

フランチャイズ契約の要点と概説

中小小売商業振興法および中小小売商業振興法施行規則と
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



作成日

2024年7月

(社) 日本フランチャイズチェーン協会 正会員

ミニストップ株式会社

フランチャイズ契約のご案内

ミニストップ株式会社

(本社所在地) 〒261-8540 千葉県千葉市美浜区中瀬1丁目5-1

(本部所在地) 〒261-8540 千葉県千葉市美浜区中瀬1丁目5-1 イオンタワー13階

担当部門 開発本部 開発統括部 開発企画・CREサポートチーム

電話 043-212-8753

FAX 043-271-2962

ウェブサイト <https://www.ministop.co.jp/>

本資料はこれからフランチャイズ・システムに加盟されようとしている方々のために、一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会の要請に基づき、中小小売商業振興法（以下「小振法」といいます。）および中小小売商業振興法施行規則（以下「施行規則」といいます。）ならびにフランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方（以下「フランチャイズガイドライン」といいます。）に従って当社が作成したものです。

フランチャイズ契約に際しては、この案内だけではなく、できる限りたくさんの資料を読み、第三者にも相談するなど、十分に時間をかけて判断してください。もし不明な点や、この案内にないことでも確認したいこと等があれば、遠慮なく当社にお問い合わせください。

また、フランチャイズ・システム一般のことや、フランチャイズ契約についての注意点等についてお知りになりたい方は、一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会へお問い合わせください。

一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会

〒105-0001

東京都港区虎ノ門3丁目6番2号 第2秋山ビル1F

電話 (03) 5777-8701

この案内は2024年7月に作成され、一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会に提出しているものです。

なお、本資料は当社の責任において作成したものであり、内容について提出先の承認を受けたものではありません。加盟に際しての調査すべき資料については、加盟されようとしている方が事前に自ら確認をしていただくことが必要です。

ミニストップへの加盟を希望される方へ ～フランチャイズ契約を締結する前に～

このたびは当社への加盟をご検討いただき誠にありがとうございます。

当社は「ミニストップ」の名のもとに、コンビニエンスストアのチェーンを展開しております。

ミニストップ・チェーンの店舗は、小売業としての長年の経験と研究によって開発した経営ノウハウ、運営システム、ミニストップ・イメージなどで統一され、お客さまに安心してご利用いただき、今日まで発展してまいりました。

チェーン運営で一番大切なことは、「統一性」です。お客さまに繰り返しご利用いただくためには、お客さまの信頼を得なくてはなりません。そのためには、どこの店舗をご利用いただいても同じ商品、同質のサービスを受けられることが不可欠です。

これを実現するため、当チェーンの経営に参加される方々には、当社が定めた一定のルールを守ることをお約束いただきます。このお約束がフランチャイズ契約です。従いまして、最初からミニストップとは異なる独自の経営手法を重視され、統一したミニストップのノウハウ、システム、イメージなどにとらわれない経営を希望される方には、ミニストップへの加盟をおすすめすることはできません。

当チェーンは、当社と加盟店さまのそれぞれの役割分担が明確になっております。当社はノウハウ、システム、商品などの開発活動に投資するとともに、物流、データ管理、店舗指導など、加盟店さまが単独で行うことが困難な業務を一手に引き受けるための活動を分担しております。一方、加盟店さまは店舗において当社（本部）の提供するこれらのシステムを正しく活用してお客さまの信頼を得ていただきます。

このように責任分担を明確にしたうえで、それぞれの役割を忠実、かつ積極的に果たしていくことがミニストップ店経営の成功の鍵なのです。

ミニストップ店を経営される加盟店さまの成功が当社の成長の源でありますので、当社の経営努力は当然に加盟店さまへの経営支援が中心となります。

ミニストップのフランチャイズ契約（パートナーシップ契約）は、売上の最大化、経費の適正化による事業利益最大化を目指すモデルであり、加盟店さまと当社は共存共栄の関係であると考えております。

このような当社の考え方にご賛同していただける方は、次のページへお進みください。

目 次			
項 目	頁数	法および規則（*）	公正取引委員会 ガイドライン
フランチャイズ契約のご案内	1		
ミニストップへの加盟を希望される方へ	2		
第 I 部 ミニストップ株式会社とフランチャイズ・システムについて			
1. 当社の経営理念	5		
2. 本部概要 (1) 社名 (2) 所在地 (3) 資本金 (4) 設立 (5) 事業内容 (6) 事業の開始 (7) 主要株主 (8) 主要取引銀行 (9) 従業員数 (10) 本部の子会社の名称 および事業の種類等 (11) 所属団体 (12) 沿革	6	規則第 10 条第 1 号 規則第 10 条第 2 号 規則第 10 条第 3 号 規則第 10 条第 5 号	
3. 会社組織図	8		
4. 役員一覧	9	規則第 10 条第 1 号	
5. 直近 3 事業年度の貸借対照表および損益計算書	10	規則第 10 条第 4 号	
6. 直近 5 事業年度の売上高、店舗数	12	規則第 10 条第 6 号 規則第 11 条第 6 号イ	
7. 加盟者の店舗の数に関する事項 ・直近 3 事業年度の各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の店舗数 ・直近 3 事業年度の各事業年度内に契約を途中で終了した加盟者の店舗数 ・直近 3 事業年度の各事業年度内に更新された契約に係る加盟者の店舗数および更新されなかった契約に係る加盟者の店舗数	12	規則第 11 条第 6 号ロ 規則第 11 条第 6 号ハ 規則第 11 条第 6 号ニ	
8. 訴訟件数	13	規則第 10 条第 7 号	
第 II 部 フランチャイズ契約の要点			
1. 契約の名称等 (1) 契約書の名称と種類と区分 (2) 契約の目的 (3) 経営者としての資格 (4) ミニストップ・パートナーシップ契約の特徴	14		
2. 売上、収益予想についての説明	16		2- (2) -イ 2- (3) -①
3. 加盟に際してお支払いいただく金銭に関する事項 (1) 金銭の額、算定方法およびその性質 (2) お支払いの時期 (3) お支払方法 (4) 当該金銭の返還の有無とその条件	16	法第 11 条第 1 号 規則第 11 条第 1 号イ～ホ	2- (2) -ア③
4. オープンアカウント（ミニストップ勘定）、売上金の送金 (1) ミニストップ勘定と自動融資制度について (2) 売上金の送金	18	規則第 10 条第 13 号 第 14 号	2- (2) -ア⑤
5. 自動融資制度の利率、提携ローンのご紹介と利率 (1) ミニストップ自動融資制度における利率 (2) 提携ローンのご紹介	20	規則第 10 条第 14 号 第 15 号	2- (2) -ア⑤
6. 加盟者に対する商品の販売条件およびサービスに関する事項 (1) 加盟者に販売または推薦する商品およびサービスの種類 (2) 商品などの供給条件 (3) 仕入先の推薦制度 (4) 発注方法	20	法第 11 条第 2 号 規則第 11 条第 2 号イ、ロ	2- (2) -ア① 3- (1) -ア 3- (2) 3- (3)

目 次			
項 目	頁 数	法および規則（*）	公正取引委員会 ガイドライン
(5) 売買商品の決済方法 (6) 返品 (7) 在庫管理など (8) 販売方法 (9) 商品の販売価格について (10) 許認可を 要する商品の販売について (11) 衛生的な店舗の維持			
7. 経営指導に関する事項 (1) 加盟に際しての研修 (2) 加盟に際して行われる研修の 内容 (3) 加盟者に対する継続的な経営指導の方法、および その実施回数	2 3	法第 11 条第 3 号 規則第 11 条第 3 号イ～ハ	2- (2) -ア②
8. 使用させる商標、商号、その他の表示に関する事項 (1) 使用を許諾される主な商標 (2) 使用についての条件	2 4	法第 11 条第 4 号 規則第 11 条第 4 号イ、ロ	
9. 契約期間、契約の更新および契約の解除に関する事項 (1) 契約期間 (2) 契約更新の要件および手続き (3) 解除 の要件および手続き (4) 契約の解約、解除によって生じる違 約金 (5) 契約の満了、解約、解除等、契約終了後の義務	2 4	法第 11 条第 5 号 規則第 11 条第 5 号イ～ニ	2- (2) -ア⑦ 2- (3) -④
1 0. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項 (1) お支払いいただく金銭の算定方法、性質、時期、お支払 いの方法	3 1	規則第 10 条第 12 号 規則第 11 条第 7 号イ～ニ	2- (2) -ア④
1 1. 本部が加盟者に対して定期的に支払う金銭に関する事項	4 1		
1 2. 店舗の営業時間、営業日、休業日	4 2	規則第 10 条第 8 号	
1 3. テリトリー権に関する事項	4 3	規則第 10 条第 9 号	2- (2) -ア⑧
1 4. 競争禁止義務の有無	4 3	規則第 10 条第 10 号	3- (1) -ア
1 5. 守秘義務に関する事項	4 4	規則第 10 条第 11 号	
1 6. 店舗の構造または内外装についての特別義務	4 4	規則第 10 条第 16 号	
1 7. 契約違反をされた場合の違約金、その他の義務に関する 事項	4 5	規則第 10 条第 17 号	
1 8. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容など	4 5		2- (2) -ア⑥
別紙 1. ミニストップ勘定	4 7		
別紙 2. 加盟に際し行われる研修の内容	4 8		
別紙 3. 加盟店向けの教育システムの流れ	4 9		
第Ⅲ部 法令等			
1. 中小小売商業振興法、中小小売商業振興法施行規則	5 0		
2. 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	5 2		
補足資料 店舗にかかわる法令手続き等一覧	5 7		
添付「フランチャイズ契約締結のためのチェックリスト」説明 確認書			
別途資料「フランチャイズ事業を始めるにあたって」中小企業 庁			
別添「立地条件が類似するものの直近の 3 事業年度の収支に関 する事項」及び「説明確認書」			

*法および規則・・・中小小売商業振興法および中小小売商業振興法施行規則

第 I 部 ミニストップ株式会社とフランチャイズ・システムについて

1. 当社の経営理念

当社は、流通グループ「イオン」の一員として、お客さまを原点に「平和産業」「人間産業」「地域産業」であり続けるというイオンの理念を実践しております。

これは、常にお客さまに満足していただき、喜んでいただくためにお客さまの視点で行動し続けるということです。お客さまが毎日お買物される店舗こそがミニストップそのものです。このような観点から、私たちはお客さまへ提供する商品やサービスだけにとどまらず、地域に対する環境面や雇用の面においても社会的責任を伴っております。

私たちは、お客さまが生活するうえで、不自由な点やお困りの点を解決していくこと、すなわちミニストップの店舗は「その地域のお客さまのためにある」ことを実践し続けることが、ミニストップ・チェーンの存在意義であると考えています。

当社は、事業を展開するうえで、イオンの理念に基づいて、お客さま、加盟店さま、加盟店で働く皆さま、お取引先さま、従業員、地域社会、株主さまに対して果たすべき「使命」を示したミッションを掲げております。

【ミニストップのミッション】

私たちは、「おいしさ」と「便利さ」で、
笑顔あふれる社会を実現します。

「私たち」ミニストップにかかわるすべての人々は、ミニストップらしい、ミニストップならではのおいしい商品、便利なサービス、気持ちの良い接客などを提供することで、地域で暮らすお客さま、そしてミニストップにかかわるすべての人々の「いのち」と「くらし」に笑顔あふれる満足を実現していくことを使命としています。また、他のチェーンと差別化した従来のベーシック型コンビニエンスストアとファストフードの組み合わせ以外にも、お客さまがお求めになる新しいコンボストアも追求して競争環境の変化に対応していきます。そして、このような当社の理念に共鳴され、独立を志す方々に対してビジネスの場をフランチャイズ方式にて提供していくことが当社の使命なのです。

フランチャイズ方式はお互いが独立した経営者であり、どちらか一方が相手方に依存したり、自己の利益のみを追求するということがあってはなりません。お互いの役割を果たし、WIN-WINの関係で、共に成長と繁栄し続けることが当社の事業目的であり、使命であると考えています。

2. 本部概要

- (1) 社名 ミニストップ株式会社
- (2) 所在地
 (本社) 千葉県千葉市美浜区中瀬1丁目5-1
 (本部) 千葉県千葉市美浜区中瀬1丁目5-1イオンタワー13階
 (担当部署) 担当部門 開発本部 開発統括部 開発企画・CREサポートチーム
 (電話) 043-212-8753
 (FAX) 043-212-6746
 (ウェブサイト) <https://www.ministop.co.jp/>
- (3) 資本金 74億9,153万3,000円
- (4) 設立 1980年(昭和55年)5月21日
- (5) 事業内容 コンビニエンスストア『ミニストップ』を展開。ミニストップ店経営希望者とフランチャイズ契約を締結し、商品情報や経営ノウハウを提供。
- (6) 事業の開始 1980年(昭和55年)7月(大倉山店開店)
- (7) 主要株主 イオン株式会社、日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)、株式会社コックス、イオンフィナンシャルサービス株式会社、マックスバリュ西日本株式会社、ミニストップ協会の、UBS AG LONDON A/C IPB SEGREGATED CLIENT ACCOUNT、株式会社日本カストディ銀行(信託口)、株式会社千葉銀行、三菱UFJ信託銀行株式会社
- (8) 主要取引銀行 みずほ銀行、三井住友銀行、三菱UFJ銀行、千葉銀行
- (9) 従業員数 正社員624名、
 契約社員、パートタイマーおよびアルバイト1,411名
 ※契約社員、パートタイマーおよびアルバイトは1日8時間換算による平均人員です。※2024年2月末現在
- (10) 本部の子会社の名称および事業の種類等(2024年2月末現在)

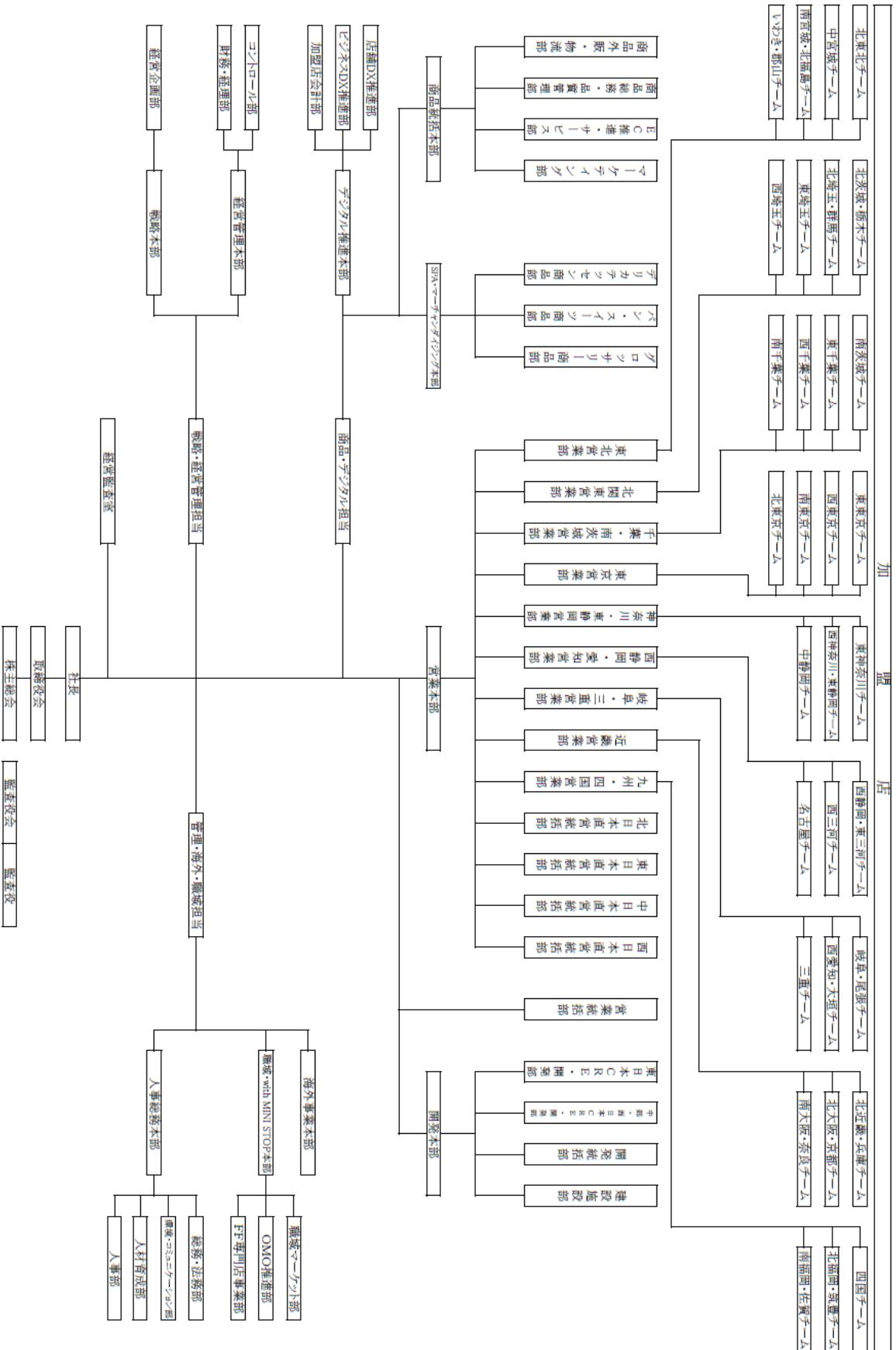
<連結子会社>	事業内容
ネットワークサービス株式会社	自動車運送取扱事業
VINH KHANH CONSULTANCY CORPORATION	持株会社
MINISTOP VIETNAM COMPANY LIMITED	コンビニエンスストア事業

- (11) 所属団体 一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会 正会員
 東京商工会議所 正会員 日本小売業協会 正会員
 四日市商工会議所 正会員

