

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）の制定を求める意見書

2021年（令和3年）10月19日

日本弁護士連合会

フランチャイズ・システムは、今や様々な業種にわたり国民の日常生活全般に広く浸透している。その一方、フランチャイズ取引の多くは大企業と中小零細事業者との間で行われており、資金力格差、情報量格差及び交渉力格差のため、加盟者が一方的に不利益な状態に置かれていることが多い。

フランチャイズ取引の健全な発展を図ることは、国民経済にとっての喫緊の課題であり、そのためには、フランチャイズ取引全般について実効的に規制する法律を制定し、格差の是正を図り、悪質なフランチャイズ本部を排除する必要がある。

よって、当連合会は、以下のとおり意見を述べる。

第1 意見の趣旨

- 1 国は、フランチャイズ取引の健全な発展を図り、同時に加盟者が不当に不利益を受けることのないよう、早急に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）を制定すべきである。
- 2 同法律は、名称を問わず、いわゆるフランチャイズ・システムと言われる事業形態において、小売業（外食業を含む。）及びサービス業を主たる事業として営む中小企業基本法の定める規模の中小企業者を加盟者とする場合に適用されるものとし、以下の内容を含むものとすべきである。
 - (1) フランチャイズ本部が加盟希望者に対して情報提供義務を負うことを明文化するとともに、労働人時を明確にした合理的な収益情報やドミナント出店のリスクに関する情報等の重要と考えられる事項につき、現行の中小小売商業振興法の情報提供制度の拡充を行い、かつ、情報提供義務違反の場合の加盟者の中途解約権や損害賠償請求権を定め、情報開示に関する規制の強化を図ること
 - (2) フランチャイズ本部に、フランチャイズ契約の契約書ひな型及び事前に開示すべき書面の経済産業省への届出及びインターネット上での一般公開を義務付けること
 - (3) 開業日から1か月間を初期事業撤退可能期間とし、加盟者が無条件で解約

して返金を求められる制度を創設するとともに、返金を確実にするために加盟時支払金を公的な機関が預かる制度を創設すること

- (4) フランチャイズ契約において、加盟者に一方的に不利益な営業時間を定める条項，過大なロイヤルティを定める条項，加盟者の契約終了後の投資回収機会を奪う競業禁止条項，加盟者に正当事由がある場合の中途解約を妨げる条項，過大な違約金条項及び本部による正当事由のない中途解約又は更新拒絶を可能とする条項等のフランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度を超える不公正な条項を不当条項として無効とすること
- (5) 加盟者が団体を設立する権利を保障し，フランチャイズ本部に，加盟者が団体を設立すること又は団体に加入することを妨げてはならないこと，団体に加入することを理由として加盟者を不利益に取り扱ってはならないこと，また，加盟者の団体に対して誠実に交渉に応じることを義務付けること
- (6) フランチャイズ本部が情報提供義務に違反した場合は，経済産業省が指示，是正措置命令，業務停止命令等の行政措置を採ることができることとし，これらに従わない場合は公表や罰則を科すことができることとすること
- (7) 公正取引委員会の「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」において，優越的地位の濫用に当たるものとして例示する行為（取引先の制限，仕入数量の強制，見切り販売の制限，営業時間の短縮に係る協議拒絶，事前の取決めに反するドミナント出店等，フランチャイズ契約締結後の契約内容の変更及び契約終了後の競業禁止）を禁止行為とし，フランチャイズ本部がこれらに違反した場合は，公正取引委員会が，指示，是正措置命令，業務停止命令等の行政措置を採ることができることとし，これらに従わない場合は公表や罰則を科すことができることとすること
- (8) フランチャイズ契約当事者間の紛争を専門的かつ迅速に解決するための紛争解決制度を創設すること

第2 意見の理由

1 フランチャイズ取引の現状と法規制の必要性

(1) フランチャイズ・システム

フランチャイズ・システムとは，一般的には，フランチャイズ本部（以下「本部」という。）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と言われている（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」¹、以下「フランチャイズ・ガイドライン」という。）。

現在、フランチャイズ事業の経済規模は、一般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」という。）の統計調査によれば、2019年度において、フランチャイズチェーン数1324チェーン、店舗数約26万2000店、総計売上高約26兆6000億円に及ぶ。

フランチャイズ・システムが展開されている業態は多岐にわたっており、コンビニエンスストアに代表される小売業や外食業、その他様々なサービス業²を含んでいる。

(2) 紛争の多発と自主規制の限界

このようにフランチャイズ事業が巨大化する中で、例えばコンビニエンスストアについてのフランチャイズ・システム（以下「コンビニ・フランチャイズ」という。）では、本部が契約条項を根拠に、24時間年中無休の営業を加盟者に要求することが多く、東大阪市の加盟者が、配偶者が亡くなったことによる人手不足のために24時間営業を取りやめた後に契約解除された事件³や、東京の東日本橋の加盟者が本部によるドミナント出店⁴を受けて失踪した事件等が起きており、加盟者やその家族の過酷な労働状況が、社会的に重大な人権問題として把握されるに至っている。

これまで、コンビニ・フランチャイズにおける紛争としては、売上総利益に対してロイヤルティ（チャージ）を掛ける際に商品廃棄分は売上原価に含めないとする計算方法に関わる問題（いわゆる「ロスチャージ問題」⁵、最高

