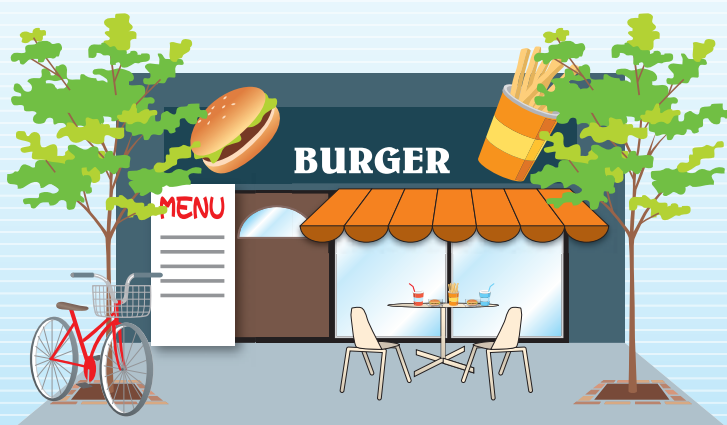
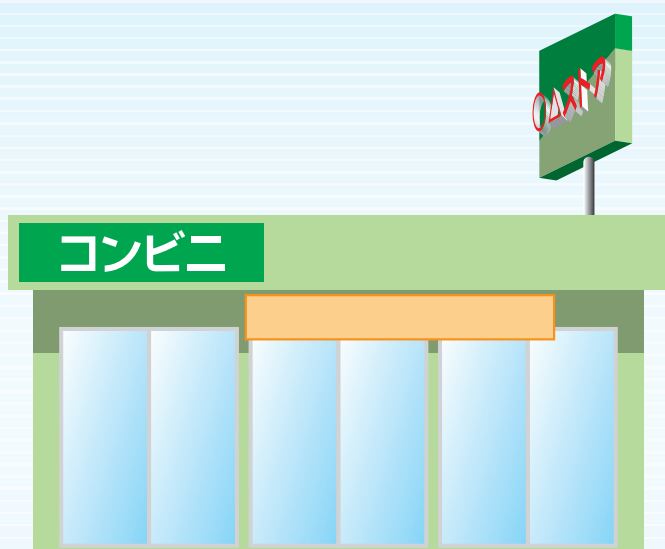


フランチャイズ・システムと 独占禁止法

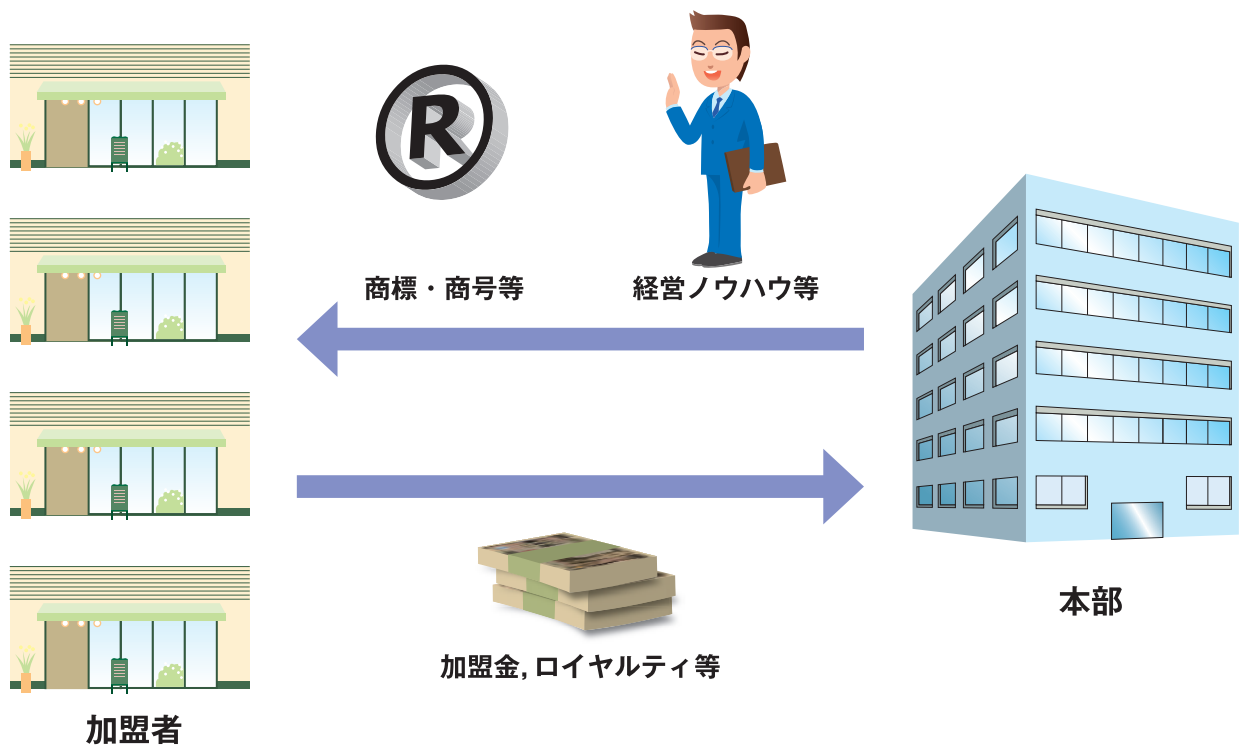


フランチャイズ・ガイドラインとは

フランチャイザー（以下「本部」といいます。）とフランチャイジー（以下「加盟者」といいます。）から構成されるフランチャイズ・システムを用いる事業活動は、近年、小売業及び外食業のみならず、各種のサービス業など広範な分野において活用されるようになっていきます。

