

〔論 説〕

コンビニ会計と本部による見切り販売制限問題の再考 —毎年1店舗あたり468万円分の食品が捨てられる コンビニで食品ロス削減は削減されていくのか（1）

木 村 義 和

- 第1章 はじめに
- 第2章 コンビニ会計に関する裁判例と判例
- 第3章 ロスチャージは存在したのか（以上、本号）
- 第4章 公正取引委員会によるセブン本部に対する排除措置命令
- 第5章 本部による見切り販売の制限が争われた裁判例
- 第6章 セブン-イレブン東大阪南上小阪店事件の衝撃と行政の動き
- 第7章 結びにかえて

第1章 はじめに

第1節 セブン-イレブン・ジャパンによる見切り（値引き）販売システムの簡略化

2021年8月にコンビニエンスストア最大手のセブン-イレブン・ジャパン本部（以下、セブン本部とする）は、販売期限が迫った商品の値下げ作業を簡略化し、売れ残りそうな商品を加盟店の判断で自由に値引きできるシステムを導入した。

従来は加盟店が値下げ前に、対象商品の値下げ額と数量を会計システムに事

前登録することが必要で、それを終えてから対象商品に「20円引き」「30円引き」といった値引きシールを貼らなければならないなど、値下げ販売をするための作業は複雑であった。値下げ品が売れ残った場合には、システム上で通常価格にサイド修正してから廃棄をする必要もあった。

この作業の複雑さのため、加盟店が見切り販売をすることは困難となっており、詳細は第4章で述べるが、公正取引委員会（以下、公取委とする）は改善を求めていた。

2021年8月に、ようやくセブン本部はこの改善を行い、シールを貼る作業とレジでの操作だけで値下げ処理が完結するシステムをセブン-イレブン各店舗において始めた¹。そして、このニュースは新聞各紙で報道されるなど、大変な話題となった²

それでは、なぜこのニュースが話題になったのであろうか。見切り販売によってその商品が売れば、加盟店の負担となっていた食品の廃棄ロスが減り、収益は改善する。食品ロスの削減にも繋がる。だから、話題になったのだろうか。もちろん、SDGsの実現に向けて各企業が様々な取り組みを始めていることは事実であり、食品ロスの削減を目指す取り組みは称賛されて然るべきである。しかし、理由はこれだけではない。もう一つ大きな理由がある。

それは、コンビニでは長い間、見切り販売は、本部によって禁止されてきた

1 既にファミリーマートは2021年7月から値引き販売を簡略化している。事前に必要だった伝票処理を取りやめ、バーコードシステムを導入して、値引き続き額とバーコードが印字されたシールを貼り、レジ精算を容易にしている。また、ローソンはシールで値引き販売をしている。人工知能(AI)が、店舗ごとの販売データや天候から売れ行きを予測し、値引きする金額や数量の目安を店舗に知らせる実証実験を同年6月から始めている。23年度末までに国内の全14000店への導入をめざしている。「食品廃棄ロス削減は業界全体のテーマ 値下げのシステム化はどこまで進んだか」月刊コンビニ2021年10月号12頁（アール・アイ・シー）を参照。

2 「セブン、値引き作業簡略化、金額や数量、登録作業見直し。」2021年9月1日日経MJ（流通新聞）13頁；「セブンも値引き自由に、公取委指摘に対応、商慣行の転換点。」2021年8月29日日本経済新聞朝刊1頁；田幸香純「コンビニの値引き、シール貼るだけで 大手が簡略化、事前登録なし」2021年8月31日朝日新聞朝刊1面など。

からである。そして、加盟店が見切り販売をする自由や権利は、これに疑問を持つコンビニ加盟店オーナー（以下、加盟店オーナーとする。）と本部との長い戦いの末に、ようやく勝ち取られたものであるという歴史があるからである。

「食品を捨てるくらいなら、儲けは少なくとも、お客様に安く売る」

こんなことすら、コンビニでは許されていなかったのである。それが、今回のシステム変更によって、値引き販売が名実ともに実現された。

そこで、本稿では、この加盟店オーナー達がどのような戦いを強いられてきたのか、その苦難の道のりを振り返りたい。

第2節 コンビニで捨てられる食品の量

本論に入る前に、コンビニの各店舗が、どれだけ「もったいない」ことをしているのか、すなわち、どれだけ食品が捨てられているのかについて述べてい。

1 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）

2020年9月に公取委は「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」（以下、実態調査報告書という）を公表した。公取委は2019年10月から2020年8月にかけて、大手コンビニチェーンの加盟店に対するWebアンケート調査とコンビニエンスストア（以下、コンビニとする）本部8社やオーナーに聞き取り調査を行った。加盟店に対するWeb調査についていえば、このWeb調査は2020年1月から2月にかけて行われたが、日本に所在する8チェーンの全ての加盟店（5万7524店）を対象に行っており、過去最大規模の調査である。そして、この実態調査の結果をまとめたものが、実態調査報告書

である³。

実態調査報告書によれば、2019年度（調査が行われた直近の会計年度）における加盟店1店舗あたりの年間廃棄ロス額は468万円（中央値）である⁴。

これがいかに大きな金額であるのか、そして実態調査報告書において示された食品廃棄ロスについて、他の数値と比べつつ、検討していきたい⁵。

日本における給与所得者の平均給与は441万円である⁶。加盟店1店舗あたりの年間廃棄ロス額は468万円なので、コンビニの各店舗は、給与所得者の平均給与を上回る金額ものまだ食べられる食品を捨てていることになる⁷。

次におにぎりについて考えてみたい。コンビニ各店舗は、1店舗1日当たり平均198.6個のおにぎりを仕入れ、18.9個ものおにぎりを捨てている。コンビニのおにぎりは1個約110グラムである。米を主食する日本人でも1日あたりの平均米の消費量は153.3グラム（炊いたご飯にしたら約337グラム）である⁸。日本人約6人が1日に消費する米がたった1店舗で捨てられているのである。

この調査に参加した日本全国のコンビニ店舗は5万7524店舗だから、全国で約34万4000人分が1日に消費する米が捨てられていることになる。2021年、日本全国に、日々の食事すらままならないホームレスは3824人もいる。それにも

3 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」83頁（2020年）。<https://www.jftc.go.jp/houdou/pressrelease/2020/sep/kitori0902/200902_02.pdf> accessed on 2021.9.25.

4 実態調査報告書・前掲注3、83頁。

5 抽稿「コンビニで削減されるか」中部経済新聞2022年3月8日8面も参照。

6 国税庁「平成30年分 民間給与実態統計調査」<<https://www.nta.go.jp/publication/statistics/kokuzeicho/minkan/gaiyou/2018.htm#a-01>> accessed on 2021.9.25.

7 井出留美氏は、実態調査報告書におけるコンビニの食品ロス問題について、分析をされているのでこちらも参照されたい。本稿でも参考にさせていただいている。井出留美「年468万円分食品を捨てるコンビニ 公取委に改善要請を受けた本部はパフォーマンスではない食品ロス削減を」<<https://news.yahoo.co.jp/byline/iderumi/20200903-00196458>> accessed on 2021.9.25.

8 農林水産省「令和2年度食料需給表（換算）」<<https://www.maff.go.jp/j/zyukyu/fbs/attach/pdf/index-11.pdf>> accessed on 2021.9.25.

かわらず、このように「もったいない」ことが起きているのである⁹。

弁当についても、コンビニの各店舗は、1店舗1日当たり平均39.0個仕入れ、5.2個もの弁当を捨てている。売価ベースでは3200円になる。新生銀行グループの調査によれば、男性社員の平均昼食代は585円、女性社員の平均昼食代は583円である¹⁰。週に5日働くとして、男性社員の1週間の昼食代は2925円、女性社員は2915円である。コンビニの各店舗は、日本の社員が1週間に使う昼食代以上の額に相当する弁当をたった1日で捨てていることになる。

日本のコンビニは、これだけの「もったいない」ことをしているのである¹¹。

第3節 コンビニ会計が原因となって起きる本部による見切り販売や仕入強制

この実態調査を受けて、公取委は本部に改善要請をしている。もちろん、公取委は、食品ロスを削減するために、改善要請をしたのではない。公取委は独占禁止法（以下、独禁法とする。）上の問題となり得る点等を指摘し、実態調査報告書に基づき、自主的に点検と改善を行い、点検結果と改善内容を公取委に報告することを要請した¹²。この過程で、公取委が問題にしたのは、本部による仕入数量の強制や見切り販売の制限に関する優越的地位の濫用である。本部は、なぜ仕入数量の強制や見切り販売の制限をしていた（制限していると疑

9 厚生労働省「(令和3年)ホームレスの実態に関する全国調査(概数調査)結果について」
<https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_17922.html> accessed on 2021.9.25.

10 新生銀行グループ「2020年サラリーマンのお小遣い調査結果について」<<https://pdf.irpocket.com/C8303/QW2b/QENO/dkpi.pdf>> accessed on 2021.9.25.

11 楠田教授は「ロスチャージ問題は、消費期限・賞味期限のある弁当や惣菜類を大量に発注し、期限が来れば廃棄する、というコンビニエンスストアの経営のやり方が、資源の無駄という観点からも是非を問われた。フランチャイズ本部が、加盟店が望む以上に商品を発注することを要請するのは、激しいチェーン間の競争の中で「品切れがない」というブランドイメージを確立するためだと考えられる。しかし、社会的な経済厚生を考えた場合、消費されることのない商品がリスクヘッジの目的のためのみに生産され廃棄されることは明らかに非効率だといえるだろう。」としている。楠田康之「コンビニ契約の「ロスチャージ会計」が悪なのか？」日本福祉大学経済論集第41号208頁以下（2010年）。

12 実態調査報告書・前掲注3、213頁。これに従いフランチャイズガイドラインも改正されている。後掲注48も参照。

われていた)のだろうか。

それには、コンビニ本部がロイヤルティ（以下、チャージとする。なお、コンビニ最大手のセブン-イレブンはロイヤルティをチャージと表現している。）を算出する際に用いられる算定式であるコンビニ会計が大きく関わっている。この点につき、公取委は、実態調査報告書において、いわゆるコンビニ会計を採用する場合の留意点として、「ロイヤルティ（チャージ）の算定式に「実際に売れた商品の仕入原価を売上原価として計算した売上総利益×一定率（いわゆるコンビニ会計）」を採用している場合、仕入数量の強制や見切り販売の制限といった独占禁止法違反が行われると、加盟者は廃棄ロスをコントロールできないのに、その負担を一方的に負わされてしまうおそれがある。この方式を採用しているチェーンでは「仕入数量の強制」や「見切り販売の制限」といった独占禁止法上の問題が生じないように特に留意する必要がある。」と述べている¹³。このように公取委によれば、コンビニ会計と本部による仕入れ数量の強制や見切り販売の制限は密接に関係しているというわけである¹⁴。

そこで、次にコンビニ会計について述べたい。

第4節 コンビニ会計とは

現在、コンビニ本部各社のチャージ算定式は、チェーン本部ごとによって微妙に違う。しかし、基本型となるコンビニ会計では、実態調査報告書において示された通り「実際に売れた商品の仕入原価を売上原価として計算した売上総

13 実態調査報告書・前掲注3、206頁以下。

14 仲地氏は、コンビニ会計は仕入れ数量の強制や見切り販売の制限といったコンビニ問題だけでなく、加盟店オーナーや家族の長時間就業を引き起こしている旨を主張している。すなわち、「会計システムやロイヤルティ率は加盟店オーナーの裁量で変更できるものではない。したがって、このシステムを前提として、仮に加盟店オーナーが自身の収入を増やしたいと考えれば、最も支出規模の大きい項目である人件費で調整するしかない。家計状況の苦しい加盟店オーナーほど、人件費を削って収入を増やしたいと考えるが、それは不足分の労働力を人件費のかからない自信や労働によって代替するということであり、長時間労働は避けられない。」と仲地氏は述べている。仲地二葉「コンビニオーナーの就業時間が長時間化する構造的要因の分析」中央大学経済研究所年報52号214頁以下（2020年）。