¹ 2002年4月24日制定。公正取引委員会が、本部と加盟者との取引において、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定めた。その後、2020年の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の結果を踏まえ、募集時の説明、仕入数量の強制、年中無休・24時間営業、ドミナント出店及び見切り販売制限等の内容に関し、改正された（最終改正日2021年4月28日）。

² サービス業では、クリーンサービス・クリーニング、理容・美容、レジャーサービス・ホテル、リース・レンタルサービス、学習塾・カルチャースクール、住宅建築・リフォーム・ビルメンテナンス、マッサージ、介護サービス、運送業等がある（日本フランチャイズチェーン協会「2019年度『JFAフランチャイズチェーン統計調査』報告」（2020年10月23日））。

³ 毎日新聞「東大阪の元店主がセブンイレブン提訴 時短営業巡り『契約解除の無効』求め」（2020年2月12日）

⁴ 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（「フランチャイズ・ガイドライン」）

⁵ コンビニ・フランチャイズの本部は、加盟者の売上総利益に対してロイヤルティを掛ける際、通常の税務会計と異なり、毎日廃棄されるデイリー商品の原価を売上原価から除き、売上総利益を算出することとしている。この算出方法では、本部にとっては廃棄ロス原価がロイヤルティ増加因子となり、加盟者は廃棄ロスを出すことが不利益となる。不利益を回避するために加盟者が見切り販売をすることを本部が制限していたた

裁平成19年6月11日判決等)や、本部が仕入等代金の支払代行をした場合の具体的内容についての報告義務の有無の問題(最高裁平成20年7月4日判決)等があった。同一ブランドの店舗のドミナント出店といった問題(東京地裁平成29年10月16日判決,判例タイムズ1450号201頁等)もある。

また、コンビニ・フランチャイズに限らず、本部による更新拒絶や不当な競業禁止条項をめぐる問題といった紛争が生じている。加盟者は多額の初期投資をして開業するため、投資回収及び利益追求に見合った営業権に関する保証を受けてしかるべきであるが、契約条項上、契約更新権もなければ商圈(店舗に集客できる地理的範囲)も保証されていない加盟者も存在する。

フランチャイズ・システムにおける理想形は本部と加盟者との共存共栄ではあるが、実際には本部が事前に提示した売上高や利益に全く達しない、本部から適切な経営指導を受けられない、高額な違約金や保証人制度に縛られて中途解約ができないといった深刻な紛争が見られ、共存共栄には程遠く、極端な不平等が発生している。

最も多い紛争類型は、実情よりも過大な売上高や利益の提示が本部からなされ、加盟者はこれを信用して加盟したが、いざ開業すると営業不振に陥ったというような、本部の事前の情報提供義務をめぐるものである。

なお、1972年に通商産業省(現・経済産業省)の認可を受けて設立されたフランチャイズ本部を会員とする日本フランチャイズチェーン協会が、会員が遵守すべき倫理綱領を定めているが、組織率も高くなく、必ずしも本部と加盟者との紛争の未然防止や解決の役には立っておらず、そうした業界による自主規制は有効に機能しているとは言い難い状況にある。

(3) 不十分な法と行政対応

現在、フランチャイズ取引全般について実効的に適正化を図る法律は存在せず、加盟者募集時の規制としては、中小小売商業振興法⁶(以下「小振法」という。)が小売業(外食業を含む。以下同じ。)の本部に対して一定の情報提供義務を定めていることと、フランチャイズ・ガイドラインが示すように、

め、2009年6月22日、公正取引委員会は株式会社セブン-イレブン・ジャパンに対して排除措置命令を出した。

⁶ 商店街の整備、店舗の集団化、共同店舗等の整備等により中小小売商業者の経営の近代化を促進し、その振興を図るとする法律(1973年制定)。第4条第5項に連鎖化事業の定義があり、連鎖化事業計画を作成し、主務大臣から認定を受けることができるとされる。第11条及び経済産業省令には、特定連鎖化事業(フランチャイズ・システムに当たる)の定めがあり、加盟に際しての開示・説明事項を定めている。第12条では、開示・説明義務を果たしていないと認めるときは、主務大臣は勧告を行い、従わない場合は公表できると定めている。

重要な事項の不適切な開示により実際よりも著しく優良・有利であると誤認させるような場合には、私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律(以下「独占禁止法」という。)上のぎまんの顧客誘引(不公正な取引方法の一般指定第8項)となり得ることだけである。しかも、小振法の主務大臣である経済産業大臣は、本部に対してこれまで同法による行政措置を行ったことがない。また、サービス業については、ぎまんの顧客誘引となり得ること以外には、全く規制がない。

取引関係に入った場合の行為規制としては、独占禁止法上の不公正取引の禁止のみである。報道等によりフランチャイズ取引の問題が認識されてから40年以上が経過したが、公正取引委員会は、フランチャイズ・ガイドラインに違法となる行為を示したものの、行政措置を採ったのは、2009年6月に株式会社セブン-イレブン・ジャパンに対する見切り販売妨害事件について優越的地位の濫用として本部に対する排除措置命令を出した1件だけである。これでは行政規制が機能しているとは言えない⁷。