フランチャイズ・ガイドライン（正式名称：「フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方」〔平成14年4月24日公正取引委員会〕）は、本部と加盟者との取引において、本部のどのような行為が独占禁止法上問題となるかについて具体的に明らかにし、独占禁止法違反行為の未然防止と本部の適切な事業活動の展開に役立てるために、策定・公表しているものです。

フランチャイズ・システムの概要



フランチャイズ・システムの定義は、一般的には、本部が加盟者に対して、特定の商標、商号等を使用する権利を与えるとともに、加盟者の事業・経営について、統一的な方法で統制、指導、援助を行い、これらの対価として加盟者が本部に金銭を支払う事業形態であるとされています。

本部と加盟者は、あたかも通常の企業における本店と支店であるかのような外観を呈して事業を行っているものが多いですが、**加盟者は法律적으로는本部から独立した事業者であることから、本部と加盟者との取引については、独占禁止法が適用されます。**

フランチャイズ・システムにおける本部の加盟者募集及びフランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引に関し、本部及び加盟者が留意すべき事項並びに独占禁止法上問題とされる事項を以下に例示していますが、これはあくまでも主たる事項についてのものであり、個々の本部の具体的な活動が独占禁止法に違反するかどうかは個別事案ごとに判断されます。

本部は、フランチャイズ・システムを用いる事業活動を行うに当たっては、フランチャイズ契約締結前の加盟者募集時及び契約締結後の取引において、独占禁止法に違反しないよう留意する必要があります。

I 加盟者募集時の留意事項

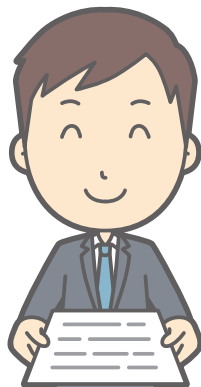
○ぎまんの顧客誘引

実際のフランチャイズ・システムの内容よりも著しく優良又は有利であると誤認させる行為は、ぎまんの顧客誘引(不公正な取引方法の一般指定第 8 項)に該当する場合があります(詳細は P4 参照)。

※ぎまんの顧客誘引の未然防止のためには、加盟希望者の適正な判断に資するための情報を開示することが重要です(詳細は P3 参照)。

※小売及び飲食のフランチャイズチェーンについては、中小小売商業振興法において、一定の事項について書面による情報開示・説明が義務付けられています。

検討に必要な期間を十分置き、重要事項は書面を交付しましょう。



加盟希望者が取引条件を正しく理解できるように情報を開示しましょう。



加盟者募集時の留意事項

契約締結後の留意事項

II 契約締結後の留意事項

○優越的地位の濫用

取引上優越した地位を利用して、加盟者に不当に不利益を与える行為は、優越的地位の濫用(独占禁止法第 2 条第 9 項第 5 号)に該当する場合があります(詳細は P5 参照)。

※個別の契約条項や本部の行為が優越的地位の濫用に該当する場合は(詳細は P6 参照)、フランチャイズ契約全体としてみて本部の取引方法が優越的地位の濫用に該当する場合があります(詳細は P8 参照)。

○抱き合わせ販売等

自己や自己の指定する事業者から商品、原材料等の供給を受けさせるようにする行為は、抱き合わせ販売(不公正な取引方法の一般指定第 10 項)や拘束条件付取引(不公正な取引方法の一般指定第 12 項)に該当する場合があります(詳細は P9 参照)。

○加盟者の販売価格の制限

加盟者の販売価格を拘束する行為は、再販売価格の拘束(独占禁止法第 2 条第 9 項第 4 号)や拘束条件付取引(不公正な取引方法の一般指定第 12 項)に該当する場合があります(詳細は P9 参照)。



よくあるご質問

独占禁止法違反行為への対処

参考条文

本部の加盟者募集に当たっての留意事項

1 本部が加盟者募集に当たって開示すべき事項

本部が加盟者を募集するに当たって、独占禁止法違反行為の未然防止の観点からは、加盟希望者が契約締結について十分検討を行うために必要な期間を置いた上で、以下の事項やその他加盟希望者の判断に必要な事項について開示することが重要です。

