

# 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



作成日 2024年8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

株式会社 ゴルフ・ドゥ



## フランチャイズ契約のご案内

---

株式会社 ゴルフ・ドゥ FC事業本部

〒338-0001

埼玉県さいたま市中央区上落合 2-3-1

TEL (048) 851-3111 (代表)

FAX (048) 851-3456

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」という)及び中小小売商業振興法施行規則(以下「施行規則」という)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方の資料を読んだり第三者にも相談したりするなど、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、ご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・システム一般の事や、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

東京都港区虎ノ門三丁目6番2号 第2秋山ビル1F

TEL (03) 5777-8701 (代表)

この案内は、2023年7月1日に作成され、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、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。

## ゴルフドゥ！へ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「ゴルフドゥ！」の名のもとに中古ゴルフクラブの買取り、販売を主たる営業目的とする「ゴルフドゥ！」のフランチャイズ・システムを展開しております。当チェーンの店舗は、ゴルフクラブリユース業としての数々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に、「ゴルフドゥ！」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「ゴルフドゥ！」とは異なる独自の経営手法を重視され、「ゴルフドゥ！」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、「ゴルフドゥ！」への加盟をお勧めできません。

当社の「ゴルフドゥ！」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、POSシステム（販売・買取）、受発注システム等の整備に多額の投資を行い、物流、データ管理、店舗指導など、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費用を支出しています。

一方、加盟店は「ゴルフドゥ！」の理念を共有し、フランチャイズ加盟契約書で定めたルールを守り、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。事業資金の調達、従業員の採用・教育・育成は加盟店の責任において行っていただきます。

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「ゴルフドゥ！」の成功の鍵なのです。経営をされる加盟店の成功が当社の成長の源でもありますので、当社の経営努力は加盟店の運営支援が中心となります。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。

以上の趣旨にご賛同いただける方は、次のページへお進みください。

## 目 次

項 目	頁	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
フランチャイズ契約のご案内	2		
「ゴルフドゥ！」への加盟を希望される方へ	3		
第Ⅰ部 (株)ゴルフ・ドゥと「ゴルフドゥ！」システムについて	7		
1. わが社の会社理念			
2. 本部の概要 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	8	規則第 10 条第 2 号 〃 第 10 号第 5 号 〃 第 10 号第 1 号 〃 第 10 号第 3 号	
3. 会社組織図	12		
4. 役員一覧	12	規則第 10 号第 1 号	
5. 直近 3 事業年度の貸借対照表及び損益計算書	13	規則第 10 号第 4 号	
6. 売上・出店状況（直近 3 事業年度加盟店数の推移）	15	規則第 10 号第 6 号、11 条 6 号イ	
7. 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 事業年度の各年度内に解除された契約に係る店舗数 ・ 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及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 号第 6 号ロ 〃 第 11 号第 6 号ハ 〃 第 11 号第 6 号ニ	
8. 訴訟件数	16	規則第 10 号第 7 号	
第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点	17		
1. 契約の名称等			
2. 売上・収益予測についての説明	17		2-(2)-イ、2-(3)- ①
3. 加盟に際しお支払いいただく金銭に関する事項 ①金銭の額または算定方法 ②性質 ③お支払いいただく時期	17	法 11 条 1 号、規則 11 号 1 号イ～ホ	2-(2)-ア③

④お支払いいただく方法			
⑤当該金銭の返還の有無及び条件			

目次 (つづき)

項目	頁	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
4. オープンアカウント等の送金	19	規則第10条第13号	3-(1)-イ-②
5. オープンアカウント等の与信利率	19	規則第10条第14号・15号	2-(2)-ア⑤
6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項 ①加盟者に販売またはあつせんする商品の種類 ②商品等の供給条件 ③配送日・時間・回数に関する事項 ④仕入先の推奨制度 ⑤発注方法 ⑥売買代金の決済方法 ⑦返品 ⑧在庫管理等 ⑨販売方法 ⑩商品の販売価格について ⑪許認可を要する商品の販売について	19	法11条2号、 規則11条2号イ、ロ	2-(2)-ア① 3-(1)-ア 3-(3)
7. 経営の指導に関する事項	20	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	21	法11条4号、規則11条4号イ、ロ	
9. 契約期間、契約の更新及び契約解除に関する事項 ①契約期間 ②契約の更新の条件及び手続き ③契約解除の条件及び手続き ④契約解除によって生じる損害賠償の額または算定方法等	21	法11条5号、 規則11条5号イ～ハ	2-(2)-ア⑦イ 2-(3)-④ 3-(1)-イ-④
10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項 ①金銭の額または算定方法 ②その他徴収する金銭があれば記入	23	規則第10条12号、 「第11条7号イ～ニ	2-(2)-ア④
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日	24	規則第10条第8号	
12. テリトリー権の有無	25	「第10条第9号	2-(2)-ア⑧
13. 競業禁止義務の有無	25	「第10条第10号	3-(1)-ア
14. 守秘義務の有無	25	「第10条第11号	
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務	25	「第10条第16号	