また、小振法や独占禁止法に違反する本部の行為があっても、直ちに加盟者との間で何らかの私法上の効力が発生するものでもない。

(4) 立法の必要性

このように、行政の対応が不十分であるのは、フランチャイズ取引を実効的に適正化する法律が存在しないからである。特に、現在の実務では、本部が事前に準備する本部に極端に有利な契約書によって加盟者とのフランチャイズ契約が締結されており、加盟者に極端に不利な条項であっても加盟者が署名・押印した以上、原則として有効であるとされる。信義則や権利濫用、公序良俗違反といった民法の一般条項を用いて不平等な条項の是正を主張しても、加盟者の救済には限界がある。また、民法の不法行為に基づく損害賠償請求では、本部の義務を個々の事案ごとの事情に基づいて主張立証しなければならず、救済される基準が不明確にならざるを得ない。そのため、本部と加盟者の情報格差や経済格差を適切に反映して紛争解決を実現することが困難となっているのが実情である。

コンビニエンスストアを始めとする小売業やサービス業等、業界を問わず多くのフランチャイズ加盟者が弱い立場に置かれ不当な契約条項に拘束され

⁷ 同排除措置命令以降も、デイリー商品の見切り販売を行っていないと回答した加盟者が70.0%も存在し、指導員から「『見切り販売をしたら契約を更新しない・契約を解除する』と言われた」、「見切り販売は可能だが、かなり時間の掛かる方法のためほとんどの店舗が行えない状態」との報告もあった(公正取引委員会「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報告書」(2020年9月、以下「2020年実態調査報告書」という。)205頁)。

て営業の自由を侵害されている実態がある以上、フランチャイズ取引を適正化し、紛争を未然に防止すべきであり、一刻も早く現状を改善する必要がある。

諸外国では、契約締結前の情報提供義務、契約条項の不当条項規制、契約条項の実施における不誠実行為規制等を含むフランチャイズ取引の適正化を図る法律が既に制定されており（米国、EU、オーストラリア、韓国、シンガポール、台湾等）、日本は遅れをとっている。諸外国のそれらの法律は、紛争事案や加盟者の必要性に応じて改善されてきており、不公正・不適切なチェーンを市場から排除し、健全で安心できるフランチャイズ市場を確立することにつながり、フランチャイズ・システムの発展に寄与している。

この領域は私的自治の原則に委ねておくことは不適切であり、未然に紛争を防止し、また、本部と加盟者との対等で適切な関係を構築するため、取引関係に入る前の段階及び契約締結後の段階を規制するフランチャイズ取引の適正化に関する法律（以下「フランチャイズ取引適正化法」という。）の制定が必要である⁸。

以下、求められるフランチャイズ取引適正化法について、内容及び理由を述べる。

2 フランチャイズ取引適正化法の対象

(1) フランチャイズ本部

名称を問わず、フランチャイズ・システムを構築して加盟者を募集する事業者をフランチャイズ本部として規制する。

(2) 保護される加盟者の範囲

保護される加盟者の範囲は、中小企業基本法の定める小売業及びサービス業を主たる事業として営む中小企業者とする⁹。

加盟者を保護する理由は、本部と資金力格差、情報量格差及び交渉力格差があるからであり、一定規模を超える大企業は、本部との間にそのような格差が存在しないと考えられるので、除外する。

3 事前情報開示の拡充と実効性確保

(1) 現行法の情報提供制度の問題点

小振法第11条第1項では、小売業については一定の事項について書面を

⁸ フランチャイズ取引適正化法研究会「フランチャイズ取引の適正化に向けてー『フランチャイズ取引の適正化に関する法律案要綱』の提案ー」（2001年11月1日）参照

⁹ 中小企業基本法の定める中小企業者は、小売業では資本金額又は出資総額が5000万円以下の会社並びに常時使用する従業員数が50人以下の会社及び個人、サービス業では5000万円以下の会社並びに100人以下の会社及び個人である（同法第2条第1項第3号、第4号）。

交付して説明することを義務付けている¹⁰。

しかし、2021年4月1日の中小小売商業振興法施行規則（以下「小振法施行規則」という。）の改正前には、これらの義務となる事項には収益に関わる事項が含まれていなかった。

フランチャイズ・ガイドラインでも、収益について任意に開示する場合は、「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」との指摘があるのみであった。

そのため、実態として、説明された予想売上又は予想収益の額より実際の額が非常に低かったという加盟者が多数存在し¹¹、的確な情報を得られなかったために思わぬ赤字で経営破綻する加盟者や、中途解約金が高額なためやめるにやめられない加盟者等、多大な被害が発生している。

(2) 情報提供義務の明文化と重要事項として拡充すべき開示項目

フランチャイズ事業においては、本部は当該事業に関し十分な知識と経験を有し、当該事業の現状や今後の見通しについて、豊富な情報を有しているのに対し、加盟希望者は、当該事業に対する知識も経験も少なく、多くの情報を有していないことが通常であり、加盟希望者がフランチャイズ契約を締結するか否かを判断するに当たっては、本部から提供される情報に頼らざるを得ないのが実情である。フランチャイズの情報提供義務違反をめぐる多くの裁判例は、本部が加盟希望者に対し、契約を締結するか否かについての的確な判断ができるよう客観的かつ正確な情報を提供する義務を信義則上負うことを認めている。かかる情報提供義務を法律上明文化し、そのうち重要と考えられる典型的な事項について開示義務を課すことによって、加盟希望者に対する情報提供が適切に履行されるようにし、本部と加盟者との紛争を未然に防止するのが適切である。

