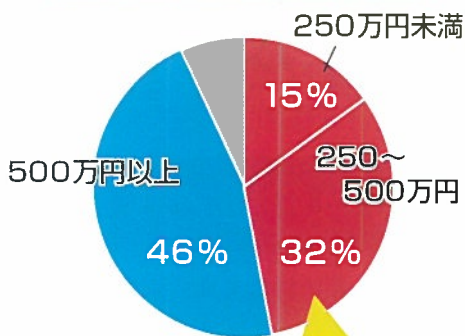


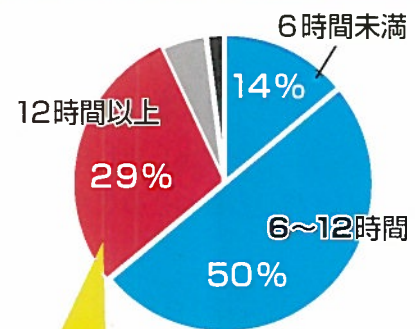
# なくしていきこう! コンビニの独禁法違反

オーナーの年間収入



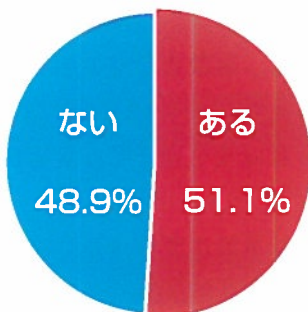
約半数が年収500万円以下!

オーナーの1日の店頭対応時間



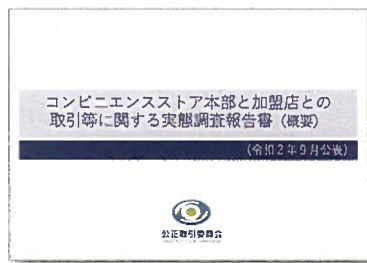
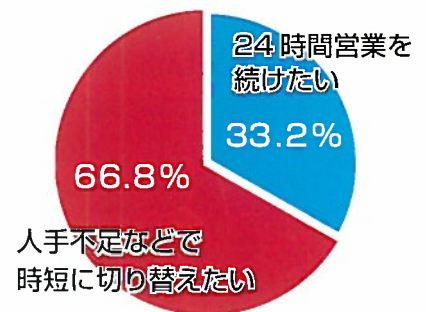
3割が1日12時間以上勤務

意に反して仕入れる商品



全国のコンビニ5万7524店を  
対象とした調査でわかった実態!  
24時間営業の強制などのコンビニ  
商法は独占禁止法違反と指摘!

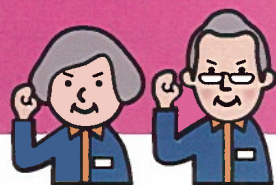
24時間営業について



※グラフは上記報告書をもとに作成しました

公取委の報告を活かし、本部とオーナーの対等な交渉を実現させましょう!

## コンビニ関連ユニオン







# はじめに ~私たちが訴えたいこと~

## オーナーの闘いが公取委を動かした！

今年9月2日に、公正取引委員会は「24時間の強制は優越的地位の濫用」などの内容の報告書を出し、コンビニ各社に「自主的是正」を求めました。これは昨年2月からのセブンイレブン東大阪南上小阪店松本オーナーの「命より大切な契約はない」を訴えた闘い。さらにそれを受けてのコンビニ関連ユニオンの「24時間営業義務化反対！」のストライキ闘争。そして、本部の独禁法違反を公取委に集団申告する闘い。全国のオーナーさんたちの「このままでは生きていけない！時短させてくれ！」という切実な声がつくり出した大きな成果です。

コンビニ各社は11月末までには是正策を出さなくてはならないことになっています。早くもミニストップは、「コンビニ会計からの脱却」を打ち出しました。しかし、セブンは社員評価基準の見直し、社員就業規則の改正で自爆営業の禁止を打ち出しましたが、公取委の是正勧告にはアリバイ作りと言わざるをえません。