16. 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	26	「 第10号第17号	
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等	26		2-(2)-ア⑥
18. 暴力団等反社会的勢力の排除等	26		
後記1. 「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	27		
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	30		
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 考え方について（公正取引委員会）	33		

## 第 I 部

### 株式会社ゴルフ・ドゥと「ゴルフドゥ！」システムについて

#### 1. わが社の会社理念

---

##### (1) 会社理念

“「ゴルフドゥ！」ブランドを通して、世界の人々に夢と感動と心の満足を提供する”

ゴルフは大人から子供まで、家族みんなで楽しめるスポーツといえます。  
私たちは、ゴルフというスポーツを通して多くの人たちの心が豊かになり、  
より楽しい生活を提案できる  
今までにない、新しいスタイルのエンターテインメント企業を目指します。

##### (2) 行動規範・指針

###### ① 基本姿勢

私たちは、法令を遵守し、社会のルールを守り、高い倫理観をもって行動します

###### ② お客様に対して

私たちは、ホスピタリティマインドを追求し、最大級の信頼と安心をお届けできるように努力をします

###### ③ 公正、透明、自由な競争ならびに適正な取引について

私たちは、相互信頼に基づき、公正で自由な取引を行います。また、F C加盟オーナーや加盟企業及び取引企業の方々とお互いに契約や約束を遵守し、深い信頼関係を築きながら「ゴルフドゥ！」のお客様に均一のサービスを提供し、共存共栄を図っていきます。

###### ④ 企業情報の積極的、かつ公正な開示について

私たちは、適時・正確な情報開示を行い、経営の透明性を高め、継続的に企業価値の増大を目指します

###### ⑤ 人権の尊重と安全な職場環境について

私たちは、個人の人権を尊重し、健康的でかつ安全な職場環境の維持に努めます

###### ⑥ 社会・地域、環境問題への取組みについて

私たちは、クラブのリユースを中心にゴルフを広く国民に普及させ、余暇の過ごし方の充実と健康増進に寄与し、あわせて地球環境の保護に最善を尽くします

## 2. 本部の概要

---

(1) 社名	株式会社ゴルフ・ドゥ (GOLF・DO CO,LTD.)
(2) 所在地	〒338-0001 埼玉県さいたま市中央区上落合2丁目3番1号 TEL (048) 851-3111 FAX (048) 851-3456 URL <a href="https://www.golfdco.jp/">https://www.golfdco.jp/</a>
(3) 資本金	5億1,583万円(2023年3月31日現在)
(4) 設立	2000年4月
(5) 株式公開	名古屋証券取引所ネクスト市場 証券コード3032 (2006年4月6日上場)
(6) 事業内容	中古ゴルフクラブの買取り・販売を主たる営業目的とする 「ゴルフドゥ!」直営店及び同フランチャイズチェーンの 本部運営
(7) 他にしている事業の種類	ゴルフ用品の卸販売事業 アパレル 小売物販店舗フランチャイズ運営
(8) 主要株主	松田 芳久(当社代表取締役会長)
(9) 主要取引銀行	埼玉りそな銀行、商工組合中央公庫、武蔵野銀行、足利銀行、 みずほ銀行、常陽銀行、徳島大正銀行
(10) 社員数	128名(2024年3月31日現在)
(11) 本部の子会社の名称及び事業の種類等	スクエアツウ・ジャパン株式会社(埼玉県さいたま市) The Golf Exchange,Inc.(米国)

