

フランチャイズ契約の要点と概説

「中小小売商業振興法」及び「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」



Cn

LAWSON

株式会社ローソン

開発本部 開発統括部

〒141-8643 東京都品川区大崎1丁目11番2号 ゲートシティ大崎 イーストタワー

TEL 03-5435-1430 <http://www.lawson.co.jp/>



フランチャイズ契約のご案内

株式会社ローソン
〒141-8643
東京都品川区大崎1丁目11番2号
ゲートシティ大崎 イーストタワー
TEL 03-5435-1430
担当部門 開発本部 開発統括部

本資料は、これからフランチャイズチェーン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」（以下小振法という）および「中小小売商業振興法施行規則」（以下施行規則という）並びに「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について」（以下フランチャイズガイドラインという）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、この案内だけでなくできる限りたくさんの資料をご覧いただくとともに、第三者へご相談いただくなど、十分に時間をかけてご判断ください。もし、ご不明な点や、この案内に記載がなく確認したいことなどがありましたら、ご遠慮なく当社にお問い合せください。

また、フランチャイズ・システム全般のことや、フランチャイズ契約についての注意点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
TEL 03-5777-8701 FAX 03-5777-8711
URL <https://www.jfa-fc.or.jp>

この案内は、2024年6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。

尚、本資料は、当社の責任において作成したものであり、記載内容につきましては上記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していただく必要があります。

ローソン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、ローソンチェーンへの加盟をご検討いただきまして誠にありがとうございます。

当社は「ローソン」の名のもとにフランチャイズ・システムでコンビニエンスストア事業を展開しております。

ローソンチェーンの店舗は、コンビニエンスストア業としての永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、ローソンイメージなどで統一され、お客様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。お客様に繰り返しご利用いただくためには、お客様の信頼を得なくてはなりません。そのためには、どの店舗を利用しても同じサービスを受けられることが必要です。

これを実現するため、ローソンチェーンの経営に参加する方々には、フランチャイズ契約等で定めたルールを守ることをお約束いただきます。従いまして、最初からローソンとは異なる独自の経営手法を重視され、ローソンのノウハウ、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、ローソンへの加盟をお勧めできません。

当社のフランチャイズ・システムは、当社と加盟店のそれぞれの役割分担が明確になっています。当社はノウハウ、商品の開発等のシステムの整備や、物流、データ管理、店舗サポート等々、加盟店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に多くの投資を行っています。一方、加盟店は本部の提供するこれらのシステムを正しく活用して経営を行います。

このように分担を明確にした上で、それぞれの役割を忠実、且つ積極的に果たすことがローソン店舗の経営成功の鍵なのです。

ローソン店舗の経営をされる加盟店の皆さんの成功が当社の成長の源でありますので、当社の経営努力は加盟店への経営支援が中心となり、この意味で、加盟店と当社は共存共栄の関係にあると言えます。

以上の主旨にご賛同していただける方は、是非次のページへお進みください。

目 次

(末尾に※印を付した事項は、中小小売商業振興法上の開示義務対象事項)

項 目	頁数	法(中小小売商業振興法)および規則(中小小売商業振興法施行規則)	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		
ローソンへの加盟を希望される方へ	2		
第 I 部 ローソン社とフランチャイズ・システムについて			
1. グループ理念	5		
2. 本部の概要* 社名・所在地・代表者・資本金・設立・事業内容・フランチャイズ事業の開始・主要株主・主要取引銀行・従業員数・本部の子会社及び関連会社の名称及び事業の種類等・沿革	6	規則第10条第1号 〃 第10条第2号 〃 第10条第3号 〃 第10条第5号	
3. 会社組織図	9		
4. 役員一覧*	11	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*	12	規則第10条第4号	
6. 売上・出店状況(出店は店舗数および加盟店数)*	14	規則第10条第6号 〃 第11条第6号イ	
7. 加盟者の店舗に関する事項* ・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当社が契約解除した契約に係る加盟者および契約を途中で終了した契約に係る加盟者の店舗数* ・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*	15	規則第11条第6号ロ 〃 第11条第6号ハ 〃 第11条第6号ニ	
8. 訴訟件数*	15	規則第10条第8号	
第 II 部 フランチャイズ契約の要点			
1. 契約の名称等	16		
2. 売上・収益予測についての説明	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)フランチャイズ契約締結に必要な金銭 (2)開店にあたって必要な資金等 (3)返還される金銭とその条件	16	法11条第1号 規則第11条第1号 イ～ホ	2-(2)-ア③
4. 売上等の送金・管理*	17	規則第10条第14号	3-(1)-イ②
5. 加盟者への金銭の貸付に係る利率その他の条件* (1)本部勘定による取引決済 (2)利息特例制度	17	規則第10条第15号 〃 第10条第16号	2-(2)-ア⑤

項 目	頁数	法(中小小売商業振興法)および規則(中小小売商業振興法施行規則)	公正取引委員会ガイドライン
6. 加盟者から定期的に受領するローソン・チャージならびに総荒利益高、フランチャイジー収入、店利益に関する事項* (1)ローソン・チャージの性質 (2)ローソン・チャージの額または算出方法 (3)ローソン・チャージの受領時期 (4)ローソン・チャージの受領方法 (5)売上から店主引出金が算出されるまでのイメージ	19	規則第10条13号 第11条 8号イ～ニ	2-(2)-ア④
7. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等 (1)最低保証制度 (2)見切・処分商品に関する支援制度	22		2-(2)-ア⑥
8. 店舗運営上の規定に関する事項* (1)営業日、営業時間 (2)連帯保証人	22	規則第10条第9号	
9. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項*	22	法11条第4号 規則第11条第4号 イ、ロ	
10. テリトリー権(許諾地域)の有無*	23	規則第10条第10号	2-(2)-ア⑧
11. 経営のサポートに関する事項* (1)加盟に際してのオープン前研修 (2)教育研修の内容 (3)加盟者に対する継続的な経営サポート方法と実施回数	23	法11条第3号 規則第11条第3号 イ～ハ	2-(2)-ア②
12. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項* (1)加盟者に品揃えを推奨する商品の種類 (2)加盟者への商品供給 (3)仕入先の推奨と商品の推奨 (4)商品の発注 (5)商品の納品日・納品時間・配送回数 (6)商品の販売価格 (7)商品の販売方法 (8)販売用の什器・備品および消耗品 (9)商品の返品 (10)商品仕入代金の支払い (11)商品の在庫管理	24	法11条第2号 規則第11条第2号 イ、ロ	2-(2)-ア① 3-(1)-ア 3-(3)
13. 競業避止義務の有無*	25	規則第10条第11号	3-(1)-ア
14. 契約期間、契約の更新および解約・解除に関する事項* (1)契約期間 (2)契約の更新の要件および手続き (3)契約解約の要件および手続き (4)契約解除の要件および手続き (5)契約終了に伴う措置・効果	25	法11条第5号 規則第11条第5号 イ～ニ	2-(2)-ア⑦ 2-(3)-④ 3-(1)-イ④
15. 守秘義務の有無*	29	規則第10条第12号	
16. 店舗の構造と内外装についての特別義務*	29	規則第10条第17号	
17. 契約違反をした場合の違約金、その他の義務に関する事項等*	29	規則第10条第18号	
18. 加盟に伴う保険料金の負担	29		
19. 経費負担等および一括契約	29		
20. 消費税の表示	29		
後記1. 「フランチャイズ契約のためのチェックリスト」説明確認書	31		
後記2. 中小小売商業振興法、中小小売商業振興法施行規則	34		
後記3. 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	37		
次のステップ	45		

第 I 部 | ローソン社とフランチャイズ・システムについて

1. グループ理念

「私たちは“みんなと暮らすマチ”を幸せにします。」

私たちローソンは、「私たちは“みんなと暮らすマチ”を幸せにします。」をグループ理念とし、お客さまのニーズにお応えすることで成長してきました。

私たちローソンはこれまで、加盟店の皆さんと常にフラットな関係を築き、現場の問題を共有し、一緒に解決していく姿勢を大切にしてきました。今後もその姿勢を大切にして日々変化する環境に対応していくとともに、加盟店のみなさんの安定経営の実現に向けてしっかりとサポートをさせていただきたいと思えます。

加盟店オーナーのみなさんとローソン本部は、運命共同体です。

私たちローソンは、今後もより多くのオーナーさんの「安定経営」「経営基盤強化」を実現し、相互繁栄の関係を更に強化していくとともに、お子様からシニアの方々までマチ中の方が笑顔になれることを目指し、地域のみなさまに寄り添い、愛されるお店づくりを目指してまいります。

是非ローソングループの一員となって、

それぞれの地域に欠かせない「マチのほっとステーション」を

一緒に作っていきましょう。

2. 本部の概要

- 社 名 株式会社ローソン
- 所 在 地 本 社 東京都品川区大崎1丁目11番2号
ゲートシティ大崎イーストタワー
〒141-8643
TEL 03-6635-3963 (代表)
URL <https://www.lawson.co.jp/>
- 代 表 者 代表取締役 社長 竹増 貞信
- 資 本 金 585億664万4千円
- 設 立 1975年4月15日
- 事 業 内 容 コンビニエンスストア「ローソン」「ナチュラルローソン」及び「ローソンストア100」のフランチャイズチェーン展開など
- フランチャイズ事業の開始
1975年9月13日 (加盟店1号店開店)
- 主 要 株 主 三菱商事株式会社
- 主要取引銀行 株式会社三井住友銀行・株式会社みずほ銀行・株式会社三菱 UFJ 銀行
- 従 業 員 数 4,361名 (単体)
- 本部の子会社及び関連会社の名称及び事業の種類等 (2024年2月末現在)

