

# 命 令 書

申立人 X 3

代表者 執行委員長 X 1

被申立人 Y 2

代表者 代表取締役 Y 1

上記当事者間の令和4年(不)第4号事件について、当委員会は、令和5年8月23日及び同年9月6日の公益委員会議において、会長公益委員小林正啓、公益委員横山耕平、同大江博子、同尾川雅清、同春日秀文、同桐山孝信、同酒井貴子、同西田昌弘、同福井康太及び同宮崎陽子が合議を行った結果、次のとおり命令する。

## 主 文

- 1 被申立人は、申立人が令和3年10月8日付けで申し入れた団体交渉に応じなければならない。
- 2 被申立人は、申立人に対し、下記の文書を速やかに手交しなければならない。

記

年 月 日

X 3

執行委員長 X 1 様

Y 2

代表取締役 Y 1

当社が、貴組合が令和3年10月8日付けで申し入れた団体交渉に応じなかったことは、大阪府労働委員会において、労働組合法第7条第2号に該当する不当労働行為であると認められました。今後、このような行為を繰り返さないようにいたします。

## 事 実 及 び 理 由

### 第1 請求する救済内容の要旨

- 1 団体交渉応諾
- 2 誓約文の手交及び掲示

## 第2 事案の概要

本件は、申立人が、委託販売契約を締結して販売業務を行っていた組合員1名の契約内容や経費負担に関する事実関係を明確にすること等について団体交渉を申し入れたところ、被申立人が、同組合員が労働組合法上の労働者に該当しないとして、これを拒否したことが、不当労働行為であるとして申し立てられた事件である。

## 第3 争点

被申立人が、申立人の令和3年10月8日付け団体交渉申入れに対し、組合員X2は労働組合法上の労働者に当たらないとして応じなかったことは、正当な理由のない団体交渉拒否に当たるか。

## 第4 認定した事実

証拠及び審査の全趣旨によれば、以下の事実が認められる。

### 1 当事者

(1) 被申立人Y2（以下「会社」という。）は、肩書地に本社を置き、化粧品販売業務等を営む株式会社であり、その従業員数は本件審問終結時約1,300名（委託販売契約を締結して販売等を行っている者を除く。）である。

(2) 申立人X3（以下「組合」という。）は、肩書地に事務所を置き、主に大阪府内の事業所で働く労働者で組織された、個人加盟の労働組合であり、その組合員数は本件審問終結時約350名である。

### 2 会社における化粧品販売等システムの概要等について

#### (1) 会社における化粧品等の販売方法について

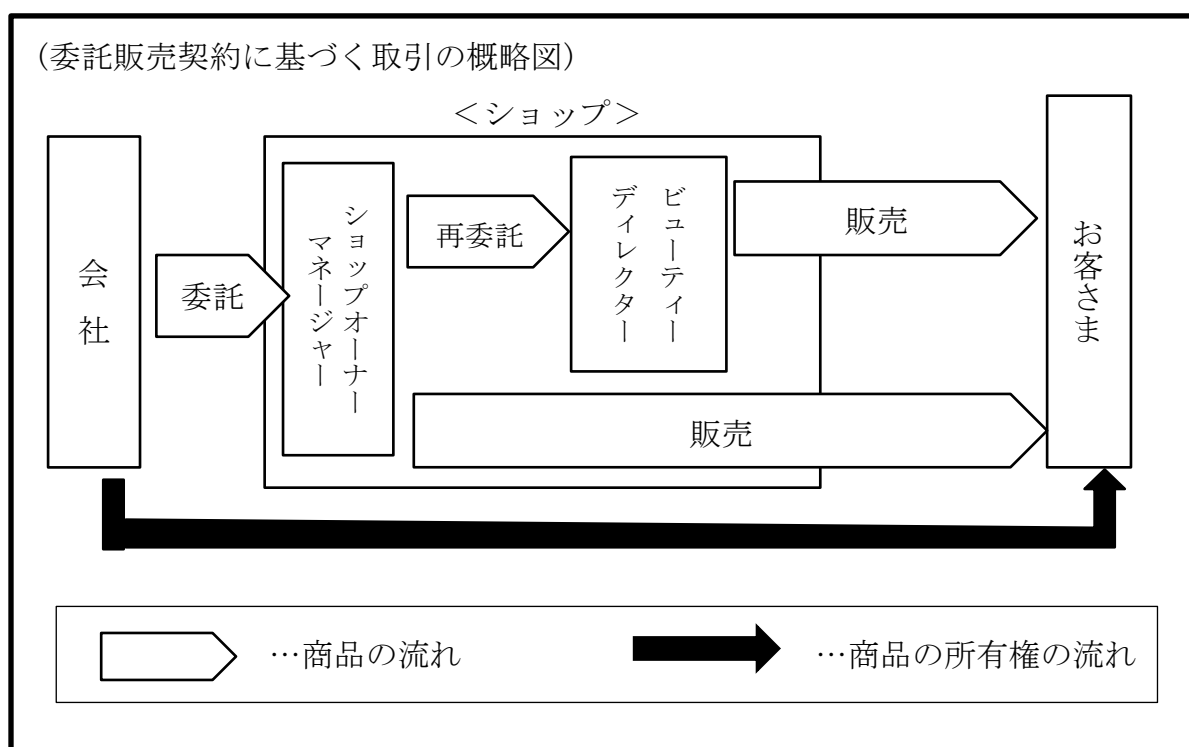
ア 会社は、スキンケアやメイクアップ等の化粧品を主に販売しており、それ以外に、健康食品や下着等も販売している。

イ 会社における上記商品の販売方法の一つに、会社と委託販売契約を締結した「ショップオーナー」若しくは「ショップマネージャー」等と称する者（以下「販売受託者」という。）又は、販売受託者が販売の再委託をした「ビューティーディレクター」と称する者（以下「BD」という。）が、顧客に化粧品等を販売する手法がある。

ウ 会社は、販売受託者が営む店舗以外では、直営店及びインターネット上の店舗で商品を販売している。直営店は百貨店等に存在し、直営店では、会社の従業員が販売活動を行っている。

会社の商品の売上の割合は、本件審問終結時において、直営店等が約1割、販売受託者及びBDが約9割であった。商品販売に従事する人数は、直営店の運営に従事する会社の従業員が約300人、販売受託者及びBDが、約4万人であった。なお、この4万人のうち、BDが約3万3,000人を占めていた。

エ 会社の親会社の有価証券報告書に掲載された、会社における販売受託者らによる販売のシステムの概略図は以下のようなものであった。



## (2) 販売受託者、BD等について

ア 求人募集や知人等からの勧誘により、会社の化粧品等の販売業務を行おうと思った者は、最初に販売受託者と再委託の契約を締結することで、BDとして業務を開始する。その後、当該BDが一定の条件を満たすと、本人の申請に基づき、販売受託者となることができる仕組みであり、販売受託者の大部分は、元々、BDであった者である。

イ 販売受託者は、会社から事前の承認を得た上で、所定のBD登録手続きを行い、BDに対し、商品の販売の再委託を行うことができる。

販売受託者が、BDに対し、商品の販売実績に応じた販売手数料を支払うときは、会社が「ビューティディレクター販売手数料基準表」（以下「BD販売手数料基準表」という。）に定めた基準（以下「BD販売手数料基準」という。）に基づき支払うこととなっていた。

BD登録手續等については、以下のようなことが定められていた。

(ア) BD登録に当たり、BD登録予定者は、販売受託者に対し「ビューティディレクターの約束ごと」と題する書面（以下「BD誓約書」という。）を提出することとなっている。

(イ) BD誓約書は、販売受託者の名前に「殿」をつけて、宛名とし、BD及びその連帯保証人が記名押印する様式であった。また、「私は、ビューティディ

レクター登録によりY2（略）の取扱商品（以下『商品』といいます）の委託販売業務に従事するにあたり、下記の約束を守ります。またビューティーディレクター登録したものだけが『商品』の販売業務ができることを承諾いたします。」との文言が記載されていた。

(ウ) BD誓約書には、上記(イ)の記載の下に、「私は次のことを約束します。」として、①顧客に直接対面して、カウンセリング販売を行い、誠実なサービスを提供すること、また、そのための研修会には積極的に参加すること、②会社の販売する「商品」と競合する他社商品の販売は一切しないこと、③インターネット販売を含む通信販売や海外への販売はしない旨の条項等、計17項目の「約束」が記載されていた。

なお、カウンセリング販売とは、どのような手法であるかは、後記4(2)、(5)ウ(イ)で記載する。

(エ) BD誓約書には、「注意事項」として、①この約束ごとは、BDと販売受託者との間の約束ごとであり、両者間に雇用契約が成立することを定めたものではない旨、②この約束ごとは、BD又は販売受託者のいずれかが少なくとも2か月前に予告することにより解約することができる旨、等の記載があった。

ウ 会社において、BDが販売受託者となるための審査条件としては、①申請後6か月の月平均売上が150万円以上であること、②申請後6か月の月平均購入客数が50件以上であること、③申請後6か月の間に新人スタート支援制度活用BDが2名以上いること、④会社の定めた研修のコースを修了していること、等が定められていた。なお、新人スタート支援制度とは、新たにBDとなった者が活用できる制度で、一定の支払条件を達成した者に対して、最低販売手数料額を保証するものであった。

エ 販売受託者は、「ショップオーナー」と「ショップマネージャー」に分類されるところ、「ショップオーナー」とは、複数の販売受託者で同一の実店舗を運営する場合に、その店舗の責任者となる者を指し、「ショップマネージャー」とは、それ以外の販売受託者を指す。

なお、会社は、販売受託者及び販売受託者が再委託したBDで構成する事業体としての集団を「ショップ」と称しているが、これは上記のような実店舗が存在するものではなく、概念上の組織を指す用語である（以下、販売受託者が再委託したBDのことを、当該販売受託者との関係で「傘下のBD」という。）。

オ 販売受託者は、会社との間の販売委託契約に基づき、会社の商品の販売活動を行い、会社は販売受託者に対し、①販売受託者及び傘下のBDの販売実績に応じた「販売手数料」、②当該販売受託者を頂点とするショップ全体の販売実績に応

じた「ショップオーナー・マネージャー手当」、等を支払うこととなっていた。  
カ 販売受託者については、会社において、売上実績等に応じた、何段階かのステータスが用意されていた。

(ア) 会社がBDとなった者に配付している「デビューマニュアル」と題する冊子や、接客やエステティック（以下「エステ」という。）等の研修資料である「Y2ビューティーマニュアル」と題する冊子（以下「ビューティーマニュアル」という。）には、「Y2サクセスロード」と題した説明図が掲載されていた。

この図においては、「必要な経験」や「スキル知識」等により、段階的に「ステータス」の区分が設けられており、最初の「ステータス」として「ビューティードイレクター登録」から始まり、いくつか段階を経て、「トップビューティードイレクターチーフ」、「ショップマネージャー」、「ショップオーナー」と続き、その後「グループオーナー」、「グランドオーナー」、「エグゼクティブグランドオーナー」、と続き、最後の「ステータス」として「プレジデントグランドオーナー」が記載されていた。

また、この図には記載されていないが、「エグゼクティブグランドオーナー」と「プレジデントグランドオーナー」の間には、「シニアエグゼクティブグランドオーナー」、「トップエグゼクティブグランドオーナー」という名称の段階も存在していた。

(イ) 販売受託者は、傘下のBDが、会社との間で、直接委託販売契約を締結して販売受託者になると、「グループオーナー」又は「グループマネージャー」との名称で呼ばれるようになり、元々傘下のBDであった者は、当該グループオーナー又はグループマネージャーを頂点とする「グループ」に属することとなっていた。なお、グループオーナーとグループマネージャーの違いは、ショップオーナーとショップマネージャーの違いと同じく、実店舗の責任者であるか否かである。

