努力と勇気でチャンスをつかむ

競争を生き抜く代理店

㈱日本シンクタンク　代表取締役　那須顯一

◀ 23 ▶

TEL06-6282-6488（代）
http://www.j-thinktank.com/

他業界の法令違反から自らを正す

法令だけでなく商慣習も守る

加盟店に優越的地位の濫用

セブンイレブン「排除措置命令」

皆さんもご存知の通り、6月22日に、公正取引委員会が、コンビニ大手のセブンイレブン（㈱セブン－イレブン・ジャパン）に対し、「排除措置命令」を出しました。

発端は、販売店（加盟店）が販売期限の迫った弁当などを値引きして販売する「見切り販売」を、セブンイレブン本部側が「契約違反だ」「このままでは契約の更新ができない」等、見切り販売を実質禁止し販売店側と対立したこと。

セブンイレブンは加盟店に対して、弁当やおにぎり、総菜など鮮度が低下しやすい「デイリー品」を本部が推奨する価格で販売するよう指導。しかしセブンイレブンの会計方式では「デイリー品」を捨てた分の原価は加盟店側が負担することになるため、見切り販売ができず、廃棄処分が多いと加盟店の負担は大きくなっていました。

排除措置命令書の内容を要約すると、「セブンイレブンは、加盟者に対し、見切り販売の取りやめを余儀なくさせているが、今後は、加盟者が自らの合理的な経営判断に基づいて廃棄に係るデイリー商品の原価相当額の負担を軽減する機会を失わせている行為を取りやめなければならない」とされ、

①加盟者との取引に関する独占禁止法の遵守についての行動指針の改定

②加盟者が行う見切り販売の方法等についての加盟者向け及び従業員向けの資料の作成

③加盟者との取引に関する独占禁止法の遵守についての、役員及び従業員に対する定期的な研修並びに法務担当者による定期的な監査を、3年間、毎年公正取引委員会に報告することを義務付けられました。

また、「排除措置命令」の理由としては、

「事実を鑑みると、セブンイレブンは、自己の取引上の地位が加盟者（販売店）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、取引の実施について加盟者に不利益を与えているものであり、これは、不公正な取引方法の第14項第4号に該当し、独占禁止法第19条の規定『公正な取引方法第14項〔優越的地位の濫用〕の規定』に、違反するものである」

ということでした。

この〔優越的地位の濫用〕は、取引上の地位が相手方に優越している者が、その優位な立場を利用し、正常な商慣習に照らして不当な取引条件を設定したり、相手方に不利益を与えることを禁止している規定です。

コンプライアンスの遵守

正常な商取引を心がける

我々の業界に置き換えると、セブンイレブンと加盟店（販売店）の関係は、保険会社と代理店の関係です。

以前は損保会社が代理店に対して、

・乗合要求

・専業代理店が他事業を開始

などがあると、専属専業代理店としてやってもらいたいということを熱心に説いていた、というようなことがありましたが、最近ではいろいろな方面から、大手損保でも代理店に対して乗合規定を緩めて来ている事実が聞こえて来ます。これは保険会社側の「コンプライアンス」に対する意識変化の表れの一つではないでしょうか。

またこの「優越的地位の濫用」は、なにも保険会社だけに当てはまることではなく、例えば、「モーター代理店がセールの開催に人手が足らずに、保険会社から社員を無料で派遣してもらい保険に関係のない業務をさせた」「大手代理店が新規店舗出店や、事務所拡張にあたり、保険会社にコミッション以外の金銭を要求した」などの事実があれば、これは代理店側が、〔優越的地位を濫用した〕ことになり、公正取引委員会から、「排除措置命令」が発令されてもおかしくありません。