〈重要な子会社〉

株式会社ローソンアーバンワークス	国内コンビニエンスストア事業
株式会社ローソンストア100	国内コンビニエンスストア事業
株式会社ローソン南九州	国内コンビニエンスストア事業
株式会社 SCI	国内コンビニエンスストア事業
株式会社成城石井	成城石井事業
株式会社ローソンエンタテインメント	エンタテインメント関連事業
ユナイテッド・シネマ株式会社	エンタテインメント関連事業
株式会社ローソン銀行	金融関連事業
羅森 (中国) 投資有限公司	海外事業
上海羅森便利有限公司	海外事業
上海樂松商貿有限公司	海外事業
上海恭匯貿易有限公司	海外事業
浙江羅森百貨有限公司	海外事業
重慶羅森便利店有限公司	海外事業
大連羅森便利店有限公司	海外事業
羅森 (北京) 有限公司	海外事業
北京羅松商貿有限公司	海外事業
成都羅森便利店管理有限公司	海外事業
羅森 (広東) 便利有限公司	海外事業
羅森 (深圳) 便利有限公司	海外事業
Saha Lawson Co.,Ltd	海外事業
Lawson Philippines, Inc.	海外事業
株式会社ベストプラクティス	コンサルティング事業

〈重要な関連会社〉

株式会社ローソン沖縄	国内コンビニエンスストア事業
株式会社ローソン高知	国内コンビニエンスストア事業

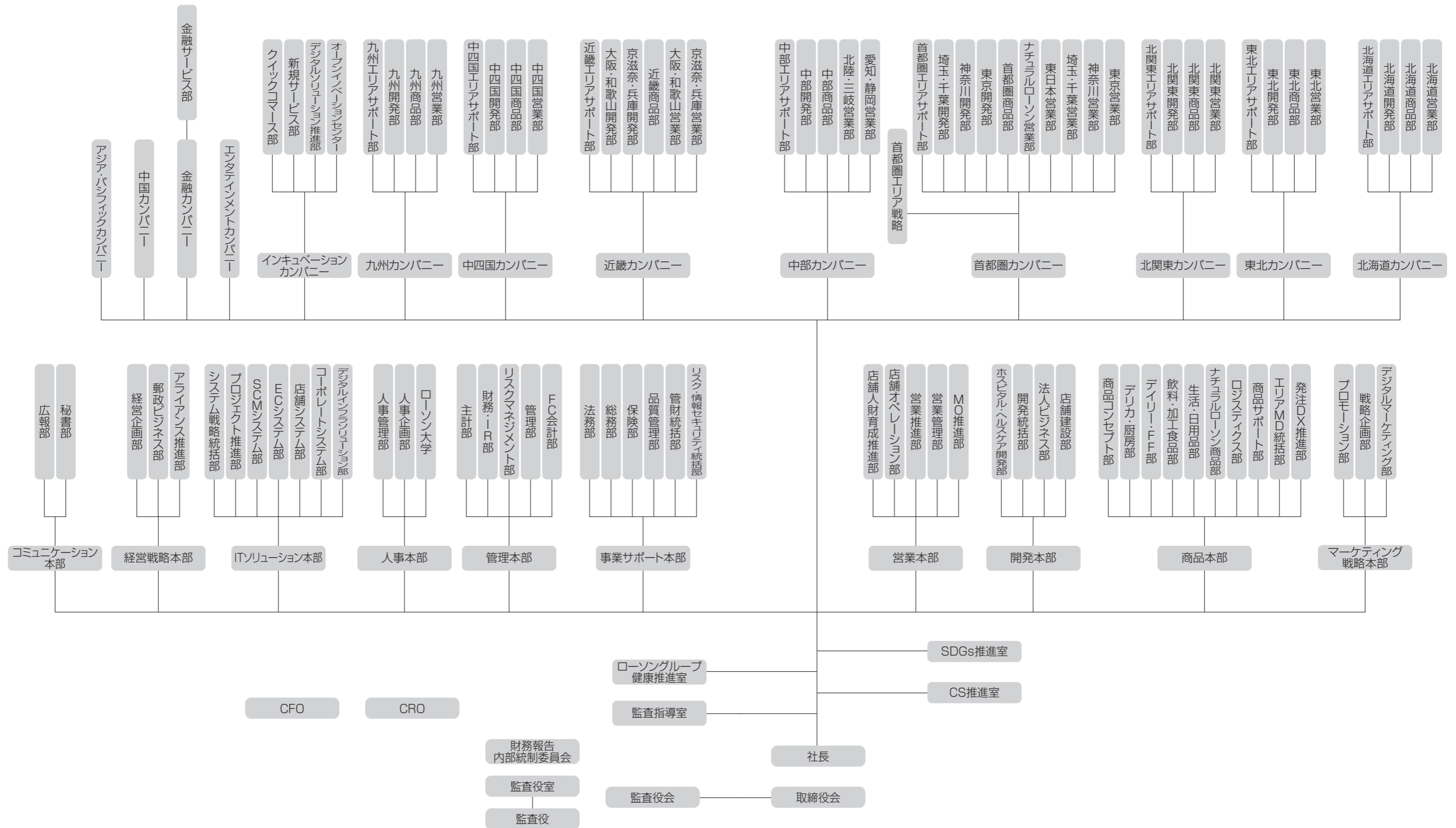
【沿革】

1975年4月	ダイエーローソン株式会社設立
6月	ローソン1号店「桜塚店」(大阪府) オープン
1979年12月	「株式会社ローソンジャパン」に社名変更
1986年4月	「からあげクン」発売
1988年9月	POS(販売時点情報管理) システム導入開始
1989年3月	ローソン、サンチェーン合併株式会社ダイエーコンビニエンスシステムズ誕生
1992年9月	「ローソン緑の街基金」設立
1995年1月	阪神・淡路大震災に全社挙げての復旧と救援募金活動
1996年4月	「ローソンチケット」販売開始
6月	株式会社ローソンに社名変更
7月	初の海外出店、上海1号店オープン
1997年7月	沖縄県に出店、47都道府県出店達成
1998年2月	マルチメディア端末「Loppi」全店導入
2000年1月	三菱商事株式会社との業務提携
7月	東証、大証1部株式上場
2001年7月	「ナチュラルローソン」1号店開店
2002年11月	新しいブランド「おにぎり屋」開店
2003年1月	全国のローソン店内に「郵便ポスト」設置
7月	和歌山県と地域協働事業実施に関する協定を締結(自治体との包括協定第一号)
11月	帝都高速度交通営団(営団地下鉄)の溜池山王駅(11月)、池袋駅(12月)に初の地下鉄構内店舗をオープン
2004年2月	東京本社を品川区大崎へ移転
11月	「ゆうパック」取扱開始ローソン緑の募金活動「環境大臣賞」受賞
2005年5月	「ローソンストア100」1号店開店
2006年9月	民間企業初、環境省と「環境保全に向けた自主協定」を締結
2007年3月	電子マネー決済用の「マルチ端末」を全店に導入
2009年1月	株式会社サンエー(沖縄県)との業務提携締結
12月	株式会社ローソン沖縄を通じたエリアフランチャイズ展開の開始
2010年3月	共通ポイントプログラム「Ponta(ポインタ)」サービス開始
7月	中国・重慶1号店オープン
2011年4月	東日本大震災被災生徒への奨学金支援“夢を応援基金”創設
5月	国内10,000号店オープン
7月	インドネシアに1号店をオープン
9月	株式会社ローソンHMVエンタテイメント設立
11月	中国・大連市へ1号店出店
2012年3月	東急線駅売店全店をローソンに順次転換
4月	スマートフォン用無線LANサービス「LAWSONWi-Fi」サービス開始
5月	中国国内における事業投資・ライセンス管理および経営管理機能を統括する持株会社(投資性公司)の現地法人「羅森(中国)投資有限公司」を設立
5月	「UchiCaféSWEETSプレミアムロールケーキ」が3年連続「モンドセレクション」金賞受賞
7月	ハワイへ1号店出店
2013年3月	タイへ1号店出店
2014年2月	「環境」「ICT」「健康」の次世代コンビニ「ローソンパナソニック前店」オープン
8月	株式会社ローソンHMVエンタテイメントがユナイテッド・シネマ株式会社を完全子会社化
10月	株式会社成城石井の完全子会社化
2015年2月	株式会社サニーマートの運営するローソン店舗が高知県内にオープン