## 報告書を活かすも殺すも 私たちにかかっています

大切なことは、公取委の指導をうけて本部が自主的に改善することを期待するだけでなく、店舗の現場で、公取委報告を活用して、独占禁止法違反行為を一つ一つ摘発し、根絶することです。

店舗の現場で独占禁止法違反行為を摘発する武器に活用してもらうためにこのパンフレットを作成しました。

独占禁止法について詳しく勉強されているオーナーは少ないと思います。法令に違反しているとは気づかずに、「不本意だな」と思いながらも不利益を懸念して渋々本部の指示にしたがっているケース多いというのが実態です。

このパンフレットを活用したり、ユニオンに相談、必要とあらば弁護士に相談することで、「独占禁止法違反」の違法行為を発見し、指摘し、是正させましょう！

そこからオーナーさんが「自主的な判断で自由に活動できるようにする」ことで、店舗経営を安定させ、オーナーや家族、そして店舗従業員の生活を守っていける持続可能な経営を実現しましょう。



## 独禁法違反は犯罪です！

独禁法違反行為をした者に対しては、違反行為を除くため「排除措置命令」が出されます。課徴金が課されることもあります。違法行為を行った企業に被害者は損害賠償の請求ができます。この場合、企業は故意・過失の有無を問わず責任を免れることができません（無過失損害賠償責任）。また、企業や業界団体の役員に対しては、罰則が定められています。

独禁法違反を根絶することは、日本経済の「公正かつ自由な競争を促進し、事業者が自主的な判断で自由に活動できるようにする」（独占禁止法目的）ことになり、コンビニ本部は法令遵守する義務があります。

独占禁止法改正により排除措置命令及び課徴金納付命令の除斥期間（いわゆる時効）は7年とされています（2020年8月28日施行）。

公取委の報告書は、公取のHPからダウンロードできます。ぜひ読み込んで、学習会を行なうなどして積極的に活用してください。

■公取委ホームページ → <https://www.jftc.go.jp>



そもそも、コンビニの本部と店舗の関係では、本部が資金力・企業規模・宣伝力・商品仕入・開発力・ノウハウなどにおいて圧倒的な優越的地位にあります。「対等な関係」というのは虚構とも言えます。

報告書では、「加盟店からみた本部のイメージ」という質問に、「親会社」というのが一番多く43.3%もありました。そのほか、「支配者と奴隷/悪代官/押し売り商社/上納金徴収する組織/ヤクザ/パワハラ上司/鵜飼と鵜」とオーナーが記述していたと書かれていました。

また、なぜ店舗は不当な要求を受け入れているのか、とその理由を尋ねたところ「自分の意見を言っても、本部の指示に従うまで何度も説得されるから（言っても意味がないとあきらめている）」(61.1%)、「本部に逆らうと契約更新などで不利益が生じるのではないかと思ったから」(56.9%)、「意見を言ったところ、不利に取り扱う可能性を示唆された経験があるから」(44.3%)、「契約期間が長く、これからもつきあっていかなければならないから」(44.1%)とありました。

報告書は、「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、本部の要請を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えない場合」は優越的地位にあると認定されています。チェーンごと契約内容が異なり、様々な加盟店があることから一様には言えませんが、「優越的地位の濫用に該当する事例は多いのではないか」(204頁)と記しています。

また公取委事務総長は、報告書公表の記者会見で、「本部と加盟店との間の取引関係は、傾向としてやはり優位・劣位の関係に比較的なりやすい」との見解を示しています。

したがって、「契約更新してもらえませんよ」と脅すことも違法です。



(9・2公取委の報告書(概要)11頁より)

## 09 本部の加盟者に対する取引上の地位 (報告書第13)

### 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」をいう。(フランチャイズ・ガイドライン3(1)の(注3))

### 今回の調査では次のような状況がみられた

#### ①本部に対する構造的な依存関係

コンビニエンスストアの加盟者は、集客に必要な商標を本部から借りている上、小売業を営むために必要な機能の大半を本部に依存している(図表第5-5)ほか、大多数のオーナーは店舗を本部に準備してもらっている(図表第6-1)状況が認められることから、本部との取引が無くなれば、コンビニエンスストア事業を継続することができないオーナーも多いと考えられる。