「コンプライアンス＝法令遵守」

我々の業界では、保険業法・個人情報保護法の遵守だけが、コンプライアンスであるかのようにいわれますが、商法、民法の遵守はもちろんのこと、

・利益相反行為

・不当要求

・隠れた金銭の授受等

不透明な商慣習は、

「要求しない」

「受け入れない」

態度がなければ本当の意味でのコンプライアンスにはならないので、保険会社だけではなく保険代理店も、業務遂行の中で常に「正常な商慣習」を心がける必要があるのです。

現在の皆さんを取り巻く、

・契約者

・紹介者

・加害者

・被害者

・保険会社

・代理店（同業他社）

の方々との関係はいかがでしょうか？

ないとは思いますが、もし、不透明（いわゆるグレー）な関係、取引があるのであればすぐに改めて下さい。

昨年来非常に厳しい経済状況が続いている世の中ですが、こういう時代だけに、清廉潔白に保険代理道を邁進しましょう！

争奪 保険マーケット
生保営業第一線㊹
<193>

N証券の食堂を任されていた奥田家

7年間通い続けた食堂

10月には新しいお店オープン

6月30日の正午、四条通りに面したN証券に、もう今後足を運ぶことはないだろうと思いながら左手に近所の百貨店で買い求めた花束を抱えビルに入った。

受付で氏名と用件を記入する私に、顔馴染みの守衛さんが、「今日で最後ですよね？　その花束は奥田さんへのプレゼントですか？」と尋ねてきた。いつもは用件欄に〝商談〟と記入するも今日だけは、〝挨拶〟と記入した私に笑顔で腕章と入室カードを渡してくれた。

私は、それを受け取りエレベーターで4Fに上がった。厨房に入ると、そこはいつにもなく活気が満ち溢れ、ご主人と奥様、そして二人の娘さんが所狭しと動き回っていた。

今から28年前、私がまだ学生時代の頃からN証券の食堂を任されていた奥田家の最後の営業日だった。私の姿を見つけた奥様が、「最後の定食食べて頂戴！　今日は忙しいからご飯と味噌汁は自分でついで頂戴ね…最後だから今までの感謝を込めてサービスさせてもらっているから瀬戸内君もよかったら食べて！」

目玉焼きにクリームコロッケ、牛肉にスパゲティのサラダ。

食べ終わって厨房に戻るとますます忙しくなっていた。社員一人一人から感謝の言葉を掛けられ応対にも忙しくされている姿に、〝僕も手伝わないと…〟と上着を脱ぎ、ネクタイを外し山のように溜まった食器を洗い続けた。食器を返却に来られる職員の方々に、「ありがとうございます」を何十回となく言い続けると、少し病んでいた私の気持ちも晴れ晴れとしてきた。特に、新入社員かなと思った一人の女性から見つめられ「ご馳走様でした。ありがとうございます」と声を掛けられた時は久々に爽快感を感じた。わずか90分ほどのお手伝いだったが、「本当にありがとね。今までで一番助かったわ。ねえお父さん！」

「10月には新しい店を出すから、いつでもご飯食べに来てよ！…心配しなくても、あなたにはご馳走させてもらうから…」

奥田家との出会いは、前職の初めての転勤で、初めての外回りを始めた昭和60年5月だった。戦前、読売巨人軍でエースとして活躍した沢村栄治氏の母校の近所で営業する喫茶店ドリップだった。

5年近く担当させてもらった後、私は転勤した。私が30歳になる少し前だった。以降、音信不通の期間が12年過ぎた。再会は本当に偶然だった。それは私が保険業界に身を転じて1年が過ぎた冬だった。

バスを待つ私に、手を振る二人の姿が眼に入ったからだ。それからN証券の食堂に定期的な訪問がスタートした。以後7年間私は日替わりメニューの定食の虜になった。

今年に入り、「ひょっとしたらこの食堂を閉めるかもしれないから…」と打ち明けられた時はさすがにショックだった。そして今日（6月30日）、その日がついにやってきた。

最後の挨拶を済ませ、エレベーターに乗った。受付で腕章と入室カードを返却し退出時間を記入しながら、「今日は長時間滞在させてもらってすみませんでした」と守衛さんに挨拶をした時、彼から「お皿とか洗っていたんですよね？　あなたの姿見ましたよ！…今日が最後なんですよね…寂しくなりますね」

「こちらこそいつも優しく接して下さってありがとうございました」

扉を開け、表通りに出ようとしたその時、先ほどの守衛さんが足早に近寄って来た。

「あの～…もし良かったら名刺を一枚頂けませんか？　実は先月子供が生まれまして…」

「良いですよ…、でもどうして私なんですか？…」

「さっき食堂に行った時に、あなたが汗を流しながら食器を洗っている姿を見て！…電話させて頂いてもよろしいですか？」

「もちろんです」

（CLP® 瀬戸内 青空）