

1. S V 士 試 験 解 答 用 紙

平成 21 年 9 月 17 日

受験番号	氏 名	※

【問題 1-1.2】 黒川先生 2点×5+10点=20

①	②	③	④	⑤
E	I	C	D	A
<p>⑥ ターンキー</p> <p>フランチャイズ・システムでは、店舗工事監理、什器備品の手配、商品品揃え、従業員訓練、販促などの開店業務一切をフランチャイザーが支援する場合がある。これらの作業をすべて行い、開店できる状態にしてフランチャイジーに引き渡すことを言う。</p>				
<p>⑦ グッドウイル</p> <p>企業が長い期間にわたって良質な商品またはサービスを顧客に提供して確立した「信用」ないし「のれん」のことを言う。 このグッドウイルを標章するのが商標やサービス・マークである。</p>				
<p>⑧ 加盟店会</p> <p>あるフランチャイズチェーンの加盟者・オーナーが組織する団体。 加盟店同士の経営情報の交換や親睦を主たる目的としている。</p>				
<p>⑨ ドミナント戦略</p> <p>一社の店舗を集中的に出店することでその地域でより高い市場占有率奪おうとする地域戦略。すでに優位を獲得している地域をドミナントと呼ぶ場合もある。</p>				

【問題 2-1】 川越先生 5点×4=20点

1)	<p>「②契約締結後に変更された取引条件」の方が「優越的地位の濫用」が問題になりやすい。 通常、契約締結時よりも、契約締結後の方が、より取引の継続に対する利害が大きいといえるから。</p>
2)	<p>条文Bの方がより独占禁止法上の問題が少ない。 商品Xを本部から直接購入させるのではないため、加盟者は、より安いXを購入できる取引先を探すことが可能となり、加盟者に与える不利益の度合いがより小さいと考えられるため。</p>
3) ①	<p>違いがある。 Xがどこでも手に入る物であるにもかかわらず、本部からの購入を義務づける場合、それを正当化する理由を考えにくいから。(5点)</p>
3) ②	<p>影響する。 どこでも手に入る物であっても、通常の価格より安く調達できるなどのメリットがあるのであれば、加盟者の利益を害するおそれが少なくなるので。</p>

【問題 3-1・2】 金井先生 10点+9点

リース契約（ファイナンス・リース契約）の仕組み
<p>リース会社は本部や加盟者が希望する什器・備品など（リース物件）をそれらの販売業者から購入する（売買契約）。リース会社は、それらの什器・備品など（リース物件）の所有者として、所有権を留保したまま、本部や加盟者に対して賃貸する（賃貸借契約）。</p>
リース契約（ファイナンス・リース契約）の内容
<p>【ファイナンス・リース契約（リース契約）の主要な内容（特殊な賃貸借契約）】</p> <p>① リース会社がリース物件を取得するために要した金銭（リース物件の取得価格、資金調達コスト、固定資産税、保険料、管理費など）の全額またはその大部分を、賃借人（本部または加盟者）はリース期間中にリース料として支払うこと（経済的実質は、金融）</p> <p>② リース期間中における賃借人（本部または加盟者）から解約が認められないこと</p> <p>③ リース会社は、リース物件の修繕、保守義務を負わず、賃借人（本部または加盟者）は、直接、販売業者との間で保守契約を締結する</p>
契約書作成のメリット
<p>契約書を作成することによって、以下の4つの効用がある。</p> <p>①内容確定力：書面化することにより契約内容がはっきりする（時間の経過や担当者の交代により内容が不明確になることを防ぐ）</p> <p>②証拠力：将来、紛争が生じたとき（特に裁判になったとき）は重要な証拠となる（後で争いが生じた場合に単なる口約束では証明が困難になる）</p> <p>③履行強制力：互いに「契約を守ろう」「守らせよう」とプレッシャーをかけることができる（当事者に内容を再確認し、慎重に行動させる）</p> <p>④特約活用力：民法や商法で規定される任意規定の内容とは異なる規定を定めることにより、「期限の利益の喪失」条項など、自社の債権保全に有利な役割を果たす</p>

【問題 3-3】 3点×7

①	②
役務商標 / サービス・マーク / SM	定期建物賃貸借契約 / 定期借家契約 事業用定期借家契約 / 定借
③	④
有限会社	保証金
⑤	⑥
割賦販売 / 割賦売 / 割賦 / クレジット	PL法 / 製造物責任法
⑦	
念書	

【問題 4】 高田先生 4点×5=20

①	②	③	④	⑤
×	×	○	×	×