

## I 東大阪セブン-イレブン大阪地裁判決

### 3 事実・経緯

- コンビニ本部と加盟者との契約
  - ・ 24 時間営業義務もその内容 (10～11 頁)
  - ・ 土地は第三者の所有 建物が本部の所有
- 加盟者の店舗について従前から多数の苦情
- 加盟者は「時短営業」(11 頁で定義)を開始
- 本部は解除意思表示 建物引渡しと損害賠償を請求
- 加盟者は独禁法 24 条の差止請求(優越的地位濫用)
- 仮処分申立て事件決定(R2-9-23 令和 2(ヨ)6)
  - ・ 判決とほぼ同じ判断 建物引渡しは却下
  - ・ 3 人とも異なる裁判官

### 4 独禁法に関する判示

- 「本件催告解除に至った経緯は上記(1) [92 頁～93 頁] で説示したとおりであり、本件催告解除は、[本部] がフランチャイザーの地位にあることを利用して、[加盟者] の時短営業を拒絶するためになされたものではなく、他に本件催告解除が優越的地位の濫用に当たることを基礎付ける事実を認めるに足る証拠はないから、この点に関する [加盟者] の主張は採用することができない。」(93 頁)

### 5 24 時間営業義務と優越的地位濫用

- 当初の契約で義務付けられていることが多い模様
  - ・ 東京高判 H24-6-20 平成 24(ネ)722  
「取引開始時の優越的地位濫用」論について
- 78～80 頁 → フランチャイズガイドライン改正
  - ・ 「本部が、加盟者に対し、契約期間中であっても両方で合意すれば契約時等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、24 時間営業等が損益の悪化を招いていることを理由として営業時間の短縮を希望する加盟者に対し、正当な理由なく協議を一方的に拒絶し、協議しないまま、従前の営業時間を受け入れさせること。」

### 6 解除の原因と独禁法民事裁判

- 解除の原因は何か、がしばしば争われる
  - ・ 相手方が価格拘束に従わない 解除側敗訴確率高
  - ・ 相手方がそれ以外の拘束に従わない 低

ネット販売・説明義務など

・例：大阪地判平成 30・3・23 審決集 64 巻 453 頁

○本件は、それと似た構造のもの

・相手方が 24 時間営業義務に従わない

・それ以外の原因

・前者：公取委の動きにより予測可能性減少、等

## Ⅱ ガソリン不当廉売ガイドライン改定案

### 8 不当廉売の規制と特定の業種

○ガイドライン

・一般的な「不当廉売ガイドライン」

・業種別のガイドライン

ガソリン等 酒類 家庭用電気製品

○不当廉売と差別対価は累積違反課徴金の対象 H21

・共同供給拒絶と再販売価格拘束は「お友達」

○最近の状況

・命令・それに準ずる事件は最近はガソリンのみ

・酒類は「酒類の公正な取引に関する基準」コース

○結論：ガソリン不当廉売ガイドラインは重要

### 9 不当廉売の違反要件

○コスト割れ廉売（行為要件）①または②

・理解コツ：費用が高く認定される → 満たしやすい

① 「可変的性質を持つ費用」を下回る

変動費 + 可変的な固定費

② 「平均総費用（総販売原価）」を下回る

可変的性質を持つ費用 + 共通固定費を配賦

・①のほうが弊害要件を満たすと考えられやすい

○弊害要件

・排除効果（困難にさせるおそれ：「影響要件」）

・正当化理由なし

### 10 「総販売原価のより精緻な把握」

○「共通経費の配賦の考え方の明確化」

- ・「売上高、売上総利益、利用割合等」
- 「本社等経費及び人件費の的確な把握」
  - ・総販売原価には含まれる（少なくとも）
  - ・「適切な範囲の費用が含められているか」
- クレカ手数料は可変的性質を持つ費用と推定
- ポイントは新旧4～5頁の基準で実質的値引きとみる
  - ・対象消費者の割合
  - ・ポイント提供条件
  - ・ポイント利用条件

