

# 命 令 書

申 立 人     ファミリーマート加盟店ユニオン  
                  執行委員長     X 1

被申立人     株式会社ファミリーマート  
                  代表取締役     Y 1

上記当事者間の都労委平成24年不第96号事件について、当委員会は、平成27年3月3日第1629回公益委員会議及び同月17日第1630回公益委員会議において、会長公益委員房村精一、公益委員岸上茂、同後藤邦春、同澤井憲子、同稲葉康生、同光前幸一、同平沢郁子、同菊池馨実、同神作裕之、同櫻井敬子、同水町勇一郎、同川田琢之の合議により、次のとおり命令する。

## 主 文

- 1 被申立人株式会社ファミリーマートは、申立人ファミリーマート加盟店ユニオンが平成24年9月4日付け及び10月2日付けで申し入れた、同ユニオンの組合員と被申立人会社とのフランチャイズ契約の再契約の可否を決定する具体的な判断基準についての団体交渉を拒否してはならず、速やかに、かつ、誠実に応じなければならない。
- 2 被申立人会社は、本命令書受領の日から1週間以内に、下記内容の文書を申立人組合に交付しなければならない。

記

年 月 日

ファミリーマート加盟店ユニオン  
執行委員長     X 1 殿

株式会社ファミリーマート

代表取締役 Y 1

当社が、貴ユニオンから平成24年9月4日付け及び10月2日付けで申し入れのあった団体交渉に応じなかったことは、東京都労働委員会において不当労働行為であると認定されました。

今後、このような行為を繰り返さないよう留意します。

(注：年月日は文書を交付した日を記載すること。)

- 3 被申立人会社は、前各項を履行したときは、当委員会に速やかに文書で報告しなければならない。

## 理 由

### 第1 事案の概要及び請求する救済の内容

#### 1 事案の概要

被申立人株式会社ファミリーマート（以下「会社」という。）との間でファミリーマート・フランチャイズ契約（以下「本件フランチャイズ契約」という。）を締結する加盟者（ファミリーマート・フランチャイズ・チェーンのフランチャイジー。以下「加盟者」という。）であり、ファミリーマート加盟店（加盟者が運営する店舗をいう。以下「加盟店」という。）の店長を務める X 1（以下「X 1」という。）らは、平成24年8月28日、申立人ファミリーマート加盟店ユニオン（以下「組合」という。）を結成し、組合は、9月4日付けで、会社に対して組合結成を通知するとともに、「加盟者が再契約を希望する際に会社が可否を決定する具体的な判断基準について」を議題とする団体交渉を申し入れた。

会社は、9月21日、加盟店店長 X 1 に宛て、加盟者の希望に沿えない場合は、その加盟者に対し再契約を行わない理由を具体的に明示している旨を記載した文書を送付し、団体交渉応諾については明確な回答を行わなかった。

組合は、10月2日付団体交渉申入書により、改めて団体交渉に応じられ

るかについて、加盟店店長 X 1 ではなく組合に回答するよう会社に要求したが、会社は、再度、加盟店店長 X 1 宛の10月18日付文書により、「加盟者である貴殿との間で話し合いの場を設け、当社の方針をお示しし、また貴殿のご意見があればこれを賜りたく存じます。」などとして、団体交渉に応ずるとの回答をしなかった。

本件は、①本件における加盟者は、労働組合法（以下「労組法」という。）上の労働者に当たるか否か、②労組法上の労働者に当たる場合、組合が24年9月4日付け及び10月2日付けで会社に申し入れた団体交渉について、会社が個々の加盟者と話し合いを行うと回答し、団体交渉に応じていないことは、正当な理由のない団体交渉拒否に当たるか否かが争われた事案である。

## 2 請求する救済の内容

(1) 組合が申し入れた、加盟者との再契約可否を決定する具体的な判断基準を議題とする団体交渉に応じ、誠実に交渉すること。

(2) 誓約文の交付

## 第2 認定した事実

### 1 当事者等

(1) 被申立人会社は、食料品、衣料品、家庭用品、日用品雑貨等の販売等の物品小売業に関するフランチャイズ・システムによるコンサルタント事業等を営む株式会社で、ファミリーマート・フランチャイズ・チェーンのフランチャイザーとして、コンビニエンスストア「ファミリーマート」（以下「ファミリーマート店」又は「店舗」という。）のフランチャイズ事業を展開している。

(2) 申立人組合は、平成24年8月28日、加盟者らによって結成された労働組合で、本件申立時の組合員数は13名である。

組合員13名のうち12名は、加盟店の店長を務めており、その内訳は、組合員個人が会社と本件フランチャイズ契約を締結している者が10名、法人代表者として本件フランチャイズ契約を締結している者が2名である。また、他の組合員1名は、加盟店のマネジャーを務めている。

### 2 団体交渉申入れ及び本件不当労働行為救済申立て

加盟店の経営・運営に携わるには、会社と本件フランチャイズ契約を締結しなければならない。

組合は、結成直後の24年9月4日、会社に対し、組合結成を通知するとともに、「加盟者が再契約を希望する際に会社が可否を決定する具体的な判断基準について」を議題とする団体交渉を申し入れた。これに対し、会社は、加盟店相談室室長名で、「ファミリーマート 姫路A店 店長 X 1 」宛に、「当社は、フランチャイズ契約の定めを基本とし、加盟者による異なる事情を勘案したうえで、再契約の判断を行い、加盟者の希望に沿えない場合は、その加盟者に対し再契約を行わない理由を具体的に明示しております。」との内容の9月21日付「ご回答」を郵送し、団体交渉に応ずるか否かについては、明確な回答を行わなかった。

このため、組合は、10月2日付けで、会社が団体交渉についての諾否の回答を避けているとして、改めて、団体交渉に応じられるかにつき、組合執行委員長宛に明確に回答するよう申し入れた。しかし、会社は、再び、組合執行委員長宛ではなく「ファミリーマート 姫路A店 店長 X 1 」に宛て、常務取締役常務執行役員運営本部長名による10月18日付「ご回答」により、「再契約の可否に関する具体的な判断基準につきましても、先ず、加盟者である貴殿との間で話し合いの場を設け、当社の方針をお示しし、また貴殿のご意見があればこれを賜りたく存じます。」などとして、団体交渉申入れに応ずるとの回答をしなかった。

このため、組合は、会社を被申立人として、12月5日、本件不当労働行為救済申立てを行った。

【甲2～5・41、1審p45～46】

### 3 会社のフランチャイズ事業

ファミリーマート店には、会社の従業員が店長を務め、会社が直接運営する直営店と、加盟者により運営されている加盟店とがあるが、いずれの店舗も、全国的にどこでも同一のシステムと統一的なイメージで運営されるコンビニエンスストアである。

加盟者は、会社と本件フランチャイズ契約を締結し、会社の許諾の下にファミリーマート店の経営・運営を行い、会社に対して一定の対価（いわ

ゆるロイヤリティ、本件においては「本部フィー」という。)を支払うことを約する。会社は、加盟者に、特定の商号、商標等を使用する権利を与え、加盟者は、会社が構築したフランチャイズ・システム（以下「本件フランチャイズ・システム」という。）を利用して事業・経営を行い、また、会社からの統制・指導・援助を受けている。会社は、本件フランチャイズ・システム全体を運用・統括し、推奨商品の供給体制の構築及び運用を行っている。

会社においては、フランチャイズ方式による店舗展開が図られて加盟店の出店が増加しており、会社と本件フランチャイズ契約を結ぶ加盟店は、24年2月末現在には7,777店（ファミリーマートの全店舗数は8,164店、うち直営店は387店）であったものが、25年2月末現在では8,375店（ファミリーマートの全店舗数は8,772店、うち直営店は397店）となり、ファミリーマートの全店舗の約95.5%を占めている。

加盟者から得る本部フィーは、会社の主要な事業収益となっている。会社の24年2月期損益計算書によれば、1,754億8,200万円の本部フィーが計上されており、この本部フィー収入は、会社の営業総収入の約64%を占めている。

【甲6、乙1～5・9～13・18】

#### 4 本件フランチャイズ契約の締結

##### (1) 本件フランチャイズ契約締結までの流れ

会社は、店舗運営希望者に対し、「フランチャイズ契約の要点と概説（法定開示書）」や「ファミリーマート・フランチャイズ契約のご説明」等を用いて、本件フランチャイズ契約の内容についての説明を行っている。これらの書面には、加盟者が独立した事業者であり、自らの責任と負担で店舗を運営し、経営上の結果は利益であっても、損失であっても、全て加盟者に帰属する旨が記載されている。

また、会社は、店舗が10年間存続することを前提として近隣の新店開発の方針・計画を立て、商品の配送・店舗巡回の体制を組んでいるが、店舗運営希望者に対しては、当該店舗につき、店舗のマーケット環境についての立地調査報告書、及び店舗営業による業績の予測に関する情報

を提供する書面である「事業ガイドライン」を渡して説明している。

店舗運営希望者は、自らの事情に合わせて後記5(2)の契約の種別を選択し、会社が用意した定型的な契約書に基づいて、会社と本件フランチャイズ契約を締結する。

【甲6・13・36・44、乙6・9～12・14～17・42・43】

## (2) 組合員と会社との契約締結までの経緯

### ① X1（ファミリーマート姫路A店）

X1（後に組合執行委員長）は、15年8月2日に会社と本件フランチャイズ契約を結び、ファミリーマート 姫路A店 の店長となった。

契約締結の前、X1は、15年1月頃に開催された会社の説明会に参加したところ、「初心者であっても研修などで指導はしますので、それにしたがって働けば、問題なく運営ができますよ。」「店には指導員がつきますので、店舗運営でわからないことがあれば、開店後も指導します。」等の説明を受けた。

X1は、神戸市内で店舗を運営することを希望していたが、会社からは姫路市の店舗についての打診を受け、6月頃、会社の従業員とともに姫路市の店舗に赴いて確認し、同従業員と契約書の読み合わせを行った。この従業員は、短時間で契約書を読み上げ、契約の内容についてX1に要望を聞くなどのことはしなかった。契約書には、会社は、「引出金」として、月30万円を毎月25日に加盟者指定の銀行預金口座に送金する方法により加盟者に支払うとの規定や、「配分金」として、棚卸月の末日を基準として翌月25日に加盟者指定の銀行預金口座に送金する方法により加盟者に支払うとの規定があった。X1は、引出金と配分金についての説明として、従業員から、「引出金は給料で、配分金はボーナスであるというイメージでいてもらいたい。」「引出金で生活ができるようにしなければならない。」と言われ、この説明は元サラリーマンのX1には馴染みやすく、X1は、あとは契約書に押印するだけであると理解した。