- 加盟後の商品等の供給条件(仕入先の推奨制度等)
- 事業活動上の指導の内容, 方法等
- 加盟に際して徴収する金銭の性質, 金額, その返還の条件等
- 加盟者が本部の商号等の使用, 経営指導等の対価として定期的に支払う金銭(「ロイヤルティ」等)の額, 算定方法等
- 決済方法の仕組み・条件等
- 事業活動上の損失に対する補償の有無等
- 契約の期間, 更新, 中途解約の条件・手続等
- 加盟後, 加盟者の店舗の周辺の地域に, 同一又はそれに類似した業種の店舗を本部又は他の加盟者が営業すること(このガイドラインでは、「ドミナント出店」といいます。)ができるか否か等

(注)加盟者募集に際して、加盟希望者の開業後のドミナント出店に関して、配慮を行う旨を提示する場合には、配慮の内容を具体的に明らかにした上で取決めに至るよう、対応には十分留意する必要があります。

2 予想売上げ等を提示する場合の留意事項

加盟者募集に際して、予想売上げ又は予想収益を提示する場合には、合理的な算定方法等に基づくことが必要であり、本部は加盟希望者に、これらの根拠となる事実、算定方法等を示す必要があります。

また、加盟希望者が出店を予定している店舗における売上げ等を予測するものではないという点で厳密な意味での予想売上げ等ではなく、既存店舗の収益の平均値等から作成したモデル収益等を提示する場合は、こうしたモデル収益等であることが分かるように明示するなどした上で、厳密な意味での予想売上げ等ではないことが加盟希望者に十分に理解されるように対応する必要があります。

3 人手不足等の経営に悪影響を与える情報の提示及びその留意事項

加盟者募集に際して、本部が営業時間や臨時休業に関する説明をするに当たり、募集する事業において特定の時間帯の人手不足、人件費高騰等が生じているような場合等その時点で明らかになっている経営に悪影響を与える情報については、加盟希望者に当該情報を提示することが望ましく、例えば、人手不足に関する情報を提示する場合には、類似した環境にある既存店舗における求人状況や加盟者オーナーの勤務状況を示すなど、実態に即した根拠ある事実を示す必要があります。

加盟希望者側の加盟に当たっての留意事項

加盟希望者の側においても、以下の事項に留意する必要があります。

- フランチャイズ・システムに加盟するには、加盟希望者の側において、相当額の初期投資を必要とすること
- 今後、当該事業を継続して行うことを前提に加盟交渉が行われていること
- 加盟後の事業活動は、一般的な経済動向、市場環境等に大きく依存するものであること

独占禁止法上問題となり得る行為

ぎまんの顧客誘引

本部が、加盟希望者の適正な判断にとって重要な事項について、十分な開示を行わない場合、又は虚偽・誇大な開示を行う場合には、独占禁止法上問題となるおそれがあります。

本部が、加盟者の募集に当たり、前記「本部の加盟者募集に当たっての留意事項」に掲げるような重要な事項について、十分な開示を行わず、又は虚偽若しくは誇大な開示を行うことにより、実際のフランチャイズ・システムの内容よりも著しく優良又は有利であると誤認させ、競争者の顧客を自己と取引するように不当に誘引する場合には、ぎまんの顧客誘引(不公正な取引方法の一般指定第8項)に該当します。



(注)ぎまんの顧客誘引に該当するかどうかは、例えば、次のような事項を総合勘案して判断します。

予想売上げ等の提示

- ・ 予想売上げ等を提示する場合に、実際には達成できない額又は達成困難である額を予想額として示していないか

ロイヤルティ算定方法の開示

- ・ ロイヤルティの算定方法に関し、必要な説明を行わないことにより、実際よりも低い金額であるかのように開示していないか[※]

他本部のシステムとの比較

- ・ 他本部のシステム内容を、客観的でない基準で比較し、自らのシステムが競争者に比べて優良又は有利であるかのように開示していないか

中途解約条件の開示

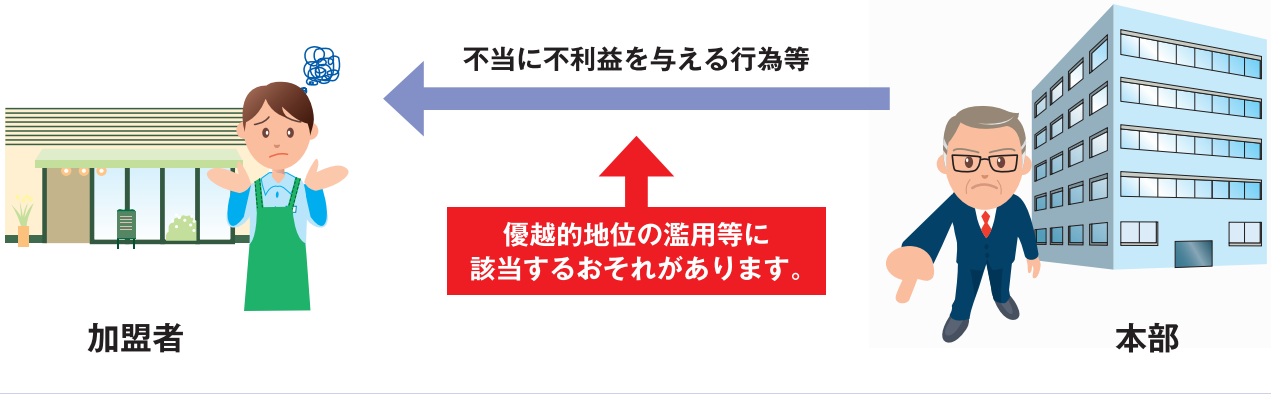
- ・ 中途解約する場合、高額な違約金を本部に徴収されることについて十分な開示を行っているか
- ・ 違約金は徴収されないかのように開示していないか

