

フランチャイズ契約の要点と概説

中小小売商業振興法および中小小売商業振興法施行規則と
フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方について



2024年5月31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

JBNインターナショナル株式会社

フランチャイズ契約のご案内

JBNインターナショナル株式会社

〒181-0013

東京都三鷹市下連雀 3-35-1

ネオシティ三鷹 9F

所属部門 フランチャイズ事業部

氏名 中川 紀彰

TEL (0422) 71 - 3161

FAX (0422) 24 - 7718

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」といいます）、に従って当社が作成したものです。

フランチャイズ契約に際しては、この案内だけでなくできる限りたくさん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・システム一般のことや、フランチャイズ契約についての注意点等についてお知りになりたい方は、一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会へお問い合わせください。

一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会

〒105-0001

東京都港区虎ノ門三丁目6番2号

TEL (03) 5777-8701

この案内は 2024 年 5 月 31 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。

なお本資料は、当社の責任において作成したものであり、内容について提出先の承認を受けたものではありません。加盟に際して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。

BNI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「BNI」の名のもとに新しいマーケティング手法であるリファーマーケティングを、フランチャイズ・システムを通じて展開しております。

当社のフランチャイズ・システムは、リファーマーケティング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、ブランドイメージなどで統一され、メンバーさまに安心してご利用いただき、今日まで発展してまいりました。

フランチャイズ運営で一番大切なことは、「統一性」です。メンバーさまに繰り返しご利用いただくためには、メンバーさまの信頼を得なくてはなりません。そのためには、どのチャプター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、BNIのフランチャイズの経営に参加する方には、フランチャイズ契約など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、最初から独自の経営手法を重視され、BNIのノウハウ、システム、イメージなどにとられない経営を希望される方には、BNIへの加盟をお勧めできません。

当社のフランチャイズ・システムにおいては、当社とフランチャイジー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、商品の開発などのシステムの整備に多額の投資を行い、物流、データ管理、運営指導など、フランチャイジー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、フランチャイジー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、その役割を忠実かつ積極的に果たすことがBNIのフランチャイジーの経営成功の鍵なのです。

BNIフランチャイジーの経営をされるご加盟者の成功が当社の成長の源でありますので、当社の経営努力はフランチャイジーの経営支援が中心となります。この意味で、ご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)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		
BNIフランチャイジーへの加盟を希望される方へ	2		

第 I 部 BNI とフランチャイズシステムについて

1. 当社の経営理念	5		
2. 本部の概要 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および事業の種類・所属団体・沿革	7	規則第 10 条第 1, 2, 3, 5 号	
3. 会社組織図	10		
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	11	規則第 10 条第 4 号	
6. 売上・FC加盟・チャプター数 状況	17	規則第 10 条第 6 号, 第 11 条 6 号イ	
7. FC 加盟者に関する事項 ・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および更新されなかった契約に係る加盟者の店舗数	19	規則第 11 条第 6 号ロ 規則第 11 条第 6 号ハ 規則第 11 条第 6 号ニ	
8. 訴訟件数	19	規則第 10 条第 7 号	

第 II 部 フランチャイズ契約の要点

1. 契約の名称など	20		
2. 売上・収益予測についての説明	20		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お支払いの時期 ④お支払いの方法 ⑤当該金銭の返還の有無および条件	20	法第 11 条第 1 号 規則 11 条第 1 号イ～ホ	2-(2)-ア③
4. オープンアカウント、売上金などの送金	21	規則第 10 条第 13 号	3-(1)-イ-②
5. オープンアカウント、金銭の貸付・貸付のあっせんなどの与信利率	21	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っせんする商品の種類 ②商品などの供給条件 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在庫管理など 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	21	法第 11 条第 2 号 規則 11 条第 2 号イ, ロ	2-(2)-ア① 3-(1)-ア 3-(3)

