

フランチャイズ契約の要点と概説



作成日:2024年6月1日
(前回改訂日:2024年1月1日)

一般社団法人 日本フランチャイズチェーン協会 正会員

日本マクドナルド株式会社

マクドナルド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、当社のフランチャイズ・システム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、アメリカ合衆国法人のマクドナルドコーポレーションとの間でマクドナルド方式によるレストラン運営に関するマスターフランチャイズ契約を締結しております。当社は、マスターフランチャイズ契約に基づき、日本国内でのマクドナルドレストランの運営を行い、かつフランチャイザー（以下「本部」といいます）としてマクドナルド方式の実施権をある一定の適格性を有する個人（以下「FCオーナー」といいます）に当社が指定する特定の営業場所において許諾する権利を有しています。当社に指定された特定の営業場所においてフランチャイズ事業を行うことを許諾された法人のことを加盟店（以下「加盟店」といいます）。

マクドナルド方式とは、当社が開発した、また今後も当社によって改良されていく店舗運営の総合的な概念であり、これには、登録商標と当社が独自に開発した特定の食品の調理法、スペック、基準及び調理手順、什器・備品及び機器、店舗運営、販売促進及びビジネス手法などが含まれます。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ければなりません。そのためには、どの店舗を利用しても同じ商品、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、マクドナルドの経営に参加される方々には、当社ハンバーガービジネス運営の理念を共有して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、最初から当社の理念とは異なる独自の経営手法を重視され、マクドナルド独自のノウハウ、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、マクドナルドへの加盟をお勧めできません。

当社のフランチャイズチェーンは、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、店舗インフラの整備に加え、物流、データ管理、店舗指導、商品開発など、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額の投資をしています。

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、かつ積極的に果たすことがマクドナルドのハンバーガーレストランの経営成功の鍵なのです。

マクドナルドのハンバーガーレストランの経営をされる加盟店の成功が当社の成長の源でありますので、加盟店への経営支援は当社の経営努力そのものと言えます。この意味で、加盟店と当社は共存共栄の関係にあります。

以上の主旨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(中小小売商業振興法)及び規則 (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
マクドナルドへの加盟を希望される方へ	2		
第Ⅰ部 日本マクドナルド株式会社とマクドナルドのハンバーガー・レストラン・チェーンのフランチャイズ・システムについて	5		
1. 当社のミッション	5		
2. 会社概要 社名・所在地・資本金・設立・事業内容・他に行っている事業の種類・事業の開始・主要株主・主要取引先銀行・従業員数・本部の子会社の名称及び事業の種類・所属団体・沿革等	7	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. 役員一覧	10	規則第10条第1号	
4. 直近4事業年度の貸借対照表及び損益計算書	10	規則第10条第4号	
5. 出店状況	10	規則第10条第6号 〃 第11条第6号イ	
6. 加盟店に関する事項 ・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店の店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に解除された契約に係る加盟店の店舗数 ・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店の店舗数及び更新されなかった契約に係る加盟店の店舗数	10	規則第11条第6号ロ 〃 第11条第6号ハ 〃 第11条第6号ニ	
7. 訴訟件数	11	規則第10条第8号	
8. 加盟店の店舗のうち、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	11	規則第10条第7号 規則第11条7号イ・ロ	
第Ⅱ部フランチャイズ契約の要点	12		
1. 契約の名称等	12		
2. 売上・収益予測についての説明	12		2-(2)-イ 2-(3)-①
3. 加盟に際し支払う金銭に関する事項	13	法11条第1号,規則第11条1号イ～ホ	2-(2)-ア③
4. 売上金等の送金義務の有無	14	規則第10条14号	2-(2)-ア⑤ 3-(1)-イ-②

項目	頁 数	法(中小小売商業振興法)及び規則 (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
5. 加盟店に対する金銭の貸付・貸付のあっせん等における与信 利率	14	規則第10条15号・16号	2-(2)-ア⑤
6. 加盟店に対する商品の販売条件に関する事項	14	法11条2号、規則11条2号イ、ロ	2-(2)-ア① 3-(1)-ア・イ 3-(2) 3-(3)
7. 経営の指導に関する事項	15	法11条3号、規則11条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	16	法11条4号、規則11条4号イ、ロ	
9. 契約期間、再契約および契約解除に関する事項	16	法11条5号、規則11条5号イ～ニ	2-(2)-ア⑦ 2-(3)-④ 3-(1)-イ④
10. 加盟店が定期的に支払う金銭に関する事項	21	規則第10条13号、11条8号イ～ニ	2-(2)-ア④ 2-(3)②③
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日に関する義務等	25	規則第10条第9号	2-(2)-ウ 3-(1)-ア
12. テリトリー権の有無	25	規則第10条第10号	2-(2)-ア⑧ 3-(1)-ア
13. 競業禁止義務の有無	25	規則第10条第11号	3-(1)-ア
14. 秘密保持義務の有無	25	規則第10条第12号	
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務	26	規則第10条第17号	
16. 契約違反をした場合の違約金(金額)、その他の義務に関する 事項等	26	規則第10条第18号	
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無及びその内容等	26		2-(2)-ア⑥
18. 加盟店、FCオーナーに課するその他の義務	26		
19. 契約上の地位等の譲渡もしくは、処分禁止	27		
20. 連帯保証	27		
21. 株式保有に関して	28		
次のステップ	28		
直近4事業年度の貸借対照表及び損益計算書	32		
中小小売商業振興法(抜粋)	40		
中小小売商業振興法施行規則(抜粋)	40		
「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」	43		
「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	52		

第Ⅰ部 日本マクドナルド株式会社と

マクドナルドのハンバーガー・レストラン・チェーンのフランチャイズ・システムについて

1. 当社のミッション 私達の果たすべき責任

マクドナルドのミッションは、「おいしさとFeel-Goodなモーメントを、いつでもどこでもすべての人に」であり、クイックサービスレストランとして最高の店舗体験の提供を目指しております。

ミッション達成の鍵は、他社の追従を許さないベストのQSC&V(クオリティ、サービス、クレンリネス&バリュー)の実践にあります。

QSC&V

現在、外食産業のみならずさまざまな業態で使用されているQSC&V。これはマクドナルドの創業者レイ・クロックが提唱し、全世界のマクドナルドが毎日実践しているマクドナルドのブランド価値です。

Quality マクドナルドにおけるベストの“おいしさ”はゴールドスタンダードとして全世界共通のグローバル基準に規定されています。創業以来、商品の品質を向上させるために様々な原材料の改善や変更、そしてオペレーションや機器の改善を進め、日々お客様の満足度を高めるために取り組んでおります。また、マクドナルドでは生産地から店舗まで一貫した食品管理システムを通して食の安全の確保と品質向上を図っております。更に、定期的にマクドナルドのゴールドスタンダードと照らし合わせて、原材料の品質評価(Product Cutting)を行っています。こうした妥協を許さぬ品質管理の実践が、マクドナルドの確かな品質を支えているのです。

Service マクドナルドは子供たちが選ぶ「連れて行ってほしいお店」のNo.1(マクドナルドによる市場調査)。その理由は、ハンバーガーの人気に加え、優しく応対してくれるクルー(※)やお店の雰囲気にあるといわれています。真心のこもったサービスを実践し、お客様に心地よい空間をご提供することで、“Fun Place To Go”「マクドナルドに行けば何か楽しいことがある」と感じていただける、そんなお店づくりを行っています。(※マクドナルドでは店舗で採用するパートタイマーをクルーと称しています)

Cleanliness 本来、食に関わるすべての人々が重視しなければならない、Cleanliness(清潔)の重要性を再認識したところからマクドナルドはスタートしました。創業者レイ・クロックは、“Clean as you go”「行くところすべてきれいに」と指導。このように店舗・厨房の清潔さを徹底して追究するというクロックの精神は、マニュアルのひとつひとつの業務や厨房機器の設計にまで活かされ、実践されています。

Value Q(品質)、S(サービス)、C(清潔)が最高の形で結びついたとき生まれるのが、さまざまなValue(価値)。それは、おいしいものをおいしく食べられるすてきな空間、家族の笑顔がこぼれるくつろぎの場、いつ行っても楽しい場所、車に乗ったままで買えるドライブスルー。お客様の「満足」につながるものすべてがValue(価値)なのです。本物のV(価値)を生み出すために、私たちは常に完成されたQ、S、Cの実践を心掛けています。

2. 会社概要

2023年12月現在

- (1) 社 名 日本マクドナルド株式会社
- (2) 所在地 〒163-1339東京都新宿区西新宿6-5-1新宿アイランドタワー
URL <http://www.mcdonalds.co.jp>
E-mail address fc_office_a_box@jp.mcd.com
- (3) 資本金 1億円
- (4) 設立 2002年7月1日
旧日本マクドナルド株式会社が日本マクドナルドホールディングス株式会社に
商号変更し、同時に100%子会社である現在の日本マクドナルド株式会社を新
設
- (5) 事業内容 ハンバーガー・レストラン・チェーンの経営並びにそれに付帯する一切の事業
- (6) 他にしている事業の種類
無し
- (7) 事業の開始 1971年7月20日
- (8) 主要株主 日本マクドナルドホールディングス株式会社(100%)
- (9) 主要取引銀行
みずほ銀行・三井住友銀行・三菱UFJ銀行
- (10) 従業員数 連結正社員2,644名(2023年12月31日現在)
- (11) 本部の子会社の名称及び事業の種類等
無し
- (12) 所属団体 社団法人日本フードサービス協会
一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会