※廃棄した商品や陳列中に紛失等した商品の仕入原価が、「(売上高－売上原価)×一定率」で算定されるロイヤルティ算定式において売上原価に算入されない会計方法を採用する場合、算入される場合よりもロイヤルティの額が高くなります。

フランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引における留意事項

フランチャイズ契約において、本部が加盟者に対し、販売方法、営業時間、販売価格等に関して各種の制限を課すことは、本部が加盟者に供与（開示）した営業秘密を守り、第三者に対する統一したイメージを確保することなどを目的とするものと考えられ、直ちに独占禁止法上問題となるものではありません。

しかしながら、フランチャイズ契約又は本部の行為が、加盟者に対して正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、独占禁止法上の優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）に、また、加盟者を不当に拘束するものである場合には、抱き合わせ販売等（不公正な取引方法の一般指定第10項）や拘束条件付取引（不公正な取引方法の一般指定第12項）に該当することがあります。

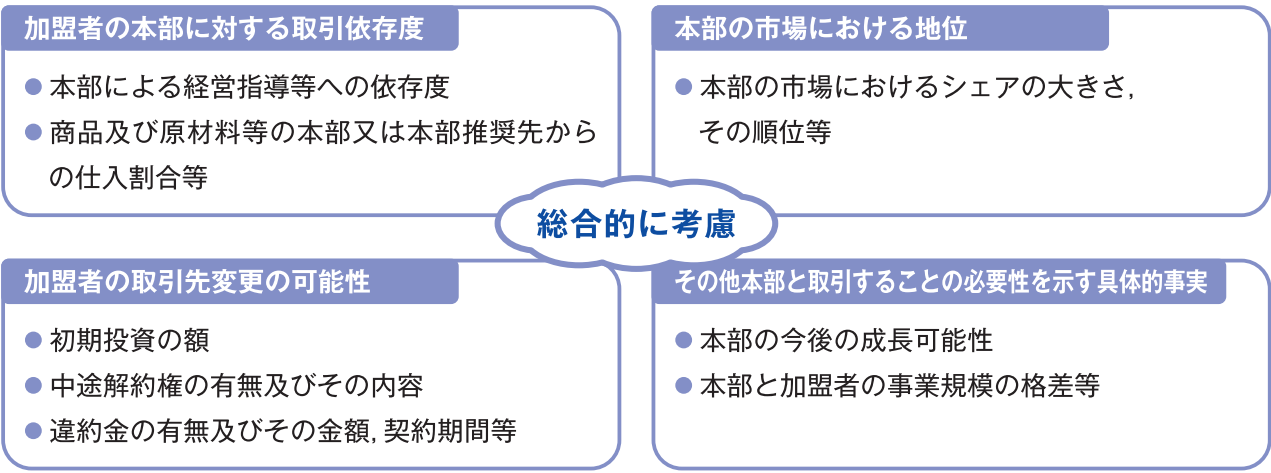


独占禁止法上問題となり得る行為①

優越的地位の濫用 加盟者に対して取引上優越した地位にある本部が、加盟者に不利益な取引条件を設定する場合などには、独占禁止法上問題となるおそれがあります。

加盟者に対して取引上優越した地位^(注)にある本部が、加盟者に対して、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、優越的地位の濫用（独占禁止法第2条第9項第5号）に該当します。

(注) 本部が取引上優越した地位にある場合とは、加盟者にとって本部との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すため、本部の要請が自己にとって著しく不利益なものであっても、これを受け入れざるを得ないような場合であり、その判断に当たっては、以下のような要素を総合的に考慮します。



優越的地位の濫用(続き)

① 個別の契約条項や本部の行為が問題となり得る例

取引上優越した地位にある本部が加盟者に対して、例えば、以下のような行為により、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、優越的地位の濫用に該当することがあります。

取引先の制限

本部が加盟者に対して、商品、原材料等の注文先や、店舗の清掃等の依頼先について、正当な理由がないのに、本部又は本部の指定する事業者とのみ取引させることにより、良質廉価で商品又は役務を提供する他の事業者と取引させないようにすること。