7月、X1は、会社から「事業ガイドライン」を渡された。「事業ガ

イドライン」は、会社が、加盟を希望する者に対して示すもので、店舗の立地環境、経営習熟期間などから、日商力、売上高を予測し、業績や加盟者の得る金銭のシミュレーションを行ったものである。同書には、X1が候補店舗において店舗を経営するのに必要な開業資金とその調達方法の確認内容等についてのデータが記載されており、「初年度収支（生活状況）ガイドライン」の標題で、収入計603万4,000円、支出計432万円（生活費等）とのシミュレーションや、「標準就業時間表」の標題で、店長及びマネジャーの就業時間を両者合わせて1日当たり20時間、年間休日52日とした場合の、ストアスタッフの従業員給料額を例示するデータ等が含まれていた。

また、X1とその配偶者は、契約締結前に会社から、「健康であることが、加盟＝『フランチャイズ契約締結』の条件」であるとして、健康診断を受診して会社所定様式の健康診断書を提出するよう、指示された。

なお、健康診断実施病院の担当者に宛てた会社の文書には、「（受診者の）日常業務における支障の有無についてご記入下さい。」「日常業務とは、ファミリーマート店店長業務全般という意味です。1日当たり就業時間としては10時間以上で、週1日程度の休日が基本となります。就労のほとんどは、店舗内で[接客・発注・品出し・売上精算・掃除等]を中心としたマネジメントとなります。身体が『健常』であるか否かが、経営上の重要なポイントとなる訳です。」との記載がある。

X1は、15年8月2日、会社と本件フランチャイズ契約（後記5(2)②イの2FC契約）を締結した。

X1は、ファミリーマート店経営が唯一の収入源で、家族もそこからの収入のみによって生活している。

【甲6・13・14・41、乙14～17、1審p3～7】

② X2及びX3（ファミリーマート岡山N店）

組合員 X2（以下「X2」という。）は、18年6月20日に会社と本件フランチャイズ契約を結び、ファミリーマート 岡山N店の店長となった。組合書記長の X3（以下「X3」という。）は、X2

の配偶者であり、同店のマネジャーである。

X 2 と X 3 は、ファミリーマート 岡山H店 で働いていた時に知り合い、18年3月末に同店が閉店することになったので2人で同店を運営したい旨を会社に申し入れたが、会社からは、既に建設されていた岡山N店 を6月に開店するよう強く勧められたことから、6月20日、岡山N店 経営の契約（後記5(2)②イの2 F C 契約）を締結するに至った。

【甲42、乙12、1審p103～108】

## 5 本件フランチャイズ契約の内容

### (1) 契約の概要

本件フランチャイズ契約では、会社が、「ファミリーマート・マーク」（商号、商標、その他商品、営業の象徴となるマークで、それ以外のマークの使用は禁じられている。）、独自の経営ノウハウ、店舗経営の支援を統合した「ファミリーマート・システム」を開発・保有し、加盟者に提供・使用許諾し、加盟者が、自らの責任と負担において、ファミリーマート・システムを守り、活用してファミリーマート店の経営に当たる旨が規定されている。

加盟店は、毎月末日には、本部フィーとして、当月の「営業総利益」に一定の料率を乗じた金額を会社に支払う。

【甲6、乙9～12・14・42】

### (2) 契約の種別と契約内容の相違点

#### ① 契約の種別

本件フランチャイズ契約には、大別して1 F C 契約と2 F C 契約とがあり、1 F C 契約には、1 F C - A、1 F C - B 及び1 F C - C の3形態が、2 F C 契約には、2 F C - N とその前身の2 F C とがある。以下、単に2 F C 契約と表記した場合は、2 F C - N を含むものとする。

本件フランチャイズ契約は、個人契約のほか、法人契約が可能で、加盟者が複数店の契約を締結することも可能である。

#### ② 契約時における1 F C 契約と2 F C 契約との相違点

#### ア 1 F C 契約（1 F C - A、B、C）

1 F C - A、1 F C - B 及び 1 F C - C の加盟者は、契約形態に応じた金銭を投下して、店舗物件を調達・所有したり、店舗投資を行ってその工事部分を所有し、これらの物的な経営資源をファミリーマート店の経営に供している。

なお、店舗の仕様基準、レイアウトは会社から提供され、加盟者はこれに沿って店舗作りを行っている。また、店内の販売用什器・機器等は会社から貸与されている。

1 F C - A 及び 1 F C - B では、加盟者が自らの資金で店舗物件（ファミリーマート店の経営に供する建物・敷地・駐車場）を調達し所有又は賃借している。

1 F C - A は、自己の所有又は賃借する店舗物件で酒販店、食料品店等を営んでいる小売店主がコンビニエンスストアに業態変更する場合や、鉄道・運送会社、不動産・建築会社等が自己の所有又は賃借する店舗物件でコンビニエンスストアを始める場合等に使用される契約である。

1 F C - B は、加盟者自らが店舗物件を調達する点で 1 F C - A と同じであるが、建物の内装については、会社が行う点で 1 F C - A と異なる。

1 F C - C は、会社が店舗物件を調達する点で後記 2 F C 契約と同じであるが、加盟者が建物の内装を行う点で 2 F C 契約と異なる。

#### イ 2 F C 契約

2 F C 契約では、加盟者は、自らの資金で店舗物件の調達、店舗投資を行わない。会社が店舗物件を調達し、かつ、建物の内装を行う。店舗物件は、会社から加盟者に使用貸借される。

なお、2 F C 契約においても、店内の販売用什器・機器等は会社から貸与されている。

#### ③ 本件フランチャイズ契約における店長及びマネジャー

ファミリーマート店の運営は、店長、マネジャー、アルバイト及びパートタイムの従業員により行われる。

店長は、ファミリーマート店の管理・運営の全てを行う権限・責任を有する者であり、マネジャーは、店長を補佐する者である。いずれの契約形態においても、契約書には「店長、マネジャーはファミリーマート店の運営に専念する義務を負担し、他の業務に従事してはならない。」との規定があり、店長、マネジャーは健康診断によりコンビニエンスストアの運営を行うのに適する健康状態であることが求められるとともに、店長研修を修了しなければならないことが定められている。

2 F C 契約では、加盟者が店長となり、加盟者の親族がマネジャー（補助者兼連帯保証人）となるよう定められている。

1 F C 契約でも、加盟者が個人の場合は原則として加盟者が、また、加盟者が法人の場合も原則としてその代表者が、店長となるよう定められている。ただし、会社の承諾があるときは他の者を店長として雇用することができ、8,375店の加盟店のうち、加盟者個人が自ら店長とならず、従業員を雇用して店長として選任している店舗は4,925店である（25年2月末現在）。

#### ④ 1 F C 契約と 2 F C 契約における本部フィーの違い

1 F C 契約と 2 F C 契約においては、本部フィーの割合が異なる。

2 F C 契約では、加盟者自らが土地・建物を所有又は賃借しておらず、建物工事や内装工事も全て会社が費用を負担していることから、本部フィーの割合（営業総利益の金額に対応して乗じられる料率）は48%ないし65%などと累進的に設定されており（24年7月現在）、また、その割合も、1 F C 契約の本部フィー（1 F C - Aは35%、1 F C - Bは38%、1 F C - Cは48%）と比較すると高い。

#### ⑤ 組合員と会社との契約関係

本件フランチャイズ契約においては、前記③のとおり、1 F C 契約では加盟者個人が店長とならない場合もあるが、2 F C 契約では加盟者は自ら店長となる必要がある。

組合員のうち、8名は2 F C 契約を1契約締結し、2名は第一契約として2 F C 契約を1契約、第二契約として1 F C 契約を1契約締結

し、1名は1 F C 契約を2 契約締結し、1名は1 F C 契約を1 契約締結する加盟者である。これら12名は、全ていずれかの加盟店の店長であり、後記6 (2)のとおり、商品の発注及び仕入れ、陳列及び販売、接客、清掃等の店舗運営に携わっている。

【甲6・41・42、乙4・6・9～14・42・94、1 審p7～9・108～109】

(3) 契約の終了ないし再契約

- ① 本件フランチャイズ契約の契約期間は、原則として10年である。
- ② 本件フランチャイズ契約が終了した場合、後記6 (2)の現金決済勘定は閉鎖され、会社と加盟者との債権債務関係は、最終財務報告書において最終的な差引計算がなされ、同報告書に記載された清算金の支払いにより最終的に清算される。
- ③ 本件フランチャイズ契約の再契約は、会社が定型的に定めた契約の内容を前提として締結される。

ア 再契約について、契約書では「甲（会社）は、この契約期間中における乙（加盟者）丙（乙の補助者兼連帯保証人。2 F C 契約の場合。）の業績、経営姿勢、この契約の違反の有無、甲との協調関係、期間満了時における乙丙の年齢、健康状態、意欲、適性などを総合的に勘案し、その自由な判断により、乙との契約の期間延長、再契約の締結を決定します。」と規定され、会社が再加盟の適否を判断することになっており、会社の自由な判断の要素の一つには、会社との協調関係が定められている。このため、組合員は、会社からの指示、指導や助言、推奨に従わない場合に、協調性がないとの理由で再契約を拒否されるのではないかと不安を抱えている。

イ 23年度において、再契約された加盟者の店舗数は451店であるのに対し、再契約されなかった加盟者の店舗数は186店で再契約率は70.8%であり、24年度において、再契約された加盟者の店舗数は530店であるのに対し、再契約されなかった加盟者の店舗数は169店で再契約率は75.8%であった。

ウ X1は、加盟店経営が唯一の収入源で、家族もそこからの収入のみによって生活しているため、自らの意思に反して契約が一方的に

終了されると「路頭に迷う」ことになり、契約の解除や更新拒絶が「最も恐ろしいこと」であった。

X3は、会社に再契約について尋ねたところ、「本部と同じ方向を向いて、前向きに頑張っていたら再契約できます。」と言われたことがあったものの、会社から、再契約についての基準や判断について具体的な説明がなされたことは一度もなかった。