(12) 沿革

1980年	5月	ジャスコ(株)(現:イオン(株))100%出資により、ミニストップ(株)を設立。資本金3,000万円。
	7月	第1号店「大倉山店」を横浜市に開店。 1号店開店時よりバーコード付オーダーブックと大型コンピュータによるオンライン発注システムを導入。
1981年	4月	首都圏にて、フランチャイズ加盟店の一般公募を開始。
1982年	11月	東海地域への店舗展開を開始。
1985年	5月	店舗数が100店となる。
1986年	3月	ミニストップメンテナンスセンターを設置。
1987年	2月	POSシステム全店導入完了。EOB端末およびディスプレイ画面による発注システムへ変更。
1988年	4月	物流業務強化のため、当社の100%出資によりネットワークサービス(株)を設立。
1990年	2月	公共料金の収納代行サービス開始。
	6月	韓国・味元通商(株)(現:韓国ミニストップ(株))とコンビニエンスストア事業展開に関する技術援助契約を締結(11月、1号店開店)。
1991年	12月	「ミニストップ緑の環境推進クラブ」を設立。 「花の輪運動」への協賛開始。
1993年	7月	東京証券取引所市場第二部に株式上場。資本金を41億5,753万3,000円に増資。
1994年	2月	店舗数が500店となる。
1996年	8月	東京証券取引所市場第一部に指定。
1998年	3月	2連ソフトクリームフリーザーを導入。バナナ以外のフレーバーのソフトクリームが提供可能となる。 店舗数が1,000店となる。
2000年	3月	フィリピン・ROBINSONS CONVENIENCE STORES, INC.と海外エリアフランチャイズ契約締結。(12月、1号店開店)
2001年	9月	業界初のリアルタイム統合配送管理システムを導入。 12月 マスターリースフランチャイズ契約のパッケージ改定
2002年	5月	土曜日のソフトクリーム売上の1%を「花の輪運動」に寄付することを決定。
2003年	6月	大衆流通(株)(現:韓国ミニストップ(株))を子会社化。 9月 ソフトクリームマスター制度導入。
2004年	2月	店舗数が1,500店となる。 3月 フランチャイズパッケージ「クリエイティブリースタイプ」新設。
2005年	2月	小中学生向け職場体験学習「チャイルドインターンシップ制度」開始。 6月 郵政公社(現:日本郵便(株))の「ゆうパック」取り扱い開始。
2006年	12月	プライバシーマークを取得。
2007年	5月	愛媛県に初出店。全国1都2府24県となる。国内外店舗数が3,000店となる。
2008年	3月	イオンの電子マネー「WAON」の取り扱いを開始。
2009年	1月	中国・青島永旺東泰商業有限公司(青島イオン)と合弁会社「青島迷你島便利店有限公司(青島ミニストップ)」を設立(7月、1号店開店)。 京都市内の店舗にLED照明看板を設置。 12月 国内商業施設初のFSC®認証を取得した店舗を開店。 国内店舗数が2,000店となる。
2011年	2月	国産FSC®認証木材を100%使用し、「太陽光発電システム」「直管型LED蛍光灯」「エネルギー管理システム」を導入した環境配慮型店舗の展開開始。 4月 公式Twitterアカウント開設。 9月 国内外店舗数が4,000店となる。 12月 ベトナム社会主義共和国にて1号店開店。
2013年	3月	マルチメディア端末「MINISTOP Loppi」を導入。
2014年	9月	新業態「cisca」を実験店として開店。 11月 「Amazon.co.jp」購入商品の店頭受取サービス開始
2015年	10月	花の輪運動25年。延べ13,229校の小学校へ337万株の花の苗を贈呈 12月 国産FSC®認証木材を使用した木造店舗が「ウッドデザイン賞2015(新・木づかい顕彰)」受賞
2016年	2月	国内外店舗数が5,000店となる。 6月 厚生労働大臣認定「えるぼし」マーク取得。
2017年	3月	ミニストップ発の「トップバリュ サンドイッチ」をイオングループ4,800店舗で販売 9月 国内100店舗において「ZEB Ready」以上を一斉取得
2018年	1月	国産FSC®認証材を再利用したリユース店舗を開店 コンビニエンスストア初となる、MSC認証材を使用した「手巻おにぎり 紅しゅけ」を、千葉県、東京都と茨城県の一部店舗にて販売開始
2019年	7月	「おにぎり毎日100円」施策を開始。
2020年	1月	「ホットコーヒーSサイズ毎日80円」施策を開始。 3月 ソフトクリーム専門店「MINI SOF」1号店を横浜市に開店 5月 創業40周年を迎えた。 6月 レジ袋有料化開始 10月 職域内マイクロマーケットでの新たなサービス「MINISTOP POCKET(ミニストップ・ポケット)」を開始 花の輪運動30年。延べ16,234校の小学校へ420万株の花の苗を贈呈
2021年	9月	「ミニストップパートナーシップ契約」運用開始 「ミニストップアプリ」サービス開始 12月 AEON Pay(イオンペイ)取り扱い開始 電子レシートシステム「スマートレシート®」利用開始。ミニストップアプリと連携
2022年	1月	韓国ミニストップ株式会社の全株式の譲渡契約をLOTTE Corporationと締結。 2月 ロビンソンズ・コンビニエンス・ストアーズ・インクの全保有株式の売却により、持分法適用範囲から除外。 3月 「イオン ウクライナ子ども救援募金」活動を実施 「健康経営優良法人2022(大規模法人部門)」に初認定 4月 ペットボトル回収機を、千葉県直営4店に設置 東京証券取引所の市場区分の見直しにより市場第一部からプライム市場へ移行 9月 出前館デリバリー対応店舗、1,000店舗を突破
2023年	2月	UberEatsデリバリー対応店舗、1,000店舗を突破 3月 健康経営優良法人(大規模法人部門)に2年連続認定 5月 職域内マイクロマーケットサービス「MINISTOP POCKET(ミニストップ・ポケット)」販売拠点数1,000か所達成 6月 ソフトクリームにつけるスプーンを、使い捨てプラスチックスプーンから「食べるスプーン」に切り替えて提供(全店にて)

3. 会社組織図 2024年3月現在



4. 役員一覧（2024年3月現在）

代表取締役社長	藤本 明裕
代表取締役専務 戦略・経営管理担当	宮崎 剛
常務取締役 管理・海外・職域担当	堀田 昌嗣
取締役 商品・デジタル担当（兼）デリカテッセン商品部長	仲澤 光晴
非常勤取締役	神尾 啓治
社外取締役	山川 隆久
社外取締役	香川 進吾
社外取締役	池側 千絵
執行役員 営業本部長	飯田 忠輝
執行役員 開発本部長	望月 淳
執行役員 SPA・マーチャンダイジング本部長	岩田 麻希
執行役員 デジタル推進本部長	菅 俊弘
執行役員 職域・with MINI STOP 本部長	山口 努
執行役員 海外事業本部長	金森 哲也
執行役員 戦略本部長	平松 恭輔
執行役員 経営管理本部長	本橋 直樹
執行役員 人事総務本部長	栗本 定幸

5. 直近3事業年度の損益計算書および貸借対照表

直近3事業年度損益計算書（単体）

科目	期別	第43期	第44期	第45期
		自 2021年3月1日 至 2022年2月28日	自 2022年3月1日 至 2023年2月28日	自 2023年3月1日 至 2024年2月29日
営業収入				
加盟店からの収入		30,406	25,814	26,959
その他の営業収入		5,752	6,223	5,927
売上高		28,189	32,038	32,887
営業総収入合計		64,347	62,665	59,247
売上原価		21,801	23,792	20,261
売上総利益		6,387	6,834	6,099
営業総利益		42,545	38,872	38,986
販売費及び一般管理費		43,880	39,915	39,381
営業利益		△1,334	△1,042	△394
営業外収益		1,097	985	650
営業外費用		247	19	12
経常利益		△484	△76	243
特別利益		18	19,775	89
特別損失		6,511	2,142	551
税引前当期純利益		△6,977	17,556	△217
法人税、住民税及び事業税		104	3,877	30
法人税等調整額		-3,897	3,833	△10
法人税等合計		-3,793	7,711	19
当期純利益		△3,184	9,845	△237

（単位：百万円）

直近3事業年度貸借対照表（単体）

期別	第43期	第44期	第45期	期別	第43期	第44期	第45期
科目	2022年 2月28日現在	2023年 2月28日現在	2024年 2月29日現在	科目	2022年 2月28日現在	2023年 2月28日現在	2024年 2月29日現在
（資産の部）				（負債の部）			
流動資産	48,250	51,268	48,632	流動負債	54,919	30,256	29,815
現金及び預金	7,144	5,380	7,563	買掛金	12,811	12,516	13,049
加盟店貸勘定	6,623	7,823	7,871	加盟店借勘定	230	174	261
商品	1,283	968	1,281	未払金	3,700	3,805	4,143
貯蔵品	5	3	19	未払法人税等	250	629	130
前払費用	1,857	1,739	1,675	未払費用	357	377	321
未収入金	8,521	9,101	11,105	預り金	36,163	10,748	11,356
関係会社預け金	21,000	24,000	14,000	前受収益	62	77	62
1年内回収予定の差入保証金	1,121	976	864	賞与引当金	173	172	156
その他	860	1,346	4,308	役員業績報酬引当金	5	31	6
貸倒引当金	△164	△68	△54	店舗閉鎖損失引当金	46	488	24
				その他	1,122	1,239	307
固定資産	45,284	26,097	27,191	固定負債	7,110	6,429	6,131
有形固定資産	12,011	9,949	10,270	リース債務	956	185	33
建物	5,520	4,566	4,451	繰延税金負債	-	-	-
構築物	1,600	1,391	1,245	長期預り保証金	3,795	3,883	3,770
機械及び装置	1,572	1,338	1,193	長期前受収益	47	126	183
器具及び備品	1,995	1,821	2,841	資産除去債務	1,917	1,833	1,856
土地	429	428	428	退職給付引当金	109	31	-
リース資産	866	361	62	その他	286	371	289
建設仮勘定	26	41	46	負債合計	62,030	36,686	35,946
無形固定資産	4,028	3,569	3,632	（純資産の部）			
ソフトウェア	3,910	3,430	3,339	株主資本	31,482	40,652	39,833
その他	118	138	292	資本金	7,491	7,491	7,491
投資その他の資産	29,244	12,579	13,288	資本剰余金	7,645	7,645	7,645
投資有価証券	71	78	907	資本準備金	7,645	7,645	7,645
関係会社株式	10,832	2	1,210	利益剰余金	16,987	26,157	25,339
関係会社出資金	534	-	-	利益準備金	1,872	1,872	1,872
長期貸付金	172	1	1	別途積立金	10,000	10,000	10,000
長期前払費用	629	502	381	繰越利益剰余金	5,114	14,284	13,466
差入保証金	13,149	11,795	10,571	自己株式	△642	△642	△642
繰延税金資産	3,669	-	-	評価・換算差額等	19	24	39
その他	319	345	306	その他有価証券評価差額金	19	24	39
貸倒引当金	△133	△146	△143	新株予約権	3	3	3
				純資産合計	31,505	40,680	39,877
資産合計	93,535	77,366	75,824	負債・純資産合計	93,535	77,366	75,824

（単位：百万円）

6. 直近5事業年度の売上高、店舗数

売上高 (単位：億円)

	直営店売上高	加盟店売上高	計
2019年度	287	2,852	3,140
2020年度	269	2,640	2,909
2021年度	247	2,682	2,929
2022年度	313	2,625	2,938
2023年度	291	2,649	2,940

国内店舗数 (単位：店)

	直営店数	加盟店数	計
2019年度	229	1,768	1,997
2020年度	218	1,781	1,999
2021年度	252	1,707	1,959
2022年度	198	1,709	1,907
2023年度	187	1,669	1,856

*加盟店数 (総店舗数のうちフランチャイズ契約店)

7. 加盟者の店舗の数に関する事項

- ・直近3事業年度の各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の店舗数

(単位：店)

年度	新規に営業を開始した加盟者の店舗数
2021年度	95
2022年度	172
2023年度	194

*既存加盟店の経営店舗変更による新規営業開始を含みます。

- ・直近3事業年度の各事業年度内に契約を途中で終了した加盟者の店舗数

(単位：店)

年度	契約を途中で終了した加盟者の店舗数
2021年度	96(3)
2022年度	98(0)
2023年度	159(0)

*契約解除を含みます。

*既存加盟店の経営店舗変更のための終了を含みます (表中のカッコ内の数)。

・直近3事業年度の各事業年度内に更新された契約に係る加盟者の店舗数および更新されなかった契約に係る加盟者の店舗数

(単位：店)

年度	更新された加盟者の店舗数	更新されなかった加盟者の店舗数 (*)
2021年度	99	69
2022年度	101	60
2023年度	92	67

(*) 7年ごとの契約満了時に終了した加盟店の店舗数

8. 訴訟件数

・直近5事業年度の各事業年度内に加盟者または加盟者であった者から提訴された訴えの件数および当社より提訴した訴えの件数

(単位：件)

年度	加盟者または加盟者であった者 から提起された訴えの件数	当社より提起した訴えの件数
2019年度	6	0
2020年度	0	4
2021年度	0	1
2022年度	0	0
2023年度	1	1

※なお、2021年度の1件は、当社が元加盟者に対して提訴した最終清算金請求訴訟です。

第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点

1. 契約の名称等

(1) 契約書の名称と種類と区分

本書でご説明するミニストップのフランチャイズ契約の名称は、「ミニストップ・パートナーシップ契約」です。

ミニストップ・パートナーシップ契約は、店舗用物件に対する加盟者の投資の大きさに応じて以下の契約タイプに分かれます。

契約タイプ	タイプ区分
Pタイプ	加盟者が所有または自ら賃借している土地、建物で、店舗の内外装費用を加盟者が負担して店舗を経営する形態。
SPタイプ	本部が用意した店舗を加盟者が賃借し、店舗の内外装費用を加盟者が負担して店舗を経営する形態。
CPタイプ	本部が用意した店舗用建物の使用貸借を受けつつ、店舗の内外装費用を加盟者が負担して店舗を経営する形態。
MPタイプ	本部が用意した店舗について建物、内外装設備全体について加盟者が使用貸借を受けて店舗を経営する形態。

加盟者にご用意いただく資金は契約タイプによって異なり、以下の表のようになります。

契約タイプ	Pタイプ	SPタイプ	CPタイプ	MPタイプ
	加盟者が土地、建物を用意	本部が土地、建物を用意し、加盟者が賃借	本部が土地、建物を用意	
保証金、開店準備費	保証金 150 万円、開店準備費 100 万円（消費税別）			
その他の必要資金	※1	2,250 万円～	750 万円～	0 円
【内訳】内外装費、改装準備金	※1	750 万円～	750 万円～	
差入保証金（敷金 500 万円、保証金 1,000 万円）		1,500 万円		

※1 店舗により内外装費の金額は異なります。

(2) 契約の目的

加盟者と本部は、ミニストップ・チェーンとしての企業理念を実現するために、お互いの役割を果たし、お客さまへ安全・安心に配慮した良質な商品提供を行い、お客さまの満足と信頼を得ることにより、相互に堅実に経営を発展させることを目的として本契約を締結します。それにより加盟者は、本部から、特定の店舗において本部が貸与した販売用設備、什器備品等とミニストップ・システムを用いてミニストップ店を経営することの許諾を受けます（以下、加盟者が経営するミニストップ店舗を「**特定店舗**」といい、特定店舗を営むために締結される「ミニストップ・パートナーシップ契約」のことを「**本契約**」といいます）。

(3) 経営者としての資格

加盟者がミニストップ店舗の経営者としての資格を得るためには、研修を終了し、本部から適格者として認定を受けていただく必要があります。

また、研修は加盟者の他に共同研修受講者にも受講していただきます。

(4) ミニストップ・パートナーシップ契約の特徴

- ① コンビニエンスストアは、社会情勢の変化とともに進化し、さまざまなサービスを提供していく中で、広く社会のインフラ、生活のライフラインと呼ばれるまでに発展を遂げてきました。

その一方で、雇用情勢の悪化等の経済環境の変化により、人件費高騰が加盟者にとって大きな負担となるとともに、営業時間や廃棄ロスの扱いが大きな問題となってきました。

そこで、ミニストップでは、これらの問題の解決に取り組み新しいフランチャイズ・システム（ミニストップ・パートナーシップ契約）を構築しました。ミニストップ・パートナーシップ契約では、加盟店と本部が一体となって経費負担を適正化し、売上と利益を追求していくことを目指すとともに、コンプライアンスを遵守することで人材獲得の実現を目指します。

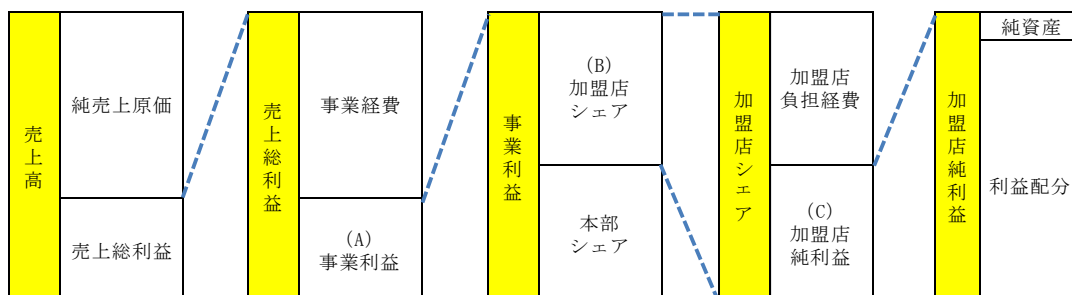
- ② ミニストップ・パートナーシップ契約では、従来の「粗利分配モデル」から、「事業利益分配モデル」へ移行しています。

事業利益分配モデルでは、特定店舗を経営するうえで店舗全体の経費として計上することが合理的であるとして契約上定められた経費を「事業経費」とし、当月の売上総利益高から事業経費を差し引いた最終的な「事業利益」を加盟者と本部の寄与度（シェア）に応じて割り当てます。事業利益の割当金としてノウハウや経営指導の対価を得ることになり、それを「本部シェア」と呼びます。一方、加盟者は「加盟店シェア」から利益を得ます。

事業利益分配モデルでは、廃棄ロス、人件費などの経費を引いたあとの事業利益を分けあうことから、加盟店にとっては経費増加の負担がゆるやかなものとなります。これにより、社会経済情勢の変動によるリスクを本部と加盟店双方で負担することとなり、従来よりもより安定した経営を目指すことが可能となります。

さらに、店舗運営においてはそれぞれの役割分担と数値目標を明確にするとともに、加盟者の営業時間の自由度を高め、各地域、各店舗の実情に応じた経営を目指します。

【事業利益分配モデルの構造】



- ③ 「事業経費」は特定店舗を経営するうえで店舗全体の経費として計上することが合理的であるとして本契約上定められた経費であり、ミニストップ・フランチャイズ契約において定められた契約上の概念です。すなわち、「事業経費」は「本部シェア」「加盟店シェア」を算出するための計算上、契約上の概念であり、加盟者の事業における会計上の営業費としての経費とは異なります。

2. 売上、収支予測についての説明

- (1) 本部は、特定店舗におけるミニストップ店舗経営の可能性について、その周辺環境、消費者動向、競合店の有無等の立地条件を調査し、その時点で本部が知り得た情報に基づく意見や事実等の参考情報を加盟者に提供します。しかし、将来の店舗の売上は経済環境の変化、店舗の運営状況等さまざまな要因によって左右されるものであって、本部がこれらを予測することは極めて困難です。そのため、本部は特定店舗の売上、経費、収益、損益、利益率、原価率、人件費率、事業の成功を保証するものではありません。特定店舗の売上と成功は第一に加盟者自身の経営努力によります。
- (2) 本部のパンフレットや説明資料に記載された収益モデルは、ミニストップのビジネスモデルに対する加盟希望者の理解を容易にするために、一定の収益が上がった場合の理念上の経費割合を例示したものに過ぎず、本部は、加盟者が実際に出店する店舗での売上を予測および保証するものではありません。
- (3) 加盟希望者が出店を予定する店舗候補物件の周辺の地域の人口、交通量その他の立地条件が類似する店舗が既存加盟者店舗の中にあつた場合、本部は加盟希望者に対して当該既存店の収支に関する事項を開示することがありますが、当該既存店と加盟希望者が出店を予定する店舗候補物件の全ての条件が一致するわけではなく、また、将来の店舗の売上は経済環境の変化、店舗の運営状況等さまざまな要因によって左右されます。従って、当該既存店の収支に関する情報はあくまで参考値に過ぎず、本部は、加盟者が実際に出店する店舗での売上を予測および保証するものではありません。