#### ②取引先変更可能性の低さ

コンビニエンスストア業界では他の業態に比べて契約期間が長い傾向にある(図表第6-11)ほか、オーナーの大半は資金力の無い個人か中小企業であり(図表第7-1、2)、現在の経営状況等を考慮すると(図表第9-11)、様々な要求をされるなどして本部との取引に不満を感じても、解約金や別のチェーンに対する再度の加盟金を負担してまで取引先を変更する余裕がない場合も多いと考えられる。

#### ③不当な要求を受け入れている理由

アンケートにおいて、不当な取引上の要求を受け入れている理由を尋ねたところ、多くの項目で、「本部の意向に逆らうと契約更新等で不利益が生じるのではないかと思ったから」を選択した回答が多くなっており、オーナーが不当な要請だと考えても、本部から取引を切られることを恐れて受け入れざるを得なくなっている場合が多いことがうかがわれる。

優越的地位の有無は本部と加盟者との取引関係を個別事案に即して判断するものであるが、上記①から③までのような状況がみられることを踏まえると、本部が加盟者に対して優越的な地位にあると認められる場合は多いのではないかと考えられる(注)。

(注) チェーンによって契約内容が異なるほか、加盟店側にも個人オーナーから事業多角化の一環としてコンビニを運営するメガ・フランチャイジーまで様々な者が存在するため、全てを同列に論じるのは難しい。



## 7割のオーナーが24時間営業義務化廃止を求めている！

- 「時短に切り替えたい、時短を実験したい、24時間には戻らない」は計66.8%
- 年中無休・24時間は、「辛い」が32.5%、「非常に辛い」が30.2%。6割のオーナーが「辛い」と回答。
- 深夜営業は「赤字である」が77.1%。
- 24時間辞めたい理由は、「採算取れない時間にやりたくない」36.3%、「バイトが集まらない」23.8%、「休めず疲労が限界」21.1%。

## オーナーヘルプ制度は機能していない！

- アンケートの自由記述欄には、「子育てするようになって、夜も突然電話が鳴ったりする恐怖に耐えられない」「(2週間前に申請しろというが) 家族の死期など分かるはずない」「地方は対象外と断られた」「派遣社員は時給高過ぎなのに店に立てるレベルじゃない」「父の葬儀の日もレジ打ってた。娘の結婚式に出られなかった。子どもが亡くなったときも使えなかった。ガンで入院し退院した日から深夜勤務に入った。義理の両親の葬儀に参列できなかった」など実態が暴露されています。

【9・2公取委の報告書(ポイント)より】

## ⑧年中無休・24時間営業 (第12の1)

### 1 現在の状況

昨年以降、本部の姿勢に変化がみられ、24時間営業の加盟店は既に**2000**店以上減少。

### 2 オーナーが時短営業を希望する背景

- ・ **77.1%**の店舗が深夜帯は赤字
- ・ **93.5%**の店舗が人手不足を感じている
- ・ **62.7%**のオーナーが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」と回答

### 3 今後の意向(調査時点)

「引き続き24時間営業を続けたい」と回答したのは**33.2%**にとどまり、**66.8%**は「人手不足等により一時的に時短営業に切り替えたい」、「一度実験してみたい」又は「時短営業に完全に切り替えたい」と回答。

## 「時短は自由」はウソ！

- 昨年、各コンビニ本部は「時短は自由です」などとメディアにアピールし、ガイドラインなどを策定しました。これについても報告書は実態を暴露しています。
- 「本部から周知・説明があった」は46.6%にすぎず、「周知はあったが説明はなかった」「周知も説明もなかった」「わからない」が、53.5%です。
- 「改善策で本部は変わったか？」に、「特に変化はない」が75.2%。「良くなった」はたったの2割です。具体的な意見では「報道内容と実際の店舗での対応が違う」「ただのパフォーマンス」「支援策がすべて有料」などが出ています。実態はまったく変わっていないのです。
- 時短希望を本部に伝えたオーナーが43.8%。しかし33.5%が交渉にすら応じてもらえていません。時短を希望しても聞いてもらえない酷い実態があるのです。