そして、グループオーナー又はグループマネージャーは、①自分（及び存在すれば傘下のBD）の販売実績に応じた「販売手数料」、②グループ全体の販売実績に応じた「ショップオーナー・マネージャー手当」、等を会社から受け取ることになる。

### 3 本件申立てに至る経緯等について

(1) 平成25年、X2（以下、組合加入前も含めて「X2組合員」という。）は、BD登録を行い、「Y2ザビューティー和泉のぞみ野店」（以下「のぞみ野店」という。）で働くようになった。なお、このきっかけは、販売受託者であるのぞみ野店の責任者であるA（以下「A氏」という。）から勧誘されたことによるもので

あった。A氏は、本件審問終結時において、シニアエグゼクティブグランドオーナーであった。

なお、「Y2 ザ ビューティー」とは、エステと化粧品を融合した集客型店舗として、会社が近年その展開に注力している店舗形態であり、会社のブランドイメージを守るため、会社のビジュアルアイデンティティーに沿った内装や外装となっている。

- (2) 平成28年12月1日付けで、それまでBDであったX2組合員は、会社やA氏等と別紙の内容の委託販売契約書（以下「本件契約書」という。）による委託販売契約（以下「本件契約」という。）を締結し、販売受託者となった。

販売受託者となったX2組合員は、実店舗の責任者ではないため、ショップマネージャーという位置づけであった。

また、本件契約締結後の時期、「Y2 ザ ビューティー ららぽーと和泉店」（以下「ららぽーと店」という。）が開店し、A氏の指示を受けて、X2組合員は、ららぽーと店でも働くようになった。なお、ららぽーと店の責任者（ショップオーナー）は、A氏のグループに属する販売受託者のB氏であった。

本件契約締結後、X2組合員は、のぞみ野店及びららぽーと店の家賃等の一部を負担するようになった。なお、負担額は、後記4(9)イ記載のとおりであった。

- (3) 令和2年7月15日、X2組合員は、会社に対し、「通知書」（以下「2.7.15通知書」という。）を内容証明郵便で送付した。

2.7.15通知書には、本書面をもって直ちに本件契約を解除したい旨、その理由は業務中にA氏からしばしば人格を否定するような発言を向けられたこと等で精神的苦痛が重なり心身に不調を来したことによるものである旨、等の記載があった。

- (4) 令和2年8月3日、会社は、X2組合員に対し、「契約解除通知書」を送付し、同年7月末をもって契約解除とする旨通知した。

- (5) 令和2年9月3日、会社は、X2組合員に対し、「返金・返却物のご連絡」（以下「2.9.3会社文書」という。）を送付した。

2.9.3会社文書には、①X2組合員がショップマネージャーとして活動していた時に顧客に販売したエステコースについて、顧客へのエステ施術残数が残っているものがある旨、②当該エステコースに関する販売手数料については、既に会社からX2組合員に支払済であるので、未施術分については会社に返還する必要がある旨、③別紙書類にお客様別、未施術回数及び返還必要額を記載しているので確認してほしい旨、④また、店舗運営に関わる7月度経費も記載しているので、内容を確認後、同封の確認書にサインをして会社宛て返送の上、返還願いたい旨、⑤お客様カルテについても返却されていないものがあるため、返却願いたい旨、⑥要返還金額は、

販売手数料と7月度店舗運営経費の合計で486,678円であり、未施術の顧客について、今後A氏が施術することになったので、返還金額はA氏の口座宛てに振り込んでほしい旨、⑦確認書及びお客様カルテの返送先は会社である旨等の記載があった。

なお、2.9.3会社文書には、「エステコース未施術一覧 要返還金額306,631円」、「7月度回収経費(180,047円)」及び「確認書」が添付されていたところ、「7月度回収経費(180,047円)」には、のぞみ野店やららぼーと店の家賃等の記載があった。

また、「確認書」の宛名はA氏であり、「お客様への販売済みのエステコース未施術分金額は、下記の通り確認しました。 金額 486,678円」と記載されていた。

X2組合員は確認書を会社に返送しなかった。

(6) 令和2年9月15日、会社は、X2組合員に対し、「請求金額に関するご連絡」と題する書面（以下「2.9.15会社文書」という。）を送付した。

2.9.15会社文書には、①X2組合員がショップマネージャーとして活動していた時に顧客に販売したエステコースについて、顧客へのエステ施術残数が残っているものがあり、当該エステコースに関する販売手数料について、既に会社から施術回数分をX2組合員に支払済であるので、未施術分については、会社に返還してもらう必要がある旨、②これについては法的に返還義務があり、未施術分販売手数料を返還してもらえない場合は法的手続を取らざるを得ないと考える旨、③先日、返還されたお客様カルテについては、これから確認をし、未施術分がある場合は未施術分の販売手数料を改めて請求する可能性がある旨、④店舗運営にかかわる7月度経費に関しては、A氏とX2組合員での取決めであるため、法的義務はない旨等の記載があった。

2.9.15会社文書で会社がX2組合員に請求する「販売手数料」は、306,631円であった。

(7) 令和2年10月13日、会社代理人弁護士は、X2組合員に対し、「未清算金支払の件」について書類を送付し、X2組合員が既に受領したエステコース販売手数料のうち、未施術分830,213円を、同月22日までに送金するよう通知した。

(8) 令和3年8月頃、会社は、X2組合員及び本件契約におけるX2組合員の連帯保証人を被告とし、被告らに連帯して830,212円及びこれに対する同年9月3日から支払済みまで年3分の割合による金員の支払を求める訴訟（以下「別件清算金支払請求訴訟」という。）を岸和田簡易裁判所に提起した。

別件清算金支払請求訴訟において、会社は、請求の原因として、①会社は、全国の委託販売員に販売を委託する方法で、主に化粧品や当該化粧品を使用したエステの役務提供等の商品を販売しており、エステの役務提供は、原則として販売した委託販売員が行う旨、②「商品の不返還に伴う清算金」として、会社と委託販売契約

を締結した委託販売員は、委託販売契約の終了時点で帳簿上存在する残存商品の中で、会社に返還できない商品があった場合、会社に対し当該商品の販売価格相当額を支払う義務を負っているが、本件契約終了時点で返還がなかった商品の販売価格相当額は542,710円である旨、③「エステ未実施による清算金」として、エステ等の複数回にわたる役務提供商品については、契約成立時点で契約金額に基づいて販売手数料を支払っており、その後未実施の分があれば、未実施エステ分の販売手数料を会社に返還する義務を負うところ、本件契約終了時点で未実施のエステ分の販売手数料は、商材不明分が108,471円、商材判明分が179,031円である旨、④X2組合員は合計830,212円の清算支払義務を負っていた旨、等主張していた。

(9) 令和3年10月8日、組合は、会社に対し、「組合加入通知並びに団体交渉申入書」（以下「本件団交申入書」という。）を送付し、X2組合員が組合に加入したことを通知するとともに、別紙要求書に基づいて速やかに団体交渉（以下「団交」という。）を開催するよう申し入れた（以下、この団交申入れを「本件団交申入れ」という。）。

別紙要求書には、要求事項として、次のとおり記載されていた。

- 「1. 労働組合法、労働基準法など労働関係法を遵守してください。
2. 貴事務所の就業規則・給与規定を手交してください。
3. 委託契約書記載の『行動基準』を手交してください。
4. マネージャー・店長とはどういう位置付けか説明してください。
  - ① 一般的に店長という形でお店を任されている場合は、フランチャイズ契約になるように思います。  
委託契約におけるマネージャー・店長（のぞみ野店では6人いた）の権限と責任について、説明した文書があれば、提示してください。
  - ② お店ではグループオーナーからの指示が絶対であるという、ルールが定着しています。このグループオーナーの権限と責任について、説明した文書があれば、提示してください。
5. X2は、貴社の（略：A氏の氏名）さん（委託契約書第27条によればY2がX2に対して行う諸活動について、Y2をサポートあるいは代行する者とされている）というグループオーナーから請求され、店舗の賃料、電気代、水道代、電話代、雑費、駐車場代、事務員人件費、エステスペースの使用料など多額の費用を負担してきましたが、これは貴社の請求によるものでしょうか？事実関係を明らかにしてください。
6. 上記経費負担をX2が負うべき契約内容上、あるいは法律上の根拠を明らかにしてください。



7、X 2 は、2019年2月から2021年2月までの間、のぞみ野店の商品在庫が多数紛失しているとして、（略：A氏の氏名）さんから多額の補てん（1回あたり2百数十万円）を年に2回求められて支払ってきました。

この事実について貴社は報告を受けていたか、あるいは認識されていたか、明らかにしてください。

また、店舗の防犯・管理の責任はどこ（誰）にあったのか明らかにしてください。

8、上記のような事実があったことを認識されていたとすれば、なぜ、長期にわたって、店舗のセキュリティー改善<sup>(ママ)</sup>のために何の対応もされなかったのか、説明してください。

9、上記の事案について、貴社が報告を受けていない、あるいは認識していなかったとしても、その補填内容について資料があればその提供を求めます。

10、のぞみ野店では（略：A氏の氏名）さんの指示により、売上が実際に担当した者と（略：A氏の氏名）さん、あるいはその親族で折半される仕組みになっていました。このような仕組みは貴社の規則でしょうか。そうであるなら、その規則を提示してください。

また、（略：A氏の氏名）さんが独断でそのような行為をされていたとすれば、根拠のない分割であると言えるかどうか、見解を示してください。

11、上記5～10で求めた説明事項に関するX 2の負担額<sup>(ママ)</sup>について、公序良俗に反する負担あるいは貴社のルールにしたがったものではない負担については全額返済されるよう求めます。

以上」

(10) 令和3年10月20日、会社は、組合に対し、「書類送付御案内」、「事件の表示 X 2 氏の件」、「ご送付書類 本紙のみ」と題した書面（以下「3. 10. 20会社回答書」という。）を送付した。

3. 10. 20会社回答書には、①組合の本件団交申入書を受領した旨、②X 2 組合員は、自ら資金調達を行い、自ら事業の費用を負担し、自らの判断で人事管理をして他人を活用して店舗を営んできた旨、③また、X 2 組合員は、自ら選択した場所で店舗を営んできた旨、④さらには、X 2 組合員は、自らが管理する他人の販売活動を通じて会社から報酬を受ける立場にあった旨、⑤したがって、X 2 組合員は、労働組合法上の労働者には該当しない旨、⑥確かに、本件契約内容に、X 2 組合員が変更を求めることはなく、X 2 組合員には会社が定める研修も受けてもらったが、これらの事情のみで労働組合法上の労働者性が肯定されることはない旨、⑦X 2 組合員が労働組合法上の労働者に該当しない以上、組合からの団交申入れに対しては応

じかねる旨の記載があった。

(11) 令和3年10月28日、組合は、会社に対し、「再度の団体交渉申入書」（以下「3.10.28 団交申入書」という。）を送付した。

3.10.28団交申入書には、①X2組合員は、自ら資金調達し、自ら事業の費用負担をしていたものではない旨、②店舗の選択も労働契約上の合意とみなすべきで、上記負担もすべてA氏の指示によって、支払を求められ、支払を強制されていた旨、③本件契約書には費用負担の明記はない旨、④夜間であっても、A氏の出勤指示には従わざるを得ず、X2組合員に選択の自由はなかった旨、⑤A氏が会社との契約においてその権限が与えられているのであれば、X2組合員の販売活動（労働条件）に会社が大きな支配力をもっていたことは明らかである旨、⑥速やかに団交に応じるよう求める旨等の記載があった。

(12) 令和3年11月15日、会社は、組合に対し、「書類送付御案内」、「事件の表示 X2氏の件」、「ご送付書類 本紙のみ」と題した書面（以下「3.11.15会社回答書」という。）を送付した。