【甲6・41・42・44、乙6・9～12・14・88・101、1審p117・124】

## 6 店舗の経営及び営業

### (1) 同一のシステムと統一的イメージの下での店舗の経営及び営業

本件フランチャイズ契約では、ファミリーマートの統一的なイメージとシステムの下で店舗を経営するために、加盟者には、主に以下①ないし⑤の義務が規定され、一方、会社は、加盟者に対し、後記(2)のとおり、情報システム等を用いた現金決済勘定を提供し、後記(2)及び7のとおり、商品とその仕入先等を推奨し、商品の発注・品揃えを中心とする売上向上、接客、クリンネス（清掃）、営業費管理、従業員雇用等について、助言・指導を行うこととなっている。

① ファミリーマート・マークの使用、店舗の外観・内装に関する店舗仕様基準、店舗レイアウトに基づく店舗作りが義務付けられている。

② 直営店か加盟店かにかかわらず、全てのファミリーマート店は、会社が運用する情報システムや物流システムによって運営されており、加盟者には、これらのシステムの使用と現金決済勘定の採用が義務付けられている。

③ ファミリーマート・システムの統一性保持のため、原則として、年中無休・24時間営業が義務付けられ、会社は、年中無休・24時間営業を行う加盟者に対して毎月10万円の24時間営業奨励金を支払っている。

なお、契約書には、会社の承諾を得た場合には、16時間営業（午前7時から午後11時まで）を下限とする営業時間短縮が認められるとの例外規定はあるが、24時間営業以外の店舗数は、24年2月現在約5%にすぎない。

④ ユニフォーム及びバッジの着用が義務付けられている。さらには、

頭髪やアクセサリ等の身だしなみについても、禁止事項をまとめた「べからず集」等により指示されている。

- ⑤ 加盟者は、研修を受けなければならない。研修事項は、コンビニエンスストア業態・業界、ファミリーマート事業、経営者としての心構え、商品知識、商品の発注、納品、陳列、販売方法、POSレジスター操作、商品の管理、接客、清掃、売上金などの精算、店舗会計、その他ファミリーマート店の運営に必要な事項である。

【甲6・36・44・47、乙6・9～12・14・18・27・60・88・89・90・97・99・100・101】

## (2) 各店舗の営業

各店舗の営業の中心をなすのは、商品の発注及び仕入れ、陳列及び販売、接客、清掃等と、店長・マネジャーの選任、店舗従業員の雇用等、運営体制の整備である。

なお、ファミリーマート店における商品の仕入れ、販売、従業員給料等の営業費の支出等の取引には、独立した店舗会計が設けられ、会計書類の作成等がなされており、会社及び加盟者は、開店月から契約終了月までの間、毎月継続して現金決済勘定を開設する。現金決済勘定は、加盟者のために設けられた出納帳のようなもので、店舗の入金・出金、債権・債務の全てが計上される。

### ① 商品の発注・仕入れ等

会社は、商品を企画・開発して供給する仕入先を組織し、会社として商品の仕入体制と情報システム・物流システムを構築して、加盟者に商品や仕入先を推奨している。

各店舗は、会社と繋がっているストア・コンピュータで、商品の発注作業を行う。各店舗からの発注に基づき、会社が取引業者に対する発注を行うと、取引業者が各店舗に商品を納品する。各店舗からは、主力商品である、弁当、おにぎり、サンドウィッチ等の商品を中心に、多品目・少量の商品が多頻度にわたり発注され、各店舗に納品される。また、各店舗は、レジ袋等の用度品や事務用机等の備品を購入し、設置している。

各店舗における商品の仕入れは、加盟者と仕入先との間の契約に基

づくため、商品の仕入代金等は加盟者が負担するが、会社が、加盟者に代行して、取引業者に対して代金を支払うため、加盟者は、取引業者に対して直接代金を支払うことはない。加盟者は、会社に対して、立替金支払債務を負うこととなる。

結局、商品の仕入れ等において加盟者が行うことは、ストア・コンピュータを通じた会社に対する発注のみである。

なお、加盟者は、推奨外の仕入先から、推奨外の商品を仕入れる「自店取引」をすることができるが、「自店取引」をするためには、事前に会社に対して書面によって承諾を得る必要がある。観光地等の特殊な立地の店舗を除けば、「自店取引」による売上げは少なく、例えば、ファミリーマート 岡山N店 では「自店取引」として、地酒を仕入れているが、売上げは全体の1%に満たない。

商品の発注、陳列、販売の方法、商品以外のサービスの提供、売上金の処理等の業務は、会社が作成した詳細なマニュアルに基づいて処理されている。マニュアルは、店舗サービスの拡充に伴って改訂され、改訂に当たっては、会社から加盟店に通知や説明が行われる。

## ② 従業員の雇用・教育

加盟者は、店舗内における商品販売及びサービス提供業務のため、アルバイト、パートタイム等の従業員を雇用しており、従業員に対して、給料を支払い、勤務のシフトを組み、会社が作成したマニュアルを活用し、その運営方針に則った教育、監督を行っている。

加盟者と従業員との雇用契約の締結、就業規則の制定、給料の支払い、社会保険（健康、年金、雇用、労災の各保険）への加入等は、会社が作成したマニュアルに基づき、加盟者が処理している。

## ③ 組合員の就業状況

組合員は、店長12名とマネジャー1名であるが、これら組合員の稼働状況としては、年中無休・24時間営業のために長時間就業し、店舗の経営・運営に専属的に従事している。

本件審査手続に当たり、組合が、25年8月4日から同月10日までの組合員の1週間の稼働時間を記録したところ、X1は84時間、X2は

49時間30分、 X 4 が84時間30分であった。24年の就業時間についてみると、X 1 は、配偶者と合わせて毎月平均506時間以上店舗で就業しており、X 1 本人の月平均就業時間は287時間を越えている。また、組合は、組合員が本件フランチャイズ契約を締結して以来、休みが取れない状況が継続しているとしている。

店長の就業内容は、レジ打ち、店舗の清掃、商品の検品・品出し・収納等、販売期限を経過した商品の廃棄作業、発注などの定型的な作業である。また、深夜のシフト中には、店舗内で調理して販売する揚げ物用の什器（フライヤー）の分解清掃や油交換作業などを行うことがある。

なお、前記4(2)①のとおり、「事業ガイドライン」に加盟者店舗の店長及びマネジャーによる標準的な就業時間が例示されているところ、開店前の研修資料でも、加盟者に対する作業スケジュール表が交付されている。

【甲6・13・15・31・32・35・38～43・53、乙9～12・14・34・35・38～40・43・52・63・64・88・95・106・115、  
1番p13～14・35～37・21～22・110～114・137～138】

### (3) 加盟者の「営業利益」等

#### ① 加盟者の「営業利益」の算出方法

加盟者の営業利益の算出方法をまとめると、次の図のようになる。

商品総売上高	売上高	売上原価		
		営業総利益	本部フィー	
			総収入	営業費
				引出金
営業収入	営業利益	配分金		
24時間営業奨励金		営業利益残高		
最低保証金等				

上記の図の内容は、以下のとおりである。

#### ア 「商品総売上高」

「商品総売上高」は、加盟者において、通常の商品取引に基づき

販売した商品の総売上高のことである。なお、加盟者は、毎日、商品の売上金を会社へ送金している。

イ 「営業収入」

「営業収入」とは、加盟者において、切手等の販売を受託する取引や公共料金の収納等を代行する取引等、「商品総売上高」の対象となる通常の商品取引以外の取引による手数料収入のことである。

ウ 「売上高」

「売上高」とは、「商品総売上高」と「営業収入」を加算したものである。

エ 「売上原価」

「売上原価」とは、商品の仕入代金等、「商品総売上高」に対する原価のことである。

なお、商品の仕入代金等は加盟者が負担するが、会社が、加盟者に代行して、推奨商品の仕入先に対して代金を支払うため、加盟者は、仕入先に対して直接代金を支払うことはない。加盟者は、会社に対して、立替金支払債務を負うこととなる。

オ 「営業総利益」

「営業総利益」とは、「売上高」から「売上原価」を差し引いたものである。

カ 「本部フィー」

「本部フィー」とは、前記5(1)のとおり、加盟者が毎月末日に会社に対して支払うロイヤリティのことである。本部フィーは、「営業総利益」に一定の料率を乗じる方法により算出される。

キ 「24時間営業奨励金」

「24時間営業奨励金」とは、前記(1)③のとおり、会社が、年中無休・24時間営業を行う加盟者に対して支払う金銭（毎月10万円）のことである。

ク 「最低保証金」

「最低保証金」とは、加盟者の「営業総利益」から「本部フィー」を差し引いた額に「24時間営業奨励金」を加えた額が基準額

(24時間営業の場合、事業年度当たり、1 F C 契約で2,000万円、2 F C 契約で1,700万円) に達しないときに、会社が加盟者に支払う金銭のことで、その不足額に相当する金銭が支払われる。

なお、加盟者は、「最低保証金」の適用を受けたとき、会社の指示する研修を受講し、売上向上策及び営業費管理策を実行しなければならない。「最低保証金」の適用対象となった加盟店の数は、25年2月末現在で750店舗（加盟店全体の約9%）である。

ケ 「総収入」

「総収入」とは、「営業総利益」から「本部フィー」を差し引いたものに、「24時間営業奨励金」及び「最低保証金」等を加算したものである。

コ 「営業費」

「営業費」とは、従業員の給料・法定福利費・募集費、廃棄ロス、用度品代、清掃費等店舗運営に要する費用のことである。「営業費」は、加盟者が負担する。ただし、加盟者の家族に対する給料は、「営業費」に含まれない。