【沿革】

- 1971/05 会社設立
- 1971/06 「ハンバーガー大学」を開校、人材教育の充実をはかる
- 1971/07 日本第1号店を銀座三越1階にオープン(銀座店)
- 1976/02 日本で初めてのフランチャイズ契約店を沖縄県浦添市にオープン(牧港店) 同店
は週間・月間とも売上世界新記録を樹立
- 1977/10 初のドライブスルー店舗を東京杉並区にオープン(環八高井戸店)
- 1978/10 世界5,000号店を江の島にオープン(江の島店)
- 1979/11 社員フランチャイズ制度発足 第1号東松山丸広店をオープン(埼玉)
- 1981/07 国内300号店をオープン(神奈川県「横浜元町店」)
- 1982/12 年商702億9,300万円となり、外食産業の頂点にたつ。総店舗数347店(米国1店
含む)となる
- 1984/10 全店年間売上高1,000億円を突破

1985/02	ブレックファーストメニューを導入
1985/08	国内500号店をオープン(東京都世田谷区「用賀インター店」)
1991/12	外食産業初の年商2,000億円を達成
1993/07	国内1000号店をオープン(名古屋市「瑞穂通店」)
1996/04	国内1500号店として、創業の地、東京銀座に「銀座4丁目店」をオープン
1996/07	『ハンバーガーの日』制定
1999/04	財団法人ドナルド・マクドナルド・ハウス・チャリティーズ・ジャパン・デン・フジタ財団(現:公益財団法人ドナルド・マクドナルド・ハウス・チャリティーズ・ジャパン)設立
1999/08	国内3,000号店をオープン(東京都大田区「環八大鳥居店」)
2001/07	JASDAQ 市場に上場
2001/12	日本で最初の「ドナルド・マクドナルド・ハウス」(病気の子どもとその家族を支援する病院に隣接した宿泊施設)をオープン (東京都世田谷区「せたがやハウス」)
2002/07	「日本マクドナルドホールディングス株式会社」へ商号変更し、100%子会社「日本マクドナルド株式会社」を新設 「日本マクドナルドホールディングス株式会社」の資本金を241億1,387万円に増資
2003/03	創業者 藤田 田が 代表取締役会長を退任
2003/11	ドナルド・マクドナルド・ハウスの日本第2号「せんだいハウス」がオープン(宮城県仙台市)
2004/02	原田泳幸が代表取締役に就任
2004/12	オーダーメイド調理システム「メイド・フォー・ユー(MFY)」をほぼ全店に導入
2005/07	CSR活動の一環として、子ども向け食育サイト「食育の時間」開設
2006/06	第14回優良フードサービス事業者等表彰事業 環境配慮部門において農林水産大臣賞を受賞
2007/02	日本マクドナルドホールディングス(株)とNTTドコモ e-マーケティングの新会社設立に合意
2007/07	新会員向けプロモーション活動の企画運営会社「The JV」を設立
2007/10	品質、サービス、新商品などを総合的に研究・検証可能な総合研究施設「スタジオM」を新設
2007/12	ハッピーセットの年間販売数が史上初1億個を突破
2008/12	国内外食産業初、全店売上高5,000億円達成 ドナルド・マクドナルド・ハウスの日本第6号「さっぽろハウス」がオープン(北海道札幌市)
2009/02	World Baseball Classic™ の日本代表オフィシャルパートナーに決定
2009/03	「港北ニュータウン中川店」が、環境省「省エネ照明デザインモデル事業」に選出

2010/08	2010年8月度、月間の全店売上高で過去最高を達成(513億9,200万円)
2010/12	スマートフォン用 マクドナルド公式アプリを12月より提供開始
2011/10	マクドナルド初のボランティアスポンサーとして、『東京マラソン2012』をサポート
2013/08	サラ L. カサノバが日本マクドナルド株式会社代表取締役社長兼CEOに就任
2015/04	スマートフォンアプリ『KODO』を導入
2015/05	食の安全・安心について公開する『Mom's Eye(ママズ・アイ・プロジェクト)』を開始
2016/07	『Pokémon GO』日本マクドナルド単独ローンチパートナーシップ締結
2017/06	東京都内の33店舗でデリバリーサービス『UberEATS(ウーバーイーツ)』を導入
2019/03	日色保が日本マクドナルド株式会社代表取締役社長兼CEOに就任
2021/07	日本マクドナルド開業50周年
2022/12	全店売上高が7,000億円を突破

3. 役員一覧(日本マクドナルド株式会社)

氏名	タイトル
日色 保	代表取締役社長兼最高経営責任者（CEO）
ズナイデン 房子	取締役・上席執行役員兼チーフ・マーケティング・オフィサー（CMO）
菱沼 秀仁	取締役・上席執行役員兼チーフ・レストラン・オフィサー（CRO）
斎藤 由希子	取締役・執行役員兼チーフ・ピープル・オフィサー（CPO）
吉田 修子	取締役・執行役員兼最高財務責任者（CFO）
梶山 園子	監査役

4. 直近4事業年度の貸借対照表及び損益計算書

別添資料のとおり(32頁以下参照)

5. 出店状況:フランチャイズ契約店舗・直営店別

*フランチャイズ契約店舗:FC店に表示

店 舗 数 推 移			
	FC店	直営店	合計
2020 年度	2,066	858	2,942
2021 年度	2,075	867	2,942
2022 年度	2,108	859	2,967
2023 年度	2,104	878	2,982

6. 加盟店に関する事項

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店の店舗数

年 度	新規に営業を開始した加盟店の店舗数
2021年度	20
2022年度	27
2023年度	5

直近3事業年度の各事業年度内に解除された契約に係る加盟店の店舗数

年 度	契約を途中で解約した加盟店の店舗数
2021年度	13
2022年度	12
2023年度	27

直近3事業年度の各事業年度内に再契約された加盟店の店舗数及び再契約されなかった加盟店の店舗数

年 度	再契約された店舗数	再契約されなかった 店舗数
2021年度	26	0
2022年度	22	0
2023年度	75	0

7. 訴訟件数

直近5事業年度の各事業年度内に加盟店又は加盟店であった法人から提起された訴えの件数及び当社より提起した訴えの件数

年 度	加盟店または加盟店であった 法人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	0
2022年度	0	0
2023年度	0	0

8. 加盟者の店舗のうち、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

店舗形態別に別紙にて記載

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書の表題）

フランチャイズ契約書契約種類の説明

コンベンショナル契約

店舗用設備を買い取る方式の契約。最長契約期間は20年間。

ビジネス・ファシリティーズ・リース(BFL)契約

当社から店舗・設備等全てをリースし店舗運営を行う方の契約。標準的な契約期間は3年間。土地・建物を除く内外装・厨房機器・看板・イス・テーブルなどの資産（以下店舗用設備という）を3年以内に当社から買い取った場合、契約期間は開店時に遡って最長20年間。3年以内に買い取りが行われない場合、また買い取りを当社が認めない場合、契約は終了となる。BFL契約でFCオーナーにリースする設備は厨房機器等を含み、その使用料は、ロイヤルティーとは別に加盟店へ請求される。

FCオーナーに求める資質・条件等

- フランチャイズ専用法人を設立し自ら事業資産を所有し、事業を運営できる個人であること。
- 店舗の近隣に在住し、店舗の日々の運営にフルタイムで専念し、最善を尽くすこと。（フルタイム・ベストエフォート）
- FCオーナー以外の店舗運営に直接関与しない投資家に対し、原則として事業への出資を認めない。
- 加盟希望者は、所定の研修プログラムを申し分のない成績で修了しなければならない。
- 加盟希望者は加盟店として開業する必須条件として、所定の研修プログラムを修了しなければならない。また研修期間中は、トレーニングを行う店舗における最低時給を加盟希望者へ支給するものとする。なお、研修プログラムへの参加に際しては、パートタイマー雇用契約書を締結しなければならない。
- 競合事業会社の従業員または役員でないこと（ただし、トレーニング開始時までには解消される見込みの場合はこの限りではない）

2. 売上・収益予測についての説明

当社は、加盟希望者が加盟を検討する際の判断資料として、既存店舗をフランチャイズに切り替える場合は、当該レストランの売上過去実績等を開示し、新店舗の場合は、類似店舗を参考に算出された予測売上等を開示している。当社は、正確かつ合理的な方法により上記の評価、予測を行っているが、どんなに正確性、合理性を期しても、売上高予測の難しさ、売上高予測において採用した統計解析の数学上の限界、思わぬ立地環境の変化とその影響、店舗の運営状況などのさまざまな要因により、完璧な予測、評価を

行うのは困難であり、評価、予測において提示した金額、数値は実際の店舗の売上高、総収入、営業費、営業利益などとかい離することがある。加盟希望者においては、このことを十分に考慮されたうえで店舗の評価、収益予測について検討され、自らの責任と判断の下に、加盟の是非をご決定いただけるようお願いする次第である。

3. 加盟に際し支払う金銭に関する事項

特別な注釈がない場合は、コンベンショナル契約・BFL契約は同条件となる。

(1) フランチャイズ加盟金

① 金銭の額

店舗毎に、金5,000,000円(消費税別途)

* フランチャイズ加盟金の額は、250,000円(消費税別途)×フランチャイズ契約の年数で計算。

② 金銭の性質

フランチャイズ契約締結に際して当該レストランでのマクドナルドのフランチャイズ権を獲得するためのフィー。

③ 支払いの時期

コンベンショナル契約の場合フランチャイズ契約締結日の前銀行営業日まで。

BFL契約の場合は、店舗設備等の売買契約締結日の前銀行営業日まで。

(尚、契約締結日が銀行休業日の場合は直前の銀行営業日の前日までに振込み。)フランチャイズ契約終了後に再契約する場合には、別途加盟金の支払が必要となる。

④ 支払いの方法

当社指定の銀行口座への振込み払い。

⑤ 当該金銭の返還の有無及び条件

フランチャイズ加盟金は一切返還しない。

(2) 店舗設備等の購入代金

① 金銭の額

1. 既存直営店舗をフランチャイズ営業に切りかえる場合は、当社基準に基づき決定する購入代金(金額は物件毎に異なる)。

2. 既存フランチャイズ店舗のフランチャイズ権の譲渡を受ける場合は、当事者間で合意し、当社が承認する購入代金(金額は物件毎に異なる)。

3. 新店舗の開店時よりフランチャイズ営業を行う場合は、店舗内装・イス・テーブル・看板・厨房機器・その他備品などを当社指定業者より直接購入する(金額は物件毎に異なる)。