### 【沿革】

1999年3月

株式会社ボックスグループの新規事業として「ゴルフドゥ!」1号店を  
浦和市(現さいたま市浦和区)にオープン

2000年4月

株式会社 ゴルフ・ドゥ 設立

2000年5月

株式会社 ボックスグループより『ゴルフドゥ!』のフランチャイズ事業及び直営店にかかる営  
業を譲り受け、同事業を開始



2000年6月

本店を浦和市から与野市（現さいたま市中央区）に移転

2004年6月

株式会社 ティーバイティーと愛知県のエリア FC 契約を締結

2004年7月

ゴルフドゥ！草加店オープン（直営：埼玉県）

2005年1月

ゴルフドゥ！多摩ニュータウン店オープン（直営：東京都）

2005年3月

松早商事株式会社と長崎県のエリア FC 契約を締結（現在の締結先は株式会社 COCO アドバンス）

2005年4月

ゴルフドゥ！深谷店オープン（直営：埼玉県）

2005年6月

ゴルフドゥ！花小金井店オープン（直営：東京都）

2005年8月

ジェスネット株式会社と北海道のエリア FC 契約を締結（現在の締結先はGLAD株式会社）

2005年10月

有限会社シンクコーポレーション（現株式会社シンク）と四国のエリア FC 契約を締結

2006年3月

ゴルフドゥ！オンラインショップ開設 <https://www.golfdo.com>

2006年4月

名古屋証券取引所セントレックス（現ネクスト市場）に上場

2006年8月

ゴルフドゥ！川越店オープン（現ゴルフドゥ！NEXT川越店 直営：埼玉県）

2007年10月

ゴルフドゥ！水戸店オープン（直営：茨城県）

2008年2月

ゴルフドゥ！大宮丸ヶ崎店オープン（直営：埼玉県）

2008年6月

ゴルフドゥ！武蔵村山店オープン（直営：東京都）

2008年7月

ゴルフドゥ！新大宮バイパス浦和店オープン（直営：埼玉県）

2008年9月

ゴルフドゥ！ GLOBO 蘇我店オープン（直営：千葉県）

2009年2月

ゴルフドゥ！柏店オープン（直営：千葉県）

2010年2月

プロゴルファー 江連 忠 選手とイメージキャラクター契約を発表

2010年5月

スクエアツウ・ジャパン 株式会社を子会社化

2010年10月

ゴルフドゥ！横浜町田インター店オープン（直営：東京都）

2011年8月

児童虐待防止全国ネットワーク オレンジリボン運動支援企業に認定

2013年4月

ゴルフドゥ！環七練馬店オープン（直営：東京都）

2014年3月

ゴルフドゥ！宇都宮鶴田店オープン（直営：栃木県）

2015年2月

プロゴルファー 江澤 亜弥 選手・関 雅史 選手とイメージキャラクター契約を発表

2015年6月

ゴルフドゥ！厚木店オープン（直営：神奈川県）

2017年4月

中古ゴルフウェアサイト「ゴルフウェアユーズド」を開設

<https://www.golfwear-used.shop>

2018年10月

ゴルフドゥ！成田美郷台店オープン（直営：千葉県）

2019年4月

シューラルー イオン栃木店（栃木）オープン

2019年6月

ゴルフドゥ！イオンタウン加古川店（兵庫県）FC 店より直営店に転換

2020年11月

ゴルフドゥ！福岡有田店 / 春日店（福岡県）、佐賀北店（佐賀県）、熊本南店 / 菊陽バイパス店（熊本県）、東大分店（大分県）FC 店より直営店に転換

2022年1月

コーポレートロゴを一新

2022年1月

ゴルフドゥ！NEXT さいたま三室店オープン（直営：埼玉県）

2023年8月

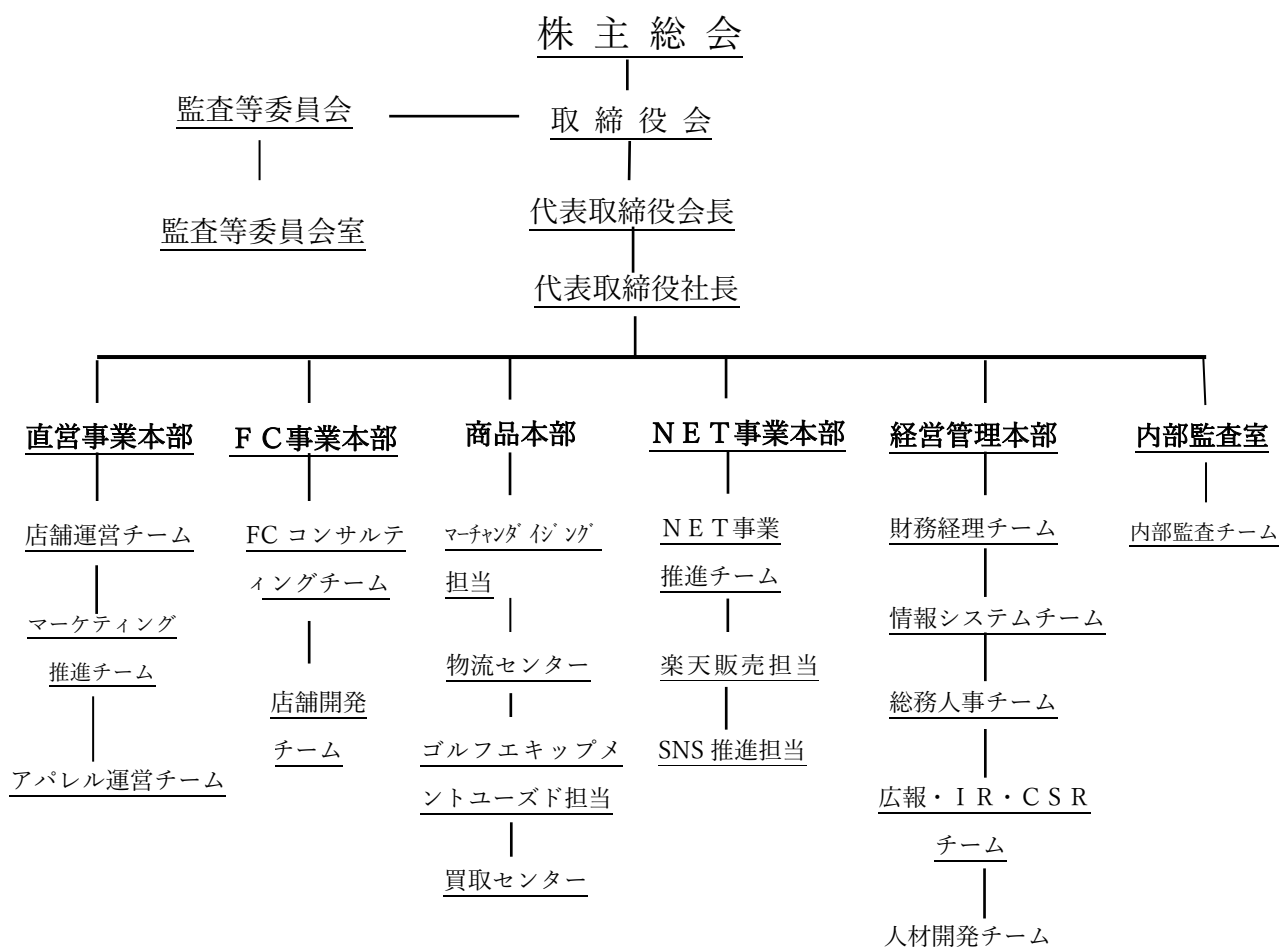
ゴルフ ドゥ 中古クラブ楽天市場店オープン

2023年9月

ゴルフドゥ！STUDIO レッスン&フィッティングスタート

2023年12月

### 3. 会社組織図



### 4. 役員一覧

代表取締役会長	松田 芳久
代表取締役社長	佐久間 功
取締役（監査等委員）	小澤 幸乃
社外取締役（監査等委員）	志村 孝典
社外取締役	島田 知子
社外取締役（監査等委員）	西野 秀明

直近3事業年度の貸借対照表及び損益計算書貸借対照表

連結貸借対照表

(単位：千円)

科 目	第 35 期 2022 年 3 月期	第 36 期 2023 年 3 月期	第 37 期 2024 年 3 月期
(資産の部)			
流動資産	2,602,899	2,501,812	2,567,667
固定資産	758,792	789,149	805,594
資産合計	3,362,344	3,291,202	3,373,261
(負債の部)			
流動負債	1,772,212	1,579,446	1,669,426
固定負債	800,362	867,501	902,164
負債合計	2,572,574	2,446,947	2,571,591
(資本の部)			