3月	コンビニエンスストアとして初めて「ダイバーシティ経営企業100選」に選出
3月	フィリピンに1号店をオープン
4月	埼玉県川口市にシニアとご家族を支援するケア(介護)拠点併設型店舗1号店をオープン
5月	株式会社セーブオンより長野県内における事業の一部を承継することを決定
2016年4月	「からあげクン」誕生から30年
4月	株式会社スリーエフと資本業務提携を締結
5月	中国・武漢市に3店舗同時オープン
8月	株式会社ポプラとの共同運営契約締結
9月	「ローソン・スリーエフ」が順次オープン
2017年1月	ユニクロとローソンが連携し、「コンビニ受取りサービス」を開始
2月	株式会社セーブオンとメガフランチャイズ契約締結
3月	大阪市営地下鉄駅構内に順次「ローソン」オープン
7月	名古屋市営地下鉄内に8店舗オープン
8月	中国江蘇省南京市に5店舗同時オープン
2018年5月	病院内コンビニ「ホスピタルローソン」300店舗目オープン
6月	新型POSレジの多言語対応を実施
7月	中国安徽省に「ローソン」5店舗同時オープン
9月	子会社である株式会社ローソン銀行が開業
2019年6月	湖南省長沙市に「ローソン」5店舗同時オープン
7月	「ローソンオーナーはっとライン」を新たに設置
7月	ローソンの既存物流網を活用した「廃棄食品回収」の実証実験開始
8月	国内コンビニ初「Uber Eats」のサービスの実証実験開始
2020年2月	加盟店サポート施策の拡充とともに、本部経営目標を「店利益」へ変更
3月	当社の完全子会社である株式会社ローソン山陰を吸収合併
7月	ローソンとして初めて中国河北省に出店
9月	「ローソン・ポプラ」および「ローソン」へのブランド転換に関する株式会社ポプラとの共同事業契約の締結
2021年3月	「健康経営銘柄」に4度目の選定「健康経営優良法人」にも5年連続認定
	小売業では最多6度目の「なでしこ銘柄」選定
6月	エイチ・ツー・オーリテイリング株式会社との「包括業務提携契約」締結
8月	水素を燃料とした「燃料電池小型トラック」導入
11月	コロナ下の需要の変化に対応 冷凍食品のメニューを拡大
	ローソン店舗では初となる日用品の量り売りを開始
12月	三菱商事とローソン、国内最大級オフサイトPPAによる再エネをローソン店舗へ供給
2022年5月	全国のローソン店舗への「無印良品」展開開始
2022年6月	2025年創業50周年に向けた新プロジェクト「ハピろー！(ハッピー・ローソン・プロジェクト)」を始動
11月	2013年度対比で電気使用量を40%削減、CO2排出量を55%削減する店舗を神奈川県川崎市にオープン
11月	近未来型店舗「グリーンローソン」を東京都豊島区にオープン
12月	マルチコピー機での「新型コロナウイルスワクチン接種証明書発行サービス」を全国に拡大
2023年1月	神奈川県初の書籍併設型店舗「LAWSON マチの本屋さん」がオープン
2月	からあげクン発売から約37年、累計販売数40億食を突破
8月	中国国内のローソン店舗数、8月に6,000店舗突破
9月	店舗で提供するお箸へのつまようじ同封を廃止
10月	“聴覚障がい者に向けた「指差しシート」”が「2023年度グッドデザイン賞」を受賞
11月	「PRIDE指標2023」においてローソンが初の「ゴールド」を受賞
2024年2月	三菱商事・KDDI・ローソン、資本業務提携契約を締結
3月	中国山東省に初出店
4月	「Uber Eats」導入店舗5,000店舗突破

3. 会社組織図

2024年 3月 1日現在



4. 役員一覧

2024年5月1日現在

取締役・監査役

代表取締役社長 竹増 貞信
 取締役常務執行役員 糸長 雅之
 取締役 岩村 水樹
 取締役 鈴木 智子
 取締役 近藤 祥太

※独立役員は、岩村 水樹、鈴木 智子の2名です。

常勤監査役 宮崎 純
 常勤監査役 今川 秀一
 監査役 五味 祐子
 監査役 吉田 恵子
 監査役 宮田 裕子

※独立役員は、五味 祐子、吉田 恵子、宮田 裕子の3名です。

執行役員（取締役兼務を除く）

専務執行役員 郷内 正勝	執行役員 吉田 泰治
専務執行役員 和田 祐一	執行役員 原 大祐
常務執行役員 三宅 示修	執行役員 廣金 保彦
常務執行役員 藤井 均	執行役員 伊藤 敏彦
常務執行役員 佐藤 達	
常務執行役員 村瀬 達也	
常務執行役員 川畑 卓	
常務執行役員 楯 美和子	
常務執行役員 勝田 暁	
常務執行役員 渡辺 章仁	
上級執行役員 涌井 和広	
上級執行役員 酒井 勝昭	
執行役員 熊谷 智	
執行役員 日野 武二	
執行役員 高西 朋貴	
執行役員 沖 博之	
執行役員 月生田和樹	

5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書

1. 直近3事業年度の貸借対照表

比較貸借対照表（単体）

（単位：百万円）

科目	47期 (2022年2月 28日現在)	48期 (2023年2月 28日現在)	49期 (2024年2月 29日現在)	科目	47期 (2022年2月 28日現在)	48期 (2023年2月 28日現在)	49期 (2024年2月 29日現在)
(資産の部)				(負債の部)			
流動資産	173,022	192,427	201,865	流動負債	363,285	367,066	386,391
現金及び預金	5,028	6,316	12,008	買掛金	101,427	110,202	117,831
加盟店貸勘定	46,386	49,329	45,597	短期借入金	41,062	11,900	10,000
リース債権	15,480	14,196	13,598	関係会社短期借入金	24,730	53,930	66,750
商品	934	907	833	リース債務	35,614	35,754	36,207
前払費用	17,629	15,444	16,130	未払金	24,676	26,407	27,475
未収入金	79,989	99,524	106,085	未払法人税等	5,142	8,789	11,580
その他	7,573	6,708	7,611	未払費用	2,292	2,386	2,308
固定資産	620,902	612,940	618,662	預り金	102,241	109,222	103,485
有形固定資産	309,252	312,118	312,865	賞与引当金	3,048	3,349	3,317
建物	154,144	154,347	155,743	その他	23,049	5,123	7,435
構築物	24,484	22,136	20,220	固定負債	197,345	198,227	167,724
工具、器具及び備品	10,266	10,017	9,821	長期借入金	30,000	30,000	—
土地	8,461	8,374	8,354	リース債務	102,414	104,060	103,734
リース資産	111,020	117,011	118,445	退職給付引当金	14,360	15,064	15,173
建設仮勘定	876	231	279	役員退職慰労引当金	151	164	213
無形固定資産	31,451	29,088	33,474	資産除去債務	32,795	32,989	33,088
ソフトウェア	21,261	22,239	28,141	その他	17,623	15,948	15,514
のれん	9,647	6,565	5,077	負債合計	560,631	565,294	554,115
その他	542	284	255	(純資産の部)			
投資その他の資産	280,198	271,732	272,321	株主資本	231,409	238,806	264,263
投資有価証券	3,276	3,003	5,782	資本金	58,506	58,506	58,506
関係会社株式	63,866	65,098	108,499	資本剰余金	47,761	47,760	47,759
関係会社出資金	40,691	40,691	—	資本準備金	47,696	47,696	47,696
長期貸付金	37,430	36,164	33,323	その他資本剰余金	64	64	62
関係会社長期貸付金	482	470	17	利益剰余金	126,114	133,488	158,945
長期前払費用	12,294	11,017	10,896	利益準備金	727	727	727
差入保証金	88,669	82,950	82,609	その他利益剰余金			
繰延税金資産	33,580	32,333	31,215	別途積立金	50,000	50,000	50,000
その他	666	827	892	繰越利益剰余金	75,387	82,760	108,218
貸倒引当金	△ 759	△ 823	△ 915	自己株式	△ 973	△ 948	△ 947
				評価・換算差額等	1,516	938	1,694
				その他有価証券評価差額金	1,585	1,007	1,763
				土地再評価差額金	△ 69	△ 69	△ 69
				新株予約権	368	328	453
				純資産合計	233,294	240,073	266,412
資産合計	793,925	805,367	820,527	負債及び純資産合計	793,925	805,367	820,527

2. 直近3事業年度の損益計算書

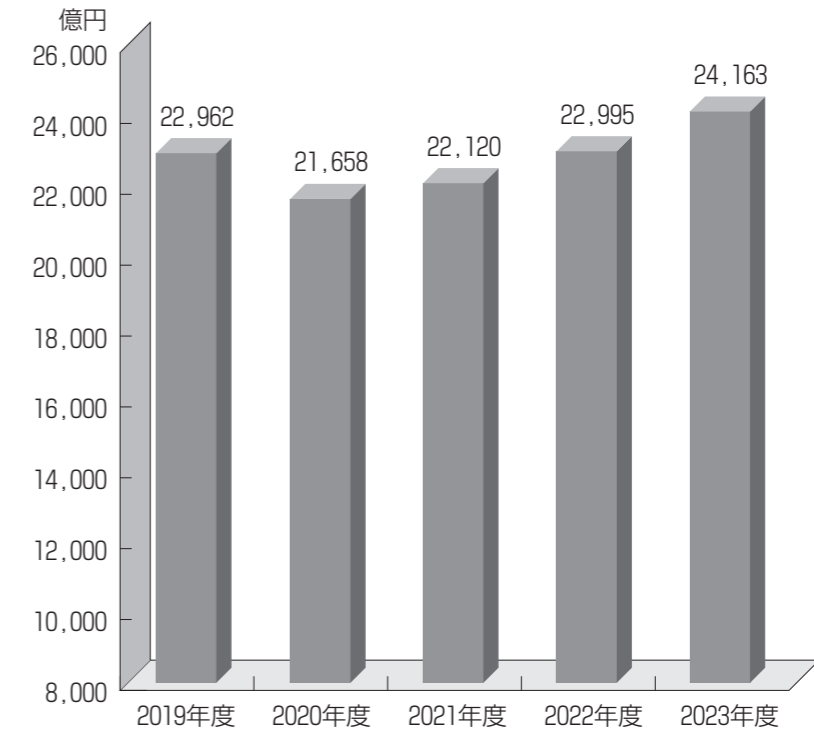
比較損益計算書（単体）

（単位：百万円）

科目	47期 (2021年3月1日から 2022年2月28日まで)		48期 (2022年3月1日から 2023年2月28日まで)		49期 (2023年3月1日から 2024年2月29日まで)	
営業収入						
加盟店からの収入	289,038		262,581		284,614	
その他の営業収入	36,841	325,880	68,569	331,151	76,883	361,497
売上高						
売上高	(29,222)	29,222	(26,419)	26,419	(30,295)	30,295
営業総収入		355,102		357,571		391,793
売上原価						
売上総利益	(7,903)		(7,202)		(8,374)	
営業総利益		333,784		338,354		369,872
販売費及び一般管理費		307,913		303,165		311,860
営業利益		25,870		35,188		58,011
営業外収益						
受取利息	476		437		423	
受取配当金	8,811		7,100		12,605	
その他	3,013	12,301	1,446	8,985	1,096	14,124
営業外費用						
支払利息	1,921		1,912		2,032	
リース解約損	1,414		1,099		398	
その他	558	3,894	543	3,555	776	3,207
経常利益		34,278		40,618		68,928
特別利益						
投資有価証券売却益	1,103	1,103	—	—	—	—
特別損失						
固定資産除却損	1,360		828		1,628	
減損損失	15,741		8,054		6,244	
新型コロナウイルス感染症による損失	187		5		—	
その他	1,256	18,546	647	9,536	196	8,068
税引前当期純利益		16,834		31,082		60,859
法人税、住民税及び事業税	4,512		6,891		15,352	
法人税等調整額	△ 1,148	3,364	1,595	8,486	784	16,137
当期純利益		13,470		22,595		44,722

