度（同意議決）について、本部が同意すると、違反行為と認定されない。

その後他の加盟店が民事訴訟で争った場合、公取法56条の2で、K F T Cに資料を求めることができることになっているが、K F T Cとしてはその求めに応じる義務はない。この点については改めようと議論しているところ。

2 紛争類型

(1) ピザハットの事例

ピザハットの加盟本部が、アドミニストレーションフィーの名目で、契約書に記載されていない一定金額を加盟店から徴収していたという事件。地位濫用のうち、不利益の要請に当たるとして、2017年にK F T Cが是正命令と課徴金納付命令を出したところ、加盟本部から訴えられ、K F T Cが勝訴した（高裁で確定）。

争点の一つは、加盟契約後に、一部の加盟店とは合意書が交わされていたので、合意があったのではないか、という点。もう一つは、本部側の主張によると、合意書が交わされる前にも、加盟店主側と十分な協議をした、という点。後者は裁判所は認めなかった。

合意書はあることはあったが、K F T Cは、合意書締結後のものについては処分対象から除外した。実情としては、濫用されて合意させられている加盟店もあった可能性はあり、強要がはっきりしていれば濫用といえるし立証さえできれば制裁対象になるが、立証が難しい。強要と言っても、首に縄を掛ける訳ではないし、見えないようにやっている。

是正措置の内容は、加盟金を返せというものではなく、同じ行為をしてはならない、将来的にするな、という内容。加盟金の返還請求は加盟店側が提起した民事訴訟で返還命令が出て、大法院で確定している。

ピザハットは他にも差額加盟金の問題など民事訴訟（不当利得返還請求）を抱えている。二審まで加盟店側が勝ち、大法院に係属中。大法院で高裁の判断が覆る可能性は高くないが、ひっくり返るのではという見方も一部あるようだ。

(2) オンライン事業者の問題

オンラインでの宅配（出前）の手数料が高すぎる等の問題については、所管が違うのでK F T C全体の意見は分からない。価格に直結する問題なので、なかなか直接対処することが難しい。昨年あたりから、プラットフォーム事業者との共存共栄ができるような仕組みを促すようにしている。国会で議論しているが、今、

国会が機能していない。委員長が述べているのは、新しい法律はあきらめて、公正取引法の改正にシフトしたようだ。

本部がオンラインで受注して加盟店の営業地域設定を侵しているのではという問題意識に関しては、そもそも情報公開書に、オンライン販売についても記載がある。産業の高度化に伴って出現する問題なので、問題視する必要があるのか、という見方もあり得る。

第3 標準契約書関係

1 標準契約書の導入経緯等

公正取引法に標準契約書を作成してその利用を勧奨できるとの規定が盛り込まれてから、現在まで13種類の標準契約書がある。必須項目には苦労はなかったが、加盟本部と加盟店との対立がある点について落としどころを探るのは難しかった。

13種類というのは業種ごとに分けている。例えば、韓国人がよく利用するチキンやピザは単一で、あまり利用しないものはその他外食、など。専門的な業種も別である。あと専門的な業種も別。

2 標準契約書の利用実態

標準契約書をそのまま使うよりも、本部ごとに一部を引用する（切り取って契約書にする）ことが多い。そのまま使っているとしても、ちゃんと守っているかは不明。昨年の調査で、サンプル200の本部のうち、193本部が利用していると答えていて、使っていないと答えたのは7本部。193本部のうち77本部は全面使用で、116本部は一部を使用している。サンプルは大きい本部だけでなく、小さい本部も含め割と万遍ない。

体感上、小さい規模の本部の方がそのまま使う。大きい本部や外国に本社がある本部の方が独自の契約書を使っていると思う。標準契約書はあくまでも勧奨、お勧めしているだけであるため。

3 約款の是正

約款の是正命令は、かなり頻繁にある。インターネットで公開している。

第4 その他の質疑応答

1 約款法と加盟事業法（もしくは取引上の優越的地位濫用）適用の実務上の区分け

公正取引法の規制の一つに、不公正取引があり、その一つに、取引上の地位の濫用（優越的地位の濫用）がある。加盟事業法はその特別法という位置づけ。優越の場合以外は、特別法は出てこない。実際のところ、申告事件については、申告を受け付けた時点で、特別法を使える場合はそちらの方が早いので特別法を使う部署に回す。それは配点をしている部署が決めるし、その部署で判断できなければ上の指示に従う。

2 大韓民国、日本、欧米各国の企業間での、加盟事業法の遵法意識の違いの有無

会社ごとに違う。結局、外国から大韓民国に企業が入って来た時にどうするか、大韓民国の企業文化にどう適用するかによって、違うのではないかな。実際に事業をやるのは大韓民国人。ケースバイケースである。

以上

大韓民国公正取引調停院調査報告

弁護士 平山 賢太郎

訪問調査日時：2025年1月17日 午前10時5分から午前11時20分

調査先：大韓民国公正取引調停院

第1 調査の概要

調査先は、大韓民国において17年の実績を有し、現在では150名の職員を抱える機関に成長した調停機関である。当部会参加者は調査先を訪問し、同機関の概要等について聴取した。聴取内容については、以下のとおり。