## ■公取委報告書の結論

「時短が認められることになっているにもかかわらず、本部がその地位を利用して協議を一方的に拒絶し、加盟者に不当利益を与える場合は優越的地位の濫用にあたりうる」と公取委は認定しています。

## 4 時短営業に関する本部の態度

時短営業に関する本部との交渉状況については、本部が「交渉に応じていない(交渉自体を拒絶している)」との回答も**8.7%**みられた。

### 独占禁止法上の考え方(抜粋)

合意すれば時短営業への移行が認められることになっているにもかかわらず、本部がその地位を利用して協議を一方的に拒絶し、加盟者に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優越的地位の濫用に該当し得る。

時短営業を容認することとした本部においては、社内に周知徹底するとともに、時短営業に係る協議の要請があった際には、加盟者の立場に配慮した丁寧な対応を行う必要がある。新型コロナウイルス感染防止のための対応も含め、24時間営業を巡る事業環境が大きく変化している昨今において、このことは特に留意すべきものと考えられる。





コンビニ業界ができて40年。店舗数が増加し、思ったように利益が出ず苦境に陥っている店舗は少なくありません。それでも本部は店舗数を増やそうとする方針に変化はありません。その犠牲は店舗にしわ寄せされます。

報告書のアンケートには次のようにあります。ドミナントに「どちらかと言えばデメリットを感じている」が18.1%、「デメリットを感じている」が41.8%です。つまり6割がドミナントに否定的です。肯定的な意見は1割にも満たないのです。

また、「追加出店で影響はあったか？」の質問に、87.7%が「日販が減った」と回答。9割の店舗で売上が減少したことがわかります。追加出店の際、「本部から配慮を受けたか？」の質問に、62.3%が「本部から何も提案されなかった」とオーナーは回答しています。

## 「ドミナントがありえますよ」と言っていただけでは法の網は逃れられません

○「募集時に」ドミナントがありうることについて「十分な開示を行わず、又は虚偽もしくは誇大な開示を行なうことにより、実際の内容より……有利であると誤認させ」て契約させた場合は、欺瞞的顧客誘引にあたる」と認定しました。

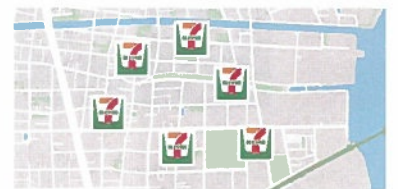
「ドミナントすることがありますと言いましたよ」では独占禁止法違反は免れないのです。ドミナントがどの程度行なわれ、どの程度売上が減るか、誤解のないように伝えていないと「欺瞞的顧客誘引にあたる」と公取委は認定したのです。

○また、ドミナントについて「配慮するつもりがないのに、配慮すると説明することにより、誤認させた場合」も欺瞞的顧客誘引に該当しうる、と認定しています。

「ドミナントで売上が減ったら本部が配慮しますから…」と口でうまいことを言っておきながら実際には配慮しない場合も、欺瞞的顧客誘引にあたる」と認定しました。

こういう口約束は、本部は決して書面にしません。逆に、オーナーには何かにつけて「約定書」など書面捺印させて、縛り上げる手法を使います。

○さらに、ドミナントしないと約束したり、ドミナントの場合には何らかの支援をすると行って契約を締結したのに約束を反故にした、などのケースは「一切の支援を行わなかったり、一方的な出店をした場合は優越的地位の濫用にあたりうる」と認定しました。