3. 加盟に際してお支払いいただく金銭に関する事項

(1) 金銭の額、算定方法およびその性質

- ① 加盟者には、加盟に際して、本部に対し保証金、開店準備費をお支払いいただきます。

【保証金、開店準備費】

内 訳	金 額	その性質
保証金	金1,500,000円	本契約に基づく加盟者の本部に対する一切の債務を担保するために、加盟契約締結時に加盟者から本部に預託される一定額の金銭。
開店準備費	金1,000,000円 (消費税別)	特定店舗の開店が円滑に行われるように、本部が担当して実施する開店準備に要する費用。研修費用はここに含まれる。
総額	金2,500,000円 (消費税別) ※新規加盟者は開店準備費1,000,000円(消費税別)免除となります。	

② 加盟者には、以下の資金をご用意いただきます。

【運転資金】

内 訳	金 額	その性質
商品代金	約 金5,000,000円 (消費税別)	開店時の商品、ファストフード用材料であり、在庫高で金額が変動します。お酒、たばこの取り扱いの有無、売場面積等により変動します。
什器備品 消耗品代金	約 金1,100,000円 (消費税別)	本部が指定する販売活動に必要な什器備品と資材、消耗品の購入資金。
釣り銭準備金	金300,000円 (レジ2台の場合)	POSレジスターの釣り銭、釣り銭両替資金。 (レジ1台増設につき100,000円追加必要)

【諸費用】

内 訳	金 額	その性質
免許許認可費用	約 金140,000円	営業に必要な免許、許認可に関する費用。酒類販売の登録免許税、営業許可証、食品衛生責任者講習会、防火管理者資格取得講習会の費用など。(地域により費用は変動します)

【C Pタイプ、S Pタイプの内外装費】

お支払いいただく金銭の額	その性質
内外装費 金750万円以上 (消費税別) ① 内外装費が税別で750万円以上の場合： 改装準備金なし ② 内外装費が税別で750万円未満の場合： 改装準備金=750万円-内外装費(消費税別)	内外装工事等の費用または内外装資産の取得代金。なお、内外装工事等の費用または内外装資産の取得代金が750万円(消費税別)を下回った場合には、その差額を改装準備金(消費税別)として本部に預託。

※またSPタイプは、別途、差入保証金(敷金500万円、保証金1,000万円)をご負担いただきます。

※改装準備金については、MPタイプ以外で別途毎月金5万円を本部に預託いただきます。(44ページ参照)

(2) お支払いの時期

保証金および開店準備費は契約締結後3日以内にお支払いいただきます。

内外装費および改装準備金は営業開始日の7日前までにお支払いいただきます。

運転資金は営業開始日の7日前までにお支払いいただきます。

(3) お支払方法

本部の指定する銀行口座に、加盟者の費用負担にて、お振り込みいただきます。なお、運転資金など特定店舗の運営について本部と加盟者との間に生じる債権、債務については、後述する「ミニストップ勘定」において決済、清算されます。

(4) 当該金銭の返還の有無およびその条件

返還される項目	返還される金額とその条件
保証金	保証金は、契約が終了した場合において、加盟者と本部の債権、債務を清算後、その残額がある場合にのみ契約終了日後3カ月以内に返還されます。
開店準備費	① 加盟者が研修において成績不良等で本部から不合格と判断された場合は、本部は契約を解除することができます。その場合、本部は加盟者に対して、開店準備費から研修費用金50万円（消費税別）を差し引いた額を返還させていただきます。 ② 加盟者の事情により研修を開始せず、あるいは全課程を修了しなかった場合は、本部は契約を解除することができます。その場合開店準備費は返還されません。
改装準備金 (MPタイプ以外)	改装準備金は、契約が終了した場合において、改装準備金が残存する場合には、加盟者と本部の債権・債務を清算後、その残額がある場合にのみ、契約終了後3カ月以内に返還されます。
差入保証金 (SPタイプ)	① 加盟者が本契約を期間中解約した場合または本部が本契約を解除した場合は、本部が保証金残額および敷金を本契約の終了日をもって違約金として受領できるものとしします。 ② 本契約終了時に残存する保証金残額および敷金はパートナーシップ契約の定めに基づき、ミニストップ勘定の最終清算金その他の債権債務と清算した後加盟者へ返還されます。ただし①に該当する場合はこの限りではありません。

4. オープンアカウント（ミニストップ勘定）、売上金の送金

(1) ミニストップ勘定と自動融資制度について

ミニストップ勘定とは、加盟者と本部間において発生する取引を決済するための自動貸借勘定です（いわゆる「オープンアカウント」）。ミニストップ勘定では、加盟者と本部の貸借内容、経過を明確にし、相互の貸借について記帳することにより、債権、債務を順次決済する手段として取引内容を継続的に記帳、計算します（詳細は本書末尾【別紙1】参照）。

まず、加盟者は日々の売上金を本部に送金します。本部は、加盟者が本部推奨の取引先から仕入れた商品代金の支払いを代行しますが、加盟者が送金した売上金が仕入代金等に足りないときは、その支払いに要する資金を本部が自動的に融資します。さらに、本部が支払代行する従業員給与や店舗備品、消耗品等の代金について、加盟者から送金された売上金で足りない場合も、その不足分を本部が自動的に融資します（「自動融資制度」）。

この仕組みを取ることで、加盟者は毎月の資金繰りを心配することなく店舗を営むことができます。

【自動融資制度の仕組み】

- ・与信と返済が自動的に行われ、資金を借り入れるための手続きを無くすための仕組みとなります。
- ・本部よりミニストップ勘定を開設し、商品の仕入れ、支払等、加盟者と本部との間において生じる一切の債権／債務を計算して決済します。
- ・ミニストップ勘定の決済のために、加盟者は日々の売上金の全部を毎日本部の指定する銀行口座に加盟者の振込費用負担で送金する義務を負います。
- ・本部は加盟者から毎日送金されてくる売上金をもって、加盟者に代わりそれぞれの取引先に商品代金を支払います。
- ・本部は支払い代行に際して、加盟者からの売上金で商品代金決済が賄えない場合、不足分を自動融資することで決済します。返済は定額でなく、自己資本の増加に応じて行われるため無理が無く、また契約期間中は返済期限もありません。



* 収納代行、LOPPIなどの預かり金は含まれません。

(2) 売上金の送金

本部は加盟者に代わって従業員への給与や仕入取引先等に対する商品代金を支払います。そのため加盟者は、本部に対し、毎日の売上金を当日午後3時までに（土曜日、日曜日、祝祭日その他銀行が休業日の場合は、その翌営業日午後3時までに）本部の指定する銀行口座に振り込む方法により送金する義務を負います。振込費用は加盟者の負担となります。

5. 自動融資制度の利率、提携ローンのご紹介と利率

(1) ミニストップ自動融資制度における利率

ミニストップ勘定における加盟者の債務については、加盟者が本部から継続的に融資を受けることとなるため、毎月月末時点の債務額に対して、加盟者は下記に定める金利を本部にお支払いいただきます。

前年 12 月 1 日午前 0 時時点の 日本銀行公表データの 短期プライムレート	基準 2%に 加算する値	ミニストップ勘定金利 (毎年 3 月 1 日～1 年間適用)
1.0 未満	0.5%	2.50% (月利 0.2083%)
1.0 以上～2.0 未満	1.0%	3.00% (月利 0.2500%)
2.0 以上～3.0 未満	2.0%	4.00% (月利 0.3333%)
3.0 以上	3.0%	5.00% (月利 0.4166%)

注記：月利の小数点 5 位以下は切り捨てとします。

(2) 提携ローンのご紹介

ミニストップ店を開業する資金を加盟者が借入れする際に、本部と提携している金融機関をご紹介します。提携金融機関により貸付利率は異なりますが、変動金利で短期プライムレートまたは長期プライムレートをベースに+4.00%～+4.20%が適用になります。固定金利による提携金融機関の貸付もありますが、融資の可否の判断は本部ではなく、あくまでも提携金融機関が行います。

6. 加盟者に対する商品の販売条件およびサービスに関する事項

(1) 加盟者に販売または推薦する商品およびサービスの種類

- ・食肉、鮮魚、乾物、菓子、パン、米穀、牛乳、酒類、その他の飲料食料、加工食品、アイスクリーム、冷凍食品、日用雑貨、娯楽用品、文房具、書籍、化粧品、たばこ、ファストフード用原材料、包装資材、消耗品、その他通常コンビニエンスストアにて取り扱う商品等
- ・公共料金等収納代行業務、チケット各種取り扱い、宅配便等各種委託取次業務

※上記商品の種類、サービスの種類は変更することがあります。

※たばこ、酒類等官公庁の販売条件、許可等を必要とする商品の販売については、免許、許可等なく販売することはできません。

(2) 商品などの供給条件

本部は、ミニストップ・イメージにそった商品や原材料の仕入先を開拓し、仕入先との仕入れ体制を構築します。それに基づき各商品や仕入代金等がミニストップ・システムにおけるコンピュータシステムに入力されます。

(3) 仕入先の推薦制度

加盟者は、ミニストップ・イメージを維持しこれを高めるために、本部または本部が推薦する取引先から、商品、ファストフード用材料、資材品、営業用消耗品、その他特定店舗の営業に必要な物品を仕入れるものとします。ただし、ファストフード用の材料、資材品を除く商品等について、加盟者が、本部または推薦取引先以外の者から商品等の仕入れを希望するときは、その見本と理由書を提出し、本部の事前の文書による承諾を得るものとします。

(4) 発注方法

- ① 加盟者は、特定店舗に設置されたストアコントローラー等を用いて、特定店舗で販売する商品等を発注します。
- ② 発注業務の効率化のために特定店舗には自動補充システムが導入されます。加盟者が、自動発注システムの適用を望まない場合は、適用されない年月日を指定して自動補充システムの適用を停止することができます。
- ③ 加盟者が発注を忘れた場合および不慮の事情により発注できなかった場合に備えて、過去の発注実績に基づき一定数量の商品等を自動的に発注する発注バックアップシステムが導入されます。

(5) 商品代金等の決済方法

本部は、推奨した商品、店内加工ファストフード用材料、資材品、営業用消耗品、その他特定店舗の営業に必要な物品等の代金等について、仕入先に対し支払代行します。加盟者は、本部が支払代行した商品代金等を、ミニストップ勘定を通じて決済します。

(6) 返品

商品等の引渡しを受けた時、加盟者は直ちに検品を行い、引き渡された商品等の種類、数量、品質を確認するものとし、所定の商品確定時刻までに加盟者から異議が出されなかった場合、加盟者は商品等の検品を終了したものとみなされ、以後、原則として返品できません。

(7) 在庫管理など

加盟者は本部の指導に従い在庫を管理し、常にミニストップ・イメージに適合する種類、数量、品質を満たす商品等の仕入れを継続して行うものとします。また、欠品、品不足、鮮度および品質の低下などのない品揃えによって、適正な在庫品の維持をしていただきます。棚卸ロス、廃棄ロスは一定限度まで事業経費として計上しますが、限度を超えた棚卸ロスと廃棄ロスは加盟者が負担します。

(8) 販売方法

加盟者は本部または本部が推薦する仕入先から商品を仕入れ、ミニストップ・イメージに沿った設備、什器を用いて商品を販売します。特にファストフードについては、ミニストップのオリジナリティが極めて高い商品群であり、ミニストップ・イメージに基づく統一した品質、品揃えを確保するため、加盟者は、本部が決定したメニュー以外は販売しないものとし、その調理加工および販売方法も本部の指示および本部が貸与するマニュアル等に従うものとします。

(9) 商品の販売価格について

- ① 本部は、加盟者に対して、最も効果的と判断される売価を推薦し提供します（以下、本部が推薦する売価を「推薦売価」といいます。）。推薦売価は、消費者および市場の動向、競合他社との競争関係その他の経済状況を検討したうえ、本部の経験と政策的判断に基づきミニストップ店舗の小売価格として妥当な価格水準を開示するものです。
- ② 加盟者は、本部から提供される推薦売価を尊重したうえで、自らの判断で商品の小売価格を決定し、変更を希望するときは本部が貸与する各種マニュアルに従って変更します。
- ③ 加盟者は、販売期限が迫った商品について、推薦売価を値下げして販売することができます。ただし、当該値下げについては本部が貸与する各種マニュアルに従うものとします。なお、加盟者が販売期限の短いデイリー商品について見切り販売を行った場合、その値下げ相当額は「加盟者が独自に行った販売価格変更」に当たるものとして商品損耗商品廃棄に含めるものとします。
- ④ ①～③の定めに関わらず、加盟者は、ファストフードの販売価格については本部の指定する販売価格で販売するものとします。

(10) 許認可を要する商品の販売について

加盟者は自己の費用負担で必要な営業許可を取得するものとします。また、許認可商品は免許を有する者が自ら販売しなければなりません。

(11) 衛生的な店舗の維持

加盟者には、食の安全・安心を確保するため、仕入れた商品、ファストフード用材料の品質およびミニストップ店の衛生の維持、管理に最善を尽くしていただきます。また、清潔かつ衛生的な店舗を維持するために、店舗衛生調査などの本部が指定する検査を実施していただきます。

7. 経営指導に関する事項

(1) 加盟に際しての研修

加盟者および加盟者以外の方（共同研修受講者）の2名が、本部の準備する添付別紙2に記載の研修に参加していただき、すべての課程を修了していただく必要があります。

(2) 加盟に際して行われる研修の内容

- ・第1段階 稲毛トレーニングセンターにて研修を実施
ミニストップの経営ビジョン、ミニストップの基本4原則、接客、オペレーションなど基本的な事項についての研修を受講していただきます。
- ・第2段階 直営トレーニング店舗にて研修を実施
実際に営業している店舗でレジ接客、ファストフード加工、会計業務、商品陳列などについての研修を受講していただきます。
- ・第3段階 直営トレーニング店にて店舗実習を実施
実際にご自身の店舗を想定して、実践的かつ総合的な店長代行業務を実習していただきます。また、従業員育成（イエローテイルプログラム）やスケジュール管理、損益計算書などの会計帳票の見方を説明いたします。
- ・修了認定
開店に向けてCSR講習（企業の社会的責任、雇用管理や個人情報管理、店舗の在り方など）を受講していただきます。最後に経営ビジョンを発表していただき修了証書を授与いたします。

(3) 加盟者に対する継続的な経営指導の方法、およびその実施回数

① ストアアドバイザーによる経営指導

- ・担当のストアアドバイザー（SA）が原則として週1回以上店舗を訪問して、店舗運営方法、新規商品案内、販売促進方法等の助言をさせていただき、他、加盟者の従業員育成を支援するための活動等を実施させていただきます。
- ・消費動向、地域市場等を勘案し、最も効果的と判断される商品構成、品揃えに関する助言と小売価格を随時開示させていただきます。
- ・業務の合理化、簡素化のためのPOSシステム等の店舗運営システムを提供させていただきます。
- ・経営資料、会計帳簿および貸借対照表、損益計算書を原則毎月1回作成し提供させていただきます。
- ・商品、現金、金券等の実地棚卸を原則として3カ月ごとに行い、その結果による商品管理に関する改善の助言をさせていただきます。（ファストフード用材料、資材品の実地棚卸については別途本部の定める方法により加盟者に行っていただきます）
- ・ミニストップのイメージを高める広告宣伝を適宜させていただきます。

② 開店後に行われる教育セミナー

加盟者は、本部が開店後に教育支援として用意した定期または不定期に実施するセミナーを受講し、また共同研修受講者を受講させるよう努めていただきます。セミナーは、地域で実施される加盟店勉強会や商品売場勉強会などがあります。

8. 使用させる商標、商号、その他の表示に関する事項

(1) 使用を許諾される主な商標



(2) 使用についての条件

- ① 本部は、加盟者に対して、加盟者は本契約を遵守することを条件として、特定店舗においてミニストップ・イメージにかかる商標、サービスマーク、意匠、著作物およびこれに関連する標章、記号、デザイン、ラベル、看板ならびにその他ミニストップ店であることを示す営業シンボルを使用する権利を付与します。
- ② 「ミニストップ」は、本部が所有する商標およびサービスマークであり、ミニストップ店の内外装、レイアウト図、看板、商品陳列図、配色およびマニュアル、書式、図案等は、本部がその著作権または意匠権を有します。
- ③ ①に定める権利の行使に関しては、営業開始日から契約終了日までの間、本部によって経営を許諾された特定店舗において、ミニストップ店を運営するためにのみ許諾されるものです。
- ④ 加盟者は、権利の行使にあたり、ミニストップ・イメージを変更し、または低下させる行為をしてはなりません。

9. 契約期間、契約の更新および契約の解除に関する事項

(1) 契約期間

本契約は、契約締結日から発効し、営業開始日から起算して満10カ年経過した月の末日をもって期間満了により終了します。

(2) 契約更新の要件および手続き

本契約は更新されず、契約期間満了の1カ年前から6カ月前の間に協議を行い、当該期間内に最新のパートナーシップ契約書による再契約の合意をした場合は、再契約します。

(3) 解除の要件および手続き

【1】開店前の解約および解除

- ① 加盟者は、営業開始日から14日前までに送達される書面をもって通知することにより本契約を解約することができます。
- ② 加盟者または共同研修受講者が、研修について本部から不合格の通知を受けたとき、本部は、本契約を解除できるものとします。
- ③ 加盟者または共同研修受講者が、加盟者または共同研修受講者の事情により本部の定める研修を開始せず、あるいは全過程を修了しなかった場合（以下「研修の未修了」といいます。）は、本部は、本契約を解除することができます。

【2】契約の自動終了

次の場合にはその相手方からの通知を要しないで、ただちに契約は終了するものとします。

- ① 加盟者（法人の場合）または本部の解散（会社の合併で合併後の存続会社が本契約上の義務を履行できると相手方が認めた場合は除く。）。
- ② 加盟者（加盟者が法人の場合はその代表者とする。）に成年後見開始、保佐開始、補助開始の審判があったとき。
- ③ 法令あるいは行政措置による加盟者の廃業。
- ④ 特定店舗が滅失したとき。