第2 訪問調査結果

1 大韓民国公正取引調停院の概要について

調停院の主な機能と役割は、①紛争調停・②研究・③公正取引文化の普及・④紛争解決方法の模索の4種類である。

紛争調停については、公正取引、加盟事業取引、下請取引、大規模流通取引、代理店取引及び不公正な約款による取引の6つの分野について調停を実施している。なお、調停院は取引上の地位が相対的に優越する事業者の行為に介入する機関であり、市場支配的地位の濫用事案は調停院の業務範囲に含まれない。

また、研究機能として、公正取引状況の研究、市場・産業分析及び競争影響評価を行い、公正取引委員会の政策策定と法執行に役立てている。さらに、公正取引文化の拡散のため、自立遵守プログラム（コンプライアンス）の評価、協約の評価・強化、同意議決および是正措置の履行管理、下請代金の連動拡散支援、情報公開書の登録及び自律的公正取引文化の支援も実施している。以上のほか、加盟取引支援センターを運営して調停の普及活動を行っている。

2 調停制度の概要について

（1）調停制度の概要

調停院が行う調停制度は、被害救済や訴訟費用の削減を目指し、不公正取引への制裁を補完する役割を有する。

この調停制度はADR（裁判外紛争解決手続）であり、独立した第三者が調停を行う。強制力がない点において仲裁とは異なるが、法的根拠を持つ行政連携型の調停である。調停が成立した案件については、公正取引委員会は当事者に是正措置を命じない。

利用者にとっては無料で利用できるという利点があり、調停院では最近は年間約3,000件の事案を処理している。このうち加盟取引は約600件を占めて

おり、年間1,000億ウォン以上の経済効果が生まれている。調停件数が多い事案には大規模流通業者と入店事業者間の紛争などがあり、他方で、当事者間の力の不均衡に起因する経営介入、販促費負担要請などの事案は公正取引委員会及び調停院の努力によって減少している。

（２）調停制度の沿革

調停院は加盟事業取引のみを対象に2008年に業務を開始し、その後、大規模流通、約款、代理店取引へと対象を拡大してきた。

中央と地方との関係については、自治体に住む加盟取引事業者の便宜を図るため、2018年に、一部自治体へ加盟店協議会の機能を移管し、加盟店主がソウルと地方のどちらでも調停手続を申請できることとした。現状では、地方における処理案件数は中央の約3倍である。

公正取引委員会への申告手続との関係については、2018年改正により、調停申立てをした事案をさらに公正取引委員会へ申告することが可能になった。ただし、調停院の調停手続において満足のいく解決が得られない加盟事業者が公正取引委員会へ申告を行うことは、両手続が別個の手続である以上可能ではあるが、公正取引委員会は恐らく申告を受け付けないのではないかとと思われる。

訴訟手続との関係については、調停手続と訴訟手続が並行している場合には無条件に訴訟手続が優先するものとされていたが、調停当事者が訴訟を提起できる余地を残しつつも調停による解決を優先する観点から、2023年改正により、調停手続と訴訟手続が並行している場合に裁判所がその判断により訴訟手続の進行を止めることができるという制度を導入した。なお、裁判所内の調停機構が調停院へ事件を移送し調停手続が開始されることもある。

なお、現在、様々な法律によって規定されている調停手続を統合する紛争調整統合法案が国会で審理されている。調停手続の内容自体に変化をもたらすものではないものの、統一的な法律が成立することを調停院としても期待している。

（３）調停手続

調停手続の申請は、当事者本人によるほか代理人（弁護士及び加盟取引士〔加盟事業取引事案の場合〕）を通じて行うことも可能であり、最近では、弁護士が代理人になるケースは約20%である。複数の加盟店や加盟店団体が調停を申請することも可能であって、多くの場合には弁護士がまとめて申請を行うが、件数は年間4、5件程度にとどまっている。他方で、加盟事業本部側に必ず弁護士が就いているというものでもなく、加盟事業本部従業員が調停手続に対応する例もある。

加盟店契約書には仲裁条項が設けられている場合もあるが、調停院は法律上の

根拠を有する特殊公益法人であるから、当事者が調停手続を希望すれば仲裁条項が設けられていても調停院へ調停手続を申請することができる。

調停手続を実施する協議会は、手続的公正性を担保するため、たとえば加盟事業事案においては公益代表者3名（事業者団体の人は公益代表者となる資格を有しない）、加盟本部代表者3名及び加盟店代表者3名によって構成される。加盟本部代表者や加盟店代表者は、いずれも、業種横断的な全国規模の団体からの推薦に基づいて選任している。案件整理は一部の構成員によって実施するが、その後の決定手続は委員会ごとに異なり、加盟事業事案の委員会の場合には3名で構成される小会議による場合も9名構成の会議による場合もある。