典型的に開示すべき重要事項は以下のとおりである。

① 収益情報

¹⁰ ①加盟に際し徴収する加盟金、保証金その他の金銭に関する事項、②加盟者に対する商品の販売条件に関する事項、③経営の指導に関する事項、④使用させる商標、商号その他の表示に関する事項、⑤契約の期間並びに契約の更新及び解除に関する事項、⑥前各号に掲げるもののほか、経済産業省令で定める事項

¹¹ 2020年実態調査報告書では、予想売上又は予想収益の額について、加盟前に受けた説明よりも実際の状況の方が悪かったと回答した加盟者が41.1%に上った(109頁)。また、その加盟者に説明内容と実際の状況との間に差異が生じた理由を尋ねたところ、「来店客数が過大に見積もられていた」が63.3%、「人件費が過少に見積もられていた」が47.0%、「廃棄ロス、棚卸ロス等が過少に見積もられていた」が43.8%と上位を占めた(110頁)。

加盟希望者は収益を上げられると思うからこそ加盟するのであるが、収益が上げられるか否かは将来の予測であるから、経験や情報を有さない加盟希望者が自らの確に判断することは困難である。そして、加盟者の勧誘においては加盟者確保が本部の利益につながることから、加盟希望者に対して楽観的な見通しを持たせる情報を本部が提示する傾向にある。かかる楽観的な情報の提示は、加盟希望者の加盟するか否かの判断に著しい影響を与えるおそれがある。

これに関し、経済産業省は、2021年4月1日、小振法施行規則を一部改正し（2022年4月1日施行）、「加盟者の店舗のうち、周辺の地域の人口、交通量その他の立地条件（中略）が類似するものの直近の三事業年度の収支に関する事項」を開示項目とし（第10条第7号）、売上高、売上原価、ロイヤルティ、人件費、販売費及び一般管理費、その他収益又は費用の算定の根拠となる事項、立地条件が類似すると判断した根拠を明示することを定めた（第11条第7号）。

そのため、小売業の本部は、予想収益やモデル収益等の名称を問わず、加盟希望者を勧誘する場合には類似立地店舗の収益の実績値を示す義務があることになる。

収益予測等に関する紛争が多いことからすれば、この改正は小売業に関しては大きな前進ではあるが、加盟者がまだ存在しない本部の場合や加盟者の収益実績が少ないことなどから本部が加盟者の実態を十分に把握できていない場合には、類似立地店舗の収益の実績値が十分に示されない場合があり、問題が残る。

また、類似立地店舗の実績値が示されたとしても、その類似性判断の合理性が問題になり、合理的でない判断がされた場合には、むしろ類似立地店舗として情報提示されたことにより、加盟希望者が、合理的でない収益値をより信頼してしまうという結果にもなり得る。

さらに、類似立地店舗の実績値を示すか否かにかかわらず、加盟店契約をしようとする当該店舗の予想収益やモデル収益として、合理的でない収益情報が示された場合には、当該収益情報により、加盟希望者の加盟するか否かの判断に著しい悪影響が生じ得ることは変わりがない。

そこで、小売業に限らず、本部は、類似立地店舗がある場合は、その直近の三事業年度の収益の実績値を示す義務を負うべきものとし、かつ、同数値を示すに当たっては、立地条件が類似すると判断した根拠について、

合理的資料に基づき説明することを義務化すべきである。ただし、既存店舗を加盟希望者に譲渡する場合には、当該店舗自体の実績を示すことが一番直接的であるので、当該店舗の収益情報を開示することとすべきである。また、直営店しかない段階で新たに加盟店を募集する場合には、直営店の収益情報を開示することとすべきである。

なお、類似立地店舗がない場合等に、本部が予想収益やモデル収益等の名称で加盟店契約しようとする当該店舗の収益に関する数値を示す場合には、その数値の合理的根拠を示すことを義務化すべきである。

② 加盟者及び従業員の必要労働人時

コンビニエンスストアの24時間営業で加盟者オーナー自身が長時間深夜労働を余儀なくされていることが社会問題となり、2019年から経済産業省及び公正取引委員会が調査に乗り出した。

小振法施行規則の改正により、小売業に関しては、類似立地店舗の人件費の実績値が開示項目になったものの、人件費が開示されたとしても、それは加盟者が雇用した従業員の給与等を示すにとどまり、想定される利益を得るためにはどの程度加盟者自身(専従者となる家族を含む。以下同じ。)が労働しなければならないのかを理解することはできない。

特に、24時間営業義務があり、かつ、人件費を賄えるだけの収益が上がらない場合や人手不足で人材を確保できない場合等においては、予期に反して加盟者オーナーを過度に拘束することにもなりかねない。

そこで、小売業に限らず、加盟者自身の必要労務提供時間や従業員をいくらかで何人雇う必要があるかといった店舗運営に必要な労働人時¹²については、本部が情報提供義務を負う事項とすべきである。定められた店舗運営に必要な労働人時が開示されて初めて、自らの労務の対価が判明し、予想収益が妥当かどうかの判断ができることになる。

