〔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は削減されていくのか（２）

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、１１７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1節　はじめに
　第2節　裁判例（以上、本号）
　第3節　裁判例の分析
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１節　はじめに

コンビニ会計に対する訴訟は、最高裁平成19年（2007年）6月11日判決でいちおうの決着はついた。このため、コンビニ会計が裁判で争われることはなくなった。

そして、これ以降のコンビニ関する裁判では、見切り販売についての争いが増えてくるようになる。見切り販売の効果については、第1章で述べているが、加盟店の収益は改善する。一方で、本部の収益は減る場合もある。このため、長い間、本部は加盟店が見切り販売をすることを妨害してきた。

しかし、コンビニ会計の内容が明らかとなり、見切り販売によって加盟店の収益が改善されることを加盟店が知るところになると、多くの加盟店は見切り販売することを望むようになった。

この件に関し、大きなインパクトを与えた事件が、2009年に起きた。それは、公取委によるセブン本部に対する排除措置命令である。そこで、まずは、この排除措置命令について見てみる。

第２節　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

公取委は、2009年に「セブン本部は、見切り販売を行おうとし、又は行っている加盟者に対し、見切り販売の取りやめを余儀なくさせ、もって、加盟者が自らの合理的な経営判断に基づいて廃棄に係るデイリー商品の原価相当額の負担を軽減する機会を失わせている行為を取りやめなければならない。」との排除措置命令を出した。

そして、公取委は、「加盟店で廃棄された商品の原価相当額については，加盟店基本契約に基づき、その全額を加盟者が負担することとされているところ、セブン本部は、セブン本部がコンビニに係るフランチャイズ事業における対価として加盟者から収受しているチャージと称するロイヤルティの額について、加盟店基本契約に基づき、加盟店で販売された商品の売上額から当該商品の原価相当額を差し引いた額（以下「売上総利益」という。）に一定の率を乗じて算定することとし、ロイヤルティの額が加盟店で廃棄された商品の原価相当額の多寡に左右されない方式を採用している。」として、既に本稿で検討しているコンビニ会計を、セブン本部が採用していると認定した。そして、この上で、「加盟者が得る実質的な利益は、売上総利益からロイヤルティの額及び加盟店

で廃棄された商品の原価相当額を含む営業費を差し引いたものとなっているところ、平成19年3月1日から平成20年2月29日までの1年間に、加盟店のうち無作為に抽出した約1100店において廃棄された商品の原価相当額の平均は約530万円となっている。」とコンビニ会計のもとで多額の商品が廃棄されているという実態を認定している[1]。

そして、セブン本部は、

「ＯＦＣ（オペレーションフィールドカウンセラー / スーパーバイザー）は、加盟者がデイリー商品に係る見切り販売を行おうとしていることを知ったときは、当該加盟者に対し、見切り販売を行わないようにさせる」

「ＯＦＣは、加盟者が見切り販売を行ったことを知ったときは、当該加盟者に対し、見切り販売を再び行わないようにさせる」

「加盟者が見切り販売を取りやめないときは、ＯＦＣの上司に当たるディストリクト・マネジャーと称する従業員らは、当該加盟者に対し、加盟店基本契約の解除等の不利益な取扱いをする旨を示唆するなどして、見切り販売を行わないよう又は再び行わないようにさせる」

などの行為によって、「見切り販売を行おうとし、又は行っている加盟者に対し、見切り販売の取りやめを余儀なくさせている。」と公取委は認定している。

結論的に、公取委は、「（セブン本部は）加盟者が自らの合理的な経営判断に基づいて廃棄に係るデイリー商品の原価相当額の負担を軽減する機会を失わせている。」と判断し、見切り販売の妨害を止めるように排除措置命令を出したのである。

第３節　排除措置命令に対するセブン本部の反応

この排除措置命令に対して、セブン本部はすぐに反応を見せ、2009年6月に「公

1　なお、第1章で述べたとおり、2020年の公正取引委員会による「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」ではコンビニ一店舗あたりの年間食品廃棄の額は468万円（中央値）となっている。

正取引委員会からの排除措置命令に関する弊社見解について」を発表し[2]、次のような見解を示した。

セブン本部は、

(1) 見切り販売の制限は、本部と加盟店様との間で全体的且つ日常的に発生した事象ではないと、認識している[3]。

(2) 多くの加盟店オーナーから、見切り販売に対し反対の意見をいただいている[4]。

とし、見切り販売を制限していない旨を主張し、むしろ多くの加盟店オーナーが見切り販売に反対しているとの見解を示した。

そして、セブン本部は、デイリー商品の見切り販売について、「安易な見切り販売は、中長期的に加盟店様の利益にはなりません。」と、見切り販売自体を否定する見解を示している。

その理由としては、下記の２点である。

(1) コンビニはディスカウント商法とは異なる。コンビニは、単品管理の徹底により、小規模店舗における生産性向上にひたむきに取り組んできた業態であって、価格ありきではない。

(2)「単品管理」、「発注精度の向上」、「売り切る努力」を重視していること。

すなわち、セブン本部は、「24 時間営業が基本のコンビニにおいて、デイリー

2　セブン - イレブン・ジャパン「公正取引委員会からの排除措置命令に関する弊社見解について」https://www.sej.co.jp/mngdbps/_material_/localhost/pdf/2009/062202.pdf accessed accessed on 2021.9.30.

3　この点につき、セブン本部は、「今回の命令において、全国12,323 店舗（5月末）のセブン - イレブンのうち、弊社がデイリー商品の見切り販売を制限していたと公取委から説明を受けた店舗の数は34店舗でした。」と説明している。セブン - イレブン・ジャパン・前掲注2参照。

4　この点につき、セブン本部は、「また、多くの加盟店オーナー様が見切り販売については、見切り販売により一物二価になってしまう、恒常的な値下げは結果的に店の信頼を無くしてしまう、かえって加盟 店オーナー様の利益を下げてしまう等、反対の意見や強い懸念をお持ちであるという 事実は、無視されるべきではないと考えております。 」と述べている。セブン - イレブン・ジャパン・前掲注2参照。

商品は、まずはお客様のニーズにあった商品・数量等の需要予測をしっかりと立てて精度の高い発注を実施していくことが重要です。商品が店舗へ納品されたあとも、売り切る努力をし、売れ残りが出れば次の発注を変える等して、発注の精度をより高めていく、さらにそれを繰り返し続けることによって廃棄ロスを減らしていく、こういった取り組みが、永続的な加盟店様の利益につながる。」と考えている旨を示した。

さらに見切り販売は、客に次のような懸念を抱かせるとセブン本部は述べている。一つ目は、(1) お客様のセブン - イレブンの価格に対する不信感である。すなわち、同じ時間帯に値下げした商品と推奨価格の商品が並び、“一物二価”となること等で、お客様がセブン - イレブンの価格に対し不信感を生じる恐れがあるとセブン本部は述べている。