サ 「営業利益」

「営業利益」とは、「総収入」から「営業費」を差し引いたものである。

② 会社による加盟者への「営業利益」の支払い

加盟者の「営業利益」は、上記①のとおり算出されるが、加盟者は、この「営業利益」を自由に使用することができるわけではない。

すなわち、上記①アのとおり、加盟者における売上金は会社へ送金されており、加盟者の「営業利益」に相当する金銭は会社が管理している。そして、加盟者は、この「営業利益」に相当する金銭を自由に会社から引き出せるわけではない。加盟者は、契約期間中、会社から、この「営業利益」を原資として、所定の時期に、一定の計算方法により算出された「引出金」及び「配分金」の支払いを受けるにすぎない。なお、契約終了時には「営業利益残高」の支払いを受ける可能性がある。

「引出金」、「配分金」及び「営業利益残高」の内容は次のとおりである。

ア 「引出金」

「引出金」とは、毎月25日に、「営業利益」を原資として、会社から加盟者に対して支払われるもので、1 F C 契約では加盟者が決定した金額が、2 F C 契約では毎月30万円が支払われる。

もっとも、売上不振、営業費の過剰支出等により「営業利益」が少額になる場合や営業損失が生じた場合等には、「引出金」が減額され、支払われないこともある。

イ 「配分金」

「配分金」とは、3か月毎に実施される棚卸の翌月25日に、一定の計算方法により、会社から加盟者に対して支払われるものである。

「配分金」は、「営業利益」から「引出金」を支払った後の金銭から支払われるべきものと考えられており、売上が順調に伸び、営業利益が増加した場合等には、配分金が支払われることとなる。他方、売上不振、営業費の過剰支出等により営業利益が少額になる場合や営業損失が生じた場合等には、配分金は支払われないこととなる。

なお、加盟者が本件フランチャイズ契約の各条項に違反したときは、会社は、「引出金」及び「配分金」を支払わないことができる。

ウ 「営業利益残高」

「営業利益」のうち「引出金」、「配分金」として加盟者に支払われた残りが「営業利益残高」である。「営業利益残高」は、契約終了時に清算され、残高が残っていた場合に、加盟者に支払われるものであって、契約期間中に加盟者がこれを引き出して、自ら自由に使用することはない。

③ 取引の記帳、会計書類の作成及び納税等

加盟者は、日々、伝票及びPOSレジスター等を使用して取引記録を入力するが、売上高等を集計し、取引を記帳するのは会社である。会社は、取引記録を仕訳帳、総勘定元帳に転記し、加盟者の貸借対照明細書、損益計算明細書（本件フランチャイズ契約の定めに従った会

計処理の結果を示すもの)を作成している。

また、加盟者は、事業主として青色確定申告を行うものの、この申告に必要なデータは会社が提供している。

④ 加盟者が自由に使用することができる金銭と「営業利益」、「営業費」との関係

前記②のとおり、加盟者が自由に使用することができる金銭は「引出金」及び「配分金」であるため、その原資である「営業利益」の増加・減少に応じて、加盟者が自由に使用することができる金銭も増加・減少することになる。

「売上高」が増加しない状況で「営業利益」を増加させるには、「営業費」を削減させることになるが、「営業費」を削減する方法としては、加盟者すなわち店長やマネジャー自らが就業時間を増やすことで従業員の雇用又はその就業時間を減らし、「営業費」である従業員の給料等を削減する方法がある。会社は、店長向け研修等において、人員の適正配置により人件費を抑制することを推奨している。

⑤ 加盟店（2 F C 契約）の「営業利益」の分布状況

24年度（24年3月1日から25年2月末日）における、「売上高」と「営業利益」ごとの加盟店（2 F C 契約）の店舗数の分布状況をまとめると、別表1のとおりとなる。

別表1からすれば「営業利益」（年額）が1,000万円以下である2 F C 契約店舗は2,419店と全体の96%を占め、そのうち600万円以下の同店舗は1,832店と全体の7割以上を占めている。

【甲6・16～18・34・41・54、乙6・9～14・33・57～59・60の1・62・88・90～93・96、1審p23、  
2審p3～14・22～24】

(4) 組合員の収入状況

① X2は、商品の発注と従業員の雇用を絞り込み、24年には約364万円の「引出金」及び約557万円の「配分金」を、25年には約370万円の「引出金」及び約547万円の「配分金」を取得している。

② X1は、営業費の削減が十分にできず、24年には約364万円の「引出金」及び約17万円の「配分金」を取得したが、25年には約343万円の

「引出金」しか取得できなかった。これは、マネージャーである配偶者が病気で十分に稼働できないため、従業員給料の削減ができず、「営業費」が多額となっているからである。

- ③ X 1 が、15年にファミリーマート 姫路A店 を開店した当初の売上は日商30万円程度で、2年目の売上は日商約55万円に上がったが、その直後に、同じ道沿いで800メートル程度しか離れていない場所に別のファミリーマート店が開店した影響で、 姫路A店 の売上が日商38万円弱まで急激に下がったことがあった。結局、その別のファミリーマート店は3年で撤退することとなった。

なお、会社は、加盟者に、加盟者の店舗が立地する地域において、加盟者が排他的かつ独占的営業を行うことができる「テリトリー権」を与えていない。そして、本件フランチャイズ契約には「乙（加盟者）は、コンビニエンスストアの業態が、消費者に対し最大限の利便性を提供することを目的とすることを理解し、甲（会社）が、この目的に応じるため、その出店戦略に基づき、何時でも、また、地域を問わず、新たに直営店、フランチャイズ店を開設することを承諾します。」と定められている。

【甲6・41・42・44、乙6・9～12・20・21・54・102・112、1審p10～11・22～23・42～43・151～152】

## 7 店舗の運営と会社との関係

会社は、スーパーバイザー（以下「SV」という。）による各店舗の巡回などを通じて、店舗の経営・運営を支援している。SVは、店舗運営状況のチェックのために、毎週2回、毎回2時間から3時間程度、店舗を訪問する。このうち1日は、後記(6)①の「S&QC点検リスト」と呼ばれる点検項目表に従って、34項目について点検を行っている。これらの点検項目には、売場欠品確認、売れ筋商品の品揃えも含まれる。また、加盟店において本件フランチャイズ契約に反するような行為がみられた場合には、加盟店店長に対して店舗経営・運営に関する是正を求める指導を行っている。

### (1) 商品等に関する助言・指導

#### ① 推奨商品等の品揃え、新サービスの導入

推奨商品は、同一のシステムと統一的なイメージを確保しながらシ

システムの最新化を図り、他のフランチャイズ・チェーンとの競争上の優位性を確保するために行われ、加盟者には、会社の推奨商品を仕入れることが要請される。推奨商品は約5,000点あり、基本的に加盟者には商品発注の裁量があるとされている。また、会社は、キャンペーンの対象となる新商品等も推奨している。

ファミリーマート店で通常取り扱われている約3,000アイテムの商品のうち、ファミリーマート店の中核をなす商品は、「必須品揃導入確認シート」で示されており、加工食品、飲料、酒、菓子、日用品等多岐にわたる。「必須品揃導入確認シート」には、品切れになると来店した顧客の期待を大きく損なう虞が高いとされる約1,000アイテムの商品がリストアップされており、会社は、実際の導入状況を調査し、品切れ状況の結果を加盟者に伝え、品揃えの是正・改善・向上についての助言・指導を行っている。

加盟店が会社推奨品以外の品物を仕入れ、販売するような独自の営業活動に対しては、会社は、他店舗への影響などを懸念してアドバイスをすることがある。

会社は、商品の販売価格を推奨しており、加盟者は、多くの場合、推奨価格で販売しているが、時期が過ぎた季節商品、推奨取消商品等については値下販売を行っており、推奨価格以外で販売する場合（値下販売する場合）には、契約上、会社の承諾が必要である。また、実際には、S Vからの指導により値下販売を行う場合もあり、この場合には、値下げ後の価格や、値下げ後も売れなかった場合の廃棄時期について指導を受けることもあった。

また、新たな商品やサービスの開発・導入による推奨に対しては、会社は、加盟者がこの推奨に進んで応ずることを期待しており、加盟者においてもその期待に答えている。新商品・新サービスの導入に際し、会社は、その商品・サービスがファミリーマートのイメージを構成する重要な要素と認めた場合は、加盟者にその導入を指導している。

## ② 商品の陳列方法

会社は、加盟者に対して、商品の陳列方法等についても、例えば、

店舗内の陳列棚を撮影して、是正すべき陳列方法を指摘したり、商品の陳列棚のスペースをなくすように等として詳細にアドバイスをを行っている。

会社は、加盟者に、商品の陳列方法について、「基本イメージチャート」、「陳列台帳」、「週次フェース表」等によって、商品の陳列方法を推奨している。会社は、各店舗に地域・立地ごとの「棚割表（フェース表）」を毎週データ送信するほか、年2回（春夏用と秋冬用）の「陳列台帳」も送信している。

### ③ 商品の廃棄ロス

商品の廃棄ロスとは、売れ残った商品を廃棄することによる損失である。会社は、各店舗の売上動向、仕入れ・販売・廃棄の実績等の実情に基づき、一方で、顧客の需要（販売見込み）を下回る発注により、商品の販売機会の喪失に陥ることのないよう、また、他方で、顧客の需要（販売見込み）を上回る発注により、多額の廃棄ロスを計上し、営業費を増大させ、営業利益を圧迫しないよう、助言・指導を行っている。

### ④ 発注・品揃え

会社は、加盟者に送信している売上データ、半期に一度作成する商品展開ポイント、マーケティングニュース、これに基づきS Vにより店舗ごとに提供される強化商品・販促商品の情報、S Vによる個別の発注提案等によって、発注・品揃えを助言・指導している。

【甲6～8・27・29・41・42・45・46・50・58、乙9～12・14・19・35・48の2・56・76・78・79・81～83・88・100・乙116・121・122、1審p41～42、118～119、2審p28～31・33～34・125・162】

## (2) 接客、クリンネス（清掃）に関する助言・指導

会社は、加盟店に対し、接客についての助言・指導、及びクリンネス（清掃）についての助言・指導をしている。

例えば、床清掃については、「S & Q C べからず集」という冊子に「ワークスケジュールに基づいて、時間・担当者を決めて清掃します。」「セラミックタイル・Pタイルで清掃方法が異なります。自店の床タイプに合わせて清掃方法を確認します。」「清掃用具は定期的にメンテナンスを