【3】中途解約の要件（主な項目）および手続き

加盟者または本部のいずれかから、経営廃止希望日の6カ月前までに書面による通知を相手方に送付することにより、本契約を解約することができます。

【4】本部からの即時解除の要件および手続き

本部は、加盟者に次の事由が発生したときは、加盟者に通知、催告することなく、ただちに本契約を解除することができるものとします。

- ① 加盟者が差押、仮差押、仮処分、強制執行、競売の申立を受けたとき、または公租公課の滞納処分を受けたとき。
- ② 加盟者が破産、民事再生、会社更生手続きもしくは今後制定される類似の倒産手続き開始を申し立てたとき、または申立を受けたとき。加盟者が清算に入ったとき。
- ③ 加盟者が支払いを停止し、または支払不能の状況になったとき。
- ④ 加盟者が銀行取引停止処分を受けたとき。
- ⑤ 加盟者名義の手形、小切手の不渡りを出したとき。支払不能処分制度に基づき電子記録債権の支払不能を生じさせたことにより不渡処分となったとき。
- ⑥ 加盟者が特定店舗の営業の全部または一部および在庫品等の資産を第三者に譲渡し、または担保権の設定等の処分をしたとき。
- ⑦ 加盟者が本契約上の地位および本契約に基づき加盟者が本部に対して有する権利、義務の全部または一部を第三者に譲渡し、または担保権の設定等の処分をしたとき。

- ⑧ 加盟者が特定店舗の経営者の地位を退き、あるいはその経営権を他人に譲渡あるいは経営を放棄したとき。
- ⑨ 加盟者が特定店舗の営業行為を24時間以上放棄したとき。
- ⑩ 加盟者が本部の承諾なしに、一方的に特定店舗の営業停止に向けた行為を開始したとき。
- ⑪ 加盟者が実地棚卸を拒否し、または妨害したとき。
- ⑫ 加盟者が特定店舗の経営に関する本部の指導、助言を再三にわたり無視したとき。
- ⑬ 加盟者が特定店舗の衛生管理を怠ったとき。商品や食材の消費期限を偽装したとき。
- ⑭ 加盟者が商標権についての本契約の定めに違反したとき。
- ⑮ 加盟者が秘密保持義務に違反したとき。
- ⑯ 加盟者が競業避止義務に違反したとき。
- ⑰ 加盟者が個人情報の取り扱いについての定めに違反したとき。
- ⑱ 加盟者が反社会的勢力の排除についての定めに違反したとき。
- ⑲ 加盟者が虚偽の住所、氏名を本部に対して使用し、あるいは住所を変更したにもかかわらず届出をせず、転居先不明となったとき。
- ⑳ 加盟者が本部が貸与する資産を転貸、売却し、あるいはその他の処分（担保権の設定を含む）をしたとき。
- ㉑ 加盟者が本部の従業員その他の関係者に対して、暴力を振るったり、暴言を吐くなどの粗暴な行為を行ったとき。
- ㉒ 加盟者に犯罪行為、重大な道路交通法違反、行政法意違反または不道德行為のあったとき。
- ㉓ 加盟者が、雇用、20歳未満の者への飲酒禁止および喫煙禁止、食品、有害図書類の販売、その他の特定店舗の経営に関する法令、条例または行政指導に違反し、その違反が重大であるとき。
- ㉔ 加盟者の本部に対する債務が履行不能であるとき。または、加盟者が本契約またはそれに付随する契約に基づく自己の債務を履行しない意思を明確にしているとき。
- ㉕ 加盟者が本契約締結にあたって虚偽の申告をしたとき。
- ㉖ 加盟者の経営状況が悪化し特定店舗の営業を継続することが明らかに不可能であると認められるとき。
- ㉗ 加盟者と推薦取引先その他の取引先との関係で重大な契約違反行為があり、本契約を継続することが明らかに不可能であると認められるとき。
- ㉘ 加盟者と顧客または従業員との紛争によりミニストップ・チェーンの社会的信用を著しく害したとき、または害するおそれが高いとき。
- ㉙ 加盟者または加盟者の代表者との間で、電話、FAX、メール、面談等の方法によって、3日間以上連絡が取れなくなったとき。
- ㉚ 加盟者が特定店舗の売上、業績について虚偽の報告をしたとき。または、本情報システムに虚偽の入力をしたとき。
- ㉛ 加盟者が本部、ミニストップ・チェーンで取扱商品または他の加盟店に対する誹謗

中傷を行うなどしてミニストップ・チェーンの社会的信用を著しく害したとき、または害するおそれが高いとき。

- ⑫ 前各号の他、加盟者が本契約またはそれに付随する契約に違反したため、加盟者本部間の信頼関係を著しく破壊したとき。

【5】本部からの催告解除の要件および手続き

本部は、加盟者に次の事由が発生し、あらかじめ書面による通知、催告をし、義務の履行または違反状態の是正を求めたにもかかわらず、加盟者が書面発送後7日間以上経過しても義務の履行または違反状態の是正を行わない場合は、本契約を解除することができるものとします。

- ① 加盟者（個人の場合）が本部の代理人、使用人、従業員と称したとき。加盟者（法人の場合）が本部の子会社ないし関連会社であると称したとき。
- ② 加盟者が本部の開発したシステムおよびその他のサービスの導入およびその使用を拒否したとき。
- ③ 加盟者が特定店舗の営業時間（営業時間を変更した場合は変更後の営業時間）を守らず営業しなかったとき、または休業したとき。
- ④ 加盟者が売上金等の送金または本契約上の報告を怠ったとき。
- ⑤ 加盟者がオーナーズマニュアルに定める、出金のできる経費、立替金以外に売上金を使用したとき。
- ⑥ 加盟者が本部の行う広告、宣伝活動に協力、参加しないとき。
- ⑦ 加盟者の行う広告、宣伝の方法が適正でないとき。
- ⑧ 加盟者が特定店舗の経営に関する本部の指導、助言を無視したとき。
- ⑨ 加盟者が特定店舗への本部の立入りを拒否したとき。
- ⑩ 本部が作成する加盟者の貸借対照表において、加盟者の純資産が金150万円以下となったとき。
- ⑪ 加盟者がミニストップ・システムを使用したコンボストアの品位、信用を著しく傷つけたとき。
- ⑫ 加盟者がミニストップ・システムを不適切に使用したとき。
- ⑬ 加盟者または加盟者の従業員がインターネット等にミニストップ・チェーンおよび特定店舗の社会的評価を害するような書き込みをしたとき
- ⑭ 加盟者がハラスメント行為をしたとき。
- ⑮ 加盟者が仕入れ、発注について本契約の定めを反したとき。
- ⑯ 前各号の他、加盟者が本契約のいずれかの条項、末尾別表、乙から貸与されたマニュアルまたは本契約に付随する契約に違反したとき。

【6】加盟者の死亡の場合の解除の要件および手続き

加盟者（加盟者が法人の場合はその代表者。本項では以下同じとする。）が死亡した場合、本部は本契約を解除することができます。その場合、加盟者の相続人は以下の事項に従うものとします。

- ① 加盟者の相続人は本契約上の加盟者の地位を加盟者の死亡を原因として当然に継承することはできず、また、本契約によって加盟者に付与されていた本契約上の一切の権利を取得することはできません。ただし、加盟者の相続人が研修を修了し、本部が適格者として認定した場合に限り、本契約の残存期間中、加盟者の地位を継承することができるものとします。
- ② 加盟者の相続人が、新たに研修を受ける場合は、研修費用を支払うものとし、本部が適格者として認定しなかった場合でも、研修費用の返還を受けることはできないものとします。加盟者の相続人の事情により研修が未修了となった場合も同様とします。

【7】加盟者からの解除の要件および手続き

- (1) 加盟者は、本部に次の事由が発生したときは、事前に通知、催告を要せずに、ただちに本契約を解除することができるものとします。
 - ① 本部が破産、民事再生、会社更生手続きもしくは今後制定される類似の倒産手続き開始を申し立てたとき、または申立を受けたとき。本部が清算に入ったとき。
 - ② 本部が支払を停止し、または支払不能の状況になったとき。
- (2) 加盟者は、本部に次の事由が発生し、あらかじめ書面による通知、催告をし、義務の履行または違反状態の是正を求めたにもかかわらず、本部が書面発送後7日間以上経過しても義務の履行または違反状態の是正を行わない場合は、本契約を解除することができるものとします。
 - ① 加盟者または共同研修受講者に対して開店前の研修を行わないとき。
 - ② 本部が開店準備を怠り、または本部の責に帰すべき事由により相当期間を経過しても所定の営業開始日に開店ができないとき。
 - ③ 本部が加盟者に対して無償貸与すべき資産を貸与しないとき。
 - ④ 本部が正当な理由がないにもかかわらず必要額についての融資を行わないとき。
 - ⑤ 本部が特定店舗のための販売促進活動を行わないとき。その他広告、宣伝を行わないとき。
 - ⑥ 本部が保険の加入手続きを行わないとき。
 - ⑦ 本部が正当な理由がないにもかかわらず本部のシステムによる経営資料、会計帳簿および貸借対照表、損益計算書を作成しないとき、または作成したが提供しないとき。
 - ⑧ 本部が正当な理由がないにもかかわらず在庫管理表を提供しないとき。
 - ⑨ 本部が正当な理由がないにもかかわらず実地棚卸を行わないとき。
 - ⑩ 本部が加盟者への利益配分を行わないとき。

(4) 契約の解約、解除によって生じる違約金

【1】研修の未修了

加盟者は、「研修の未修了」が確定した時期に応じて、以下の違約金を支払うものとします。

- ① 営業開始日の14日前までに研修の未修了が確定した場合は、加盟者は、本部に対し、違約金として金150万円を支払うものとします。
- ② 営業開始日前の14日以内の期間に入ってから研修の未修了が確定した場合は、加盟者は、本部に対し、違約金として金500万円を支払うものとします。

【2】開店前の中途解約

加盟者が営業開始日前に自己の都合で本契約を解約した場合、加盟者は本部に対して以下の解約金を支払うものとします。

- ① 加盟者が、営業開始日から14日前までに送達される書面をもって解約を通知した場合は、解約金として金150万円を支払うものとします。
- ② 加盟者の解約通知が営業開始日から14日前の期限を経過した後に本部に送達された場合、あるいは加盟者が書面により解約の意思を表示しなかった場合には、加盟者は、本部に対し、解約金として金500万円を支払うものとします。

【3】開店後の中途解約

(1) 加盟者からの解約申し入れにより本契約が解約されたときは、加盟者は、本部に対し、以下の解約金を支払うものとします。

- ① 加盟者による解約申し入れが特定店舗の営業開始日から5年に満たない場合は（1日も営業をしていない場合も含むものとします。以下本項において同じ。）、金500万円也。
- ② 加盟者による解約申し入れが特定店舗の営業開始日から5年以上7年未満の場合は、特定店舗の最終月を除く直前12カ月分を本部シェアの平均月額に契約残存月数を乗じた額の10%または金400万円也のいずれか大きい金額。
- ③ 加盟者による解約申し入れが特定店舗の営業開始日から7年以上10年未満の場合は、特定店舗の最終月を除く直前12カ月分を本部シェアの平均月額に契約残存月数を乗じた額の8%または金100万円也のいずれか大きい金額。

(2) 本部の解約申し入れにより本契約が解約されたときは、本部は、加盟者に対し、以下の解約金を支払うものとします。

- ① 本部による解約申し入れが特定店舗の営業開始日から5年に満たない場合は（1日も営業をしていない場合も含むものとします。以下本項において同じ。）、金500万円也。
- ② 本部による解約申し入れが特定店舗の営業開始日から5年以上7年未満の場合は、特定店舗の最終月を除く直前12カ月分を加盟店シェアの平均月額に契約残存月数を乗じた額の10%または金400万円也のいずれか大きい金額。

- ③ 本部による解約申し入れが特定店舗の営業開始日から7年以上10年未満の場合は、特定店舗の最終月を除く直前12カ月分を加盟店シェアの平均月額に契約残存月数を乗じた額の8%または金100万円也のいずれか大きい金額。

【4】加盟者の債務不履行等を理由として本部が解除した場合

- (1) 本部が、加盟者の債務不履行等を理由に本契約を解除したときは、加盟者は、本部に対し、①特定店舗の最終月を除く12カ月分（営業期間がこれに満たない場合は、営業開始月および最終月を除いた営業期間分）を平均した売上総利益高の2.5カ月分相当額と、同じ売上総利益高の契約残存月数分相当額の1%相当額とを加算した総額、②または金1,000万円也のいずれか大きい金額を損害賠償として支払うものとします。ただし、加盟者の死亡を理由に本契約を解除した場合は、違約金の支払義務は生じません。
- (2) (1)において、営業期間が3カ月に満たないとき（1日も営業をしていない場合も含むものとします。）における損害賠償の額は、同項の定めにかかわらず金1,000万円也とします。

(5) 契約の満了、解約、解除等、契約終了後の義務

① 原状回復義務の内容

契約がいかなる理由にせよ終了した場合は、加盟者は次に定めるとおり契約終了に関する措置をとっていただきます。

- ・加盟者は、特定店舗による営業をただちに廃止していただきます。
- ・加盟者は、本部から受領したミニストップ・システムを構成するすべての資料を、加盟者の費用負担で、ただちに本部に対し返還していただきます。
- ・加盟者は、本部が加盟者のために、特定店舗の建物自体に取り付けた本部所有の販売用設備および什器備品を、加盟者の費用で取り外し、破損部分を修理した上、本部の指定した場所に運搬して、ただちに本部に対し返還していただきます。
- ・(Pタイプ) 加盟者は、特定店舗の建物自体の内外装をその費用で、ミニストップ・システムを使用したコンボストアのイメージの全くない、契約締結日以前の状態に戻していただきます。
- ・(SPタイプ) 別途、加盟者と本部の間で締結する建物（店舗）転貸借契約に基づき特定店舗の建物自体を本部に対して明け渡していただきます。
- ・(CP、MPタイプ) 加盟者は、特定店舗に存在する商品、原材料、資材品および加盟者所有の什器備品・所有物を撤去するとともに、加盟者の責めに帰すべき事由による特定店舗の損耗・汚損を加盟者の費用で修復したうえで、本部に対して特定店舗を明け渡していただきます。

② 原状回復未履行の場合の遅延損害金

本部は、加盟者が上記に定める契約終了の場合の措置をとることを遅延している場合は、これを加盟者に代わって実施することができます。この場合、加盟者にその費用をご負担いただくとともに、本部に対し、次の遅延損害金をお支払いいただきます。

営業期間	遅延損害金
3カ月に満たない場合	遅延1日につき金4万円也
上記以外	遅延1日につき 特定店舗の最終月を除く直前12カ月分（営業期間がこれに満たない場合は、営業開始月および最終月を除いた営業期間分）を平均した売上総利益の1カ月分相当額の1%相当額とします。

なお、この遅延損害金の定めは前記した解除に伴う損害賠償の請求および次に定める違約金を請求することを妨げるものではないことをご理解ください。

10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項

(1) お支払いいただく金銭の算定方法、性質、時期、お支払いの方法

【本部シェアについて】

通常のフランチャイズ契約では、本部が加盟者に提供するブランドやノウハウ使用許諾やサービス提供の対価として加盟者が本部にロイヤルティを支払います。しかし、ミニストップ・パートナーシップ契約では、売上総利益から事業経費を控除した金額（事業利益）に対して契約タイプ別に定められた一定の寄与度（比率）をかけた金額（「本部シェア」）が本部に割り当てられます。これが本部の経営指導、ブランド使用、商品開発、新規商品や商品レイアウトの提供についての対価に当たります。

加盟店は、事業利益から「本部シェア」を除いた金額（「加盟店シェア」）が割り当てられ、ここから加盟店が負担する経費を控除した後の「加盟店純利益」から一定のルールに基づき利益配分を受けます。

このように、ミニストップ・パートナーシップ契約では、売上総利益から事業経費を控除した金額（事業利益）の向上が、本部と加盟店の利益向上につながることから、共通の目的をもって店舗の売上と利益の向上を目指します。

【本部シェアの算出方法】

【1】本部シェアと加盟店シェアの概念図

パートナーシップ契約は、特定店舗運営全体に必要であると契約上定められたすべての経費を「事業経費」とし、それを売上総利益から差し引いたものを店舗全体の「事業利益」とします。その事業利益のうち、契約タイプ別に定められた一定の比率に応じた金額（「本部シェア」）が本部に割り当てられ、残りの「加盟店シェア」から一定のルールに基づき加盟者への利益配分がなされます。

その具体的な構造を図示すると以下のようになります。

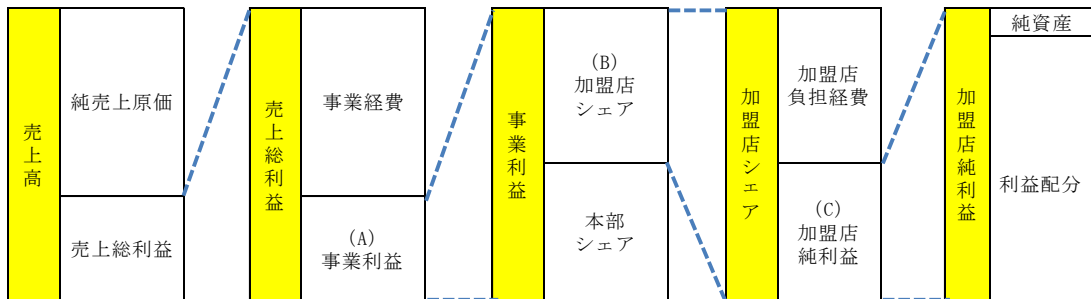
- (A) 売上総利益－事業経費（特定店舗運営全体に必要であると契約上定められたすべての経費）＝**事業利益**
- (B) 事業利益×加盟店シェア率＝**加盟店シェア**
※加盟店シェア率は37ページにて記載のとおり
- (C) 加盟店シェア－加盟店負担経費＝**加盟店純利益**

↓

ミニストップ勘定が貸方の場合、加盟店純利益の2割を純資産に充当し、その残額を上限50万円、下限20万円の範囲で毎月、加盟店への利益として配分されます。

※利益配分計算式41ページ参照

ミニストップ勘定が借方の場合、上記の利益配分額計算式算出額より借方残高が多ければ借方残高全額が利益配分



【2】売上総利益高の算出

売上総利益の算定方法は以下のとおりになります。

※式内の英記号は図表の英記号と合致します。

- (A) 商品売上高＋その他収入
- (B) 期首在庫原価高＋仕入原価合計高＋仕入諸掛
- (C) 期末在庫原価高
- (D) 総売上原価 (B)－(C)
- (E) 仕入値引＋商品損耗商品廃棄＋商品損耗棚卸ロス＋経費使用

(F) 純売上原価 (D) - (E)

(G) 売上総利益 (A) - (F)

(B)	期首在庫原価高	期末在庫原価高 (C)			売上総利益 (G)	(A)	商品売上高
	仕入原価合計高	(D)	仕入値引	(E)			純売上原価 (F)
			商品損耗棚卸ロス				
			経費使用				
			商品損耗商品廃棄				
純売上原価	(F)						