二つ目は、(2) ブランドイメージの毀損である。見切り販売をすると負の連鎖が生じ、ブランドイメージが毀損されるとの見解をセブン本部は示した。
三つ目は、(3) 価格競争である。すなわち、セブン本部は、見切り販売をすると「ディスカウントストアやスーパー等との価格競争・値下げ競争に巻き込まれる可能性」があるとした。

セブン本部は、以上のように述べ、デイリー商品の見切り販売は、中長期的な視点で見れば、決して加盟店の利益にはならないと断言している。

さらに、セブン本部は、商品の廃棄ロス原価を加盟店が負担することについて、「コンビニ事業を共同して営むセブン本部と加盟店の間での役割分担そして費用分担に関する合意の結果」であるとしている。廃棄ロスを加盟店様が負担することとしているのは、どの商品をいくつ発注するかの決定権が加盟店にあるためであるとしている[5]。

5　この点につき、セブン本部は、「お客様にとって欲しい時に、欲しい商品が、欲しいだけある状態を維持するためには、店舗で行われる単品管理を 通して、品揃えとお客様の需要とのギャップをできる限り減少させることが必要になります。ほとんどの加盟店様は、OFC のアドバイスも受けながら、この単品管理を実践し、廃棄ロスを最小限にする努力をしております。」としている。セブン - イレブン・ジャパン・前掲注2参照。

最後に、セブン本部は、販売期限切れデイリー商品の廃棄について、「デイリー商品の廃棄削減は経営の重要課題と認識するとともに、廃棄削減に向け、「単品管理」「売り切る努力」に注力しています。」と述べている。

このようにセブン本部は、見切り販売は加盟店の利益にならないと主張し、加盟店が見切り販売をすることに否定的な見解を示した。しかし、公取委が排除措置命令を出した影響は大きく、本部が見切り販売の制限あるいは妨害をしたと加盟店が主張する裁判例が相次いで出されることになった。

第３節　公正取引委員会「フランチャイズ・チェーン本部との取引に関する調査報告書 - 加盟店に対する実態調査」（2011年7月7日）

本部による見切り販売の制限あるいは妨害に関する裁判例を検討する前に、公正取引委員会「フランチャイズ・チェーン本部との取引に関する調査報告書 - 加盟店に対する実態調査」（2011年7月7日）（以下、2011年実態調査報告書とする。）について分析をする。

１　2011年実態調査報告書の内容

公正取引委員会は、セブン本部に排除措置命令を出した後の2011年7月に「フランチャイズ・チェーン本部との取引に関する調査報告書 - 加盟店に対する実態調査」を公表した。この2011年実態調査報告書は、2010年 12 月1日時点において、本件調査対象業態の本部と取引している加盟者が経営している店舗10,000 店が対象となっており、その83.9%を閉めているのがコンビニである。この2011年実態調査報告書において、公取委は「本部が加盟店に対して、商品の仕入数量、商品の廃棄、商品の販売価格等に関し各種の制限を課す又は新規事業を導入することが多く見受けられる。」と述べた。

そして、加盟店の回答事例の中には、各種の制限を課す又は新規事業を導入する際に、本部が加盟店に対して行う行為が、独占禁止法上問題となるおそれがある又は取引適正化の観点から留意すべきものがあったとしている。その内

容は下記の通りである。

・本部が設定した目標数量を達成するため、経営指導員から商品の仕入数量が強制されたり、加盟店のオーナー不在時に勝手に経営指導員に商品を発注され仕入れさせられたこともある。

・本部が設定した販売期限を過ぎた商品を販売した実績があると、再契約（契約更新）の際の要素とされる加盟店評価において不利な評価をされるため、本部の設定する販売期限に合理性を感じないが、商品を廃棄せざるを得ない。

その上で、取引上優越した地位にある本部が加盟店に対して、商品の仕入数量、商品の廃棄、商品の販売価格等に関し各種の制限を課す又は新規事業を導入する際に、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施するために必要な限度を超えて、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合、加盟店の販売価格（再販売価格）を拘束する場合又は加盟店が供給する商品（役務）の価格を不当に拘束する場合には、独占禁止法上問題となるおそれがあるとの判断を示している。

２　2011年実態調査報告書における本部による仕入数量の強制と商品の販売価格について

2011年実態調査報告書では、本部の仕入数量の強制に関連し、加盟店で販売する商品の仕入数量について、本部から「示されている」と回答した加盟店の割合は、コンビニでは48.8% にもなっている[6]。

次いで、「示されている」と回答した加盟店のうち「本部から示された数量に満たない数量の商品を仕入れることや仕入そのものを行わないことがある」と回答した加盟店に対し、本部から示された仕入数量どおりに商品を仕入れなかった時の本部の対応について質問したところ、コンビニでは「返品することができないのに、本部が指示したとおりの数量を仕入れるよう指導された」と

6　公正取引委員会「フランチャイズ・チェーン本部との取引に関する調査報告書 - 加盟店に対する実態調査」22頁以下（2011年7月7日）

の回答が32.8%、「その他不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆された」との回答が12.1% であった[7]。

さらに、「その他不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆された」と回答した加盟店に対し、本部からどのような不利益な取扱いがあったか又は示唆されたかについて質問したところ、コンビニでは「契約更新の拒絶」との回答が48.1%、「契約の解消」との回答が27.8% であった[8]。

そして、加盟店で販売する商品の販売価格について質問したところ、「本部から推奨された販売価格でのみ販売している」との回答が、コンビニでは45.9% であった。次いで、「本部から推奨された価格とは異なる価格で販売することもある」と回答した加盟店に対し、「廃棄リスクを回避するために見切り販売を行ったことがあるか否か」を質問したところ、「見切り販売をしたことがある」との回答が、コンビニでは89.8% であった[9]。

さらに、「見切り販売をしたことがある」と回答した加盟店に対し、本部から推奨された販売価格とは異なる価格で商品を販売したとき、又は販売しようとしたときの本部の対応について質問したところ、コンビニでは、「推奨価格で販売するよう指導された」との回答が13.4%、「原価全額が加盟店の負担となる仕組みであるのに、見切り販売をしないよう指導された」との回答が11.9%、「その他不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆された」との回答が7.0% であった[10]。

また、「その他不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆された」と回答した加盟店に対し、本部からどのような不利益な取扱いがあったか又は示唆されたかについて質問したところ、コンビニでは「契約更新の拒絶」との回答が52.3%、「契約の解消」との回答は38.6% であった[11]。

7　公正取引委員会「2011年実態調査報告書」・前掲注6、22頁以下。
8　公正取引委員会「2011年実態調査報告書」・前掲注6、23頁以下。
9　公正取引委員会「2011年実態調査報告書」・前掲注6、29頁以下。
10　公正取引委員会「2011年実態調査報告書」・前掲注6、29頁以下。
11　公正取引委員会「2011年実態調査報告書」・前掲注6、30頁以下。

次いで、「推奨価格で販売するよう指導された」又は「その他不利益な取扱いがあった又は不利益な取扱いをする旨示唆された」と回答した加盟店に対し、これを受けてどのような対応を採ったかについて質問したところ、コンビニでは「受け入れざるを得なかったため受け入れた」との回答が42.6%であった[12]。