6. 売上・出店状況

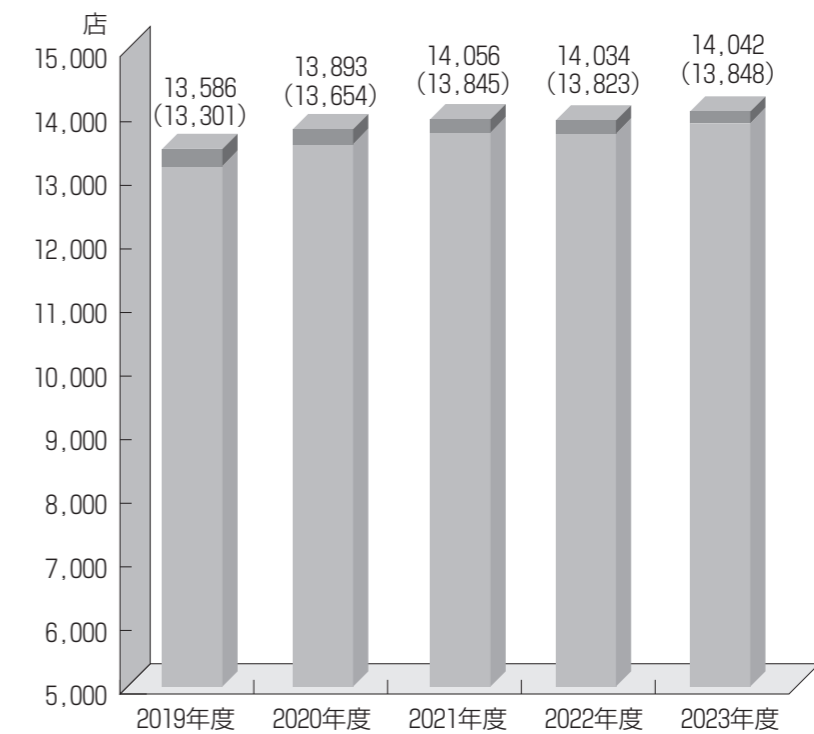
全店売上高推移



※全店売上高は、ローソン、ナチュラルローソン、ローソンストア100の店舗売上高の合計です。

国内店舗数推移（決算補足）

（ ）内は加盟者の店舗数



※店舗数はローソン、ナチュラルローソン、ローソンストア100の店舗数の合計です。

7. 加盟者の店舗に関する事項

・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

年度	新規に営業を開始した加盟者の店舗数
2021年度	741
2022年度	515
2023年度	687

・直近3事業年度の各事業年度内に当社が契約解除した契約に係る加盟者および契約を途中で終了した契約に係る加盟者の店舗数

年度	契約を解除した加盟者の店舗数	契約を途中で終了した加盟者の店舗数
2021年度	2	414
2022年度	0	374
2023年度	0	477

・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

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	819	134
2022年度	919	163
2023年度	886	183

8. 訴訟件数

・直近5事業年度の各事業年度内に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および当社より提起した訴えの件数

年度	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	当社より提起した訴えの件数
2019年度	0	0
2020年度	0	0
2021年度	0	1
2022年度	1	1
2023年度	0	0

第Ⅱ部 | フランチャイズ契約の要点

1. 契約の名称等

フランチャイズ契約（FC-Cn）

本部が用意した店舗で加盟者が経営する契約タイプです。

2. 売上・収益予測についての説明

加盟者がフランチャイズを希望する特定場所の売上高・営業経費・収益等の予測数値は提示していません。

ただし、本部は、別途用意する「見積損益試算表」にて損益モデルを加盟者に提示しますが、それらは実際の店舗の売上高や収益を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)フランチャイズ契約締結に必要な金銭

名目	金額	性質	支払時期	支払方法
加盟金	研修費 55万円 (税込)	スクール・ストアトレーニングに参加してローソンのシステムを修得する際にかかる費用	契約時	指定口座への振込
	開店準備手数料 55万円 (税込)	本部による開店準備の諸作業にかかる手数料	同上	同上
出資金	100万円	商品代金の一部	同上	同上

総額 210万円

※1. 契約に際し、別途印紙代4,000円がかかります。

※2. 研修費は専従者2名分です。

3名以上受講の場合、追加1名につき27万5千円（税込）が必要です。

※3. 研修費には、教材費、宿泊費および交通費の一部が含まれます。

(2)開店にあたって必要な資金等

上記記載の加盟金以外にも、開店に伴う準備金として100万円程度ご用意いただきます。（契約店舗の各種営業許可申請、一般酒類小売業免許申請、電話架設、従業員募集広告、新規オープン前のクルー（アルバイト従業員）研修期間の人件費等の各費用および釣銭資金等）

なお、各費用の内容などにより金額が増加することがあります。

(3)返還される金銭とその条件

①加盟者の都合でオープン前に解約したとき。

加盟金110万円（税込）は返還しません。出資金100万円を返還します。

②本部の都合でオープン前に解約したとき。

加盟金110万円（税込）および出資金100万円の計210万円を返還します。

③契約が終了したとき。

加盟金110万円（税込）および出資金100万円の計210万円は返還しません。

なお、契約が終了した場合は、フランチャイズ契約上の債権債務を相殺した結果、本部に債務がある場合、当該金額は加盟者に返還します。

④新規オープン前研修未了で解約したとき。

新規オープン前の研修において、本部が加盟者に対しフランチャイズ契約の履行ができないと判断したとき、加盟金110万円（税込）のうち、開店準備手数料の全額55万円（税込）、および研修費の半額27万5千円（税込）ならびに出資金100万円の計182万5千円を返還します。

4. 売上金等の送金・管理

(1)加盟者は、契約店舗における毎日の売上金、雑収入金および消費税等相当分全額を本部に預託するとともに、契約店舗における毎日の収納代行等の本部からの預り金全額を本部に振り込むものとし（以下、売上金、雑収入金および消費税等相当分ならびに収納代行等の本部からの預り金全額を併せて「売上金等」という。）、翌日までに売上金等の全額を本部の指定する金融機関口座に振込送金する方法にて入金します。

ただし、翌日が金融機関休業日の場合には休業日の翌日に振込むものとします。

(2)加盟者は、契約店舗の売上金等を交際費や家賃、借入金の返済、生活費、その他のために一切流用できません。また、フランチャイズ契約書に定められた科目以外の科目で控除を行ったり支払うことはできません。

5. 加盟者への金銭の貸付に係る利率その他の条件

(1)本部勘定による取引決済

本部と加盟者は、毎月1日から末日までを一会計期間とし、同期間内のローソン店経営において、フランチャイズ契約にもとづく取引等から生じた本部と加盟者との間に発生する債権債務の総額について相殺を行います。

このように、本部と加盟者間の債権債務を順次決済するために段階交互計算を行う勘定を「本部勘定」といいます。

①債権債務相殺の残高は、フランチャイズ契約の終了時まで翌月に繰越され、上記一会計期間毎に残高の精算は行いません。

②本部勘定は、契約店舗のオープン日に開設され、フランチャイズ契約終了日をもって本部と加盟者間の債権債務をすべて相殺し、その残額を精算することにより閉鎖されます。

※交互計算（商法第529条）

交互計算という制度は、商人と商人との間、商人と一般人との間で、日常継続的に取引が行われている場合に、ある時期からある時期までを区切り、その期間内の個々の取引から生じた債権と債務の総額を差引勘定してその残高を相手に支払うものです。

【本部勘定の図式】

本部勘定	
【借方】 本部に対する債権	【貸方】 本部に対する債務
①売上金、預り金等入金	①商品（消耗品）仕入代金
②仕入割戻	②ローソン・チャージ
③その他営業収入	③店舗営業費
④雑益	④仮払消費税
⑤預り消費税等	⑤店主引出金
⋮	⋮
【借方】 合計金額	【貸方】 合計金額

【借方】合計金額と【貸方】合計金額を相殺した残高が本部勘定債権（債務）となります。

(2)利息特例制度

本部勘定貸方残高（加盟者の本部に対する債務）が利息特例額を超過しない限り、その債務に対する利息を負わない制度です。

利息特例額はオープン月を550万円とし、オープン月の翌月から毎月2万5千円を100回にわたり減額していきます。ただし、本部勘定貸方残高が利息特例額を超過した場合、次の計算式で求められる利息対象元本に年3%（月割計算）の利息額を加盟者は本部に対して支払わなければなりません。
〈利息の対象となる元本の計算〉

$$\frac{(\text{当月} \cdot \text{本部勘定貸方残高} - \text{利息対象外現金} - \text{利息特例額}) + (\text{前月} \cdot \text{本部勘定貸方残高} - \text{利息対象外現金} - \text{利息特例額})}{2}$$