ミニストップの商品は、CVS商品とファストフードに大別されています。それぞれの商品における期末在庫原価高の算出方法は次のとおりです。

I. CVS商品（売価還元法を用いる）

期末在庫原価高＝月末における帳簿上期末在庫売価高×売価還元率

売価還元率＝（毎年3月1日期首在庫原価高＋3月1日からの仕入原価累計）÷
（毎年3月1日期首在庫売価高＋3月1日からの仕入売価累計±
3月1日からの売価変更累計額）

II. ファストフード（最終仕入原価法を用いる）

期末在庫原価高＝月末実地棚卸高

【3】事業経費の算出方法

《事業利益》

ミニストップ・パートナーシップ契約では、本部シェアと加盟店シェアを算定する基礎となる概念として「事業利益」を算出します。事業利益は以下の計算式で算出されます。事業利益とは、当月の売上総利益高から当月の事業経費を控除した金額であり、本部シェアと加盟店シェアを算定する基礎となる本契約独自の概念であって、会計上の事業利益とは異なります。

事業利益＝売上総利益高－事業経費

《事業経費》

- ① 事業経費とは、特定店舗事業全体に必要であると契約上定められたすべての経費であり、特定店舗を運営するうえで加盟者と本部の双方が負担することが合理的とされる経費です。事業経費は、本部シェアと加盟店シェアを算定するための計算上、契約上の概念であって、加盟者が店舗の事業者として負担する営業費とは異なるものとします。

② ミニストップ・パートナーシップ契約では、ミニストップ店経営に必要な営業経費を限定しています。それは、ミニストップのパッケージを用いてミニストップ店経営を行った際、当該月の損益結果を明確にするものであり、加盟者の税務申告を直接反映させる性質のものではありません。

ミニストップ店の損益に反映させることのできる経費については、以下に示す2つの事項により決定します。

(i) 原則ミニストップ・チェーン全店で一定の頻度で必要となるミニストップ店舗の営業のみに使用する経費。

(ii) 本部推奨する他に安全面、目的に照らして条件を満たすものであり、内容・価格が適正であると本部が判断するものとします。

③ 事業経費の対象とは以下のとおりとします。

(i) 主要な経費

- ・ 商品損耗商品廃棄
- ・ 商品損耗棚卸ロス
- ・ 人件費
- ・ 水道光熱費

(ii) 定期的に定額で発生する経費

- ・ 保守費
- ・ 設備料
- ・ 店舗地代家賃（S Pタイプのみ）
- ・ 損害保険料
- ・ 販売雑費
- ・ 店舗維持費
- ・ 検査点検費

(iii) 売上に比例する経費

手数料費

(iv) コンプライアンスに関わる経費

法定福利費

④ 商品損耗商品廃棄、商品損耗棚卸ロスの事業経費としての取り扱い

(i) 商品損耗商品廃棄とは、期限切れや売れ残り等により廃棄された損失であり、店舗にて「廃棄登録」を実施して発生した金額をいいます。また、加盟者が見切り販売を行った場合の値下げ相当額については、本件マニュアルの定めに従い「加盟者が独自に行った販売価格変更」に当たるものとして商品損耗商品廃棄に含めるものとします。

(ii) 実地棚卸は、①毎月1回行われるファストフード商品の実地棚卸と、②3カ月に1回行われるCVS商品の実地棚卸に分かれ、それらの実地棚卸しによって確認された在庫過不足、品違い等と帳簿棚卸との差額を商品損耗棚卸ロスといいます。

(iii) 商品損耗商品廃棄と商品損耗棚卸ロスについては、以下の上限額の範囲内で事業経費に含まれるものとします。しかし、加盟者は特定店舗の経営者として店舗内の商品を管理することから、上限額を超える部分は加盟者の加盟店負担経費とします。

(iv) 特定店舗において休業日が発生する場合は、甲が事前に申請し、乙が承認した休業日分を日割計算で控除します。

時期	対象	上限
毎月	商品損耗商品廃棄原価とファストフード商品損耗棚卸ロス原価の合計額	月額 60 万円
CVS 棚卸発生月	商品損耗商品廃棄原価、ファストフード商品損耗棚卸ロス原価、CVS 商品損耗棚卸ロス原価の合計額	月額 65 万円

⑤ 人件費の事業経費としての取り扱い

(i) 加盟者は特定店舗の経営者として従業員の労務管理に責任を負い、人件費を管理しますが、地域により最低賃金や募集の難易度が異なることから、下記計算式に従って設定した上限額の範囲内で事業経費とし、上限額を超える部分は加盟者の加盟店負担経費とします。

(ii) パートナーシップ契約は、給与を事業経費に繰入れることから、加盟者と本部の信頼関係がより一層重視されることとなります。従って、計上できる範囲を改めて明確にしております。次に該当する性質のものは経費計上することはできません。

- ・加盟者を含む経営者、経営に従事される方や店舗勤務に従事しない方の報酬・給与、旅費、個人的経費

- ・ミニストップ1店舗毎に最低必要となるものでなく、複数店舗経営等に必要とされる職務を主とされる従業員の給与、旅費等。

なお、経費計上はできなくとも、加盟者の税務申告上の計上まで制限するものではありません。

(iii) 事業経費に含まれる人件費は以下のとおりです。法定福利費、募集費用は人件費に含まれません。なお、人件費は、特定店舗に実際に勤務する甲の従業員（従業員の管理のみを業務とする者を除く）の給与とします。当該従業員が甲の営む複数の特定店舗に勤務する場合は、主たる勤務地である特定店舗の人件費として計上します。主たる勤務地であることの判断は原則として労働時間に基づき判断されます。

項目	内容
従業員給与(時給、月給)	パート、アルバイト、店長等の給与金額
派遣費	派遣を採用した際の給与金額

(iv) 上限額の計算方法は以下のとおりとなります。

$\text{地域別最低賃金} \times \text{人件費係数} \times 1 \text{ 日あたり営業時間} \times 2 \times \text{当月の営業日数}$

1日あたり営業時間は本契約書上で選択した営業時間に従います。

営業日数は、当月の暦日数から加盟者が事前に申請し本部が承認した休業日を控除した日数とします。

(v) 地域別最低賃金は、人件費の計上月末日時点での地域別最低賃金を適用します。

(vi) 人件費係数の算出方法は以下のとおりです。

1. 人件費係数は以下の方法で算出されます。
 - ① 本部は、各都道府県の各店舗の年間給与総支給額を各店舗の年間総労働時間で除した額（店舗別平均時給）を都道府県別に集計して「都道府県別平均時給額」を算出する。
 - ② 都道府県別平均時給額を当該都道府県の最低賃金で除した金額を算出し、その全国平均額の小数点2桁以下を四捨五入して「人件費係数」を算出する。
2. 本部は、前項の係数を2021年9月を起点として3年ごとに見直し、当該年の10月に加盟者に通知するものとします。人件費係数は加盟者に通知した月の翌月から適用されます。

⑥ 法定福利費の事業経費としての取り扱い

- (i) 加盟者は、法律の定めるところに従い労災保険、雇用保険、健康保険、厚生年金、介護保険を支払うものとし、その支払いに際しては「法定福利費」として登録してPOSレジスター等から引き出し、自己の責任で支払うものとします。
- (ii) (i)に基づき加盟者が支払った「法定福利費」は、加盟者が支払った実額を事業経費として計上します。
- (iii) なお、給与計上と同様に、特定店舗に実際に勤務する甲の従業員（従業員の管理のみを業務とする者を除く）に関わる費用のみを「法定福利費」として計上します。

⑦ 特定店舗の建物および設備の使用料、開発費等の事業経費としての取り扱い

特定店舗の建物およびその内外装、設備、コンピュータ等システム関連機器、サービス設備および店舗設備の開発費用、物件開発費用、システム開発費用として、契約タイプ別に分けて以下の表に定める金額を上限額180万円の範囲内で事業経費として計上いたします。なお、SPタイプにおいては、売上総利益高額の10%を上限額180万円の範囲内で事業経費として計上し、加えて地代家賃実額を計上するため、加盟者と本部との間で別途賃貸借契約を締結するものとします。

契約タイプ	設備料
Pタイプ	売上総利益高額の10%相当額
SPタイプ	売上総利益高額の10%と地代家賃実額の合計額
CPタイプ	売上総利益高額の25%相当額
MPタイプ	売上総利益高額の30%相当額

Pタイプでは地代家賃は加盟者の営業費として加盟者が負担します。

⑧ 水道光熱費の事業経費としての取り扱い

店舗を運営していくうえで要する水道光熱費は実額を事業経費として計上するものとします。ただし、当該水道光熱費が異常値を示した場合、加盟者本部の責任割合に応じて負担するものとします。

⑨ その他経費の事業経費としての取り扱い

下記経費を店舗運営に必要な経費としてその実額を事業経費に計上するものとします。

その他経費	内容
手数料費	ICカード、クレジット、電子マネー、キャッシュレス決済手数料 等
販売雑費	容器包装リサイクル委託料 等
店舗維持費	床のコーティング、廃棄物回収等、ユニフォームレンタル、 店内マットリース、防犯カメラリース(上限2万円/月) 等
保守費	各設備の保守契約料 等
損害保険料	各種設備の保険料 等
検査点検費	商品在庫棚卸時の委託費用、店舗衛生調査費用 来店客調査 等

【4】事業利益の割り当て率（シェア率）

- ・本契約では事業利益に対する本部と加盟店それぞれの寄与度（比率）に応じて、各当事者に事業利益が割り当てられます（シェア）。
- ・「本部シェア」は特定店舗運営についての本部の寄与度を意味し、本部の経営指導、ブランド使用、商品開発、新規商品や商品レイアウトの提供に対する対価に当たります。
- ・「加盟店シェア」は特定店舗運営についての加盟者の寄与度を意味し、加盟店シェアから加盟店負担経費を控除した純利益に対し、一定のルールに基づき加盟者に利益が支払われます。
- ・本部シェア、加盟店シェアの「シェア率」は、その契約タイプおよび契約の対象期間に応じて以下のとおりとします。なお、契約の対象期間は本契約書上で定める契約の対象期間の基準日を起算点とすることとします。

① Pタイプ

対象期間	事業利益	加盟者シェア率	本部シェア率
初回契約 (1年目～10年)	100万円以下の部分	事業利益の45%	事業利益の55%
	100万円超150万円以下の部分	事業利益の70%	事業利益の30%
	150万円超の部分	事業利益の80%	事業利益の20%
再契約1回目 (11年目～20年)	100万円以下の部分	事業利益の50%	事業利益の50%
	100万円超150万円以下の部分	事業利益の75%	事業利益の25%
	150万円超の部分	事業利益の85%	事業利益の15%
再契約2回目 (21年目～30年)	100万円以下の部分	事業利益の55%	事業利益の45%
	100万円超150万円以下の部分	事業利益の80%	事業利益の20%
	150万円超の部分	事業利益の90%	事業利益の10%
再契約3回目 (31年目～)	100万円以下の部分	事業利益の60%	事業利益の40%
	100万円超150万円以下の部分	事業利益の85%	事業利益の15%
	150万円超の部分	事業利益の95%	事業利益の5%

② SP タイプ

対象期間	事業利益	加盟者シェア率	本部シェア率
初回契約 (1年目～10年)	100万円以下の部分	事業利益の40%	事業利益の60%
	100万円超 150万円以下の部分	事業利益の60%	事業利益の40%
	150万円超の部分	事業利益の70%	事業利益の30%
再契約1回目 (11年目～20年)	100万円以下の部分	事業利益の45%	事業利益の55%
	100万円超 150万円以下の部分	事業利益の65%	事業利益の35%
	150万円超の部分	事業利益の75%	事業利益の25%
再契約2回目 (21年目～30年)	100万円以下の部分	事業利益の50%	事業利益の50%
	100万円超 150万円以下の部分	事業利益の70%	事業利益の30%
	150万円超の部分	事業利益の80%	事業利益の20%
再契約3回目 (31年目～)	100万円以下の部分	事業利益の55%	事業利益の45%
	100万円超 150万円以下の部分	事業利益の75%	事業利益の25%
	150万円超の部分	事業利益の85%	事業利益の15%

③ CP タイプ

対象期間	事業利益	加盟者シェア率	本部シェア率
再契約による 区別なし	事業利益に対して一律	事業利益の54%	事業利益の46%

④ MP タイプ

対象期間	事業利益	加盟者シェア率	本部シェア率
再契約による 区別なし	事業利益に対して一律	事業利益の50%	事業利益の50%

【5】加盟者負担経費に関する事項

店舗の運営と従業員の労務管理は加盟者に委ねられているので、以下の経費は事業経費に含めず、加盟店が負担する加盟店負担経費とします。

① 各店舗運営経費の上限超過分

先述したように商品損耗商品廃棄、商品損耗棚卸ロス、従業員給与については、特定店舗経営に通常必要とされる限度で事業経費と認められますが、それを越えた部分は加盟店が負担します。

② その他の加盟店経費の定義

店舗により金額が変動する性質のものでありかつ店舗によりコントロール可能な経費が該当します。項目は以下のとおりです。

- ・加盟者の判断で実施する店舗販促費
- ・営業の許可認可に関する費用
- ・電話料
- ・建物、設備、営業用設備、備品などの修繕費用、清掃料
- ・包装費
- ・消耗品費
- ・支払利息
- ・公租公課
- ・時短営業調整費
- ・雑費
- ・雑損失
- ・その他特定店舗運営のために加盟者の判断で支出した費用および加盟者の希望により本部が設置した設備の費用

【6】売上金の送金

加盟者は本部に対し、毎日の売上金を当日午後3時までに（土曜日、日曜日、祝祭日その他銀行が休業日の場合は、その翌営業日午後3時までに）本部の指定する口座に加盟者の費用負担で振り込む方法により送金していただきます。

【7】加盟者のその他の遵守事項

- ・日々の営業で生じた経費等もすべて報告していただきます。
- ・ファストフード用材料、資材品の棚卸は毎月加盟者に実施していただき、それ以外の商品の棚卸は本部が指定する第三者が加盟者立ち会いのもと、原則として3カ月に1回実施して資産の確定をさせていただきます。
- ・貸与資産など設備のメンテナンス契約をしていただき、設備の保全に努めていただきます。

【8】保険の付保、費用負担に関する事項

特定店舗の保険については以下のとおりの費用負担となります。事業経費とされる場合は、特定店舗事業全体の経費として売上総利益から控除されます。

なお、保険の加入手続きは原則として本部が加盟者に代わって行います。加盟者所有の販売用備品および什器備品の損害保険について、加盟者自ら加入する方法をご希望の場合は営業開始日までに、本部に加入したことを証する契約書の写しを提出していただきます。保険金の支払いの決定は、あくまでも保険会社が決定します。

加入する保険	費用負担	保険金受取人
本部所有の販売用備品および什器備品についての損害保険	事業経費	本部
店舗休業保険	事業経費	加盟者と本部
加盟者の在庫商品、ファストフード用材料および資材品についての損害保険	事業経費	加盟者
現金盗難保険	事業経費	加盟者
建物自体についての損害保険	事業経費	Pタイプは加盟者 SPタイプ、CPタイプ、 MPタイプは本部
特定店舗の内外装資産	事業経費	Pタイプ、SPタイプ、 CPタイプは加盟者 ※ MPタイプは本部
加盟者所有の販売用備品および什器備品についての損害保険	事業経費	加盟者
施設管理者賠償責任保険	事業経費	加盟者
生産物賠償責任保険	事業経費	加盟者
使用者賠償責任保険	事業経費	加盟者

※ ただし、加盟者が所有する部分に限定されます。

1.1. 本部が加盟者に対して定期的に支払う金銭に関する事項

【加盟者に対する利益配分】

(1) 利益配分の概念

利益配分とは、加盟店シェアから加盟店負担経費を控除した加盟店純利益からの加盟者への利益の支払いを意味します。ただし、特定店舗を安定的に運営するために、以下の定めに従い一定率を純資産に組み入れるものとします。

(2) 具体的な利益配分の計算

- ① 加盟店純資産が150万円を上回っていることを条件として、次の計算式により算出されるものとします。

$$(\text{当月の加盟店純利益} + \text{本部からの受入れ} \times 1 - \text{本部への支払い} \times 2) \times 80\%$$

※1. 「本部からの受入れ」とは、本部が加盟者に発行する当年度の利益配分に関する計算書類において、加盟者と本部間であらかじめ書面により取り決められた本部の加盟者に対する支払いとして「本部からの受入れ」の欄に計上される金額をいい、具体的には以下の金額などが含まれます。

差入保証金の返還

その他、加盟者、本部協議により定められた本部から加盟者への支払い金額

※2. 「本部への支払い」とは、本部が加盟者に発行する当年度の利益配分に関する計算書類において、加盟者と本部間であらかじめ書面により取り決められた加盟者の本部に対する債務として「本部への支払い」の欄に計上される金額をいい、具体的には以下の債務などが含まれます。

借入金等利息

借入金返済

改装準備金の積立

その他、加盟者、本部協議により定められた加盟者から本部への支払い債務

- ② 前号の計算式により算出された額が20万円に満たない場合の利益配分は20万円とし、50万円を超える場合の利益配分は50万円を上限とします。
- ③ 当月末の本部の貸借対照表において「ミニストップ勘定」の残高が借方になった場合で、かつ上記計算式から算出された額（上限、下限設定を含む）より「ミニストップ勘定」の借方の残高の方が高い場合は、「ミニストップ勘定」の借方の残高全額を利益配分とします。
- ④ 加盟者は、本部に対して1カ月前までに書面で通知することにより、(2)の支払の下限額および上限額を引き下げることができるものとします。

(3) 特別利益配分

- ① 当月末の加盟者の貸借対照表上で「ミニストップ勘定」の残高が貸方になった場合において、加盟者の請求に基づき、毎年2、5、8および11月分に次の定めにより計算された金額を、その月を含む過去3カ月間の特別利益配分として加算します。

当月末における加盟店純資産が、その3カ月前のそれと比べ増加した場合、その増加額の70%を上限とする金額。
--

- ② ただし、3カ月前の加盟者の純資産が150万円を下回る場合は、加盟者は、特別利益配分は受けられないものとします。

(4) 利益配分の期間、純資産

利益配分、特別利益配分の計算において「月」とは、当月1日から当月末日までをいい、これを一会計期間とします。また、加盟者の純資産とは、本部が作成する加盟者の貸借対照表上において、資産から負債を差し引いた残額をいいます。

(5) 利益配分の支払い

本部は、加盟者への利益配分を一会計期間ごとに翌月末日までに、加盟者の指定する銀行口座に、本部の費用負担で振り込む方法により、加盟者に対し支払います。

1.2. 店舗の営業時間、営業日、休業日

- (1) 特定店舗の営業日は、年中無休とします。
- (2) 24時間営業はミニストップ・イメージを構成する重要な要素ですが、他方で、既存店の中には時間帯により人手不足が生じている店舗もあります。加盟希望者は、出店を予定する店舗候補物件と類似した環境にある既存店舗における求人状況や加盟者の勤務状況などを、本部の担当者によく確認するようにしてください。
- (3) 時間帯による人手不足や人件費高騰に対応するため、ミニストップ・チェーンでは特定店舗の営業時間について加盟者が選択できることとしています。すなわち、加盟者は、24時間営業がミニストップ・イメージを構成する重要な要素であることを理解したうえで、特定店舗の営業時間として、24時間営業の他、時短営業1（午前5時開店、翌日午前1時閉店）または時短営業2（午前6時開店、翌日午前0時閉店）を選択できるものとします。