利益×一定率」でチャージが算出される¹⁵。そして、このコンビニ会計は、廃棄ロスが加盟店の負担になるということが大きな特徴である¹⁶。コンビニ会計については既に別稿でも触れているので、本稿では簡単に述べたい¹⁷。

このコンビニ会計を「原価70円のおにぎりを10個仕入れて1個100円で8個売れたとする。加盟店が本部に支払うチャージは粗利の60%とする。」という事例で説明する。

(1) 一般会計の場合

一般会計の場合、廃棄したおにぎり2個の費用を当然に原価に含ませる。したがって、次のような計算式になる。

売上：100円×8個＝800円

原価：70円×10個＝700円

粗利：800円－700円＝100円

チャージ：60円

加盟店の収益：40円

この一般会計に従えば、本部も加盟店も黒字となる。しかし、同じ事例でも、コンビニ会計に従うと加盟店は大赤字になるという事態になる。

15 実態調査報告書・前掲注3、39頁以下。

16 岩佐教授は、本部と加盟店オーナーの間には経済的に大きな格差が開いており、加盟店オーナーは搾取構造の中にあるとしている。そして、この搾取構造の一つとして、コンビニ会計を挙げている。岩佐和幸「コンビニ・フランチャイズにおける「働き方」と地域経済」地域学研究第37号38頁（2019年）。

もともと、現在では、廃棄ロスの一部を本部は負担している。拙稿「コンビニフランチャイズ本部による廃棄ロス助成金制度の批判的検討 - 食品廃棄ロスを減らし、コンビニ加盟店の収益をあげるために -」愛知大学経営総合科学109号23頁以下（2018年）参照。

17 拙著『コンビニの闇』50頁（ワニブックス、2020年）；拙稿「フランチャイズ契約における廃棄ロスとチャージ、そして見切り販売制限（1）」愛知大学法経論集187号54頁以下（2010年）；前掲注12、38頁以下。

(2) コンビニ会計の場合

前述の通り、コンビニ会計は、「廃棄ロスが加盟店の負担になる」という点
が特徴である。コンビニ会計では、実際に売れた商品の仕入原価を売上原価と
して計算する。すなわち、「おにぎりの廃棄分は原価に含ませない」のである。
したがって、次のような計算式となる。

売上：100円×8個＝800円

原価：70円×10個－70円×2個＝560円

コンビニ会計による粗利：800円－560円＝240円

チャージ：144円

加盟店の収益：96円－70円×2個＝マイナス44円

コンビニ会計に従うと、本部のチャージ収入は144円となる。一方で加盟店
は一般会計の場合では40円の黒字だったが、コンビニ会計に従うとマイナス44
円となってしまう。

第5節 コンビニ会計が引き起こす問題点 - 仕入れの強制

このようにコンビニ会計は、本部が廃棄ロスを負担しないという点の特徴で
ある。これは、加盟店のみが廃棄ロスを負担することを意味しているだけでは
ない。本部は、廃棄がどれだけ出ようとも、少しでも商品が多く売れた方が、
チャージ収入は増えるという問題を生じさせているのである。

この点を上記の事例と「原価70円のおにぎりを6個仕入れて1個100円で6個完
売したとする。チャージは同じく60%である。」という事例と比べて検討したい。
この事例にコンビニ会計の計算式を当てはめると、結果は次の通りとなる。

(3) おにぎりを6個仕入れて完売した場合

売上：100円×6個＝600円

原価：70円×6個＝420円

粗利：600円－420円＝180円

チャージ：108円

加盟店の収益：72円

「原価70円のおにぎりを10個仕入れて1個100円で8個売れた。」事例（前者とする）と「原価70円のおにぎりを6個仕入れて1個100円で6個完売したとする。」（後者とする）の事例と比べてみたい。本部のチャージ収入は、前者は144円、後者は108円である。一方で、加盟店は前者がマイナス44円、後者は72円である。本部の立場からすると、「廃棄を2個出しても、8個売れた」という前者の方が儲かる。一方で、加盟店は「6個仕入れて、6個完売」したという後者の方が儲かる。このような利益相反が起きるのは、廃棄ロスは全て加盟店の負担というコンビニ会計ゆえに生じるのである¹⁸。

この結果、廃棄ロスの負担の無い本部は「完売」を「欠品」と捉えるようになるのである。6個完売したらのなら、10個売れるのではないかと考え、売れ残り（廃棄）のリスクを考えず、大量の商品を仕入れるように加盟店に仕向けるようになる。これが、公取委のいう「仕入数量の強制」に繋がっているのである。

18 楠田教授は「再販売価格維持行為が課されたとしても、加盟店が発注量を決められるならば、ロスチャージは効果を失う。加盟店はロスチャージを軽減するために、事前に決定する発注量を抑えようとするインセンティブを持つからである。その場合、良い需要の状態が生じた場合は品切れが起きることになるが、これはフランチャイズ本部が避けたいことである。」と本部と加盟店が利益相反になる状態を分析している。楠田・前掲注11、207頁以下。

また、坂本教授は、「フランチャイズ・イメージ、コンビニ・イメージを維持するために必要なコスト（販売機会を失うことを防止するための品揃え、廃棄ロス、棚卸ロス、パート等の人件費など）については、ロイヤルティ比率などに応じて本部と加盟店が分担すること」を主張している。坂本秀夫「岐路に立つコンビニエンスストアをめぐる諸問題に関する若干の考察」明星大学経済学研究紀要52巻1・2号22頁以下（2020年12月）。

実態調査報告書によれば、「本部から強く推奨され、意に反して仕入れている商品がある」と答えた加盟店オーナーは52.4%、「必要以上の数量を仕入れるよう強要された経験がある」と答えた加盟店オーナーは47.5%にもなる。必要以上の仕入れを行なっている頻度については、「恒常的にある」と答えた加盟店オーナーは、「必要以上の数量を仕入れるよう強要された経験がある」と答えた加盟店オーナーのうちの33.5%にもなる¹⁹。

そして、指導員に無断発注された経験の有無については、何らかの経験を持つ加盟店オーナーは44.6%にも昇り、恒常的にある加盟店オーナーは4.2%にもなる。

コンビニフランチャイズ契約において、商品発注の権限は加盟店にある。しかし、この実態調査報告書によれば、加盟店に対して優越的地位にある本部の圧力によって、仕入れを強制されている実態があることは確かである。もし、本部が仕入数量を強制あるいは推奨してきた場合、加盟店はこれに抵抗するのは事実上できないのである。さらに、本部による仕入数量の強制どころか、本部社員が、加盟店オーナーの許可を得ず、無断で発注をしてしまうという事件まで起きているのである²⁰。

このようにコンビニ会計が、本部による仕入数量の強制を引き起こしている。

第6節 コンビニ会計が引き起こす問題点 - 見切り販売の制限

1 はじめに

以上の通り、少しでも商品が売れたら儲かる本部は、完売を欠品と考える。すなわち、商品が売れ残っても欠品をしないように、加盟店が大量の商品を仕

19 実態調査報告書・前掲注3、128頁以下。なお、加盟店オーナーが意に反して仕入れをしている理由として、「本部の指導員から「自分もポケットマネーで購入するので店舗も協力して欲しい」などと言われ、本部と店舗に挟まれた指導員をかわいそうと思ったから」という理由が47.4%で最多である。「他の加盟店の仕入実績などを示されながらもっと仕入れられるよう言われるから」が43.8%、「本部の以降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」が40.2%でこれに続く。

20 本部社員による無断発注問題については、拙著・前掲注17、58頁以下。

入れることを望む。一方で、コンビニ会計によって、廃棄ロスを負担する加盟店は、できる限り完売を目指そうとする。

しかし、優越的地位にある本部が加盟店に圧力を加えて、売れ残りが発生するような仕入数量を強制あるいは推奨した場合、加盟店がこれに抵抗することは難しいのが実情である。

ところが、加盟店には、本部によって大量の商品を仕入れさせられたとしても、その商品の売れ残りを回避する方法がある。その方法とは見切り販売である。

2 見切り販売

見切り販売とは、スーパーなどで行われている閉店近くの時間になったら行われている値引き販売のことである。加盟店が、この見切り販売を行えば、加盟店の収益は劇的に改善する。例えば、「原価70円のおにぎりを10個仕入れて1個100円で8個売れたとする。売れ残りそうになった2個を3割引の70円（原価）で売り切ったとする。加盟店が本部に支払うチャージは粗利の60%とする。」との事例の場合、結果はどうなるのであろうか。

(4) 見切り販売をした場合 (2個見切り)

売上：100円×8個+70円×2=940円

原価：70円×10個=700円

コンビニ会計による粗利：940円-700円=240円

チャージ：144円

加盟店の収益：96円

見切り販売をせずに2個売れ残った場合はマイナス44円なのに対し、見切り販売をすれば加盟店の利益は96円となる。このように見切り販売をすれば、加盟店の収益は、劇的に改善するのである。

そして、この場合は、売れ残りそうな2個を見切り販売したのであるが、見切り販売する個数や売価を変えたらどうなるであろうか。例えば、「原価70円のおにぎりを10個仕入れ、6個が100円で売れた。そこで、売れ残りそうになったおにぎり4個を2割引の80円にして完売した場合」はどうなるか。

(5) 見切り販売をした場合(4個見切り)

売上：100円×6個+80円×4=920円

原価：70円×10個=700円

コンビニ会計による粗利：920円-700円=220円

チャージ：132円

加盟店の収益：88円

(2)「原価70円のおにぎりを10個仕入れて1個100円で8個売れたが2個廃棄した」という事例と(4)「原価70円のおにぎりを10個仕入れて1個100円で8個売れた。売れ残りそうになった2個を3割引の70円で売り切った。」という事例、そして(5)「原価70円のおにぎりを10個仕入れ、6個が100円で売れた。そこで、売れ残りそうになったおにぎり4個を2割引の80円にして完売した。」事例の3つを比較検討したい。

(2)の2個廃棄した事例と(5)の4個を2割引で見切り販売をする事例と比べると、本部は前者の方がチャージ収入は多くなる((2)(4)は144円、(5)は132円)。

すなわち、本部は

1(2)2個廃棄した事例、及び、(4)2個を原価で見切り販売した事例

3(5)の4個を2割引で見切り販売をする事例

の順で収益を獲得することができる。

一方で加盟店は、(4)の事例と(5)を比べると確かに(4)の事例の方が収益は多い((4)96円、(5)88円)が、(2)の事例と(5)の事例を比べると、(5)の

方が収益は劇的に改善され増収となる（(2)はマイナス44円、(5)は88円）。

すなわち、加盟店の収益を多い順から並べると

1(4)2個を原価で見切り販売した事例

2(5)4個を2割引で見切り販売をする事例

3(2)2個廃棄した事例

の順となる。

このように見切り販売をした事例である(4)2個を原価で見切り販売した事例と(5)4個を2割引で見切り販売をする事例を見ると黒字になっているので、加盟店にとっては見切り販売をする方が有利なことは間違いない。

また、確かに(4)2個を原価で見切り販売した事例と(5)4個を2割引で見切り販売をする事例を比べると(5)4個を2割引で見切り販売をする事例の方が加盟店の収益は多いわけであるが、その差は8円とわずかであり、1個売れ残りを出した時の廃棄損（損失）70円と比べると、はるかに少ないと言える。