さらに、「受け入れざるを得なかったため受け入れた」とする加盟店に対し、その結果「不利益を被ったか否か」を質問したところ、コンビニは83.3%が「不利益を被った」との回答であったなお、不利益の具体的内容としては、「廃棄ロスが増加した」との回答があった[13]。

3　2011年実態調査報告書から分かること

以上の通り、この2011年実態調査報告書によれば、この2011年当時、多くのコンビニ加盟店が本部の推奨価格での販売を指示され、見切り販売をしようとすれば、本部から更新拒絶などの加盟店の不利益をチラつかされ、加盟店は不本意ながらも本部の指示に従わざるを得ない実態があることが明らかになった。そして、その結果、廃棄ロスが増加し、加盟店が不利益を被っていることが分かる。

そして、本部の妨害行為に対して不満を持つ加盟店の中には、本部に対して訴訟を提起するものも少なからずいた。その結果、2010年代になると、見切り販売に関する多くの裁判例が出されることになった。

以上の点を踏まえ、次の章では見切り販売に関する裁判例について分析をする。

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１節　はじめに

公取委がセブン本部に対して排除措置命令を出したことの影響は大きく多数

12　公正取引委員会「2011年実態調査報告書」・前掲注6、31頁以下。
13　公正取引委員会「2011年実態調査報告書」・前掲注6、31頁以下。

の裁判例が現れた。以下で本部による見切り販売の制限が争われた裁判例を分析する。なお、本章では、本部による見切り販売の制限を論じるので、これに関する判旨のみを取り上げる。

第２節　裁判例

（1）福岡地裁平成23年9月15日判決（判例秘書 L06650494・判例時報2148号160頁）：福岡高裁平成25年3月28日判決の原審。

【原告加盟店、被告本部、一部認容】

【事案の概要】

原告加盟店が、被告本部に対し、競合店を出店させたことが債務不履行及び不法行為に当たる、ロイヤリティの算定に関する説明を怠ったことが債務不履行及び不法行為に当たる、デイリー商品[14]について再販売価格を拘束したことが不法行為に当たる、仕入先からの仕入代金に一定金額を上乗せした金額を原告から取得したことが不当利得に当たると主張し、債務不履行及び不法行為に基づく損害賠償請求並びに不当利得に基づく返還請求した。

【判旨】

①原告が平成16年11月に翌12月から値下げ販売を開始すると通知した際に、ＤＭ（ディストリクトマネージャー）が本件店舗に来店し、原告に対し、値下げ販売をやめるように指導するなどしたため、原告が同月からの値下げ販売をやめ、平成17年1月から一部のデイリー商品に限ってクーポンによる値下げ販売を開始したこと、それ以降、本部社員が毎週のように本件店舗に来店し、値下げ販売をやめるように指導したこと、平成19年11月1日に当時のＤＭ、ＯＦＣ（オ

14　デイリー商品とは、「米飯、チルド等、被告が加盟店で販売することを推奨する商品のうち、品質が劣化しやすい食品及び飲料であって、原則として毎日店舗に納品される商品」をいう。

ペレーションフィールドカウンセラー / スーパーバイザー）及びリクルート担当者が本件店舗に来店し、原告に対し、値下げ販売をやめるように強く指導するとともに、それに応じない場合には、本件契約の解除ないし解約等の不利益な取扱いをすることも検討する旨を示唆したことが認められる。

②これらの事実によれば、被告は、原告に対して値下げ販売をやめるように指導することで、原告に対してその販売する商品の販売価格を標準小売価格に維持させようとし、原告の商品の販売価格の自由な決定を拘束したものというべきであり、相手方とその取引の相手方との取引を不当に拘束する条件をつけて、当該相手方と取引を行っているものと認められ、かつ、上記拘束条件が原告の事業活動における自由な競争を阻害するおそれがないといえないことは明らかで、被告の行為に正当な理由があるということはできないから、「不公正な取引方法」13項の拘束条件付取引に該当する。

③以上のとおり、被告が原告に対して値下げ販売をやめるように指導した行為は、拘束条件付取引という不公正な取引方法を用いたものというべきであり、独禁法19条に違反するものと認められる。

＜若干の分析＞

本件では、本部が加盟店に値下げ販売をやめるように強く指導するとともに、それに応じない場合には、本件契約の解除ないし解約等の不利益な取扱いをすることも検討する旨を示唆していたという事例である。本部が値下げ販売をやめるように強く指導したことは、原告の商品の販売価格の自由な決定を拘束したものというべきであり、原告の事業活動における自由な競争を阻害するおそれがないといえないことは明らかで、被告の行為に正当な理由があるということはできないから、「不公正な取引方法」13項の拘束条件付取引に該当すると裁判所は認定して、独禁法19条に違反すると結論づけている。

本件で注目すべき点が2点ある。1点目は、「値下げ販売をやめるように強く指導するとともに、それに応じない場合には、本件契約の解除ないし解約等の

不利益な取扱いをすることも検討する旨を示唆していること」を裁判所が認定したことである。すなわち、契約解除を示唆しながら値下げ販売をやめるように本部は指導していたという事実を東京地裁が認めたことである。2点目は、上記の行為を裁判所は独禁法に違反するとしたことである。

(2) 東京地方裁判所平成24年1月20日判決（判例秘書 L06730929）
【原告加盟店、被告本部、棄却】

【事案の概要】
　コンビニのフランチャイジー（加盟店）として店舗を経営していた原告が、同ストアのフランチャイザー（本部）であった被告に対し、デイリー商品について、昭和60年10月14日から平成20年4月30日までの間、原告が値下げして販売することを被告から組織的・継続的に禁止又は妨害されたために損害を受けたとして、不法行為に基づく損害賠償を求めた事案である。

【判旨】
①本件スクールトレーニングにおいて、被告社員Ａが即座に、原告に対して見切り販売を禁止するような指導を行ったこと、本件ストアトレーニングにおいて、原告が、被告社員Ｂに対し、見切り販売についての質問をしたこと、これに対し、被告社員Ｂが即座に、原告に対して見切り販売を強く禁止するような指導を行ったとする原告の供述はにわかに採用し難い。そして、他に、１号店の本件スクールトレーニングにおいて、被告が原告に対し、見切り販売を禁止するような行為を行ったとの事実を認めるに足る証拠はない。
②昭和61年当時に、被告社員が原告を含む店舗のオーナーに対して、見切り販売の制限行為をしたことを裏付ける証拠は他にはなく、昭和62年春ころから被告社員Ｃから1号店の担当ＯＦＣ（オペレーションフィールドカウンセラー/スーパーバイザー）を引き継いだ被告社員Ｄは、昭和62年春ころに、被告社

員Ｃから1号店の引き継ぎを受けた際、過去に原告から見切り販売の申し出があったとの報告は受けなかったと述べていること、ＯＦＣは、単独で加盟店との契約解除や更新について決定する権限は有していないことなどからすると、原告の供述のように、被告社員Ｃが、原告がデイリー商品の販売を行ったことを知って、即座に、上記のような「契約違反」、「契約解除」という言葉を使って、デイリー商品の見切り販売を強く禁止する指導をしたとまでは、直ちに認めるには足りない。