実施します。」などと記されている。

【甲 6・41・42、乙 9～12・14・27・32・35・44・46の 3・47・88・100・117・120、1 審p127～128】

(3) 「営業費」の適正支出に関する助言・指導

「営業利益」は、「営業費」中の従業員給料、廃棄ロス、棚卸増減によって金額が変動するので、会社は、これら 3 点を中心とする管理・支出について、加盟者を助言・指導している。

会社は、毎月、損益計算明細書を作成し、加盟者に「営業費」の内訳・金額を知らせ、従業員給料、廃棄ロス、棚卸増減を中心に内容を確認して、問題のあるときには、S Vがその旨を指摘し、改善を助言・指導している。

加盟者が廃棄ロスを削減するために、商品の発注数量、金額を絞り込むことによって、商品の販売機会を喪失させ、店舗の来店客数、売上げに悪影響を与える場合は、会社はその旨を加盟者に助言・指導することもある。

【甲 6、乙 9～12・14・27・33・36・37・44・57～59・62・100・102・112、1 審p120、2 審p162】

(4) 従業員の雇用に関する助言・指導

本件フランチャイズ契約において、会社は、加盟者が雇用する従業員について、その募集、採用、雇用契約の締結、労働条件や雇用する従業員の数、就業体制、就業方法などについて、加盟者に対し、助言・指導を行うものとされている。会社は、店長研修テキストや「ウェルカムブック」によって、加盟者に対し、従業員雇用に関する知識や、教育用の教材を提供し、助言・指導している。

また、会社は、「S S T」という従業員の資格制度を設けており、加盟者に、従業員に対する教育・評価の制度を提供している。従業員の中級以上の資格については、加盟者の申請に基づき、会社が認定することとなっている。

【甲 6・30・35、乙 9～12・14・46の 4・95、1 審p27～28】

(5) 「店舗間連絡票」による指導・助言

「店舗間連絡票」とは、S Vの巡回時に店長が不在のとき、推奨、助言・指導事項を記入して店舗に置く書類である。

例えば、X2に対して、SVから、①「人件費9月75万円ペース→65万円」、②「フライヤーの機械本体と下の部分、汚れはそうとうなものです。改善を今週中にお願いします。・・・お客様の信頼を失う原因となります。本気で取り組んで下さい。」、③「毎週日曜までの廃キ原価金額と、人件費の報告を月曜日にメール、TELにてお願いします。」、④「チェックリストより①マネジャーネクタイ着用 店長ネクタイゆるみ ②レジ接客時の3項目・・・」、⑤「雑誌のスノコ撤去、1度いったら撤去して下さい。」、⑥「カップアイスケースの上段の棚がまるまる空いています。ギフトが難しいようであれば、無料雑誌（フリーペーパー）やカタログの展開をお願いします。」、⑦「アイスケースの上さみしいですよ店長」、⑧「先週話していましたおにぎりの設定表お持ちしています。総数と便別の目安書いていますので、金曜日1便分より・・・発注強化をお願いします。」、⑧「駐車場・軒下の汚れが目立ちます。クレームや客数減につながる可能性があるので、清掃時間を作って下さい！！」などの内容の店舗間連絡票が交付された。

【甲27・42、乙44・48の2・119・120、1審p32～34・119～121・139～143】

#### (6) 店舗運営力の測定とこれに基づく助言・指導

##### ① 「S&QC点検リスト」

会社は、「S&QC点検リスト」により、毎週、SVが加盟店のS（接客サービス）、Q（商品の品揃え）及びC（クリンネス）について点検し、その結果を加盟者に伝え、S&QCの是正・改善・向上につき助言・指導している。

##### ② 経営力審査基準

会社は、経営力審査基準を設定し、本件フランチャイズ契約違反、店舗運営のレベル（上記①のS&QC点検リストのほか、鮮度管理、欠品率等）、固定客獲得（ファミマTカード、承りギフト等）の審査項目を判定し、その結果を加盟者に伝え、店舗運営の是正・改善・向上につき助言・指導している。

X3の知人のAは、14年8月から24年6月まで、加盟者としてファミリーマート店を運営していたが、Aが21年秋に参加した会社の研修に

において、会社従業員から経営力審査基準の点数を取らなくては再契約できない旨の発言があった。そのとき、Aは、同席していた知人の加盟店店長らと、「経営力審査基準の点を取ることを重視すれば、経費ばかりが増えて、生活できなくなる。」といった内容の話をした。

③ 「ミステリーショッピングリサーチ」

会社は、専門の調査会社に「ミステリーショッピングリサーチ」という調査を依頼し、加盟店のS（接客サービス）、Q（商品の品揃え）及びC（クリンネス）の状況につき覆面調査し、その結果を加盟者に伝え、店舗運営の是正・改善・向上につき助言・指導している。

【甲9～12・28・41・42・49・51、乙46・48・49・55・88・100・119・120、1審p34～35・116～117、  
2審p31～32・46～48・168】

(7) 各種研修による指導

会社は、毎月1回弱程度の頻度で、店舗で販売するおでん、接客レベル向上、ポイントカード会員獲得などをテーマとする勉強会を主催しており、各店舗から1名が出席することになっている。

【甲38・41・42、1審p20～21・115】

### 第3 判 断

#### 1 申立人組合の主張

(1) 加盟者に労組法が適用されることについて

本件において、以下(2)ないし(7)の事情を考慮すれば、本件における加盟者の労組法上の労働者性は肯定されるべきであり、組合は、労組法上の労働組合として、会社に対して団体交渉権を有する。

(2) 事業組織への組入れについて

ファミリーマート店のほとんどは加盟店であり、全国どこのファミリーマート店でも同様のサービスを提供している。加盟店は、会社の行う事業の不可欠な中核部分を担っており、その中で、加盟者は、不可欠な労働力を担う者として会社の事業組織に組み入れられている。

(3) 契約内容の一方的・定型的決定について

会社が加盟者との間で締結する契約は、加盟者に疑問のない状態で締結することが予定されているにすぎず、その内容は、加盟者の個別の要

望や意向を反映することなく、会社が独自の判断でその細部を定め、また、それに変更を加えることができるものである。さらにその延長・更新の有無もまた、会社の自由な判断により決定されることとされている。したがって、本件フランチャイズ契約の内容は、会社の優越的地位のもとで、一方的・定型的に会社により決定されているというべきである。

契約期間の延長や再契約は、会社の自由な判断によりその締結が決定されることとされている。契約期間の延長や再契約など、契約の可否という、契約の存続に関わる最も基本的な契約関係について、フランチャイザーが自由に決定し得るということは交渉力格差を端的に示すものである。

契約の運用に関する加盟者の意向や希望がかなえられることも少ない。X2は、26年4月に、「引出金」の金額の変更を要望したが、金額を変更することはできないと断られた。

#### (4) 報酬の労務対価性について

加盟者は、会社の事業組織に組み入れられた上、ファミリーマート・システムに従った店舗運営を、その肉体的・精神的労務の提供によって行っているのであり、「引出金」及び「配分金」は、かかる労務に対する報酬としての性格を有する。

#### (5) 業務の依頼に応ずべき関係について

契約書面には、業務の依頼に応ずべき基本的な関係が定められている。会社は、契約書のみならず、加盟者に対し、店舗運営につき、オペレーションマニュアルに従った店舗運営の指導、S Vによる店舗巡回や点検、「ミステリーショッピングリサーチ」という覆面調査、必須品揃導導入確認シート、売場の展開方法についての資料による指導、S Vから加盟者に対して強く指導される商品の導入、アルバイト等従業員の資格取得の指示、会社のお客様相談センターで受け付けられた苦情の処理に関する指導、加盟店の売上金等送金を怠ったときのペナルティなど、様々な指導・監督を行っている。

加盟者は、会社従業員から経営力審査基準の点数をとらないと再契約ができないと言われたり、S Vから「本部と同じ方向を向いて、前向き

に頑張っていたら再契約できます。」と再契約のためには会社の助言・指導に従っていなければならないことを窺わせる発言をされている。経営力審査基準の点数が低い場合には、特別に1年間の猶予を与えて、それが改善するかどうかを見て、改善がされない場合は再契約を行わないという対応もあり、加盟者は、会社の指導に従った店舗運営をしなければ、再契約はされないという不安に駆られつつ、店舗運営に当たっている。

- (6) 広い意味での指揮監督下の労務提供、一定の時間的場所的拘束について  
会社は、加盟店の場所を選定し、加盟者は、会社の意向や営業戦略に反して開店することができないなど、場所的に拘束されているといえる。また、加盟者は、年中無休・1日24時間店舗を運営する義務を負い、長時間就業しており、まともに休みを取れない。

加盟者は、店舗運営に関し、強い時間的場所的拘束を受けている。

- (7) 顕著な事業者性について

加盟店の売上げを最も大きく規定するのは、店舗の立地及び会社の開発する商品の商品力である。他方で、コストを圧縮する余地としては、人件費が最も大きい。結局加盟者が自分で判断してできることは、人件費を削減し、営業費を圧縮することを中心とする、微妙な調整程度にすぎず、経営者として自己の才覚を利用して売上を著しく伸ばす余地はない。加盟者は、ファミリーマート・システムという、会社の設定した枠の中で、わずかにその裁量を行使できるにすぎない。このような立場にある者が、著しい事業者性を有するとは到底いえない。

- (8) 本件団体交渉拒否が不当労働行為に当たるかについて

組合が団体交渉を求めたのは、再契約の可否に関する具体的基準に関してであるが、加盟者が労組法上の労働者であることからすれば、これは、加盟者が、その生計を立てる術である加盟店の運営を継続できるかどうかに関する問題として労働条件といえるのであるから、義務的団体交渉事項である。しかし、会社は、24年9月21日付「ご回答」及び10月18日付「ご回答」において、組合の申入れに対する諾否の回答をせず、また、その回答も、組合が求めた組合宛ではなく、店長個人に対して行っている。そして、X1らに対しては、労働組合相手の団体交渉を行う

必要はなく、フランチャイズ契約書上の問題点は、最大公約数的に複数の加盟者と話し合いをすれば足りるという立場を示している。このことからすると、会社は、24年9月4日付本件申入れを、加盟者が労組法上の労働者ではないという理由で拒否していることは明らかである。このような理由による団体交渉拒否は、正当な理由を欠くものとして、不当労働行為に当たることは明らかである。