このように、加盟店からすれば、売れ残りのリスクが出そうになれば、早めに少しずつ値下げ販売を開始する(5)の戦略を取れば、赤字になるのを防げるばかりでなく、確実に収益を得られるという結果になることは間違いない²¹。実際、このような「売れ残りが出そうになれば、早めに少しずつ値下げ販売を

21 セブン-イレブン川崎井田店オーナー伊藤洋氏は「廃棄をやめ、値引き販売をしたら総収入が増えた」と主張している。辻和成「再燃する「チャージ問題」を追う 第1回」コンビニ2002年12月70頁以下。

見切り販売には食品ロス（廃棄）削減効果もある。小野氏と堀氏は、コンビニ1店舗の「1日当たりの標準的な廃棄額は、見切り販売実施者では1万円未満が82.0%を占めているのに対して、非実施者では1万円以上に主張しており、その結果、平均廃棄額は実施者の6240円に対して、非実施者では15563円と、両者に大きな差があることが明らかとなった。」。そして、「平均的な日販に対する廃棄率も見切り販売実施者と非実施者では廃棄率の分布にも大きな差があり、実施者の平均廃棄率が1.14%であるのに対して非実施者では2.92%と大きな差があることになった。」として、見切り実施者と非実施者の間では、1日当たり廃棄額と廃棄率に有意な差がみられることから、見切り販売が廃棄ロス削減効果を有することを確認することができるとしている。小野雅之、堀奈緒美「コンビニエンスストアにおける見切り販売による食品廃棄削減の可能性」農場市場研究第22巻第2号55頁以下（2013年）。

開始する」戦略は、多くのスーパーで採用されており、決しておかしな戦略ではない。

3 まとめ

以上の点をまとめると次のようなことが言える。

加盟店は、完売を目指すことが収益を得る確実な方法であるのに対して、本部は売れ残りが出てでもできる限り定価（正確には売価と原価の差額が多くなるように）で売の方が儲かるという利益相反となる状態が起きている²²。このため、本部が多くの商品を定価で売って欲しいと考えるようになり、加盟店が見切り販売をすることを本部は嫌うようになってしまっているのである。

第7節 コンビニ会計に疑問を持つ加盟店オーナー達

以上の通り、本部は見切り販売の制限や仕入数量の強制を行ってきた。そして、このような問題を生じさせている原因の一つにコンビニ会計があることは確かである。

このような本部の見切り販売の制限や仕入数量の強制に疑問を持つコンビニ加盟店オーナーが、最初に問題にしたのは、当然ではあるが、コンビニ会計であった。このため、コンビニ会計に関する訴訟が多発した。そこで、まずはコンビニ会計に関する裁判例と判例を分析する。

22 高田教授もコンビニ会計が、見切り販売を行いたい加盟店と見切り販売を止めさせたい本部との対立構造を生んでいる旨を指摘する。高田淳「現実類型としてのフランチャイズ契約 - 値引き販売制限問題をめぐる裁判例に即して -」法学新報123巻5=6号484頁以下（2016年11月）。

第2章 コンビニ会計に関する裁判例と判例

第1節 はじめに

1 序論

第1章でコンビニ会計の基本型を示したが、実際のコンビニ会計は非常に複雑である。このため、コンビニ会計に疑問を持つ加盟店オーナー達は、ある疑いを持ち始めた。それは、「コンビニ会計によって、本部は加盟店の損失にしなければならない廃棄ロスにまでチャージを課している」のではないかとの疑いである。

したがって、コンビニ会計に関する裁判例や判例では、廃棄ロスや棚卸ロス（以下、廃棄ロス等とする）にチャージが課せられているのかという点が争点になっている。廃棄ロス等に課せられたチャージのことをロスチャージというが、このロスチャージが存在しているのかが争われた訴訟をロスチャージ訴訟という。

現在でも、SNS等でコンビニ会計が加盟店オーナー間で話題になるたびに、このロスチャージが存在しているのか否かについて、加盟店オーナーごとに見解が異なっている。コンビニ会計が複雑であるがゆえに、ロスチャージがあるようにも見えるし、無いようにも見えてしまっているというわけである²³。

なぜ、このようなことになってしまっているのかを理解するためには、裁判例や判例で問題になった点を正確に理解する必要がある。そこで、まずは、裁判例を検討する前に、争点を明確にしておきたい。

2 コンビニ会計に関する裁判例や判例の争点

裁判例で争われた争点を述べる。

23 辻和成氏は、2002年の時点で「チャージ問題はいまや“永遠の論争”の様相を呈してきた」と述べている。そして、廃棄ロスにチャージはかかっていると結論づけている。辻和成「再燃する「チャージ問題」を追う」第1回コンビニ2022年12月号66頁以下、第2回2003年1月号78頁以下、最終回2003年2月号68頁以下。

すでに述べた通り、コンビニ会計とは①実際に売れた商品のみを原価として粗利を算出する、②廃棄ロス等は加盟店の負担となるという点が大きな特徴である。

当初、コンビニ加盟店本部は、このコンビニ会計、すなわち、本部に支払うチャージ額を「(売上高－売上商品原価) ×チャージ率」という算定式で計算すると表現していた。この算定式のうちの一つである「売上商品原価」という用語には、明確な定義はなく、この売上商品原価に廃棄ロス等が含まれるのかという点が裁判において争われた。これが、争点の1つ目である。すなわち、チャージの算定式が一般会計なのかコンビニ会計なのかという点である。

2つ目の争点は、ロスチャージについてである。コンビニ本部は、「(売上高－売上商品原価) ×チャージ率」の内容を「(売上高－総売上原価(売れた商品の原価) + 廃棄ロス原価 + 棚卸ロス原価 + 仕入値引高) ×チャージ率」とし、この算定式でチャージの計算を行っていた。このチャージの算定式では、一見すると廃棄ロス等にチャージがかかっているように思える。そこで、廃棄ロス等にチャージをかけているのかどうか、要するにロスチャージが存在するかが争点の2つ目である。

そして、争点の3つ目であるが、廃棄ロス等にチャージをかけているとすれば、この算定式は民法上、問題ないのか、すなわち、公序良俗や信義則違反にならないかという点である。

詳細は御述するが、最終的に、最高裁第2小法廷平成19年6月11日判決(判例秘書 L06210046・集民224号521頁・判例時報1980号69頁、判タ1250号76頁)において、最高裁は、本部と加盟店とのフランチャイズ契約の「売上高－売上商品原価」はコンビニ会計であると解釈し、ロスチャージは存在すると判断した。そして、最高裁では、廃棄ロスにまでチャージを課すロスチャージを企業会計上の妥当性があるものとした第一審の判断を前提にして、この前記の判断をしており、ロスチャージが公序良俗や信義則違反になる可能性も事実上否定された結果となっている。

3 ロスチャージ訴訟のその後

そして、ロスチャージが存在するとの最高裁判決後、コンビニ本部は開示書面等の記載を変更（修正）した。しかし、この変更（修正）は、あくまで開示書面等の記載を変更（修正）であって、コンビニ本部は契約内容を変更したのではなかった。すなわち、コンビニ本部は、コンビニ会計をチャージ算定式として採用し続けた。

また、コンビニ本部は、この変更（修正）によって、「廃棄ロス等にはチャージはかかっていない」ことを明らかにすることも狙った。

しかし、この変更（修正）によって、「廃棄ロス等にはチャージはかかっていない」、すなわち、ロスチャージの存在が否定されることになったのかといえば、そうではなかった。コンビニ会計と一般会計の違いから、この両者によって算定されたチャージに差額が生じるため、ロスチャージが存在しているようにも、結局は見えるからである。

さらには、コンビニ会計では、見切り販売によって、加盟店の収益が大きく変わる。すなわち、見切り販売にすれば、同じ売上高であったとしても、チャージの額が変わるといふ現象が起きてしまう。このため、ロスチャージが存在していると考えても、これが明確に誤りとは言えない状況になっている。これらの点については、次章で詳細に分析する。

前置きが長くなったが、ロスチャージに関する裁判例と判例を分析する。

第2節 裁判例の検討

1 はじめに

下記に記すとおり、コンビニ会計に関する争いについて、最終的に、最高裁判決第2小法廷平成19年6月11日判決によって一応の決着がついた。この最高裁判決を分析する前に、その他の裁判例（最高裁判決とその原審以外の裁判例）を見ていくことにする。

2 裁判例

(1) 大阪地判平成8年2月19日（判例秘書 L05150076、判例タイムズ915号131頁）
【原告加盟店、被告本部、原告の請求を棄却】

【事案の概要】

経営不振により店舗を閉店することになった原告加盟店が被告本部に対して、情報提供義務違反、競合店を出店しない義務違反、指導援助義務違反などの債務不履行に基づく損害賠償請求及び被告のチャージ計算方式により不当にチャージを収奪されたとして不当利得返還請求をした事件である。

なお、本件は最高裁まで争われたチェーンとは別のチェーンの事件である。このため、本件では、廃棄ロス等にチャージがかかるかどうか争われているのではなく、見切り販売を実施することにより値引きした額にまでチャージが課せられているのかが争われている²⁴。

【判旨】

（本稿はコンビニ会計についてのみ検討するので、不当利得返還請求についてのみ言及し、これ以外の争点については割愛する。）

①被告がフランチャイジーから受領するチャージは、被告がフランチャイジーに提供する指導援助、サービスの対価の性質を有するもので、総値入高の35パーセント相当額であり、総値入高は概括的には、「売上高－売上原価＋見切・処分の売価額＋棚卸ロス」という算式で算出される²⁵。

②売上総利益（売上高に売上原価を控除した額＝売上高－売上原価）に見切等

24 分かりやすくするため、例を出すと、原価70円のおにぎりを売価100円で販売していたが、売れ残りそうになったため80円で見切り販売した場合、この見切りした20円にまでチャージが課せられている（売価で売られたものとして扱われている）と、原告加盟店は主張しており、これが不当利得であると原告は主張していた。

25 ここでいう「見切」とは当初売価から値下げして販売した場合の値下げ額をいい、「処分」とは賞味期限の到来により廃棄処分となった商品の売価ないし仕入額をいい、「棚卸ロス」とは、実地棚卸額と帳簿在庫高の差額をいう。

の売価額を加算して総値入高を求めこれにチャージをかけることとすると、売上原価として売上高から控除されている見切等の仕入原価額と見切等の売価額の差額、すなわち見切等の荒利益相当額がチャージの対象となる。したがって、被告の採用している総値入高の計算方法は、見切等の荒利益相当額をチャージ対象としてチャージを算出する計算方法といえる²⁶。

③商品仕入の段階で販売可能な商品の種類と数量を予想し、その予想に基づいて商品を仕入れるのは原告の責任で行うべきであることから、見切・処分による損失については原告が負担すべきことになる。また、棚卸ロスも、店舗経営に付随して発生する損失であり、本件各契約を前提とすると、原告の負担すべき損失といえる。見切等の荒利相当額をチャージ対象とする目的として被告が主張するフランチャイジーによる売上高の過少申告によるチャージ逃れ防止ということには一応合理性があること、証拠によれば、見切等を対照としたチャージは、平均で年間16万円に過ぎないことを併せ考えると、見切等の荒利益相当額を対象とすることが、本件各契約における原告と被告の法的地位及び信義則に照らし、公序良俗に反するような違法性を有すると認めることはできない。

④以上によれば、見切等の荒利相当額をチャージの対象とする総値入高の計算方法が違法である旨の原告の主張は、理由がない。

26 なお、本件において、原告は、売上高から売上原価を控除した後に見切等を売価で加算して総値入高を算出しているから、加算された見切等の売価額がチャージ対象となっているものと主張していたが、「右の月次概算総値入高の売上原価の計算方法によれば、月初めの在庫及び当該月に仕入れた商品から、月末に在庫として残存している商品を控除した額は、すべて売上原価を構成するものとされているから、処分によって廃棄されてしまった商品、棚卸ロスとなった商品のように現実には販売されなかった商品や、販売はされたが予定売価から値下げして販売された商品の仕入原価も、すべて当該月の売上原価を構成していることが明らかである。そうすると、仮に売上高から売上原価を控除した売上総利益に見切等の仕入原価額を加算したものにチャージをかけることとすると、見切等の仕入原価額は売上原価として売上高から控除されていることから、同額の見切等の仕入原価額を加えても、プラスマイナスで相殺されてゼロとなり、見切等は何らチャージの対象とならないことになる。」と裁判所は判断している。