2

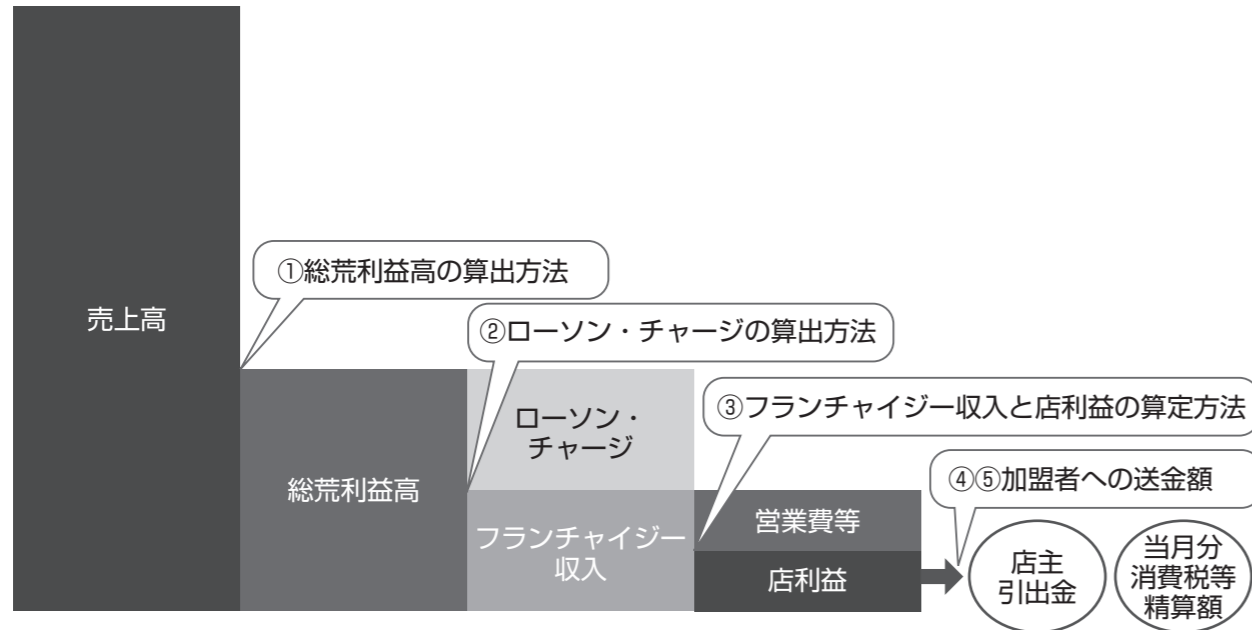
〈利息額の計算〉

$$\text{当該月の利息額} = \text{利息対象元本} \times 3\% \div 12$$

なお、本部が加盟者に対して債務を負う場合は、利息は付されません。

6. 加盟者から定期的に受領するローソン・チャージならびに総荒利益高、フランチャイジー収入、店利益に関する事項

- (1) ローソン・チャージの性質
店舗営業のための商品商標・サービスマークの使用、設備の貸与、加盟店に提供するサポート等の対価です。
- (2) ローソン・チャージの額または算出方法
ローソン・チャージは、契約店舗における一定期間の総荒利益高にチャージ率を掛けて計算した金額をいいます。
- (3) ローソン・チャージの受領時期
毎月末締め分を当該月末に受領します。
- (4) ローソン・チャージの受領方法
加盟者が送金する売上金等より本部勘定を通じて相殺し本部が受領します。
- (5) 売上から店主引出金が算出されるまでのイメージ



【①総荒利益高の算出方法】

$$\begin{aligned} \text{総荒利益高} &= \text{売上高} - \text{総売上原価} \\ &= \text{売上高} - \{ \text{売上原価} - (\text{見切・処分原価} + \text{棚卸ロス原価}) \} \\ &\quad \downarrow \\ &\text{総売上原価} \end{aligned}$$

※棚卸資産の評価方法

総荒利益高の計算に際して、見切・処分原価、棚卸ロス原価、期末在庫高原価の算定方法については、売価還元法（ファストフード、まちかど厨房では総平均法）を採用しております。ただし、棚卸ロスのうち、商品売上の1.2%を超える部分については、原価ではなく売価で計算します（ファストフード、まちかど厨房は、この計算から除かれます）。

ローソン・チャージの計算の対象となる総荒利益高のポイント

- ☆総荒利益高は、ローソン・チャージを求めるために採用している計算方法で、一般的な粗（荒）利益高とは異なります。
- ☆総荒利益高の計算に当たっては、値引販売・商品廃棄（見切・処分）の原価や実地棚卸にもとづく商品在庫の増減額（棚卸ロス）の原価は、売上原価から差し引きますので、売上原価には含まれず、加盟者の営業経費として計上します。

〈総荒利益高のイメージ〉



【②ローソン・チャージの算定方法】

ローソン・チャージは、月間、四半期、年間の総荒利益高にチャージ率を乗じて計算します。

総荒利益高	年間確定総荒利益高	四半期確定総荒利益高	月間概算総荒利益高	チャージ率
	1円～3,600万円部分	1円～900万円部分	1円～300万円部分	45%
	3,600万1円～5,400万円部分	900万1円～1,350万円部分	300万1円～450万円部分	70%
	5,400万1円～	1,350万1円～	450万1円～	60%

※四半期の精算においては、本部の行う実地棚卸の結果にもとづき四半期ローソン・チャージを計算し、既に決済された月間のローソン・チャージの累計との差額を精算します。

ただし、新規オープン月を期首月として1年毎の年次精算月に行われる四半期精算においては、当該四半期のローソン・チャージは、年次ローソン・チャージから当該年次にかかる既に精算済みの四半期ローソン・チャージ合計額を控除した額となります。

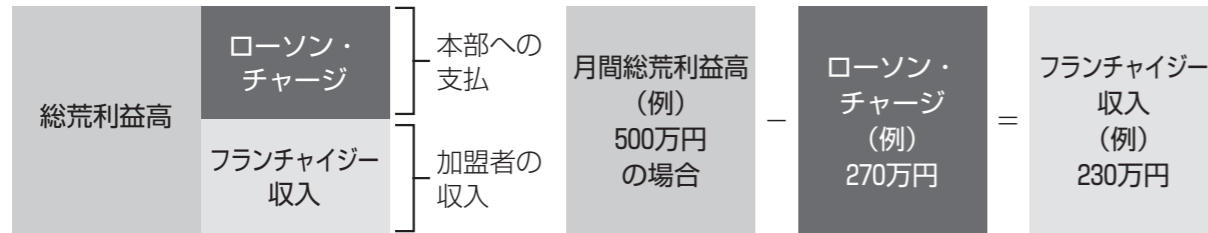
※総荒利益高からローソン・チャージを差し引いた結果、フランチャイジー収入が一定額を下回った場合、ローソン・チャージを減額してフランチャイジー収入を一定額まで保証する制度（最低保証制度）があります。概要は、「7. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等」に明記しています。

※営業時間が24時間に満たない店舗は、上記各チャージ率に3%加算したものがチャージ率になります。

※ローソン・チャージの計算事例

総荒利益高	月間総荒利益高 500万円で 24時間営業 の場合	月間総荒利益高	計算事例	計算結果
		1円～300万円部分	300万円 × 45%	135万円
		300万1円～450万円部分	(450万円 - 300万) × 70%	105万円
		450万1円～	(500万円 - 450万) × 60%	30万円
				270万円

【③フランチャイジー収入と店利益の算出方法】



フランチャイジー収入	総荒利益高からローソン・チャージを差し引いた額
パートタイマー給与	加盟者が雇用するアルバイト従業員の給与です。
法定福利費	健康保険料・厚生年金掛金・労働保険料等。
見切・処分	商品廃棄・値引きで、加盟者経費となります。
棚卸ロス	棚卸資産の増減高で、加盟者経費となります。
消耗品費	ユニフォームクリーニング代、店舗の営業用・事務用の消耗品費。
包装費	店舗で使用する包装用品費用。
清掃費	店舗の清掃費。
現金過不足	レジ内現金の差額。
電話料	店舗の電話料・データ通信費。
設備修繕費	店舗に設置された設備等で加盟者負担となる費用。
一般維持費	店舗の電気保安・警備等の費用。
水道光熱費	店舗の電気・ガス等の光熱費および水道代。
支払利息	本部勘定貸方残高に対する所定の支払利息。
損害保険料	店舗の火災・施設賠償等を担保する保険料。
非課税経費	収入印紙代、自店購入消耗品代等。
雑費	ポイントカードのポイント経費、町内会会費、およびその他マニュアルにて規定したもの。
営業費計	パートタイマー給与から雑費までの合計金額。
雑益	本部が負担する電気代の半額・見切処分の一部負担額、クーポン券換金差額、その他営業収入以外の収益金等。
店利益	ローソン事業における収益となり、フランチャイジー収入－営業費計＋雑益で算出されます。 なお、営業費計が、フランチャイジー収入と雑益の合計額を上回る場合、店利益は赤字になります。

【④加盟者への送金額Ⅰ（店主引出金の算出方法）】

店利益	当該月のフランチャイジー収入から店営業費を差し引き、雑益を加算したもの
前月繰越金	前月の次月繰越金の額（記載される場合はマイナス表記で記載）。
店主持分増額分	店利益のうちの2万5千円を店主引出金としてオープン翌月から100カ月間引き出さない額をいいます。
オーナー福祉会費	加盟者が任意で加入するローソンチェーンオーナーの福祉会に関する費用。
その他の相殺金	上記「加盟者がフランチャイズ契約上負担する経費」に記載されている経費以外で加盟者が負担する経費（フランチャイズ契約によるものに限られる）。
次月繰越金	下記の店主引出金送金額がマイナスとなった場合の当該マイナス額（次月へ繰り越され加盟者の本部に対する債務の一部となります）。
店主引出金送金額	店利益＋前月繰越金－（店主持分増額分＋オーナー福祉会費＋その他の相殺金） 毎月末締めで、翌月の20日に加盟者の指定口座へ振込みます。

【⑤加盟者への送金額Ⅱ（当月分消費税等精算額）】

当月分消費税等精算額	預かり消費税等のうち本部が定めるもの－仮払い消費税等のうち本部が定めるもの。毎月末締めで、翌月の20日に加盟者の指定口座へ振込みます。なお、上記の算出結果がマイナスとなった場合の当該マイナス額は、「その他の相殺金」に計上する方法にて店主引出金から控除します。
------------	---

7. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等

(1)最低保証制度

最低保証制度は、加盟者がフランチャイズ契約・規定・確認書・マニュアル等の違反行為もなく、本部と加盟者とで最善の努力がなされたにもかかわらず、年次フランチャイジー収入が次の①・②に定める金額を下回った場合に、ローソン・チャージを減額し、この金額に満つるまで年次フランチャイジー収入を補填する制度です。

ただし、最低保証制度では、月間、四半期でも適用されますが、適用されたのち、年次フランチャイジー収入の結果に応じて精算されることがあります。

①24時間営業の場合の最低保証額：年次フランチャイジー収入の1,860万円

②24時間営業ではない場合の最低保証額：年次フランチャイジー収入の1,560万円

また、営業日数が暦日数に満たない場合は、営業日数÷暦日数に最低保証制度の保証額を乗じた金額をその保証額とします。

(2)見切・処分商品に関する支援制度

本部は、加盟者に対し、加盟者がフランチャイズ契約・規定・確認書・マニュアル等の違反行為がない場合、契約店舗で生じる毎月の商品の見切・処分について、一部を負担する支援を行います。

8. 店舗運営上の規定に関する事項

(1)営業日、営業時間

通年営業、24時間営業です。

※加盟者が申し出た場合、加盟者・本部間で協議し合意の上で営業時間を1日16時間を下回らない範囲で変更できるものとします。

(2)連帯保証人

フランチャイズ契約の締結に際し連帯保証人が1名必要となります。

※法人の場合、別途、代表者本人を連帯保証人に加えていただきます。

連帯保証人の債務については、極度額を金400万円とし、連帯保証人はその限度内で責任を負います。また、加盟者は、連帯保証人の保証に際し、連帯保証人に対して次の事項について正確な情報を提供いただきます。

①加盟者の財産および収支の状況。

②フランチャイズ契約に基づく債務以外に加盟者が負担している債務の有無ならびにその額および履行状況。

③フランチャイズ契約に基づく債務の担保として加盟者が提供するものの内容。

9. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項

(1)加盟者は本部が定めた店舗名称、商品商標、サービスマークを使用できます。

(2)使用できる場所は契約店舗および営業場所に限り、使用にあたっては本部の指示によるものとします。



LAWSON ローソン

10. テリトリー権（許諾地域）の有無

加盟者は、ローソン・ストアのテリトリーとして、ローソン・ストアの営業に関し独占的かつ排他的な権利を有することはできません。

本部は、いかなる地域にも直営またはフランチャイズによるローソン・ストアを出店することができます。

ただし本部は加盟店の営業努力を著しく損なわないように配慮して出店します。

11. 経営のサポートに関する事項

(1)加盟に際してのオープン前研修

①加盟後オープンまでの間に、本部による延べ19日間の教育研修が加盟者およびクルーに対して行われますので、対象者の参加、修了が必要です。

②加盟者は、新規オープン前の本部の指定する時期に、次項の①スクール研修に専従者2名を参加させ、修了しなければなりません。

③本部は、スクール研修の課程において、専従者2名のうち1名でも研修の全課程に参加しなかった場合、または成績不良でローソン・ストアの経営に不適当と本部が判断した場合は、加盟者は研修未修了となり、新規オープン前解約を適用し、フランチャイズ契約は終了するものとします。

(2)教育研修の内容

①スクール研修：5日間

- ・ローソンの考え方や経営方針を理解します。
- ・機器類等の基本的な操作を修得します。

【修得業務】 出出勤業務・挨拶訓練・カウンター業務・POSレジ操作・接客業務・精算業務・清掃業務等

②ストア研修ステップ1：7日間（トレーニング店舗）

- ・オープンに向けて必要となる技術・技能を修得します。

③ストア研修ステップ2：7日間（契約店舗）

- ・加盟者の業務修得レベルの再確認と加盟者が採用したクルーへ接客、技術、技能等の研修を実施します。
- ・加盟者とクルーと一緒に商品搬入の作業を実施することでレイアウトや棚割を実践的に理解します。

※研修内容や日数は、変更となる場合があります。

(3)加盟者に対する継続的な経営サポート方法と実施回数

本部は、原則として週に1回以上、本部職員（SV等）による店舗巡回を実施します（リモートでの巡回を含む）。それに加え、本部が相当と認める方法（メールや電話等）により、適宜、加盟者へのサポートを行います。

なお、次の各項目について、本部またはSVは適宜契約店舗においてサポートを行い、あわせて店舗経営に必要な各種のマニュアル等を提供します。

- ア) 新規オープンに関するサポート
- イ) 教育研修に関するサポート

- ウ) 商品仕入販売、収納代行等のサービス業務に関するサポート
- エ) 接客および服装、身だしなみに関するサポート
- オ) 店舗の清潔感の保持、衛生管理に関するサポート
- カ) 商品および営業用消耗品の仕入先推奨
- キ) 商品配送便の運行に関するサポート
- ク) 販売促進活動に関するサポート
- ケ) 会計業務に関するサポート
- コ) 防犯防災対策に関するサポート
- サ) 店舗の運営状況の確認に関するサポート

12. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項

(1)加盟者に品揃えを推奨する商品の種類

①米飯、惣菜、調理パン、調理麺、日配食品、食肉、鮮魚、青果、ベーカリー、デザート、飲料、ファストフーズ、たばこ類、酒類、加工食品、菓子、日用品、化粧品、文具、雑誌および書籍等の商品を推奨します。

②各種チケット、宅配便等の取扱いおよび公共料金収納代行等のサービス商品を推奨します。

③許認可を要する商品（酒類、たばこおよび薬品等）は、免許・許可等なく販売はできません。

※商品およびサービス商品の推奨は、お客様のニーズや地域の特性などにより随時追加・変更されます。

なお、追加・変更の際は事前に加盟者に連絡します。

(2)加盟者への商品供給

新規オープン時の品揃え（消耗品含む）は本部が行いますが、商品代金（消耗品含む）は加盟者が負担します。開店後においては、加盟者は推奨仕入先および加盟者からの申請により本部が承認した仕入先から商品を買取ります。

なお、加盟者は、推奨仕入先以外から商品仕入を希望する場合、事前に本部へ申請を行い、本部は、店舗の特性や、本部が定める品質基準、関連諸法令などを考慮しその適否を回答します。

(3)仕入先の推奨と商品の推奨

加盟者が、よい商品を、より多く販売できるように、本部は優良な仕入先および商品を推薦・推奨しています。この仕入先推奨は、本部がその信用、組織および労力により構築し維持管理を行っている商品の製造・供給・物流・販売企画にかかる体制を基礎としています。本部は、この体制に参加している商品製造業者、推奨仕入先、その他の取引関係者から、販売協力奨励金、協賛金等の金銭を、本部に帰属するものとして受領し、これを、本部の裁量においてローソン・チェーンシステムやフランチャイジーに関する用途に使用します。

(4)商品の発注

各推奨仕入先への発注は、発注締め時間までに加盟者が本部の用意した専用ストアコンピュータで納品日、配送便、発注商品および発注数量を指定して行います。

また、専用ストアコンピュータは、技術革新の著しい分野のものであるため、本部は新たなシステムの導入または変更を行うことがあります。なお、導入または変更の際は事前に加盟者に連絡します。

(5)商品の納品日・納品時間・配送回数

本部は3温度帯（常温・冷蔵・冷凍）で、定時、複数便、小分けでの配送を行なっています。

なお、配送時間は本部にて設定し、変更がある場合には事前に連絡します。

(6)商品の販売価格

本部は、ローソン・チェーンシステムにもとづき、市場動向、消費動向、地域性等を勘案し基本的

推奨価格として売価を決定しますが、加盟者はそれに強制されるものではなく、実際の販売価格は加盟者が決定します。

(7)商品の販売方法

加盟者は、お客様が期待されているローソンのイメージを維持するために、マニュアルに則った販売方法を遵守します。

(8)販売用の什器・備品および消耗品

店舗での販売に必要な什器・備品は本部が貸与します。

店舗で使用する消耗品についても本部は仕入先を推奨します。

(9)商品の返品

商品は店舗への納品時に破損・汚損等の不良品または発注外であったもの以外は原則返品ができません。

ただし、催事商品等の返品可能商品は予め加盟者に連絡します。商品の一部には委託販売となるもの（売れた分だけが仕入となる）があります。

(10)商品仕入代金の支払い

①オープン時の商品仕入代金は、加盟者が負担します。なお、出資金はその一部に充当し、不足額は本部が加盟者によって決済・弁済し、本部勘定で処理されます。

②オープン後に随時発生する商品仕入代金も前①と同様に、加盟者が負担します。この商品代金の負担は、本部勘定に計上する方法により行われます。

※なお、加盟者の本部に対する債務を軽減するために、本部はオープン日の翌月から100カ月間に亘り、店主引出金の内、2万5千円（合計250万円 店主持分増額分といいます）をジー口座へ送金せず、加盟者の店主持分として資本に組み入れます。

(11)商品の在庫管理

加盟者は、ローソンのチェーンイメージを損なわない商品の発注と在庫管理を行い、その責任を負います。加盟者の商品の品揃えについては、本部はさまざまな情報とサポートを提供します。

13. 競業避止義務の有無

加盟者は、ローソン・ストア以外に、コンビニエンスストア事業またはこれに類似する営業を行うことはできません。他チェーンへの加盟、他チェーンとの提携等も当然に禁止の対象となります。また、これらの行為を行わなくとも、第三者をして行わせることも禁止の対象となります。その他、本部と競合するおそれのある営業を行うことはできません。