そして、定められた店舗運営に必要な労働人時は、日販(一日の売上金額)や立地によって異なるものであるから、それらの条件を含めて合理的な根拠のある数値を示すべきである。

③ ドミナント出店に関するリスク説明

小売業に関しては、小振法及び小振法施行規則において、ドミナント出店に関する規定の有無及びその内容を開示するものとされている。しかし、ドミナント出店におけるリスクについての説明義務はなく、現状では、本

¹² 人時とは、仕事量や作業量を表す単位の1つで、1人が1時間働いた作業量を1としたもの。

部がドミナント出店できることやドミナント出店の際に本部は既存加盟者の営業努力が報われるように配慮するというような抽象的な情報開示にとどまっていることが多い。

加盟希望者は、開業していないから自らの収益を的確に予測することは困難であり、そこに本部が同一ブランドの店舗を近隣に出店したら自らの店舗の収益がどのような影響を受けるかを想定して、加盟するか否かを意思決定することは困難である。

そして、実際に、加盟前にドミナント出店に関する十分な説明を受けていない場合も多く、加盟希望者がドミナント出店によって生じる影響を誤認し、思わぬ日販の減少により経営状況が悪化するなどの被害が生じている¹³。

そこで、小売業に限らず、本部は、加盟希望者に対して、契約締結前に、ドミナント出店をすることの説明だけでなく、それによって加盟者がどのような影響を受ける可能性があるかを、具体的に説明すべきである。

例えば、ドミナントを行う距離や商圈の考え方、ドミナント出店した場合における既存店の売上と利益の減少の実績値等を示して、具体的なリスクを説明することが求められる。

また、ドミナント出店に際し本部が既存加盟者に配慮するという契約であるならば、その配慮の具体的内容を明示して説明することも義務付けるべきである。

(3) 契約書ひな型及び事前開示書面の届出と一般公開

事前の情報提供が重要であることは前述のとおりであるが、本部の情報提供義務の遂行を担保するためには、本部に経済産業省へのフランチャイズ契約の契約書ひな型及び事前に開示すべき書面の届出義務を課すことが有効である。

さらに、加盟希望者が確実に開示を受けられ、かつ、いつでも他の本部との比較検討ができるように、本部に対しインターネット上での一般公開も義務付けるべきである。なお、既に、事前情報の一般公開は、日本フランチャイズチェーン協会の情報ポータルサイト「JFAフランチャイズガイド」で

¹³ 2020年実態調査報告書によれば、1次商圏内に後から同一チェーンの競合店出店があった店舗において、競合店出店時の日販状況はマイナスになっているという回答が大部分であり、1年後では、20%以上日販が落ちた店舗は13.8%、10%以上だと72.0%、3年後では、20%以上日販が落ちた店舗は16.8%、10%以上だと61.2%であった(197頁)。また、ドミナント出店に関する加盟前の説明と実際の状況について、加盟前の説明よりも実際の状況が悪かったとの回答が22.6%、説明を受けていないとの回答が19.6%だった(107頁)。

自主的に行われているのであるから、全ての本部に一般公開を義務付けることも過度の規制にはならない。

(4) 情報提供義務違反の場合の中途解約権及び損害賠償請求権の明記

現在の小振法における小売業に関する事前情報開示制度では、開示義務違反の場合について主務大臣の勧告及び勧告に従わない場合の公表しか定められておらず、これまで勧告がなされた事例もない。また、不十分な情報開示のために加盟者に損害が発生しても、多くの裁判例では虚偽情報の提供が立証された場合等でなければ不法行為責任は認められなかった。

不適切な情報提供を防ぐために最も効果的な方法は、契約を締結するか否かを判断する上で重要な情報の開示義務違反があった場合に、加盟者に無条件の中途解約を認めることであり、これをフランチャイズ取引適正化法に定めるべきである。

そして、虚偽事実の開示と不利益情報の不開示を含めた情報提供義務違反については、加盟者の被った損害についての損害賠償請求権を明記すべきである。

なお、例えば、加盟金や初期投資費用、営業損、逸失利益等を加盟者の損害として認める規定や、損害との因果関係を推定する規定等も検討すべきである。

4 初期事業撤退制度の創設

通常の事業者が事業に関する契約をする場合と異なり、フランチャイズ・システムへの加盟希望者は、当該事業に関して未経験であり、本部の知名度やノウハウを利用することを期待して起業する者であることが多く、当該事業に関し、十分な情報を有していないことが通常である。そのため、勧誘時に本部から楽観的な情報を聞かされてリスク判断を誤ることが多い。また、事前開示書面や本部による説明があっても、開業前の理解が十分ではなく、現実の状況との相違が生じることも多い。

さらに、出店可能エリアを設定する契約では、「今契約しないと他の者が契約してしまう」などと、本部が契約を急がせ、加盟者が焦って誤った判断をしてしまうこともある。

すなわち、加盟希望者は、一応は事業者とはいえ、通常、本部に比べて情報量・判断力に大きく劣り、契約自由の原則を貫くことは不適切な状態にあるのであり、よって、その格差を是正してフランチャイズ取引の適正化を図るために、加盟者が、情報提供された各種ノウハウの存否や事業の実態を見極めるこ