＜若干の検討＞

本件で注目すべき点の1つ目は、チャージは、総値入高の35パーセント相当額であり、総値入高は概括的には、「売上高－売上原価＋見切・処分の売価額＋棚卸ロス」という算定式で算定されると裁判所は認定している。すなわち、見切等の荒利益相当額をチャージ対象としてチャージを算出する計算方法が取られていると判断している。本件のチャージ算定式はコンビニ会計であり、ロスチャージが存在しているというわけである。

そして、注目すべき点の2つ目は、この見切等の荒利益相当額を対象とするこのチャージの算定式は、本件各契約における原告と被告の法的地位及び信義則に照らし、公序良俗に反するような違法性を有すると認めることはできないと裁判所は判断しているという点である。そして、その理由として、①商品の仕入数量については一部を除いて制限はなく専ら原告の判断に委ねられており、見切・処分による損失については原告が負担すべきこと、②売上高を過小に申告して不正にチャージの支払を免れるのを防止するためであることの2点をあげている。この2点が本判決の特徴である。

(2) 名古屋地判平成13年6月28日（判例秘書 L05650174・判例時報1791号101頁・判例タイムズ1121号179頁）

【原告加盟店、被告本部、一部認容】

【事案の概要】

原告加盟店は、被告本部との間で、同チェーンの加盟店となるフランチャイズ契約（以下「本件契約」という。）を締結し、コンビニを開業したが、被告が、本件契約を解除したため営業の継続が不可能となった。

そこで、原告は、被告に対して、本件契約が錯誤により無効であることによる不当利得の返還、本件契約の締結に際し、被告が詐欺を行ったこと、被告に指導援助義務等の本件契約で定められた債務の不履行があることを理由とする

損害賠償、原告の店舗を閉店するにあたり、被告が違法行為を行ったことを理由とする不法行為に基づき損害賠償等を請求した事案である。

(本件は、最高裁判決が出たチェーンとも裁判例(1)とも異なるチェーンの事件である。)

【判旨】

(本稿のテーマであるコンビニ会計に関する部分についてのみ触れる。)

①本件契約において、本件店舗にかかるチャージは、「売上総利益」の38パーセントであること、売上総利益の算出式は、「売上総利益＝営業収入－売上原価」であること、そして、営業収入の算出式は「営業収入＝売上高＋その他収入」、売上原価の算出式は「売上原価＝期首商品原価＋仕入原価－(値引き＋リベート＋廃棄商品等原価＋期末商品原価)±棚卸差額原価」である。

②本件契約では、廃棄処分原価を経費としては計上していないため、チャージ算出の基礎となる売上総利益には、廃棄商品は影響しないということが認められる。

③原告は、純粋な粗利にチャージをかけるべきであると主張するが、加盟店において、実際には販売された商品について廃棄処分と被告会社に報告し、売上高を過小に申告して不正にロイヤリティを免れるのを防止すること、廃棄や棚卸ロスを最小限に押さえるための動機付けにすることなどの事情があることから、このような計算式を定めることも契約自由の原則に基づき認められることは当然である。

<若干の検討>

本件では、本件チャージの算定式がコンビニ会計であるのか、一般会計なのか争われている。

上記①は、チャージは「売上総利益」の38パーセントとなるが、「売上総利益＝営業収入－売上原価」であり、売上原価は、仕入原価から廃棄商品原価を

控除したものであると裁判所は認定している。そして、上記判旨②では、このチャージ算定式では、廃棄がいくら増えようが売上総利益は変わらないことが述べられている。要するに、本件ではコンビニ会計が使われていると認定したわけである²⁷。しかし、廃棄ロス等にチャージがかけられているという点までは認定されていないと言える。

上記判旨③では、チャージ算定式であるコンビニ会計は契約自由の原則から許されると判断している。この理由として裁判所は(1)売上高を過小に申告して不正にロイヤリティを免れるのを防止すること、(2)廃棄や棚卸ロスを最小限に押さえるための動機付けにすることの2点をあげている。

(3) 千葉地判平成13年7月5日（判例秘書 L05650180・判例時報1778号98頁）

【原告加盟店、被告本部、一部認容】

【事案の概要】

被告本部との間でフランチャイズ契約を締結した各原告が、被告は違法な会計処理をしており、右各契約は無効である、本件契約は独禁法に不公正な取引方法に該当する、被告は詐欺を行った、原告に錯誤があった、被告に契約締結の際に説明義務違反があった等と主張して損害賠償等の支払を求めた事案である。（なお、本件は上記裁判例(1)と同じチェーンの事例である。）

【判旨】

27 この裁判所の判断を第1章で使った「原価70円のおにぎりを10個仕入れて1個100円で8個売れた」という事例で説明していく。営業収入は、1個100円で8個売れたので、 $100円 \times 8個 = 800円$ である。問題は売上原価であるが、仕入原価から廃棄商品原価を控除して算定するとしている。今回、仕入原価は原価70円のおにぎりを10個仕入れているので、700円である。本件の計算式はこの700円から廃棄商品原価を控除するとしている。すなわち、廃棄2個分の140円（ $70円 \times 2個$ ）を引くので、700円から140円を引くと560円になるということである。結果、売上総利益は240円（ $800円 - 560円$ ）となる。

(本判決において、被告の説明義務違反が認められたが、違法な会計処理については下記の通り、否定されている。)

①被告本部は加盟店に対して機会ロスをなくすよう強く指導しているところ、機会ロスをなくすためには仕入れを増やす必要があり、仕入れを増やせば見切・処分等が増加することは避けられないこと、見切・処分等にチャージをかけることによってフランチャイジー（加盟店）の売上が減少しても仕入れ額が変わらない限り被告の取得するチャージ額は減少しない結果となり、売上に関するリスクはフランチャイジーが全て負担しなければならない仕組みになっていること等からすれば、見切・処分等にチャージをかけることだけをとらえていえば、かかる仕組みがフランチャイザー（本部）にとっては有利な、フランチャイジーにとっては不利な仕組みとなっていることは否定できない。

②しかしながら、見切・処分等は基本的にはフランチャイジーの責任領域で生じるものあること、実際にチャージ逃れを行うことは難しいとしてもチャージ逃れということ完全を否定することはできないこと、見切・処分等にチャージをかけなくても、チャージ率が高ければフランチャイジーの収入は減少するのであって、チャージの率やフランチャイジーの収入を考慮せずに、見切・処分等にチャージをかけることのみをとらえて有利、不利を論ずることは相当でなく、チャージ率をどのように定めるかは基本的には当事者間の合意に任されるべきであることからすれば、見切・処分等についてチャージをかけることが見切・処分等の分の二重取りに当たるとはいえないし、公序良俗に反するということはできない。

<若干の検討>

本判決において、裁判所は「見切・処分等にチャージをかける」と認定しており、本件チャージ算定式がコンビニ会計であり、ロスチャージが存在すると認定されている。

被告である本部は、「被告の計算方式によれば、荒利（売上－売上原価）に

見切・処分、棚卸ロスを加算した合計額（すなわち総値入高）にチャージ率を乗じるので、荒利にチャージ率を乗じる場合に比して被告のチャージ額は大きくなる。」と認めている。そして、被告本部は「総値入高方式を採用する以上、正確な利益（経費控除前）を算出するためには、被告の方式で算出したフランチャイジー収入から総値入高を算出する際に荒利（売上－売上原価）に加えられていた見切・処分、棚卸ロスを控除しなければならないことは当然の措置である。」と主張している。

そしてこのチャージの算定式（コンビニ会計）については、「見切・処分等についてチャージをかけることが公序良俗に反するということはできない。」と裁判所は判断している。その理由であるが、(1) 売上に関するリスクはフランチャイジーが全て負担しなければならない仕組みになっていること、(2) 見切・処分等は基本的にはフランチャイジーの責任領域で生じるものあること、(3) 実際にチャージ逃れを行うことは難しいとしてもチャージ逃れということを完全に否定することはできないこと、(4) チャージの率やフランチャイジーの収入を考慮せずに、見切・処分等にチャージをかけることのみをとらえて有利、不利を論ずることは相当でないこと、(5) チャージ率をどのように定めるかは基本的には当事者間の合意に任されるべきであることの5点をその理由としている。

(4) 東京地判平成16年5月31日（判例秘書 LO5932339）

【原告加盟店、被告本部、原告の請求棄却】

【事案の概要】

本件は、原告（加盟店）らが、被告（本部）との間で、被告が運営するコンビニのフランチャイズチェーンに、それぞれフランチャイジーとして加盟する契約を締結し、被告に対し、被告から提供される店舗経営に関するサービス等に対し、一定の方式により算定される売上利益に対して一定の割合を乗じて算

定される「チャージ」と称する対価を支払ってきていたところ、この対価算定の基礎となる売上利益には廃棄された商品の原価等が含まれており、これらの廃棄商品の原価等に対しても「チャージ」が賦課されているが、「チャージ」の算定基礎となる売上利益に廃棄商品の原価等が含まれることは上記契約に定められておらず、被告は法律上の原因なく廃棄商品の原価等に対する「チャージ」に相当する金額の金員を利得したことになる」と主張し、被告に対し、それぞれ、この不当利得金を請求した事案である。

（なお、本件は、後に検討する最高裁判決と同一のチェーンで起きた事件である。このため、詳細に判旨を見ていく。）

【判旨】

①原告の店舗には、店舗経営のための詳細な手引書であるシステムマニュアルが備え付けられ、本件損益計算書についての項目には、「売上総利益」は、売上高から「純売上原価」を差し引いたものであること、「純売上原価」は、「総売上原価」から「仕入値引高」、「商品廃棄等」及び「棚卸増減」を差し引いて計算されることについての記載がある。

②本件各チャージ金額の算定の基礎となっている本件売上総利益の算出過程においては、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価並びに本件仕入値引高は売上高から控除される売上原価に含まれないことから、これらが売上原価として売上高から控除されず、この意味で、本件売上総利益には廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価並びに本件仕入値引高に相当する金額が含まれている。

③本件各契約書においては、1条において、チャージが被告の提供する各種サービス等の対価であることが規定され、40条には、チャージについて、「売上総利益（売上高から売上商品原価を差し引いたもの。）に対し、付属明細書（二）の第3項に定める率を乗じた額」との表現により規定されている。

④被告は、上記の「売上商品原価」の用語を、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を含まないものとして使用する意図であったが、本件各契約書には「売上商品

原価」の用語を定義する規定はなく、「売上商品原価」が廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を含む用語であるか否かについて、直接説明する規定もない。

⑤本件各契約書40条における「売上商品原価」との用語は、それだけをみれば、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を含むとも含まないとも解され得るものであるが、本件各契約書において、これらが営業費に含まれる旨が規定されており、しかも、この営業費が加盟店経営者である原告らの負担となることも明記されていることを併せて考慮すれば、同条の「売上商品原価」の用語は、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を含まないものであると解釈するのが合理的であり、相当である。その結果、同条によりチャージ金額の算定の基礎となることが定められている「売上総利益」は、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価に相当する金額を含むもの（すなわち本件売上総利益）であると解することができる。