②金銭の性質

のれん代を含む各資産の購入代金。

③支払いの時期および支払いの方法

- 1.既存直営店舗をフランチャイズ営業に切りかえる場合の支払い時期は、売買契約締結日の前銀行営業日(契約締結日が銀行休業日の場合は直前の銀行営業日の前日)までとなり、支払方法は当社指定の銀行口座への振込み払いとなる(金額は物件毎に異なる)。
- 2.既存フランチャイズ店舗のフランチャイズ権の譲渡を受ける場合の支払い時期は、譲渡するFCオーナーとの合意により定め、支払い方法は当事者同士の合意事項によるものとする。
- 3.新店舗の開店時よりフランチャイズ営業を行う場合は、各業者からの請求に基づいた支払いとなる。

④当該金銭の返還の有無及び条件

フランチャイズ契約終了と同時に、当該レストランを当社が許可した別の加盟店へ売却する場合の売却代金は売主が直接受け取る。

4. 売上金等の送金義務の有無(オープンアカウント制度)

通常はなし。但しテナント等の出店形態で店舗不動産契約先が売上金を管理している物件については、不動産契約先の指定する銀行口座(又は場所)へ納金する。

5. 加盟店に対する金銭の貸付・貸付のあっせん等における与信利率

金銭の貸付及び貸付のあっせんは無い。

6. 加盟店に対する商品の販売条件に関する事項

(1)加盟店に販売又はあっせんする商品の種類

当社は、店舗で使用する厨房機器、什器・備品、製品、または原材料の加盟店への販売は行わない。その代わりとして、当社が指定する各仕入業者(承認サプライヤー)から継続的に購入、または、提供を受けることができる。なお、一部の商品を除き、承認サプライヤーから継続的に購入または提供を受けたもののみを使用する。

(2)商品等の供給条件

加盟店は当社のスペックを満たす製品のみを使用することができ、その製品は当社が承認している仕入業者から購入できる。当社は、仕入業者から手数料、リベート、あるいはその他の種類の報酬を受け取らない。

(3)配送日・時間・回数に関する事項

各仕入先との条件による。

(4)仕入先の推奨制度

原材料・厨房機器は当社指定の仕入先のみに限られる。

(5) 発注方法

店舗備え付けの当社指定のコンピュータにより発注する。

(6) 売買代金の決済方法

各取引先との条件に従う。

(7) 返品

加盟店の発注に基づき、納品時の検品により品質を確認した原材料については、原則として返品できない。

(8) 在庫管理等

在庫管理は加盟店の責任により行う。

(9) 販売方法

加盟店は当社指定方法を遵守した商品の調理・販売を行う。

(10) 商品の販売価格について

当社指定による販売価格。

(11) 許認可を要する商品の販売について。

加盟店は当社の指定する商品を販売しなければならず、理由の如何に拘らず当社の指定する商品以外の商品を販売してはならない。

7. 経営の指導に関する事項

(1) 加盟に際しての研修等実施の有無

あり

(2) 加盟に際し行われる研修の内容

店舗実習とハンバーガー大学での研修を繰り返し実施。詳しくは28頁の「次のステップ」を参照。

(3) 加盟店への継続的な経営指導の方法

フランチャイズ契約の期間中、当社は次の経営指導を行う。

- 店舗運営に関連する事項について、定期的に加盟店に助言を与え、協議する。
- マクドナルド方式を使った店舗運営、商品の調理、サービスの分野において、知識、新規開発、手法、改善項目を加盟店に伝える。
- 加盟店とのコミュニケーションは、フィールドサービス担当者の訪問、郵送、宅配、電子メール、EBISと呼ばれるマクドナルドシステム内のWebサイト、電信通信による印刷物、映像素材の配布、定期的な会議、セミナーの開催、ニュースレター等によって行われる。

8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項

(1) 当該使用させる商標、商号その他の表示

加盟店は当社が定めた店舗名称、登録商標、サービスマークを使用できる。

(2) 当該表示の使用についての条件

使用できる場所、範囲は加盟店及び営業に関する範囲に限り、使用にあたっては当社の指示による。

9. 契約期間、再契約及び契約解除に関する事項

(1) 契約期間

標準的なフランチャイズ契約は20年間。但し店舗不動産契約の期間(なお、不動産契約が延長された場合にはその期間満了までの期間を指す。)がフランチャイズ契約の終了日に先立って終了する場合には、フランチャイズ契約の終期は不動産契約の終了日となる。また、マスターフランチャイズ契約(※)が終了した場合は、契約期間中でも終了する。ただし、下記のマクドナルドコーポレーションは、マスターフランチャイズ契約の終了にあたって、書面または電磁的記録(以下合わせて「書面等」という。)により当社及び加盟店に通知することにより、当社と加盟店間のフランチャイズ契約を終了させず自らまたは同社が指定する第三者が当社のフランチャイズ契約上の地位を承継することを選択することができ、当該承継がされた場合は、マスターフランチャイズ契約が終了した場合であっても、フランチャイズ契約は終了しない。

(※マスターフランチャイズ契約:アメリカ合衆国デラウェア州法人のマクドナルドコーポレーションと当社の間で締結している、マクドナルド方式によるレストラン運営に関する契約。当社はマスターフランチャイズ契約に基づき、日本国内でのマクドナルドレストランの運営を行い、かつ本部としてFCオーナーにフランチャイズ営業を許諾する権利を有している。現在のマスターフランチャイズ契約は2030年12月末までの期間で契約)。

(2) 再契約の要件及び手続き

自動更新ではなく新たに契約を締結する。締結時には別途加盟金が必要。新たな契約の可否判断は、それまでの業務実績・財務状況等に基づく当社基準に則る。

(3) 契約解除の条件及び手続き

加盟店からの中途解約の申し出等に基づき、当社と加盟店間で協議の上、双方で合意して契約を解除する。また、FCオーナー、加盟店、その他の連帯保証人または従業員が以下の各号のいずれかに該当する場合には契約違反としてフランチャイズ契約を解除する。

①【無催告解除】

1. 加盟店が解散し、または自ら破産の申立てをした場合、または加盟店に対

する破産、会社更生、民事再生その他これらに類似の法的手続が開始され、もしくは加盟店の財産に対し強制執行、競売手続、仮差押、仮処分、滞納処分その他類似の処分がなされた場合。

2. 契約に関して元本において金 100 万円を超える金額の支払いを命ずる確定判決がなされ、確定判決後、加盟店が 30 日以内に支払いの履行が行われな
ない場合。
3. 契約に定める競業避止義務、秘密保持義務に違反した場合。
加盟店の役員、従業員等が同等の義務に違反した場合も含まれる。
4. 加盟店が、店舗リース資産を含む固定資産に関する一切の権利を当社また
は当社が承諾した当社とフランチャイズ契約を締結している他の加盟店以
外に譲渡または処分をした場合。
5. フランチャイズ契約に定める範囲を超えてマクドナルドの商号、商標、サ
ービスマークまたはその他の知的財産権を使用した場合。
6. フランチャイズ契約の締結にあたり、当社に対し虚偽の事実に基づく申請
または報告をしている場合。
7. 下記その他のフランチャイズ契約に定める加盟店の表明保証*につき重要
な点で真実でないか、あるいは正確でない点がある場合。

加盟店、FC オーナー及び連帯保証人は、次の①から⑨のいずれにも該当し
ない。

- ①暴力団
- ②暴力団員
- ③暴力団員でなくなった時から5年を経過しない者
- ④暴力団準構成員
- ⑤暴力団関係企業
- ⑥総会屋等
- ⑦社会運動等標ぼうゴロまたは特殊知能暴力集団等
- ⑧上記①ないし⑦に掲げる者に準ずる者
- ⑨下記のいずれかに該当する者

上記①から⑧に該当する者(以下「暴力団員等」という。)が経営を支配してい
ると認められる関係を有する者、暴力団員等が経営に実質的に関与していると
認められる関係を有する者、自己、自社もしくは第三者の不正の利益を図る目
的または第三者に損害を与える目的をもってするなど、不当に暴力団員等を
利用していると認められる関係を有する者、暴力団員等に対して不当に資金
等を提供し、または便宜を供与するなどの関与をしていると認められる関係を
有する者、役員または経営に実質的に関与している者が暴力団員等と社会的
に非難されるべき関係を有する者など。

*表明保証とは、一定の時点(フランチャイズ契約では、原則として契約締結時と契約期間中)における契約当事者に関する事実、契約の目的物の内容等に関する事実について、当該事実が 真実かつ正確である旨契約当事者が表明し、相手方に対して保証するものである。