【9・2公取委の報告書(ポイント)より】

### ⑨ドミナント出店 (第12の2)

#### 1 オーナーのコンビニ店舗数に関する認識

- ・1次商圏内のコンビニエンスストア数：平均**4.0**店
- ・**67.2%**がコンビニが「多いと感じる」又は「どちらかといえば多いと感じる」と回答

#### 2 最も競合する相手

他チェーンのコンビニなど同一チェーン以外の店舗と競合しているとの回答が**74.8%**。(また、同一チェーンの店舗と競合している場合でも、その31.3%は、既存店がある地域に自分の店舗を後から出店したことで生じた競合であった。)

#### 3 同一チェーン競合が生じた場合の影響

1年後・3年後のいずれも日販が減少したとの回答が目立った。

#### 4 周辺出店時の配慮

加盟契約において、周辺への出店時には「配慮する」と説明している本部もあるが、周辺に追加出店されたオーナーのうち、「本部からは何も提案されなかった」との回答が**62.3%**となった。

#### 独占禁止法上の考え方 (抜粋)

加盟契約において周辺地域への出店時には本部が「配慮する」と定めた上で、加盟前の説明において、何らかの支援を行うことや一定の圏内には出店しないと約束しているにもかかわらず、本部がその地位を利用してこれを反故にし、一切の支援等を行わなかったり、一方的な出店を行ったりすることにより、加盟者に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優越的地位の濫用に該当し得る。

## 4

## 加盟募集時の説明が不十分 — それは欺瞞的顧客誘引です

ギマンテキコキョクユウイン

募集時に予想収益のシュミレーションを提出することが行なわれます。この説明についてアンケートでは、「来客数が過大に見積もられていた」が63.3%、「人件費が過小に見積もられていた」が47%、「廃棄ロスが過小に見積もられていた」が43.8%あったとしています。また「『日販50万円は余裕』と説明を受けた」「社会保険関係費など加盟後にオーナーが負担する経費について全く説明がなかった」など報告があったとしています。

報告書は、「本部は類似した既存店舗の実績など根拠ある事実、合理的な算定方法などを示す必要があり、さらにリスク情報やオーナーの負担となる費用の情報をしめすなど加盟希望者が適切な判断ができるよう丁寧な説明が望まれる」と結論しています。

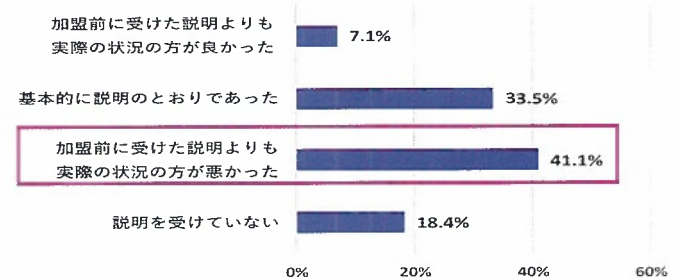
加盟店募集の時にうまいことを言って騙して契約させ、後でオーナーが「実際と違う」と気がついても知らん顔する、ということはもはや許されないのです。

【9・2公取委の報告書(ポイント)より】

### ⑤募集時の説明と実際の差異 (第10)

募集時の説明と実際の状況に差が無かったかを確認したところ、「**予想売上げ又は予想収益の額(モデル収益等も含む)に関する説明**」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」との回答が**41.1%**となった。

図表第10-18 予想売上げ又は予想収益の額に関する説明



## 5

## 無断発注を含む仕入れ数量の強制は、優越的地位の濫用です

オーナー向けのアンケートで、「無断発注を含む仕入れの強制がある」は51.1%と半数にのぼり、報告書は優越的地位の濫用になりうるとしています。コンビニ本部にただちに点検と改善を求め、セブンは社員の評価基準の改正や自爆営業禁止を就業規則に加筆するなど「改善ポーズ」をとっています。重要なことは、オーナー側が「それは優越的地位の濫用です」と本部の強制を摘発し、本部社員を処分させ、独占禁止法違反行為を根絶して、裁量権を自らに取り戻すことです。