⑥被告と原告らとの間においては、チャージ金額の算定の基礎である「売上総利益」には、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を含むものとするとの意思表示の合致があったと認められ、この意味での合意があったと認めることができる。被告は、本件各チャージ金額のうち廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価に対応する部分については、原告らとの間の契約に基づいてこれを受領したものであって、その受領が法律上の原因を欠くと認めることはできないことに帰する。

<若干の検討>

本件は、本件契約書において、「チャージは「売上高から売上商品原価を控除した額」である売上総利益にチャージ率をかけたものとする」旨が規定されているが、売上商品原価についての定義が記載されていなかったため、売上商品原価の解釈が争いになった。

原告加盟店は売上商品原価とは廃棄ロス等を含む売上原価（仕入れた商品の原価）のことである。すなわち、チャージの算定式は一般会計が使われなければならないと主張した。

被告は、売上商品原価とは売上原価（仕入れた商品の原価）から廃棄ロスを

差し引いたものであると主張した。すなわち、チャージの算定式はコンビニ会計が用いられていると主張した。

この点について、上記判旨①は、システムマニュアルに記載したところに従うと、

$$\begin{aligned} \text{売上総利益} &= \text{売上高} - \text{純売上原価} \\ &= \text{売上高} - (\text{総売上原価} - \text{仕入値引高} - \text{廃棄ロス} - \text{棚卸ロス}) \\ &= \text{売上高} - \text{総売上原価} + \text{仕入値引高} + \text{廃棄ロス} + \text{棚卸ロス} \end{aligned}$$

となる旨が記載されていると述べている。すなわち、本件ではチャージ算定式としてコンビニ会計が用いられているということになる。

ここで注意すべきは、このように最終的な売上総利益の算定式において、廃棄ロス等はプラスになっているという点である。このため、上記判旨②は、この点を指し、売上原価は廃棄ロス等が控除されるから、売上総利益には廃棄ロス等が含まれると判断している。

そして、上記判旨③は本件契約書には「売上総利益＝売上原価－売上商品原価」とされている旨を述べ、上記判旨④は売上商品原価が廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を含む用語であるか否かについて、直接説明する規定がないとしたが、最終的に、裁判所は、上記判旨⑤において、売上商品原価の用語は、廃棄ロス原価等を含まないものであると判断した。その結果、売上総利益は、廃棄ロス原価等に相当する金額を含むものとなる。

このように裁判所が判断した理由は、(1) 本件各契約書において、これらが営業費に含まれる旨が規定されていること、(2) この営業費が加盟店経営者である原告らの負担となることが明記されていることの2つの理由からである。売上総利益には、廃棄ロス原価等に相当する金額を含むと判断しているため、結果的にロスチャージが存在していると裁判所は判断していることになる。

そして、上記判旨⑥において、被告と原告らとの間においては、チャージ金額の算定の基礎である「売上総利益」には、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を含むものとするとの意思表示の合致があったと認められるため、その受領が法

律上の原因を欠くと認めることはできないと裁判所は結論づけている。

本判決の特徴をまとめると、1つ目は、本件のチャージ算定式はコンビニ会計方式であり、売上総利益とは廃棄ロス等が含まれており、これがチャージの算定の基礎となると裁判所が判断したという点である。売上総利益には廃棄ロス等が含まれているから、そのまま解釈すると、廃棄ロス等にチャージがかかっている、すなわちロスチャージが存在する²⁸。そして、2つ目は、売上総利益とは廃棄ロス等が含まれていることについては本部と加盟店間に合意があると判断したという点である。

このロスチャージの点について、さらに分析を深めるため、ロスチャージ訴訟と呼ばれる一連の訴訟を第一審から見ていきたいと思う²⁹。

第3節 ロスチャージ訴訟

1 ロスチャージ訴訟

(第一審) 東京地裁平成16年5月31日判決(判例秘書 LO5932338)

【原告加盟店、被告本部、原告の請求棄却】

【事案の概要】

原告加盟店が、被告本部との間で、被告が運営するコンビニエンス・ストアのフランチャイズチェーンに、フランチャイジーとして加盟する契約を締結し、被告に対し、被告から提供される店舗経営に関するサービス等に対し、一定の方式により算定される売上利益に対して一定の割合を乗じて算定される「チャージ」と称する対価を支払ってきていたところ、この対価算定の基礎と

28 実際の契約内容は廃棄ロス等にチャージはかかっていないと言うこともできる内容である。詳細は第三章で述べる。

29 なお、ロスチャージ訴訟については、拙稿「フランチャイズ契約における廃棄ロスとチャージ、そして見切り販売制限(2)」法経論集189号83頁以下(2011年)、拙稿「コンビニ・フランチャイズ契約におけるチャージ算定方式と廃棄ロス」法律時報82巻7号100頁(2010年)でも分析をしている。その他、拙稿・前掲注4、23頁以下も参照。

なる売上利益には廃棄された商品の原価等が含まれており、これらの廃棄商品の原価等に対してもチャージが賦課されているが、「チャージ」の算定基礎となる売上利益に廃棄商品の原価等が含まれることは上記契約に定められておらず、被告は法律上の原因なく廃棄商品の原価等に対するチャージに相当する金額の金員を利得したことになる」と主張して、被告に対し、この不当利得金の返還を請求した。

本件契約書40条はチャージについて、「売上総利益（売上高から売上商品原価を差し引いたもの。）に対し、付属明細書（ニ）の第3項に定める率を乗じた額」との表現により規定されている。

被告は、上記の「売上商品原価」の用語を、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を含まないものとして使用する意図であったが、本件契約書には「売上商品原価」の用語を定義する規定はなく、「売上商品原価」が廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を含む用語であるか否かについて、直接説明する規定もなかった。そして、本件契約書18条1項において引用する付属明細書（ホ）の3項には原告の負担すべき営業費が挙げられ、同付属明細書（ホ）2項には、営業費とされるものが列挙され、その中に廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価が営業費となることが定められていた。

さらに、損益計算書には、

(イ) チャージ金額の計算式本件売上総利益は、次の計算式により算定されることとなる。

(計算式1)

本件売上総利益

＝売上高－本件純売上原価

＝売上高－（本件総売上原価－廃棄ロス原価－棚卸ロス原価－本件仕入値引高）

＝売上高－本件総売上原価＋廃棄ロス原価＋棚卸ロス原価＋本件仕入値引高

そして、チャージ金額は、本件売上総利益にチャージ率を乗じて算定されるから、その計算式は次のとおりとなる。

(計算式2)

チャージ金額

= 本件売上総利益 × チャージ率

= (売上高 - 本件純売上原価) × チャージ率

= {売上高 - (本件総売上原価 - 廃棄ロス原価 - 棚卸ロス原価 - 本件仕入値引高)} × チャージ率

= (売上高 - 本件総売上原価 + 廃棄ロス原価 + 棚卸ロス原価 + 本件仕入値引高) × チャージ率

との記載があった。

原告は、チャージ金額の算定の基礎をこのような金額とすることについて被告と合意していないから、被告が受領した本件チャージ金額のうち、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価並びに本件仕入値引高を算定の基礎とする部分については、本件契約に基づくものではなく、被告がこれを受領する法律上の原因を欠く旨を主張した。

【判旨】

① 「売上原価」という用語は、一般の財務会計又は税務会計上は、廃棄ロス原価や棚卸ロス原価を含むものとして使用されるのが一般的であると認められるが、企業会計原則上は、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を売上原価とする方式（原価方式）も、営業費（販売費）とする方式（被告方式）も、どちらも採用することができ、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を売上原価に計上せず、営業費用として販売費に計上する方法も、企業会計原則上、公正妥当なものとして是認される処理であることに鑑みれば、「売上原価」を廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を含まないものと解釈することもまた可能であるといえることができる。

② 本件契約書40条における「売上商品原価」との用語は、それだけをみれば、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を含むとも含まないとも解され得るものである

が、これらが営業費に含まれる旨が規定されており、しかも、この営業費が加盟店経営者である原告の負担となることも明記されていることを併せて考慮すれば、同条の「売上商品原価」の用語は、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を含まないものであると解釈するのが合理的であり、相当である。その結果、同条によりチャージ金額の算定の基礎となることが定められている「売上総利益」は、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価に相当する金額を含むもの（すなわち本件売上総利益）であると解することができる。

③被告と原告は、本件契約書によって本件契約に係る意思表示の合致をみたものであるところ、本件契約書40条にチャージ金額の算定の基礎として規定されている「売上総利益」には、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価が含まれるものであると解釈することができるのであるから、被告と原告との間においては、チャージ金額の算定の基礎である「売上総利益」には、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を含むものとするとの意思表示の合致があったと認められ、この意味での合意があったと認めることができる。したがって、被告は、本件チャージ金額のうち廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価に対応する部分については、原告との間の契約に基づいてこれを受領したものであって、その受領が法律上の原因を欠くと認めることはできないことに帰する。

<若干の検討>

既に述べた通り本件を含む一連の事件は「ロスチャージ訴訟」と言われる。この理由は、最高裁が廃棄ロスにチャージがかけられていると認定したため、すなわち、「本件契約書40条にチャージ金額の算定の基礎として規定されている売上総利益には、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価が含まれるものであると解釈することができる」と最高裁を含む裁判所が認定したためである。なぜ、このような結果になったのかを探るべく、まずは本件第一審から見ていく。

本件第一審において、裁判所は、「売上商品原価」との用語は、財務会計又は税務会計上に一般に用いられている「売上原価」としての上で、上記判旨

①によって、「売上原価」を廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を含まないものと解釈することも、企業会計原則上、公正妥当なものであるから可能であると判断した。上記判旨②では、「売上商品原価」の用語は、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を含まないものであると解釈するのが相当であると判断し、その結果、チャージ金額の算定の基礎となることが定められている「売上総利益」は、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価に相当する金額を含むものであると解することができるとしている。

数式で示すと

売上総利益＝売上高－売上商品原価

＝売上高－（総売上原価－廃棄ロス原価－棚卸ロス原価－本件仕入値引高）

＝売上高－総売上原価＋廃棄ロス原価＋棚卸ロス原価＋本件仕入値引高

となり、廃棄ロス原価や棚卸ロス原価は最終的にプラスとなり売上総利益に含まれていることになる。要するに本件チャージの算定式はコンビニ会計であり、ロスチャージは存在していると裁判所は判断している。

上記判旨③は、チャージ金額の算定の基礎である「売上総利益」には、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を含むものとするとの意思表示の合致があったと認められることができるため、その受領が法律上の原因を欠くと認めることはできないと判断した。

以上の通り、本件は、「チャージ金額の算定の基礎である「売上総利益」には、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を含むものとするとの意思表示の合致があった」という理由で、原告加盟店の請求は認められなかった。

しかし、本判決で注目すべき点は、原告の請求が認められなかったという点ではない。本判決において、注目すべき点は、裁判所が「チャージ金額の算定の基礎である「売上総利益」には、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を含むものとするとの意思表示の合致があった」と認定した点である。すなわち、裁判所が廃棄ロス等にチャージがかけられている、要するにロスチャージが存在すると認定した点にある。廃棄ロスとは商品が売れ残ったことによる損失である。

この加盟店の損失に対して、コンビニ本部がチャージをかけていたと裁判所は判断したことになる。

しかし、加盟店の損失にチャージがかけられていても、このことに加盟店と本部間に合意があるから、その受領に法律上の原因を欠くとはいえないと裁判所は判断しているのである。

(第二審) 東京高裁平成17年2月24日判決(判例秘書 L06020790・金融商事判例 1250号33頁)

【原判決を変更 控訴人(原告・加盟店)、被控訴人(被告・本部)】

【判旨】

①被控訴人は、「売上商品原価」は、字義どおりに読めば、実際に売り上げた商品の原価、すなわち本件純売上原価であると理解できると主張するが、そのような用語法が一般に行われていたとは認められず、その文言自体から被控訴人主張のような特別の意味を有するものと理解することは困難であって、「売上商品原価」の文言は、本件契約が小売業に係るものであることから売上原価に「商品」の文言を加えたにすぎず、売上原価と特に異なるものと理解するのが通常一般の理解というべきである。