3.11.15会社回答書には、①前回と同じ内容の繰り返しになるが、X2組合員は、自ら資金調達を行い、自ら事業の費用を負担していた旨、②また、X2組合員は、自ら選択した場所で店舗を営んでいた旨、③会社が、A氏に店舗の場所や営業時間を決める権限を与えたことはない旨、④したがって、X2組合員は、労働組合法上の労働者には該当しない旨、⑤X2組合員が労働組合法上の労働者に該当しない以上、団交には応じられない旨の記載があった。

(13) 令和4年1月13日、組合は、当委員会に対し、不当労働行為救済申立て（以下「本件申立て」という。）を行った。

(14) 令和4年3月7日、会社は、別件清算金支払請求訴訟の第3回弁論準備手続の期日において、X2組合員及び同人の連帯保証人に対する請求をいずれも放棄した。これにより、別件清算金支払請求訴訟は終了した。

#### 4 X2組合員と会社との関係及び同人の業務実態等について

(1) 本件契約の内容及び締結時の事情について

ア 本件契約書は、別紙のとおりであるところ、これは会社が用意した、会社と販売受託者との間の委託販売契約書の定型の様式によるものであった。

当該様式は、大部分が既に印刷された上で、①「乙」に当たる販売受託者の氏名、②同人のショップ名、③「丙」に当たるグループオーナー又はグループマネージャーの氏名、④同人のショップ名、⑤「丁」に当たる連帯保証人の氏名、⑥末尾の契約締結日、⑦上記の者「乙」、「丙」、「丁」の者の署名押印欄、のみが空白となっている様式であった。

当該様式は、時期により若干の変更はあるが、概ね同一であり、会社は、同じ時期であれば、どの販売受託者とも同じ内容で契約をしていた。

イ 本件契約書における「丙」に該当する人物は、販売受託者がBDであった時の再委託の委託元であった人物なることとなっていた。本件契約書の第27条（丙の役割等）において、「丙」は、「乙」に対し、本件契約に基づき会社が同人に対して行う商品の販売、エステ業務等に関する諸活動について、会社をサポートあるいは会社を代行してこれを行う者を指す、と規定されていた。

本件契約書における、「丙」はA氏であった。

ウ 本件契約締結に際して、事前にX2組合員と会社の従業員との間で面談が行われ、その際に、会社の従業員は、X2組合員に対し、販売手数料等について説明を行った。契約締結時点では、会社従業員の立会いはなかった。

## (2) 業務内容について

X2組合員は、会社の化粧品等の商品の販売を行っていた。

販売の手法としては、①顧客の肌質や個性にあった情報を伝えるとともに、適切な商品を勧める、というカウンセリング販売という手法と、②化粧品を用いて顧客にエステサービスを提供し、当該化粧品を販売する、というエステ販売という手法等があった。

X2組合員の売上は、概ね、カウンセリング販売が半分、エステ販売が半分であった。

なお、会社のビューティーマニュアルにおける「エステについてのガイドライン」には、「エステの販売活動を正しく行いましょう。」との文章に続いて、「エステコース販売」の注意事項として、「コース販売は、3回・6回コースのみ。7回以上の長期コースは販売禁止です。」等の注意が記載されていた。X2組合員がエステ1回にかかる時間は、メニューによって異なるが、平均的には、1時間40分程度であった。

## (3) 働く場所について

X2組合員は、BD登録後、A氏がショップオーナーであるのぞみ野店で働いていたが、本件契約締結後は、のぞみ野店だけではなく、A氏の指示により、B氏がショップオーナーであるららぼーと店でも働くようになった。これは、B氏のグループに属する販売受託者であるC氏が作成した勤務シフトに基づき行っていた。

X2組合員は、のぞみ野店でエステを行っていたが、その予約は、ららぼーと店の勤務シフトが空いている時間帯に入れるようにしていた。

なお、X2組合員は、会社の従業員から、働く店舗について指示を受けたことはなかった。

#### (4) 働く時間について

X 2 組合員は、会社から、営業時間について指示を受けたことはなかった。

なお、本件審問において、X 2 組合員は、①ららぽーと店での拘束時間は、月約 200 時間であった旨、②A 氏からの指示で、のぞみ野店の固定電話を X 2 組合員の携帯電話に転送していたため、早朝や夜中でも顧客から電話があった旨、③A 氏から、「Y 2 ザ ビューティー」は規約として基本的に休みが取れない、日曜日でも開店しないといけないと言われていた旨、しかし、他の「Y 2 ザ ビューティー」の店舗でよく休んでいる店舗もあるので、少しおかしいなとは思っていた旨、陳述した。

#### (5) マニュアルについて

会社は、販売受託者や BD に対し、200 ページ以上ある冊子であるビューティーマニュアルを配付しており、X 2 組合員も、平成 26 年 5 月に、BD として「ワーク I」と題する研修を受講したときに、同マニュアルを受領していた。

ビューティーマニュアルには、以下の記載があった。

ア 内容は、大きくは、「ワーク I」、「ワーク II」、「ワーク III」、「ビューティーアドバンス」、「コンプライアンス」という章に分かれていた。

イ 「ワーク I」の章には、「①Y 2 を知る」、「②肌のしくみ」、「③Y 2 の美容理論」、「④肌の基礎知識」及び「⑤接客・マナー」の小項目に分かれ、それぞれに関連する説明があった。

例えば、「⑤接客・マナー」には、「身だしなみ」として、「服装」、「髪型」、「メイク」、「手」、「足元」、「アクセサリ」及び「香り」についての注意事項等が記載されており、服装に関して「ユニフォームのトップスは白なので、インナーも目立ってしまうことのないように白やベージュ系のものを選びましょう。」、メイクに関して「素顔で出店することのないよう、メイクをした状態で通勤しましょう。」、「必ず Y 2 のメイク品を使用しましょう。販売にもつながります。」、アクセサリに関して「スカーフ類は、本部斡旋品以外は着用しないでください。」等の記載があった。

ウ 「ワーク II」の章には、「①ショップ PR イベント（コラボ）」及び「②ベーシックカウンセリング」に関する記載があった。

(ア) 「①ショップ PR イベント（コラボ）」には、ショップ PR イベント実施のルールとして、「Y 2 としてふさわしくない場所・時間帯での実施は禁止」との記載があった。

(イ) 「②ベーシックカウンセリング」には、①「ベーシックカウンセリングとは」として「タブレット、肌カメラを使用し、その場で肌を見て 20 分で肌分析～お

手入れ提案ができるカウンセリングシステムです」との記載、②「ベーシックカウンセリングの流れ」として、(i)アンケート4問が5分、(ii)肌バイタルチェックが5分、(iii)お手入れ提案が10分、との記載、③ベーシックカウンセリングの手順についての記載等があった。

エ 「ワークⅢ」の章には、「①Y2の顔エステ」、「②サロンオペレーション」、「③東洋思想と気血水」に関する記載があった。なお、「①Y2の顔エステ」の記載は「エステサービスの流れ」、「準備・セッティング」、「お客さまにご満足いただくためのポイント」、「フットケア」、「フェイシャルマッサージ」、「エステ後の仕上げ」等約40ページに渡って記載があった。

オ 「ビューティーアドバンス」の章には、「①店頭オペレーション」、「②タッチアップ」及び「③Vスーパーリアエステ」に関する記載があった。

このうち、「①店頭オペレーション」には「ハンディング」（店頭でチラシを配りながら、興味がありそうな方に声をかける販促活動）に関する記載として、「声かけは、お客さまにとって緊張がともなわない位置から行う。＊正面や背後からの声かけは、緊張感や恐怖感を与えるので避けましょう。」、「首だけを動かすのではなく、お客さまのいらっしゃる方向にからだごと向けて渡す。」等の注意や、声かけのバリエーションの例として「Y2でございます。シワ改善美容液をご紹介します。」、「Y2でございます。3月にオープンいたしました。よろしくお願いたします。」との記載等があった。

カ 「コンプライアンス」の章には、「①顧客管理とコンプライアンス」の項の下に、「顧客管理とアフターフォロー」、「代金精算・中途解約」、「エステについてのガイドライン」及び「コンプライアンス」に関する記載があった。

「顧客管理とアフターフォロー」には、顧客情報の記録方法やダイレクトメール等を送付する場合の留意点とルール等に関する記載が、「代金精算・中途解約」には、全てのエステコースについて中途解約に応じるという統一ルールを定めている旨の記載等があった。

「エステについてのガイドライン」には、コース販売は、3回・6回コースのみであり、7回以上の長期コースは販売禁止である旨等の記載があった。

「コンプライアンス」には、個人情報保護法、特定商取引法等の各種法令に関連した注意事項等が記載されていた。

キ 本件契約書第5条第9項に「甲が定める基準を遵守して販売します。」との記載が、同書第7条第2項に「乙は、甲の定めるショップオーナー・マネージャー・ビューティーディレクター行動基準（以下、「行動基準」といいます。）に従って、事業活動を行います。」との記載があるところ、本件審査において、審査委員が、

会社に対し、本件契約書第5条第9項の「甲が定める基準」及び同書第7条第2項の「行動基準」とは、どのようなものか釈明を求めたところ、会社は、ビューティーマニュアルの「コンプライアンス」について記載している部分がそれに当たる旨回答した。

(6) 販売目標について

本件契約書第1条第2項には「乙は、甲・乙間で確認した販売目標を達成するよう努力する」との記載があるところ、この「販売目標」は、販売受託者が、会社に対して、毎月、会社所定の「〇月度営業所 目標シート」、「〇〇ショップ」と上部に記載された書式（以下「目標シート」という。）に記載して報告することとなっていた。

目標シートには、ショップビジョン、取組課題、当該月の化粧品等の目標額等を記載する欄が設けられていたほか、「【誰が、いつまでに、どのくらい?】」としてBDの氏名、目標ステータス、資格目標等を記載する欄や、「【リクルート見込み】」として氏名、登録予定日等を記載する欄等が設けられていた。

(7) 研修及び会議について

本件契約書第1条第3項には、「前項の目的を達するため、乙は、甲の主催する研修会・ショップオーナー・マネージャー会議等に参加します。」との記載があるところ、会社が主催する研修会及びショップオーナー・マネージャー会議については、次のとおりであった。

ア 研修会について

会社は、BDに対しては義務として研修を課していたが、販売受託者に対しては、義務的な研修を行っていなかった。なお、X2組合員は、本件契約締結前のBDのとき、平成25年9月25日にエステ研修を、同26年5月29日に「ワークI」の研修を受講する等、会社が主催する研修会を複数回受講している。

イ ショップオーナー・マネージャー会議について

会社においては、ショップオーナー・マネージャー会議を月に一度開催しており、概ね、毎年1月と7月の会議は近畿エリア全体で行い、その他の月の会議は、各地域（X2組合員の場合は大阪府南部地域）で行われていた。販売受託者は、原則としてこの会議へ出席することとなっていた。

ショップオーナー・マネージャー会議では、会社の新商品の説明や売上目標の設定等について話し合う。また、会社から、季節商品や新作について、販売個数あるいは販売金額に言及されることがあった。

毎年1月及び7月のショップオーナー・マネージャー会議では、数十ページほどの資料を配付し、顧客獲得やBDリクルート戦略等について話し合う。このと

き配付される資料に、後記(8)ア(イ) b、イ(イ)記載の、販売受託者やBDの手当の内容についても記載されていた。

(8) 報酬及びその支給方法等について

ア 会社からX2組合員に支払われる報酬は、大別すると、①X2組合員自身の販売実績に基づく「販売手数料」、②傘下のBDも含めた「ショップ」としての販売実績に基づく「販売手数料」、③その他、で構成されている。なお、会社は、「販売手数料」を算定するに当たり、消費税を加算していた。

(ア) X2組合員自身の販売実績に基づく「販売手数料」は、会社が決定したBD販売手数料基準に基づいて算出されており、この基準はBDも販売受託者も全員一律に適用されていた。X2組合員に適用されていたBD販売手数料基準は、以下のBD販売手数料基準表のとおりであった。