資本金	515,838	515,838	515,838
資本剰余金	169,240	169,240	169,240
利益剰余金	124,171	152,879	76,659
自己株式	△98,208	△98,208	△98,208
株主資本合計	711,042	739,750	663,530
負債・純資産合計	3,362,344	3,291,202	3,373,261

## 連結損益計算書

(単位：千円)

科 目	第 35 期 2022 年 3 月期	第 36 期 2023 年 3 月期	第 37 期 2024 年 3 月期
〔経常利益の部〕 (営業損益の部)			
売上高	5,731,039	6,058,108	5,773,318
売上原価	3,520,364	3,815,14	3,604,024
販売費及び一般管理費	1,966,191	2,157,613	2,170,578
営業利益又は営業損失 (△)	244,482	84,680	△1,283
(営業外損益の部)			
営業外収益	18,049	18,219	13,657
営業外費用	14,019	13,239	49,916
経常利益又は経常損失 (△)	248,513	89,660	△37,543
〔特別損益の部〕			
固定資産除去損	4,170	1,838	1,518
税金等調整前当期純利益 又は税金等調整前当期純 損失 (△)	233,658	87,822	△39,061
法人税、住民税及び事業 税	7,828	61,686	9,524
法人税等調整額	△2,029	△15,103	2,568
当期純利益又は当期純損 失 (△)	227,860	41,239	△51,155
前期繰越利益	—	—	—
期末処分利益	—	—	—

## 5. 売上・出店状況 : 加盟店・直営店別

---

### (1) 全店売上高推移

(単位：千円)

	加盟店	直 営	合 計
2022年3月期	5,003,410	4,019,217	9,022,627
2023年3月期	5,008,700	4,171,870	9,180,570
2024年3月期	4,735,533	4,236,895	8,972,428

### (2) 店舗数推移

	加盟店	直 営	合 計
2022年3月期	51	25	76
2023年3月期	53	24	77
2024年3月期	48	24	72

※休店1店

## 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者の店舗数

年 度	新規に営業を開始した加盟者の店舗数
2022年3月期	2
2023年3月期	4
2024年3月期	0

※ 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者の店舗数

年 度	契約を途中で終了した加盟者の店舗数
2022年3月期	0
2023年3月期	3
2024年3月期	5

※ 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及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
2022 年 3 月期	5	0
2023 年 3 月期	8	1
2024 年 3 月期	4	0

## 7. 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もの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
2020 年 3 月期	0	0
2021 年 3 月期	0	0
2022 年 3 月期	0	0
2023 年 3 月期	0	0
2024 年 3 月期	0	0



## 第Ⅱ部

### フランチャイズ契約の要点

#### 1. 契約の名称等

- (1) フランチャイズ加盟契約
- (2) POSシステム使用許諾契約
- (3) POS機器保守契約
- (4) オンラインショップ利用規約

#### 2. 売上・収益予測についての説明

##### (1) 物件調査

加盟希望者の開業希望店舗物件の調査を行っています。

視界性、C/G評価、建物評価、アプローチ評価等に関する詳細な立地調査を行い、その結果に対する物件調査報告書を提示いたします。

##### (2) 利益計画

立地調査結果に基づき、売上高（平均売上）を想定いたします。

想定した売上金額より、3期利益計画、業績シミュレーション等を行い、加盟者との意思合意のうえ、出店を決定いたします。

尚、これは売上を保証するものではありません。

#### 3. 加盟に際しお支払いいただく金銭に関する事項

##### (1) 金銭の額または算定方法

① -1 加 盟 金 (Aタイプ売場面積 100坪以下)  
300万円 (※2店目以降 250万円)