仕入数量の強制

本部が加盟者に対して、加盟者の販売する商品又は使用する原材料について、返品が認められないにもかかわらず、実際の販売に必要な範囲を超えて、仕入数量を指示すること又は加盟者の意思に反して加盟者になり代わって加盟者名で仕入発注することにより、当該数量を仕入れることを余儀なくさせること。



見切り販売の制限

加盟店で廃棄された商品の原価相当額が加盟者の負担となる仕組みの下で、本部が加盟者に対して、正当な理由がないのに、品質が急速に低下する商品等の見切り販売を制限し、売れ残りとして廃棄することを余儀なくさせること。

(注)見切り販売を行うには、煩雑な手続を必要とすることによって加盟者が見切り販売を断念せざるを得なくなることはないよう、本部は、柔軟な売価変更が可能な仕組みを構築するとともに、加盟者が実際に見切り販売を行うことができるよう、見切り販売を行うための手続を加盟者に十分説明することが望まれます。



営業時間の短縮に係る協議拒絶

本部が、加盟者に対し、契約期間中であっても両者で合意すれば契約時等に定めた営業時間の短縮が認められるとしているにもかかわらず、24時間営業等が損益の悪化を招いていることを理由として営業時間の短縮を希望する加盟者に対し、正当な理由なく協議を一方的に拒絶し、協議しないまま、従前の営業時間を受け入れさせること。



① 個別の契約条項や本部の行為が問題となり得る例(続き)

事前の取決めに反するドミナント出店等

ドミナント出店を行わないとの事前の取決めがあるにもかかわらず、ドミナント出店が加盟者の損益の悪化を招く場合において、本部が、当該取決めに反してドミナント出店を行うこと。

また、ドミナント出店を行う場合には、本部が、損益の悪化を招くときなどに加盟者に支援等を行うとの事前の取決めがあるにもかかわらず、当該取決めに反して加盟者に対し一切の支援等を行わないこと。

私の店の周辺には出店しない取決めでしたよね？



そんな取決めは関係ありませんよ



契約締結後の契約内容の変更

当初のフランチャイズ契約に規定されていない新規事業の導入によって、加盟者が得られる利益の範囲を超える費用を負担することとなるにもかかわらず、本部が、新規事業を導入しなければ不利益な取扱いをすること等を示唆し、加盟者に対して新規事業の導入を余儀なくさせること。



〇〇事業を
始めないと
今後の取引
に影響しま
すよ

契約終了後の競業禁止

特定地域で成立している本部の商権の維持、本部が加盟者に対して供与したノウハウの保護等に必要範囲を超えるような地域、期間又は内容の競業禁止義務を課すこと。



うちをやめたら、
この先絶対に同業に
入らないことを
約束してくださいね

優越的地位の濫用(続き)

② フランチャイズ契約全体としてみて本部の取引方法が問題となり得る例

前記「①個別の契約条項や本部の行為が問題となり得る例」のように個別の契約条項や本部の行為が優越的地位の濫用に該当する場合があるほか、フランチャイズ契約全体としてみて本部の取引方法が優越的地位の濫用に該当する場合があります。

フランチャイズ契約全体としてみて本部の取引方法が優越的地位の濫用に該当するかどうかは、前記「①個別の契約条項や本部の行為が問題となり得る例」に例示した事項のほか、次のような事項を総合勘案して判断します。

取扱商品・販売方法の制限

取扱商品の制限、販売方法の制限について、本部の統一ブランド・イメージを維持するために必要な範囲を超えて、一律に(細部に至るまで)統制を加えていないか。

一定の売上高の達成

一定の売上高の達成について、義務的であり、市場の実情を無視して過大なものとなっていないか、また、その代金を一方的に徴収していないか。

加盟者の解約権

加盟者に契約の解約権を与えず、又は解約の場合に高額の違約金を課していないか。

契約期間

加盟者が投資を回収するに足りる期間を著しく超えた、又は著しく下回るものになっていないか。

過去の独占禁止法違反事件(優越的地位の濫用)

コンビニエンスストアの本部が、加盟店で廃棄された商品の原価相当額の全額が加盟者の負担となる仕組みの下で、デイリー商品^(注)に係る見切り販売を行おうとし、又は行っている加盟者に対し、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、見切り販売の取りやめを余儀なくさせることにより、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た(平成21年6月22日排除措置命令)。

(注) 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もの。



独占禁止法上問題となり得る行為②

抱き合わせ販売等 拘束条件付取引

本部が、営業ノウハウの供与に併せて、加盟者に対し商品等の仕入先を指定することは、拘束の程度、競争に及ぼす効果等によっては、独占禁止法上問題となるおそれがあります。

フランチャイズ契約に基づく営業のノウハウの供与に併せて、本部が加盟者に対し、自己や自己の指定する事業者から商品、原材料等の供給を受けさせるようにすることは、本部の市場における地位、拘束を受けている加盟者の数・規模、拘束の程度、加盟者間の競争に及ぼす効果、指定先の事業者間の競争に及ぼす効果等によっては、抱き合わせ販売等(不公正な取引方法の一般指定第10項)又は拘束条件付取引(不公正な取引方法の一般指定第12項)に該当します。