なお、本件契約書第9条第1項の「販売手数料基準表」は、このBD販売手数料基準表のことである。

資格	資格手当	ブランド別奨励歩合率				
		APEX・エステ	その他化粧品	サービスギフト券	Bケア	アパレル
100万～	10万	25%	23%	15%	20%	15%
90万～	9万					
80万～	8万					
70万～	7万					
60万～	6万					
50万～	5万					
40万～	4万					
30万～	3万					
25万～	2.5万					
20万～	2万					
15万～	—	20%		15%		
10万～						
5万～						
5万未満						10%

なお、「Bケア」とはビューティーケアを略したものであり、「Bケア商品」とは健康食品を除く食料品である。

また、「資格」は、1年を上期（1月から6月）と下期（7月から12月）に区切り、半年間の販売実績により決定されていた。

そして、会社は、①資格に応じた「資格手当」と、②X2組合員の商品売上金額に、BD販売手数料基準により決定した歩合率を乗じて算出した金額を、X2組合員自身の販売実績に基づく「販売手数料」としていた。

(イ) 傘下のBDも含めた「ショップ」としての販売実績に基づく「販売手数料」には、①ショップオーナー・マネージャー手当と②諸規定による支給があった。

a ショップオーナー・マネージャー手当

ショップオーナー・マネージャー手当は、販売受託者の売上金額とその傘下のBDの売上金額の合計額に応じて支払われる手当であり、その内容は、会社が決定していた。また、ショップオーナー・マネージャー手当は、本件契約書第9条第1項の「販売手数料」に含まれるものであった。

平成29年1月から6月当時の支給基準は以下のとおりであった。

前期月平均売上	オーナー手当	マネージャー手当
500万	28万	22万
400万	26万	20万
300万	25万	19万
250万	23万	18.5万
200万	22万	18万
180万	15.5万	14万
150万	13.5万	12万
120万(2期目迄)	9.6万	8.6万
120万(3期目以降)	8万	7万
100万	7万	6万

b 諸規定による支給

会社は、「奨励歩合」、「Bケア手数料」、「エステ誘客助成金」、「傘下推進費」、「傘下推進手当」等、約20の手当等を会社が決定した規定により支給している。なお、会社の規定による支給は、会社と販売受託者との間の販売委託契約書には記載されていないが、決定内容は、ショップオーナー・マネージャー会議で示している。

X2組合員は、「奨励歩合」等の支給を受けており、X2組合員の場合、「奨励歩合」は、X2組合員及びその傘下のBDの売上金額の合計額の3%と算定されていた。

c その他

会社は、上記以外に、研修に参加するための交通費や、「リクルート活動援助金」等を支給していた。なお、「リクルート活動援助金」とは、新しく販売受託者となった者に対して、新たなBDを獲得するために支給するものである。

イ 会社は、毎月、X2組合員に対し、傘下のBDの報酬を含めた報酬を支払い、



X 2 組合員が、傘下のBDに対し、報酬を支払うこととなっていた。

BDへの報酬は、大別すると、①BDの販売実績に基づく販売手数料、②諸規定による支給、で構成される。

(ア) BDの販売実績に基づく販売手数料

前記ア(ア)記載のBD販売手数料基準に基づいて算出していた。

(イ) 諸規定による支給

会社は、BDに対して、「チーフ手当」、「新人スタート支援差額」、「新スタ保育手当」等、約10種類の手当等を会社が決定した規定により支給している。これらの手当等の内容及び金額は、会社が一律に決定しており、会社と販売受託者との間の販売委託契約書には記載されていない。これらの手当には、全額会社が負担する手当と、その一部を販売受託者が負担する手当があるが、その負担割合は会社が決定していた。なお、会社は、事前に、手当の内容及び負担割合を、1月又は7月のショップオーナー・マネージャー会議で説明していた。

ウ 上記ア記載の会社からX 2 組合員に支払われる販売手数料等については、実際のお金の流れとしては、以下のような形で支払われていた。

(ア) X 2 組合員は、会社に対して、①X 2 組合員及び傘下のBDが販売した商品の代金（クレジットカード決済によるものを除く）、②その他の負担金等、を納付することとなっていた。

a 商品の販売代金

顧客は、商品の代金を、現金又はクレジットカードで支払うこととなっていた。クレジットカード決済の場合、商品の代金は、直接、会社に振り込まれるため、X 2 組合員は、商品の販売代金のうち、現金で受領した金額を、会社に対して納付することとなっていた。

b その他の負担金等

X 2 組合員が会社に支払うべき、その他の負担金は、①クレジット手数料、クレジットカード用端末使用料及び同端末通信料等のクレジットカードによる代金精算に関する費用、②源泉所得税、③傘下のBDへの各種手当に関する販売受託者の負担分、④Y 2 福祉共済事業団の会費、等であった。

なお、Y 2 福祉共済事業団に加入した場合、業務上損害賠償義務を負った場合に一定の補償が受けられたが、同事業団への加入は任意であった。

(イ) 会社は、毎月、X 2 組合員が会社に納付すべき商品の販売代金等の金員から、X 2 組合員及びその傘下のBDに対する報酬を控除した残額を、X 2 組合員の口座から、引き落としていた。

これにより、X2組合員の手元に残った金額が、会社からX2組合員に対する報酬の支払に該当することとなっていた。

エ X2組合員は、X2組合員個人の売上及び販売手数料、傘下のBD各人についての売上及び販売手数料、X2組合員の「ショップ」としての販売手数料、X2組合員の「ショップ」としての精算表等（以下「販売明細書」という。）について、のぞみ野店の店舗においてコンピューターにより閲覧し、印刷することが可能であった。

販売明細書によると、平成29年11月度におけるX2組合員の報酬等の内訳は次のとおりであった。

(ア) 平成29年11月時点では、X2組合員には、傘下のBDが4名いた。

X2組合員個人として販売手数料は、消費税込みで45万5,216円であり、傘下のBDの販売手数料は、4名分を合計で、諸手当込み、消費税込みで19万2,640円であった。

また、X2組合員の「ショップ」としての販売手数料（諸規定による支給額）は、消費税込みで31万8,574円であり、うち、ショップオーナー・マネージャー手当は12万円であった。他には奨励歩合、エステ誘客助成金、認定成長支援歩合等が含まれていた。

その他、X2組合員は、研修に参加するための交通費や、「リクルート活動援助金」等として計3万8,049円の支給を受けていた。

したがって、X2組合員自身の報酬は、81万1,839円、傘下のBDへの報酬は4名で19万2,640円となっていた。

(イ) X2組合員の売上は、消費税込みで146万1,888円、傘下のBD4名の売上は、消費税込みで34万7,112円の計180万9,000円であった。また、このうち、クレジットカード決済は、63万1,044円であった。

また、X2組合員は、その他の負担金等として、①クレジットカード手数料、端末使用料及び通信料等のクレジットカードによる代金精算に関する費用として計2万4,372円、②X2組合員に対する源泉所得税として3万782円、③傘下のBDへの手当のX2組合員負担分として4,536円、④X2組合員及び傘下のBD1名、計2名分のY2福祉共済事業団の会費として2,400円、合計で6万2,090円を会社に納付する必要がある。

(ウ) X2組合員が会社に納付すべき金員は、商品の販売代金として、現金支払分117万7,956円(180万9,000円－63万1,044円)と、その他の負担金等として6万2,090円であり、合計124万46円であったところ、これと、会社からの報酬である100万4,479円(81万1,839円＋19万2,640円)と相殺し、結果として、会社は、

X 2 組合員の口座から、23万5,567円引き落としていた。

(エ) なお、傘下のBDに対する報酬の支払や、傘下のBDが現金で受け取った商品の販売代金の回収は、X 2 組合員が行う必要があった。また、X 2 組合員は、傘下のBDに対して報酬を支払う際、各BDに対して、同人の売上や販売手数料を記した明細を交付していなかった。

(9) 店舗の運営について

ア のぞみ野店の店舗の賃借関係について

「Y 2 ザ ビューティー」の店舗は、会社のブランドイメージのビジュアルアイデンティティーに沿った店舗であるため、①会社が借り上げ内装を施し、販売受託者に転貸する店舗と、②販売受託者が自らの資金で店舗の内装を実施する店舗があった。

のぞみ野店は、①の店舗で、会社が建物を借り上げ、内装を施したうえで、A氏と使用許諾契約を締結し、使用料と引き換えに、造作物・什器備品を含めて使用させていた。使用許諾契約には「Y 2 ザ ビューティー店営業の目的にのみ使用するものとする」という条項があった。また、水道光熱費、電話代、町内会・商店会等の地域会費等はA氏の負担である旨取り決められていた。

イ 店舗の賃料、光熱水費等について

A氏の指示により、X 2 組合員を含む販売受託者（ショップオーナー及びショップマネージャー）は、①のぞみ野店の家賃、光熱水費及び通信費、②ららぽーと店の家賃及び経費、等について頭数で割った金額を負担させられていた。

例えば、令和2年6月分についてみれば、上記に記載した家賃等は、X 2 組合員、A氏、B氏（ららぽーと店ショップオーナー）、C氏（のぞみ野店ショップマネージャー）及びショップマネージャー2名の計6名の販売受託者で負担しており、X 2 組合員は①について約5万円、②について約11万円を負担していた。

ウ 機材等について

のぞみ野店における使用機器でX 2 組合員の所有するものは、エステのマッサージを行う際に使用する蒸気発生器のみであった。

なお、本件審問において、X 2 組合員は、当該蒸気発生器は、本件契約締結後、会社からの祝い金で購入した旨、退職時に当該蒸気発生器は店舗に置いてきた旨陳述した。

(10) 税金の納付について

会社は、X 2 組合員に対する報酬から、所得税法第204条第1項第4号に基づく「外交員等に支払う報酬・料金」に対する源泉所得税を源泉徴収し、税務署に納税していた。

また、X2組合員は、ショップマネージャーであった時期、確定申告をしたことがある。

(11) 商品の注文について

X2組合員は、どのような商品を入荷した方がよいかを、A氏や他のショップマネージャーと相談し、X2組合員が考えている商品について、会社に対し出荷依頼を行ったことがあった。

(12) 販売後の報告について

X2組合員は、販売活動の都度、会社が指定するシステムに、売上日付、担当したBDや販売受託者の氏名、購入した顧客の氏名、商品名、販売数、金額を入力していた。システムへの入力、商品販売したその日のうちに打ち込むことが原則であるが、月末にまとめて入力することもあった。

当該システムへの入力は、本件契約書第11条に「報告の義務」として定められていた。

(13) 制服について

X2組合員は、のぞみ野店やららぽーと店で働く際は、会社の社名が記載された制服を着用していた。本件審問において、X2組合員は、自宅改装の店舗では服装は自由だが、「Y2 ザ ビューティー」の店舗においては、制服を着用することになっていた旨陳述した。

また、ビューティーマニュアルの「接客・マナー」の「身だしなみ」の「服装」の項には、ユニフォームについて、「ユニフォームのトップスは白なので、インナーも目立ってしまうことのないように白やベージュ系のものを選びましょう。」、「仕事以外では着用しません。」という記載があった。

(14) 兼業について

会社は、販売受託者に対して、会社以外の化粧品メーカーの商品を取り扱うことは禁じていたが、兼業は禁止していなかった。のぞみ野店で働いていた販売受託者又はBDの中に、会社以外の仕事をしていた者もいたが、X2組合員はしていなかった。

なお、別紙のとおり、本件契約書第20条第3項には「乙は、甲が行っているものと同種の事業（化粧品、化粧雑貨、宝飾品、服飾品、服飾雑貨、下着、健康食品の販売事業、エステ事業等、但しこれに限定されない。）を本契約以外では行なわないものとする。」と記載されていた。