① - 2 加 盟 金 (Bタイプ売場面積 100坪以上)  
500万円 (※2店目以降 450万円)

① - 3 加 盟 金 (Cタイプ売場面積 50坪未満)  
200万円

① - 4 加 盟 金  
(50打席以上のゴルフ練習場が加盟する場合) 100万

① - 5	加 盟 金	(50 打席未満のゴルフ練習場が加盟する場合) 50 万円
②	保 証 金	100 万円
③	研 修 費 用	50 万円 (10 日間 2 名まで、3 名以上は別途)
④	オープンバイザー費用	50 万円 (1 名 1 日 5 万円)
⑤	設 計 デ ザ イ ン 料	30 万円
⑥	P O S シ ス テ ム 導 入 費 用	360 万円
⑦	オープン商品・備品代金	※別途概算見積を提示
⑧	オープン販促関連費用	※別途概算見積を提示

(2) 性質

①	加 盟 金	・ 商標の使用料 ・ テリトリー料 ※練習場パッケージは除く ・ 契約時に開示するノウハウ
②	保 証 金	商品、備品代金等に対する担保としての 預託金
③	研 修 費 用	店舗の運営に必要な知識・技能の研修の受講 実地研修の費用 (食費・宿泊費・交通費は、加盟者の負担)
④	オープンバイザー費用	開業時の店舗運営フォローおよびスタッフ教育
⑤	設 計 デ ザ イ ン 料	内外装の意匠及び設計当社管理料として
⑥	P O S シ ス テ ム 導 入 費 用	POS、PC1 台および周辺機器ハードウェア 代金約 160 万・ソフトウェア初期導入費用 200 万 (設置代金含む)
⑦	オープン商品・備品代金	開業時の販売用商品及び備品代金
⑧	オープン販促関連費用	開業時の広告及びその他販促活動における 費用

(3) お支払いの時期

A、C タイプ及びゴルフ練習場の場合

- (第 1 回) フランチャイズ契約の締結後すみやかに 500 万円
- (第 2 回) 開業後 1 週間以内 開業費用の残金

B タイプ

- (第 1 回) フランチャイズ契約の締結後すみやかに 700 万円
- (第 2 回) 開業後 1 週間以内 開業費用の残金

(4) お支払い方法

指定金融機関口座へお振込みいただきます。

(5) 当該金銭の返還の有無及び条件

保証金は、フランチャイズ契約が終了し、債権債務を清算した後、残金を返却します（ただし、中途解約、加盟者に解除原因のある契約解除による契約終了の場合を除きます）。その他、商品の不良品の交換等を除き、加盟時の加盟金等は、いかなる場合でも返却いたしません。

#### 4. オープンアカウント、売上金等の送金

---

オープンアカウントは実施していません。

#### 5. オープンアカウント、金銭の貸付・貸付のあっせん等の与信利率

---

オープンアカウントは実施していません。

#### 6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項

---

(1) 加盟店に販売またはあっせんする商品の種類

- ・ゴルフクラブ（中古クラブ、主要メーカー新品クラブ）
- ・用品（ボール・グローブなど）
- ・営業用備品・消耗品等
- ・レイアウト作成および什器・カウンター
- ・内装・外装、看板工事
- ・オープンチラシの作成

(2) 商品等の供給条件

（初期在庫は、本部にて準備します。）

- ・オープン後、中古クラブは自店で一般顧客からの自店買取りにより仕入れていただきます。
- ・新品クラブ、販売備品（ボールやグローブなど）および特価商品は、本部より随時紹介

(3) 配送日・回数・配送規定に関する事項

当社物流センターからの配送は、月曜日から金曜日の平日に随時出荷いたします。

問屋・メーカー直送商品においては、商品本部へ確認をお願いします。

また、注文商品の納品に対して、送料が掛かる場合があります。

(4) 仕入先の推奨制度

なし

(5) 発注方法

本部専用フォーマットを使い発注します。商品の案内は、メールにて商品情報や特価商品などの案内を行います。注文はインターネット及びファクシミリで行います。

(6) 売買代金の決済方法

原則として、毎月末日締め、翌月 15 日までに、当社指定の金融機関口座に振込んでいただきます。

(7) 返品

新品商品が不良品であった場合は、返品交換を行います。中古商品が不良品であった場合は、返品のみとなります。(中古過剰在庫は本部ですべて買い取ります。)

(納品後 1 週間以内の商品が対象)