14. 契約期間、契約の更新および解約・解除に関する事項

(1)契約期間

①契約の開始日……契約締結日

②契約の終了日……新規オープン日の属する月の初日から満10カ年目の日

（オープン日が2024年4月15日の場合、終了日は2034年3月31日）

(2)契約の更新の要件および手続き

①フランチャイズ契約は、契約満了により終了し、更新はありません。

②契約終了の6カ月前までに本部、加盟者が合意した場合には、最新のフランチャイズ契約書により再契約します。

なお、合意に至らない場合には、再契約は行いません。

(3)契約解約の要件および手続き

①新規オープン日以降の中途解約

ア) 本部または加盟者の一方が、次にかかげる事由が生じたことを理由として、説明する資料を添えて解約を申し入れたときは、ただちに双方が協議を開始し、合意した場合には、解約金を支払うことなくフランチャイズ契約を解約することができます。

・双方の努力にもかかわらず、契約店舗の営業がいずれかにとって著しく不利益であり、その改善が見込まれないと判断したとき。

・加盟者、またはその代表者が不慮の事故または死亡、もしくは疾病等により、契約店舗の営業が困難であると判断したとき。

イ) 前記ア)によらず、本部または加盟者が解約する場合、その事由を説明する資料を添えて、解約しようとする6カ月前までに書面により相手方に通知することで、フランチャイズ契約を解約することができます。

ウ) 前記イ)によりフランチャイズ契約が解約される場合、本部または加盟者はフランチャイズ契約書に定める次の中途解約金を相手方に支払うものとします。

解約を申し入れる当事者	加盟者	本部
解約日が新規オープン日以降3年未満のとき	過去1年間の平均チャージの3カ月分	過去1年間の平均フランチャイジー収入の3カ月分
解約日が新規オープン日以降3年以上5年未満のとき	過去1年間の平均チャージの2カ月分	過去1年間の平均フランチャイジー収入の2カ月分
解約日が新規オープン日以降5年以上のとき	過去1年間の平均チャージの1カ月分	過去1年間の平均フランチャイジー収入の1カ月分

※なお、解約日が新規オープン日以降1年未満の場合は、甲が売上実績等から試算した額を採用します。

②新規オープン前解約

契約店舗の新規オープンが困難な状況の発生、その他の事情が発生したとき、契約を解約することができます。

ア) 本部または加盟者は、契約店舗の新規オープン前に、やむを得ない事由によりフランチャイズ契約を解約する場合は、その事由を説明する資料を添えて書面により相手方に通知するものとします。

イ) 本部および加盟者は、前号の書面を受理後ただちに協議を行い、その後すみやかに合意書を作成しフランチャイズ契約を解約します。

ウ) 前号によりフランチャイズ契約が解約される場合、本部または加盟者は、フランチャイズ契約書に定める解約金50万円を相手方に支払うものとします。

(4)契約解除の要件および手続き

①本部が催告なしに契約を解除する事由

加盟者が以下の該当事項を発生させた場合、本部は加盟者に対して催告を要さずフランチャイズ契約を書面により解除することができます。

ア) 財産の差押・保全処分を受けたときまたは競売・破産・特別清算・民事再生・会社更生を申し立て、もしくは申し立てられたとき。

イ) 振出・引受・保証・裏書にかかる手形・小切手が不渡りとなったとき。

ウ) 支払停止、支払不能状態のときまたはこれに類する信用悪化状態と本部が判断したとき。

エ) 加盟者または加盟者の代表者が、後見開始の審判、保佐開始の審判または補助開始の審判を申し立て、または申し立てられたときなど、契約店舗の経営を維持することが困難と本部が判断したとき。

オ) 主務官庁からその営業について取消しの処分を受けたとき。

- カ) 加盟者、加盟者の代表者または加盟者の専従者が、犯罪行為、不道德行為で逮捕または刑事処分（微罪処分を含む。）を受けたとき。
 - キ) 加盟者、加盟者の代表者、加盟者の専従者または加盟者の従業員が、契約店舗の営業に関し、未成年者喫煙禁止法、未成年者飲酒禁止法または青少年健全育成条例（名称の如何をとわず、有害図書類の販売等、青少年の健全な成長を阻害するおそれのある行為の禁止規定を含む条例をいう）の違反を理由として刑事処分に処せられたとき。
 - ク) 加盟者が契約店舗の運営を放棄したとき。
 - ケ) 廃業、解散または他に合併されたとき。
 - コ) 加盟者が、加盟者の設立した法人その他の第三者に契約店舗の全部もしくは一部を経営させたとき、または、加盟者が法人である場合に経営権に影響のある株主構成の変化、役員異動、定款の変更等により本部がフランチャイズ契約を存続することが適当でないと認めたとき。
 - サ) 加盟者が指定以外で本部の商号を使用したり、本部の代理人としての行為をしたとき。
 - シ) 加盟者、加盟者の代表者または加盟者の専従者が自らまたは他人を通じて、利用手数料の取得その他の不当な利益を得る目的をもって、Loppi、電子決済サービス、クレジットカード、ポイントカードを含むローソン・チェーンシステムを利用したとき。
 - ス) 売上日報、日報明細、光熱費の報告、売価変更報告等の重要な報告につき、加盟者が虚偽の報告を行ったとき。
 - セ) 事件事故、災害、感染症等の発生その他の重要な事項について、加盟者が虚偽の報告を行ったとき。
 - ソ) フランチャイズ契約の履行に関し、不正または不当な行為があったとき。
 - タ) ローソン・チェーンの信用を著しく傷つけたとき。
 - チ) その他、契約店舗の営業または経営に関する法令、規制、国または地方公共団体もしくは自主規制団体が定めるガイドライン、フランチャイズ契約・規定・確認書・マニュアル等に違反し、その違反が重大であるとき。
 - ツ) 加盟者が、暴力団、暴力団関係企業・団体その他反社会的勢力（以下「反社会的勢力」という）ではないこと、反社会的勢力が加盟者の経営に関与していないこと、加盟者の役員、専従者、従業員、関係者等が反社会的勢力の構成員もしくはその関係者ではないことまたは暴力団排除条例に抵触しないことのいずれか一つでも違反することが合理的に疑われるとき。
- ②本部が催告の上で契約を解除する事由
- ア) 加盟者の責に帰すべき事由により、フランチャイズ契約締結日より1カ年以内に新規オープンが不可能となったとき。
 - イ) 本部の事前の承認を得ないで、契約店舗の敷地および建物の両方またはいずれかを、第三者に担保として供し、または売却したとき。
 - ウ) 本部勘定貸方残高（加盟者の本部に対する債務）が750万円を超過したとき。
 - エ) 本部に対する報告義務を怠ったときまたは前①のスおよび前①のセに定めるもの以外の報告につき虚偽の報告を加盟者が行ったとき。
 - オ) 本部に対して契約店舗、営業敷地または駐車場への立ち入りを拒否したとき。
 - カ) 仕入商品の配送を妨害し、または適切な協力を拒む等をするにより、本部の配送業務に支障が生じたとき。
 - キ) フランチャイズ契約に照らした加盟者の店舗運営上の重要な問題に関し、本部が改善の要請を行ったにもかかわらず、改善が見込めないとき。
 - ク) 契約店舗の専従者が退職等で欠員になり、新たな専従者を60日以内に選任しないとき、または、新たな専従者に対して本部指定の研修を90日以内に受講させなかったとき。
 - ケ) 商品の品質管理または衛生管理に関し、本部の指定に従わないとき。
 - コ) 契約店舗（その営業敷地を含む）、本部の推奨する商品、制服その他の消耗品、本部の提供

- する販売促進用の物品・景品等を、ローソン・チェーンシステムにもとづく営業以外の目的に使用したとき。
- サ) 地震による崩壊・火災が発生し、本部と加盟者とが協議して定めた日までにその店舗の修復がなされなかったとき。
- シ) 本部と加盟者間の秩序維持を阻害したとき。
- ス) 加盟者が加入時に際して、表明および保証した事項（前①のツを除く）に反する事実が判明したとき。
- セ) その他、契約店舗の営業または経営に関する法令、規制、国または地方公共団体もしくは自主規制団体が定めるガイドライン、フランチャイズ契約・規定・確認書・マニュアル等に違反したとき。

③加盟者による契約の解除事由

- 本部が以下の該当事項が発生させた場合、加盟者は本部に対してフランチャイズ契約を解除することができます。
- ア) 競売・破産・特別清算・民事再生・会社更生を申し立て、もしくは申し立てられたとき。
 - イ) 本部の振出・引受・保証にかかる手形・小切手が不渡りとなったとき。
 - ウ) 支払停止、支払不能状態のとき。
 - エ) 新規オープン準備を怠り、または本部の責に帰すべき事由により、所定の新規オープン日から相当期間を経過しても新規オープンができなかったとき。

④契約解除に伴い生じる損害賠償金の算定方法

本部または加盟者が契約を解除された場合、その当事者は相手方に対し、フランチャイズ契約書に定める次の損害賠償金を支払います。
 なお、損害金がこの金額を超えた場合でも、その超過した損害金を相手方に支払う義務を負いません。

本部による解除	加盟者による解除
解除に直近する過去1年間の平均チャージの10カ月分	解除に直近する過去1年間の平均フランチャイジー収入の10カ月分

(5)契約終了に伴う措置・効果

- フランチャイズ契約が原因のいかんをとわず終了した場合、本部および加盟者は次の事項を行います。
- ①加盟者は本部に対して、本部貸与の店舗設備・什器備品をただちに返還します。ただし、撤去費用等返還にかかる一切の費用は本部が負担します。
 - ②本部は、本部の費用負担において、契約店舗のローソン仕様、デザイン部分の解消・消去ならびにローソン表示物の撤去を行います。
 - ③加盟者は、本部の指示するフランチャイズ契約の終了に必要な書類を作成し本部に提出します。
 - ④加盟者は、本部がフランチャイズ契約にもとづいて加盟者に交付したフランチャイズ契約書・規定集・確認書・マニュアル・連絡諸文書・所定用紙・包装用品・シール等の印刷物・制服等を、すべて本部に返還します。
 - ⑤加盟者は、一般酒類小売業免許の廃業申請その他フランチャイズ契約の終了に伴い必要となる一切の行政手続きを行います。
 - ⑥加盟者は、上記の処理を行うために、本部が契約店舗に立ち入り、また、契約店舗内で作業を行うことについて拒否できません。
 - ⑦加盟者は、本部に対し、フランチャイズ契約の終了により負担する一切の債務については、弁済期日の到来していないものについても期限の利益を失い、ただちにこれを弁済します。