## 第5 争点に係る当事者の主張

争点（会社が、組合の本件団交申入れに対し、X2組合員は労働組合法上の労働者に当たらないとして応じなかったことは、正当な理由のない団交拒否に当たるか。）につ

いて

## 1 申立人の主張

(1) 本件団交申入れの動機としては、会社による不当な請求と未払報酬（手当）があれば請求したいという思いがあった。

組合の要求趣旨は、契約内容やA氏の会社における位置づけを確認し、非人間的なA氏の言動と適正な報酬の不払いについて、会社に対し正当な請求をしたいということであった。本件団交申入書の要求事項は、契約内容に関する事、A氏の地位についてのこと、経費負担の合理性と請求責任とその根拠理由、補填した売上の根拠などを質す内容であり、X2組合員の会社に対する請求行為の根拠になるものである。退職した労働者といえども交渉申入れは充分有意義である。

(2) X2組合員が労働組合法上の労働者に当たることは明らかである。

ア 会社の管理の下で、A氏の指示に従い、のぞみ野店あるいは、ららぽーと店で化粧品の販売を月に400時間弱行っていたX2組合員が勤労者でないとすると、同人の生きる権利は全く奪われたままであり、X2組合員が勤労者である限り、憲法第28条で定められている労働者の団結権を有する。

イ 次に、厚生労働省の判断基準と本件についての内実について主張する。

(ア) 事業組織への組入れについて

a ①会社の主要な業務は化粧品の製造と店舗販売である、②店舗販売業務は、ほとんどがX2組合員らのような販売受託者やBDが担っている、③会社は販売促進行為であるエステのマニュアル化をしており、会社独自のものとしてそのテストも行っている、④所属する店舗としての単位で仕入れ、販売活動を行っている、⑤会社は制服の着用を義務づけており、名刺も経費は本人負担であるが、指定の形式で会社が作成する、⑥その他、会議で売上目標が設定され、その可否によって手当のカットがある、⑦BDの採用活動が強く推奨されている。

これらのことから、事業組織への組入れという点では、疑問の余地はない。

会社の化粧品販売業務において、X2組合員が、いつでもどこでも誰にでも好きな価格で販売する自由はなかった。X2組合員は会社で働く以前に、化粧品の販売もエステも経験がなかったのであり、販売事業を行う独自のシステムやノウハウは無に等しく、そもそも会社の事業に組み入れられなければ、化粧品の販売活動などできないのである。

b 販売受託者は、BDとして、傘下に入った販売受託者と同じ店舗で販売活動を行い、その実績をもってしか販売受託者になれない以上、開業できる店舗はそこしかない。X2組合員にA氏が管轄しない店舗で働くという選択肢

はシステム上も実際上もなかった。

- c ショップオーナー・マネージャー会議の主な議題は売上目標であり、同会議で、A氏グループ、のぞみ野店、X2組合員といった形で順に目標が決められていく。あまりに大きい金額だと意見という形で主張できるが、まずそれを承諾しなければならない。会社が示す目標額についてA氏グループとして若干の調整が入り、それが最終決定となり、各スタッフは売上目標を課されることになる。A氏が各人に割り当て、設定されていた。

(イ) 契約内容の一方的・定型的決定について

- a 契約内容の決定において、X2組合員は一切意見を言える立場ではなかったし、会社の定型の規則に従うことが義務であった。

報酬（手数料）については、X2組合員に交渉の余地すらなく、一切意見を言える立場になかった。また、ショップオーナー・マネージャー手当も、会社が一方的に決めた手当である。

また、BDへの支払の仕組みは、会社の定型的仕組みによるもので、X2組合員の傘下とされるBDへの手数料も会社が決めていた。全ては会社の決定した「規則」どおりであり、X2組合員が交渉したり、意見を言ったりする権利もなければ機会もなかった。

- b 本件契約を結ぶ際に会社からの説明はなかった。契約時にはA氏が立ち会っているが、会社の従業員との面談は記憶にない。会社との面談は幾度かあり、会社が販売手数料と具体的な販売方法について説明したことは認めるが、契約内容についての説明ではなかった。

(ウ) 報酬の労務対価性について

- a 会社はX2組合員の報酬を販売手数料であると主張するが、実態は、いくら売ったかによる、歩合給である。

報酬（手数料）は主にはエステを通して化粧品を販売することで発生する。エステや販売活動は労働そのものであり、その回数や時間に比例して手数料が増える。したがってこの報酬には労務対価性はある。

なお、エステはエステと称して、商品を販売することで、エステ行為に対しては、一切報酬は支払われない。エステ6回の契約をとれば、エステの際に使う商品を1種につき6個買ってもらうことになり、販売者には先買い、多数買いされた当該商品6個分の売上手数料が契約月に入ることになる。

- b また、ショップオーナー・マネージャー手当は、管理職手当といえるものである。これは、毎月入金され、X2組合員の場合は12万ほどになる。

ショップオーナー・マネージャー手当は、X2組合員と傘下のBDのト

タル売上額に応じた役職への歩合給であり、ショップオーナー・マネージャーという管理職に優遇的に手当として一定額支払われているもので、販売の実績比率に応じて支払われる「手数料」とは意味合いが違う。

- c さらに、会社では、販売手数料以外に、様々な助成金や賞金、ボーナス、手当などがある。これらは、販売手数料(歩合給)とは違う性質のものである。

(エ) 業務の依頼に応ずべき関係について

- a X2組合員は実態として、店舗への「出勤」を「リーダー」であるA氏という上司の指示で強要され、真夜中でも休日でも呼出を受け、労働を提供していた。

A氏の命令は絶対であって、逆らうことはできなかった。A氏の指示を断ることができなかったのは、「罰金」(A氏より遅れて出勤すると払うこととされていた)や「土下座」(A氏の出勤日に出勤していなかったり、遅刻を繰り返したりすると土下座して謝らされることがしばしばであった)、叱咤、暴言によるものである。会社の営業担当に相談したこともあったが、何らの対応もなかった。

- b このA氏の権限の強大さは、会社から与えられた権限を背景にしているのであり、のぞみ野店でもららぽーと店でも一般的には店長に当たる存在である。会社には管理監督する義務があるといえる。実際、A氏はBDや販売受託者などの店舗スタッフから「支店長」、「店長」と呼ばれている。

会社がA氏に仕組みとして組織上どのような権限を与えているかは不明であるが、X2組合員はA氏から「会社のルールでは違う」、「会社のルールではだめ」等と言われており、A氏の言うことは会社の言っていることと理解していた。

本件契約書第27条に丙(A氏)は本来、乙(X2組合員)に対し、サポート、代行が役割となっている。一方、本件契約書第5条第5項には、エステ業務を行う場合は、甲(会社)の指示・指導に従い、とあるが、会社からの具体的な指示・指導等は一切ない。日常的に店舗に訪れることもない。したがって、実際上は、A氏が会社を代行して(会社での上司として)、指示・指導することになり、そのことを会社は容認しているところであった。

- c ららぽーと店の勤務はシフトで決まっており、拒否できなかった。のぞみ野店での勤務は、A氏の直接的管理があり、同氏から遅れての出勤は許されなかったし、会社からの「ノルマ」を実現するには、一定、のぞみ野店で働かざるを得なかったから、X2組合員は、ほぼ毎朝7時過ぎにはのぞみ野店に出勤し、事務作業を行い、ららぽーと店での勤務の時には、ららぽーと店

へ午前9時頃に着くように店を出ていた。ららぽーと店での勤務がない場合は、かなりのハードなスケジュールでエステの予定を入れていた。

(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について

a X2組合員は、のぞみ野店とららぽーと店の2か所以外での販売活動は許されず、業務に当たる場所も時間も指定されていた。

また、販売方法もマニュアルで決まっていた。

加えて、販売記録の提出も締め日が決まっており（月末）、その日は深夜まで残って作業しなければならない。自由な販売活動であれば、多少、売上日時をずらすことも可能だが、それも許されなかった。

b BDですら売上目標が設定され、到達しないと退職（契約解除）を迫られ、ショップマネージャーとなると、さらにその販売義務（目標）が大きくなるのであるから、實際上エステなどの業務による時間拘束は明らかである。加えて、顧客からのエステ予約をA氏が勝手にX2組合員に命じる形で受けており、明らかに拘束があると考えべきである。

c また、X2組合員の勤務時間の実態をみると、ららぽーと店については、勤務シフトが決まっており、時間的拘束は明らかである。また、のぞみ野店での業務も少なからずあった。

(a) ららぽーと店への勤務のシフトはB氏（A氏の義娘）の妹であるC氏が作成する。C氏は、A氏に代わってシフトを組んでいたにすぎず、X2組合員らにとってすれば、このシフト勤務は「上司」であるA氏の指示命令と受け取っていた。

ららぽーと店を開店しておかなければならないために、X2組合員らに「出勤」させている。ららぽーと店の開店時間帯（基本午前10時から午後9時）が拘束時間になった。ららぽーと店ではたまにエステが入ることがあったが、ほぼ店番だけで訪れる客も少なかった。

(b) のぞみ野店については、シフトはないが、A氏は朝9時に出勤するので、その1時間ほど前に出勤するのが、「決まり」となっていた。A氏より遅れてくると「罰金」がある。同じく、退店も、A氏の帰宅後であった。A氏は午後6時頃帰宅することが多かったが、X2組合員は、エステ等の販売活動の後、販売記録を作成する事務作業があったため、概ね、午後8時から9時頃まで残らざるを得なかった。また、帰宅してからも、A氏からの指示で店に戻ることも珍しくなかった。

A氏は週に1日休むが不定期であり、同人の出勤日に出ていない、もしくは「遅刻」を繰り返すと土下座して謝らせられることがしばしばあった。



このため、遅刻欠勤などできるはずもなく、X2組合員には出勤の自由はなかった。

(c) X2組合員は、ららぽーと店で既に、年中無休で3日に1日の割で12時間、その他2日は6時間のシフトで、月に180時間の労働であった。のぞみ野店での業務はエステ以外に事務的な業務もあり、自由に出勤できる余裕はなく、概ね月に250時間超の労働で過労死認定基準を超えていた。

(d) C氏の作成したシフトに従わざるを得なかったのは、ららぽーと店とのぞみ野店におけるA氏の権力は絶大であって、その権威については会社の後ろ盾があつてこそと思われた。

前記(エ) bで記載したとおり、A氏の権限の強大さは、会社から与えられた権限を背景にしているのであり、会社には、管理監督する義務がある。

#### (カ) 顕著な事業者性について

X2組合員は、他社製品を売る自由も、のぞみ野店及びららぽーと店以外の場所で販売する自由もない。自ら販売する商品を選択して仕入れているものでもなく、自ら什器・設備も保持せず、もっぱら労働を提供しているにすぎず、顕著な事業者性など全くない。

##### a 自己の才覚で利得する機会について

顧客の獲得において当然自己の才覚は必要とされるが、一定の枠内であり、会社での販売以外では利益を得ることは許されなかった。X2組合員は、実質自らの労働を通じてしか収入を得ることができず、その額もわずかである。X2組合員の自由裁量は全くない。

##### b 他人労働力を利用する可能性及び他人労働力を利用する実態について

(a) ショップマネージャー認定には、申請後6か月の間に新人スタートBDが2人以上いることが条件であるため、X2組合員はしかたなく求人活動して2名確保した。X2組合員が自らBDを積極的に雇用するというのではなく、ショップマネージャーの義務として「配下」のBDを絶えず2名以上確保しなければ、会社との契約が終了してしまうからであり、拒否権はなかった。

(b) BDの報酬は会社のルールに従って決められており、会社からBDの各人に支払うべき金額も明示した報酬明細が送られてくる。BDへの支払は、現金でX2組合員より手渡しする。実際上は、X2組合員の口座を通じてBD各自に支払われているだけである。

(c) X2組合員は、BDが退職あるいは売上不足で解雇されると困るため、BDの売上にX2組合員自身の売上を追加して報告し、多少多めに払った

ことがある。会社のBDへの支払額のルールはBDも知っているのもので、その裁量は「多少」という限界があった。また、かなり多く売上を回したBDには支払を報酬明細より少なめに支払うこともあった。これは、自らの契約（雇用）を守るための最低限の方策である。

