

ようこそ民商へ 新会員歓迎会開催

仲間とふれあい みんなで頑張ろう

生野民商は4月20日、新会員歓迎会を開き、新会員32人が参加しました。

開会で会長の高野正明さんから「今日から皆さんも会員として新しい第一歩を踏み出すことになりました。みんなで『営業とくらしを守る』ために力を合わせてがんばりましょう」とあいさつが

「民商のことはよく聞いていて相談しました。入会できてほっとしています」と話しました。三浦直樹さん(喫茶店)は「班会などよく利用してもらい、皆さんから快く迎



えていただきました」と、明るい表情で入会のきっかけを話しました。共済会や婦人部の活動などについての説明もあり、参加者は「活動の趣旨や目的を改めて学習をしました。これだけ多くの仲間がいるとは知らなかった」と話していました。

田中 栄(生野)

北区民商

「商売は人間性が大切」 役員が熱く語る

北区民商は4月16日常任理事会の後、新会員歓迎会を開催し、24人が参加しました。会長の石山隆信さんから「民商に入ってから、人を助けることができます」とあいさつがあり、参加した役員から自己紹介の後交流しました。「民商に入会して、



45年本分に助かっています」「入会のきっかけは税務調査で、当時の役員にいろいろ教えてもらい、近所の会員がたぐさん寄ってくれた」などこれまでの経験や「商工新聞には全国の会員の商売での成功話が載っている。読まないで損する。民商で活動して、いろいろ勉強すると商売がうまくいく」と体験が語られました。また曾根崎で長年スナックをやっている役員は「スナックが厳しい時代で、今でも続いているスナックはマスターの人間性に惹かれて通ってくれていると思う。商売で

白部 武一(北区)

生野民商

法人化でメリットと デメリットは？

西成民商は4月18日、「法人設立のポイント学習会」を開催し、建設業や介護業などの10人の会



員が参加しました。西成民商では春の運動期間中、建設業の会員を中心に法人成りについての相談が多数寄せられていました。講師は平野民商会長、司法書士の高階亮治さん。講義では、法的な根拠も含めて、法人成りの基礎についての説明や、税法上・社会保障上の負担の差について具体的にシミュレーションしてみることなどのアドバイスを受けました。「大切なことはメリット・デメリットだけをみ

今回は、本部からの説明や要求が不当ではないかと感じたときに、ぜひ加盟店に確認してもらいたい公正取引委員会の指針(ガイドライン)を3つご紹介いたします。いずれもインターネットで簡単に入手できます。

①『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』この指針はフランチャイズシステムにおいて独占禁止法違反となる例を説明しています。たとえば、加盟者募集のときに、予想収益、ロイヤリティの算定方法、他のフラン

チャイズとの比較、中途解約の違約金などについて実際よりも著しく優良又は有利であると誤認させられたような場合には、違法の可能性ががあります。また、フランチャイズ契約や本部の行為において、取引先の制限、仕入数量の強制、抱き合わせ販売、見切り販売の制限、販売価格の制限、事業活動を不当に拘束する条件の設定、契約内容の余儀なき変更、契約終了後の広範な競争禁止などがある場合には、違法の可能性ががあります。

②『優越的地位の濫用

に関する独占禁止法上の考え方』この指針は優越的地位の濫用として許されない例を説明しており、フランチャイズでも活用できます。

③『流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針』この指針は流通・取引慣行について独占禁止法違反となる例を説明しています。たとえば、小売業者の販売価格、競争品の取扱い、販売地域、取引先等について制限を行っている場合には、違法の可能性ががあります。

以上3つの指針は、加盟店の「力」になります。本部が加盟者の

払い遅延、減額要求、対価の一方的決定、不当なやり直しの要求などを行った場合には、違法の可能性ががあります。

③『流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針』この指針は流通・取引慣行について独占禁止法違反となる例を説明しています。たとえば、小売業者の販売価格、競争品の取扱い、販売地域、取引先等について制限を行っている場合には、違法の可能性ががあります。

以上3つの指針は、加盟店の「力」になります。本部が加盟者の

自由かつ自主的な判断による取引を阻害している。本部が加盟者に対して営業を的確に実施する限度を超えて不当に不利益を与えている。このような状況は、排除措置命令、差止請求、契約の無効確認、損害賠償請求などにより改善できることがあります。本部からの不当な説明や要求で悩みを抱えている場合には、研究会にご相談ください。

勝俣法律事務所
弁護士 勝俣彰仁
〈お問い合わせは 大商連まで〉

独禁法研究会

フランチャイズシステムの諸問題(2)

第7回

西成民商

田口 真(西成)



「仲間づくりがいかに大切か。これまで支部役員にはなっていました。『自分がせんと人はついてこん』と感じた。自分が動いてたらそれを見て自分もやろうかと出て来てくれた。会員と顔見知りになって、気軽に話ができるようになったらいいと、支部の皆さんと何とかがんばりたい」力強いこ

田中 栄(生野)

がんばって まっせ！ その⑨

東住吉民商矢田東支部

支部長 渡辺達朗さん

(婦人服縫製 74歳)