15. 守秘義務の有無

加盟者、加盟者の代表者、加盟者の専従者および加盟者の従業員は、フランチャイズ契約・規定ならびにマニュアル、連絡諸文書等、本部のサポートや本部の指示の内容およびローソン・チェーン運営に関する計画・実態等、その他フランチャイズ契約に関連して知り得た内容について第三者に漏らすことはできません。加盟者および加盟者の従業員はフランチャイズ契約終了後も同様に守秘義務を負います。

16. 店舗の構造と内外装についての特別義務

本部は、ローソン・チェーンシステムに基づき本部が決定した契約店舗の外装・内装を本部の負担で整え、必要な保守・改装を行うことができ、加盟者はこれに従います。

加盟者は、本部の指示に従い、ローソン・チェーンシステムのイメージを維持するものとし、契約店舗の外装・内装に変更を加えないものとします。

加盟者は、本部が事前に承諾しない限り、本部が持込み設置した以外の店舗設備・什器備品を設置しないものとします。

17. 契約違反をした場合の違約金、その他の義務に関する事項等

加盟者は、フランチャイズ契約により加盟者が負担する債務の支払いを期日に履行しなかったときは、その遅延分につき年利 14.5 %の割合の遅延損害金を本部に支払います。

また、加盟者が契約解除事由に相当する契約違反をした場合、本部は、フランチャイズ契約の解除に代えて、加盟者に対して任意期間内の営業停止その他の措置を講じることができます。

18. 加盟に伴う保険料金の負担

加盟者には、「フランチャイズ契約」、「損害保険規程」にもとづき、損害保険料を負担していただきます。

19. 経費負担等および一括契約

(1)商品仕入代金、人件費、水道光熱費、見切処分費、棚卸ロス、店舗設備関連の点検・維持管理費用（消防設備点検費用・浄化槽維持管理費用（グリストラップ維持管理費用含む）・井戸水設備維持管理費用）、容器包装リサイクル等の店舗営業に伴う経費はすべて加盟者負担となります。

ただし、契約店舗の電気代、および店内空調にかかる燃料費については、加盟者がフランチャイズ契約・規定・確認書・マニュアル等の違反行為がない場合、その半額（上限金額は月額25万円まで）を本部で負担します。

(2)本部は、容器包装リサイクル法の定めによる分別収集・再商品化義務の遂行のために、財団法人日本容器包装リサイクル協会にローソン・チェーンとして一括して委託する形式をとっています。

(3)本部は、電気代の支払いについて、できる限り直接供給会社等と契約し、支払事務を代行します。

20. 消費税の表示

フランチャイズ契約締結後は事業者間取引となるため、取引に使用する帳票などに記載の金額等の表示については、税抜きで表示しております。

● MEMO ●

後記1. 「フランチャイズ契約のためのチェックリスト」説明確認書

項目	頁数	確認年月日
フランチャイズ契約のご案内	1	年 月 日
ローソンへの加盟を希望される方へ	2	年 月 日
第I部 ローソン社とフランチャイズ・システムについて		
1. グループ理念	5	年 月 日
2. 本部の概要 社名・所在地・代表者・資本金・設立・事業内容・フランチャイズ事業の開始・主要株主・主要取引銀行・従業員数・本部の子会社及び関連会社の名称及び事業の種類等・沿革	6	年 月 日
3. 会社組織図	9	年 月 日
4. 役員一覧	11	年 月 日
5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書	12	年 月 日
6. 売上・出店状況（出店は店舗数および加盟店数）	14	年 月 日
7. 加盟者の店舗に関する事項 ・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当社が契約解除した契約に係る加盟者および契約を途中で終了した契約に係る加盟者の店舗数 ・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	15	年 月 日
8. 訴訟件数	15	年 月 日
第II部 フランチャイズ契約の要点		
1. 契約の名称等	16	年 月 日
2. 売上・収益予測についての説明	16	年 月 日
3. 加盟に際してお支払いいただく金銭に関する事項 (1)フランチャイズ契約締結に必要な金銭 (2)開店にあたって必要な資金等 (3)返還される金銭とその条件	16	年 月 日
4. 売上金等の送金・管理	17	年 月 日
5. 加盟者への金銭の貸付に係る利率その他の条件 (1)本部勘定による取引決済 (2)利息特例制度	17	年 月 日
6. 加盟者から定期的に受領するローソン・チャージならびに総荒利益高、フランチャイジー収入、店利益に関する事項 (1)ローソン・チャージの性質 (2)ローソン・チャージの額または算出方法 (3)ローソン・チャージの受領時期 (4)ローソン・チャージの受領方法 (5)売上から店主引出金が算出されるまでのイメージ	19	年 月 日
7. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等 (1)最低保証制度 (2)見切・処分商品に関する支援制度	22	年 月 日
8. 店舗運営上の規定に関する事項 (1)営業日、営業時間 (2)連帯保証人	22	年 月 日

項目	頁数	確認年月日
9. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項	22	年 月 日
10. テリトリー権（許諾地域）の有無	23	年 月 日
11. 経営のサポートに関する事項 (1)加盟に際してのオープン前研修 (2)教育研修の内容 (3)加盟者に対する継続的な経営サポート方法と実施回数	23	年 月 日
12. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項 (1)加盟者に品揃えを推奨する商品の種類 (2)加盟者への商品供給 (3)仕入先の推奨と商品の推奨 (4)商品の発注 (5)商品の納品日・納品時間・配送回数 (6)商品の販売価格 (7)商品の販売方法 (8)販売用の什器・備品および消耗品 (9)商品の返品 (10)商品仕入代金の支払い (11)商品の在庫管理	24	年 月 日
13. 競業禁止義務の有無	25	年 月 日
14. 契約期間、契約の更新および解約・解除に関する事項 (1)契約期間 (2)契約の更新の要件および手続き (3)契約解約の要件および手続き (4)契約解除の要件および手続き (5)契約終了に伴う措置・効果	25	年 月 日
15. 守秘義務の有無	29	年 月 日
16. 店舗の構造と内外装についての特別義務	29	年 月 日
17. 契約違反をした場合の違約金、その他の義務に関する事項等	29	年 月 日
18. 加盟に伴う保険料金の負担	29	年 月 日
19. 経費負担等および一括契約	29	年 月 日
20. 消費税の表示	29	年 月 日
後記1. 「フランチャイズ契約のためのチェックリスト」説明確認書	31	年 月 日
後記2. 中小小売商業振興法、中小小売商業振興法施行規則	34	年 月 日
後記3. 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	37	年 月 日
次のステップ	45	年 月 日

加盟希望者は、この「フランチャイズ契約の要点と概説」により、フランチャイズ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。

加盟希望者氏名 ⑩ 説明者氏名 ⑩

株式会社 ローソン 御中

「フランチャイズ契約の要点と概説」受領書

私は、貴社の社員である _____ から、「中小小売商業振興法施行規則（2002年4月30日施行）」にもとづき、貴社のフランチャイズ契約に関するこの「フランチャイズ契約の要点と概説」の1ページから29ページの説明を受け、受領しました。（※新規Cn以外の契約の場合、別紙「フランチャイズ契約の要点と概説に関する確認書」の説明も受けたことを確認します。）

_____ 年 _____ 月 _____ 日（※本書面を受領し説明を受けた日付を記入してください。）

住 所 _____

(社名) _____

氏 名 _____ ⑩

後記2

【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 連鎖化事業であって、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っては役員の役職名及び氏名
- 二 当該特定連鎖化事業を行う者の資本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 加盟者の店舗のうち、周辺の地域の人口、交通量その他の立地条件（次条において単に「立地条件」という。）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
- 八 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もの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
- 九 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
- 十 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ものに営業させる旨の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、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
- 十二 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
- 十三 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
- 十四 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

- 十五 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っては、当該貸付け又は貸付けのあっせんに係わる利率又は算定方法その他の条件
- 十六 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っては、当該利息に係わる利率又は算定方法その他の条件
- 十七 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
- 十八 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。

- 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かかわ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かかわる加盟者の店舗の数及び更新されなかった契約にかかわ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)にあっては、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

後記3

[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]

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적으로는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と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うまでもない。

(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「ロイヤルティ」という。）の額、算定方法、徴収の時期、徴収の方法
- ⑤本部と加盟者と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とは、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し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を行い、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となる

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ものないよう、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者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方的に拒絶し、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。

● MEMO ●

(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。

次のステップ

以上、この「フランチャイズ契約の要点と概説」をお読みになって、ローソンフランチャイズ・システムやローソンフランチャイズ契約の内容について、より詳しくお聞きになりたい場合はお気軽にご連絡ください。担当者から具体的なお説明をいたします。

そして、次に必要なことは、

- ①フランチャイズ・システムの詳細説明
- ②資格認定（適性・健康・信用状態）
- ③契約内容の開示／フランチャイズ契約書の読合せおよび説明
- ④夫婦・家族間の完全な理解と合意
- ⑤契約の締結
- ⑥店舗の準備
- ⑦オープン前研修（スクール研修とストアでの実務研修）
- ⑧開店

- ※1 上記③の「フランチャイズ契約書の読合わせおよび説明」の翌日から7日間は、熟考期間と位置づけ、原則、契約の締結は行いません。
- ※2 上記⑤の「契約の締結」の翌日から7日以内の解約申入れについては、クーリングオフ制度の適用期間とし、ペナルティ無しで解約ができます。（ご入金頂いた加盟金は全額返還されます）