(d) BDの契約の内容は、会社とBDの間の「登録」で決まり、X2組合員にBDの契約の内容についての決定権はなく、会社に「登録」せずに採用することもできない。

c 機材、材料の経費負担について

エステに使う機器である蒸気発生器はX2組合員が購入したが、会社の援助金によるもので、本来はX2組合員の私物であるが、実際は、店舗に譲渡したものになっている。

のぞみ野店の家賃やその他経費の応分負担をA氏から求められていたが、その計算式も明らかにされず、実態はA氏の言われるままの請求で支払っていた。拒否することはできなかった。

d 会社は、X2組合員が消費税を受け取っているから個人事業主と決めつけるが、税法上の会社の対応は、X2組合員と会社の関係を決定することにはならない。

(3) 以上のとおり、X2組合員は、労働組合法上の労働者であり、会社は、組合の団交申入れに応諾する義務があるといえる。にもかかわらず、これを拒否した会社の対応は、不当労働行為である。

## 2 被申立人の主張

(1) 労働組合法上の労働者該当性の判断基準については、東京地判令和4年6月6日（令和元年（行ウ）第460号）に「①加盟者が相手方の事業遂行に不可欠ないし枢要な労働力として組織に組み入れられているか、②契約の締結の態様から、加盟者の労働条件や労務の内容を相手方が一方的・定型的に決定しているか、③加盟者の報酬が労務供給に対する対価又はそれに類するものとしての性格を有するか、④加盟者が、相手方から個々の業務の依頼に対して、基本的に応ずべき関係があるか、⑤加盟者が、一定の時間的、場所的拘束を受け、参加人の指揮命令の下において労務を提供していたか、⑥加盟者が独立した事業者としての実態を備えているかといった事情を総合的に考慮して、使用者との交渉上の対等性を確保するために労組法の保護を及ぼすことが必要かつ適切と認められるかという観点から判断するのが相当である」とされているので、以下、これに沿って主張する。

ア 販売受託者が相手方の事業遂行に不可欠ないし枢要な労働力として組織に組み入れられているかについて

(ア) 販売受託者は、会社から営業場所の指定や営業時間を指定されることはない。販売受託者が他の事業活動を行うことも競業他社の販売活動でない限り、自由である。

販売する商品についても、会社の商品の中から販売受託者がそれぞれ考え、販売に適したものを販売している。

また、基本的に誰をBDとするかも販売受託者の自由であり、販売受託者が再委託契約をしたBDに対し、会社が登録を拒否することは基本的にない。さらに販売受託者は、自分自身が販売した分だけでなくBDが販売した分も含めた売上に応じて会社から手当を受け取る。販売受託者は、全ての販売活動をBDに再委託し、自らは全く販売活動をしなくても手当を受け取ることが可能である。

販売受託者は、独立した事業者として確定申告も行っている。

会社も販売受託者とともに独立した事業者であり、販売受託者の営業活動は、販売受託者の独自の責任と手腕によって行われ、その判断で必要なBDと再委託販売契約を締結している。そして、販売受託者は、他人であるBDの販売活動を通じて利益を得ている。

また、店舗の立地、営業時間についても、会社が販売受託者に対し、指定することはない。

販売受託者は、独立した事業者として位置づけられており、会社の事業の遂行に不可欠な労働力として会社の事業組織に組み入れられているとは評価できない。

(イ) 会社からX2組合員に対し、のぞみ野店で販売活動を行うよう求めたことはないし、同店の営業日時を指定したこともない。

X2組合員と会社との本件契約書において、販売場所や販売時間を限定する規定はなく、X2組合員は、自ら個人事業主として、A氏と同じ店舗で販売活動を行うことを選んだのである。なお、BDが会社と直接委託販売契約を締結した場合、当該元BDは委託元であった販売受託者を頂点とするグループに入ることにはなるが、委託元の販売受託者と共同店舗を運営する義務までがあるわけではない。

(ウ) 会社として社名が記載された制服ユニフォームは用意しているが、着用は強制していない。希望者に販売している。現実には、ユニフォームを着用していない販売受託者もいる。

(エ) 本件契約書第1条第2項にある販売目標については、X2組合員が会社に対し、毎月、販売目標を所定の書式に記載して報告していた。どのような目標を

設定するかは、基本的に販売受託者の自由である。よほど、従前の実績とかけ離れた目標を設定した場合、会社の従業員と販売受託者の間で面談が行われることはある。しかし、X2組合員に関しては一度もそのような面談は実施されなかった。

イ 契約の締結の態様から、販売受託者の労働条件や労務の内容を会社が一方的・定型的に決定しているかについて

(ア) 会社と販売受託者の委託販売契約が、会社が統一的な内容を定型化したものであり、販売受託者がその内容を決定することはできず、会社との個別交渉や会社の特別事情等により契約内容が変更されることもないから、一方的・定型的に定められたものということは、会社としても争わない。

しかし、会社と販売受託者の委託販売契約は、販売受託者の事業活動について規定したものであり、その経営の在り方に一定の制約を課すものということはあるものの、販売受託者が、自らの営業活動の中で自らの販売活動と他人であるBDの販売活動のそれぞれについて、どのような割合や態様で行うかは販売受託者の判断に委ねられている。そして、販売受託者自身の具体的な販売活動の内容も販売受託者の判断に委ねられている。

したがって、会社と販売受託者の委託販売契約において、会社への労務提供の在り方が一方的・定型的に定められているものと評価することはできない。

(イ) 本件契約締結の際に、会社従業員とX2組合員は面談をしており、その際に販売手数料についても説明している。

(ウ) 委託販売契約書に規定された販売手数料以外にも、会社は販売受託者に対し、会社が決定した諸規定により手数料等を支給している。決定した規定の内容は、ショップオーナー・マネージャー会議で示している。委託販売契約書には諸規定について記載されていない。

委託販売契約書には記載していない理由は、諸規定による支給は、委託販売契約書よりも販売受託者がさらに有利になる内容であり、また、会社が販売受託者のインセンティブとなり会社商品の販売促進につながる様々な規定を日々考案しており、短期間で変わることもあるためである。

(エ) 会社が販売受託者と負担を分かち合ってBDに支給する手当は様々であり、会社が日々考案しているものであり、負担割合も会社が決定している。ただし、会社の一方向的な意思表示で販売受託者に負担を強いることはない。事前に1月又は7月のショップオーナー・マネージャー会議で販売受託者に説明しており、販売受託者は、当該説明を聞いたうえで、BDの手当を申請し、会社と負担を分かち合って、BDに手当を支給している。

ウ 販売受託者の報酬が労務供給に対する対価又はそれに類するものとしての性格を有するかについて

(ア) 組合は、X 2 組合員の収入は売上に応じた歩合給である旨主張するが、本件契約書第 9 条にあるように、X 2 組合員の収入は、販売手数料である。会社は、BD 販売分も含めて、販売受託者に販売手数料を払い、BD は、自分の契約相手である販売受託者から販売手数料を受け取る。

また、販売受託者になると、BD 販売手数料とは別に、当該販売受託者傘下の BD も含めた全売上に応じてショップオーナー・マネージャー手当が支給される。このショップオーナー・マネージャー手当も、委託販売契約書第 9 条 1 項の「販売手数料」に含まれる。

(イ) 基本的に誰を BD とするかも販売受託者の自由であり、販売受託者が再委託契約をした BD に対し、会社が登録を拒否することは基本的にない。さらに販売受託者は、自分自身が販売した分だけでなく BD が販売した分も含めた、つまり他の BD による販売活動を含む、総体としての営業体としての販売額に応じて会社から手当を受け取る。販売受託者は、法人でもなることは可能であるし、全ての販売活動を BD に再委託し、自らは全く販売活動をしなくても手当を受け取ることが可能である。

したがって、報酬の労務対価性を認めることはできない。

エ 販売受託者が、会社から個々の業務の依頼に対して、基本的に応ずべき関係があるかについて

(ア) 販売受託者は、会社から営業場所の指定や営業時間を指定されることはない。販売する商品についても、会社の商品の中から販売受託者がそれぞれ考え、販売に適したものを販売している。

したがって、販売受託者は、会社から個別具体的な労務の提供を依頼され、事実上これに応じなければならない関係に立つものではない。

(イ) 組合は、A 氏から X 2 組合員への指示に関して主張するが、X 2 組合員と A 氏とのやり取りについては不知。X 2 組合員も A 氏も、会社と委託販売契約を締結した独立した個人事業主である。また、X 2 組合員から会社に対し、当時、A 氏との関係について相談はなかった。

(ウ) 会社から A 氏に対し、他のショップマネージャー等への何らかの権限を与えた事実はない。また、会社から、X 2 組合員に対し、A 氏からの指示を順守するよう指示した事実もない。

a ただし、A 氏は、X 2 組合員に対し、本件契約書第 27 条第 1 項に基づくサポート業務を行う義務を負っている。当該サポート業務とは、顧客獲得方法、

BDへの指導方法等を含めた傘下の育成指導である。エステ業務は会社で研修を行っているが、A氏からX2組合員にエステ業務についてサポート業務も当然あったであろう。

- b この本件契約書第27条第2項に記載している同条第1項の「業務委託の手数料」とは、ショップオーナー・マネージャー手当のことである。同手当は、A氏のようなグループオーナーの場合、自分と元々傘下のBDであったX2組合員のような販売受託者の分の売上も含めて、グループ全体の売上を基準に支払われる。

会社は、個別具体的なサポート業務の報告を求めている。X2組合員の売上が上がるという結果が出ればA氏が適正なサポートを行っていたものとみなして、X2組合員の売上も含めたグループ全体の売上でA氏に対するショップオーナー・マネージャー手当を支払っていた。

- c BDが会社と直接委託販売契約を締結した場合、必ず当該元BDの委託元であった販売受託者を頂点とするグループに入らないといけない決まりになっていたが、そのことは、BDが販売受託者になろうとする場合、会社の担当者が面談し、説明をしている。

また、元BDが委託元の販売受託者のグループに入る義務があるとしても、当該元BDは、委託元であった販売受託者と共同店舗を運営する義務までがあるわけではない。

- オ 販売受託者が、一定の時間的、場所的拘束を受け、会社の指揮命令の下において労務を提供していたかについて

- (ア) 販売受託者は、会社から営業場所の指定や営業時間を指定されることはない。販売受託者は、自分自身が販売した分だけでなくBDが販売した分も含めた売上に応じて会社から手当を受け取る。販売受託者は、全ての販売活動をBDに再委託し、自らは販売活動をしなくても手当を受け取ることが可能である。

したがって、販売受託者が、会社の指揮命令下において労務を提供していると評価することはできない。

- (イ) A氏からX2組合員への指示について、X2組合員とA氏とのやり取りについては不知。共同店舗を経営するにあたって、A氏とX2組合員の間で取り決めはあったであろうが、その内容は不知。X2組合員もA氏も、会社と委託販売契約を締結した独立した個人事業主である。

A氏の権限については、前記エ(ウ)でも主張したとおり、会社からA氏に対し、他のショップマネージャー等への何らかの権限を与えた事実はない。また、会社から、X2組合員に対し、A氏からの指示を順守するよう指示した事実も

ない。

(ウ) 販売受託者は、販売活動の都度、会社の指定するシステムに販売活動を入力しなければならない。このシステムへの入力により、BD別・商品別売上、商品の在庫状況等について、会社は把握することができる。

カ 販売受託者が独立した事業者としての実態を備えているかについて

(ア) 販売受託者は、会社から営業場所の指定や営業時間を指定されることはない。販売受託者が、他の事業活動を行うことも競業他社の販売活動でない限り、自由である。

販売する商品についても、会社の商品の中から販売受託者がそれぞれ考え、販売に適したものを販売している。

また、基本的に誰をBDとするかも販売受託者の自由であり、販売受託者が再委託契約をしたBDに対し、会社が登録を拒否することは基本的にない。さらに販売受託者は、自分自身が販売した分だけでなく、BDが販売した分も含めた売上に応じて会社から手当を受け取る。販売受託者は、全ての販売活動をBDに再委託し、自らは全く販売活動をしなくても手当を受け取ることが可能である。