【9・2公取委の報告書(ポイント)より】

### ⑥仕入数量の強制等 (第11, 13)

- 1 意に反して仕入れている商品 の有無  
⇒「ある」が**51.1%**
- 2 必要以上の数量を仕入れるよう強要された経験の有無  
⇒「ある」が**47.5%**
- 3 本部指導員に無断で発注された経験の有無  
⇒仮発注を含めると**44.6%**が経験

また、意に反して仕入れている理由として、『契約を更新しない・解約すると言われたから』などの報告も多数寄せられた。

本部が加盟店の販売能力を超えた仕入要請を行ったため、本部の指導員や店舗で働く大学生等による自費購入が生じている可能性も。





2009年に公取委は見切り販売の制限について独禁法違反として「排除命令」を出しています。したがって、見切り販売をするのはオーナーの自由です。

しかし、報告書は「見切りは可能だがほとんどの店舗で行えない状態」にあると認定。「本部はオーナーの見切りを制限しないように改善しないと優越的地位の濫用になりうる」と断定しています。見切りをしようとしたら、「契約更新に影響しますよ」とか「かえって不利になりますよ」と言ってきたら、「それって独禁法違反です!」と摘発しましょう。

報告書は、「手続きの煩雑さでできない」ケースも優越的地位の濫用にあたるとしています。本部の独禁法違反行為を摘発し通報するのは国民の義務ですから、ガンガン摘発し、事実関係をユニオンに報告、書式を整えて公取委に申告しましょう。見切りをすれば利益は増えることは、やっている店舗の実例が証明しています。

## 7割が見切りをやっていない理由

09年に見切り販売について、排除命令が出されたにもかかわらず、現在でも7割のオーナーが見切り販売を行っていません。その理由は「本部の意向に逆らうと契約更新などで不利益が生じるのではないかと思ったから」(48.5%)、「契約期間が長くこれからも付き合っ



「見切り」排除命令の報道(2009年)

いかないといけないから」(38.2%)、「指導に従わないと不利に扱う可能性を示唆されたから」(38.1%)、「本部の意向に従うまで説得された」(31.5%)、(複数回答可)と回答しています。

セブンイレブンは、09年の排除命令後も「見切りは長期的には商売の害」なる内容のパンフレットを店舗に配布し、そのため「契約更新で不利になる」と思って多くのオーナーが見切りを断念するしかなかったのです。この轍を繰り返してはなりません。

## セブンイレブン松本裁判を支援する会 に入ろう!

24時間営業義務化廃止の発端をつくった松本実敏さん(セブン東大阪南上小阪店オーナー)。「全国のこのままでは加盟店の犠牲による悲劇が繰り返される。全国のオーナーの声なき声を自分が代弁しなければ」という一念でセブンを相手に裁判闘争を闘っています。ぜひ応援してください!



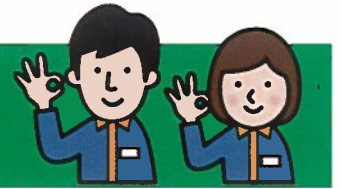
※松本さん支援する会のHPの中にある  
入会フォームで入会してください。

<https://matsumoto-mitoshi-net.amebaownd.com>



大阪で話をする松本実敏さん  
(2020年9月19日)