③２号店開店頃の見切り販売妨害行為の有無についても、2号店開店頃、被告社員Ｆが、原告に対し、見切り販売を禁止する指導を行い、これにより、原告が実際に見切り販売をすることを妨げられたとの事実を認めるには足りない。

④本件各見切り販売妨害行為の存在は、いずれもこれを認めるに足りないから、被告の原告に対する不法行為は成立しない。

＜若干の分析＞

本件では、「デイリー商品の見切り販売を強く禁止する指導をした」と裁判所に認定されなかったために、原告加盟店の請求が認められなかった事例である。本部が見切り販売の制限をしていないのであるならば、加盟店の請求が認められないのは当然である。

（3）東京地方裁判所平成24年10月18日（判例秘書 L06730816・判例タイムズ1389号212頁）

【原告加盟店、被告本部、棄却】

【事案の概要】

被告本部との間でその加盟店となる契約をそれぞれ締結し、コンビニを経営してきた原告らが、デイリー商品の販売期限が設定され同期限が迫った商品につき、仕入原価を下回る価格で販売した場合よりも、売れ残りを廃棄した場合

の方が加盟店である原告らから被告に支払われる契約上の対価の額が多くなるとの契約条件の下で、被告が、原告らに対し、見切り販売を不当に妨害する経営指導を行い、原告らによる見切り販売の機会を不当に喪失させ、原告らが本来得られるべき利益を減少させたことなどが加盟店契約上の経営指導義務違反に当たると主張して、被告に対し、債務不履行による損害賠償請求した。

【判旨】

①被告が展開するコンビニエンス・ストア事業においては、被告は、加盟店と被告とは独立した事業者であることを前提にした上で、デイリー商品につき、顧客のニーズに合った商品､数量の需要予測を立てて精度の高い発注を実施し、これを繰り返すことにより廃棄商品を減らしていくことが利益の拡大につながるという考えに基づき、各加盟店に対しては、見切り販売を勧めず、できる限り推奨売価を維持して販売するようにＯＦＣ（オペレーションフィールドカウンセラー / スーパーバイザー）等を通じて指導してきたものであることが認められる[15]。

②被告においては、デイリー商品について、時間帯や各加盟店によって同一の商品の価格が異なることは顧客の不信感を招き、ひいては長期的にみると、被告のフランチャイズ・チェーンの価値を下げ、加盟店の利益にもつながらないとして、見切り販売を推奨しないとの経営方針を採用しているものである。

③本件各契約においても、加盟店が、商品陳列、品ぞろえ等において共通した統一的なイメージを持つこと、加盟店は、被告による市場調査、商品情報及び

15　高田教授は、判旨のこの部分につき、「裁判例は、値下げ販売・見切り販売を推奨せず、推奨売価による販売を可及的に維持したいという方針の目的が、発注精度の向上による機会ロス・廃棄ロスの低減、価格不統一による顧客の不信感の招来、それによるチェーンののれん価格自体の低下、加盟店の利益の低下を防止する点にあるという本部の主張を基本的に尊重している。」としている。そして、代表的な裁判例として、本判決である東京地裁平成24年10月18日判決、福岡高裁平成26年11月7日判決を挙げている。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488頁以下（2016年11月）。

在庫品の販売管理の知見に基づき、被告各店舗において販売するのに適合する商品構成を満たす商品を仕入れ、在庫品管理を怠らず、かつ、欠品、品不足、鮮度及び品質の低下などのない品ぞろえによって、不良品の排除を含む適正な在庫品の維持に努めること、被告は、加盟店の販売促進に協力するため、加盟店の各店舗に担当者を派遣して、当該店舗の品ぞろえ、商品の陳列、販売の状況を観察させ、助言・指導を行い、最新の販売情報等を提供し、消費動向に基づく商品構成についての助言等の義務を負うことが規定されているものであって、被告が、顧客のニーズに合った商品、数量の需要予測を立てて精度の高い発注を実施していき、これを繰り返すことにより廃棄商品を減らしていくことが「被告のチェーンブランド」というのれんの価値を高め、加盟店もこれを享受することができるとの考えに基づき、各加盟店に対しては、単品管理の徹底を勧める一方で、見切り販売を勧めない、できる限り推奨売価を維持して販売することを助言・指導することをも是認しているものと解することができる。デイリー商品について、見切り販売を推奨しないとする被告の経営方針も、一つの事業活動のスタイルとして、これ自体を違法ということはできない。

④被告が、被告の上記経営方針に基づき、加盟店に対し、デイリー商品についての見切り販売を推奨しないとして推奨売価で販売するように説得・指導することは、経営指導の一環として違法ということはできないものの、単なる説得・指導を超えて、見切り販売を行うことより加盟契約上の不利益が生ずるなどと申し向けたり、被告の経営指導に従うようどう喝したり、又は見切り販売は加盟契約上の違反行為であるなどと虚偽の事実を申し向けて見切り販売をすることが契約違反となるものであると誤導したりするなど、加盟店の自由な価格決定の機会を奪っているものといえるような経営指導等が行われていれば、そのような指導等は、加盟店の販売価格決定の自由を違法に侵害するものということができる。

⑤被告が原告らの見切り販売の機会を不当に妨害したことや、フランチャイズ・チェーンの運営主体としての義務違反があったことは認められない。

＜若干の検討＞

本件では、「各加盟店に対しては、見切り販売を勧めず、できる限り推奨売価を維持して販売するようにＯＦＣ等を通じて指導してきたものであることが認められる」として、被告本部が推奨価格を維持して販売するように指導していたにもかかわらず、原告加盟店の請求は棄却されている。

その理由は、第4章で示したセブン本部の「公正取引委員会からの排除措置命令に関する弊社見解について」に一致するような内容である。具体的には、(1) 一物二価を避ける、(2) 精度の高い発注を実施することで廃棄を減らすという２点である。

この上で、被告が、被告の経営方針に基づき、加盟店に対し、デイリー商品についての見切り販売を推奨しないとして推奨売価で販売するように説得・指導することは、経営指導の一環として違法ということはできない」とし、「単なる説得・指導を超えて、見切り販売を行うことより加盟契約上の不利益が生ずるなどと申し向けたり、被告の経営指導に従うようどう喝したり、又は見切り販売は加盟契約上の違反行為であるなどと虚偽の事実を申し向けて見切り販売をすることが契約違反となるものであると誤導したりするなど」といった例に該当するような「加盟店の自由な価格決定の機会を奪っているものといえるような経営指導等」が行われていれば、違法となるとした。

本件では加盟店の価格決定権の保障が認められ、本部によるその侵害は、「推奨価格による販売の強制」、「販売価格の自由な決定の妨害」、「値下げの禁止・制限」によって生じていると判断されている。そして、本判決では、価格決定権の侵害は、債務不履行ないし不法行為にあたるとされている[16]。これは多くの裁判例で見られる傾向である。