(8) 在庫管理等

POS システムにて、在庫管理を行っています。

(9) 販売方法

店頭販売及び店舗間取次販売まっすぐネット、インターネットによる販売

(10) 商品の販売価格について

販売・買取りに関する参考基本価格を POS 上で検索することができます。

商品の状態、店舗の在庫状況、地域性を考慮した価格で販売・買取価格を設定することができます。

(11) 許認可を要する商品の販売について

中古商品の売買に関し、古物営業許可証(古物商)が必要となります。

## 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

加盟に際して、開業前に 10 日間の本部及び店舗において研修を実施いたします。

(参加は 2 名を必須としており、交通費・宿泊費は参加者の負担となります。)

(2) 加盟に際して行われる研修の内容

① 業界の現状と今後

② 当社の基本理念、基本方針

③ 店舗運営の全般

・接客サービス

・クリンリネス

・POS オペレーショントレーニング

・バックヤード管理

・ストアマネジメント (スタッフマネジメント、数値管理等)

・メンテナンス研修 他

④ 店舗内研修 (OJT)

(3) 加盟店に対する継続的な経営指導の方法

当社社員（フィールドコンサルタント）による巡回指導を行います。

（交通費・宿泊費は当社が負担します。）

## 8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項

---

(1) 当該使用させる商標、商号その他の表示

加盟契約によって、加盟者に使用していただく商標、サービス・マークとロゴは、次のとおりです。

（商標登録第 6569256 号）



その他、取扱商品ごとに当社の指定する標章を使用していただきます。

(2) 当該表示の使用についての条件

- ① 開業日より契約終了までの間、契約書に記載された特定の店舗において加盟店経営のためにのみ使用を許諾します。また、当社の定めるものについては、開業日より契約終了日までの間使用を義務付けます。
- ② 契約が終了したときは、直ちにこれらの使用を中止し、店舗・看板・造作物等に表示されたすべての商標等をすみやかに除去抹消しなければなりません。

## 9. 契約期間、契約の更新及び契約解除に関する事項

---

(1) 契約期間

開業日より満 5 年間。

(2) 契約の更新の要件及び手続き

- ① 契約満了日より 6 ヶ月前までに両当事者のいずれかにより、その相手方に対し書面による更新拒絶の申し入れがない場合、契約は期間満了後更に 5 年間延長され、以後も同様とします。
- ② 前項により契約を更新する場合、加盟者は更新料として加盟金の 20%の金額を本部へ支払います。

(3) 契約解除の条件及び手続き

加盟者が次の各号の一つに該当する事由が生じたときは、本部は何ら催告を要せず

に契約を解除することができるものとします。

- ① 破産・民事再生・会社整理・特別清算、もしくは会社更生に関する手続きの開始を自ら申し立て、または申し立てを受けたとき
- ② 債権者から仮差し押さえ等の保全手続き、または執行手続きに関する申し立てを受けたとき
- ③ 手形交換所の不渡り処分を受けたとき
- ④ 代表者が禁固以上の刑に処せられたとき
- ⑤ 代表者が禁治産または準禁治産宣言を受けたとき
- ⑥ 代表者の死亡等により経営を継続することが困難であると本部が判断したとき
- ⑦ 本契約及びその他これらに関連する一切の契約・規定等に基づく義務に違反し、本部の改善指示に従わなかったとき
- ⑧ 古物営業の許可取消の処分を受けたとき
- ⑨ ロイヤリティに関して不正申告をし、またはこれに類する行為があったとき
- ⑩ フランチャイズ・システム全体の信用を著しく低下させたとき
- ⑪ 他のフランチャイジーに対し、フランチャイズ・システムからの脱退を強要するなど、フランチャイズ・システムの秩序を乱す行為が見受けられたとき
- ⑫ 競合するおそれのある事業またはフランチャイズチェーン等と、直接または間接を問わず提携、出資等の利害関係を新たにもったとき
- ⑬ 支払いの停止、遅延及び不能状態等によりその資産状態が悪化したものと本部が判断したとき

#### (4) 契約解除によって生じる損害賠償の額または算定方法、その他義務の内容等

##### ① 損害賠償の額

加盟者に解除原因のある契約解除の場合、保証金は返還されません。また、解除原因に基づき本部に生じた損害が保証金額を上回る場合、その損害額を請求いたします。中途解約の場合は、6ヶ月以上前に申し出をしたうえで、次の解約金をお支払いいただくことが必要となります。(ただし、当社がやむを得ないと判断する理由があり、双方合意のうえ中途解約する場合は、この限りではありません)。

イ) 開店日から解約日までが36ヶ月未満の場合、

平均月間ロイヤリティの4ヶ月分相当額

ロ) 開店日から解約日までが36ヶ月以上の場合、

平均月間ロイヤリティの2ヶ月分相当額

##### ② その他義務

A) 店舗、看板、ポール等からの商標、標章類の他、ゴルフドゥ！店と誤認する一切の表示物の除去

B) POSシステムのソフトウェアの消去及び各種マニュアル等の他、本部から

の貸与物の返還

C) ゴルフドゥ！店との関連性を示す什器、備品、制服等の破棄処分

## 10. 加盟者が定期的に支払う金額に関する事項

---

(1) お支払いいただく金銭の額または算定方法

① ロイヤリティ

i) 月額売上高が 200 万円以下の場合、固定費月額 10 万円。

ii) 月額売上高が 200 万円を超え、1,000 万円以下の場合、月額売上高より 200 万円を減じた金額の 3%額を、固定費 10 万円に加算した金額。

iii) 月額売上高が 1,000 万円を超えた場合、月額売上高より、1,000 万円を減じた金額の 2%額に、固定額 10 万円と月額売上高 200 万円を超え 1,000 万円以下の金額の 3%を加算した金額 (月額 24 万円)。

iv) ゴルフ練習場加盟の場合、固定費月額 15 万円。(※① - 5 加盟は 10 万円)