とができるよう、初期段階で事業を撤退できる制度を設けるべきである。

この点、初期段階での加盟者の撤退を認めるなら、本部もそのリスクからの確で有用なノウハウの開発を進める必要性に迫られるのであり、より良いフランチャイズ・システムの構築につながると言える。他方、加盟者にとってのノウハウのフリーライドになるという否定的な考え方もあり得るが、開業後の短時間で真似されるようなノウハウであるならば、保護する必要性も少ないと言えよう。また、加盟者による撤退の濫用的な主張は、一般原則で排除すれば足りる。

なお、役務内容が契約後にしか確認できない一定の種類の継続的な契約において、契約後一定期間の解約権が認められているものがあり、参考になる。例えば、電気通信事業法では、一定の電気通信サービス契約において初期契約解除が認められている。また、老人福祉法では、有料老人ホーム契約について短期解約特例制度（いわゆる90日ルール）が導入されている。

撤退できる期間については、月次の営業の数字を判断基準とするなどある程度の見極め期間が必要と考えられるので、開業日から1か月間とすべきである。

撤退権行使の効果として、加盟時に本部に対して支払った費用は名目を問わず全額返金されるものとすべきである。なお、その他の費用については、債務不履行や不当利得返還等の一般法での解決に任せれば足りよう。

また、撤退時の返金の担保として、撤退可能期間経過まで加盟時支払金を保管する公的な機関を設けるべきである。米国では、一定の州法で開業詐欺対策として第三者による加盟時支払金の保管制度（保険会社による保証を含む。）が用いられており、参考になると思われる。

5 不当条項を無効とすること

フランチャイズ契約は本部が周到な準備を行って用意する定型契約書によって締結されることがほとんどであるが、その内容には本部に一方向的に有利な条項が多数含まれている。例えば、赤字でも24時間365日営業を義務付ける条項、高額なロイヤルティ条項、高額な違約金条項等である。

フランチャイズ契約は、本部に比べて資金力や情報量に劣る者や事業をした経験のない者等が締結する契約であり、加盟者が本部に対して定型契約書の修正を求めることは不可能に近い。

よって、フランチャイズ契約の条項が、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て不公正な場合には、これを民事上無効とすべきである。以下、具体例を挙げる。

(1) 一方的に不利益な営業時間を定める条項

本来的には、加盟者は、事業者として合理的判断に基づき営業時間を決定する権利を有するはずである。ところが、加盟者が、人手不足や夜間営業が赤字のため従業員を雇い入れて営業を行う経済的余裕がない状況に置かれていても、営業時間の不当な拘束条項により営業時間を変更できない現実があり¹⁴、それはフランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度を超えていると言える。加盟者自身が過度に長時間働かざるを得ず、健康破壊・家庭崩壊を招来するおそれのある24時間365日営業は、フランチャイズの実施に必要な限度を超えて加盟者を不当に制約しているというべきである。

したがって、加盟者に対して一方的に不利益な営業時間を定める条項は無効とすべきである。

(2) 過大なロイヤルティを定める条項

ロイヤルティの計算は、売上高に率を掛けるもの、売上総利益に率を掛けるもの、定額のものなど様々である。加盟者はロイヤルティを天引きされた後に人件費その他の経費を賄う場合が多いが、このロイヤルティ率が非常に高く設定されているため、売上が低迷している場合は、経費を支払うと利益が出ず赤字になってしまう。これに対して本部は加盟者に少しでも売上があれば確実にロイヤルティを取得できる。

フランチャイズ・システムへの加盟者は、事業を円滑に推進するための設備や技術、利益を上げるための助言を得ようと本部と契約しているのであり、加盟者の事業の継続を困難にするほど高額なロイヤルティは、公平を欠き、契約の趣旨を逸脱する条項である。

この不均衡を是正するためには、業種ごとに本部が徴収できるロイヤルティの上限を法で定めることが有効であり、加盟者の月間売上高の一定の割合を超える場合は、過大なロイヤルティを定める条項として、超過部分を無効とすべきである¹⁵。

¹⁴ 2020年実態調査報告書では、店頭業務を行っているオーナーの直近1年間の深夜勤務については、300日超が13.9%、150日超300日以下が8.1%で、深夜勤務をしていないオーナーは29.6%であった(159頁)。また、コンビニ経営を主たる事業としている者のうち、現在の業務時間について、「どちらかといえば辛い」、「非常に辛い」と認識する者が合わせて63.1%であった(162頁)。24時間営業を行っているオーナーのうち、時短営業に完全に切り替えたい者は15.8%、実験してみたい者は32.2%、人手不足等により一時的に切り替えたい者は18.8%であった(177頁)。

¹⁵ ロイヤルティの検討を提言するものとして、「ロイヤルティの算定方法が、本部と加盟店の間の利益配分やコスト分担の観点から適切に機能しないのであれば、その算定方法について、食品廃棄問題への対応、人材の確保や定着を巡るコストなど、上記のような様々な環境変化に応じた適正なあり方が勘案されるべきではないか」(経済産業省『新たなコンビニのあり方検討会』報告書(2020年2月10日)7頁)、「フランチャイズ事業者が加盟者から徴収する金銭(中略)は、フランチャイズ事業の指導の対価として合理的な根拠に基づき計算された適正な金額でなければならない」(北野弘久『フランチャイズ規制法要綱』の発表)