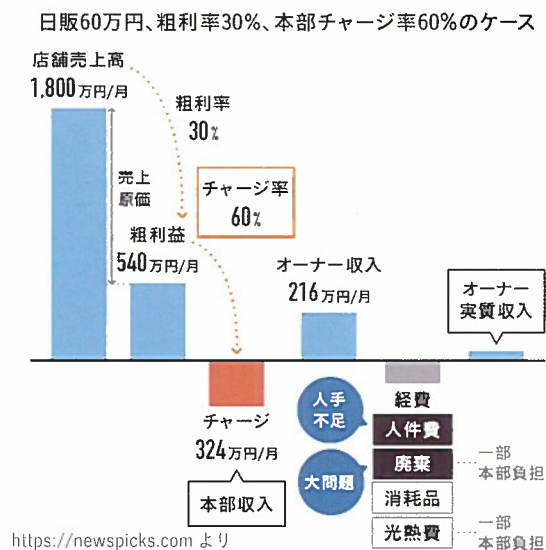


「24時間は辞めたいが、辞めるとチャージが増えるので、深夜の人件費を浮かすことにならない」などの理由で時短を断念する店舗は多いです。また、仕入の強制や見切りをしようとする、会計処理で不利益扱いをされるのでできないと悩むオーナーさんも多い。そもそも独立した自営業なのに会計を本部が管理する「オープンアカウント」という制度が「街金と同じ」という批判があるくらい問題がある（『コンビニオーナーになってはいけない』参照）ものです。24時間営業については、24時間をさせるためにインセンティブチャージを設定しているチェーンが多いです。これは言い換えれば、時短をするとペナルティーチャージになるとも言えます。そもそもこうしたチャージの設定が24時間営業の強制です。

報告書は、コンビニ会計について、「仕入れの強制や廃棄ロスの増加を内包するから、独占禁止法上の問題が生じないよう留意すべき」と初めて独禁法違反になりかねないと指摘していますので、チャージの改訂も独立した事業者として正々堂々と主張しましょう。本部も儲けに直結する「闘」の部分ですから、巧みに説明し、オーナーの自由にさせない場合も多いので、ユニオンにも相談し、

弁護士の力も借りて、独禁法違反を根絶させ、チャージを店舗側有利に改訂する方向に前進させましょう。

コンビニ関連ユニオンとしては、オーナーさんの意見をまとめて、24時間年中無休強制の廃止、ドミナントの中止、独占禁止法違反行為根絶のために、今日的情勢に合致した契約書への書き換え、チャージの改訂を正式に要求して行動を起こします。



## まとめ

～コンビニ本部にたいして行動を呼びかけます～

公取委は、各コンビニ本部に直ちに自主的に点検改善し、結果を11月末までに報告するよう要請しました。公取委は「結果は公表が望ましく、今回の結果を踏まえてガイドラインの改正を行う、今後も情報収集に務め違反行為には厳正に対処する」としています。

私たちユニオンとしては、

- ① 今回の報告書をオーナーさんが店舗担当者や本社幹部との現場でのやりとりに活用できるよう、パンフレットにして、宣伝し、各地で活用のための学習会を開催したい。
- ② 各コンビニ本部に、独禁法違反行為の根絶を要求して、要求書提出、本部抗議行動を11月中を目処に計画したい。
- ③ 本部社員の就業規則に独占禁止法に違反する行為を行った社員は懲戒処分の対象とする規定を入れさせるようユニオンとして団体交渉で要求する。
- ④ パンフレットを武器に独占禁止法違反の行為摘発運動を、全国の店舗オーナーに呼びかけて展開し、法違反があれば弁護士や社労士などの力もかりて効果的に公取委

に申告を行うことで厳正な処分と改善をさせる。

- ⑤ 独占禁止法行為の根絶を実現するため、24時間強制・ドミナント・仕入れ強制・募集時の情報全面開示を求めて、各本部との集団協議を追求する。

これらの闘争方針を強化することで、本部とオーナーとの対等な関係、諸問題の解決のために全力をあげることを大会決定しました。

一人のオーナーと本部とでは圧倒的な力関係のギャップがあります。必要なのは団結であり、連帯であり、オーナーの横のつながりです。匿名でも構いませんから情報をユニオンに寄せてください。報告書を武器にコンビニモデルの変革を実現しましょう！ ユニオンは闘います。

### 【発行】コンビニ関連ユニオン

090-5572-9108 (鎌倉) musasino0314@yahoo.co.jp  
 東京都葛飾区新小岩2-8-8-203 / 長野県千曲市屋代 2131-3  
**カンパをお願いします** 【振込先】 ゆうちょ銀行 店名 059店  
 当座 口座番号 0108691 チイキゴウドウロウソクマユニオン