② データ処理費

i) 月間売上高が 500 万円未満の場合月額 35,000 円

ii) 月間売上高が 500 万円以上の場合月額 50,000 円

③ データ運用費

月額 20,000 円

④ POS 機器保守料(NEC 保守契約により機種高騰による金額変更可能性あり)

月額 17,000 円 (各 1 台につき、POS 15,000 円、PC 2,000 円)

⑤ 共通販促関連費

i) 共通宣伝費 月額 150,000 円 (※① - 5 加盟は 100,000 円)

ii) 販売促進費 月額 100,000 円 (100 店舗までは免除)

⑥ ゴルフドゥ！オンラインショッピング利用料

1. 月額売上高が 10 万円を超えた場合、月額売上高より 3%額の金額

2. 注文一件ごとの一部送料負担金

(本部契約配送業者送料条件変更により変動いたします。)

3. 楽天 ID 決済、アマゾン ID 決済、コンビニ決済などの他社決済システム利用料

4. 楽天など他社サイトとの連携による販売手数料および本部事務手数料

⑦ 自店発行ポイントの精算

付与、使用の差額分を月ごとに精算いたします。

(2) 金銭の性質

① ロイヤリティ

継続的な商標類の使用料及び運営指導料

- ② データ処理費  
POSシステムに付帯する各種データの加工・整備・通信などの費用
- ③ データ運用費  
POSシステム及び店舗間ネット管理運用費
- ④ POS機器保守料  
POS機器を正常かつ円滑に使用できるように本機器の保守契約に従い保守を行います。
- ⑤ 共通販促関連費
  - イ) 共通宣伝費  
「ゴルフドゥ！」チェーン全店のイメージアップのために実施される共通宣伝の費用の一部として
  - ロ) 販売促進費  
キャンペーン販促品を含めた販売促進費用
- ⑥ 「ゴルフドゥ！」オンラインショッピング利用料  
「ゴルフドゥ！」オンラインショップの運営使用料

(3) 支払い時期

- ① ロイヤリティ  
固定費は当月分を当月 15 日までに、また変動ロイヤリティは、前月該当分を当月 15 日までに支払う
- ② データ処理費  
前月該当分を、当月 15 日までに支払う
- ③ データ運用費  
当月該当分を当月 15 日までに支払う
- ④ POS機器保守料  
当月分を、当月 15 日までに支払う
- ⑤ 共通販促関連費  
当月分を当月 15 日までに支払う
- ⑥ 「ゴルフドゥ！」オンラインショッピング使用料  
前月該当分を、当月 15 日までに支払う

(4) 支払い方法

毎月末日に請求書を発行し、翌月 15 日までに本部の指定する金融機関口座に振り込んでいただきます。



## 1 1. 店舗の営業時間・営業日・休業日

---

店舗の営業日は年中無休とし、営業時間は午前 10 時から午後 9 時までとします。  
ただし、地域特性等により適正でない場合、協議のうえ、営業時間の変更ができます。

## 1 2. テリトリー権の有無

---

加盟者の加盟店舗を中心として A、C タイプは、人口 10 万人を保護商圏エリアとし、B タイプは人口 15 万人を保護商圏エリアとします。尚、練習場加盟の場合、保護商圏エリアは設定いたしません。該当商圏内には、当該加盟者以外の加盟者の加盟店舗もしくは当社の直営店舗の出店は行いません。ただし、人口 20 万人以上の都市は、別途条件となります。  
尚、商圏が重なるかどうかの判断は本部が行います。

## 1 3. 競業禁止の有無

---

加盟者（加盟者の株主・役員・従業員・嘱託職員・契約社員、及び加盟者の役員が所属する別会社、または加盟者の配偶者・子を含む）は、本契約の契約期間中及びこれら契約の終了後 2 年間は、「ゴルフドゥ！」店または当社に係る事業と同種または類似の事業を営むことはできません。また、新たにインターネットによる同種または類似の事業を営むこともできません。違反した場合、高額な違約金を申し受けます。

## 1 4. 守秘義務の有無

---

当社及び加盟者は、相手方の事前の承諾を得ずに相手方の機密事項を第三者に漏洩し、その他、本店舗及び「ゴルフドゥ！」店舗全店のための経営・運営に係る目的以外にこれを利用することはできません。

当社が加盟者に提供した各種マニュアル及び機密書類は、当社の所有に属し、加盟者に貸与されたものであり、加盟者はこれらを善良な管理者の注意をもって管理しなければなりません。