(3) 契約終了後の投資回収機会を奪う競業禁止条項

本部が加盟者に対して、契約時に商圏を明示していないにもかかわらず、本部の商圏の維持を目的とした競業禁止条項や、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範囲を超えるような期間での競業禁止条項が存在することがある。

しかし、個人事業主や小規模事業者は、他に就業を選択することが事実上困難な場合があり、この場合に競業を禁止し投下資本を回収できないように拘束することは、憲法に定められた営業の自由を侵害するものと言える。

そこで、そのような競業禁止条項については、著しく公平を欠くので、無効とすべきである。

(4) 加盟者の正当事由がある中途解約を妨げる条項

契約上、契約の有効期間を定め、中途解約権を一切与えていなかったり、加盟者に対して中途解約時に違約金を課したりしている場合がある。

しかし、加盟者に正当事由があるにもかかわらず契約を解消できないのでは、その営業の自由や財産権が過度に侵害されることになる。加盟者が赤字営業や病気等で営業継続が困難な場合には、中途解約の正当事由があるものとして解約を認めるべきであり、そのような場合にも中途解約を妨げるような条項は無効とすべきである。

また、形式上中途解約権が加盟者にある場合にも、正当事由の有無の判断が本部の判断に任されている場合があるが、そのような解釈権付与条項は、事実上解約権を与えない条項と評価できるのであり、加盟希望者に中途解約できると誤解を与え、契約するか否かの判断を誤らせるものでもあるので、無効とすべきである。

正当事由がある中途解約であっても違約金を課す条項は、加盟者に正当事由があっても事実上契約の解消を困難にするものであるから、フランチャイズ・システム実施中での損害の公平な負担を考慮し、無効とすべきである。

(5) 通常損害を超える過大な違約金条項

フランチャイズ契約では、中途解約時や債務不履行解除時に高額な違約金を定める条項があることが多い。この条項があるために、本部はロイヤルティを取得し続ける一方で、加盟者は赤字でも撤退できず、一層損失を拡大させることが多い。

中途解約の場合に、本部の実損を超える高額な違約金を加盟者に課す条項

(法律時報2010年82巻3号)等がある。

は、公序良俗に反する暴利行為に比すべきものとも言えるので、実損を超える部分は無効とすべきである。

加盟者の債務不履行による解除の場合でも、通常の影響を越える高額な違約金を設定することは、小規模事業者である加盟者に過度の損失を与え、公平を欠くものであるため、その影響を越える部分は無効とすべきである。

(6) 本部による正当事由のない中途解約又は更新拒絶を可能とする条項

経済状況の動向により、本部が不採算店を閉鎖して利益を確保しようとする場合がある。また、通常、加盟者は、一定の利益を得ているのであれば更新を希望すると考えられるが、本部が優越的な地位を利用して恣意的に更新拒絶をする場合も多い。

しかし、フランチャイズ契約は、不動産賃貸借契約と同様に、その継続が加盟者の経済的基盤である場合が多く、一方的な中途解約や更新拒絶がなされると、生活の基盤が破壊されることになる。また、契約期間の満了で終了するか否かは、投資回収の状況、経営状態によって加盟者が合理的に選択できなければならない。

したがって、本部の不当な中途解約又は更新拒絶を防止するため、本部による正当な事由のない中途解約又は更新拒絶を可能とする条項は無効とすべきである。

6 加盟者団体設立の権利と本部の誠実交渉義務

フランチャイズ契約は、資金とノウハウを有する本部と、資金に乏しくノウハウのない者との契約であり、本部と加盟者には、大きな情報量格差・交渉力格差があることが通常である。

したがって、フランチャイズ取引の適正化を図るためには、加盟者と本部との対等な交渉力を確保する必要があり、加盟者が団体を設立して交渉できることとすべきである。そして、本部が加盟者の団体設立や加入を妨害すること、加入したことを理由に不利益な取扱いをすることを禁止すべきである。

また、加盟者の団体が契約条項や加盟者の共通の利害に関わる事項に関して本部との交渉を求めた場合には、本部は誠実に交渉に応じる義務を負うこととすべきである¹⁶¹⁷。

¹⁶ この点、中小企業等協同組合法では、中小の事業者は事業協同組合の結成を認められ、団体協約の誠実交渉義務が認められており（同法第9条の2第12項）、団結によって中小企業の立場を強化することは既に法で認められている。しかし、同法は地域的観点や都道府県単位といった協同性を前提としており、全国展開している本部等、都道府県を超えた組織には、適合しない。

¹⁷ 中央労働委員会は、セブン-イレブン・ジャパン不当労働行為再審査事件及びファミリーマート不当労働行為再審査事件において、加盟者は労働組合法上の労働者に当たると評価することはできない旨判断した

7 本部の義務違反に対する行政措置及び罰則

前述のとおり、現状の小売業に関する事前情報開示制度の行政措置は、開示義務違反の場合の勧告及び勧告違反のときの公表のみであり、不十分である。そこで、小売業に限らず、情報提供義務に違反した場合は、経済産業省が指示や是正措置命令、業務停止命令¹⁸等を出せるものとし、これらに従わない場合は公表でき、また罰則を科せるものとすべきである。