16　高田淳・前掲注15、492頁。

(4) 福岡地方裁判所平成25年3月28日判決（判例秘書 L06850200・判例時報2209号10頁）：福岡高裁平成26年11月7日判決の原審
【原告加盟店、被告本部、一部の原告につき一部認容、その他の原告につき請求棄却】

【事案の概要】
　コンビニのフランチャイズ・チェーンを運営する被告との間でその加盟店となる契約をそれぞれ締結し、コンビニを経営してきた原告らが、被告が、原告らが被告に支払うべきロイヤリティの算定等の説明を怠り、また、原告らが販売するデイリー商品の値下げ販売を禁止したとして、不法行為又は債務不履行に基づいて損害賠償金の支払を求めた事案である。

【判旨】
①加盟店オーナーは、独立した事業者であり、店舗における販売商品については、その価格決定権が加盟店オーナーに保障されているのであるから、自らの経営判断として、デイリー商品の値下げ販売を実施し、又は、実施しようとしている加盟店オーナーに対して、被告が、本件運営方針に基づき、デイリー商品の値下げ販売をした場合のデメリットに関する説明を行うことや、デイリー商品の値下げ販売をしないように説得・指導をすることは、それが説得・指導の範囲内にとどまるものと認められる場合は違法とはいえないが、単なる説得・指導を超えて、デイリー商品の値下げ販売を行うことにより加盟店契約上の不利益が生じるなどと述べたり、本件運営方針に従うことを執拗に求めたり、同運営方針に従うようにどう喝したり、加盟店オーナーが値下げ販売の意向を明確に示してその方法を教示するよう求めているにもかかわらず、これを教示することを拒絶したり、又は値下げ販売を行うことが加盟店契約上の違反行為であるなどと虚偽の事実を述べるなどして、加盟店オーナーをして値下げ販売を断念させ、又は、制限した場合は、加盟店が有する価格決定権に対する違法な

侵害となるというべきである。
②原告の値下げ販売を実施する旨の発言に対して、担当ＯＦＣ（オペレーションフィールドカウンセラー / スーパーバイザー）が、「駄目だ」、「常識的に考えてデイリー商品の値引き販売すること自体おかしい」などと述べたことは、断定的かつ高圧的な態度をもって、原告においてデイリー商品の値下げ販売を実施することはできない旨述べているものであって、これを被告の加盟店オーナーに対する説得・指導と見ることはできないから、上記ＯＦＣの対応は、原告が有する価格決定権に対する侵害であるというべきである。
③原告については、被告によるデイリー商品に対する値下げ販売禁止ないし制限行為が認められる期間が存在し、同原告らの価格決定権が侵害されていると認められる。

＜若干の検討＞
　本件では、「被告が、本件運営方針に基づき、デイリー商品の値下げ販売をした場合のデメリットに関する説明を行うことや、デイリー商品の値下げ販売をしないように説得・指導をすることは、それが説得・指導の範囲内にとどまるものと認められる場合は違法とはいえない」としつつ、「単なる説得・指導を超えて、デイリー商品の値下げ販売を行うことにより加盟店契約上の不利益が生じるなどと述べたり、本件運営方針に従うことを執拗に求めたり、同運営方針に従うようにどう喝したり、加盟店オーナーが値下げ販売の意向を明確に示してその方法を教示するよう求めているにもかかわらず、これを教示することを拒絶したり、又は値下げ販売を行うことが加盟店契約上の違反行為であるなどと虚偽の事実を述べるなどして、加盟店オーナーをして値下げ販売を断念させ、又は、制限した場合は、加盟店が有する価格決定権に対する違法な侵害となる」としている。すなわち、説得・指導は違法ではないが、「（虚偽の事実を述べる等して）値下げ販売を断念させる」あるいは、「値下げ販売を制限する」場合には違法行為になるとした点に特徴がある。

（5）福岡高裁平成25年3月28日判決（判例秘書 L06820190・判例時報2209号10頁）：福岡地裁平成23年9月15日判決の原審
【一審原告の請求棄却】

【判旨】
①一審被告が、一審被告の推奨価格以外の価格で商品を販売しようとする加盟店に対し、その販売による影響や長年の経験に照らして店舗経営上の不利があると判断していることを伝え、これを中止するように求めたとしても、それが直ちに販売価格の強制であるとか自由な意思決定の妨害であるとみるのは相当ではなく、本件契約に基づく上記の助言、指導の範囲であれば、許されると解される。
②一審原告が見切り販売の開始を通告して以降、本部社員が頻繁に本件店舗を訪れるなどして、見切り販売の中止を求めた事実を認めることができる。しかしながら、これらはいずれも、本件契約に基づく助言、指導の範囲内の行為であり、一審原告の価格決定権を侵害する行為であるとはいえない。
③本部社員は、見切り販売を開始しようとする一審原告に対し、それが利益にならないことを示して説得していたにとどまることは明らかである。一審原告があくまでも見切り販売開始に踏み切ることになってからは、それを一刻も早く中止してもらうとの方針に転換し、長期的な売上改善策、廃棄ロスの解消が必要であるとして、これを勧め、見切り販売実施後の営業成績の資料を示して、見切り販売が利益確保の点でも得策でないことを説得していたものであり、一審原告においても、売上げや廃棄の推移、客の受け止め方などを見極めながら、見切り販売の実施やその方法を自らの判断で決定していったものである。
④本部社員は、本件契約上の義務である指導、助言を果たしたというべきであり、本部社員の発言には、その場のやりとりから、多少感情的な発言になった嫌いのあるものの、見切り販売を行っていた本件店舗の売上げや利益が減少していたことや他の加盟店の意向を受けて、一審原告に対し、強い調子で見切り

販売をやめるのが良いとの意見を述べたにすぎないものと認められる。
⑤一審被告の担当者らは、本件契約の指導助言義務に基づき、一審原告に対し、デイリー商品の見切り販売によって、本件店舗の経営状況が改善しているか否か、一審原告にとって経営状況の改善のための最良な方法は何かという観点から、必要なデータを示すなどして、発注量の見直し、デイリー商品の見切り販売の方法や程度の見直しについて助言、指導を行ったもので、これが強制や自由な意思決定の妨害になったことを認めることはできない。

＜若干の検討＞

本判決は、「本部社員が頻繁に本件店舗を訪れるなどして、見切り販売の中止を求めた事実を認めることができる」としつつも一審原告の請求は認められなかった。その理由は、「一審被告の推奨価格以外の価格で商品を販売しようとする加盟店に対し、これを中止するように求めたとしても、それが直ちに販売価格の強制であるとか自由な意思決定の妨害であるとみるのは相当ではなく、本件契約に基づく上記の助言、指導の範囲であれば、許されると解される。」と判断されているからである。本部社員は、「見切り販売実施後の営業成績の資料を示して、見切り販売が利益確保の点でも得策でないことを説得」あるいは「強い調子で見切り販売をやめるのが良いとの意見を述べた」にもかかわらず、これが強制や自由な意思決定の妨害になったことを認めることはできないと判断をしている。