8. 加盟店または加盟店の役員もしくは従業員が、有罪の確定判決を受けた場合、フランチャイズ契約に関して適時適用される法令に違反した場合、または、その他マクドナルドのブランドの評判を貶め、マクドナルドシステム、マクドナルドレストランの営業、顧客の心証等に悪影響を及ぼす行為を行った場合。
9. 当社の事前の書面等による承諾がないにもかかわらず、契約上の地位等の譲渡等の処分、代表者の変更、重要な事業の譲渡、合併、会社分割等の組織再編を行った場合、又はその他加盟店の経営に実質的な変更を生ぜさせた場合。
10. フランチャイズ契約に基づく当社指定取引先との継続的契約が加盟店の責に帰する事由より、解除または終了した場合。
11. 当社の事前の書面等による承諾なくして、競合事業を営む者が、直接または間接に加盟店の株主となった場合。
12. 加盟店が、故意に原材料の賞味期限を改ざんするなど、当社が定めるフードセーフティ基準*を著しく逸脱した店舗運営が行われていた場合。
*フードセーフティ基準とは、Q S C標準規格を遵守した清潔で衛生的な店舗運営を維持するために設けられた食品管理方法、調理方法、調理器具及び食品の取扱い等食の安全に関する基準をいう。
13. 加盟店と連帯保証人（F Cオーナー含む）が、自らまたは第三者を利用して下記に該当する行為を行った場合
 - ・暴力的な要求行為
 - ・法的な責任を超えた不当な要求行為
 - ・取引に関して、脅迫的な言動または暴力を用いる行為
 - ・風説を流布し、偽計を用いまたは威力を用いて当社の業務を妨害する行為
 - ・その他、上記4項目に準ずる行為
14. F Cオーナーが死亡した場合、後見、保佐もしくは補助の開始の審判を受けた場合、または、F Cオーナーの判断能力もしくは財産管理能力が著しく不十分となり、これによりフランチャイズ契約の目的を達成することが困難と認められる場合。
15. 加盟店が、当社の指定メニュー以外の食品または飲料品を供給した場合。
16. その他、加盟店がフランチャイズ契約に違反したため、フランチャイズ契約を継続することが不可能もしくは困難と認められる場合。

②【催告解除】(是正期間:当社が定める相当期間以内)

当社は、以下に定める場合、相当期間を定めて満たすべき具体的基準を合理的に特定した書面等によりその是正を求め、当該相当期間経過後に評価を行った結果、当該基準を満たしていない場合には、フランチャイズ契約を解除することができるものとする。

・当社によるナショナル・フランチャイジング・スタンダード*に基づく評価において、加盟店の店舗運営状況または加盟店の財務状態が2回連続して、ナショナル・フランチャイジング・スタンダードを著しく逸脱すると判断された場合。

*ナショナル・フランチャイジング・スタンダードとは、全世界のマクドナルドレストランを運営するフランチャイジーに適用されている各加盟店の店舗運営状況、財務状態、人材育成状況、顧客満足度向上に向けた努力及びFCオーナーのビジネスへの関与度を査定する評価基準をいう。この評価基準は必要に応じて当社の裁量において適宜変更される。

③【催告解除】(是正期間:30日以内)

当社は、以下に定める場合、具体的事由を合理的に特定して記載した書面等によりその是正を求め、当該是正の通知を発送した日から30日以内に当該事由が是正されない場合、本契約を解除することができるものとする。

1. 毎月末日までに提出すべき前月の月次損益計算書・貸借対照表、各事業年度終了後90日以内に提出すべきその事業年度の損益計算書及び貸借対照表等の財務諸表またはその他フランチャイズ契約に従い加盟店が提供すべき報告事項について虚偽の報告をした場合。
2. 当社に対する支払、承認サプライヤーへの支払い等、その他のフランチャイズ契約に基づく第三者への支払いの不履行。
3. 加盟店が、フランチャイズ契約の対象店舗若しくは加盟店に対する検査を拒否し、またはこれを妨害した場合。

【検査の例】

- ・フードセーフティ基準、QSC標準規格その他の本件標準規格を遵守して清潔で衛生的な方法で加盟店を運営し、高品質の商品及びサービスを提供することに対する検査
 - ・フランチャイズ契約内容に定める知的財産の使用及び管理状況の検査
 - ・その他、契約各条項の遵守条項についての調査
4. 加盟店が、当社が適宜改定する業務マニュアル、QSC標準規格、フードセーフティ基準、テクノロジー基準その他の本件標準規格を遵守しなかった場合。なお、この定めは上記①【無催告解除】等による解除を何ら制限

するものではない。

5. ①【無催告解除】、②【催告解除】(是正期間:当社が定める相当期間以内)、③【催告解除】(是正期間:30 日以内)を除き、フランチャイズ契約のいずれかの条項に違反した場合。
6. 以上の場合の他、加盟店が詐欺的または不誠実な行為を行う等により、当社との信頼関係が破壊された場合。

(4) 契約解除の効果

契約解除によって、当社が加盟店に対する損害賠償請求その他の契約または法令に基づく権利及び救済方法を排除するものではない。

10. 加盟店が定期的に支払う金銭に関する事項

(1)ロイヤルティー

①支払う金銭の額または算定方法

加盟店は、当社に対し、ロイヤルティーとして、固定ロイヤルティー*とレントロイヤルティー及びインフラサービスの使用の対価**（以下「インフラサービスフィー」という。）の合計額を支払うものとする。

・ロイヤルティー＝固定ロイヤルティー＋レントロイヤルティー＋インフラサービスフィー

1. 契約において、固定ロイヤルティー及びインフラサービスフィーとは、フランチャイズ契約対象店舗の総売上高に対し、フランチャイズ契約書記載のそれぞれのパーセンテージを乗じた金額（消費税別。小数点以下四捨五入。）をいう。

2. レントロイヤルティーは、ベースレントまたはパーセンテージレントのいずれか金額の高い方を指すものとする。なお、フランチャイズ契約において、ベースレントは、フランチャイズ契約対象店舗の総売上高にかかわらず、固定金額とし、パーセンテージレントとは、総売上高にフランチャイズ契約書記載のパーセンテージを乗じた金額（消費税別。小数点以下四捨五入。）をいう。

3. レントロイヤルティーは、年度カレンダー（1月1日～12月31日：1年間）ごとに年間精算が行われる。なお、新規開店した店舗に関しては、加盟店による当該店舗の営業開始日から当該店舗の新規開店日の2年後の前日までの期間を対象に、ベースレントの適用はなく、パーセンテージレントのみが適用される。

4. レントロイヤルティーは、店舗物件の使用の対価を含むことから、一般経済情勢の変動等やリイメージ・増床等により店舗の不動産オーナー間で締結されている当該店舗物件の賃料が改定された場合、当社はベースレントの金額またはパーセンテージレントの割合の変更、もしくは一定額の精算を申し入れ、加盟店との協議のうえ変更されることがある。

②金銭の性質

フランチャイズ契約において、ロイヤルティーとは、以下の各号を指すものとする。

1. フランチャイズ契約に基づく知的財産の使用の対価。

2. フランチャイズ契約に基づくインフラサービスフィー。なお、コンピュータ機器類を当社が所有している場合には、コンピュータ機器類の使用の対価も含むものとする。

3. 当社が加盟店に適宜提供する継続的な経営指導の対価***。

4. 契約対象店舗に関して、その形態及び名称を問わず、フランチャイズ契約に基づき、当該店舗建物、敷地、駐車場及び事務所等を使用する対価。

*固定ロイヤルティー。

現在は、3%の固定ロイヤルティー。

当社が米国マクドナルドコーポレーションにマスターフランチャイズ契約に基づいて、フランチャイズ契約締結時において支払うロイヤルティー額のうち、加盟店にかかるロイヤルティー額に相当する額を指すものとする。将来、契約の変更に応じて変更の可能性がある。

**インフラサービスの使用の対価（インフラサービスフィー）。

インフラサービスとは、コンピュータ機器類を通して加盟店に提供される、POSシステム、ISP(In Store Processor)と称される管理システム、及びその他のマクドナルドレストランの運営に必要なコンピュータシステムにかかるサービスをいう。

***当社が適宜提供する継続的な経営指導の対価。

当社によるマクドナルドレストランにおける原材料の供給・保管、調理、商品の販売、従業員の採用・育成に関する実施方法等のノウハウの提供、これらをFCオーナー及び加盟店の従業員に連絡、周知せしめる活動等の対価が含まれる。

(2) 広告宣伝費

① 支払う金銭の額または算定方法

総売上高の4.5%に相当する金額（消費税別。小数点以下四捨五入。）または当社と加盟店との間で別途書面により合意された額を、広告宣伝費として当社に支払うものとする。なお、当該広告宣伝費は、理由の如何を問わず加盟店に返還されないものとする。

② 金銭の性質

当社の裁量により行うマクドナルドレストランの全国的及び局地的広告宣伝活動、販売促進活動並びに無形価値向上活動の費用のうち、下記の費用を除いたものと定める。

1. 加盟店がマクドナルドの商品をプレミアム*として使用する場合、またはディスプレイとして販売する場合の全ての費用。

*プレミアムとは、キャンペーン対象商品に関連して店頭で販売または配布されるおもちゃ等をいう。

2. 特定の商品を購入した顧客に対し、プレミアムを無償で提供する販促活動の費用。

3. 売上がノンプロダクトセールス*に計上されるプレミアムの費用。

*ノンプロダクトセールスとは、マクドナルドレストランで販売する飲食の用に供しな

い商品(ハッピーセットのおもちゃ等)の売上をいう。

4. 当社と加盟店とで協議して、または加盟店が企画して当社の承認を得た、加盟店独自の広告宣伝活動及び販売促進活動のための全ての費用。
5. 上記4. の活動にて当社より加盟店にサービスまたはマテリアル等の提供があったときにはその実費。

③支払い時期(ロイヤルティー・広告宣伝費共通)

1日から月末分の売上に対して、翌月27日までに支払い。(当日が銀行休業日の場合は翌銀行営業日)

④支払い方法(ロイヤルティー・広告宣伝費共通)