ただし、加盟者が時短営業を選択した場合、加盟者は本部に対して、時短営業調整費として以下の金額を支払うものとします。

時短営業1	月額金4万円也（消費税別）
時短営業2	月額金8万円也（消費税別）

- (4) 特定店舗が入居する施設の事情により時短営業となる場合は、「時短営業ガイドライン」に記載の時短営業調整費を支払うものとします。(5) 加盟者が特定店舗の営業時間を変更するときは、変更希望日の属する月の3カ月前に本部に対して所定の文書で申請するものとします。加盟者による営業時間の変更が2回以上なされる場合、新たに加盟者が選択する営業時間が現在の営業時間よりも短くなるときは、加盟者は、本部に対して、本部が定

める「時短営業ガイドライン」に記載の変更手数料を支払うものとし、以降も同様とします。

- (6) 本条に定めるものの他、甲が時短営業を選択した場合、甲は、特定店舗の営業につき「時短営業ガイドライン」を遵守するものとします。

13. テリトリー権に関する事項

- (1) 本部は、加盟者がミニストップ・システムの加盟店になるにあたり、特定店舗の存在する地域において、加盟者に対し、排他的かつ独占的な営業を行う権利を与えたり、固有の営業地盤を認めるものではありません。
- (2) 本部は、必要と考えるときはいつでも、どこでも地域を問わず新たなミニストップ店を自らまたは第三者をして出店することができるものとします。そのため、本部が、加盟者が営む特定店舗の近隣への直営店出店や、他の加盟者の出店を許可する場合があります、当該出店がなされたときは加盟者が営む特定店舗の収益に影響を与える可能性があります。
- (3) 本部は、ミニストップ以外にもコンビニエンスストアや小売店を営んでおり、特定店舗が存在する地域において、本部が経営するコンビニエンスストアや小売店を開設することができます。
- (4) 本部は、ミニストップ店や本部が営む各種事業において実施する各種デリバリーサービス(※)を利用することにより、特定店舗の近隣の顧客に対し、特定店舗ではない店舗（本部が営む店舗だけでなく加盟者以外の第三者が営む店舗を含みます。）から商品を配送し販売することができます。
- ※デリバリーサービスとは、店舗または顧客から委託を受けた配送業者が、店舗の商品を顧客の指定場所に配送して販売するサービスをいいます。

14. 競業避止義務の有無

- (1) 加盟者は、その名義、態様の如何を問わず、本部の事前の文書による承諾なき限り、直接または間接的に、コンビニエンスストアの営業ないし営業の部類に属する取引（以下「競業行為」といいます。）を行ってはならないのみならず、第三者をして行わせてはならないものとします。
- (2) 以下の場合も前項に違反する競業行為に当たるものとみなします。
- ① 加盟者（加盟者が法人の場合、その代表者または重要な地位を占める役員、支配株主を含む。本条では以下同じ。）が、実質的に支配ないし指揮監督しうる地位にある者（それが個人であるか法人であるかを問わない）をして競業取引を営ませること。
 - ② 加盟者が、有償無償を問わず、競業取引を行う本部以外の事業者の役員もしくは重要な従業員に就任すること。
 - ③ 加盟者が、有償無償を問わず、競業取引を行う本部以外の事業者とフランチャイズ契約、業務委託契約、ライセンス契約、顧問契約その他の契約を締結すること。
 - ④ 前各号の他、加盟者が、本部との関係で競合行為または不正競争にあたる取引その他の経済活動を行うこと。

- (3) 加盟者は、本部の承諾なき限り、次の各号に定める行為をしてはいけません。
- ① 本部が雇用する従業員（本部を退職した者も含む）について、そのことを知りながら雇用し、特定店舗の経営に従事させること。
 - ② 特定店舗内で、他の小売業に係る宣伝広告を行うこと。

1 5. 守秘義務に関する事項

- (1) 加盟者は、本契約に基づき本部から開示を受けた営業用の秘密、ノウハウその他ミニストップ・システムに関する情報（以下「本件秘密情報」といいます。）を、特定店舗の経営に必要な範囲と限度に限り、加盟者の従業員に開示することができます。ただし、それ以外の場合は、加盟者は、本部の事前の文書による承諾なき限り、本件秘密情報を、直接的か間接的かを問わず、いかなる第三者に対しても開示してはならず、特定店舗の運営以外の目的で使用してはなりません。
- (2) 本部が本契約に基づき秘密であると指定した一切の情報およびノウハウは、本件秘密情報に該当するものとみなされます。また、本部が開示しなかったものでも、加盟者の知り得たミニストップ店の経営ノウハウ、経営秘密は本件秘密情報に含まれるものとします。
- (3) 加盟者は、本部から提供を受けた本件マニュアル、文書、図面、販促資料その他本件秘密情報が記載された一切の資料（以下「資料等」といいます。）を厳重に保管するものとし、本部の事前の文書による承諾なき限り、これらの資料等を複製し、閲覧、謄写等してはなりません。また、加盟者は、本契約およびこれに付帯する契約の内容を第三者に開示することはできず、本契約書およびこれに付帯する契約書について複製し、または複写をとることはできません。
- (4) 本件秘密情報がシステム上の情報である場合、その端末画面をコピーないし画像にとる行為は前項で禁じる複製ないし謄写に該当します。
- (5) 加盟者は、従業員（アルバイトを含む）および従業員に準じて店舗営業を補助する加盟者若しくは加盟者代表者の親族に対して、本条所定の秘密保持義務を遵守するように指導、監督する義務を負います。

1 6. 店舗の構造または内外装についての特別義務

- (1) ミニストップ仕様に基づいて店舗内外装を準備し、各種工事費用、租税、保険料などを負担していただきます。

また、すべての加盟者は店舗内外装およびミニストップ本部より貸与された販売用設備、什器備品については継続的に維持、管理をしていただきます。

	店舗内外装		貸与什器	
	資産区分	維持管理	資産区分	維持管理
P タイプ	加盟者	加盟者	本部	加盟者
SP タイプ	加盟者	加盟者	本部	加盟者
CP タイプ	加盟者	加盟者	本部	加盟者
MP タイプ	本部	加盟者	本部	加盟者

- (2) (Pタイプ、SPタイプ、CPタイプ) 加盟者は、特定店舗の将来の大規模修繕、大規模改装の工事費用たる改装準備金として、毎月金5万円を本部に預託いただきます。その総額は750万円を上限とします。なお、SPタイプおよびCPタイプでは加盟時にお支払いいただいた内外装費との差額分の預託が発生する場合は、その預託分も合わせて上限を750万円とします。

17. 契約違反をされた場合の違約金、その他の義務に関する事項

- (1) 加盟者が売上送金および報告に関して契約違反をされた場合のペナルティ

- ① 加盟者が売上金の送金を怠った場合は、1日につき1万円を、ミニストップ勘定を通じてお支払いいただきます。
- ② 加盟者が本部指定の日次報告書および関係証票類の報告を怠った場合は、1日1項目につき1,500円を、ミニストップ勘定を通じてお支払いいただきます。
- ③ 加盟者が事業経費において経費の不正使用、または不当な請求を行った場合、本部シェア毀損相当額を加盟者に請求し、かつ1回につき1万円を、ミニストップ勘定を通じてお支払いいただきます。

- (2) 契約の解約、解除によって生じる違約金

「9. 契約期間、契約の更新および契約の解除に関する事項」の「(4) 契約の解約、解除によって生じる違約金」をご覧ください。

- (3) その他の違反行為についての違約金

加盟者が本契約に定める商標権使用についての規定、秘密保持義務、競業避止義務または個人情報取り扱いについての本契約の定め違反した場合には、本契約が本部によって解除されたか否かに関わらず、加盟者は、本部に対し、①営業開始月から本部による是正、警告通知がなされた月までを平均した売上総利益高の2.5カ月分相当額と、同じ売上総利益高の契約残存月数分相当額の1%相当額とを加算した総額、②または金1,500万円也のいずれか大きい金額を違約金として支払うものとします。

18. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容など

- (1) ミニストップ・パートナーシップ契約では、人件費、廃棄ロス、棚卸ロスが事業経費となり、その構造により人件費の高騰分や廃棄ロスや棚卸ロスについて本部もシェア率に応じて、そのリスクを負うこととなります。ですから、加盟者がミニストップ店舗を営することにより生じた損失に対する一般的な補償制度はありません。
- (2) 新規開店のMPタイプとCPタイプについては、開店月およびその翌月から3カ月間限り、以下のとおり、人件費と商品損耗商品廃棄および商品損耗棚卸ロスについて事業経費に含まれる上限値を増額するとともに、加盟店シェア額を一定限度で保証いたします。

MP タイプ、CP タイプの開業時保証制度の概要

開店月およびその翌月から3カ月間（以下「開業時保証期間」といいます。）は、加盟者がパートナーシップ契約の各条項を順守していることを条件として、以下のとおり、事業経費の上限値を変更し加盟店シェアの具体的金額を保証いたします。

(1) 事業経費の上限値の変更

① 人件費基準値の変更

特定店舗運営上必要とされる一定額の人件費は事業経費に含まれますが、開業時保証期間においては、その範囲を**20%**引き上げます。

【開業時保証期間中の人件費基準】

都道府県別最低賃金×人件費係数×1日当たり営業時間×2×当月の営業日数×120%

② 商品損耗商品廃棄および商品損耗棚卸ロス基準値の変更

商品損耗商品廃棄と商品損耗棚卸ロスについては一定額が事業経費に含まれますが、開業後4カ月目まではその限度額を以下のとおり増額します。なお開店月の上限額は日割計算とします。

時期	対象	上限額
毎月	商品損耗商品廃棄原価とファストフード 商品損耗棚卸ロス原価の合計額	月額75万円
開店2カ月目の CVS 棚卸発生時	商品損耗商品廃棄原価、ファストフード 商品損耗棚卸ロス原価、CVS 商品損耗棚卸 ロス原価	月額80万円

(2) 加盟店シェア額の保証

開業時保証期間においては、事業利益の額に関わらず、加盟店シェア額として月額30万円を保証します。

【別紙1】

ミニストップ勘定

ミニストップ勘定には、本部に加盟店勘定、加盟店にミニストップ勘定を設置し、それぞれの債権、債務を決済していきます。事例としてわかりやすいように加盟店側のミニストップ勘定を例に説明します。なお、ミニストップ勘定は貸借対照表の負債勘定になります。

- (1) 加盟店から見て、日々の売上送金は借方に記録されます。
- (2) 本部が支払い代行した各々は貸方に記録されます。
- (3) 月間において借方と貸方のそれぞれの合計を比較し、借方が多い場合、その差額がミニストップ勘定の借方、つまり負債勘定であるためマイナス表示され、その額に基づいて加盟店への利益配分の額を算定し、翌15日に戻されます。
- (4) 月間において借方と貸方のそれぞれの合計を比較し、貸方が多い場合、この差額はミニストップ勘定の貸方、つまり負債となり、これは本部から自動融資を受け、この額およびこの額に対する利息（月利）は貸方に記録されます。

本部自動融資が発生しない場合（例：本部に送金した額に対して支払額が少ないとき）

借方		貸方		残高
現金（売上送金）	550,000	ミニストップ勘定（商品仕入代金）	9,500,000	
現金（売上送金）	500,000	ミニストップ勘定（FF原料仕入代金）	150,000	
現金（売上送金）	500,000	ミニストップ勘定（従業員給与）	950,000	
・		ミニストップ勘定（本部シェア）	1,179,000	
・		・		
・		・		
(1カ月間の売上送金)		・		
	13,100,000		11,779,000	△1,321,000

この金額に基づいて加盟店への利益配分の額を算定します。
(負債勘定のためマイナス表示)

本部自動融資が発生する場合（例：本部に送金した額に対し支払額が過剰になるとき）

借方		貸方		残高
現金（売上送金）	550,000	ミニストップ勘定（商品仕入代金）	11,500,000	
現金（売上送金）	500,000	ミニストップ勘定（FF原料仕入代金）	150,000	
現金（売上送金）	500,000	ミニストップ勘定（従業員給与）	950,000	
・		ミニストップ勘定（本部シェア）	1,179,000	
・		・		
・		・		
(1カ月間の売上送金)		・		
	13,100,000		13,779,000	679,000

この金額が自動融資となります。
(負債勘定のためプラス表示)

【別紙2】

加盟に際し行われる研修の内容

「第1段階：オペレーション研修 稲毛トレーニングセンター」

- ① ミニストップの経営ビジョン
- ② ミニストップの基本4原則
- ③ 接客（レジ、ファストフード）の基本
- ④ オペレーション（筆記、実技）の試験

※正解率90%以上で合格

「第2段階：オペレーション研修 直営トレーニング店」

店舗の実習（レジ接客、ファストフード加工、会計業務、商品陳列等）

※基本オペレーションが「自分一人のできるレベル」に達していない、あるいは、加盟者自ら掲げた経営ビジョンが行動に表れていない場合は、次の訓練実習には進めないものとします。

「第3段階①：訓練実習 直営トレーニング店」

- ① 深夜の厨房清掃および業務習得
- ② 発注業務の実践訓練
- ③ 店長代行として店長業務全般の実践訓練
- ④ スタッフ育成（イエローテイルプログラム）、スケジュール管理、損益計算書などの会計帳票の見方の説明

※第3段階でのオペレーション習得状況で期間を延長する場合がございます。

「第3段階②：修了認定」

- ① 開店にあたっての必要事項
- ② CSR講習（雇用管理、個人情報管理など）
- ③ 経営ビジョンの表明

※修了後、修了証書の授与を行います。

【別紙3】

加盟店向けの教育システムの流れ

実施時期	項目
契約前	体験実習（1日）
契約後 開店前	オペレーショントレーニング（第1段階、第2段階） 訓練実習（第3段階） 修了認定研修
随時	商品売場勉強会

※契約前の体験実習は最寄りの直営店で実施され、簡単なレジ接客、ファストフード加工を通じて、契約後のオーナートレーニングに少しでもスムーズに入ってもらえるように体験していただきます。（無償）
実習は、原則訓練実習を担当する各エリアの旗艦店店長が務めます。

☆パートナーシップ契約締結するにあたり、新規加盟者は契約締結前に体験実習を受けていただくことが必要となります。（インターン独立契約制社員で第四段階入社の方を除く）

第Ⅲ部 法令等

1. 【中小小売商業振興法】 *抜粋

(特定連鎖化事業の運営の適正化)

第十一条 連鎖化事業であつて、当該連鎖化事業に係る約款に、加盟者に特定の商標、商号その他の表示を使用させる旨及び加盟者から加盟に際し加盟金、保証金その他の金銭を徴収する旨の定めがあるもの（以下「特定連鎖化事業」という。）を行う者は、当該特定連鎖化事業に加盟しようとする者と契約を締結しようとするときは、経済産業省令で定めるところにより、あらかじめ、その者に対し、次の事項を記載した書面を交付し、その記載事項について説明をしなければならない。

- 一 加盟に際し徴収する加盟金、保証金その他の金銭に関する事項
- 二 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項
- 三 経営の指導に関する事項
- 四 使用させる商標、商号その他の表示に関する事項
- 五 契約の期間並びに契約の更新及び解除に関する事項
- 六 前各号に掲げるもののほか、経済産業省令で定める事項

【中小小売商業振興法施行規則】 *抜粋

(特定連鎖化事業の運営の適正化)

第十条 法第十一条第一項第六号の経済産業省令で定める事項は、次のとおりとする。

- 一 当該特定連鎖化事業を行う者の氏名又は名称、住所及び常時使用する従業員の数並びに法人にあつては役員の名義及び氏名
- 二 当該特定連鎖化事業を行う者の資本金の額又は出資の総額及び主要株主（発行済株式の総数又は出資の総額の百分の十以上の株式又は出資を自己又は他人の名義をもって所有している者をいう。）の氏名又は名称並びに他に事業を行っているときは、その種類
- 三 当該特定連鎖化事業を行う者が、その総株主又は総社員の議決権の過半に相当する議決権を自己又は他人の名義をもって有している者の名称及び事業の種類
- 四 当該特定連鎖化事業を行う者の直近の三事業年度の貸借対照表及び損益計算書又はこれらに代わる書類
- 五 当該特定連鎖化事業を行う者の当該事業の開始時期
- 六 直近の三事業年度における加盟者の店舗の数の推移に関する事項
- 七 直近の五事業年度において、当該特定連鎖化事業を行う者が契約に関し、加盟者又は加盟者であった者に対して提起した訴えの件数及び加盟者又は加盟者であった者から提起された訴えの件数
- 八 加盟者の店舗の営業時間並びに営業日及び定期又は不定期の休業日
- 九 当該特定連鎖化事業を行う者が、加盟者の店舗の周辺の地域において当該加盟者の店舗における小売業と同一又はそれに類似した小売業を営む店舗を自ら営業し又は当該加盟者以外の者に営業させる旨の規定の有無及びその内容
- 十 契約の期間中又は契約の解除若しくは満了の後、他の特定連鎖化事業への加盟禁止、類似事業への就業制限その他加盟者が営業活動を禁止又は制限される規定の有無及びその内容
- 十一 契約の期間中又は契約の解除若しくは満了の後、加盟者が当該特定連鎖化事業について知り得た情報の開示を禁止又は制限する規定の有無及びその内容
- 十二 加盟者から定期的に金銭を徴収するときは、当該金銭に関する事項
- 十三 加盟者から定期的に売上金の全部又は一部を送金させる場合にあつてはその時期及び方法
- 十四 加盟者に対する金銭の貸付け又は貸付けのあっせんを行う場合にあつては、当該貸付け又は貸付けのあっせんに係る利率又は算定方法その他の条件
- 十五 加盟者との一定期間の取引より生ずる債権債務の相殺によって発生する残額の全部又は一部に対して利息を附する場合にあつては、当該利息に係る利率又は算定方法その他の条件
- 十六 加盟者の店舗の構造又は内外装について加盟者に特別の義務を課すときは、その内容
- 十七 特定連鎖化事業を行う者又は加盟者が契約に違反した場合に生じる金銭の額又は算定方法その他の義務の内容

第十一条 法第十一条第一項の規定により、特定連鎖化事業を行う者が当該特定連鎖化事業に加盟しようとする者に対して交付する書面には、次の表の上欄に掲げる事項については、少なくとも同表の下欄に掲げる内容を記載しなければならない。