尚、従業員に関しても同様の守秘義務を保持させるものといたします。

## 1 5. 店舗の構造と内外装についての特別義務

---

「ゴルフドゥ！」店のチェーンストアイメージを統一するために、加盟者の費用をもって当

社の定める標準仕様・規格基準に従い、当社による店舗デザイン・店舗レイアウトを行い、これに従って建築、内外装工事、什器設備及び防犯機器の設置その他付帯工事を行うものとして  
います。

## 16. 契約違反をした場合の違反金、その他の義務に関する事項等

---

加盟者の責に基づく事由による本契約の解除及び中途解約により、「ゴルフドゥ！」店及び「ゴルフドゥ！」フランチャイズ・パッケージの信用を著しく傷つけ、当社に損害が生じた場合には、加盟者に対し全額の損害賠償を請求し、また、保証金の返還はなされないこととなります。尚、中途解約の場合には、6ヶ月以上前に申し出をしたうえで、次の解約金をお支払いいただくことが必要となります。（ただし、当社がやむを得ないと判断する理由があり、双方合意のうえ中途解約する場合は、この限りではありません）。

- 1) 開店日から解約日までが36ヶ月未満の場合、平均月間ロイヤリティの4ヶ月分相当額
  - 2) 開店日から解約日までが36ヶ月以上の場合、平均月間ロイヤリティの2ヶ月分相当額
- また、守秘義務違反、競業禁止義務違反がなされた場合には、それぞれ違約金を請求いたします。

## 17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等

---

補償制度はありません。

## 18. 暴力団等反社会的勢力の排除等

---

加盟者または加盟される代表者が暴力団、暴力団員、暴力団関係企業、総会屋、社会運動標ぼうゴロ、政治運動標ぼうゴロ、特殊知能暴力集団、その他反社会的勢力に該当しないことを表明いただき、かつ将来にわたっても該当しないことを確約していただきます。当社が該当性の調査を必要と判断した場合、その調査にご協力いただき、必要と判断する資料の提出をしていただきます。

加盟者または加盟される代表者が契約後、暴力団等反社会的勢力に属すると判断した場合、当社はただちに契約を解除し、違約金を請求いたします。

(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	確認 年月日	確認印	
			加盟希望者	説明者
フランチャイズ契約のご案内	2			
「ゴルフドゥ！」への加盟を希望される方へ	3			
第I部 ㈱ゴルフ・ドゥと「ゴルフドゥ！」システムについて	7			
1. わが社の経営理念				
2. 本部の概要 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	8			
3. 会社組織図	12			
4. 役員一覧	12			
5. 直近3事業年度の貸借対照表及び損益計算書	13			
6. 売上・出店状況（直近3事業年度加盟店数の推移）	15			
7. 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開始した加盟店の店舗数 ・ 直近3事業年度の各年度内に解除された契約に係る店舗数 ・ 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及び更新されなかった契約に係る加盟者の店舗数	15			
8. 訴訟件数	16			
第II部 フランチャイズ契約の要点	17			
1. 契約の名称等				
2. 売上・収益予測についての説明	17			
3. 加盟に際しお支払いいただく金銭に関する事項 ①金銭の額または算定方法、②性質、③支払いいただく時期、④お支払いいただく方法、⑤該金銭の返還の有無及び条件	17			

項 目	頁	確認 年月日	確認印	
			加盟希望者	説明者
4. オープンアカウント等の送金	19			
5. オープンアカウント等の与信利率	19			
6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項 ①加盟者に販売またはあっせんする商品の種類、 ②商品等の供給条件、③配送日・時間・回数に関する事項、④ 仕入先の推奨制度、⑤発注方法、⑥売買代金の決済方法 ⑦返品、⑧在庫管理等、⑨販売方法、⑩商品の販売価格につ いて、⑪許認可を要する商品の販売について	19			
7. 経営の指導に関する事項	20			
8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項	21			
9. 契約期間、契約の更新及び契約解除に関する事項 ①契約期間、②契約の更新の条件及び手続き、③契約解除の 条件及び手続き、④契約解除によって生じる損害賠償の額 または算定方法等	21			
10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項 ①金銭の額または算定方法、②その他徴収する金銭があ れば記入	23			
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日	24			
12. テリトリー権の有無	25			
13. 競業禁止義務の有無	25			
14. 守秘義務の有無	25			
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務	25			
16. 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	26			
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等	26			
18. 暴力団等反社会的勢力の排除等	26			
後記1. 「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	27			
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	30			
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 考え方について（公正取引委員会）	33			

(後記1)

年 月 日

## 「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

説明者

私 \_\_\_\_\_ は、フランチャイズ契約に関するチェックリスト説明確認書すべての項目を説明し、

加盟希望者 \_\_\_\_\_ の理解をいただきました。

説明者 \_\_\_\_\_ 印

加盟希望者

私 \_\_\_\_\_ は、フランチャイズ契約に関するチェックリスト説明確認書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 \_\_\_\_\_ 印

## 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

(令和四年四月一日施行)

### 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 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

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者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っ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。

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、又は販売をみつ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 契約解除によつ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つ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



(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について」(原文)

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を行うことは、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中心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」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のではないよう、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。

### （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供給している場合、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。