加盟店の銀行口座から指定金融機関が代行して、加盟店の銀行口座から自動引き落としによる支払い。

(3) 電子決済代行手数料(2024年3月分より発生)

①支払う金銭の額または算定方法

1店舗当たり月額金 2,000 円(消費税別)。

※ただし、店舗において電子決済による売り上げがない月については、同月にかかる電子決済代行手数料は発生しないものとする。

②金銭の性質

当社が、代理人として、加盟店と電子決済会社との間の電子決済契約に基づき電子決済会社から加盟店へ支払われる金員の受領及び当該契約に基づき加盟店が電子決済会社に支払う決済手数料の支払いを代行する業務を行うことに對する手数料

(4) 他のフランチャイズ契約に関する費用

加盟店の営業に伴い発生する以下の費用は、加盟店が負担するものとし、当社が支払った場合には、加盟店は当社に支払うものとする。

1. 食品・紙製品・プラスチック製品等の原材料及びプレミアム等の費用。
2. 原材料、商品等の配送費。
3. 加盟店の従業員(パートタイマーを含む。)の給与、賞与及び社会保険費用、交通費(駐車場代を含む。)、宿泊費、ユニフォーム費等、従業員の採用及び雇用に伴い発生する全ての費用。
4. 当社の出向社員を加盟店が使用する場合は、当該出向社員について双方が合意する費用。
5. 外部委託費。
6. 水道光熱費・通信費等。
7. 消耗品費・事務用品費等。
8. 機器、備品、設備等の修繕、補修入替費及び維持管理費。

9. 上記 10(2)②の 1～5 に定める費用。
10. 以下に定める保険契約について、当社が締結している保険契約につきフランチャイズ契約対象店舗相当分(新店の場合は店舗引き渡し日から)の保険料を負担するか、当社が指定、または書面により事前に承認する保険会社との間で、保険契約を締結し、これをフランチャイズ契約期間中(新店の場合は店舗引き渡し日からフランチャイズ契約終期まで)継続しなければならないものとする。
- ・動産損害補償保険(地震担保特約を含む。)、賠償責任保険
 - ・休業損失補償保険
 - ・その他当社が指定する保険契約(当社所有の躯体資産(300 万円以上)のある店舗のみ躯体火災保険契約)
11. 公租公課(フランチャイズ契約期間中において加盟店が保有する資産に対して課される固定資産税・都市計画税、事業所税を含む。)
12. セキュリティサービス費用、その他マクドナルドレストランの運営に用いられるテクノロジーおよび当該テクノロジーに関連する機器類の導入、保守等に関する費用(インフラサービスフィーに含まれるものを除く)。
13. 通信機器、厨房機器、備品等のリース料金。
14. 当社が店舗に納品するマテリアル(標準規格を向上させるための店舗運営に関する資料及び備品に限る。)の費用。
15. 商店会費、商業組合費等。
16. 当社が定める仕様の看板、紋章、レタリング、ロゴ等の購入、設置及び保守費用(看板等購入または設置費用を当社が払った場合、保守費用については、加盟店の負担となる。)
17. 当社が格付検査機関に対して支払う加盟店に関する指定販売店の認定料及び製品の格付検査料。
18. 加盟店の従業員が研修プログラムに参加する場合の給与、賃金、報酬、交通費、宿泊、生活費を含む当該従業員に発生した一切の費用。ならびに幹部従業員の研修プログラムの受講料。
19. 当社の採用する電子決済を扱う会社による電子決済を店舗に導入し、電子決済の手数料、電子決済に必要な機器の導入設置費、新たな部品代、修理費、維持管理費、電子決済のための外部サービス利用料等の費用。
20. 加盟店の運営に必要な当社指定のコンピュータ機器類及びインフラサービスの保守、サポート・サービス及び研修等に関する費用。
21. 当社及び加盟店が合意する再投資計画やフランチャイズ契約に基づく、標準規格標準に従い、フランチャイズ契約対象店舗が定期的に行うリイメージ*に関する費用。
- *「リイメージ」とは、加盟店が 7 年ごとにまたは当社が指定する頻度で実

施すべき、フランチャイズ契約対象店舗の建物、敷地、駐車場および事務所等の最新モデルの店舗への店舗改築工事をいう。日本マクドナルドホールディングス株式会社が不動産賃貸借契約等に基づき同社に店舗物件の使用権限を付与している者に対して負担する、店舗物件の使用に付随して発生する費用。

22. 上記のほか、契約対象店舗の営業に関する費用。

なお、調達資材・原材料の価格低減を目的としたコンサルティング業務の委託費用を、配送する物品の配送費に加算して請求する事があります。(費用や対象に関しては、適時見直しが行われます)

11. 店舗の営業時間・営業日・休業日に関する義務等

365日年中無休とする。但し、商業施設等のテナントとして出店している場合などは、各商業施設等の休業に合わせて休業する店舗もある。

営業時間は、当社が定める時間帯とする。

12. テリトリー権の有無

当社のフランチャイズ・システムにはテリトリー権は無く、当該レストランでのみフランチャイズ権を付与している。そのため、将来近隣地区に当社の直営店または別の加盟店による新店舗の出店があり得る。

13. 競業禁止義務の有無

当社は、FCオーナーに対し、マクドナルドのハンバーガーレストランの運営に最大限の時間と労力を費やし、それを成功させることに専念する事を求めている。

また、契約期間中、フランチャイズ契約に定める場合を除き、直接的、間接的を問わず、当社の事前の書面等による同意を得ることなく、いかなる肩書、名目かを問わず、または形態が賃貸借、コンサルティング、送客、融資、雇用または供給契約等によるかを問わず、競合事業に従事し、競合事業の経営に参加してはならず、加盟店の役員、FCオーナーの配偶者(内縁関係を含む。)、実子もしくは養子、または加盟店のパートタイマーを除く従業員にかかる行為をさせてはならない。

また、フランチャイズ契約の期間終了後12ヶ月間、上記に定める行為をしてはならず、加盟店の役員または幹部従業員であった者にかかる行為をさせてはならない。

14. 秘密保持義務の有無

加盟店は、契約期間中及び契約終了後においても、秘密情報の全部または一部を、開示、提供、改定、引用、通知、漏洩、または公表してはならず、加盟店の運営以外の目的で使用してはならないものとする。また加盟店の役員及び従業員のうち当該情報を知

る必要のある者ならびに当社の事前の書面等による同意を得た者に対して、本件秘密情報を必要最小限度の範囲内で開示することができるものとし、この場合、対象者に対して契約に定める秘密保持義務と同等の秘密保持義務を負わせるとともに、加盟店は、当該対象者の当該秘密保持義務違反について一切の責任を負うものとする。

15. 店舗の構造と内外装についての特別義務

加盟店は当社基準に定める形状の設備、建物、デザイン、内外装を維持する義務を負う。

16. 契約違反をした場合の違約金(金額)、その他の義務に関する事項等

契約違反により当社に損害が発生する場合は、加盟店は当社が被る損害を賠償しなければならない。契約違反により、下記のとおり、違約金または損害賠償金が発生する。

- (1) 支払い遅延発生時及び総売上高の過小報告が判明した場合、当初の支払い期日から支払い済みに至るまで年 14.6%の割合による遅延損害金が発生する。
- (2) 店舗営業可能期間に当社の許可なく閉店し、加盟店に代わり、当社での営業を拒否した場合、未営業期間日数分のロイヤルティー及び広告宣伝費と未営業期間に生じた損害を当社に賠償しなければならない。
- (3) 競業避止義務違反の場合、当該違反 1 件あたり 1,000 万円。ただし、違反金の同金額以上の損害を当社が被った場合は、加盟店は、かかる損害についても損害賠償の義務を負うものとする。
- (4) 知的財産、商標使用における違反に関して当該違反 1 件あたり 100 万円。ただし、知的財産、商標使用ともに各違反金の同金額以上の損害を当社が、被った場合は、加盟店は、かかる損害についても、損害賠償の義務を負うものとする。
- (5) 秘密保持義務に違反して加盟店または加盟店の役員等が秘密情報の開示等を行った場合は、当該違反 1 件あたり 10 万円及び当該違反により加盟店または加盟店の役員等が利益を得ていた場合はその利益相当額、ただし、当社が同額以上の損害を被った場合は、かかる損害についても、損害賠償の義務を負うものとする。

17. 事業活動上の損失に対する補償の有無及びその内容等

補償制度は設けていない。

18. 加盟店、FCオーナーに課するその他の義務

- (1) 店舗立地は当社指導により決定した場所とする事。
- (2) 当社の指定する研修コースを終了した店長を常時在籍させる事。
- (3) 当社の許可した厨房機器・情報処理端末及びPOSレジスターのみを使用する事。
- (4) 毎月末日までに、前月分の月次損益計算書及び貸借対照表を当社指定の様式

にて提出する事。

(5)各事業年度終了後90日以内に、損益計算書、貸借対照表及び確定申告書の写しを提出する事。

(6)加盟店は、フランチャイズ契約締結時において、当社に対し保証金を支払う義務を負わない。ただし、当社が、フランチャイズ契約締結後、加盟店の経営または財務について安定を欠くと判断し、加盟店に対し要求した場合は、加盟店は、当社に対し、フランチャイズ契約に基づき当社に対して負担する一切の債務を担保するため、保証金として、直近1年間の営業期間に支払ったロイヤルティー及び広告宣伝費の合計額に相当する金額を、1年間を365日として日割り計算した金額に60日の日数を乗じた金額を当社に預託するものとする。当社は、かかる保証金を無利息で預かるものとし、当社が担保の必要がなくなったと判断したときに返還するものとする。なお、当社が預託している間、加盟店がフランチャイズ契約に基づき当社に対して負担する債務の支払を怠ったときは、かかる保証金の全部または一部をその債務の弁済に充当することができる。