事項	内容
一 加盟に際し徴収する加盟金、保証金その他の金銭に関する事項	イ 徴収する金銭の額又は算定方法 ロ 加盟金、保証金、備品代その他の徴収する金銭の性質 ハ 徴収の時期 ニ 徴収の方法 ホ 当該金銭の返還の有無及びその条件
二 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項	イ 加盟者に販売し、又は販売をあっせんする商品の種類 ロ 当該商品の代金の決済方法
三 経営の指導に関する事項	イ 加盟に際しての研修又は講習会の開催の有無 ロ 加盟に際して研修又は講習会が行われるときは、その内容 ハ 加盟者に対する継続的な経営指導の方法及びその実施回数
四 使用させる商標、商号その他の表示に関する事項	イ 当該使用させる商標、商号その他の表示 ロ 当該表示の使用について条件があるときは、その内容
五 契約の期間並びに契約の更新及び解除に関する事項	イ 契約の期間 ロ 契約更新の条件及び手続き ハ 契約解除の要件及び手続き ニ 契約解除によって生じる損害賠償金の額又は算定方法その他の義務の内容
六 直近の三事業年度における加盟者の店舗の数の推移に関する事項	イ 各事業年度の末日における加盟者の店舗の数 ロ 各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の店舗の数 ハ 各事業年度内に解除された契約に係る加盟者の店舗の数 ニ 各事業年度内に更新された契約に係る加盟者の店舗の数及び更新されなかった契約に係る加盟者の店舗の数
七 加盟者の店舗のうち、立地条件が類似するものの直近の三事業年度の収支に関する事項	イ 当該特定連鎖化事業を行う者が把握している加盟者の店舗に係る次に掲げる項目に区分して表示した各事業年度における金額（（６）にあつては、項目及び当該項目ごとの金額） （１）売上高 （２）売上原価 （３）商号使用料、経営指導料その他の特定連鎖化事業を行う者が加盟者から定期的に徴収する金銭 （４）人件費 （５）販売費及び一般管理費（（３）及び（４）に掲げるものを除く。） （６）（１）から（５）までに掲げるもののほか、収益又は費用の算定の根拠となる事項 ロ 立地条件が類似すると判断した根拠
八 加盟者から定期的に徴収する金銭に関する事項	イ 徴収する金銭の額又は算定に用いる売上、費用等の根拠を明らかにした算定方法 ロ 商号使用料、経営指導料その他の徴収する金銭の性質 ハ 徴収の時期 ニ 徴収の方法

2. 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

平成14年4月24日

公正取引委員会

改正：平成22年1月1日

改正：平成23年6月23日

改正：令和3年4月28日

はじめに

我が国においては、フランチャイザー（以下「本部」という。）とフランチャイジー（以下「加盟者」という。）から構成されるフランチャイズ・システムを用いる事業活動の形態が増加してきているが、最近、従来の小売業及び外食業のみならず、各種のサービス業など広範な分野において活用され、また、当該市場における比重を高めつつある。フランチャイズ・システムは、本部にとっては、他人の資本・人材を活用して迅速な事業展開が可能となり、また、加盟者にとっては、本部が提供するノウハウ等を活用して独立・開業が可能となるという特徴を有しており、今後とも、広範な分野の市場において、フランチャイズ・システムを活用して多くの事業者が新規参入し、当該市場における競争を活発なものとするのが期待されている。

その一方で、このようなフランチャイズ・システムを用いる事業活動の増加に伴い、本部と加盟者の取引において様々な問題が発生しており、独占禁止法上の問題が指摘されることも少なくない。

公正取引委員会は、本部と加盟者の取引において、どのような行為が独占禁止法上問題となるかについて具体的に明らかにすることにより、本部の独占禁止法違反行為の未然防止とその適切な事業活動の展開に役立てるために、「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」（昭和58年9月20日公正取引委員会事務局）を策定・公表しているところであるが、その後のフランチャイズ・システムを活用した事業活動の増大や各市場におけるその比重の高まり等の変化を踏まえ、以下のとおり改訂し、今後、これによることとする。

1 一般的な考え方

(1) フランチャイズ・システムの定義は様々であるが、一般的には、本部が加盟者に対して、特定の商標、商号等を使用する権利を与えるとともに、加盟者の物品販売、サービス提供その他の事業・経営について、統一的な方法で統制、指導、援助を行い、これらの対価として加盟者が本部に金銭を支払う事業形態であるとされている。本考え方は、その呼称を問わず、この定義に該当し、下記(3)の特徴を備える事業形態を対象としている。

(2) フランチャイズ・システムにおいては、本部と加盟者がいわゆるフランチャイズ契約を締結し、この契約に基づいて、本部と各加盟者があたかも通常の企業における本店と支店であるかのような外観を呈して事業を行っているものが多いが、加盟者は法律的には本部から独立した事業者であることから、本部と加盟者間の取引関係については独占禁止法が適用されるものである。

(3) フランチャイズ・システムにおける取引関係の基本は、本部と加盟者との間のフランチャイズ契約であり、同契約は、おおむね次のような事項を含む統一的契約である。

①加盟者が本部の商標、商号等を使用し営業することの許諾に関するもの

②営業に対する第三者の統一的イメージを確保し、加盟者の営業を維持するための加盟者の統制、指導等に関するもの

③上記に関連した対価の支払に関するもの

④フランチャイズ契約の終了に関するもの

フランチャイズ契約の下で、加盟者が本部の確立した営業方針・体制の下で統一的な活動することは、一般的に企業規模の小さな加盟者の事業能力を強化、向上させ、ひいては市場における競争を活発にする効果があると考えられる。

しかしながら、フランチャイズ・システムにおいては、加盟者は、本部の包括的な指導等を内容とするシステムに組み込まれるものであることから、加盟希望者の加盟に当たっての判断が適正に行われることがとりわけ重要であり、加盟者募集に際しては、本部は加盟希望者に対して、十分な情報を開示することが望ましく、また、フランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引においては、加盟者に一方的に不利益を与えたり、加盟者のみを不当に拘束するものであってはならない。

(4) フランチャイズ・システムにおける本部の加盟者募集及びフランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引に関し、独占禁止法上問題とされる事項を例示すれば以下のとおりであるが、これはあくまでも主たる事項についてのものであり、個々の本部の具体的な活動が独占禁止法に違反するかどうかは個別事案ごとの判断を要するものである。

2 本部の加盟者募集について

(1) フランチャイズ本部は、事業拡大のため、広告、訪問等で加盟者を募り、これに応じて従来から同種の事業を行っていた者に限らず給与所得者等当該事業経験を有しない者を含め様々な者が有利な営業を求めて加盟しているが、募集に当たり、加盟希望者の適正な判断に資するため、十分な情報が開示されていることが望ましい。

また、加盟希望者側でも当該フランチャイズ・システムの事業内容について自主的に十分検討を行う必要があることはいふまでもない。

(2) ア 現在、小売商業におけるフランチャイズ・システムについては、中小小売商業振興法により、特定の目的のため、同法の対象となる本部に対して、一定の事項について情報開示・説明義務が課されており、また、業界において、フランチャイズ契約に関する情報の登録・開示が推進されているが、独占禁止法違反行為の未然防止の観点からも、加盟希望者の適正な判断に資するよう本部の加盟者の募集に当たり、次のような事項について開示が的確に実施されることが望ましい(注1)。

①加盟後の商品等の供給条件に関する事項(仕入先の推奨制度等)

②加盟者に対する事業活動上の指導の内容、方法、回数、費用負担に関する事項

③加盟に際して徴収する金銭の性質、金額、その返還の有無及び返還の条件

④加盟後、本部の商標、商号等の使用、経営指導等の対価として加盟者が本部に定期的に支払う金銭(以下「ロイヤリティ」という。)の額、算定方法、徴収の時期、徴収の方法

⑤本部と加盟者の間の決済方法の仕組み・条件、本部による加盟者への融資の利率等に関する事項

⑥事業活動上の損失に対する補償の有無及びその内容並びに経営不振となった場合の本部による経営支援の有無及びその内容

⑦契約の期間並びに契約の更新、解除及び中途解約の条件・手続に関する事項(注2)

⑧加盟後、加盟者の店舗の周辺の地域に、同一又はそれに類似した業種を営む店舗を本部が自ら営業すること又は他の加盟者に営業させること(以下「ドミナント出店」という。)ができるか否かに関する契約上の条項の有無及びその内容並びにこのような営業が実施される計画の有無及びその内容(注3)

(注1) 中小小売商業振興法は、同法の対象となる本部が加盟希望者に対して、契約締結前に一定の事項を記載した書面を交付し、説明することを義務付けているが、独占禁止法違反行為の未然防止の観点からも、本部は、加盟希望者が契約締結について十分検討を行うために必要な期間を置いて、上記並びに下記イ及びウに掲げるような重要な事項について記載した書面を交付し、説明することが望ましい。

(注2) フランチャイズ契約において、中途解約の条件が不明確である場合、加盟に当たって加盟希望者の適正な判断が妨げられるだけでなく、加盟後においても、加盟者はどの程度違約金を負担すれば中途解約できるのか不明であるために解約が事実上困難となることから、本部は中途解約の条件をフランチャイズ契約上明確化するとともに、加盟者募集時に十分説明することが望ましい。

(注3) 加盟者募集に際して、加盟希望者の開業後のドミナント出店に関して、配慮を行う旨を提示する場合には、配慮の内容を具体的に明らかにした上で取決めに至るよう、対応には十分留意する必要がある。

イ 加盟者募集に際して、予想売上げ又は予想収益を提示する本部もあるが、これらの額を提示する場合には、類似した環境にある既存店舗の実績等根拠ある事実、合理的な算定方法等に基づくことが必要であり、また、本部は、加盟希望者に、これらの根拠となる事実、算定方法等を示す必要がある。(注4)

(注4) 加盟希望者が出店を予定している店舗における売上げ等を予測するものではないという点で厳密な意味での予想売上げ又は予想収益ではなく、既存店舗の収益の平均値等から作成したモデル収益や収益シミュレーション等を提示する場合は、こうしたモデル収益等であることが分かるように明示するなどした上で、厳密な意味での予想売上げ等ではないことが加盟希望者に十分に理解されるように対応する必要がある。

なお、中小小売商業振興法は、同法の対象となる本部に対して、周辺の地域の人口、交通量その他の立地条件が類似する店舗の直近の三事業年度における収支に関する事項について情報開示・説明義務を課しているところ、予想売上げ等ではないことが加盟希望者に十分に理解されるように対応する必要がある。

ウ 加盟者募集に際して、本部が営業時間や臨時休業に関する説明をするに当たり、募集する事業において特定の時間帯の人手不足、人件費高騰等が生じているような場合等その時点で明らかになっている経営に悪影響を与える情報については、加盟希望者に当該情報を提示することが望ましく、例えば、人手不足に関する情報を提示する場合には、類似した環境にある既存店舗における求人状況や加盟者オーナーの勤務状況を示すなど、実態に即した根拠ある事実を示す必要がある。

エ なお、加盟希望者側においても、フランチャイズ・システムに加盟するには、相当額の投資を必要とする上

①今後、当該事業を継続して行うことを前提に加盟交渉が行われていること

②加盟後の事業活動は、一般的な経済動向、市場環境等に大きく依存するが、これらのことは、事業活動を行おうとする者によって相当程度考慮されるべきものであることに留意する必要がある。

(3) 本部が、加盟者の募集に当たり、上記(2)に掲げるような重要な事項について、十分な開示を行わず、又は虚偽若しくは誇大な開示を行い、これらにより、実際のフランチャイズ・システムの内容よりも著しく優良又は有利であると誤認させ、競争者の顧客を自己と取引するように不当に誘引する場合には、不公正な取引方法の一般指定の第8項(ぎまんの顧客誘引)に該当する。

一般指定の第8項(ぎまんの顧客誘引)に該当するかどうかは、例えば、次のような事項を総合勘案して、加盟者募集に係る本部の取引方法が、実際のものよりも著しく優良又は有利であると誤認させ、競争者の顧客を不当に誘引するものであるかどうかによって判断される。

①予想売上げ又は予想収益の額を提示する場合、その額の算定根拠又は算定方法が合理性を欠くものでないか。また、実際には達成できない額又は達成困難である額を予想額として示していないか。

②ロイヤルティの算定方法に関し、必要な説明を行わないことにより、ロイヤルティが実際よりも低い金額であるかのように開示していないか。例えば、仕入れた全商品の仕入原価ではなく実際に売れた商品のみの仕入原価を売上原価(異なる名称であってこれと同一の意味で用いられるものを含む。以下同じ。)と定義し、売上高から当該売上原価を控除することにより算定したものを売上総利益(異なる名称であってこれと同一の意味で用いられるものを含む。以下同じ。)と定義した上で、当該売上総利益に一定率を乗じた額をロイヤルティとする場合(注5)、当該売上総利益の定義について十分な開示を行っているか、又は定義と異なる説明をしていないか。

(注5) この場合、廃棄した商品や陳列中に紛失等した商品の仕入原価(以下「廃棄ロス原価」という。)は、「(売上高-売上原価)×一定率」で算定されるロイヤルティ算定式において売上原価に算入されず、算入される場合よりもロイヤルティの額が高くなる。

③自らのフランチャイズ・システムの内容と他本部のシステムの内容を、客観的でない基準により比較することにより、自らのシステムが競争者に比べて優良又は有利であるかのように開示をしていないか。例えば、実質的に本部が加盟者から徴収する金額は同水準であるにもかかわらず、比較対象本部のロイヤルティの算定方法との差異について説明をせず、比較対象本部よりも自己のロイヤルティの率が低いことを強調していないか。

④フランチャイズ契約を中途解約する場合、実際には高額な違約金を本部に徴収されることについて十分な開示を行っているか、又はそのような違約金は徴収されないかのように開示していないか(注6)。

(注6) フランチャイズ契約において、中途解約の条件が不明確である場合、加盟に当たって加盟希望者の適正な判断が妨げられるだけでなく、加盟後においても、加盟者はどの程度違約金を負担すれば中途解約できるのか不明であるために解約が事実上困難となることから、本部は中途解約の条件をフランチャイズ契約上明確化するとともに、加盟者募集時に十分説明することが望ましい。(注2として前掲)

3 フランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引について

フランチャイズ契約においては、本部が加盟者に対し、商品、原材料、包装資材、使用設備、機械器具等の注文先や店舗の清掃、内外装工事等の依頼先について本部又は特定の第三者を指定したり、販売方法、営業時間、営業地域、販売価格などに関し各種の制限を課することが多い。

フランチャイズ契約におけるこれらの条項は、本部が加盟者に対して供与(開示)した営業の秘密を守り、また、第三者に対する統一したイメージを確保すること等を目的とするものと考えられ、このようなフランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度にとどまるものであれば、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。しかしながら、フランチャイズ契約又は本部の行為が、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度を超え、加盟者に対して正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、独占禁止法第2条第9項第5号(優越的地位の濫用)に、また、加盟者を不当に拘束するものである場合には、一般指定の第10項(抱き合わせ販売等)又は第12項(拘束条件付取引)等に該当することがある。

(1) 優越的地位の濫用について

加盟者に対して取引上優越した地位（注7）にある本部が、加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度を超えて、正常な商慣習に照らして不当に加盟者に不利益となるように取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施する場合には、フランチャイズ契約又は本部の行為が独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当する。

（注7）フランチャイズ・システムにおける本部と加盟者との取引において、本部が取引上優越した地位にある場合は、加盟者にとって本部との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すため、本部の要請が自己にとって著しく不利益なものであっても、これを受け入れざるを得ないような場合であり、その判断に当たっては、加盟者の本部に対する取引依存度（本部による経営指導等への依存度、商品及び原材料等の本部又は本部推奨先からの仕入割合等）、本部の市場における地位、加盟者の取引先の変更可能性（初期投資の額、中途解約権の有無及びその内容、違約金の有無及びその金額、契約期間等）、本部及び加盟者間の事業規模の格差等を総合的に考慮する。

ア フランチャイズ・システムにおける本部と加盟者との取引において、個別の契約条項や本部の行為が、独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当するか否かは、個別具体的なフランチャイズ契約ごとに判断されるが、取引上優越した地位にある本部が加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施するために必要な限度を超えて、例えば、次のような行為等により、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、本部の取引方法が独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当する。

（取引先の制限）

○本部が加盟者に対して、商品、原材料等の注文先や加盟者の店舗の清掃、内外装工事等の依頼先について、正当な理由がないのに、本部又は本部の指定する事業者とのみ取引させることにより、良質廉価で商品又は役務を提供する他の事業者と取引させないようにすること。

（仕入数量の強制）

○本部が加盟者に対して、加盟者の販売する商品又は使用する原材料について、返品が認められないにもかかわらず、実際の販売に必要な範囲を超えて、本部が仕入数量を指示すること又は加盟者の意思に反して加盟者になり代わって加盟者名で仕入発注することにより、当該数量を仕入れることを余儀なくさせること。

（見切り販売の制限）

○実際に売れた商品のみの仕入原価を売上原価と定義し、売上高から当該売上原価を控除することにより算定したものを売上総利益と定義した上で、当該売上総利益がロイヤルティの算定の基準になる場合において、本部が加盟者に対して、正当な理由がないのに、品質が急速に低下する商品等の見切り販売を制限（注8）し、売れ残りとして廃棄することを余儀なくさせること（注9）

（注8）見切り販売を行うには、煩雑な手続を必要とすることによって加盟者が見切り販売を断念せざるを得なくなることはないよう、本部は、柔軟な売価変更が可能な仕組みを構築するとともに、加盟者が実際に見切り販売を行うことができるよう、見切り販売を行うための手続を加盟者に十分説明することが望ましい。

（注9）コンビニエンスストアのフランチャイズ契約においては、売上高から売上原価を控除して算定される売上総利益をロイヤルティの算定の基準としていることが多く、その大半は、廃棄ロス原価を売上原価に算入しない方式を採用している。この方式の下では、加盟者が商品を廃棄する場合には、廃棄ロス原価を売上原価に算入した上で売上総利益を算定する方式に比べて、ロイヤルティの額が高くなり、加盟者の不利益が大きくなりやすい。

（営業時間の短縮に係る協議拒絶）

○本部が、加盟者に対し、契約期間中であっても両方で合意すれば契約時等に定めた営業時間の短縮が認められるとしているにもかかわらず、24時間営業等が損益の悪化を招いていることを理由として営業時間の短縮を希望する加盟者に対し、正当な理由なく協議を一時的に拒絶し、協議しないまま、従前の営業時間を受け入れさせること。

(事前の取決めに反するドミナント出店等)

○ドミナント出店を行わないとの事前の取決めがあるにもかかわらず、ドミナント出店が加盟者の損益の悪化を招く場合において、本部が、当該取決めに反してドミナント出店を行うこと。また、ドミナント出店を行う場合には、本部が、損益の悪化を招くときなどに加盟者に支援等を行うとの事前の取決めがあるにもかかわらず、当該取決めに反して加盟者に対し一切の支援等を行わないこと。

(フランチャイズ契約締結後の契約内容の変更)

○当初のフランチャイズ契約に規定されていない新規事業の導入によって、加盟者が得られる利益の範囲を超える費用を負担することとなるにもかかわらず、本部が、新規事業を導入しなければ不利益な取扱いをすること等を示唆し、加盟者に対して新規事業の導入を余儀なくさせること。

(契約終了後の競業禁止)