(6) 東京高裁平成25年8月30日判決（判例秘書 L06820451・判例時報2209号10頁）
【原告加盟店、被告本部、一部認容】

【事案の概要】

本件は、公取委が、被告本部が見切り販売の妨害行為をしていたことを認定し、排除措置命令を出したことから、原告加盟店が、見切り販売の妨害行為に

よって損害を被ったと主張して、被告に対し、独禁法25条に基づき、損害額の支払を求めた事案である。

【判旨】

１　被告による原告らに対する組織的な見切り販売妨害行為の成否について

①本件排除措置命令の記載内容に本件加盟店契約の内容を併せ考慮すると、被告において、本件加盟店契約に基づき、加盟店オーナーに対し、顧客のニーズに合った商品、数量の需要予測を立てて精度の高い発注を実施していき、これを繰り返すことにより廃棄商品を減らしていくことが被告の本部チェーンというのれんの価値を高め、加盟店もこれを享受することができるとの考えに基づき、単品管理の徹底を勧める一方で、見切り販売を勧めずに、できる限り推奨価格を維持して販売することを助言・指導するにとどまる場合についてまで、本件排除措置命令が違反行為に含まれるものと認定したとみることはできない。

②加盟店オーナーは、加盟契約上の義務に違反しない限り、自己の経営判断による事業活動をすることができるのであり、被告が推奨価格として開示した価格で販売することを強制されず、商品の販売価格を自らの判断で決定することが保障されている。そうすると、被告が、加盟店オーナーに対し、デイリー商品を推奨価格で販売するように求める助言・指導の域を超えて、見切り販売が加盟店契約に違反する行為であると指摘し、あるいは、見切り販売を行うことより加盟店契約の更新ができなくなるなどの不利益が生ずることを申し向けるなどして、経営上の判断に影響を及ぼす事実上の強制を加え、これにより加盟店オーナーが有する商品の価格決定権の行使が妨げられ、見切り販売の取りやめを余儀なくさせていると評価できる場合には、本件排除措置命令の認定した違反行為に含まれるとみるのが相当である。

③システムマニュアルの記載や被告による説明等において、助言・指導の域を超えて、見切り販売が加盟店契約に違反する行為であると指摘したり、見切り

販売を行うことより更新ができなくなるなどと申し向けたりして、被告が原告らの経営上の判断に影響を及ぼすような事実上の強制を加えたことを認めるに足りる証拠はない。
④見切り販売を困難にする被告のレジシステムについても、被告が、デイリー商品は推奨価格で販売されるべきという考え方に立ち、見切り販売等を行う場合に推奨価格での販売と異なる入力が必要であり、それが多少の時間を要するものであったとしても、被告のレジシステムが一切見切り販売のできない仕様であったことを認めるに足りる証拠はないので、この点をもって、見切り販売を行おうとし、又は行っている個々の加盟店オーナーに対し、見切り販売の取りやめを余儀なくさせていると評価することはできない。
⑤加盟店がデイリー商品を値下げした場合の警報装置の設置について被告の会計システムは、加盟店から会計処理の情報が送信され会計システムにより処理される際、会計上の異常値と疑われるものが会計部署に設置された端末の画面上に表示される仕様となっているものの、その異常値とは、デイリー商品に限らず、新聞、書籍等の本来値下げができない商品が値下げされた場合を含め、相当数の項目について設定されていることが認められるから、会計システムの上記仕様をもって加盟店オーナーによる見切り販売を制限することを目的として設けられていると認めることは困難であり、前判示のとおり、被告においてデイリー商品は推奨価格で販売されるべきとの考え方に立ち、加盟店オーナーに対しこれに従って推奨、助言することは違反行為とはいえないことに照らすと、実際上、デイリー商品の見切り販売の事実が上記仕様を通じて被告に判明する仕組みとなっていたとしても、そのことだけをもって、見切り販売を行おうとし、又は行っている加盟店オーナーに対し、見切り販売の取りやめを余儀なくさせていると評価することはできない。

２　被告による原告らに対する個別的な見切り販売妨害行為の成否について
①被告は、加盟店オーナーに対しては、一貫して、単品管理の徹底を勧める一

方で、デイリー商品についても推奨価格を維持して販売することを助言、指導しているのであり、被告のシステムマニュアル、被告のレジ・会計システム、被告による廃棄に関する説明、被告によるブランドイメージの強調等と相まって、原告らとしては、開店当初の時点から、デイリー商品の見切り販売について嫌忌されているという認識が相当程度強固となっていたと推認される。

②したがって、被告が、原告らに対し、販売システムに関する説明、指導の域を超えて、具体的にデイリー商品の値下げはできない又は禁止されているなどと述べた場合には、見切り販売の実施の可否につき、これをしてはならないとの強い心理的な強制を受けるものであり、一旦生じたこのような心理状態は、被告から明示的に訂正されなければ、そのまま継続し、自己の店舗の経営に関する判断としても、見切り販売の実施を見合わさざるを得ないまま期間が経過していくことが通常であると考えられる。

③原告Ｘ1に対する見切り販売妨害行為について

本部社員によるデイリー商品の値下げはできないルールになっている旨の発言は、見切り販売の実施に関する経営上の判断に影響を及ぼす事実上の強制となっており、見切り販売を行おうとしている加盟店オーナーに対し、その有する商品の価格決定権の行使を妨げ、見切り販売の取りやめを余儀なくさせているものとして、本件排除措置命令にいう違反行為に当たると認めるのが相当である。

④原告Ｘ2に対する見切り販売妨害行為について

本部社員によるデイリー商品の値下げはできない旨の発言は、見切り販売の実施に関する経営上の判断に影響を及ぼす事実上の強制となっており、見切り販売を行おうとしている加盟店オーナーに対し、その有する商品の価格決定権の行使を妨げ、見切り販売の取りやめを余儀なくさせたものとして、本件排除措置命令にいう違反行為に当たると認めるのが相当である。

⑤原告Ｘ3に対する見切り販売妨害行為について

本部社員によるデイリー商品の値下げ販売はできない旨の発言は、見切り販

売の実施に関する経営上の判断に影響を及ぼす事実上の強制となっており、その後もこの心理状態を固定化する旨の発言をされる中で、見切り販売を実施できなかったものであるから、見切り販売を行おうとしている加盟店オーナーに対し、その有する商品の価格決定権の行使を妨げ、見切り販売の取りやめを余儀なくさせたものとして、本件排除措置命令にいう違反行為に当たると認めるのが相当である。

⑥原告Ｘ4に対する見切り販売妨害行為について

本部社員によるデイリー商品の値下げはできない旨の発言は、委託経営期間中とはいえ、実際に営業中の店舗において、見切り販売をしようとしたところ、見切り販売はできないと明確に告げられたものであり、その後の見切り販売の実施に関する経営上の判断に影響を及ぼす事実上の強制となっており、一旦見切り販売を開始した後も、本部社員から加盟店契約の更新ができなくなる旨示唆されるなど、加盟店契約上の不利益が生ずる旨告げられて見切り販売を中断し、その後も本部社員から更に見切り販売をしないよう求め続けられ、平成21年3月中旬まで見切り販売を再開できなった事実経過を総合すると、被告従業員による上記の各言動は、原告Ｘ4店舗を開店した平成17年9月1日から平成21年3月中旬までの間、見切り販売を行おうとし、又は行っている加盟店オーナーに対し、その有する商品の価格決定権の行使を妨げ、見切り販売の取りやめを余儀なくさせたものとして、本件排除措置命令にいう本件違反行為に当たると認めるのが相当である。

