

セブンイレブンの排除命令

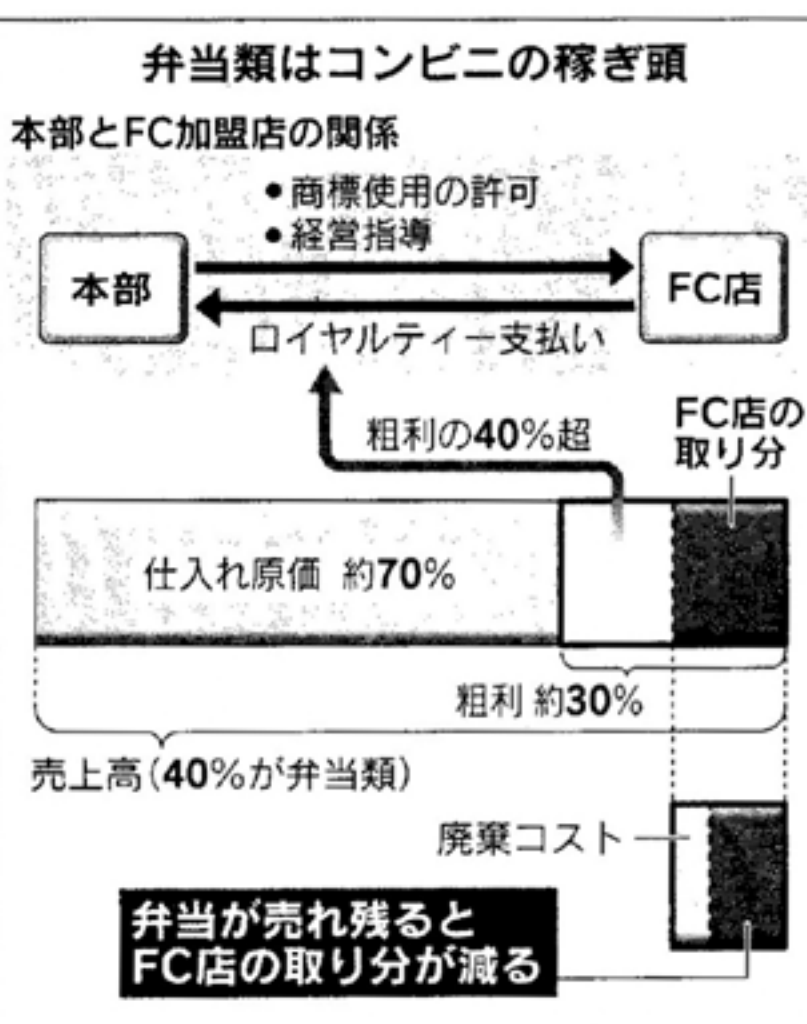
セブンイレブン・ジャパンが22日、公正取引委員会から弁当類の値引き制限について排除措置命令を受けたことで、値引きが一部に広がる可能性がある。弁当類は主力製品だが、売れ

残り商品のコスト負担に苦しむFC（フランチャイズチェーン）加盟店が出ているため。同社は不振店への経営支援強化や本部も協力した廃棄削減など加盟店との関係見直しを迫られることになり、他のコンビニエンスストアの経営にも影響しそうだ。

（1面参照）

弁当廃棄 FC店、負担重く 本部、不振店テコ入れ急務

一部の加盟店が「弁当の値引き販売を不当に制限された」と声を上げた背景には、コンビニ独自の本部（本社）と加盟店の消費期限切れ商品の廃棄コストは加盟店側が全額負担する。売れ残りが増えるほど、加盟店の経営を圧迫する要因となる。国内コンビニの既存店売



▼加盟店の損益と廃棄コスト コンビニのFC加盟店が本部に支払うロイヤルティーは、FC加盟店の売上高から「実際に売れた商品の仕入れ原価」を差し引いた粗利益に、一定の割合をかけて算出する。廃棄分の損失はすべて加盟店の負担。一般に廃棄分は仕入れ数量の2%程度といわれるが、売れ残りが増えれば廃棄コストが膨らみ店側の利益が減る。

例えば、仕入れ原価が1個100円のおにぎりを20個仕入れて150円で販売した場合、売り切れれば粗利益は1000円。ロイヤルティー率が仮に50%なら、加盟店は500円の利益を得る。だが仮に15個しか売れなければ、加盟店の損益は125円の赤字になる。



値引き販売をしているセブンイレブンの店舗もある（19日夜、川崎市）

上高は2007年度まで8年連続で前年度比マイナス。08年度はたばこ自動販売機用成人識別カード「タスポ」の効果で潤ったものの、今年度はその効果もはげ落ちる。当座の収支を改善するため利幅が薄くても値引きした。売れ残りが多かつたり他社との競争が激しかったりする店に同様の動きが広がる可能性がある。コンビニでも価格志向が強くて値下げした弁当を選ぶ消費者はいるとみられる。黒川孝雄・フラン

きして売り切りたい。販売不振に苦しむ加盟店からこんな声が上がった。現在、値引きしているのは1万2000のセブンイレブンのうちわずかだが、排除命令を機に、売れ残りが多かつたり他社との競争が激しかったりする店に同様の動きが広がる可能性がある。コンビニでも価格志向が強くて値下げした弁当を選ぶ消費者はいるとみられる。黒川孝雄・フラン

業界の「慣習」に警鐘 公取委 価格の決定「手足縛る」

セブンイレブン・ジャパンによるFC加盟店への値引き販売制限問題で、公正取引委員会は全店で統一した価格設定を事実上「強要」してきた同社のFCシステムの運用「推奨価格」を現場の経

安易な値引きは加盟店に不利益
セブン本部が見解
セブンイレブン本部は22日の排除措置命令を受けて、「安易な値引きは中長期的に加盟店の利益にならない」とこれまでと

同様の見解を示した。同本部は、今回の公取委の調査について「見切り販売は売り上げの低下や価格競争を招くうえ、どこへ行っても同じ価格という信頼感が損なわれる」などと主張していた。

チャイブ研究所代表は「商品廃棄の一部を本部が負担する仕組みを考えるべきだ」と指摘する。セブンイレブンは35年前に日本に上陸しコンビニビジネスを定着させた。これをローソンなどが追いかけた経緯から、他社の事業モデルも似通っており、同じ問題を抱える。黒川孝雄・フラン

ルティーの算定方法が不当」などとして起こした訴訟では、2007年に最高裁が合法と判断。司法がコンビニの仕組みにお墨付きを与えたが、廃棄商品の原価をFC加盟店が一方的に負担する現状に不満が募っていた。公取委は「契約上も自由だと言っておきながら手足を縛り、不利益を被

ブンイレブン店が見切り販売に踏み切っているといい、「ごみは減り、店の負担も減り、お客様も喜んでくれる。今後も間違いなく増える」と力を込めた。