## 2 被申立人会社の主張

### (1) 加盟者に労組法が適用されないことについて

加盟者と会社との間で締結された本件フランチャイズ契約には、加盟者が会社に対し労務を供給する趣旨の条項は一切存在しないし、また、同契約はライセンス契約であり、労務供給契約ではない。加盟者は、会社とは別個独立のコンビニエンスストア事業を経営しており、これは加盟者の事業者としての業務であり、それを会社の事業のために加盟者によって提供された労務であると解する余地はない。

### (2) 事業組織への組入れについて

本件フランチャイズ契約では、多数のフランチャイジーとフランチャイザーの契約関係が、別個独立に存在している。本件フランチャイズ契約において、加盟者は、会社のフランチャイズ事業（ファミリーマート・システムを利用・許諾する事業）の相手方（部外者）であって、会社とは別個独立に、自己のコンビニエンスストア事業の組織を構成しており、会社の事業組織には組み込まれてはいない。

### (3) 契約内容の一方的・定型的決定について

本件フランチャイズ契約の内容は、会社によって定型的に決められているが、それは、ファミリーマート・システムの内容を記述するものであり、ファミリーマート・システムは、会社が統一性をもって定型的に規定しなければならないからであり、定型的な理由は、会社と加盟者との交渉力格差にあるのではない。

### (4) 報酬の労務対価性について

加盟者は会社から報酬を得ていないので、報酬の労務対価性は認められない。

本件フランチャイズ契約において、加盟者は事業者収入として営業利益を「引出金」及び「配分金」の形で取得しているが、「引出金」及び「配分金」は、現金決済勘定のしくみにおいて、加盟者の金銭である「売上金」を原資とするものであって、「売上金」も、会社に帰属する金銭ではない。

(5) 業務の依頼に応ずべき関係について

加盟者は、会社からの依頼（発注）を受けてから商品の仕入業務等を行っている訳ではなく、自らの店舗の経営の一環として、自らに不足する商品調達能力（新商品・新サービスの企画、開発力）を補うために、自らの利益、権利として、会社が推奨する新商品・新サービスを導入している。会社が加盟者に業務を発注したとの事実はなく、加盟者がその諾否の自由を有するか否かを論ずる余地はない。

また、本件フランチャイズ契約においては、加盟者にマニュアルの類に基づいて店舗営業を行う義務は課せられていない。会社から加盟者には、推奨、助言、指導のみがなされ、加盟者には独自の経営が認められている。

(6) 広い意味での指揮監督下の労務提供、一定の時間的場所的拘束について

請負、委任などの労務提供契約の場合、発注者、委任者から仕事、業務の発注がなされ、その発注に基づき、請負人、受任者などの業務遂行の日時、場所、方法等の指導監督がなされているが、フランチャイズ契約の場合には、かかる仕事、業務の発注はなく、フランチャイザーのフランチャイジーに対する指揮監督は、契約の実態として存在しない。

店舗の営業は、会社に対する労務提供ではなく、加盟者自らの店舗経営としてなされるものであり、加盟者は必ずしも店長となる必要はなく、加盟者が店長となった場合でも、その所在、就業時間を自由に設定できる。健康診断の案内文書や事業ガイドラインの標準就業時間表も、店長の就業時間表も、店長の就業時間を指定したものではない。

年中無休・24時間営業は、顧客に最大限の利便性を与えるコンビニエンスストアの使命を果たすため義務とされているが、本来の目的は、顧客に利便性をもたらすことにより、店舗の認知度を上げ、来店客数、売

上げを増大させることにあり、加盟者の利益であり、権利である。

(7) 顕著な事業者性について

ファミリーマート・システムの運用の実務において、推奨外商品の仕入、販売の制限、月末在庫の圧縮の制限はない。

加盟者は、自らの意思で、営業利益の中から「引出金」、「配分金」を取得するか否か、取得するとした場合、その金額をいくらとするかを決定している。

加盟者の判断により高い割合で自店取引が行われ、販売見込みに応じた適切な発注・品揃えがなされ、収益率の高い商品導入による差益率の向上、従業員給料の削減、廃棄ロスの適正化、棚卸ロスの適正化に努め、営業費の減少と営業利益の増加を達成し、高額の「引出金」、「配分金」を取得している加盟者がいる。他方で、少額の「引出金」、「配分金」しか得られない加盟者もいる。このように、加盟者は自己の判断と才覚でファミリーマート店の経営を差配している。

(8) 本件団体交渉拒否が不当労働行為に当たるかについて

上記のとおり、加盟者は労務供給者ではないし、また、労組法上の労働者ではないから、会社が、組合と団体交渉を開催していないことは不当労働行為に当たらない。

### 3 当委員会の判断

(1) 本件における加盟者は労組法上の労働者に当たるかについて

① 本件における加盟者に対する労組法の適用の可否について

会社は、フランチャイズ契約はライセンス契約であって、労務供給契約ではなく、加盟者は、別個独立のコンビニエンスストアを事業経営しているのであるから、労組法第3条の適用の前提を欠く旨主張する。

確かに、一般に、フランチャイズ契約はいわゆるライセンス契約との側面があることは否定し難く、また、フランチャイジーが「別個の事業者」とされていることからすると、フランチャイジーがフランチャイザーに対して労務を提供することがその契約上当然に予定されているわけではない。

しかし、労組法は、使用者と経済的に対等な立場に立つとはいえない労務供給者について、労働組合を結成し使用者と団体交渉を行うことによって、労働条件等の対等決定を図ることを促進することを目的としている（同法第1条）。この労組法の趣旨及び性質からすれば、同法が適用される「賃金、給料その他これに準ずる収入によって生活する者」（同法第3条）に当たるか否かは、契約の名称等の形式のみにとらわれることなく、その実態に即して客観的に判断する必要がある。

「フランチャイズ契約」との形式であっても、その実態において、フランチャイジーがフランチャイザーに対して労務を提供していると評価できる場合もあり得るのであるから、「フランチャイズ契約」との形式であることのみをもって、「賃金、給料その他これに準ずる収入によって生活する者」に該当する余地がないとすることはできない。

本件においては、会社は、本件フランチャイズ契約締結の際に、加盟者に対し、店舗における就業時間を「標準就業時間」として示し、店舗において加盟者による本人労働力の提供を期待している（第2.4(2)①）。そして、会社は、加盟者に健康診断の受診を求め、健康診断においては、「1日当たりの就業時間が10時間以上で、週1日程度の休日」で店舗内における「接客・発注・品出し・売上精算・掃除等」といった業務における支障の有無の診断を求めている（第2.4(2)①）。これらのことからすると、会社は、本件フランチャイズ契約の履行において加盟者の労務提供を重視しており、加盟者の労務提供を同契約の履行の前提にしていたといえる。

そして、会社は、本件フランチャイズ契約締結の際に、加盟者に対し、加盟者及びマネジャーの就業時間を「標準就業時間」として示しているところ（第2.4(2)①）、実際、加盟者は、店長として相当時間業務に従事している（同6(2)③）。また、加盟者は、店長として、レジ打ち、清掃等といった加盟店における業務に従事しているが（第2.6(2)③）、その作業は、会社が作成した詳細なマニュアルに基づいて処理することが求められている（同①）。さらに、第2.7のとおり、会社は、加盟者の店舗運営に対して、商品の品揃え、商品の陳列方法、接客、

店舗の清掃、営業費の支出、従業員の雇用等に関して具体的な指示を行っている。これらの実態からすると、加盟者は、会社の指示に従って業務に従事することが求められ、実際に、会社の具体的な指示を受けて自ら業務に従事していたことが認められる。

さらに、会社は、加盟者が会社の指示に従った業務に従事することにより得た売上金を管理し、この中から本部フィーを得ることにより（第2.3、5(1)、6(3)①）、事業収益を獲得しているので、会社は、加盟者に指示して業務に従事させ、これにより生じた事業収益を獲得しているといえる。

これらのことからすると、本件において、加盟者は、会社に対して、労務を提供していたというべきであり、「フランチャイズ契約」との形式のみをもって、労組法の適用を欠くということにはならないのであるから、会社の主張は採用することができない。

そして、本件における加盟者が労組法上の労働者に当たるか否かは、労組法の趣旨及び性質に照らし、会社と加盟者との間の関係において、ア)事業組織への組入れ、イ)契約内容の一方的・定型的決定、ウ)報酬の労務対価性、エ)業務の依頼に依すべき関係、オ)広い意味での指揮監督下の労務提供、一定の時間的場所的拘束、カ)顕著な事業者性等の諸事情があるか否かを総合的に考慮して判断すべきである。

そこで、以下、上記ア)ないしカ)について検討する。

## ② 事業組織への組入れについて

### ア 本件フランチャイズ契約の目的

会社と加盟者とが締結した本件フランチャイズ契約は、会社が加盟者に対して、ファミリーマート・システムによるコンビニエンスストアの経営を行うことを許諾するとともに、ファミリーマート・マーク、経営ノウハウ及び店舗経営の支援を提供することを約し、加盟者は、会社の許諾の下にファミリーマート店の経営・運営を行い、会社に対して一定の対価である本部フィーを支払うことを約することがその趣旨とされている（第2.3、5(1)(2)④）。

### イ 組織への組入れ状況

(ア) ファミリーマート店には、会社の直営店と加盟店とがある（第2.3）。会社においては、フランチャイズ方式による店舗展開が図られて加盟店の出店が増加しており、25年2月末現在の加盟店数は8,375店と、全店舗8,772店の約95.5%を占めている（第2.3）。こうした事実から、会社が主張するように、フランチャイズ事業が会社の主たる事業であり、加盟者はその相手方にすぎないとの見方もできなくはない。