目 次

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
7. 経営の指導に関する事項 ①加盟に際しての研修など実施の有無 ②加盟に際し行われる研修の内容 ③加盟店に対する継続的な経営指導の方法およびその実施回数	21	法第 11 条第 3 号 規則 11 条第 3 号イ～ハ	2-(2)-ア②
8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項 ①当該使用させる商標、商号その他の表示 ②当該表示の使用についての条件	22	法第 11 条第 4 号 規則 11 条第 4 号イ、ロ	
9. 契約期間、契約の更新および契約解除に関する事項 ①契約期間 ②更新の条件および手続き ③解除の要件および手続き ④契約解除の損害賠償金の額または算定方法その他義務の内容	22	法第 11 条第 5 号 規則 11 条第 5 号イ～ニ	2-(2)-ア⑦ 2-(2)-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お支払いいただく金銭の額または算定方法 ②金銭の性質 ③支払い時期 ④支払い方法	22	規則第 10 条第 12 号 規則第 11 条第 7 号イ～ニ	2-(2)-ア④
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日	23	規則第 10 条第 8 号	
12. テリトリー権の有無	23	規則第 10 条第 9 号	2-(2)-ア⑧
13. 競業禁止義務の有無	23	規則第 10 条第 10 号	3-(1)-ア
14. 守秘義務の有無	23	規則第 10 条第 11 号	
15. FC の構造と内外装についての特別義務	23	規則第 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など	23	規則第 10 条第 17 号	
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容など	23		2-(2)-ア⑥
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	24		
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	27		
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	29		

第 I 部 BNI とフランチャイズシステムについて

1. 当社の経営理念

Givers Gain® (ギバーズゲイン)

周りの人にビジネスを提供することで、あなたもビジネスを得ることができる。

■ BNI のコアバリュー

Givers Gain® (ギバーズゲイン)

何かを得るより前に、与えること。農家が収穫をする前に種を植えなければならないように、まず必要な投資をする必要があります。取引を中心とした文化に慣れてしまっていると、これは簡単ではありません。しかし、無条件で与えることがもっとも大きな成果を生み出すのです。

関係構築 Building Relationships

ひとりで成功できる人はいません。質の高い信頼関係を築き、サポートネットワークを構築し、自分の人脈を常に成長させることが、ビジネスそして人生で成功する上で大切です。

生涯学習 Lifelong Learning

知識やスキルを高めると共に、自分の価値を高めます。私たちが生きている世界は常に変わり続けています。学び続けなければ、変化から置き去りにされます。自分が目指す人物像になるための学習計画を立て、それに従うことで目標を達成します。

伝統 + 革新 Traditions + Innovation

伝統は基盤であり、革新はチャンスを生み出します。地に足を着けるように伝統を大切にしながら、イノベーションを生み出し大きく成長します。そうすることで、自らの足場を固めるとともに自分や周りの人の人生をより良いものにします。

前向きな姿勢・態度 Positive Attitude

すべてにおいて良い点を見つける習慣が、人生を前に進めるエネルギーとなります。自分が置かれた状況、他人、自分自身を前向きにとらえることができる人のところに、人、チャンス、富は集まります。

責任ある行動 Accountability

信頼を築くための唯一の方法は、約束し、その約束を果たすことです。リーダーとしての役割を受け入れ、約束を果たし、最後までやり抜くことで、自分が大切にしていることを体現します。

承認 Recognition

感謝の気持ちを周りの人達に伝えます。その人が自分自身やあなた、そして組織のために尽くしていることに感謝します。これは、組織や社会を構築する上で非常に大切です。承認をマスターすることで、強力な人脈を構築することができます。

■ BNIのビジョン

Changing the Way the World Does Business®

世界のビジネスのやり方を変える

BNIのビジョンは、「世界のビジネスのやり方を変える（Changing the Way the World Does Business®）」です。

BNIはギバーズゲインの理念に基づき、リファーマルマーケティングを通じてビジネスを成長させる事業者や経営者が世の中に増えていくことで、世界のビジネスのやり方を変えるようなインパクトを与えることをビジョンとして掲げています。

■ BNIのミッション

BNIのミッションは、メンバーがビジネスを増やすのをサポートすることです。体系的かつポジティブ、そしてプロフェッショナルな「リファーマル・マーケティング・プログラム」を通じて、メンバーが質の高い各専門分野のプロと、長期的で有意義な関係を築く機会を提供します。