②本件契約の「売上商品原価」の文言は、客観的には廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を含む売上原価を意味するものと解釈されるが、個別具体の契約当事者間において、契約締結の経緯等に照らし、「売上商品原価」には廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を含まないとするので意思が合致していると認められる場合には、当該契約当事者間では、その合致した認識の内容に従う合意が成立したものと認めるのが相当である。

③各店舗には、店舗経営のための詳細な手引書であるシステムマニュアルが備え付けられ、店舗を経営する中で疑問が生じたときは、適宜参照できるようになっていた。その第10章中の損益計算書についての項目には、「売上総利益」は、

売上高から「純売上原価」を差し引いたものであること、「純売上原価」は、「総売上原価」から「仕入値引高」、「商品廃棄等」及び「棚卸増減」を差し引いて計算されること、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価としての「商品廃棄等」及び「棚卸増減」の算定方法等についての記載があった。(なお、裁判所は、被控訴人は本件損益計算書の「純売上原価」を本件契約書40条の「売上商品原価」と同じ意味で用いているものと解し、「売上商品原価」の文言は企業会計原則にいう売上原価と同義のものと解するのが合理的であるとしている)。

④控訴人が経営委託契約に基づいて店舗を経営していた店舗にもシステムマニュアルが備え付けられていたが、システムマニュアルは、詳細かつ大部なものであり、控訴人は、上記の損益計算書に係る記載を読む機会がなかった。控訴人がチャージ金額の算定方法が被控訴人方式の会計処理に基づいて算定されていることを理解して本件契約を締結したとは認められないし、本件契約締結後、そのことを理解して事後的に承認したと認めることはできない。

⑤被控訴人の作成する損益計算書の内容は、一般の損益計算書と比較して特に複雑な構成となっているわけではないが、会計処理になじみのない者には理解が容易でない上、チャージ率が売上額に応じて段階的に増加する仕組みであること、被控訴人の作成する損益計算書の項目名では、契約書の「売上商品原価」の文言は用いられずに「売上原価」、「総売上原価」、「純売上原価」という類似する文言が用いられていて、どれが「売上商品原価」に当たるのか一般人にはわかりにくく、契約書の付属明細書(ホ)2項の「不良・不適格品」に当たるものが、損益計算書では売上原価の項目で「商品廃棄等」、営業費の項目では「不良品」とされるなど用語も統一されておらず、混乱しやすいものとなっている。

⑥一般人が損益計算書に記載された数値を見てチャージ金額の算定経過を理解することは容易ではなく、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価の額がどのようにチャージ金額に反映されるのかは、十分な説明を受けなければ理解することが困難であると考えられる。被控訴人担当者が控訴人にこの点の十分な説明をしたとは認められないのであって、控訴人がそれを理解することができなかった

のは無理からぬところといわなければならない。

⑦以上によれば、本件契約書40条の「売上商品原価」には廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価が含まれるものと解釈され、控訴人が被控訴人方式による会計処理及びこれに基づくチャージの算定方法を理解していたとは認められないから、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価の額をチャージ金額算定の基礎に含める契約上の根拠はないこととなる。

<若干の検討>

本判決で注目すべき点は2点である。1つ目は、「本件契約書40条の「売上商品原価」には廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価が含まれるものと解釈され、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価の額をチャージ金額算定の基礎に含める契約上の根拠はない。」と判断されたこと、すなわち、本件契約におけるチャージの算定方式は、コンビニ会計ではなく、一般会計であるとされた点である。

2点目は、このように裁判所が解した理由になるが、「控訴人（加盟店）が被控訴人方式による会計処理及びこれに基づくチャージの算定方法（コンビニ会計）を理解していたとは認められない」、すなわち、「被控訴人（本部）担当者が控訴人に十分な説明をしたとは認められない」と判断したことである。本部の担当者が、コンビニ会計が用いられていると十分な説明をしていないため、加盟店はコンビニ会計が用いられていることを理解できていない³⁰。だか

30 奈良輝久弁護士は、本件上告審の評釈において、「フランチャイズ契約当事者間に構造的な能力較差が存在することは事実であるが、他方で契約に関係するすべての情報提供を、フランチャイザーに常に負担させることが過度な要求であり、妥当性を欠くことも明らかであろう。フランチャイジーをフランチャイザーに全面的に依存する存在として評価することは、独立の事業者というフランチャイジーの契約上の地位とも整合しない。また、ロイヤルティ（チャージ）算定方式が重要であればこそ、フランチャイズ契約希望者にも契約条項の明確化につき一定の負担を要求しても不当とは思われぬ。」とした上で、「情報提供義務の履行としてはそこまでの必要はなく、むしろ、ある程度の譲歩という提供を分岐点として、フランチャイジー側が提供された情報をもとに自発的に確立すべきとする立場を支持したい。」としている。奈良輝久「コンビニエンス・ストアのフランチャイズ契約に「加盟店は運営者に対して売上高から売上商品原価を控除した金額に一定の率を乗じた額を支

ら、この点についての合意がないため、本件契約にコンビニ会計が用いられているとすることはできないというわけである³¹。

そして、裁判所は、本件契約書の問題点をも指摘している。すなわち、裁判所は、「被控訴人の作成する損益計算書の項目名では、契約書の「売上商品原価」の文言は用いられずに「売上原価」、「総売上原価」、「純売上原価」という類似する文言が用いられていて、どれが「売上商品原価」に当たるのか一般人にはわかりにくく、契約書の付属明細書（ホ）2項の「不良・不適格品」に当たるものが、損益計算書では売上原価の項目で「商品廃棄等」、営業費の項目では「不良品」とされるなど用語も統一されておらず、混乱しやすいものとなっている」と述べ用語がわかりにくく、しかも、統一されていないという問題点を指摘している³²。この契約書の分かりにくさが、「ロスチャージ」が存在するの否かという問題を後々まで引きずることになる。この点については後述する。

（第三審（上告審））最高裁第2小法廷平成19年6月11日判決（判例秘書L06210046・集民224号521頁・判例時報1980号69頁、判タ1250号76頁）

【上告人本部、被上告人加盟店、破棄差戻し】

払う」旨の条項がある場合において、消費期限間近などの理由により廃棄された商品の原価等は売上高から控除されないとされた事例」金融・商事判例1277号6頁（2017年）。

31 船津教授は、本高裁判決は「契約書の文言の意味内容を探る作業を経たのち、そのような意味内容（一般会計）とは異なる当事者の合意は見られないという形で判断しており、どちらかというと言言の客観的意味内容に重きを置いて契約内容を確定しているように思われる。」と判断している。船津浩司「フランチャイズ契約の対価の算定方法が争われた事例 - コンビニ・チャージ最高裁判決」ジュリスト1399号160頁（2010年4月）。

32 船津教授は、本高裁判決は、「契約を解釈するに際しては、「(契約の当事者以外の)誰かある者」であれば当該文言をどのようにとらえるか、という規範的な評価が施されることが多く、これについて本高裁判決は「これからコンビニエンス・ストア経営に参加しようとしている」「通常人」を基準とすることを述べているが、具体的には会計知識のない者を基準に判断しているようである。」と分析をし、「一般消費者に比して、会計処理についてある程度の知識を有している」者を基準として解釈すべきと主張されている。船津・前掲注31、160頁。

【判旨】

- ①本件で問題となるのは、本件条項がチャージ算定の基礎として規定する「売上総利益(売上高から売上商品原価を差し引いたもの。)」という文言のうち、「売上商品原価」の中に廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価が含まれるか否かという点である。
- ②上告人(本部)方式によれば、売上商品原価とは、被上告人が実際に売り上げた商品の原価のことであるから、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価が売上商品原価の中に含まれることはなく、その結果、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価に相当する額がチャージ率を乗じる基礎となる売上総利益の中に含まれることになる。
- ③本件契約書18条1項において引用されている付属明細書(ホ)2項には廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価が営業費となることが定められている上、上告人の担当者は、本件契約が締結される前に、被上告人に対し、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価をそれぞれ営業費として会計処理すべきこと、それらは加盟店経営者の負担であることを説明していたというのであり、上記定めや上記説明は、本件契約に基づくチャージの算定方式が上告人方式によるものであるということと整合する。
- ④被上告人が本件契約締結前に店舗の経営委託を受けていた期間中、当該店舗に備え付けられていたシステムマニュアルの損益計算書についての項目には、「売上総利益」は売上高から「純売上原価」を差し引いたものであること、「純売上原価」は「総売上原価」から「仕入値引高」、「商品廃棄等」及び「棚卸増減」を差し引いて計算されることなどが記載されていたことも明らかである。
- ⑤契約書の特定の条項の意味内容を解釈する場合、その条項中の文言の文理、他の条項との整合性、当該契約の締結に至る経緯等の事情を総合的に考慮して判断すべきところ、本件条項所定の「売上商品原価」は、実際に売り上げた商品の原価を意味し、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を含まないものと解するのが相当である。そうすると、本件条項は上告人方式によってチャージを算定す

ることを定めたものとみられる³³。

⑥以上と異なる原審の前記判断には本件契約の解釈を誤った違法があり³⁴、この違法が判決に影響を及ぼすことは明らかである。原判決のうち上告人敗訴部分は破棄を免れない。

【今井裁判官と中川裁判官の補足意見】

①私たちは、本件条項に定めるチャージの算定方法の解釈については、法廷意見のとおりと考えるが、本件条項の定め方が、明確性を欠き、疑義を入れる余地のあったことが、本件のような紛争を招いたことにかんがみ、このような契約条項の定め方について、意見を述べておきたい。

②本件条項の解釈として、「本件条項所定の「売上商品原価」には、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価は含まれない」と解釈することが相当であるとはいうものの、本件契約書におけるチャージの算定方法についての規定ぶりについては、明確性を欠き、疑義を入れる余地があつて、問題があるといわなければならない

33 船津教授は、「両当事者間では本件システムという共同事業を運営するという点での合意を認定して良く、そのシステムが前提としているのはコンビニ会計であるという評価に至った」との分析をしている。船津・前掲注31、160頁。

34 船津教授は、契約を解釈するに際しては、「(契約の当事者以外の)誰かある者」であれば当該文言をどのようにとらえるか、という規範的な評価が施されていることが多いが、本判決については、「どのような者を基準とすべきかは必ずしも明らかではないが、「経営委託の段階で参照可能なマニュアルにチャージ算定について本部方式によることが記載されていたことなどを基礎として契約内容を確定していることからすると、「フランチャイズ契約を締結しようとする者は、当該フランチャイズシステムにおいて採用されている会計処理に関心を有するべきである」という規範的評価を前提としていると思われる」と分析している。船津・前掲注31、160頁。

また、伊藤教授は、コンビニ会計を理解している加盟店経営者との契約内容をコンビニ会計とは異なるものとするのは行き過ぎであるとしているが、日弁連は「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10月)において、過大なロイヤルティ(チャージ)を定める条項を不当条項として無効とすべきと主張しており、過大なロイヤルティ(チャージ)を定める条項は当事者の合意があつても無効とすべきと考える。伊藤雄司「加盟店の負担するチャージ計算における商品廃棄ロス等の参入の可否」商法(総則・商行為)判例百選(第5版)129頁(2008年)。船津・前掲注31、161頁も参照。

い。

③本件契約である加盟店基本契約は、上告人が一方的に定めたものであって、加盟店となるには、これを承諾するしかなく、これを承諾することによって、加盟店契約が締結されるものであるところ、チャージがいかにして算出されるかについては、加盟店の関心の最も強いところであるから、契約書上それが加盟店となる者に明確に認識できるような規定であることが望ましいことはいまでもなく、また、そのような規定を設けることが困難であるという事情もうかがうことができない。