(イ) しかしながら、i 店舗は、直営店か加盟店かにかかわらず、会社が運用する情報システムや物流システムにより運営されており、各店舗は、会社と繋がっているストア・コンピュータで商品の発注作業を行うこと（第2.6(2)①）、ii 会社が取引業者に対する発注を行うと、商品は取引業者から各店舗に納品されること（同6(2)①）、iii 各店舗は、日々の売上げやコストを、現金決済勘定というシステムに入力し、売上金は毎日会社へ送金することとなっていること（同6(2)(3)①ア）、iv 加盟者は、上記iないしiiiの業務を遂行すべく、上記①のとおり、会社の具体的な指示を受けて自ら労務を提供していたこと、v 加盟者は、毎月末日には、本部フィーとして、当月の営業総利益に一定の料率を乗じた金額を会社に支払うこと（同3、5(1)(2)④）、vi 会社の24年2月期損益計算書によれば、1,754億8,200万円の本部フィーが計上されているが、本部フィー収入は、会社の営業総収入の約64%を占めていること（同3）が認められる。

(ウ) 本件フランチャイズ契約の下で、加盟者には、会社の統一方針として年中無休・24時間営業が義務付けられており、例外は約5%とわずかである（第2.6(1)③）。

そして、加盟者が店舗を年中無休・24時間営業にて運営するためにアルバイト等の他人労働力を利用することは可能ではあるが（第2.6(2)②）、上記①のとおり、加盟者は、店長として、自ら労務を提供することが本件フランチャイズ契約の履行の前提とされており、会社が作成した「事業ガイドライン」でも、加盟店の

店長及びマネジャーの標準的な就業時間は両者合わせて1日20時間と例示されている（同4(2)①）ところ、加盟者の実際の稼働状況をみても、コンビニエンスストアの年中無休・24時間営業のために、加盟者自身が長時間就業しており、店舗の経営・運営に専属的に従事している（同6(2)③）。このように、加盟者が、自ら業務に相当時間従事しなければ、加盟者は自らの収益を上げることは困難である（第2.6(2)③、(3)④）

なお、組合員のうち3名は、会社と複数の契約を締結している加盟者であるが、店長としていずれかの店舗で就業している（第2.5(2)⑤）。

ウ 第三者に対する表示

本件フランチャイズ契約により、加盟者は、会社の商号、商標等の使用が可能とされるが、それ以外の商号、商標等の使用は禁じられ、ユニフォーム・バッジの着用が義務付けられている（第2.3、5(1)、6(1)④）。

エ 専属性

加盟店の店長及びマネジャーは、ファミリーマート店の運営に専念する義務を有し、他の業務に従事することは禁止されている（第2.5(2)③）。

オ 以上の事実からすると、会社が運営するファミリーマート・システムが加盟者の労務提供なしには機能せず、加盟者が、会社の業務遂行に不可欠ないし枢要な労働力として組織内に組み入れられているというべきである。

③ 契約内容の一方的・定型的決定について

加盟者は、ファミリーマート店が全国的にどこでも同一のシステムと統一的なイメージで経営・運営されるべき（第2.3）であるという要請により、定型的な契約を余儀なくされている。

実際、本件フランチャイズ契約において、店舗の所在地については、会社と加盟者になろうとする者との合意により定められる（ただし、加盟者に「テリトリー権」は与えられていないことが契約上明記され

ている（第2.6(4)③）ものの、契約内容は、会社が用意した定型的な契約書式に基づいている（同4(1)）ことが認められる。また、組合員と会社との契約締結の経緯に照らせば、営業時間や業務内容など就業の種類・内容及び本部フィー等、本件フランチャイズ契約の内容は、当事者間の交渉等によって変更されることはなく（第2.4(2)）、加盟者になろうとする者の選択肢は、どの種別の契約を選択するかを除いて、会社があらかじめ定めた内容の契約を締結するか否かしかない。そして、マニュアル等においては、店舗運営方法等の細部に至るまで詳細に規定されており（第2.6(2)①）、加盟者が事業主として自ら店舗の運営方法等を決めることができる余地は極めて少ない。

さらに、再契約に当たっても、会社が定型的に定めた契約の内容を前提として契約が締結されること（第2.5(3)③）から、会社と加盟者との間の交渉力に大きな格差があることがみてとれる。

#### ④ 報酬の労務対価性について

報酬の労務対価性については、本件フランチャイズ契約において、加盟者が「独立した事業者」とされていることから、加盟者が会社より得る金員が労務の対価といえるのかが問題となる。

加盟者が会社より得る金員である「引出金」及び「配分金」は、加盟者の「営業利益」を原資としていることから、加盟者は、自らの事業から生じた利益から「引出金」等を得ているのであって、会社から労務の対価としての金員を得ているのではないとも考えられる。

しかし、まず、本件において、加盟者は、前記①のとおり、会社に対して労務を提供しているといえるところ、店舗経営・運営という業務を遂行しなければ「営業利益」を得ることはできず（第2.6）、その業務の内容は、会社が決めた各店舗統一の定型的なものである。また、加盟者は、毎日、売上金を会社へ送金し、加盟者の「営業利益」に相当する金銭は会社が管理しており、加盟者は、所定の時期に、一定の計算方法により算出された「引出金」及び「配分金」の支払いを受けるにすぎない。そして、「営業利益」の中に計上されている「営業利益残高」は、加盟者が契約期間中に引き出して自由に使用できる

ものではない（第2.6(3)②）。本件フランチャイズ契約の会計処理上、「営業利益」が加盟者に帰属していても、上記のとおり、加盟者は、会社に対して労務を提供していること、会社から所定の時期に、一定の計算方法により算出された金員が支払われるという実態からすれば、「営業利益」、「引出金」及び「配分金」は、加盟者が会社に提供する労務の対価としての性格をもったものと評価することができる。

また、会社は、X1に対して、「引出金は給料で、配分金はボーナスであるというイメージでいてもらいたい。」、「引出金で生活ができるようにしなければならない。」等と説明したこと（第2.4(2)①）からも明らかのように、「引出金」及び「配分金」は、加盟者の生計維持に必要な金員としての性格を有するとみられる。さらに、会社が加盟者に対して24時間営業の対価として支払っている「24時間営業奨励金」（第2.6(1)③）は、24時間営業に要する労務その他業務量の増大に関連して支払われるものと評価できる。そして、加盟者の「総収入」が基準額に達しないときに不足額に相当する金銭を会社が加盟者に支払う「最低保証金」（第2.6(3)①ク）も、加盟者の生計維持に必要な金員として支払われるものと評価することができる。

なお、会社は、加盟者と本件フランチャイズ契約を締結するに先立って、健康であることが加盟の条件であると加盟者にも示した上で、健康診断書の提出を加盟者に義務付けており（第2.4(2)①）、実際、店長又はマネジャーの病気等によって就業時間が減少したような場合には、加盟者が得る金員も減少することは明らかである（同6(4)②）。

以上のことから、加盟者が得る金員は、上記労務の提供に対する対価又はそれに類する収入としての性格を有するものといえる。

#### ⑤ 業務の依頼に応ずべき関係について

ア 加盟者は、フランチャイザーの統一的なイメージ、システムのもとで店舗を運営していかなければならず（第2.6(1)）、そのイメージにとらわれない独自の経営をすることは許されていない。

すなわち、加盟者には、研修を受けた上で（第2.6(1)⑤）、商品の発注、その陳列、販売の方法、商品以外のサービスの提供、売上

金の処理、店舗の清掃方法等、主要な業務について、会社が作成した詳細なマニュアルに基づいて処理することが求められ、会社から詳細な指導を受けている（同6(2)①②、7(1)(2)）。マニュアルには、例えば、床清掃の方法について「床タイプに合わせて清掃方法を確認」すること（第2.7(2)）など細部に至るものであり、会社は、マニュアルを通して、加盟者に対して業務の詳細な指示を行っているというべきである。

イ 会社は、本件フランチャイズ・チェーンの特質である同一のシステムと統一的なイメージを確保しながらシステムの最新化を図り、他のフランチャイズ・チェーンとの競争上の優位性を確保するべく、加盟者に対して、会社が定めた推奨商品を仕入れることを要請しており、さらには、加盟者に対して、商品の陳列、販売方法等についても詳細にアドバイスをしている（第2.7(1)）。

また、会社は、加盟者に対して、新たな商品やサービスの導入を推奨し、会社が、これらの商品・サービスがファミリーマートのイメージを構成する重要な要素と認めた場合には、加盟者にその導入を指導している（第2.7(1)①）。

ウ このように、会社は、加盟者に対して、新たな商品・サービスの導入を含め加盟店における業務の細部に至るまで指示等を行っているところ、以下のとおり、加盟者が、このような会社の指示等に応じないことは事実上困難である。

すなわち、契約期間満了後、会社が、加盟者との間で再契約をするか否かは会社の自由な判断によるとされている。そして、その判断の要素の一つに、会社との協調関係が定められているが、会社が、加盟者に対して、その具体的な基準等を説明したとは認められない。23年度において、再契約された加盟者の店舗数は451店であるのに対し、再契約されなかった加盟者の店舗数は186店、24年度において、再契約された加盟者の店舗数は530店であるのに対し、再契約されなかった加盟者の店舗数は169店と、再契約されない店舗が約3割あるところ、再契約の具体的な基準等が明らかではないことから、組合

員は、会社からの指示、指導や助言、推奨に従わない場合に、協調性がないとの理由で再契約を拒否されるのではないかとの不安を抱えており、事実上、会社からの指示等に応じざるを得ない状況といえる（第2.5(3)③）。

エ 以上によれば、実態上、加盟者は、会社からの個々の業務の依頼に対してこれに応ずべき関係にあると認められる。

⑥ 広い意味での指揮監督下の労務提供、一定の時間的場所的拘束について

ア S Vのアドバイスの内容、頻度

店舗運営状況のチェックのために、毎週2回、毎回2時間から3時間程度、会社の現場担当であるS Vが各店舗を訪問しており、このうち1日は、「S & Q C点検リスト」と呼ばれる点検項目表に従って、34項目についての点検が行われている（第2.7）。S Vが行うアドバイスは、本件フランチャイズ契約に基づき会社が加盟者に対する援助として行うものであるが、その際、加盟者の店舗経営・運営において、本件フランチャイズ契約に反するような行為がみられた場合は、S Vは加盟者に対して店舗経営・運営に関する是正を求めて指導を行う（第2.7）。例えば、S VからX 2に対して行われた指導には、「フライヤーの機械本体と下の部分、汚れはそうとうなものです。改善を今週中にお願いします。・・・お客様の信頼を失う原因となります。本気で取り組んで下さい。」、「カップアイスケースの上段の棚がまるまる空いています。ギフトが難しいようであれば、無料雑誌（フリーペーパー）やカタログの展開をお願いします。」、「アイスケースの上さみしいですよ店長」、「先週話していましたがおにぎりの設定表お持ちしています。総数と便別の目安書いていますので、金曜日1便分より・・・発注強化お願いします。」などの内容であり（第2.7(5)）、これらのアドバイスや指導は、同一のシステムと統一的なイメージの確保の要請から詳細に行われていると認められる。