2. 本部の概要

2024年5月31日現在

- (1) 社 名 J B Nインターナショナル株式会社
- (2) 所在地 〒 181-0013
東京都三鷹市下連雀 3-35-1 ネオシティ三鷹 9F
TEL (0422) 71 - 3161
FAX (0422) 24 - 7718
URL <http://bni.jp>
- (3) 資本金 1,000 万円
- (4) 設 立 2006年4月12日
- (5) 事業内容 マーケティングサービス
- ・ 経営者や事業主、企業の営業担当者を対象に紹介を利用したマーケティングサービスをメンバー制にて提供
 - ・ 信頼関係を基盤に紹介を交わして互いのビジネスの発展を目的とした専門家のグループ設立のサポート
 - ・ メンバーのビジネス発展のための各種マーケティング研修ならびにアドバイスの提供
 - ・ メンバー間またはグループ間の交流の機会、その他イベントの開催事業者向けの情報配信
 - ・ ビジネス・ネットワーク、人脈構築、マーケティング、その他経営に関する情報の発信（出版、寄稿、講演、その他）
- (6) 事業の開始 2006年4月12日
- (7) 主要株主 デイメーカーホールディングス株式会社
- (8) 主要取引銀行 三菱東京UFJ銀行、三井住友銀行
- (9) 従業員数 21名（派遣社員・パートタイマーを含む）
- (10) 所属団体 日本フランチャイズチェーン協会

組織沿革		
2006年	4月	日本ビー・エヌ・アイ株式会社設立。BNI ナショナルオフィス発足。
	9月	日本で初めてのグループ「BNI J-ONE チャプター」が東京吉祥寺にて活動開始。
2010年	7月	国内FC第1号となる東京港中央リージョンが発足。
	12月	東京千代田本郷リージョン（現東京千代田リージョン）が国内第2号FCとしてスタート。
2011年	3月	国内メンバー数1,000名到達。
	4月	第1回ナショナル・ディレクターズカンファレンス開催（東京 日本創立5周年）
	11月	大阪セントラルリージョン（現大阪シティセントラルリージョン）が国内第3号FCとしてスタート。
2012年	6月	横浜セントラルリージョンが国内第4号FCとしてスタート。
	8月	岐阜尾張西リージョンが国内第5号FCとしてスタート。
	10月	京都セントラルリージョン（現京都シティセントラルリージョン）が国内第6号FCとしてスタート。
	11月	東京南リージョンが国内第7号FCとしてスタート。
	12月	知多・名古屋EASTリージョンが国内第8号FCとしてスタート。
	12月	福岡東リージョンが国内第9号FCとしてスタート。
2013年	2月	多摩西リージョンが国内第10号FCとしてスタート。
	3月	阪神南リージョンが国内第11号FCとしてスタート。
	4月	大阪北西リージョンが国内第12号FCとしてスタート。
	6月	三重リージョンが国内第13号FCとしてスタート。
	7月	岐阜尾張東リージョンが国内第14号FCとしてスタート。
	2014年	2月
3月		千葉セントラルリージョンが国内第15号FCとしてスタート。
9月		姫路リージョンが国内第16号FCとしてスタート。
9月		大阪高槻河北東リージョン（現大阪北東リージョン）が国内第17号FCとしてスタート。
11月		東京N.E.リージョンが国内第18号FCとしてスタート。
2015年	1月	北九州東リージョンが国内第19号FCとしてスタート。
	6月	滋賀西・京都北リージョンが国内第20号FCとしてスタート。
	10月	駿河西リージョン（現静岡駿河西リージョン）が国内第21号FCとしてスタート。
2018年	1月	山口リージョンが国内第22号FCとしてスタート。
	2月	熊本シティリージョンが国内第23号FCとしてスタート。
2019年	12月	沖縄リージョンが国内第24号FCとしてスタート。
2020年	9月	ナショナルカンファレンスを完全オンラインで初開催。
2021年	1月	国内メンバー数10,000名到達。
	10月	千葉京葉リージョンが国内第25号FCとしてスタート。
	11月	国内メンバー数12,000名到達。
	12月	奈良市京都南リージョンが国内第26号FCとしてスタート。
2022年	11月	広島シティセントラルリージョンが国内第27号FCとしてスタート。
2023年	4月	大阪東リージョンが国内第28号FCとしてスタート。
	4月	4年ぶりに熊本でナショナルカンファレンスを開催。
	9月	長野リージョンが国内第29号FCとしてスタート。
	9月	東京中央東リージョンが国内第30号FCとしてスタート。
2024年	2月	神戸セントラルリージョンが国内第31号FCとしてスタート。
	4月	千葉でナショナルカンファレンスを開催。

