

高橋善樹

現状と法制度を的確に整理・理解し ビジネスの発展と消費者利益の共存を



Yoshiaki Takahashi

業界全体で行政と消費者に意見発信を

景表法およびフランチャイズ、通信販売関連ビジネスに特化したリーガルサービスを専門に手掛ける太樹法律事務所。代表の高橋善樹弁護士は、同分野におけるエキスパートだ。

太樹法律事務所が設立されたのは2011年。高橋弁護士は、流通・独禁法の第一人者であった故・川越憲治弁護士の法律事務所での法理論と訴訟対応を徹底的に学んだ。なかでもフランチャイズおよび通信販売など流通分野での実績が評価され、大手メーカーや通販事業者、業界

団体など、多岐にわたる顧問先を得てきた。公益社団法人日本通信販売協会および一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会では顧問を務め、その他の団体でも理事などの要職を歴任。経済産業省など行政機関の法運用に関わるガイドライン作成に向けた、ワーキンググループなどにも関与している。

今年の6月末には、企業における事業活動に多大な影響があるとして、日本ダイレクトマーケティング学会の法務研究部会長として内閣府消費者委員会に「消費者契約法見直しに関する意見書」を提出した。

「企業が行き過ぎた規制でつまづかないようにするには、単独で取り組んでもあまり意味はありません。業界全体の広い視点から問題を整理し行政に訴えていくと共に、消費者にメッセージを届けるために学会や業界団体を通じて発信をするようにしています」

政府による消費者保護強化の流れ

政府は今、規制緩和による事業の活性化、消費の拡大を政策として掲げる一方で、消費者契約法、特定商取引法の改正を検討するなど、消費者保護をより強化しようとしている。

しかし、高橋弁護士は「消費者保護の強化は、実体法の改正だけがその手段ではないはず。不当表示、虚偽・誇大広告等についての行政規制の強化、消費者団体訴訟制度の利用促進、消費者教育の拡充を図るなどの方策も併せて検討すべきです。消費者被害の救済という目的を達成するためには、まずは被害実態の慎重な分析が不可欠ではないでしょうか」と問題提起する。「法規制などの改正を検討する際には、悪質な事業者とコンプライアンスに誠実に取り組む事業者の両方が存在し、多くの企業は後者であることを十分認識する必要があります」。

悪徳事業者を基準にした規制は適切か

消費者契約法にせよ、特定商取引法にせよ、流通の分野では、今までも悪質な事業形態が現れるたびに、後追いで規制されるということが繰り返されて来た。

特定商取引法においては、被害実態調査報告にネット通販の被害が急増している旨が指摘されたことから通信販売の虚偽・誇大広告に取消権を認める改正案が議論されている。

「被害実態といっても、現状のデータには、アダルト系や出会い系の被害も含まれています。真の意味で通信販売における被害が増大しているかどうか不透明にもかかわらず、悪質な事業者とコンプライアンスに忠実に取り組む善良な事業者を一律に取り込む安易な改正を選択しようとする動きに憤りを感じます」

行き過ぎた規制は、事業コストの増加を生み、コストが価格に反映される形で、結果として消費者にも好ましくない結果となり、かつ産業の活性化を削ぐ効果をもたらすことになる。

現場と業界の両方を熟知した高橋弁護士は、優良な事業者こそが円滑に事業活動を行えるよう、これからも積極的に立法への意見表明を行っていく予定だ。

法に則り新たなビジネスを生み出すには

高橋弁護士が重視しているのは、事業者が法を遵守したうえで新たなビジネスを成長させ、成果を上げる環境をつくることだ。近年では、実店舗、ネットショップ、そのほかあらゆる販売・流通チャネルを統合することで、消費者に利便性の高い購入環境を提供する「オムニチャネル」が流通業界に広がった。そもそも流通は、店舗と無店舗（通販）に分かれていたが、「オムニチャネル」でそれらを融合すれば、消費者は販売の経路も場所も気にせずに希望するチャネルで、欲しい商品を手に入れることができる。一例を挙げると、希望商品がない場合に、他店の在庫を自宅へ配送したり、オンライン注文により、自宅近くの店舗で受け取ったりする仕組みだ。

ユーザーが購入形態を自由に選べるようになれば、企業のマーケティングの手法も変化せざるを得ない。これまで

のマスメディアを使った多くの消費者への情報発信を行うマーケティングから、消費者個人に合った提案を行うダイレクトマーケティングが必要になる。しかし、特定された個人にさまざまな情報を紐付け管理していくアプローチは、個人情報保護法による規制があり、顧客の同意を得る等多くの課題をクリアしなければならない。

「障害を取り払い、今できないビジネスを展開するためには規制の意味を理解し、現状の問題を解決する術を企業自身や業界団体が整理し考え、新しい仕組みを提案していかねばなりません。個人のプライバシーを害さない程度に留めるよう自主規制を行っていくのか、消費者が欲しいものを提供して皆で豊かになることを目指すのか、流通の法規制を考えるためにはそこまで見据える目が必要です」

世の多くの法規制が流通ビジネスには関連する。高橋弁護士はその動向を注視し、事業者と協働することで消費者と事業者が共に豊かになれる道筋の可能性を示し続けている。

Profile

高橋善樹

93年弁護士登録。98年弁理士登録。川越法律事務所にて約19年にわたり流通・独占禁止法分野の実務に携わった後、11年太樹法律事務所設立。08年から全国中小企業取引振興協会「下請かけこみ寺」助言弁護士。09年中小企業庁「下請取引適正化推進会議」取引慣行ワーキンググループ委員、「建材・住宅設備産業取引ガイドライン」「印刷業における下請取引等の推進のためのガイドライン」「アニメ産業制作業界における下請適正取引等の推進のためのガイドライン」委員を務める。11～13年経済法司法試験委員。13年経済産業省「中小企業における独占禁止法コンプライアンスに関する研究会」委員。公益社団法人日本通信販売協会顧問。一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会顧問。日本ダイレクトマーケティング学会理事。競争法フォーラム常務理事などを務める。

著作／論文『消費税率UP対応 社内の疑問に答えるブック（別冊税務弘報）』（共著）（中央経済社、2013）。『広告審査のOKライン』ビジネスロー・ジャーナル2010年4月号～2011年1月号。「景品・値引等に関する法規制の検討フロー」ビジネスロー・ジャーナル2015年5月号52頁。「判例研究 見切り販売に関する損害賠償請求事件の問題点 優越的地位の濫用か否かの分かれ目（福岡高裁平成25.3.28判決、東京高裁平成24.12.25判決）」フランチャイズエイジ2013年9月号、「判例研究 近隣への出店がフランチャイザーの債務不履行又は不法行為とはならないとされた事例（福岡地裁平成23.9.15判決）」フランチャイズエイジ2015年1月号ほか。

連絡先

〒104-0031 東京都中央区京橋3-12-4 マオビル10階 TEL:03-3562-7117 FAX:03-3562-7118

URL <http://daijulaw.jp/> E-mail yoshiki@daijulaw.jp