販売受託者は、独立した事業者として確定申告も行っている。

販売受託者は、店舗の立地、BDとの再委託販売契約の締結について自ら決定した上で、他のBDによる販売活動を含む、総体としての営業体による損益の帰属主体として、会社とは独立した立場で営業活動を行っている。

したがって、販売受託者は独立した事業者としての実態を備えているというべきである。

(イ) X2組合員は、自ら顧客に対し声をかけたり、広告を出すなどして、BDを募り、X2組合員に誘われてBDとなった者が販売した分についても、X2組合員は、当該BDが受け取る分とは別に販売手数料を受け取っていた。

(ウ) X2組合員が業務を行う上で必要な費用は、X2組合員自身が用意しており、会社が用意したものでないことには争いが無い。経費負担に関するA氏とX2組合員とのやり取りは不知であるが、会社がX2組合員に対し、経費の負担や他店舗の勤務を指示した事実はない。

(エ) また、会社がX2組合員に支払う販売手数料は、消費税を含めたものであり、X2組合員が消費税を受け取っていることも同人が労働者ではなく、個人事業主であることの証左である。

(2) A氏が、労働組合法上の労働者に該当しないことは、組合も認めるところである。

A氏もX2組合員も、会社との関係では同じ販売受託者である。会社との権利関

係は、A氏もX2組合員も変わらない。

A氏が、労働組合法上の労働者でないのと同じように、X2組合員も労働組合法上の労働者ではない。

- (3) 以上のとおり、販売受託者であるX2組合員は、労働組合法上の労働者に該当しない。したがって、本件申立ては、棄却すべきである。

## 第6 争点に対する判断

- 1 会社が、組合の本件団交申入れに対し、X2組合員は労働組合法上の労働者に当たらないとして応じなかったことは、正当な理由のない団交拒否に当たるかについて、以下判断する。

- (1) 前記第4. 3(10)認定によると、本件団交申入書に対する回答である3.10.20会社回答書には、X2組合員が労働組合法上の労働者に該当しない以上、組合からの団交申入れに対しては応じかねる旨の記載があったことが認められる。

そこで、X2組合員が労働組合法上の労働者に当たるか否かについて検討する。

ア 労働組合法第3条は、「この法律で『労働者』とは、職業の種類を問わず、賃金、給料その他これに準ずる収入によって生活する者をいう。」と定めているところ、同法上の労働者は、労働組合活動の主体となる地位にある者であるから、雇用契約によって使用される者に限定されず、雇用契約下にある者と同程度の使用従属関係にある者又は労働組合法上の保護の必要性が認められる労務供給契約下にある者をいう。本件も、委託販売契約の外形を取っているからといって、労働組合法上の労働者性が直ちに否定されるものではない。X2組合員が労働組合法上の労働者であるかどうかについては、同組合員と会社との間で交わされた業務に関する合意内容や業務遂行の実態において、従属関係を基礎づける諸要素の有無・程度等を総合考慮して判断する必要がある。

イ この場合、総合考慮の対象として従属関係を基礎づける諸要素には、「基本的判断要素」として、①事業組織への組み入れ、②契約内容の一方的・定型的決定、③報酬の労務対価性、「補充的判断要素」として、④業務の依頼に応ずべき関係、⑤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、「消極的判断要素」として、⑥顕著な事業者性、の6要素がある。以下、X2組合員の業務実態に即して、これら6要素についてみる。

### (ア) 事業組織への組み入れについて

前記第4. 1(1)、2(1)ウ、3(2)認定によると、①会社は、化粧品販売業務等を営む会社であること、②本件契約書第1条には、目的として各種会社の化粧品、化粧雑貨、エステ用商材等を販売することを委託する旨の記載があること、③会社の商品の売上は、販売受託者及びBDが約9割を占めており、



商品販売に従事する人数も、会社の従業員が約300人、販売受託者及びBDが約4万人であったこと、が認められる。

これらのことからすると、本件契約は、会社が自社商品の販売を目的として、業務に従事する人員を確保するために締結されたものであるといえる。また、会社の商品の売上では約9割、販売に従事する人数においては99.9%を販売受託者及びBDが占めているのであるから、販売受託者及びBDは、会社の自社商品販売業務の遂行に不可欠ないし枢要な役割を果たす労働力として組織内に位置づけられているとみるのが相当である。

また、前記第4.4(6)、(7)イ、(13)、(14)認定によれば、①販売受託者は毎月会社所定の目標シートにBDの個人を含めた販売目標額やリクルート見込み等記載して報告する義務があったこと、②販売受託者には会社のショップオーナー・マネージャー会議に原則として出席する義務があったこと、③着用の義務については不明だが、販売受託者に対して仕事着としての社名の入った制服やユニフォームが準備されていたこと、④本件契約書第20条第3項により、販売受託者には、会社が行っているものと同種の事業を行うことが禁止されていたこと、が認められる。このうち、①及び②については販売受託者が組織に組み入れられていることを、③については会社が、販売受託者を会社の組織の一部として扱っていることを第三者に対して表示していることを、④については販売受託者の会社への専属性を、それぞれ示すものといえる。

したがって、X2組合員は、会社の商品販売業務の遂行に不可欠ないし枢要な労働力として、会社組織に組み入れられていたとみるのが相当である。

#### (イ) 契約内容の一方的・定型的決定について

前記第4.3(2)、4(1)ア、(8)ア(ア)、(イ)a、b認定によると、①会社と販売受託者との間の委託販売契約書の様式は、定型のもので、時期により若干の変更はあるが、概ね同一であり、会社は、同じ時期であれば、どの販売受託者とも同じ内容で契約をしていたこと、②本件契約書第5条第2項には、販売方法について、顧客と直接対面してのカウンセリング販売以外の方法による販売は、一切、行わない旨の記載があること、③販売手数料の算出に用いるBD販売手数料基準は、会社が決定したものであり、また、この基準はBDも販売受託者も全員一律で適用されていたこと、④同じく販売手数料の算出に用いるショップオーナー・マネージャー手当の算定基準等は、会社が決定していたこと、⑤会社と販売受託者との間の販売委託契約書に記載はないが、販売受託者に支給される約20の手当等は、会社が決定した規定によるものであること、が認められる。また、会社自身、会社と販売受託者の委託販売契約が、一方的・

定型的に定められたものということは、争わないとしている。

これらのことからすると、会社が、販売業務の方法、報酬の算定基準、算出方法も含んだ契約の内容を、一方的かつ定型的に決定していたことは明らかである。

(ウ) 報酬の労務対価性について

- a 前記第4. 3(2)、4(2)、(5)ウ(イ)認定によると、①本件契約書第9条第1項には、会社は、X2組合員が商品を販売した販売額に応じ、BD販売手数料基準表により算出した販売手数料を支払う旨の記載があること、②本件契約書第5条第2項には、販売方法について、顧客と直接対面してのカウンセリング販売以外の方法による販売は、一切、行わない旨の記載があること、③X2組合員は、会社の商品の販売に際して、カウンセリング販売及びエステ販売という手法をとっていたこと、④カウンセリング販売とは、顧客の肌質や個性にあった情報を伝えるとともに、適切な商品を勧め、顧客が満足するように努める、というものであり、エステ販売とは、化粧品を用いて顧客にエステサービスを提供し、当該化粧品を販売する、というものであること、⑤会社が販売受託者やBDに配付しているビューティーマニュアルには、ベーシックカウンセリングについて、「タブレット、肌カメラを使用し、その場で肌を見て20分で肌分析～お手入れ提案ができるカウンセリングシステムです」との記載があること、⑥エステのコース販売は3回のコースと6回のコースがあり、エステ1回には平均的に1時間40分程度の時間を要していたこと、会社は前記第4. 3(8)認定のとおり、別件清算金支払請求訴訟において、「エステの役務提供等の商品を販売」しているとして、未実施エステ分の販売手数料の支払を求めていること、が認められる。

これらのことからすると、会社からX2組合員に対して支払われていた報酬は、商品の販売手数料との形式をとっているものの、実質的には、カウンセリング販売やエステ販売といった役務に対する対価であるとみるべきである。

- b これに対して会社は、販売受託者は、自分自身が販売した分だけでなく、他のBDによる販売活動を含む、総体としての営業体としての販売額に応じて会社から手当を受け取る旨、販売受託者は、全ての販売活動をBDに再委託し、自らは全く販売活動をしなくても手当を受け取ることが可能である旨、したがって、報酬の労務対価性が認められない旨主張する。

しかしながら、まず、前記第4. 3(2)認定のとおり、本件契約書第9条にはX2組合員がBDに対して販売手数料を支払うときはBD販売手数料

基準表に定めた基準を守って行うことが定められており、X2組合員は、会社から傘下のBDの販売手数料として受け取った金額を、そのままBDに対して支払うよう会社によって定められているのだから、この部分に関しては、傘下のBDを使用して他人の労働により利得を得たという関係にあったとみることはできない。

次に、前記第4.4(2)、(3)認定によると、本件契約後も、X2組合員は、のぞみ野店及びららぽーと店で、カウンセリング販売やエステ販売を行うことにより労務を提供していたのであるから、少なくとも、X2組合員個人の販売実績に応じた販売手数料が、同人の労務に対する対価であるとの側面があることには変わりはない。

さらに、会社がショップ全体の販売額に応じて支払っている「ショップオーナー・マネージャー手当」や「奨励歩合」は、X2組合員が自らの「ショップ」において、傘下のBDに対する教育や指導・監督等のマネジメント業務を行ったことに対するものとみることができるのであるから、これらが支払われていたことをもってX2組合員に対する報酬の労務対価性を否定することはできない。

しかも、前記第4.4(8)エ(イ)認定のとおり、平成29年11月度の販売明細書によると、X2組合員の売上は、消費税込みで146万1,888円、傘下のBD4名の売上は、消費税込みで、計34万7,112円であったのであるから、傘下のBDの売上は、X2組合員のショップ全体の販売実績の20%に満たない割合でしかなく、これによりX2組合員の報酬の労務対価性が否定されるほどのものではない。

(エ) 業務の依頼に応ずべき関係について

当該判断要素は、「①事業組織への組み入れ」を補充する判断要素であるところ、前記(ア)判断のとおり、X2組合員が会社組織に組み入れられているとみられる以上、当該判断要素については、検討の必要を認めない。

(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について

a 広い意味での指揮監督下の労務提供について

前記第4.3(2)、4(2)、(5)認定によると、①X2組合員は、会社の商品のエステ販売及びカウンセリング販売を行っていたこと、②本件契約書第5条には、販売方法として、(i)顧客と直接対面してのカウンセリング販売以外の方法による販売は、一切行わない旨、(ii)エステ業務を行う場合は、会社の指示・指導に従い、会社の定めた基準・約束ごと等を遵守してこれを行うものとする旨の記載があること、③会社は、販売受託者やBDに対し、

ビューティーマニュアルを配付しており、X2組合員も同マニュアルを受領していたこと、④ビューティーマニュアルは、200ページ以上ある冊子であり、その中には、(i)「身だしなみ」として、「服装」、「髪型」、「メイク」、「手」、「足元」、「アクセサリ」及び「香り」についての注意事項等の記載があったこと、(ii)ベーシックカウンセリングの手順についての記載等があったこと、(iii)顔エステに関する記載が約40ページあったこと、が認められる。

これらのことからすると、X2組合員は、会社の商品のエステ販売やカウンセリング販売を行うに当たり、ビューティーマニュアルによって、エステの方法やカウンセリングの方法等について、詳細な指示を会社から受けていたとみることができ、会社の指定する業務遂行方法に従い、その指揮監督下において業務を行っていたといえる。

b 一定の時間的場所的拘束について

会社は、会社からA氏に対し、他のショップマネージャー等への何らかの権限を与えた事実はない旨、会社から、X2組合員に対し、A氏からの指示を順守するよう指示した事実もない旨主張する。