④廃棄ロスや棚卸ロスは、加盟店の利益ではないから、これが営業費として加盟店の負担となることは当然としても、本件契約書においては、これらの費用についてまでチャージを支払わなければならないということが契約書上一義的に明確ではなく、被上告人のような理解をする者があることも肯けるのであり、場合によっては本件条項が錯誤により無効となることも生じ得るのである。

⑤加盟店の多くは個人商店であり、上告人と加盟店の間の企業会計に関する知識、経験に著しい較差があることを考慮すれば、詳細かつ大部な付属明細書やマニュアルの記載を参照しなければ契約条項の意味が明確にならないというのは、不適切であるといわざるを得ない³⁵。

⑥それでも、上告人担当者から明確な説明があればまだしも、廃棄ロスや棚卸

35 門口正人弁護士は、「補足意見は）①加盟店基本契約は、本部が一方的に定めたものであって、加盟店となるには、これを承諾するしかなく、②加盟店の多くは個人商店であり、本部と加盟店の間の企業会計に関する知識、経験に著しい較差があることを指摘しているが、この指摘部分は、事実認定されていないところであり、公知の事実としたのであろうか。チャージが、双方当事者にとって、きわめて関心のあることを踏まえれば、現下の取引状況下で断定して良いものか疑問なしとしない。」としている。門口正人「契約の締結・約定の解釈」金融法務事情2094号56頁（2018年）。

船津教授は、この補足意見の「加盟店の多くは個人商店であって、本部に比して会計の知識・経験に乏しい」ことは確かであり、そのような規範的解釈には批判もあり得るが、商人に対してその経歴等を問うことなく会計慣行に従った会計を要求する現行商法の基本的立場（商法19条参照に従う限り、自らの営業に関する会計への関心を要求する本判決の態度そのものを批判するのは難しいように思われる。）としている。船津・前掲注31、160頁。

ロスについてチャージが課せられる旨の直接の説明はなく、これらが営業費に含まれ、かつ、営業費は加盟店の負担となるとの間接的な説明があったにすぎないというのである。

⑦上告人の一方的な作成になる本件契約書におけるチャージの算定方法に関する記載には、問題があり、契約書上明確にその意味が読み取れるような規定ぶりに改善することが望まれるところである。

<若干の検討>

本判決は、本件契約に基づくチャージの算定方式が上告人方式によるもの、すなわち、コンビニ会計であるとしている。そして、システムマニュアルの損益計算書等を参照し、本件条項所定の「売上商品原価」は、実際に売り上げた商品の原価を意味し、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価を含まないものと解するのが相当であると判断した。

そして、本判決の特徴であるが、「被上告人が実際に売り上げた商品の原価のことであるから、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価が売上商品原価の中に含まれることはなく、その結果、廃棄ロス原価及び棚卸ロス原価に相当する額がチャージ率を乗じる基礎となる売上総利益の中に含まれることになる。」と述べ、廃棄ロス等にチャージがかかると最高裁は明言している³⁶。

さらに、「廃棄ロスや棚卸ロスは、加盟店の利益ではないから、これが営業費として加盟店の負担となることは当然としても、本件契約書においては、これらの費用についてまでチャージを支払わなければならないということが契約書上一義的に明確ではなく・・・」と廃棄ロス等にチャージがかかるとの前提で補足意見を述べられている。

36 足立教授は、サークルK本部の算定式についてであるが、「本来的な会計学上の基本的理論・原則に照らせば、少なくとも、廃棄ロスをすべて売上総利益に加算することになる計算方法は、適切・正確な売上総利益の算出を含む適切・正確な期間損益計算の観点からは不当・不合理なものと言わざるを得ない。」としている。足立浩・近藤充代「サークルK市坂店事件に関する鑑定意見書」日本福祉大学経済論集27号116頁以下（2003年6月）。

この前提に立った上で、補足意見は、本件条項の定め方が、明確性を欠き、疑義を入れる余地のあったことが、本件のような紛争を招いたとして、本件契約書におけるチャージの算定方法に関する記載には、問題があり、契約書上明確にその意味が読み取れるような規定ぶりに改善することが望まれるとしている。

本判決の意義としては、(1) 本件契約のチャージ算定方式はコンビニ会計であること、(2) ロスチャージが存在することの2点が明確にされたことである。しかし、本判決によって「加盟店が廃棄ロス等を負担するだけでなく、廃棄ロス等にチャージまでかかる」状態が肯定されたという側面もあり、加盟店保護の観点からは、かなり後退をしてしまったという点は否めない判決となった。

第4節 最高裁判決の影響

上記の通り、コンビニ会計を定めた契約書は複雑であるため多数の裁判例・判例が表れた³⁷。

特に注目すべき判決は、廃棄ロス等にチャージがかかると明言した最高裁第2小法廷平成19年6月11日判決であり、この補足意見で「契約書上明確にその意味が読み取れるような規定ぶりに改善することが望まれる」と、事実上の契約書の改善要求までされている。この最高裁判決の原審である東京高裁平成17年2月24日判決においても、契約書の用語がわかりにくく、しかも、統一されていないという同じ問題点が指摘されている。このため、本件、コンビニ本部は開示書面等を改訂することになる³⁸。

37 奈良輝久弁護士は、総売上利益方式の採用に関するフランチャイザーの情報提供義務・指導援助義務違反等が争われた事例が多く、フランチャイザーの情報提供義務違反については損害賠償による救済が一般的だが、本件では、契約条項自体の効力が問題とされた点が特徴であるとしている。奈良輝久・前掲30、4頁。

38 チャージの算定式がコンビニ会計であると本部が契約書に明示したら、解釈の問題は発生しないという意味において、最高裁平成19年6月11日判決は本部がコンビニ会計によってチャージを徴収していることを最高裁が認めたという以上の意義はないと考える。拙稿「最高裁平成19年6月11日判決評釈 コンビニ・フランチャイズ契約におけるチャージ算定

そして、この改訂により、コンビニ会計の内容が明確になっていくのである。

第3章 ロスチャージは存在したのか

第1節 はじめに

第2章で分析した通り、最高裁第2小法廷平成19年6月11日判決（以下、最高裁判決とする）は、現在のコンビニフランチャイズ契約では、廃棄ロスにチャージがかかるというチャージ算定方式、すなわち、コンビニ会計が用いられていると認定した。そして、最高裁判決の補足意見は、この点を説明した契約書が複雑であり、加盟店オーナーにとって難解であるため、事実上の改善要求をしている。

そこで、現在、このコンビニ会計に関する部分についてはどのようになっているのかについて、最高裁第2小法廷平成19年6月11日判決の当事者の一方であるセブン-イレブン・ジャパン本部（以下、セブン本部とする）の対応を中心にみていく。

第2節 現在のコンビニ会計—チャージの額と算定式

1 セブン本部による情報開示書面におけるチャージ額算定式

セブン本部は情報開示書面においてチャージの算定式について公表している³⁹。

まずチャージの算定式であるが、セブン本部は「セブン-イレブン・チャージとして、各会計期間（月間）ごとの売上総利益に対して、表に定める率⁴⁰を

方式と廃棄ロス」法律時報82巻7号103頁（2010年）。

39 セブン-イレブン「フランチャイズ（Cタイプ）契約の要点と概説 - 中小小売商業振興法及び中小小売商業振興施行規則とフランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方について」<<http://fc-g.jfa-fc.or.jp/misc/pdf/71-2.pdf>>accessed on 2021.9.29.

40 下記の表となる。

現在の地域別適用金額

乗じて得られる金額をお支払いいただくものとします。売上総利益は、売上高から売上商品原価(=純売上原価)を差引いて算定されます。」としている⁴¹。すなわち、「売上高－売上商品原価(=純売上原価)」という算定式であり、この点はロスチャージ訴訟でセブン本部が主張した算定式と同じである。

そして、ロスチャージ訴訟において、争いとなっていた「売上商品原価」について、セブン本部は「売上商品原価」は「純売上原価」と同じものであるとしている。この上で、セブン本部は、「チャージの基礎となる売上総利益は、売上高から純売上原価を引いた金額となる。」としている。これを数式にすると、

「売上高－純売上原価」

となる。

そして、純売上原価について、セブン本部は、「純売上原価とは実際に販売した原価であり、次の算定式で求められる」としている。

総売上原価－棚卸増減原価－不良品原価(廃棄ロス)－仕入値引高(仕入れの際に値引きされた額)

さらに、総売上原価について、セブン本部は、「総売上原価とは当月販売を

1ヶ月の売上総利益に対して	オーナー総収入	セブン・イレブン・チャージ
0円～250万円の部分	44%	56%
250万1円～400万円の部分	34%	66%
400万1円～550万円の部分	29%	71%
550万1円～	24%	76%

41 セブン・イレブン・チャージ計算基準として、「ただし、24時間営業の場合は、上記の金額から売上総利益の2%に相当する金額を控除します。また、営業施設が、弊社の定める店舗分離型住居に該当する場合は、下記地域別適用金額を控除します。なお、会計期間が、月の途中で開始または終了する場合は、上表の売上総利益について、営業日数の日割計算を行ってこの規定を適用します。」としている点も注意が必要である。

行う商品のうち、月末に残っている商品以外で、次の算式で求められる」としている。

月初商品棚卸高＋当月商品仕入高－月末商品棚卸高

これらの点をまとめると、チャージの算定式は次のようになる。

売上総利益

＝売上高－純売上原価

＝売上高－（総売上原価－棚卸増減原価－不良品原価－仕入値引高）

＝売上高－{（月初商品棚卸高＋当月商品仕入高－月末商品棚卸高）－棚卸増減原価－不良品原価－仕入値引高}

＝売上高－{月初商品棚卸高＋当月商品仕入高－月末商品棚卸高－棚卸増減原価－不良品原価－仕入値引高}

＝売上高－月初商品棚卸高－当月商品仕入高＋月末商品棚卸高＋棚卸増減原価＋不良品原価＋仕入値引高

すなわち、最終的な算定式は、「売上総利益＝売上高－月初商品棚卸高－当月商品仕入高＋月末商品棚卸高＋棚卸増減原価＋不良品原価＋仕入値引高」となる。

この算定式を見ると確かに不良品原価等、すなわち、廃棄ロス等は加算されているので、廃棄ロス等にチャージがかけられているという最高裁の判断は誤りではないことになる。

しかし、セブン本部は、開示書面において、次のように記載している⁴²。

「※棚卸増減原価及び不良品原価が増加（減少）すれば、その分月末商品棚卸

42 前掲注1、24頁。

高が減少（増加）する為、これら3つの項目の総数は変わりません。よって、純売上原価及び売上総利益は棚卸増減原価及び不良品原価の多寡に影響されません。」

このセブン本部の説明によれば、廃棄ロス等にチャージはかかっていないということになる。この点については、次の項で説明する。

2 廃棄ロス等にチャージはかかっているのか

すでに述べた通り、チャージ算定式は「売上総利益＝売上高－月初商品棚卸高－当月商品仕入高＋月末商品棚卸高＋棚卸増減原価＋不良品原価＋仕入値引高」である。この月末商品棚卸高は

「月末商品棚卸高＝月初商品棚卸高＋当月商品仕入高－不良品（廃棄ロス）原価－棚卸増減原価－売上商品原価」

という算定式で計算される。

この月末商品棚卸高の算定式を、上記のチャージ額の最終算定方式に当てはめると、売上総利益とは、

売上総利益＝売上高－月初商品棚卸高－当月商品仕入高＋月末商品棚卸高＋棚卸増減原価＋不良品原価＋仕入値引高

＝売上高－月初商品棚卸高－当月商品仕入高＋（月初商品棚卸高＋当月商品仕入高－不良品（廃棄ロス）－棚卸増減－売上商品原価）＋棚卸増減原価＋不良品原価＋仕入値引高

＝売上高－売上商品原価＋仕入値引高

となる。

仕入れの際に値引きが無かったと仮定すれば、

売上総利益＝売上高－売上商品原価

となり、結局のところ、売上総利益とは、売上高からその売上のために要した商品の原価である売上商品原価を差し引くということになるのである⁴³。すなわち、廃棄ロスにチャージはかかっていないことになる⁴⁴。