○本部が加盟者に対して、特定地域で成立している本部の商権の維持、本部が加盟者に対して供与したノウハウの保護等に必要範囲を超えるような地域、期間又は内容の競業禁止義務を課すること。

イ 上記アのように個別の契約条項や本部の行為が独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当する場合があるほか、フランチャイズ契約全体としてみて本部の取引方法が同項に該当すると認められる場合がある。フランチャイズ契約全体としてみて本部の取引方法が独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当するかどうかは、個別具体的なフランチャイズ契約ごとに判断されるが、上記アに例示した事項のほか、例えば、次のようなことを総合勘案して判断される。

- ①取扱商品の制限、販売方法の制限については、本部の統一ブランド・イメージを維持するために必要な範囲を超えて、一律に（細部に至るまで）統制を加えていないか。
 - ②一定の売上高の達成については、それが義務的であり、市場の実情を無視して過大なものになっていないか、また、その代金を一方的に徴収していないか。
 - ③加盟者に契約の解約権を与えず、又は解約の場合高額の違約金を課していないか。
 - ④契約期間については、加盟者が投資を回収するに足る期間を著しく超えたものになっていないか。
- あるいは、投資を回収するに足る期間を著しく下回っていないか。

(2) 抱き合わせ販売等・拘束条件付取引について

フランチャイズ契約に基づく営業のノウハウの供与に併せて、本部が、加盟者に対し、自己や自己の指定する事業者から商品、原材料等の供給を受けさせるようにすることが、一般指定の第10項（抱き合わせ販売等）に該当するかどうかについては、行為者の地位、行為の範囲、相手方の数・規模、拘束の程度等を総合勘案して判断する必要がある。このほか、かかる取引が一般指定の第12項（拘束条件付取引）に該当するかどうかについては、行為者の地位、拘束の相手方の事業者間の競争に及ぼす効果、指定先の事業者間の競争に及ぼす効果等を総合勘案して判断される。

(3) 販売価格の制限について

販売価格については、統一的営業・消費者の選択基準の明示の観点から、必要に応じて希望価格の提示は許容される。しかし、加盟者が地域市場の実情に応じて販売価格を設定しなければならない場合や売れ残り商品等について値下げして販売しなければならない場合などもあることから、本部が加盟者に商品を提供している場合、加盟者の販売価格（再販売価格）を拘束することは、原則として独占禁止法第2条第9項第4号（再販売価格の拘束）に該当する。また、本部が加盟者に商品を直接供給していない場合であっても、加盟者が供給する商品又は役務の価格を不当に拘束する場合は、一般指定の第12項（拘束条件付取引）に該当することとなり、これについては、地域市場の状況、本部の販売価格への関与の状況等を総合勘案して判断される。

補足資料 店舗にかかわる法令手続き等一覧

分類	項目	備考	実施時期	提出/依頼先
オーナー手続き	国民健康保険(加入手続き)	会社員が自営業になる場合が適用となります。	開店前	住民票のある市町村窓口
許可書/受講関係	食品衛生責任者講習受講	選任届を営業許可書と同じタイミングで提出が必要	開店前	各都府県食品衛生協会を受講
	防火管理責任者講習受講	所轄の消防署に消防計画の提出が必要	開店前	所轄の消防署
	消防用設備点検	消防用設備の定期点検実施と消防署への報告が必要です。	開店前	
	酒類販売管理者講習受講(酒類販売免許を取得した上で)	酒類販売管理者講習受講3年ごとに更新が必要です。 ※既存の酒販売許可店において、個人から法人成りし、販売を継続しようとする場合、新たに所轄税務署の許可を受けなければなりません。	開店前/更新必要	所轄税務署
	防虫防鼠に関する報告書の保管	年2回以上、そ族および昆虫の駆除作業を実施し、その実施記録を1年間保管する。	開店後定期	
	営業許可証	申請は、施工業者が代行で実施し保健所検査後、保健所から連絡が入り次第、加盟者が許可証を取りに行く。 営業許可証は、お客さまから見える位置に掲示が必要。また、各営業許可証には有効期限が記載されており、有効期限が切れる前に更新手続きが必要。	開店前/更新必要	所轄保健所
ごみ/廃油関係	ごみ収集業者	本部推奨を利用しない場合、行政にて収集会社の一般廃棄物・産業廃棄物の認可状況を確認の上、手配前に許可書を入力する。確認後は許可書のコピーを環境ファイルに保管	開店前	各自治体環境局
	廃油回収業者	本部指定以外の収集運搬業者を手配する場合は、産業廃棄物である廃油は収集運搬業者と『産業廃棄物収集運搬委託契約書』を締結し、店舗が『マニフェスト伝票』を発行・一定期間毎に行政に報告する義務が発生します。	開店前	
雇用関係	従業員雇用契約	在籍している全従業員と雇用契約書を結び、契約期間を定め、契約期間が過ぎる前に更新を行う。 全従業員分のマイナンバーを正しく収集し、他の従業員の目に触れない施錠できる場所に保管する	従業員雇用時/更新必要	
	労災の申請	労働基準監督署から書類を買い、雇入れから10日以内に労働基準局に提出	従業員雇用時	所轄労働基準局
	就業規則作成義務	労基法上は、常時10人以上(10人以上従業員を雇用の場合は対象)の従業員を使用する使用者(加盟者)には就業規則の作成、届出、周知する義務が課せられます(従業員代表の意見書も必要)。 また、残業が法定時間を超える場合は、労使協定を結ぶ必要があります。	開店前	
	雇用保険適用事業所設置届	雇用保険を受ける方がいる場合のみ所轄公共職業安定所への提出が必要となります。	開店前	
	被保険者資格取得届	対象者がいる場合のみ、その対象者から必要書類を用意してもらい、所轄公共職業安定所への提出が必要となります。	開店前	所轄公共職業安定所
	出勤簿の保管	在職中は永年、退職後は3年保管		
税金関係	税務署への手続き	個人事業の開業届出書	開店日から1ヶ月以内	所轄税務署
		所得税の青色申告承認申請書	開店から2ヶ月以内に提出。(但し、1月1日～3月15日に開店した店舗でこの年の3月15日まで上記申請書を提出すれば、その年の1月1日～12月31日分の申告より適用)	
	青色専業専従給与に関する届出書、給与支払い事務所等の開設届出書、減価償却資産の償却方法の届出書	開店前		
消費税の申告	個人事業主の場合、基準期間(その年の前々年をさす)の課税売上高が、1,000万円を超える場合、納税義務が生じます。そのため通常は、開店した年とその翌年は納税義務のない「免税事業者」となります。 資本金が1,000万円以上の法人については課税事業者となり、初年度より納税義務が生じます。	毎年		
建設関係	水質検査	受水槽、井戸水を使用している店舗は年に1回水質検査が必要です。 受水槽は年に一回の清掃も必要です。 ※水道水以外の水「井戸水等」の管理基準は各自治体にて定められています。	年1回	各自治体
	屋外広告物許可申請	看板等設ける場合は必要です。申請面積当たりの費用が掛かります。 一定期間で更新が必要です。	開店前/更新必要	各自治体都市整備局
	道路占有許可	看板等設ける場合で看板が道路にはみ出し設置する場合許可が必要です。一定期間で更新が必要です。	開店前/更新必要	各自治体建設局
	浄化槽(維持管理)	浄化槽は3か月に1回の定期点検と年に1回の11条検査が必要です	開店後定期	知事指定の検査機関

パートナーシップ契約締結のためのチェックリスト～説明確認書～ [ご加盟希望者保管用]

項 目	頁 数	確認年月日	確認印	
			説明者	ご加盟希望者
フランチャイズ契約のご案内	1			
ミニストップへの加盟を希望される方へ	2			
第Ⅰ部 ミニストップ株式会社とフランチャイズ・システムについて	5			
1. 当社の経営理念				
2. 本部概要 (1) 社名 (2) 所在地 (3) 資本金 (4) 設立 (5) 事業内容 (6) 事業の開始 (7) 主要株主 (8) 主要取引銀行 (9) 従業員数 (10) 本部の子会社の名称および事業の種類等 (11) 所属団体 (12) 沿革	6			
3. 会社組織図	8			
4. 役員一覧	9			
5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書	10			
6. 直近5事業年度の売上高、店舗数	12			
7. 加盟者の店舗の数に関する事項 ・直近3事業年度の各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に契約を途中で終了した加盟者の店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に更新された契約に係る加盟者の店舗数および更新されなかった契約に係る加盟者の店舗数	12			
8. 訴訟件数	13			
第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点				
1. 契約の名称等 (1) 契約書の名称と種類と区分 (2) 契約の目的 (3) 経営者としての資格 (4) ミニストップ・パートナーシップ契約の特徴	14			
2. 売上、収益予想についての説明	16			
3. 加盟に際してお支払いいただく金銭に関する事項 (1) 金銭の額、算定方法およびその性質 (2) お支払いの時期 (3) お支払方法 (4) 当該金銭の返還の有無とその条件	16			
4. オープンアカウント（ミニストップ勘定）、売上金の送金 (1) ミニストップ勘定と自動融資制度について (2) 売上金の送金	18 別紙1			
5. 自動融資制度の利率、提携ローンのご紹介と利率 (1) ミニストップ自動融資制度における利率 (2) 提携ローンのご紹介	20			
6. 加盟者に対する商品の販売条件およびサービスに関する事項 (1) 加盟者に販売または推薦する商品およびサービスの種類 (2) 商品などの供給条件 (3) 仕入先の推薦制度 (4) 発注方法 (5) 売買商品の決済方法 (6) 返品 (7) 在庫管理など (8) 販売方法 (9) 商品の販売価格について (10) 許認可を要する商品の販売について (11) 衛生的な店舗の維持	20			
7. 経営指導に関する事項 (1) 加盟に際しての研修 (2) 加盟に際して行われる研修の内容 (3) 加盟者に対する継続的な経営指導の方法、およびその実施回数	23 別紙2 別紙3			
8. 使用させる商標、商号、その他の表示に関する事項 (1) 使用を許諾される主な商標 (2) 使用についての条件	24			

項目	頁数	確認年月日	確認印	
			説明者	ご加盟希望者
9. 契約期間、契約の更新および契約の解除に関する事項 (1) 契約期間 (2) 契約更新の要件および手続き (3) 解除の要件および手続き (4) 契約の解約、解除によって生じる違約金	24			
10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項 (1) お支払いいただく金銭の算定方法、性質、時期、お支払いの方法	31			
11. 本部が加盟者に対して定期的に支払う金銭に関する事項	41			
12. 店舗の営業時間、営業日、休業日	42			
13. テリトリー権に関する事項	43			
14. 競業禁止義務の有無	43			
15. 守秘義務に関する事項	44			
16. 店舗の構造または内外装についての特別義務	44			
17. 契約違反をされた場合の違約金、その他の義務に関する事項	45			
18. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容など	45			
別紙1. ミニストップ勘定	47			
別紙2. 加盟に際し行われる研修の内容	48			
別紙3. 加盟店向けの教育システムの流れ	49			
第Ⅲ部 法令等				
1. 中小小売商業振興法、中小小売商業振興法施行規則	50			
2. 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	52			
補足資料 店舗にかかわる法令手続き等一覧	57			
添付「フランチャイズ契約締結のためのチェックリスト」説明確認書、 「フランチャイズ事業を始めるにあたって」中小企業庁				

年 月 日

ご加盟希望者

私_____は、ミニストップ・パートナーシップ契約に関する上記すべての項目について

説明者_____より説明を受け、理解しました。

ご加盟希望者氏名_____印

説明者

私_____は、ミニストップ・パートナーシップ契約に関する上記すべての項目を説明し、

ご加盟希望者_____のご理解をいただきました。

説明者_____印

2024年度版

パートナーシップ契約締結のためのチェックリスト ～説明確認書～ [本部保管用]

項 目	頁数	確認年月日	確認印	
			説明者	ご加盟希望者
フランチャイズ契約のご案内	1			
ミニストップへの加盟を希望される方へ	2			
第Ⅰ部 ミニストップ株式会社とフランチャイズ・システムについて				
1. 当社の経営理念	5			
2. 本部概要 (1) 社名 (2) 所在地 (3) 資本金 (4) 設立 (5) 事業内容 (6) 事業の開始 (7) 主要株主 (8) 主要取引銀行 (9) 従業員数 (10) 本部の子会社の名称および事業の種類等 (11) 所属団体 (12) 沿革	6			
3. 会社組織図	8			
4. 役員一覧	9			
5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書	10			
6. 直近5事業年度の売上高、店舗数	12			
7. 加盟者の店舗の数に関する事項 ・直近3事業年度の各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に契約を途中で終了した加盟者の店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に更新された契約に係る加盟者の店舗数および更新されなかった契約に係る加盟者の店舗数	12			
8. 訴訟件数	13			
第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点				
1. 契約の名称等 (1) 契約書の名称と種類と区分 (2) 契約の目的 (3) 経営者としての資格 (4) ミニストップ・パートナーシップ契約の特徴	14			
2. 売上、収益予想についての説明	16			
3. 加盟に際してお支払いいただく金銭に関する事項 (1) 金銭の額、算定方法およびその性質 (2) お支払いの時期 (3) お支払方法 (4) 当該金銭の返還の有無とその条件	16			
4. オープンアカウント(ミニストップ勘定)、売上金の送金 (1) ミニストップ勘定と自動融資制度について (2) 売上金の送金	18 別紙1			
5. 自動融資制度の利率、提携ローンのご紹介と利率 (1) ミニストップ自動融資制度における利率 (2) 提携ローンのご紹介	20			
6. 加盟者に対する商品の販売条件およびサービスに関する事項 (1) 加盟者に販売または推薦する商品およびサービスの種類 (2) 商品などの供給条件 (3) 仕入先の推薦制度 (4) 発注方法 (5) 売買商品の決済方法 (6) 返品 (7) 在庫管理など (8) 販売方法 (9) 商品の販売価格について (10) 許認可を要する商品の販売について (11) 衛生的な店舗の維持	20			
7. 経営指導に関する事項 (1) 加盟に際しての研修 (2) 加盟に際して行われる研修の内容 (3) 加盟者に対する継続的な経営指導の方法、およびその実施回数	23 別紙2 別紙3			
8. 使用させる商標、商号、その他の表示に関する事項 (1) 使用を許諾される主な商標 (2) 使用についての条件	24			

項 目	頁数	確認年月日	確認印	
			説明者	ご加盟希望者
9. 契約期間、契約の更新および契約の解除に関する事項 (1) 契約期間 (2) 契約更新の要件および手続き (3) 解除の要件および手続き (4) 契約の解約、解除によって生じる違約金 (5) 契約の満了、解約、解除等、契約終了後の義務	24			
10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項 (1) お支払いいただく金銭の算定方法、性質、時期、お支払いの方法	31			
11. 本部が加盟者に対して定期的に支払う金銭に関する事項	41			
12. 店舗の営業時間、営業日、休業日	42			
13. テリトリー権に関する事項	43			
14. 競業禁止義務の有無	43			
15. 守秘義務に関する事項	44			
16. 店舗の構造または内外装についての特別義務	44			
17. 契約違反をされた場合の違約金、その他の義務に関する事項	45			
18. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容など	45			
別紙1. ミニストップ勘定	47			
別紙2. 加盟に際し行われる研修の内容	48			
別紙3. 加盟店向けの教育システムの流れ	49			
第Ⅲ部 法令等				
1. 中小小売商業振興法、中小小売商業振興法施行規則	50			
2. 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	52			
補足資料 店舗にかかわる法令手続き等一覧	57			
添付「フランチャイズ契約締結のためのチェックリスト」説明確認書、 「フランチャイズ事業を始めるにあたって」中小企業庁				

年 月 日

ご加盟希望者

私_____は、ミニストップ・パートナーシップ契約に関する上記すべての項目について

説明者_____より説明を受け、理解しました。

ご加盟希望者氏名_____ 印

説明者

私_____は、ミニストップ・パートナーシップ契約に関する上記すべての項目を説明し、

ご加盟希望者_____のご理解をいただきました。

説明者_____ 印

別添「立地条件が類似するものの直近の三事業年度の収支に関する事項」

※見本となります。実際には各類似店舗の数値を開示します。

(1) 既存の加盟者の店舗のうち、立地条件が類似する店舗について本部が把握している、各法定項目の直近3事業年度における金額(千円) ※当社年度は3月～翌年2月

法定項目／年度		2021年度	2022年度	2023年度
①. 売上高		0	0	0
②. 売上原価(法廷開示書面 P31, 32 参照)		0	0	0
③. 商号使用料、経営指導料その他の特例連鎖化事業を行う者が加盟者から定期的に徴収する金額	ロイヤルティ	0	0	0
	本部からの転貸料/地代家賃	0	0	0
④. 人件費		0	0	0
⑤. 販売費および一般管理費(③、④を除く)	商品損耗廃棄/棚卸ロス合計	0	0	0
	店販促費	0	0	0
	水道光熱費	0	0	0
	その他経費	0	0	0
⑥. ①から⑤に掲げるもののほか、収益又は費用の算定の根拠となる事項				

※これらの数値は既存加盟店の実際の業績ですが、店舗の業績は加盟者の営業努力や経営戦略(積極的販促活動・営業方法の有無・積極的な設備投資や取扱商品の拡充等)により大きく左右されます。従いまして、ここで開示した数値は、加盟をご検討なさる方に対し出店を予定する物件での将来の売上や収益を予測するものでなく、またそれらを保証するものでもありません。加盟をご検討なさる方は、今後の事業計画を立てる上での参考資料としてご理解ください。

また、当社は2021年9月以降パートナーシップ契約に契約内容を変更しておりますが、開示する当該数値は旧フランチャイズ契約に基づく数値であり、パートナーシップ契約では適用されない項目(内容)が含まれております。

詳しくは、契約予定店舗の経営シミュレーションをご参照ください。

(2) 前項にて収支を開示した店舗について立地条件が類似すると判断した根拠
 当社では、営業時間・契約タイプ・弊社立地区分（下記、「立地区分表」参照）で既存加盟店の店舗を分類し、加盟希望者が出店を希望する店舗と同一の分類に属するかを基準として立地条件の類似性を判断しております。
 但し、同一の分類に属する店舗が複数ある場合は、駐車場台数、店舗面積、同一都府県、免許品の有無、周辺交通量、公共交通機関等の施設の有無、競争環境等でさらに絞り込みをかけています。

※立地区分表

世帯数 (徒歩10分圏)	就業者数 (徒歩10分圏)	立地区分
400未満	2,500未満	1. 郊外①
400-800未満		2. 郊外②
800-1,200未満		3. 郊外③
1,200-1,800未満		4. 住宅街①
1,800-2,500未満		5. 住宅街②
2,500以上		6. 住宅街③
2,500未満	2,500-7,000	7. ビジネス街①
2,500未満	7,000以上	8. ビジネス街②
2,500以上	2,500-7,000	9. 複合地①
2,500以上	7,000以上	10. 複合地②

世帯数及び就業者数は2015年国勢調査データより