調停手続は、当事者自ら積極的に合意する場合、申立人が申請を取り下げる場合、協議会における審議が必要とされる場合など、状況に応じて進行していく。協議会において本部側と加盟店側の意見が対立することがあり、この場合には公益代表委員が介入して時間をかけて満場一致で解決するようにしている。

協議会で議決された決定書を当事者が受け入れた場合には調停が成立する。この場合には判決と同様の効力が生じ、その内容が金銭に関するものであれば、合意内容が履行されない場合に強制執行により実現することも可能である。

（４）調停事案の公表等

公正取引委員会に対しては、調停事案の全件について報告が行われる。他方で、対外的公表や広報活動については、調停院は社会的公益の実現を任務としている一方で当事者の秘密も保護しなければならないので、公表等のあり方が懸案事項である。当事者名は匿名にすることを原則としているが、事案の特徴から事実上明らかになってしまう場合もある。

以上

大韓民国大手チキンバーガーチェーンの加盟店調査報告

弁護士 佐藤 千弥

調査日：2025年1月17日（金）午後1時30分から午後2時30分

調査先：大韓民国大手チキンバーガーチェーンの加盟店

（チェーン名は調査先の希望により匿名）

第1 調査の概要

調査先は、店舗数が大韓民国でも上位の大韓民国の大手チキンバーガーチェーンの加盟店主である。

調査先は、上記のチェーンの加盟店協会の会長であり、大韓民国加盟店協議会の紹介で調査に応じた。調査先は、元々銀行員で、銀行退職後の2016年に同チェーンのフランチャイズに加盟した。

第2 質疑応答について

1 契約締結前の情報提供

調査先は、加盟にあたって、情報公開書はよく見ていなかったし、内容を見てもわからない点が多い。多くの加盟店店主は情報公開書の存在自体を知らないと思う。

加盟にあたって、本部から、調査先に対して、売上予測は示されたと思うが、細かく確認はしていなかった。本部からの売上の最低保証等は無かった。

2 加盟金、初期投資、ロイヤルティについて

最初の加盟金は500万ウォン。初期投資は約12,000万ウォンだった。

ロイヤルティは本社が100%で買ったものを、115%で納入する形で、他のフランチャイズチェーンより高い方だと思う。

3 契約期間

加盟契約との契約期間は3年である。契約を終了するときには、多くの場合、加盟店の権利を第三者に譲渡する。譲渡にあたって店舗の賃貸人との関係を調整する必要がある。

契約期間満了時に、本部から更新拒絶されることがあるかについては、10年までは法律上保障されている。今、その10年制限規定を削除するように国会に求めている。

契約違反があった場合は解除される。解除にあたっては事前通告が必要など、細かい規制がある。

4 営業時間

加盟契約上連続して3日以上休むことは許されない。

2023年に公取委がコンビニの営業時間強制を問題にしたことを契機に、契約上24時間営業と定められていても、本部の了承があれば休業時間を設けることができるようになった。

5 地理的範囲

地図の上で半径５００メートルの円で囲った上で、そこから地理的な区画を決めていく。本部はなるべく区画を小さくしようとする。本部に抗議をしたこともあるが、受け入れられなかった。

同じ本部で調査先から一番近い店舗は、約８００メートル離れたところにある。

6 立地

当初、別の場所で店舗を経営していたが、知人と立地が競合したので、現在の店舗に移転した。

移転先は、本部が提示した候補の中から選んだのではなく、自分で決めた。

元の店舗は譲渡したが、譲渡にあたって本部の許可が必要である。譲渡金額について原則として制約はないが、本部が譲渡に介入することもある。

移転後の店舗については本部と新たに契約をした。

7 労働時間

１日８時間働いており、休日は盆暮れを少し休むくらいである。

家族は、店舗では働いていない。

8 仕入

カップや紙ナプキンなどは外部から買ってもいいことにはなっているが、マークなどの条件が指定されているので、結局本部の指示に従うことになる。義務的に買わなければいけない物と、勧奨される物と、分けて公開されるようになったが、色々な問題も起こっている。

9 無料配達対応

本部からは勧められるが、義務ではない。調査先は、無料配達を行っていない。理由は、出前プラットフォームを通じて無料配達対応をできるが、出前代金の約１３％を出前業者に加盟店負担で払わなければならないから、加盟店に収益が残らないからである。

10 脱退について

経営がうまくいかずに脱退する加盟店も多い。加盟店の権利の無償譲渡を提案しても譲受希望者が現れないこともある。

11 本部との紛争

加盟店協議会を結成したときに、本部から商品が送付されない、加盟店契約を解約すると脅される等の妨害があり、約８０日営業ができなくなるというトラブルがあった。その後、本部と訴訟になり、約３年の訴訟期間を要したが、最終的に勝訴した。

訴訟では、加盟事業法違反、具体的には団体活動を妨害してはいけないという規定に違反していると主張した。裁判が報道されて、それ以降、本部による加盟店いじめがやりにくくなった。

なお、公正取引調停院の調停も申請したが、本部が調停に応じなかった。

以上