独占禁止法上問題となり得る行為③

販売価格の制限

本部が、加盟者の販売価格について、必要に応じて希望価格を提示することは許容されますが、加盟者の販売価格を拘束することは、独占禁止法上問題となるおそれがあります。

<再販売価格の拘束>

販売価格については、統一的営業・消費者選択基準の明示の観点から、必要に応じて希望価格を提示することは許容されます。しかし、加盟者が売れ残り商品などを値下げして販売しなければならない場合などもあることから、本部が加盟者に商品を供給している場合に、加盟者の販売価格を拘束することは、原則として再販売価格の拘束(独占禁止法第2条第9項第4号)に該当します。

<拘束条件付取引>

本部が加盟者に商品を直接供給していない場合であっても、加盟者が供給する商品又は役務の価格を拘束することは、地域市場の状況や本部の販売価格への関与の状況等によっては、拘束条件付取引(不公正な取引方法の一般指定第12項)に該当します。



よくあるご質問

Q1 コンビニエンスストアでは、ロイヤルティの算定に当たり廃棄された商品の原価相当額が加盟者の負担となる会計方法が取られていることがありますが、このような会計方法は、独占禁止法上問題となりますか。

A ロイヤルティの算定方法は、本部が自ら開発・発展させてきたブランドのライセンス料や支援等の対価を幾らにするかという価格設定の問題であり、加盟希望者に内容を十分に説明した上で、加盟者が納得して契約に至っているのであれば、問のような算定方法が直ちに独占禁止法上の問題となるものではありません。

しかし、問のようなロイヤルティの算定方法は、本部による仕入数量の強制や見切り販売の制限といった独占禁止法違反行為が行われている場合には、加盟者は廃棄ロスをコントロールできないのに、その負担を一方的に負わされてしまうおそれがあります。

そのため、本部は、廃棄ロスの増加につながる仕入数量の強制や見切り販売の制限といった独占禁止法上の問題が生じないように特に留意する必要があります。



Q2 フランチャイズ契約において、本部が加盟者に対して24時間営業や年中無休営業を求めることは、独占禁止法上問題となりますか。

A 本部が加盟者に対し、24時間営業や年中無休営業を条件としてフランチャイズ契約を締結することについては、第三者に対する統一したイメージを確保する等の目的で行われており、加盟者募集の段階で十分な説明がなされている場合には、直ちに独占禁止法上問題となるものではありません。

ただし、次のような行為により、加盟者に不当に不利益を与えることとなる場合には、独占禁止法上問題となるおそれがあります。

- ①契約締結後に、本部が加盟者に対して一方的に営業日や営業時間を変更させること
- ②本部が加盟者に対し、契約期間中であっても両方で合意すれば契約時等に定めた営業時間の短縮が認められるとしているにもかかわらず、24時間営業等が損益の悪化を招いていることを理由として営業時間の短縮を希望する加盟者に対し、正当な理由なく協議を一方的に拒絶し、協議しないまま、従前の営業時間を受け入れさせること



Q3 本部が、既に加盟者が出店している店舗の周辺に、新たに同一業種を営む店舗をドミナント出店することは、独占禁止法上問題となりますか。

A 本部がどのような場所に新しい店舗を出店するかは原則として自由であり(テリトリー権が設定されている場合を除く。)、既に加盟者が出店している店舗の周辺に、ドミナント出店すること自体は、直ちに独占禁止法上問題となるものではありません。

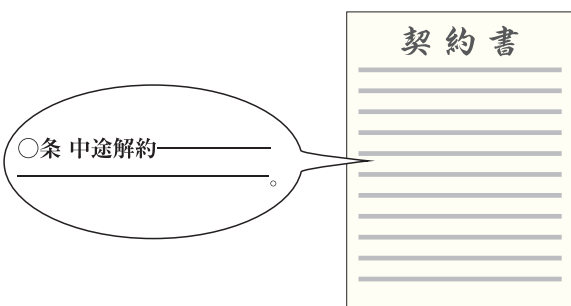
ただし、加盟者募集時に周辺にドミナント出店しない旨説明しているにもかかわらずドミナント出店した場合、また、ドミナント出店により加盟者の損益が悪化する場合には本部が支援等を行うとの事前の取決めがあるにもかかわらず、本部がこれを反故にして一切の支援等を行わず、加盟者に不当に不利益を与えることとなる場合には、独占禁止法上問題となるおそれがあります。



Q4 フランチャイズ契約の中途解約に際し、本部が加盟者に対して違約金を課すことは独占禁止法上問題となりますか。

A 本部が加盟者に対して、中途解約に係る契約条項に基づいて違約金を課すこと自体は、直ちに独占禁止法上問題となるものではありません。ただし、違約金が著しく高額な場合、本部にのみ解約権がある場合、不明確な理由で本部が一方向的に解約する場合などには、独占禁止法上問題となるおそれがあります。