BNI ジャパンの統計（2024年5月31日現在）

全国26都道府県

チャプター数：362名

メンバー数：12,670名

BNIグローバルの沿革		
1985年	1月	D r. アイヴァン・マイズナーが第 1 号チャプターを設立。「The Network」というブランドで活動スタート。
	3月	The Network は 2 チャプターに拡大。
1990年	12月	組織名を「Business Network International」に変更。
1993年	12月	初めて海外進出し、カナダ・オンタリオにてチャプター設立。
1998年	1月	BNI マイズナー慈善財団（現 BNI 財団）を設立。
2003年	12月	本部をカルフォルニア州アップランドに移転。
2011年	1月	BNI コネクト（全世界共通コアシステム）リリース。
2014年	11月	グラハム・ワイミラーが新 CEO に就任。
2015年	5月	本部をノースカロライナ州シャーロットに移転。
2016年	2月	インターナショナル・サポートオフィスをアイルランド・カスルバーに開設。
	4月	全世界のメンバー数が 20万人 を超える。
	9月	サポートオフィスをインド・バンガロールに設置。
2020年	3月	BNI Online（コミュニケーションプラットフォーム）リリース。
	5月	35年ぶりにブランドを刷新。
	8月	BNI と JCI がグローバルパートナーシップを締結。
	12月	全世界のチャプター数が 10,000 を超える。
2021年	6月	全世界のメンバー数が 28万人 を超える。
2023年	4月	全世界のメンバー数が 30万人 を超える。
	12月	BNI インサイト（ダッシュボード機能）リリース
2024年	3月	全世界のメンバー数が 32万人 を超える。

BNI グローバルの統計（2024年5月31日現在）

世界77の国と地域

チャプター数：11,135名

メンバー数：325,000名

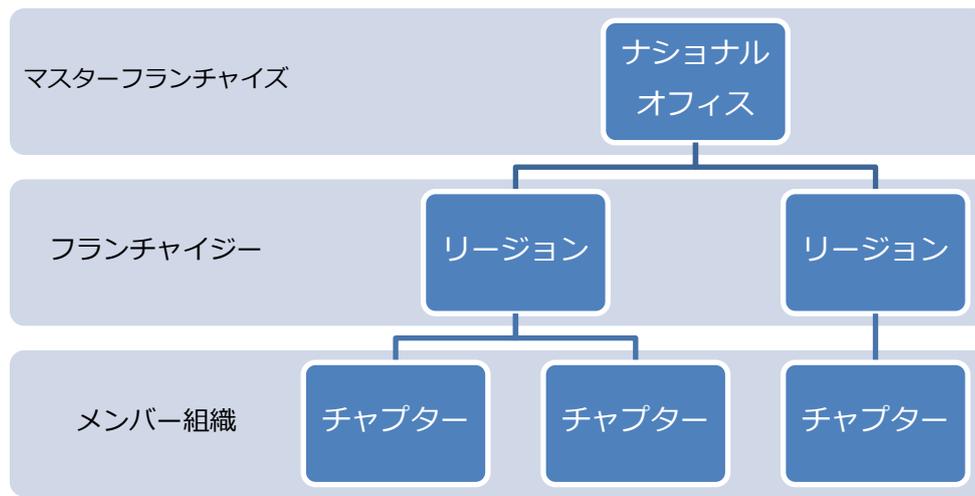
3. 会社組織図

2024年5月31日現在

◆組織体制

BNIは世界最大級のビジネスリファーマル組織です。世界の70を超える国と地域でBNIのビジネスネットワーキングのプラットフォームを提供し、メンバーのビジネス拡大をサポートしています。