#### 11 「より実効性のある事件処理」

- 法執行方針の明確化
  - ・大規模な事業者による事案
    - 大規模な給油所の事案
    - 新規参入大規模事業者が絡む対抗的値下げ事案
  - ・1年以内に注意を受けた給油所の実質的仕入原価割れ事案
    - 仕入原価 < 可変的性質を持つ費用
- 複数の給油所を運営する事業者が繰り返し注意を受けている場合
  - ・→ 本社の責任者に対して注意

#### 12 排除効果（「影響要件」）の明確化

- 満たすと判断された事例（新旧6～8頁）
  - ① シンエネ・東日本宇佐美（栃木県小山市）
  - ② 瀨口石油（和歌山県旧田辺市・上富田町）
- 満たすおそれがあった事例（新旧8～11頁）
  - ① コストコ・バロンパーク（愛知県常滑市）
  - ② ミタニ（福井県4市）… 補足を要する事案
  - ③ 7社（高知市）
  - ④ 瀨口石油・石橋石油（和歌山県湯浅町吉備町）
  - ⑤ 柿本石油（青森県南津軽郡大鰐町）
  - ⑥ 新日本エネルギー（栃木県小山市）

白石教授からレジュメに基づき説明が行われた後、概要、以下のとおり議論が行われた。

・東大阪セブン-イレブン大阪地裁判決

- フランチャイズガイドライン 3(1)アは、優越的地位の濫用に該当しうる本部の行為を例示しているが、例示されたようなごく限られた行為にしか違反が認められなくなってしまうと、加盟者にとっては困ることになる。
  
- フランチャイズガイドライン 3(1)アは、「例えば、次のような行為等により、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するとして、いくつかの行為を列挙している。おっしゃるとおり、問題行為は他にもあり得ると考えられる。
  
- 優越的地位は、取引上の地位を利用して不利益を与える行為が問題となると理解していたが、本部が加盟者との契約を解除し、取引がなくなることが、なぜ優越的地位の濫用に当たるのか、よく分からない。
  
- 民事訴訟では、契約解除を優越的地位の濫用だけで争うことは心許ないので、一般指定 2 項（単独の取引拒絶）と併せて主張されることがよくある。  
優越的地位の濫用の本質は、解除を梃子として不利益を甘受させることであろう。1 つの考え方として、取引の相手方に対し、取引の縮小や解除を匂わせて不利益を与える行為は、優越的地位の濫用として抑止する必要がある。これがエスカレートして解除に至ると、厳密には優越的地位の濫用には当たらないかもしれないが、直前までの行為と一連のものとして、優越的地位の濫用あるいは公序良俗に反する行為とみることができるところがあるのではないかと。
  
- 本部の立場に立つと、フランチャイズは営業に対する統一的なイメージ・内容で行うものなので、加盟者に一定の条件を守ってもらわないとビジネスが成り立たない。本件で裁判所は、本部が 24 時間営業を維持すること自体は否定していないと思う。
  
- 募集時に明記した条件であって、必要性があり、契約期間中に緩和しない場合は、フランチャイズガイドラインの例が前提とした「契約期間中であっても両者で合意すれば契約時等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」に該当しない。この場合には、条件を維持しても、同ガイドラインに例示された理由で問題になるものではないだろう。  
一方、フランチャイズガイドラインの例は、「24 時間営業等が損益の悪化を招いていること」を時短営業の理由として挙げている。加盟者が示す理由が明確かつ合理的であ

るにもかかわらず、形式的に協議したのみで時短営業を拒絶すると、問題となる可能性があるだろう。

- 実態調査報告書を読むと、時短営業に関しては、他にも時短営業を認められている店舗があるか否かが、優越的地位濫用を判断する1つの基準になるのではないかと（公取委・令和2年9月2日「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」209頁）。1つも実施店舗がないのに、時短営業したいと主張しても、交渉が難しいということもある。