19. 契約上の地位等の譲渡もしくは、処分禁止

加盟店は、当社の事前の書面等による承諾がない限り、フランチャイズ契約上の地位、知的財産その他のフランチャイズ契約に基づく権利または義務の全部または一部を、第三者に譲渡し、承継(組織再編による承継を含む。)し、担保の用に供し、またはその他の処分をしてはならない。

また 加盟店は、フランチャイズ契約期間中、当社の事前の書面等による承諾がない限り、代表者の変更、重要な事業の譲渡、合併、会社分割等の組織再編、その他加盟店の経営に実質的な変更を生ぜしめることはできない。

なお、加盟店は、当社が交渉相手方として承認した他の加盟店(以下「交渉相手方」という。)との間で、フランチャイズ契約の契約上の地位または契約上の全ての権利義務を承継させることを条件として加盟店の資産等の譲渡について交渉することができる。加盟店は、交渉相手方との間で合意した売買価格を当社へ書面により通知し、その後の当社の承認を経て当該交渉相手方に対し加盟店の資産等を売却することができる。この場合、当社は、上記売買価格の書面通知を受領した後30日以内に、交渉相手方の金額以上の金額で加盟店の資産等の買い取りを希望することにより、交渉相手方より優先して加盟店の資産を買い取ることができる。

20. 連帯保証

フランチャイズ契約締結時の連帯保証に関しては以下の通りです。

(1)開業時最初のフランチャイズ契約開始時から10年までの契約締結時には3名、10年を超えた際の契約締結時には2名の連帯保証人が必要。

- (2) 上記の内、1名はFCオーナーが連帯保証人になる事。
- (3) 連帯保証の対象となる債務：日本マクドナルド株式会社と加盟店との間で締結するフランチャイズ契約に関連する債務。(ロイヤルティー、広告宣伝費、定時請求での請求費用等々)
- (4) 連帯保証極度額：1,050万円
- ・ 連帯保証極度額は適宜見直しが行われ、1,050万円で締結されたフランチャイズ契約に関しては、契約の終期まで金額が変更されません。
- (5) 民法第465条の10の定めに基づき、加盟店から連帯保証人に対して、以下の事項を説明していただきます。
- ・ 財産および収支の状況
 - ・ 主たる債務以外に負担している債務の有無並びにその額及び履行状況
 - ・ 主たる債務の担保として他に提供し、または提供しようとするものがあるときは、その旨及びその内容
- (6) FCオーナー以外の連帯保証人からは連帯保証人確約書を提出いただきます。
- (7) 当社は連帯保証人に対して、①連帯保証人から要請があった場合に主債務の履行状況等に関する情報提供や②加盟店が主債務について期限の利益を喪失した場合にその旨の通知を行う事があります。

21. 株式保有に関して

株式保有に関しては、契約期間中以下の点を遵守しなくてはなりません。

- ・ FCオーナーは、当該法人発行済株式総数の51%以上の株式を保有しつづけるなければならない。
- ・ FCオーナーが保有しない当該法人株式は、無議決権株式でなければならない。
- ・ FCオーナーが保有しない当該法人株式は、配偶者および実子、養子のみが保有することができる。
- ・ 当該法人株式を移動する場合は、全て当社の書面等による事前の承諾を得なければならない。

次のステップ

以下に開業までのフローとプロセスの説明を致します。この「フランチャイズ契約の要点と概説」をお読みになってマクドナルドのフランチャイズ・システムやフランチャイズ契約の内容について、より詳しくお知りになりたい場合は、①のフランチャイズ説明会にご参加下さい。

I 申込から研修までのフロー

- ① フランチャイズ説明会への参加
- ② 申請書の提出

- ③ 面談 フランチャイズ・システムの詳細説明
 開業までのフローとプロセスに関する説明
 実習・研修内容と必要な時間に関する説明
 オーナーオペレーター訪問
- ④ 資格審査
 健康確認
 適性確認(一般的な適性確認、店舗での適性確認)
 * 店舗での適性確認: 実際に店舗で3日間体験的に実習を行い適性・能力
 を確認すると同時に、希望者自身もマクドナルドに対する理解を深める
 資金計画の確認
 インタビュー

⑤ 店舗実習・研修の実施

(2023 年 7 月 1 日現在)

マクドナルドのトレーニングカリキュラムに沿って店舗の現場での OJT(On the job training)と、ハンバーガー大学で行う研修コースの受講を、繰り返し実施する。
このカリキュラムは当社の直営社員の店長育成カリキュラムと全く同じ内容を進める。既に豊富な社会経験を持つ、経営者候補者として、高いモチベーションを維持する加盟希望者が概ね 9 ヶ月～18 ヶ月程度で習得可能な内容となる。
加盟希望者が行う店舗実習は、当該店舗の店長が、トレーニングカリキュラム実行のサポートを行い、各ステップの終了の確認はフィールドサービス担当者が行う。

Shift Leadership Transitions (リーダーシップ教育プログラム)実施

実際の店舗でパートタイマーが行う、厨房での製造や店頭での販売を経験・習得しながら、マクドナルドの最もベーシックな製造と販売のシステムについて学習する。又、店舗運営に必要なリーダーシップスキルやピープルスキル、ペーパーワークなどを身に付け、Learner Journal1 (学習マテリアル) SLT パートの実施とともに当社研修を受講する。

当社研修コースの名称:SLT (Shift Leadership Transitions)

開催方法:オンラインクラス 210 分×2 日

Advanced Shift Leadership (リーダーシップ教育プログラム)実施

SLT を受講しシフトマネジャーとして承認されてから 3 か月程シフト運営の経験を積んだ MGR を対象としたクラス。SLT で学んだ内容をベースとし、店舗運営に必要なコミュニケーションスキルとオペレーションリーダーシップスキルを学ぶ。Learner Journal1 (学習マテリアル) ASL パートの実施とともに当社研修を受講する。

当社研修コースの名称:ASL (Advanced Shift Leadership)

開催方法:オンラインクラス 240 分×2 日

Developing the Leader in Me (リーダーシップ発展プログラム)実施

SLT・ASL で学んだリーダーシップスキルをさらに発展させ、デパートメントマネージャーが担当する各システムの知識とスキルを習得する。デパートメントマネージャー用 Learner Journal2(学習マテリアル)を実施とともに当社研修を受講する。

当社研修コースの名称:DLIM (Developing the Leader in Me)

開催方法:オンラインクラス 150 分×6 日

Leading Great Restaurants(レストランリーダーシップ上級プログラム) 実施

店長に求められる全ての知識と行動を習得する期間。より高度なリーダーシップ能力を身に付けるための実習。Learner Journal3(学習マテリアル)の実施とともに当社研修を受講する。

当社研修コースの名称:LGR(Leading Great Restaurants)

開催方法:対面クラス 8 時間×3 日

開催場所:新宿オフィス ハンバーガー大学

1. 研修終了の確認

Learner Journal3 終了後、当社が、加盟希望者が店長として店舗運営を行う全ての知識と実務を行う能力を習得したことを確認して、加盟希望者の加盟までの必須項目完了を確認する。

2. 開業店舗の検討と契約条件についての説明

Ⅱ 研修期間中の費用

研修期間中の研修に必要な教材の貸与や、ハンバーガー大学が開催するトレーニングコース等の参加費用は発生しない。

研修店舗までの交通費の実費やハンバーガー大学、または地域毎の別途定める会場までの交通費、必要に応じて発生する宿泊費などの実費は全て加盟希望者の自己負担となる。

概ね9～18ヶ月の長期間に亘るこの研修プログラムを終了させるためには、体力の充実は勿論のこと、気力を支える配偶者や家族の協力も不可欠なものです。加盟希望の方がマクドナルドのフランチャイズとして開業するためには、超えていくべきいくつかのハードルがある事をご理解頂いた上で、マクドナルドのフランチャイズへの申込をお願いします。

貸 借 対 照 表

(2019年12月31日現在)

(単位：百万円)

科 目	金 額	科 目	金 額
(資 産 の 部)		(負 債 の 部)	
流 動 資 産	81,559	流 動 負 債	128,292
現 金 及 び 預 金	52,982	買 掛 金	1,521
売 掛 金	19,496	関係会社短期借入金	71,403
原材料及び貯蔵品	1,151	リ ー ス 債 務	282
前 払 費 用	610	未 払 金	28,031
関係会社未収入金	5,486	関係会社未払金	4,661
そ の 他	1,842	設備関係未払金	2,957
貸 倒 引 当 金	△9	未 払 費 用	5,362
固 定 資 産	69,760	未 払 法 人 税 等	7,555
有 形 固 定 資 産	63,367	未 払 消 費 税 等	1,751
建 物	40,918	賞 与 引 当 金	2,116
構 築 物	6,696	たな卸資産処分損失引当金	198
機 械 及 び 装 置	7,341	そ の 他	2,449
工具、器具及び備品	6,605	固 定 負 債	5,600
リ ー ス 資 産	622	リ ー ス 債 務	420
建 設 仮 勘 定	1,182	賞 与 引 当 金	629
無 形 固 定 資 産	170	退 職 給 付 引 当 金	1,456
の れ	170	役員退職慰労引当金	77
投 資 そ の 他 の 資 産	6,222	資 産 除 去 債 務	2,773
繰 延 税 金 資 産	4,845	そ の 他	243
そ の 他	2,132	負 債 合 計	133,892
貸 倒 引 当 金	△755	(純 資 産 の 部)	
		株 主 資 本	17,427
		資 本 金	100
		資 本 剰 余 金	619
		資 本 準 備 金	219
		そ の 他 資 本 剰 余 金	400
		利 益 剰 余 金	16,708
		そ の 他 利 益 剰 余 金	16,708
		繰 越 利 益 剰 余 金	16,708
		純 資 産 合 計	17,427
資 産 合 計	151,320	負 債 ・ 純 資 産 合 計	151,320