なお、中途解約の条件が不明確である場合、加盟に当たって加盟希望者の適正な判断が妨げられるだけでなく、加盟後においても、加盟者はどの程度違約金を負担すれば中途解約できるのか不明であるために解約が事実上困難となることから、本部は中途解約の条件を契約上明確化するとともに、加盟者募集時に十分説明することが重要です。



違約金

独占禁止法違反行為への対処

独占禁止法違反行為を行った事業者に対して公正取引委員会が行う措置

- 排除措置命令(独占禁止法第 20 条)

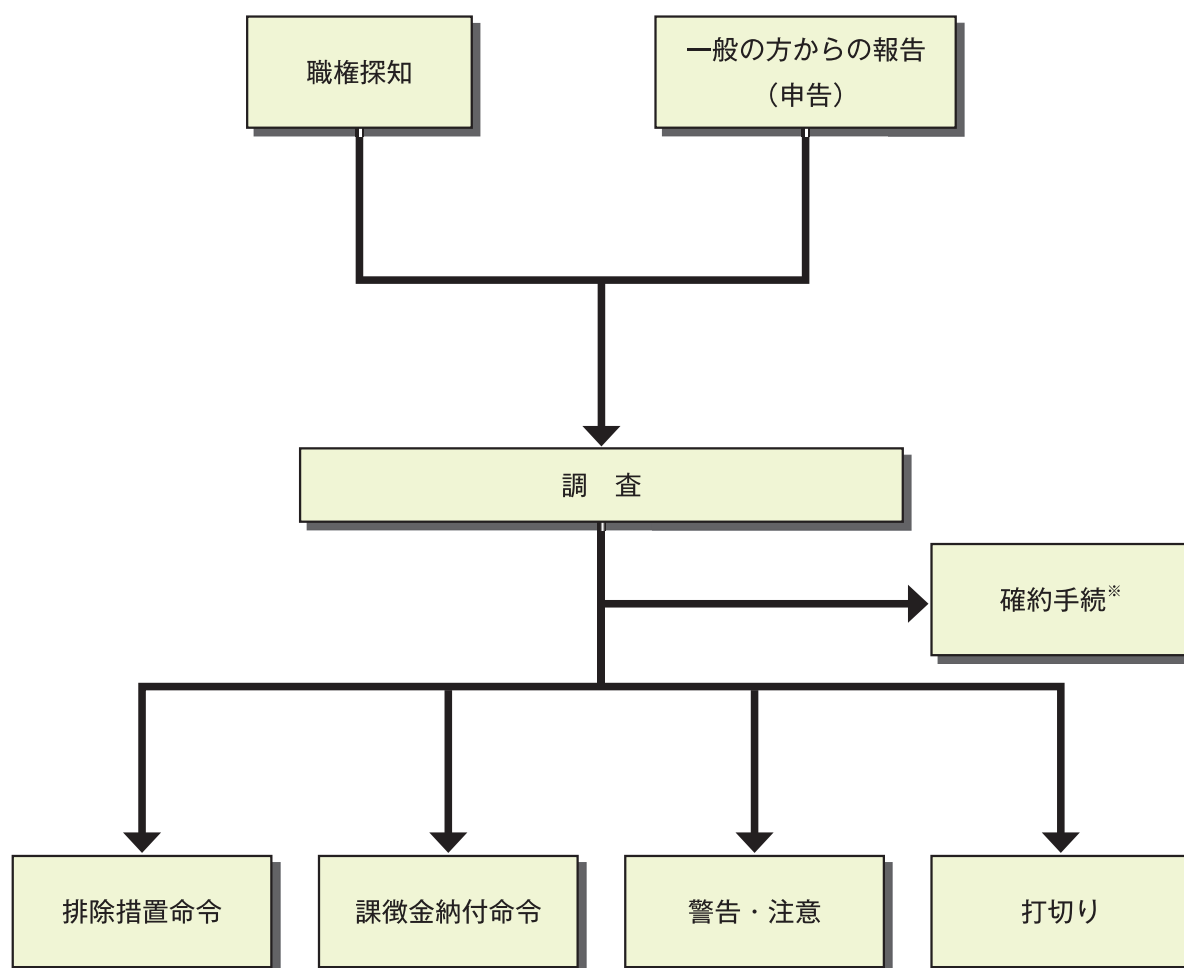
排除措置命令とは、違反行為をした者に対して、違反行為を速やかに排除するよう命ずる行政処分です。

- 課徴金納付命令(独占禁止法第 20 条の 6)

課徴金とは、カルテル、入札談合等の違反行為防止という行政目的を達成するため、行政庁が違反事業者等に対して課す金銭的不利益のことをいいます。優越的地位の濫用行為が行われた場合は、違反行為をした者に対して、違反行為に係る期間(始期は調査開始日から最長 10 年前まで遡及)における違反行為の相手方との取引額に算定率(1%)を掛けた額の課徴金が課せられます。