第3節 ロスチャージの正体

1 最高裁は誤った判断をしたのか

それでは、「廃棄ロスにチャージがかかっている」と認定した最高裁は誤った判断をしたのであろうか。

確かにセブン方式のチャージ算定式に従うと、最終的に月末商品棚卸高において廃棄ロス等は差し引かれるとしても、売上総利益の算定の際に廃棄ロス等が加算されているという点は間違っていない。すなわち、チャージ算定式は「売上総利益＝売上高－月初商品棚卸高－当月商品仕入高＋月末商品棚卸高＋棚卸増減原価＋不良品原価＋仕入値引高」であるから、このチャージ算定式において、廃棄ロス等が加算されている点を誤りとはいうことができない⁴⁵。要

43 この点について、辻和成氏は、「月末在庫にカウントできる商品を仕入れ、その金額分だけFF商品の仕入れが減ったことにならないと、廃棄ロスが減った分だけ月末在庫は増えない。」とし、「廃棄ロス等の増減を、月末商品棚卸高の増減＝総売上原価の増減にのみ反映させれば、同じ売上高と売上内容なら計算上、常に純売上原価は同額で、従ってチャージも変動しない。これは当然のことで、それ以上でも以下でもなく、廃棄ロス等の増減でチャージ額が変動しないことの証明にはなっていない。」としている。辻和成「再燃する「チャージ論争」を追う」第3回」コンビニ2003年2月号70頁以下。

44 コンビニ加盟店ユニオンは、売上がゼロであった場合、チャージはゼロになることから、廃棄ロス等にチャージがかかっていない旨を主張している。コンビニ加盟店ユニオン、北健一『コンビニオーナーになってはいけない 便利さの裏側に隠された不都合な真実』125頁以下（旬報社、2018年）。

45 この点について、金教授は、粗利分配方式（コンビニ会計）を採用する場合、廃棄ロスは粗利益に加算される項目になっており、また、同金額は加盟店オーナーの収益から差し

するに、廃棄ロス等にチャージをかけているので（別の項目で同額を減額しているが）ロスチャージが存在するともいえるのである。したがって、最高裁は誤った認定をしたということはできない。

2 ロスチャージとは何か

そして、さらに難しい問題が生じている。それは、セブン本部の算定式にしたがって計算してみると、「ロスチャージ」が存在しているかのように見えるからである⁴⁶。

すなわち、セブン本部の算定式では、チャージの算定のもとになる売上総利益は「売上高－売上商品原価」であるため、廃棄ロス等がチャージ算定の際には考慮されず、その廃棄ロス等は加盟店の負担になっている点については既に述べた通りである⁴⁷。このため、多くの場面において差額が生じてしまってい

引く項目になっている。現在の計算の仕組みでは、廃棄ロス分にも40%のロイヤルティ（チャージ）がかけられる。一方、加盟店の収入は廃棄ロスのロイヤルティ分だけ減少するとしている。金頭哲『コンビニエンス・ストア業態の革新』112頁以下（有斐閣、2001年）。そして、現在の粗利分配方式では、廃棄ロス分にもチャージがかけられるため、その分が本部の収益となる一方、その分だけ加盟店総収入は減少するため、契約概念の薄い日本では加盟店の不満が高まるとしている。辻和成・前掲注43、71頁。

また、税理士兼公認会計士の西村雅明は「チャージ算定の基礎となる売上総利益に廃棄ロス等の原価が含まれ、廃棄ロス等にもチャージがかかっています。」としている。もっとも、西村氏は「ただ、売上原価から廃棄ロス等を控除し、営業費に付け替えるコンビニ会計方式が違法なわけではありません。」との見解を持っている。辻和成・前掲注43、68頁以下。そして、辻氏自身も売上総利益には廃棄ロス等の商品原価が含まれているとしている。辻和成・前掲注43、69頁。

46 この点について、足立教授は、サークルK本部の算定式についてであるが、「売れてもいない商品から売れなければ生じないはずの事実上の売上総利益の増大＝チャージ対象額の増大が生じるという不思議な事実」が存在し、これは本部にとって有利であり、加盟店にとっては不利である不利益的事実であるとしている。足立浩・近藤充代・前掲注36、116頁。

47 足立教授は、サークルK本部の算定式についてであるが、「本部の指定する粗利分配方式（コンビニ会計）では、廃棄商品の仕入原価を売上原価から控除して「売上総利益（＝「コンビニ会計における売上総利益）」を算出する。すなわち、

$$\begin{aligned} \text{コンビニ会計における売上総利益} &= \text{売上高} - (\text{売上原価} - \text{廃棄ロス}) \\ &= \text{売上高} - \text{売上原価} + \text{廃棄ロス} \\ &= \text{通常の売上総利益} + \text{廃棄ロス} \end{aligned}$$

る。そして、この差額のことをロスチャージと主張する人もいる⁴⁸。この考えに従えば、「ロスチャージはないとは言えない」のも事実だという点である⁴⁹。以下、この点について述べる。

〔1〕一般会計とコンビニ会計の差額

第1章で述べた「原価70円のおにぎりを10個仕入れて1個100円で8個売れたとする。加盟店が本部に支払うチャージは粗利の60%とする。」という事例での結果について考える。一般会計では、本部のチャージ収入は60円、コンビニ会計では、本部のチャージ収入は144円である。コンビニ会計では、廃棄ロスが考慮されないため、一般会計と比べると売上総利益が水増しされ、チャージの額が、廃棄ロスの原価にチャージ率をかけた分（ $(70円 \times 60\%) \times 2個 = 84円$ ）

である。これによって「コンビニ会計における売上総利益」は廃棄ロス相当分だけ本来＝通常の売上総利益より増額される。これは本部の指定する特異な「粗利分配方式（コンビニ会計）」の計算構造から必然的に導かれるものであるが、売れてもいない（で廃棄された）商品から、本来は売れてはじめて発生する売上総利益の増大が実現するという不思議な効果が導き出されている。」と分析をしている。足立浩・近藤充代・前掲注36、114頁以下。

48 コンビニ加盟店ユニオンは、一般会計の粗利とコンビニ会計の売上総利益と比べるとちょうど「廃棄ロス等×チャージ率」の額だけ本部の取り分が多くなるため、ロスチャージがあるという主張は間違いではないと主張している。コンビニ加盟店ユニオン、北健一・前掲注44、126頁以下。

2021年に「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（フランチャイズガイドライン）」が改正された。ロイヤルティの算定方法に関し、改正前は「売上総利益には廃棄した商品や陳列中紛失等した商品の原価（以下「廃棄ロス原価」という。）が含まれる」との記載であったが、「仕入れた全商品の仕入原価ではなく実際に売れた商品のみの仕入原価を売上原価（異なる名称であってこれと同一の意味で用いられるものを含む。以下同じ。）と定義し、売上高から当該売上原価を控除することにより算定したものを売上総利益（異なる名称であってこれと同一の意味で用いられるものを含む。以下同じ。）」との記載に改正されている。そして、「当該売上総利益に一定率をロイヤルティとする場合、廃棄した商品や陳列中に紛失等した商品の仕入原価（以下「廃棄ロス原価」という。）は、「 $(売上高 - 売上原価) \times 一定率$ 」で算定されるロイヤルティ算定式において売上原価に参入されず、参入される場合よりもロイヤルティの額が高くなる」との記載が追記された。

49 この点につき、サークルKについてであるが、足立教授は、廃棄ロスにチャージがかかっていると主張する。足立浩・近藤充代・前掲注36、116頁以下。

増加する結果となっている。この差額があるために、ロスチャージが存在している、すなわち、この差額のことをロスチャージと呼ぶ場合がある⁵⁰。

〔2〕見切り販売をした場合との比較

ロスチャージが存在すると主張する人達の根拠の2つ目である。以下の事例をすべてコンビニ会計で計算してみる。

(1)「原価70円のおにぎりを11個仕入れて1個100円で10個売れたとする。加盟店が本部に支払うチャージは粗利の60%とする。」

(2)「原価70円のおにぎりを11個仕入れて1個100円で7個売れた。残りを4個75円に見切り販売をして、完売した。加盟店が本部に支払うチャージは粗利の60%とする。」

(1) 売上：100円×10個＝1000円

原価：70円×11個－70円×1個＝700円

コンビニ会計による粗利：1000円－700円＝300円

チャージ：180円

加盟店の収益：120円－70円×1個＝50円

(2) 売上高：100円×7個＋75円×4個＝1000円

原価（売上商品原価）：70円×11個＝770円

コンビニ会計による粗利：1000円－770円＝230円

チャージ：138円

加盟店の収益：92円

上記事例(1)と(2)は売上高が同じ1000円であり、仕入額も770円で同じで

50 コンビニ加盟店ユニオン、北健一・前掲注44、125頁以下。

ある。しかし、加盟店が見切り販売をした事例(2)の方が、廃棄ロス負担がないため、加盟店の収益は良い。一方で、本部の収益は(1)180円から(2)138円へと減っている。

両事例は売上高が同じであるし、(見切りや廃棄した分を含む)仕入れの額も同じである。それなのに、加盟店が見切り販売をすると、本部の収入であるチャージは減っている。

このことを称して、ロスチャージと表現される場合もある。要するに見切り販売をした場合(特に見切り販売をして完売した場合)と見切り販売をしなかった場合に現れるチャージの差額のことを「ロスチャージ」というわけである⁵¹。

第4節 本章のまとめ

このように廃棄が加盟店の負担となり、チャージ算定の基礎となる売上総利益が売上高から売れた分の商品仕入れ代金のみを控除するという会計方式のため、上記で示した通り様々な場面で奇妙に思える差額が生じている。このため、廃棄ロス等にチャージがかかっているかのように見えてしまっている。

この差額を「ロスチャージ」というかどうかはともかく、このコンビニ会計では、廃棄は加盟店の負担となるため、加盟店は見切り販売をした方が収益は

51 この点につき、前掲注43で示した通り、辻和成氏は、廃棄ロス等の増減を、月末商品棚卸高の増減＝総売上原価の増減にのみ反映させれば、同じ売上高と売上内容なら計算上、常に純売上原価は同額で、従ってチャージも変動しないことは、廃棄ロス等の増減でチャージ額が変動しないことの証明にはなっていないと主張している。そして、総売上原価＋売上総利益は必ず売上高を上回り、その差額は「廃棄ロス±棚卸増減＋仕入値引」の合計額と一致するため、廃棄ロス等にチャージがかかっていると主張している。辻和成・前掲注43、70頁以下。

一方で、ロスチャージがないとする立場からは、「原価70円のおにぎりを11個仕入れて1個100円で10個売れ、1個廃棄になった」場合と「原価70円のおにぎりを10個仕入れて1個100円で10個売れた」場合との間に、本部が得られるチャージに差額はないから、廃棄ロスにチャージはかかっていると主張しているようである。

増えることは確かである。

一方で、本部は、廃棄負担をすることがないため、長い間、本部のチャージ収入を減らすことになりかねない見切り販売を禁止してきた。しかし、ある事件をきっかけに、加盟店は本部に気兼ねすることなく見切り販売をすることができるようになった。この転機となったのが、セブン本部に対する排除措置命令である。次章では、この公正取引委員会によるセブン本部に対する排除措置命令を検討する。