イ 店舗運営力の測定とこれに基づく助言・指導

会社は、加盟店に対し、「S & Q C点検リスト」を用いて、S VによるS（接客サービス）、Q（商品の品揃え）及びC（クリンネス）についての点検を毎週行い、経営力審査基準を用いて経営力を審査し、「ミステリーショッピングリサーチ」による覆面調査等を行っている（第2.7(6)）。

ウ 契約上、「店長、マネジャーはファミリーマート店の運営に専念する義務を負担し、他の業務に従事してはならない。」と規定されている（第2.5(2)③）。

エ 上記アないしウ及び前記①のとおり、毎日の業務遂行において、加盟者は、店舗経営・運営の細部に至るまで会社の指示どおりに行動することが要請されていると認められる。

そして、加盟者は、本件フランチャイズ契約に基づき、年中無休・24時間の時間帯で業務を遂行しなければならず、その場所と時間の変更は許されないのであるから、時間的場所的に拘束を受けているといえることができる。

オ 以上のとおり、加盟者は、会社の指揮監督の下に労務を提供していると広い意味で解することができ、その労務の提供に当たっては、その時間や場所について一定の拘束を受けているといえることができる。

#### ⑦ 顕著な事業者性について

本件フランチャイズ契約において、加盟者は「独立した事業者」であるとされているが、前記①のとおり、加盟者が会社に対して自らの労務を提供していると認められることや以下の点からすれば、加盟者がその実態において顕著な事業者性を備えているとはいえない。

#### ア 自己の才覚で利得する機会

加盟者は、店舗における商品等の販売によって収益を上げており、どのような商品を仕入れるかは、自己の才覚が発揮される場所であるが、商品の発注や仕入れにおいては、会社が、商品の仕入体制を構築し、加盟者に商品や仕入先を推奨しており（第2.6(2)①）、コンビニエンスストアの中核をなす商品は、必須品揃導入手順シ-

トで示され、加盟者は、会社から、品揃えの是正・改善・向上についての助言・指導を受けている（同7(1)①）。推奨外の商品を仕入れる「自店取引」についても、加盟者は、会社の承諾を得る必要がある（第2.6(2)①）など、大きく制限されている。会社が推奨する商品は、フランチャイズ・チェーンの特質である同一のシステムと統一的なイメージを確保するためのもので、加盟者は、自己の判断で損益を変動させる余地が広範にあるとはいえず、このような実態に鑑みれば、加盟者には自己の才覚を発揮できる余地はないといわざるを得ない。

また、「営業利益」年額の分布が幅広ければ、損益の変動が広範であり、加盟者が自己の才覚と努力により利益を伸ばす可能性が表れていると考えられるところ、2FC契約加盟者の「営業利益」（年額）についてみると、1,000万円以下の店舗が全体の9割以上を占め、そのうち、600万円以下の店舗が全体の7割以上を占めている（第2.6(3)⑤）ことから、加盟者ごとの損益の変動は、実態としてさほど大きなものではなく、一定の範囲にとどまっていると認められる。そして、この損益の幅は、加盟者の経営判断や努力よりも、むしろ会社との契約で当初から決められている店舗の立地、環境等によるところが大きいとの事情も窺えるところである（第2.6(4)③）。会社は、自らの努力によって「営業費」減少と「営業利益」増加を達成する加盟者がいる一方で、そうでない加盟者もいるとして、加盟者は自己の判断と才覚で経営を差配していると主張するが、上記の事情からすれば、この主張を採用することはできない。

ちなみに、会社は、契約締結の際に、加盟者に対して、業績の予測として店舗のマーケット環境や業績予測等をシミュレーションし、これらについての説明を行っているが（第2.4(2)①）、契約締結に当たり、契約の相手方から、その契約に基づく業績予測等を示されることは、別個独立の事業者とはいえない側面がある。

#### イ 他人労働力の利用可能性

加盟者には、アルバイト等の従業員を雇用し、どのようなシフト

を組むかについての裁量があるが、本件フランチャイズ契約に基づく加盟者の業務、特に店舗内における商品販売及びサービス提供業務の範囲でのみ従業員を雇用するにすぎない（第2.6(2)②、(3)④）。実際、加盟者は、アルバイト、パートタイム等の従業員を雇用しているが、加盟者自ら、店長として相当時間就業しており（第2.6(2)③）、アルバイト等の従業員は補助的労働力にすぎず、加盟店の営業は、主として、加盟者及びその家族の労働力に頼っている。これは、年中無休・24時間開店しているという契約上の義務を果たすには加盟者及びその家族のみの労働力では応じきれず、アルバイト等の従業員の雇用によってそれを補うことが不可避だからであり、自己の利益拡大のために雇用しているものとはいえない。

そして、本件フランチャイズ契約において、会社は、加盟者が雇用する従業員についても、その募集、採用、雇用契約の締結、労働条件や雇用する従業員の数、就業体制、就業方法などについて、加盟者に助言・指導を行うものとされており（第2.7(4)）、加盟者は、自己の裁量のみに基づき、従業員を雇用できるわけではない。

ウ 上記のほか、加盟者の家族が加盟店において就業した場合、その給料は「営業費」に含まれないなど（第2.6(3)①コ）、通常の事業者とは取扱いが異なっている。

エ 以上によれば、加盟者には、独自の経営判断に基づいてその業務内容を差配して収益管理を行う機会が実態として確保されているとは認め難く、加盟者がその実態として顕著な事業性を備えているとはいえない。

#### ⑧ 本件における労働者性について

以上のとおり、本件における加盟者は、「フランチャイズ契約」との形式ではあるものの、その実態においては、全て加盟店の店長として会社に労務を提供し、労務の提供に対して会社から詳細な指示等を受けているところ、ア)会社の業務遂行に不可欠ないし枢要な労働力として会社の事業組織に組み入れられており、イ)会社が本件フランチャイズ契約の内容を一方的・定型的に決定しているということができ、ウ)

加盟者の得る金員は、労務の供給に対する対価又はそれに類する収入としての性格を有することから、報酬の労務対価性が認められ、エ)実態上、会社からの業務の依頼に対してこれに応ずべき関係にあり、オ)会社の指揮監督の下に労務を提供していると広い意味で解することができる、その労務の提供については一定の拘束を受けているということができる一方、カ)顕著な事業者性を認めることはできない。

これらの諸事情を総合的に勘案すれば、本件における加盟者は、会社との関係において労組法上の労働者に当たると解するのが相当である。

(2) 会社が団体交渉に応じていないことは、正当な理由のない団体交渉拒否に当たるかについて

上記(1)の判断のとおり、本件における加盟者は、団体交渉の保護を及ぼす必要性和適切性が認められる労務供給者ではないから労組法上の労働者ではなく団体交渉を開催する必要はないとする会社の主張は、これを採用することができない。また、本件における団体交渉申入れ事項は、「加盟者が再契約を希望する際に会社が可否を決定する具体的な判断基準について」（第2.2）という、組合員と会社との本件フランチャイズ契約の再契約についてであり、再契約の可否の基準は、労務供給者である組合員の生計の維持に直結する労務供給ないし就業機会の継続の可否に係るもので、組合員の労働条件ないし経済的地位に関する事項であり、かつ、会社が使用者としての立場で実質的に決定又は支配できるものであるから、義務的団体交渉事項に当たると解するのが相当である。

したがって、組合が24年9月4日付け及び10月2日付けで会社に申し入れた団体交渉について、会社が、10月18日付「ご回答」により、組合員ないし組合の執行委員長ではなく、ファミリーマート 姫路A店店長としてのX1に宛てて、「加盟者である貴殿との間で話し合いの場を設け、当社の方針をお示しし、また貴殿のご意見があればこれを賜りたく存じます。」と回答して、組合との団体交渉に応じていないこと（第2.2）は、正当な理由のない団体交渉拒否に該当する。

#### 第4 法律上の根拠

以上の次第であるから、組合の申し入れた団体交渉に対する会社の対応は、労働組合法第7条第2号に該当する。

よって、労働組合法第27条の12及び労働委員会規則第43条を適用して主文のとおり命令する。

平成27年3月17日

東京都労働委員会

会 長 房 村 精 一

別表1 「売上高」と「営業利益」ごとの加盟店（2FC契約）の店舗数の分布状況

(単位：店舗数)

営業利益 売上高※1	～0	～200 万円	～400 万円	～600 万円	～800 万円	～ 1,000 万円	～ 1,500 万円	～ 2,000 万円	～ 3,000 万円	合計
～30万円	2	2	29	21	3	2				59
～35万円		13	80	54	6					153
～40万円	2	30	180	79	20	1	1			313
～45万円	5	31	203	142	27	6				414
～50万円	1	9	166	202	82	12	5			477
～55万円		7	95	175	99	22	11			409
～60万円		6	57	83	90	26	20			282
～65万円		3	19	59	46	27	6			160
～70万円		1	15	28	29	16	11			100
～75万円			2	16	13	12	10			53
～80万円		1	2	4	12	13	13	1		46
～85万円				2	4	2	6			14
～90万円			2	1	3	2	5	1		14
～95万円		1		2	1	2	4	1		11
～100万円					2	3	1			6
100万円～					1	3	1	2	1	8
合計 (累計)	10 (10)	104 (114)	850 (964)	868 (1,832)	438 (2,270)	149 (2,419)	94 (2,513)	5 (2,518)	1 (2,519)	2,519
割合※2 (累計)	0.4% (0.4%)	4.1% (4.5%)	33.7% (38.3%)	34.5% (72.7%)	17.4% (90.1%)	5.9% (96.0%)	3.7% (99.8%)	0.2% (100%)	0.0% (100%)	100%

※1 「営業利益」は年額、「売上高」は日額。

※2 小数点第2位以下を四捨五入。