しかしながら、前記第4.2(2)カ(イ)、3(2)、4(1)ア、イ認定によると、①販売受託者は、傘下のBDが、会社との間で、直接委託販売契約を締結して販売受託者になると、「グループオーナー」又は「グループマネージャー」との名称で呼ばれるようになり、元々傘下のBDであった者は、当該グループオーナー又はグループマネージャーを頂点とする「グループ」に入るようになっていたこと、②本件契約締結後、X2組合員はA氏を頂点とするグループに属することになったこと、③本件契約書第27条第1項には「丙とは、乙に対し、本契約に基づき甲が乙に対して行う商品の販売、エステ業務、ビューティードイレクターの増員、育成等に関する諸活動について、甲をサポートあるいは甲を代行しこれらを行う者を指し、甲は丙に対し、これらの業務を委託し、乙及び丙はこれを承諾しました。」と規定されているところ、本件契約書において、「甲」は会社を、「乙」はX2組合員を、「丙」はA氏を指すこと、④本件契約書における「丙」に該当する人物は、BDであった時の委託元であった人物がなることとなっていたこと、が認められる。

これらのことからすると、A氏は、X2組合員がBDであったときの委託元の地位にあった人物に相当し、また、本件契約書においては、会社を代行して、X2組合員に対し、商品の販売やエステ業務等に関して何らかの指示を行う者と規定されており、さらには、グループオーナーとして、その下に

販売受託者とその傘下のBDを従えるピラミッド型組織であるグループの頂点の地位にある人物であったのだから、X2組合員がA氏の指示に従わざるを得ないことは、会社によって用意されたこのような組織構造の中の販売員同士の関係性からすれば、無理もなかったと推認できる。

そうであれば、A氏からの指示により、X2組合員は時間的場所的拘束を受けていたと言わざるを得ない。X2組合員は、本件契約締結後は、A氏の指示により、働く場所や時間を決定されていたのであって、自らの自由裁量により、働く場所や時間を決定していたとはいえない。

(カ) 顕著な事業者性について

a 会社は、X2組合員に顕著な事業者性が認められることの根拠として、①会社から営業場所や営業時間を指定されることはない旨、②他の事業活動を行うことも競業他社の販売活動でない限り、自由である旨、③販売する商品についても、会社の商品の中から販売受託者がそれぞれ考え、販売に適したものを販売している旨、④誰をBDとして再委託契約を締結するかも自由である旨、⑤自分自身が販売した分だけでなく、BDが販売した分も含めた売上に応じて会社から手当を受け取る旨、⑥全ての販売活動をBDに再委託し、自らは全く販売活動をしなくても手当を受け取ることが可能である旨、⑦独立した事業者として確定申告も行っている旨、⑧店舗の立地、BDとの再委託販売契約の締結について自ら決定した上で、他のBDによる販売活動を含む、総体としての営業体による損益の帰属主体として、会社とは独立した立場で営業活動を行っている旨、主張するので検討する。

b 前記①の営業場所の指定や営業時間に関する主張について

前記(オ) b判断のとおり、X2組合員は、A氏の指示により、働く場所や時間の拘束を受けているから、この点に関する会社の主張をもって、X2組合員が顕著な事業者性を有していたとまではいえない。

c 前記②の営業活動の自由に関する主張について

前記第4.4(14)認定によると、会社は、販売受託者に対して、会社以外の化粧品メーカーの商品を取り扱うことは禁じているが、兼業を禁止していなかったこと、のぞみ野店で働いていた販売受託者又はBDの中に、他に仕事をしてきた者がいたことが認められる。

しかしながら、原則として兼業を禁止されなかったことのみをもって、X2組合員に顕著な事業者性があったとはいえない。同種事業との兼業が禁止されていることは、上記「事業組織への組み入れ」の「専属性」を強く推認させる事情ともいえる。

d 前記③の販売商品の選択の自由に関する主張について

前記第4. 4(11)認定によると、X2組合員は、入荷商品の選定に一定の裁量権を有していたことが認められる。

しかしながら、雇用契約に基づく従業員ですら、役職に応じた入荷商品選定の権限が認められることがあるのだから、入荷商品選定権限があったことをもって、直ちに、顕著な事業者性が認められるとはいえない。

また、前記第4. 3(2)認定のとおり、本件契約書第8条からすると、X2組合員には、商品の価格設定については裁量がなく、さらに、前記(オ) a判断のとおり、X2組合員は、会社の商品のエステ販売やカウンセリング販売を行うに当たり、詳細な指示を会社から受けていたといえる。これらのことを鑑みると、X2組合員が商品の販売業務を行うに当たり、独立した事業者としての広範な裁量があったとはいえない。

e 前記④⑤⑥のBDへの再委託に関する主張について

前記第4. 4(8)ア(イ) a、b、エ(ア)認定によると、(i) X2組合員は、会社から、ショップオーナー・マネージャー手当や奨励歩合等の支給を受けていたこと、(ii) ショップオーナー・マネージャー手当は、販売受託者の売上金額とその傘下のBDの売上金額の合計額に応じて支払われる手当であること、(iii) 奨励歩合は、X2組合員及びその傘下のBDの売上金額の合計額の3%であったこと、が認められる。これらのことからすると、X2組合員は、他人を使用し、他人の労働により報酬の一部を得ていたといえる。

しかしながら、前記第4. 2(2)ウ、3(2)、4(6)認定によると、(i) 会社において、販売受託者となる審査条件として、申請後6か月の間に新人スタート支援制度活用BDが2名以上いること等が定められていること、(ii) 本件契約書第1条第2項には、X2組合員は、会社の指導・助言に従い、BDの増員・育成等に努める旨の記載があること、(iii) X2組合員が毎月記載して会社に報告することとなっていた目標シートには、リクルート見込みの欄が設けられていたこと、が認められる。これらのことからすると、X2組合員は、会社から独立してではなく、会社の制度に従ってBDを使用していたとみるのが相当である。

また、BDへの報酬についてみても、前記第4. 4(8)イ認定によると、BDに対する報酬の算定基準や、諸規定による支給の内容は、会社が決定していたのである。この点でも、X2組合員は、会社から独立して、自由にBDを使用していたとはいえない。

以上のことを併せ考えると、X2組合員は、他人であるBDを使用し、B

Dの販売活動により報酬を得ていた事実は認められるが、かかる事実をもって、X2組合員が顕著な事業者性を有していたとまでいうことはできない。

f 前記⑦の確定申告に関する主張について

前記第4.4(10)認定によると、X2組合員は、ショップマネージャーであった時期、確定申告をしたことがあったことは認められるが、この一事をもって、X2組合員が顕著な事業者性を有していたとはいえない。

g 前記⑧の独立した立場での営業活動に関する主張について

前記b判断のとおり、X2組合員は、店舗の立地について、自らの自由裁量で決定したとはいえない。また、前記e判断のとおり、他人であるBDを使用しているのは、会社の制度上、やむを得ずBDを使用していたのであり、また、BDへの報酬の算定基準等も会社が決定していたことからすると、X2組合員が、会社とは独立した立場で営業活動を行っているとはみることができない。

h なお、前記第4.4(9)イ認定によると、X2組合員は、のぞみ野店の家賃、光熱水費及び通信費並びにららぽーと店の家賃及び経費等を他のショップオーナーやショップマネージャーとともに負担していたことが認められるが、前記(オ)b判断のとおり、グループオーナーとして、ピラミッド型組織であるグループの頂点の地位にあるA氏の指示に従わざるを得なかったものである点を考慮すると、X2組合員が顕著な事業者性を有していたとまでとはいえない。

また、前記第4.4(9)ウ認定によると、X2組合員は、本件契約締結後、エステを行う際に使用する蒸気発生器を購入し、のぞみ野店で使用していたことが認められるが、本件審問の陳述では、会社から支給された金銭で購入したとのことであり、また、蒸気発生器以外の機材等についてX2組合員が用意したものではないことを踏まえると、単に機材を1台購入しただけで、X2組合員が顕著な事業者性を有していたとまでとはいえない。

さらに、会社は、会社が支払う販売手数料には消費税が含まれており、X2組合員が消費税を受け取っていることをもって、同人が労働者ではなく個人事業主の証左である旨も主張する。確かに、前記第4.4(8)認定によると、会社は消費税込みの販売手数料をX2組合員に支給していたことが認められる。しかし、前記ア記載のとおり、委託販売契約という外形を取っているからといって労働組合法上の労働者性が直ちに否定されるものではないのであるから、会社が委託販売契約という外形に従い、X2組合員に消費税を含めた形で報酬を支払っていることをもって、同人が顕著な事業者性を有

していると判断することはできない。

- i 以上のとおりであるから、X2組合員が顕著な事業者性を有していたと認めるに足るような事情は存在せず、したがって、X2組合員が顕著な事業者性を有していたとまではいえない。

ウ 以上のとおり、X2組合員が、会社との関係において、労働組合法上の労働者に該当するか否かの諸要素をみると、基本的判断要素については、①事業組織へ組み込まれていたとみるのが相当であり、②契約内容について、会社が一方的・定型的に決定していたというべきであり、③報酬についても、労務に対する対価であったといえる。また、補充的判断要素のうち、⑤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も認められた。そして、消極的判断要素としての⑥顕著な事業者性について、X2組合員がこれを有していたとまでいうことはできない。

これらのことを総合的に判断すると、X2組合員は、会社との関係において労働組合法上の労働者に該当するとみるのが相当である。

エ なお、会社は、A氏が、労働組合法上の労働者に該当しないことは、組合も認めるところである旨、A氏もX2組合員も、会社との関係では同じ販売受託者であり、会社との権利関係は、A氏もX2組合員も変わらない旨、A氏が、労働組合法上の労働者でないのと同じように、X2組合員も労働組合法上の労働者ではない旨主張する。

これは、最終陳述における新たな主張であるが、念のため、検討すると、X2組合員が、労働組合法上の労働者に該当するか否かは、X2組合員の業務実態に即して、判断すべきであり、A氏が労働組合法上の労働者であるか否かは、X2組合員が労働組合法上の労働者に該当するか否かの判断を左右するものではない。

(2) 次に、本件団交申入書に記載の要求事項が、義務的団交事項に当たるかについてみると、前記第4.3(9)認定によれば、本件団交申入書に記載された要求事項には、X2組合員がショップマネージャーとして勤務していた時期に同人が負担していた経費に関する事実関係等を明らかにすることや、X2組合員の負担した金額について返済を求めるものが含まれていることが認められる。これらの要求事項は、会社とX2組合員との間の未精算の労働契約関係に係るものであるから、義務的団交事項に当たる。

したがって、会社は、正当な理由がない限り、組合の本件団交申入れに応じるべきであるところ、会社は、X2組合員が労働組合法上の労働者に当たらないとして、これに応じていないが、これが、団交拒否の正当な理由とはならないことは前記



(1)判断のとおりである。

(3) 以上のとおり、X2組合員は、会社との関係において、労働組合法上の労働者に当たるのであるから、会社が、本件団交申入れに対し、X2組合員は労働組合法上の労働者に当たらないとして応じなかったことは、団交拒否の正当な理由とはならず、会社は、正当な理由なく、組合の本件団交申入れに応じていないといえる。

かかる会社の対応は、正当な理由のない団交拒否であり、労働組合法第7条第2号に該当する不当労働行為である。

## 2 救済方法

組合は、誓約文の掲示をも求めるが、主文2をもって足りると考える。

以上の事実認定及び判断に基づき、当委員会は、労働組合法第27条の12及び労働委員会規則第43条により、主文のとおり命令する。

令和5年9月29日

大阪府労働委員会

会長 小林 正 啓