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ついては、現状、優越的地位の濫用等、独占禁止法上の不公正な取引に該当する場合には、公正取引委員会が排除措置命令・課徴金納付命令を課すことができ、フランチャイズ・ガイドラインにおいてどのような行為が問題となるかが示されているが¹⁹、フランチャイズ・ガイドラインは、あくまでガイドラインに過ぎない上、実効的に活用されているとは言えない。

そこで、実効的な規制を図るために、フランチャイズ・ガイドラインが優越的地位の濫用に当たるとして例示する行為（取引先の制限、仕入数量の強制、見切り販売の制限、営業時間の短縮に係る協議拒絶、事前の取決めに反するドミナント出店等、フランチャイズ契約締結後の契約内容の変更及び契約終了後の競業禁止）をフランチャイズ取引適正化法に組み入れて禁止行為とすべきである。もちろん、禁止行為に該当するのは、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不利益を与えると言える場合に限られる。

そして、公正取引委員会が、指示（合理的な根拠を示す資料の提出を含む。）、是正措置命令、公表、業務停止命令等の行政措置を採ることができるものとし、是正措置や業務停止命令に違反した場合には罰則を科すことができるものとした上で、その実効性を担保すべきである。

なお、公正取引委員会は、フランチャイズ・ガイドラインに違反した本部に

が、交渉力格差が存在することは否定できないことから、労働組合法上の団体交渉という法的な位置付けを持たないものであっても、適切な問題解決の仕組みの構築が望まれる旨付言している（2019年2月6日）。また、株式会社公文教育研究会は、中央労働委員会での再審査手続において、加盟者団体と定期的に話し合う機会を設けることに合意している（2021年8月5日）。

¹⁸ 業務停止命令については、本部が業務を全部停止することになると全加盟者に対して多大な影響を及ぼすことになるため、勧誘業務の停止や仕入数量の強制の停止という場合等、多くは業務の一部停止を命じることとなると考えられ、本部の業務を全部停止する命令は、本部の開業詐欺とも言えるような限定的な場合にのみ発令されるものと想定される。

¹⁹ フランチャイズ・ガイドラインでは、「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」とした上で、上記のとおり優越的地位の濫用に当たるとして例示している。

対し、フランチャイズ取引適正化法の行政措置のほか、独占禁止法に基づく排除措置命令等も可能であるため、事案に適した処分行為を選択できることとなる。

また、経済産業省と公正取引委員会が共管する形になるが、現在も、経済産業省と公正取引委員会とでフランチャイズ問題を規律しており、共管は可能であると思われる。

8 フランチャイズ取引全般の専門的紛争解決制度の創設

現在でも、裁判所以外の紛争解決制度は多々あるが、フランチャイズ取引全般に特化したものはない。フランチャイズ取引は、ある程度長期間継続する関係にあるため、紛争があったとしても契約関係を継続できる解決が望ましい。

『『新たなコンビニのあり方検討会』報告書』（前出脚注15）でも、「中立的な相談窓口や、実効性ある裁判外紛争解決手続（ADR）の枠組みを業界で整備することも検討すべきである」と指摘している（9頁）。

これを受けて、日本フランチャイズチェーン協会において、2021年5月17日、コンビニエンスストア相談センター（ADR）が発足したが、和解の仲介を行う紛争の範囲は、コンビニエンスストアにおけるフランチャイズ契約に関するものに限定されている。

韓国では公正取引委員会の下に調停制度が設置されており、また、オーストラリアではACCC（競争・消費者委員会）の監督下にフランチャイズ取引に精通した法律事務所がフランチャイズに特化した調停制度を運営している。

日本においても、消費者問題に特化した国民生活センターのADR制度や保険・金融分野のADR制度があるように、安価で公正さが担保されたフランチャイズ取引全般に特化したあっせん・調停制度を設けるべきである。

なお、制度設計に当たっては、紛争解決委員の構成、審理の方法等、本部と加盟者との間に大きな交渉力格差があるというフランチャイズ契約の特徴を十分意識した制度内容とすることが重要である。そして、交渉の席につかないような悪質な本部については、事業者名を公表できるものとする必要がある。

第3 最後に

フランチャイズ取引は、その多くが大企業と中小零細事業者（個人を含む。）との間で行われ、資金力格差、情報量格差及び交渉力格差のために、加盟者にとって一方的に不利益な結果を招くものとなることが多い。そのため、フランチャイズ取引

適正化法の必要性は約20年前から指摘されていたが、抜本的な解決策はとられな
いまま放置されてきた。しかし、その問題点が社会的に大きく認知されるようにな
り、最近では、本部に対し、「加盟店優先・オーナー重視という視点からのビジネス
モデルの再構築」や、「『統一』からより『多様性』を重視するフランチャイズモデ
ルへの転換」を求める意見も出されており²⁰、フランチャイズ契約自体を変革すべ
きときに来ている。

フランチャイズ取引を含む中小零細事業者が大企業と行う取引について、中小零
細事業者の権利を明確にして対等な契約関係を形成することが、国民経済にとって
は喫緊の課題と言える。フランチャイズ取引の健全な発展は、悪質な本部を排除し
市場の適正化を図ることにより成し遂げられるものである。

以上

²⁰ 『新たなコンビニのあり方検討会』報告書（前出脚注15）4頁