(記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。)

損 益 計 算 書

〔2019年1月1日から〕
〔2019年12月31日まで〕

(単位：百万円)

科 目	金	額
売 上 高		
直 営 店 売 上 高	197,102	
フ ラ ン チ ャ イ ズ 収 入	84,648	281,751
売 上 原 価		
直 営 店 売 上 原 価	170,960	
フ ラ ン チ ャ イ ズ 収 入 原 価	55,942	226,903
売 上 総 利 益		54,848
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費		26,418
営 業 利 益		28,429
営 業 外 収 益		
受 取 利 息	103	
業 務 受 託 収 入	569	
受 取 補 償 金	3	
受 取 保 険 金	254	
受 取 手 数 料	259	
そ の 他	252	1,441
営 業 外 費 用		
支 払 利 息	388	
貸 倒 引 当 金 繰 入 額	704	
店 舗 用 固 定 資 産 除 却 損	852	
そ の 他	126	2,071
経 常 利 益		27,799
特 別 損 失		
固 定 資 産 除 却 損	384	
減 損 損 失	355	739
税 引 前 当 期 純 利 益		27,060
法 人 税 、 住 民 税 及 び 事 業 税	9,517	
法 人 税 等 調 整 額	474	9,991
当 期 純 利 益		17,068

(記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。)

貸 借 対 照 表

(2020年12月31日現在)

(単位：百万円)

科 目	金 額	科 目	金 額
(資 産 の 部)		(負 債 の 部)	
流 動 資 産	64,671	流 動 負 債	97,803
現 金 及 び 預 金	34,275	買 掛 金	1,312
売 掛 金	21,668	関係会社短期借入金	44,498
原材料及び貯蔵品	1,141	リ ー ス 債 務	256
前 払 費 用	562	未 払 金	28,139
関係会社未収入金	5,582	関係会社未払金	4,564
そ の 他	1,450	設備関係未払金	1,634
貸 倒 引 当 金	△9	未 払 費 用	5,403
固 定 資 産	73,878	未 払 法 人 税 等	5,671
有 形 固 定 資 産	67,817	未 払 消 費 税 等	2,539
建 物	43,244	賞 与 引 当 金	2,211
構 築 物	6,657	たな卸資産処分損失引当金	120
機 械 及 び 装 置	8,367	そ の 他	1,451
工具、器具及び備品	7,215	固 定 負 債	5,802
リ ー ス 資 産	689	リ ー ス 債 務	551
建 設 仮 勘 定	1,642	賞 与 引 当 金	426
無 形 固 定 資 産	438	退 職 給 付 引 当 金	1,475
の れ	438	役員退職慰労引当金	98
投 資 そ の 他 の 資 産	5,623	資 産 除 去 債 務	2,773
繰 延 税 金 資 産	4,629	そ の 他	477
そ の 他	1,729	負 債 合 計	103,605
貸 倒 引 当 金	△736	(純 資 産 の 部)	
		株 主 資 本	34,944
		資 本 金	100
		資 本 剰 余 金	619
		資 本 準 備 金	219
		そ の 他 資 本 剰 余 金	400
		利 益 剰 余 金	34,225
		そ の 他 利 益 剰 余 金	34,225
		繰 越 利 益 剰 余 金	34,225
		純 資 産 合 計	34,944
資 産 合 計	138,550	負 債 ・ 純 資 産 合 計	138,550

(記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。)

損 益 計 算 書

〔2020年1月1日から〕
〔2020年12月31日まで〕

(単位：百万円)

科 目	金	額
売 上 高		
直 営 店 売 上 高	193,109	
フ ラ ン チ ャ イ ズ 収 入	95,242	288,351
売 上 原 価		
直 営 店 売 上 原 価	171,463	
フ ラ ン チ ャ イ ズ 収 入 原 価	59,734	231,197
売 上 総 利 益		57,153
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費		25,185
営 業 利 益		31,967
営 業 外 収 益		
受 取 利 息	88	
業 務 受 託 収 入	569	
受 取 補 償 金	148	
貸 倒 引 当 金 戻 入 額	1	
受 取 保 険 金	349	
受 取 手 数 料	58	
そ の 他	148	1,364
営 業 外 費 用		
支 払 利 息	315	
店 舗 用 固 定 資 産 除 却 損	1,063	
そ の 他	154	1,534
経 常 利 益		31,798
特 別 損 失		
固 定 資 産 除 却 損	402	
減 損 損 失	536	939
税 引 前 当 期 純 利 益		30,859
法 人 税 、 住 民 税 及 び 事 業 税	10,126	
法 人 税 等 調 整 額	215	10,341
当 期 純 利 益		20,517

(記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。)

貸 借 対 照 表

(2021年12月31日現在)

(単位：百万円)

科 目	金 額	科 目	金 額
(資 産 の 部)		(負 債 の 部)	
流 動 資 産	71,236	流 動 負 債	98,427
現金及び預金	43,471	買 掛 金	1,403
売 掛 金	20,557	関係会社短期借入金	36,758
原材料及び貯蔵品	1,243	リ ー ス 債 務	237
前 払 費 用	754	未 払 金	29,096
関係会社未収入金	3,616	関係会社未払金	4,833
その他の	1,602	設備関係未払金	7,147
貸倒引当金	△9	未 払 費 用	5,652
固 定 資 産	86,757	未 払 法 人 税 等	6,856
有 形 固 定 資 産	77,896	未 払 消 費 税 等	2,236
建物	50,878	賞 与 引 当 金	2,295
構築物	8,322	たな卸資産処分損失引当金	35
機械及び装置	10,064	その他の	1,875
工具、器具及び備品	7,728	固 定 負 債	5,340
リース資産	537	リ ー ス 債 務	415
建設仮勘定	364	賞 与 引 当 金	412
無 形 固 定 資 産	489	退職給付引当金	1,470
のれん	489	役員退職慰労引当金	122
投資その他の資産	8,371	資産除去債務	2,920
繰延税金資産	7,673	負 債 合 計	103,768
その他の	1,401	(純 資 産 の 部)	
貸倒引当金	△703	株 主 資 本	54,226
		資 本 金	100
		資 本 剰 余 金	619
		資本準備金	219
		その他資本剰余金	400
		利 益 剰 余 金	53,506
		その他利益剰余金	53,506
		繰越利益剰余金	53,506
		純 資 産 合 計	54,226
資 産 合 計	157,994	負 債 ・ 純 資 産 合 計	157,994

(記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。)

損 益 計 算 書

〔2021年1月1日から〕
〔2021年12月31日まで〕

(単位：百万円)

科 目	金	額
売上高	214,275	317,696
直営店売上高 フランチャイズ収入	103,420	
売上原価	190,739	255,121
直営店売上原価 フランチャイズ収入原価	64,381	
売上総利益		62,574
販売費及び一般管理費		27,418
営業利益		35,156
営業外収益		1,350
受取利息	77	
業務受託収入	569	
受取補償金	127	
貸倒引当金戻入額	32	
受取保険金	224	
その他の	319	
営業外費用		
支払利息	150	
店舗用固定資産除却損	2,012	
その他の	59	2,221
経常利益		34,285
特別損失		1,168
固定資産除却損	803	
減損損失	364	
税引前当期純利益		33,117
法人税、住民税及び事業税	11,879	8,835
法人税等調整額	△3,044	
当期純利益		24,281

(記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。)

貸 借 対 照 表

(2022年12月31日現在)

(単位：百万円)

科 目	金 額	科 目	金 額
(資 産 の 部)		(負 債 の 部)	
流 動 資 産	65,423	流 動 負 債	101,699
現 金 及 び 預 金	33,165	買 掛 金	1,672
売 掛 金	19,997	関係会社短期借入金	35,313
1年内回収予定の長期繰延営業債権	693	リ ー ス 債 務	218
原 材 料 及 び 貯 蔵 品	1,428	未 払 金	32,676
前 払 費 用	1,421	関係会社未払金	4,916
関係会社未収入金	6,573	設 備 関 係 未 払 金	7,184
そ の 他	2,154	未 払 費 用	6,228
貸 倒 引 当 金	△11	未 払 法 人 税 等	5,139
固 定 資 産	108,935	未 払 消 費 税 等	780
有 形 固 定 資 産	88,082	契 約 負 債	5,216
建 物	57,527	賞 与 引 当 金	2,241
構 築 物	9,669	棚卸資産処分損失引当金	8
機 械 及 び 装 置	12,447	そ の 他	102
工具、器具及び備品	7,653	固 定 負 債	5,011
リ ー ス 資 産	385	リ ー ス 債 務	262
建 設 仮 勘 定	398	賞 与 引 当 金	254
無 形 固 定 資 産	567	退 職 給 付 引 当 金	1,438
れ ん	567	役員退職慰労引当金	107
投 資 そ の 他 の 資 産	20,285	資 産 除 去 債 務	2,948
長期繰延営業債権	11,632	負 債 合 計	106,711
繰 延 税 金 資 産	8,560	(純 資 産 の 部)	
そ の 他	793	株 主 資 本	67,647
貸 倒 引 当 金	△701	資 本 金	100
		資 本 剰 余 金	619
		資 本 準 備 金	219
		そ の 他 資 本 剰 余 金	400
		利 益 剰 余 金	66,928
		そ の 他 利 益 剰 余 金	66,928
		繰 越 利 益 剰 余 金	66,928
		純 資 産 合 計	67,647
資 産 合 計	174,358	負 債 ・ 純 資 産 合 計	174,358

(記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。)