３　加盟店オーナーである原告らは、被告との取引を継続することができなくなれば、それぞれが事業主である各店舗の経営上大きな支障を来すこととなるため、被告からの要請に従わざるを得ない立場にあると認められるから、被告の取引上の地位は、原告らに対して優越しており、被告の取引上の地位が原告らに優越していることを利用して見切り販売の妨害行為がされたと認められるから、被告の原告らに対する前判示の各違反行為は、正常な商慣習に照らして

不当に取引の実施について原告らに不利益を与えたものであり、一般指定14項4号に該当するものとして、独禁法19条に違反する違法な行為であるというべきである。

＜若干の検討＞

本件では、本部による組織的な見切り販売妨害行為については認められなかった。「見切り販売を勧めずに、できる限り推奨価格を維持して販売することを助言・指導するにとどまる場合」には、排除措置命令の認定した違反行為とはならないとし、この域を超えて、見切り販売を行うことより加盟店契約の更新ができなくなるなどの不利益が生ずることを申し向けるなどして、見切り販売の取りやめを余儀なくさせていると評価できる場合にのみ、排除措置命令の認定した違反行為となるとしている。そして、システムマニュアル、レジシステム、警報装置の設置した会計システムは、見切り販売を行おうとし、又は行っている個々の加盟店オーナーに対し、見切り販売の取りやめを余儀なくさせているとは言えないと裁判所は判断した。

しかし、各原告個人に対する個別的な見切り販売妨害行為の成否については、認定されている。「デイリー商品の値下げはできないルールになっている」旨の発言を本部社員は行なっており、これは、見切り販売の実施に関する経営上の判断に影響を及ぼす事実上の強制であると裁判所は判断した。そして、この上で、これは、見切り販売の取りやめを余儀なくさせているものとして、本件排除措置命令にいう違反行為に当たると認めるのが相当であると裁判所は判断している。

このように裁判所は「見切り販売を勧めずに、できる限り推奨価格を維持して販売することを助言・指導する」は違法ではないが、「デイリー商品の値下げはできないルールになっている」と見切り販売を明確に禁止する場合には、見切り販売妨害行為として排除措置命令に違反する行為であると判断しているようである。

もっとも、本件で注目すべき点は、加盟店の本部に対する心理的状況についても分析をしている点である。本判決では、「原告加盟店らに対し、販売システムに関する説明、指導の域を超えて、具体的にデイリー商品の値下げはできない又は禁止されているなどと述べた場合には、見切り販売の実施の可否につき、これをしてはならないとの強い心理的な強制を受けるものである。」とし、「一旦生じたこのような心理状態は、被告から明示的に訂正されなければ、そのまま継続し、自己の店舗の経営に関する判断としても、見切り販売の実施を見合わさざるを得ないまま期間が経過していくことが通常であると考えられる。」と判断している。このように原告加盟店らに対し、販売システムに関する説明、指導の域を超えて、本部が加盟店に見切り販売を禁止する旨告げることは、強い心理的強制を受けるものであるから、見切り販売の実施を見合わせざるを得なくなると判断している点が本件の特徴である。

(7) 東京高裁平成26年5月30日判決（判例秘書 L06920372・判例タイムズ1403号299頁）

【原告加盟店、被告本部、棄却】

【事案の概要】

平成18年6月１日に被告と加盟店基本契約を締結した原告が、被告には不公正な取引方法第14条4号に該当し、独禁法19条に違反する行為があり、これにより損害を受けたとして、独禁法25条に基づいて、損害額の支払を求めた。

【判旨】

１　本件排除措置命令において違反行為とされた行為は、被告が、加盟者に対して、デイリー商品を推奨価格で販売するのが望ましい旨の助言や指導をする域を超えて、デイリー商品の見切り販売が加盟店基本契約に違反する行為であると指摘したり、見切り販売を行うことにより加盟店基本契約上の不利益が生

じることを申し向けたり、被告の経営指導に従うようどう喝したりして、加盟店が有する商品の価格決定権の行使を現実に妨げ、見切り販売の取りやめを余儀なくさせたと評価される行為（このように評価される行為を、以下、（「本件違反行為」という。）であると解される。

２　共通妨害行為について

①原告は、見切り販売の取りやめを余儀なくさせている行為として、（ア）研修時から開店に至る一連の妨害行為（商品廃棄のみを前提とする利益説明と研修、日常的指導）、（イ）見切り販売を困難にする、商品廃棄を前提としたレジシステム、（ウ）推奨価格以外の価格で販売するときには、ＯＦＣ（オペレーションフィールドカウンセラー / スーパーバイザー）に相談することを義務づけるシステムマニュアル、（エ）加盟店がデイリー商品を値下げした場合に、本部の会計部署に警報が鳴る装置の設置、（オ）廃棄当然という説明、（カ）見切り販売を否定する主張を繰り返し、（キ）定価販売に基づくブランドイメージの強調を主張する。

②加盟店に対し、単品管理の徹底を勧める一方、見切り販売を勧めず、できる限り推奨価格を維持して販売するように助言・指導することが本件違反行為に当たらないことは前記のとおりであり、原告が主張する（ア）研修時から開店に至る一連の妨害行為、（ウ）システムマニュアル、（オ）廃棄当然という説明、（カ）見切り販売を否定する主張の繰り返し、（キ）定価販売に基づくブランドイメージの強調については、それらが上記助言や指導の域を超えるものと認めるに足りる証拠がない。

③（イ）見切り販売を困難にする、商品廃棄を前提としたレジシステムについては、確かに、加盟店が見切り販売をする場合、バーコードのスキャンだけでは足りず、手打ち登録をし、かつ、実在庫金額と帳簿上の在庫金額との乖離を修正するための在庫変更報告書への追加登録をする必要があるものの、見切り販売に対応できない仕様であったとはいえない。

④（エ）加盟店がデイリー商品を値下げした場合に、本部の会計部署に警報が鳴る装置の設置についても、弁論の全趣旨によれば、専ら見切り販売を制限することを目的とするものとはいえず、これによりデイリー商品の見切り販売の事実が被告に判明する仕組みとなっていたとしても、デイリー商品を推奨価格で販売するよう助言・指導することは許されるのであるから、上記装置の存在をもって、本件違反行為に当たるとまではいえない。
⑤したがって、原告が主張する共通妨害行為に本件違反行為に当たる行為があったとは認めることができない。