- 時短営業実施店舗が他にもあることは、合理性の根拠の1つになる場合があるだろう。他の実施店舗の有無という具体的基準があれば、濫用の判断がしやすいと考えられる。

#### ・ガソリン不当廉売ガイドライン改定案

- ポイントの考慮方法が規定されたが、実際には非常に複雑で難しいのではないかと。小売業者がおまけとして顧客に一律に付与する、昔ながらのポイントプログラムもある一方、現代では決済業者等がそれぞれ異なる条件で付与するものもある。

- ご指摘のように、実際に個別事案でポイント制度を考慮する場合、詳細で出入りの激しい認定になるだろう。ただ、これまでも、様々な事情から、コスト割れしていた販売やその期間を詳細に認定することは行われていた。

- 影響要件に関し、ガソリン不当廉売ガイドラインは、独禁法2条9項3号の不当廉売について「他の事業者の事業活動を困難にさせるおそれ」を、一般指定6項の不当廉売について「周辺の販売業者の事業活動を困難にさせるおそれ」を、それぞれ問題にしているようだ（新旧対照表5頁、12頁）。2つは検討対象が異なるのだろうか。

- 独禁法2条9項3号も、一般指定6項も、個別に市場を画定し、影響要件を判断する点では同じである。ガイドラインの記載が書き分けられているように見えても、気にしなくてよいだろう。

- 警告事例②（新旧対照表9頁〔ミタニ〕）では、被疑事業者C以外に、複数の石油製品小売業者が、Cと同等の価格で販売を行っていたようだ。当該安売り業者の販売価格がコスト割れだったか否かによって、Cの行為の不当廉売該当性判断に影響するか。

- 当該安売り業者がコスト割れであったか否かと、C の行為が排除に与えた寄与度は、別の問題である。ある状況から市場が受ける影響を検討する際は、市場の各事業者の行動を累積して考慮するが、個々の事業者の寄与度は、個別に判断する。
- 影響要件の考慮要素の1つとして、廉売行為者の意図・目的が挙げられているが、どのように評価するのだろうか。
- 不当廉売系ガイドラインが影響要件の考慮要素として「意図・目的」を挙げているのは、芝浦屠畜場事件判決（最判平成元年12月14日）の影響もあると考えられる。同判例では、事業者の意図・目的（食肉の小売価格の安定）は、正当化理由を認める方向で機能したのだが、現在のガイドラインの記載は、「意図・目的」がそのような意味で用いられているとは分かりにくいものとなっている。

事案の中には、事業者の行為が排除の目的をもって行われた事実を考慮すべき場合があるかもしれないが、事業者の主観は、あくまで客観的な排除効果を判断するための考慮要素の1つと考えるべきだ。例えば、事業者がきつい言葉を用いていたから排除効果が認められる、ということはないだろう。
- 決済サービス等の市場において新規参入事業者が大々的に行う無料サービスは、ユーザーに普及したタイミングで有料化し、過去の投資を回収することが見込まれている点で、不当廉売と同様の問題構造であると思う。これまで事件化していないが、無料サービスなら問題ないと判断されているのだろうか。
- 無料だからといって、一律に不当廉売の行為要件該当性を否定するのはおかしい。無料サービスの提供が独禁法の問題となる場合はあると考えるべきだ。

違反事例がない理由として、まず、これまでにない新規のサービスの利点をユーザーに知らせる必要性が、行為を広く正当化している点が考えられる。次に、現在無料のサービスが多数あり競争している場合に、将来的に収斂し独占・寡占市場となるか、あるいは有償化後も引き続き活発な競争が続くか、予測できないという問題もある。仮に、特定の事業者が将来独占することが見込まれる市場があれば、現在行われている無料サービスを問題とする余地がある。

以上