損 益 計 算 書

〔2022年1月1日から〕
〔2022年12月31日まで〕

(単位：百万円)

科 目	金 額	
売上高		
直接売上高	237,757	
フランチャイズ収入	114,544	352,301
売上原価		
直接売上原価	219,247	
フランチャイズ収入原価	69,497	288,744
売上総利益		63,557
販売費及び一般管理費		29,105
営業利益		34,451
営業外収益		
受取利息	69	
業務受託収入	569	
受取補償金	56	
貸倒引当金戻入額	0	
受取保険金	86	
その他	284	1,066
営業外費用		
支払利息	173	
店舗用固定資産除却損	1,567	
その他	25	1,765
経常利益		33,752
特別損失		
固定資産除却損	735	
減損損失	872	1,608
税引前当期純利益		32,143
法人税、住民税及び事業税	10,881	
法人税等調整額	333	11,215
当期純利益		20,928

(記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。)

貸 借 対 照 表

(2023年12月31日現在)

(単位：百万円)

科 目	金 額	科 目	金 額
(資 産 の 部)		(負 債 の 部)	
流 動 資 産	100,731	流 動 負 債	117,321
現 金 及 び 預 金	53,708	買 掛 金	2,378
売 掛 金	27,362	関係会社短期借入金	39,148
1年内回収予定の長期繰延営業債権	6,305	リ ー ス 債 務	224
原 材 料 及 び 貯 蔵 品	1,581	未 払 金	34,376
前 払 費 用	928	関係会社未払金	5,358
関係会社未収入金	9,249	設 備 関 係 未 払 金	7,979
そ の 他	1,601	未 払 費 用	6,933
貸 倒 引 当 金	△ 6	未 払 法 人 税 等	9,456
固 定 資 産	110,879	未 払 消 費 税 等	2,961
有 形 固 定 資 産	97,096	契 約 負 債 金	5,021
建 物	62,488	賞 与 引 当 金	2,782
構 築 物	9,846	棚卸資産処分損失引当金	4
機 械 及 び 装 置	15,875	資 産 除 去 債 務	252
工具、器具及び備品	8,109	そ の 他	444
リ ー ス 資 産	304	固 定 負 債	5,843
建 設 仮 勘 定	472	リ ー ス 債 務	168
無 形 固 定 資 産	435	賞 与 引 当 金	189
の れ ん	435	役 員 賞 与 引 当 金	1
投 資 そ の 他 の 資 産	13,346	退 職 給 付 引 当 金	1,425
長期繰延営業債権	5,497	役 員 退 職 慰 労 引 当 金	125
繰 延 税 金 資 産	7,819	資 産 除 去 債 務	3,932
そ の 他	730	負 債 合 計	123,164
貸 倒 引 当 金	△701	(純 資 産 の 部)	
		株 主 資 本	88,445
		資 本 金	100
		資 本 剰 余 金	619
		資 本 準 備 金	219
		そ の 他 資 本 剰 余 金	400
		利 益 剰 余 金	87,726
		そ の 他 利 益 剰 余 金	87,726
		繰 越 利 益 剰 余 金	87,726
		純 資 産 合 計	88,445
資 産 合 計	211,610	負 債 ・ 純 資 産 合 計	211,610

(記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。)

損 益 計 算 書

〔2023年1月1日から〕
〔2023年12月31日まで〕

(単位：百万円)

科 目	金 額	
売 上 高	259,692	381,989
直 営 店 舗 売 上 高 フ ラ ン チ ャ イ ズ 収 入	122,297	
売 上 原 価	235,614	310,066
直 営 店 舗 売 上 原 価 フ ラ ン チ ャ イ ズ 収 入 原 価	74,452	
売 上 総 利 益		71,922
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費		29,932
営 業 利 益		41,990
営 業 外 収 益		1,844
受 取 利 息	70	
業 務 受 託 収 入	569	
受 取 補 償 金	39	
貸 倒 引 当 金 戻 入 額	0	
受 取 保 険 金	133	
補 助 金 収 入	163	
受 取 報 奨 金 他	250	
そ の 他	617	
営 業 外 費 用		2,041
支 払 利 息	245	
店 舗 用 固 定 資 産 除 却 損 他	1,543	
そ の 他	251	41,793
経 常 利 益		
特 別 利 益		
固 定 資 産 売 却 益	78	
特 別 損 失		
固 定 資 産 除 却 損 失	652	2,222
減 損 損 失	1,568	
固 定 資 産 売 却 損 失	1	
税 引 前 当 期 純 利 益		39,649
法 人 税 、 住 民 税 及 び 事 業 税	12,681	13,652
法 人 税 等 調 整 額	2,976	
法 人 税 等 還 付 税 額	△2,006	
当 期 純 利 益		25,997

(記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。)

中小小売商業振興法(抜粋)

(特定連鎖化事業に係る規定)

中小小売商業振興法第11条第1項では、「特定連鎖化事業を行う者は、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」ことを定めています。

- 1 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
- 2 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項
- 3 経営の指導に関する事項
- 4 使用させる商標、商号その他の表示に関する事項
- 5 契約の期間並びに契約の更新及び解除に関する事項
- 6 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)令和4年4月1日改正

(特定連鎖化事業の運営の適正化)

第10条 法第11条第1項第6号の経済産業省令で定める事項は、次のとおりとする。

1. 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
2. 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つ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
3. 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つて有している者の名称及び事業の種類
4. 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
5. 当該特定連鎖化事業を行う者の当該事業の開始時期
6. 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
7. 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
8. 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つ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つた者から提起された訴えの件数
9. 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
10. 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

11. 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
12. 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
13. 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
14. 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ってはその時期及び方法
15. 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る利率又は算定方法その他の条件
16. 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、当該利息に係る利率又は算定方法その他の条件
17. 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
18. 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11条 法第11条第1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。

1. 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
2. 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
3. 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
4. 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
5. 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
- 6. 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つた契約に係る加盟者の店舗の数
- 7. 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
- 8. 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

「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ことが期待されている。

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をすることは、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(外部サイトへリンク 新規ウインドウで開きます)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「ロイヤルティー」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(外部サイトへリンク 新規ウインドウで開きます)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(外部サイトへリンク 新規ウインドウで開きます)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] ロイヤルティーの算定方法に関し、必要な説明を行わないことにより、ロイヤルティー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ーとする場合(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ー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ーの額が高くなる。

[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ー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ー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ー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ことをないよう、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ー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、ロイヤルティーの額が高くなり、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な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。

(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。

「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(Sample)

項 目	頁 数	確 認 チェック ✓
マクドナルドへの加盟を希望される方へ	2	
第Ⅰ部 日本マクドナルド株式会社とマクドナルドのハンバーガー・レストラン・チェーンのフランチャイズ・システムについて	5	
1. 当社のミッション	5	
2. 会社概要 社名・所在地・資本金・設立・事業内容・他に行っている事業の種類・事業の開始・主要株主・主要取引先銀行・従業員数・本部の子会社の名称及び事業の種類・所属団体・沿革等	7	
3. 役員一覧	10	
4. 直近4事業年度の貸借対照表及び損益計算書	10	
5. 出店状況	10	
6. 加盟店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店の店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に解除された契約に係る加盟店の店舗数 ・直近事業年度の各事業年度内に更新された契約に係る加盟店の店舗数及び更新されなかった契約に係る加盟店の店舗数	10	
7. 訴訟件数	11	
8. 加盟店の店舗のうち、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	11	
第Ⅱ部フランチャイズ契約の要点	12	
1. 契約の名称等	12	
2. 売上・収益予測についての説明	12	
3. 加盟に際し支払う金銭に関する事項	13	
4. 売上等の送金義務の有無	14	
5. 加盟店に対する金銭の貸付・貸付のあっせん等における与信利率	14	
6. 加盟店に対する商品の販売条件に関する事項	14	
7. 経営の指導に関する事項	15	
8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項	16	
9. 契約期間、再契約および契約解除に関する事項	16	

項 目	頁 数	確 認 チェック ✓
10. 加盟店が定期的に支払う金銭に関する事項	21	
3. 11. 店舗の営業時間・営業日・休業日に関する義務等	25	
12. テリトリー権の有無	25	
13. 競業禁止義務の有無	25	
14. 秘密保持義務の有無	25	
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務	26	
16. 契約違反をした場合の違約金(金額)、その他の義務に関する事項等	26	
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無及びその内容等	26	
18. 加盟店、FCオーナーに課するその他の義務	26	
19. 契約上の地位等の譲渡もしくは、処分禁止	27	
20. 連帯保証	27	
21. 株式保有に関して	28	
次のステップ	28	
直近3事業年度の貸借対照表及び損益計算書	32	
中小小売商業振興法(抜粋)	40	
中小小売商業振興法施行規則(抜粋)	40	
「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」	43	

年 月 日

私(加盟希望者またはFCオーナー(オーナーオペレーター))は、【フランチャイズ契約の要点と概説 作成日 2024 年 6 月 1 日版】に基づいて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日本マクドナルド株式会社説明担当者から説明を受け、理解しました。自らの理解のもと確認チェックを自署しました。

加盟希望者 または FCオーナー(オーナーオペレーター) 氏名_____印

日本マクドナルド株式会社 説明担当者 氏名_____印

- * 上記確認後、上記 2 名が「フランチャイズ契約のためのチェックリスト」に署名、捺印(サイン)をした後、コピーを説明担当者にお渡し願います。(原本は、加盟希望者または FC オーナーが保有願います)
- * フランチャイズ契約の要点と概説に関しては、原則として毎年 6 月頃を目処に改訂しております。フランチャイズ契約の要点と概説は、一般社団法人 日本フランチャイズチェーン協会のホームページ にて閲覧可能です。