矢田東支部は4年前から支部長が不在でした。渡辺さんはこれまで断っていました。が、昨年に「矢田東をなんとかせんと」と一念発起。支部長になった。事務局と訪問しました。会員と顔見知りになって、気軽に話ができるようになったらいいと、支部の皆さんと何とかがんばりたい」力強いこ

田中 栄(生野)

グッズも企画も
HP制作もあれこれ便利に
使ってください♡

関西共同 〒531-0076 大阪市北区大淀中3-15-5
TEL 06-6453-3651

合同会社 商運 代表 高瀬 敏明

運送、重量物の事はもとより普段の悩み事、手に負えない事等、何でも相談して下さい。私のパワーで解決します。お助けマンです。

〒555-0033 大阪市西淀川区姫島6丁目5-8
TEL・FAX 06-6477-4411 携帯 090-5880-3381

ジェイ ユー 旅のことなら

JU観光 合同会社

〒530-0053 大阪府知事登録 第3-2404号
大阪市北区末広町2-35 新扇橋ビル6階F号
TEL06-6360-7291/Fax06-6360-7292

大資本に抗する一大協同の組織づくりを!!

新築・建替・リフォームのご相談は...

大阪建設センター

(組合事務局) 〒546-0012 大阪市東住吉区中野1-4-15

☎(06)6704-0455(代表)

FAX(06)6703-7617



ヨーヨーの魅力をひろげたい



好きなヨーヨーのショップを開業

飯田さんは会員の父親(眼鏡屋)の紹介で数年前に民商に入会、親子2代で会員です。2月に行われた大青協主催「わっと大交流祭」に出展し、ステージではヨーヨーの技を披露し会場を沸かせました。

飯田さんは、2008年からヨーヨーの製造・販売とけん玉を販売しています。お店には日本や海外のメーカーから仕入れた商品以外にも自分のメーカーを作り、設計・デザインをしたヨーヨーも販売、商品は1500円から30000円程度

が主流です。開業のきっかけは、同じヨーヨー仲間から、在庫のヨーヨーを販売してほしいと言われたのがきっかけです。

お店は、週末だけ営業しています。ネット販売とヨーヨーの大会やショー、練習会などが大部分を占めています。客層は、男性は小学生から40歳ぐらい、女性はその30歳ぐらいまでです。取材に行った日も、京都から来た10代の学生や親子などが来店したお客さんが飯田さんにいろんなヨーヨーの情報をたずねながら、買い物を楽しんでいました。

現在、ヨーヨーの専門店店は、北海道、東京、名古屋、大阪しかないの、関西・西日本からのお客と韓国、中国、台湾、香港、シンガポール、アメリカ、カナダなど世界からです。

みんなが参加でき、楽しめる大会や練習会を

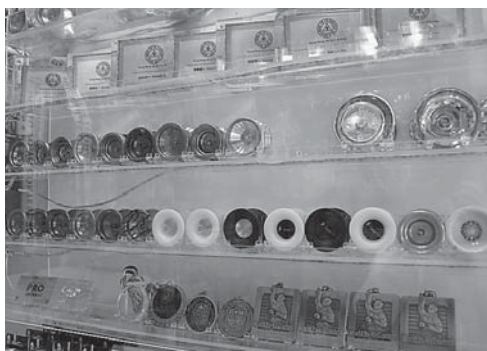
ヨーヨーは、歴史的には、玩具として人形につぐ古い歴史があり、紀元前からあったといわれています。ヨーヨーはフィリピン語の「戻ってくる」が語源と言われています。日本では、江戸中期に伝わりました。1933年アメリカ土産として持ち帰り再流行しました。戦後、コカ・コーラの販促品をきっかけに第1次ブームになりました。スケバン刑事で第2次ブーム、バンダイハイパーヨーヨーで第3次ブームがありました。

強いのでブームの波の影響は大きく関わってきました。現在は、ヨーヨーの地区大会、日本大会、アジア大会、世界大会などをめざす技術・技能を磨きたいという人が多くなっています。

ヨーヨーの大会に出場するのは日本人がいっぱい多いそうですが、アメリカで行われる大会は観客に高齢者の方など幅広い人がきます。

秋葉原で開催されたヨーヨーの世界大会ではアーティストが出演し、会場内へ入りきれなかった人が多くいました。店で買った中学生の女の子を見て、「この子は、世界大会に出られる」と素質を見抜き、練習

飯田さんの今後の目標は、ヨーヨーの魅力を広げたい、という人へのサポートです。その後の市場の混乱や信用不信につながります。急激な上昇も急激な降下も共に注意しなければいけない業界です。



大会のメダルなど



何百種類のヨーヨーを置いています

ブームとそれ以外の時の格差が大きい分野です。ブームなどでの急激な需要の高まりでは、生産が追いつかずその時は粗悪品も大量に売れますが、ブームの後、それがその後の市場の混乱や信用不信につながります。急激な上昇も急激な降下も共に注意しなければいけない業界です。

東大阪
東部
民商

中小企業経営士
富川 晃

幅広いファンづくりを目指して

は、大会を主催することです。「技術・技能を競う大会もいいですが、みんなが参加して楽しめるようにいろいろチャレンジしていきたい」と話しています。また「スティー



大青協の交流祭で技を披露する飯田さん