なお、課徴金算定額が 100 万円未満のときは納付を命じられません。

- 違反事件の処理手続



※確約手続は、独占禁止法違反の疑いについて、公正取引委員会と事業者との間の合意により自主的に解決するための手続です。公正取引委員会からの通知を受けた事業者は、違反の疑いの理由となった行為を排除するために必要な措置等を記載した確約計画を作成し、公正取引委員会に提出して、その認定を申請することができます。計画が認定されると、排除措置命令や課徴金納付命令が行われないこととなります。

参考条文

●私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律(抄)

(昭和二十二年四月十四日法律第五十四号)

第二条

⑨ この法律において「不公正な取引方法」とは、次の各号のいずれかに該当する行為をいう。

四 自己の供給する商品を購入する相手方に、正当な理由がないのに、次のいずれかに掲げる拘束の条件を付けて、当該商品を提供すること。

イ 相手方に対しその販売する当該商品の販売価格を定めてこれを維持させることその他相手方の当該商品の販売価格の自由な決定を拘束すること。

ロ 相手方の販売する当該商品を購入する事業者の当該商品の販売価格を定めて相手方をして当該事業者これを維持させることその他相手方をして当該事業者の当該商品の販売価格の自由な決定を拘束させること。

五 自己の取引上の地位が相手方に優越していることを利用して、正常な商慣習に照らして不当に、次のいずれかに該当する行為をすること。

イ 継続して取引する相手方(新たに継続して取引しようとする相手方を含む。ロにおいて同じ。)に対して、当該取引に係る商品又は役務以外の商品又は役務を購入させること。

ロ 継続して取引する相手方に対して、自己のために金銭、役務その他の経済上の利益を提供させること。

ハ 取引の相手方からの取引に係る商品の受領を拒み、取引の相手方から取引に係る商品を受領した後当該商品を当該取引の相手方に引き取らせ、取引の相手方に対して取引の対価の支払を遅らせ、若しくはその額を減じ、その他取引の相手方に不利益となるように取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施すること。

六 前各号に掲げるもののほか、次のいずれかに該当する行為であつて、公正な競争を阻害するおそれがあるもののうち、公正取引委員会が指定するもの

ハ 不当に競争者の顧客を自己と取引するように誘引し、又は強制すること。

ニ 相手方の事業活動を不当に拘束する条件をもつて取引すること。

●不公正な取引方法(抄) (昭和五十七年六月十八日公正取引委員会告示第十五号)

(ぎまんの顧客誘引)

8 自己の供給する商品又は役務の内容又は取引条件その他これらの取引に関する事項について、実際のもの又は競争者に係るものよりも著しく優良又は有利であると顧客に誤認させることにより、競争者の顧客を自己と取引するように不当に誘引すること。

(抱き合わせ販売等)

10 相手方に対し、不当に、商品又は役務の供給に併せて他の商品又は役務を自己又は自己の指定する事業者から購入させ、その他自己又は自己の指定する事業者と取引するように強制すること。

(拘束条件付取引)

12 法第二条第九項第四号又は前項に該当する行為のほか、相手方とその取引の相手方との取引その他相手方の事業活動を不当に拘束する条件をつけて、当該相手方と取引すること。

お問い合わせ先

「フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方」についてのお問い合わせ
公正取引委員会 <https://www.jftc.go.jp/>

公正取引委員会事務総局 経済取引局 取引部 企業取引課	03-3581-1882(直)
北海道事務所 取引課	011-231-6300(代)
東北事務所 取引課	022-225-7096(直)
中部事務所 取引課	052-961-9423(直)
近畿中国四国事務所 取引課	06-6941-2175(直)
近畿中国四国事務所 中国支所 取引課	082-228-1501(代)
近畿中国四国事務所 四国支所 取引課	087-811-1754(直)
九州事務所 取引課	092-431-6031(直)
沖縄総合事務局 総務部 公正取引室	098-866-0049(直)

中小小売商業振興法についてのお問い合わせ 経済産業省

○中小企業庁 商業課	03-3501-1929(直)
○地方経済産業局	
北海道経済産業局 産業部 経営支援課 商業振興室	011-738-3236(直)
東北経済産業局 産業部 商業・流通サービス産業課	022-221-4914(直)
関東経済産業局 産業部 流通・サービス産業課	048-600-0317(直)
中部経済産業局 産業部 流通・サービス産業課	052-951-0597(直)
近畿経済産業局 産業部 流通・サービス産業課	06-6966-6025(直)
中国経済産業局 産業部 流通・サービス産業課	082-224-5655(直)
四国経済産業局 産業部 商務・流通産業課	087-811-8524(直)
九州経済産業局 産業部 流通・サービス産業課	092-482-5455(直)
沖縄総合事務局 経済産業部 商務通商課	098-866-1731(直)

フランチャイズ全般に関するお問い合わせ・御相談 一般社団法人 日本フランチャイズチェーン協会

フランチャイズ相談センター	受付 平日10:00~17:00	03-6402-3155
---------------	------------------	--------------

※詳細は、同協会のホームページにて御確認下さい。