３　個別的妨害行為について
①原告は、研修及び管理委託期間中の指導を通じて、被告が単品管理を重視しており、デイリー商品の見切り販売を推奨しない考え方であることを認識することになるが、他方では、管理委託契約締結前に被告から要点の概説を用いて、加盟者が商品の売価を自ら決めることになることの説明を受けており、見切り販売が契約違反であるとか、それによって契約解除等の不利益を受けるといった指導がされたことを認めるに足りる証拠もない。
②原告は、加盟店基本契約締結前から加盟店予定者に対し見切り販売ができないとの指導を徹底し、それにより作出された状態を加盟店基本契約締結後に是正せず、これを利用して見切り販売の制限を続けていたから、加盟店基本契約締結後に不作為による見切り販売の妨害を行ったといえるとも主張するが、加盟店基本契約締結前後の状況に関する説示に照らすと、原告の上記主張は採用できない。
③ＤＭ（ディストリクトマネージャー）が、「見切り販売を続けていたら悲しい結果になりますよ。」と述べたことに争いがないが、それ以上に契約解除を示唆する発言があったことを認めるに足りる証拠はなく、ＤＭの発した「悲しい結果」が多義的で、契約の解除を当然に含む表現とはいいがたいことや、原告がその後も被告の加盟店として見切り販売を続けていることなどに照らす

と、ＤＭが加盟店基本契約の解除を匂わせたとは認められない。
④原告が主張する個別妨害行為についても、本件違反行為に当たる行為があったとは認めることができない。

＜若干の検討＞

本件では、「本件排除措置命令において違反行為とされた行為は、被告が、加盟者に対して、デイリー商品を推奨価格で販売するのが望ましい旨の助言や指導をする域を超えて、デイリー商品の見切り販売が加盟店基本契約に違反する行為であると指摘したり、見切り販売を行うことにより加盟店基本契約上の不利益が生じることを申し向けたり、被告の経営指導に従うようどう喝したりして、加盟店が有する商品の価格決定権の行使を現実に妨げ、見切り販売の取りやめを余儀なくさせたと評価される行為であると解される。」とした上で、原告が主張する見切り販売の取りやめを余儀なくさせている行為である（ア）研修時から開店に至る一連の妨害行為（商品廃棄のみを前提とする利益説明と研修、日常的指導）、（イ）見切り販売を困難にする、商品廃棄を前提としたレジシステム、（ウ）推奨価格以外の価格で販売するときには、ＯＦＣに相談することを義務づけるシステムマニュアル、（エ）加盟店がデイリー商品を値下げした場合に、本部の会計部署に警報が鳴る装置の設置、（オ）廃棄当然という説明、（カ）見切り販売を否定する主張を繰り返し、（キ）定価販売に基づくブランドイメージの強調の全てにおいて、原告が主張する共通妨害行為に本件違反行為に当たる行為があったとは認めることができないと裁判所は判断している。

そして、「研修及び管理委託期間中の指導」や「加盟店基本契約締結前から加盟店予定者に対し見切り販売ができないとの指導」についても、裁判所は、本件違反行為に当たる行為があったとは認めることができないとしている。

本判決は他の判決と同じく、「デイリー商品を推奨価格で販売するのが望ましい旨の助言や指導をする域を超えて、見切り販売の取りやめを余儀なくさせ

ている行為」でなければ違反行為にならないと裁判所が判断した点が本判決の特徴となる。

(8) 福岡高裁平成26年11月7日判決(判例秘書 L06920523・判例時報2244号28頁):福岡地方裁判所平成25年3月28日の控訴審
【控訴人(原告・加盟店)、被控訴人(被告・本部)、一部の控訴人のみ一部認容。その他の控訴人の請求は棄却。】

【判旨】
①一審原告らは、本件運営方針自体、加盟店が有する価格決定権を侵害する内容であると指摘するが、一審被告は、コンビニのフランチャイズチェーンとして、品揃えを充実させ、鮮度管理を行い、商品を単品管理することにより顧客の要望に即した商品を提供するという手法を採用している。これによれば、デイリー商品の値下げ販売を推奨しないという方針は不合理とはいえない。そして、一審被告は加盟店に対し、営業に必要なノウハウ等を助言・指導する立場にあり、加盟店オーナーは独立の営業主体として、自己の経営判断に従って経営をすることとされているから、加盟店オーナーが値下げ販売をした、あるいはこれをしようとするのに対し、本部社員らが本件運営方針に基づき助言・指導を行うこと自体は許されるものというべきである。そうすると、本部社員らの加盟店オーナーに対する値下げ販売を制限・禁止するような言動については、本件運営方針に基づく助言・指導の限度であれば価格決定権を侵害する行為とはいえないが、助言・指導を超えた場合に、加盟店オーナーに対する価格決定権の侵害となるというべきである。
②値下げ販売を制限・禁止するような一審被告の本部社員らの言動については、それが加盟店への本件運営方針に基づく助言・指導の範囲にとどまるかぎりは価格決定権の侵害ということはできず、本件運営方針に基づく助言・指導を超える言動について、価格決定権の侵害として債務不履行・不法行為を問うべき

ことになる。

③これら一連の事情に照らせば、5月7日の本部社員の「駄目だ。」という発言は、一審原告が値下げ販売の実施が現実的とはいえない段階で、廃棄ロスチャージ問題を論じていた中でなされた断片的な言辞にすぎず、本部社員が、一審原告に対し、商品の値下げ販売を制限・禁止するといった趣旨のものではなく、本部社員の発言により一審原告が値下げ販売の実施を妨げられるというようなものではなかったと解するのが相当である。以上からすれば、5月7日の本部社員の発言については、一審原告の価格決定権を侵害するものとは認められない。

④以上によれば、一審原告については、一審被告による価格決定権の侵害行為を認めることはできない。

＜若干の検討＞

本件は、「本部社員らの加盟店オーナーに対する値下げ販売を制限・禁止するような言動については、本件運営方針に基づく助言・指導の限度であれば価格決定権を侵害する行為とはいえないが、助言・指導を超えた場合に、加盟店オーナーに対する価格決定権の侵害となるというべきである」と判断された点に特徴がある[17]。

17　矢島教授は、本判決の「値下げ販売を制限・禁止するような一審被告の本部社員らの言動については、それが加盟店への本件運営方針に基づく助言・指導の範囲にとどまるかぎりは価格決定権の侵害ということはできない」と言う判断について、「取引上の地位で優越する本部から駄目だと言われれば、今後の本部との悪影響を考え、加盟店は見切り販売を諦めてしまう。そうすると、こうしたOFCの言動は、まさに値下げ販売を行うことにより加盟店契約上の不利益が生じるなどと述べる場合と同様と考え、助言・指導を超えたものと考えるべきであり、本件運営方針を許容し、本部社員の言動を助言・指導の範囲内とした裁判所の判断は、実質的に加盟店の価格決定権の保護を等閑視することにつながりかねず首肯できない。」と述べている。矢島秀和「コンビニエンス・ストアのフランチャイズ契約において本部が加盟店の価格決定権を侵害したとして損害賠償責任が認められた事例（セブン - イレブン・ジャパン価格決定権侵害事件）」沖縄大学法経学部紀要第28号92頁以下（2018年）。