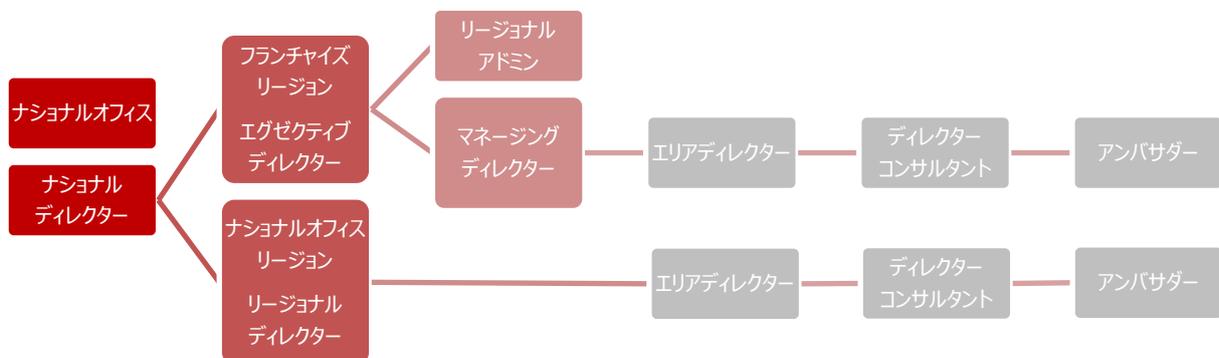
世界で11,000を超える「チャプター」と呼ばれる組織が存在し（国内では300を超えるチャプターが活動しています）、毎週ミーティングを開催しています。ミーティングは、リファーマルを生み出す強力な関係を効果的に構築できるよう設計された全世界共通の体系的なアジェンダに沿って実施され、かつその効果が実証されています。



◆設置されている諮問機関および委員会

- ・フランチャイズ・アドバイザー・カウンシル（FAC）
- ・ナショナルトレーナーチーム
- ・メンバートレーニング・ワーキンググループ
- ・ピア・アカウントビリティ・カウンシル（PAC）
- ・リージョンサクセスメンター
- ・JCIパートナーシップ推進委員会

◆役割体制



損益計算書

2023年度（2023年1月1日～2023年12月31日）

JBNインターナショナル株式会社

（単位：円）

科目	金額	
【売上高】		
売上高	100,435,807	
ロイヤリティ収入	423,545,074	
FC契約収入	40,572,551	
メンバーシップ売上	94,723,819	
イベント・トレーニング売上	65,978,194	
備品収入	51,483,051	
ロイヤリティ収入（オプション）	46,017,000	
売上高計		822,755,496
【売上原価】		
期首商品棚卸	33,408,109	
当期商品仕入	263,787,181	
期末商品棚卸	38,592,210	
売上原価計		258,603,080
売上総利益		564,152,416
【販売管理費】		
販売管理費計		340,529,212
営業利益		223,623,204
【営業外収益】		
受取利息	1,605,275	
受取配当金	1,915,900	
雑収入	7,466,775	
延滞金	14,268	
有価証券利息	1,884,170	
営業外収益計		12,916,388
【営業外費用】		
支払利息	1,231,914	
雑損失	100,000	
為替差損益	4,999,196	
営業外費用計		6,331,110
経常利益		230,208,482
税引前当期純利益		230,208,482
【法人税等】		
法人税等	82,395,985	
法人税等計		82,395,985
当期純利益		147,812,497

貸借対照表

2022年度（2022年12月31日現在）

JBNインターナショナル株式会社

（単位：円）

資産の部		負債の部	
科目	金額	科目	金額
【流動資産】	572,261,072	【流動負債】	328,358,803
現金及び預金	448,114,386	買掛金	16,579,136
売掛金	50,655,419	未払金	95,353,357
貸倒引当金（売）	-300,000	未払費用	17,953,550
商品	33,408,109	未払法人税等	2,198,400
仕掛品	517,000	未払消費税等	10,412,900
立替金	14,241,010	前受金	146,166,200
前払費用	4,510,379	預り金	1,878,722
未収収益	6,372,584	仮受金	2,183,271
未収入金	14,587,660	預り保証金	862,400
仮払金	154,525	一年以内返済長期借入金	18,756,000
【固定資産】	141,245,422	カンファレンス預り金	6,014,817
有形固定資産	10,845,635	【固定負債】	128,118,000
附属設備	19,221,941	長期借入金	128,118,000
建物減価償却累計額	-9,703,914	負債の部合計	446,476,803
工具器具備品	6,383,057	純資産の部	
工具器具備品減価償却累計額	-5,055,449	科目	
無形固定資産	8,147,234	金額	
ソフトウェア	699,922	【株主資本】	267,029,691
フランチャイズ権	7,447,312	資本金	10,000,000
投資その他の資産	122,252,553	利益剰余金	257,029,691
投資有価証券	59,847,537	利益準備金	2,500,000
出資金	110,000	その他利益剰余金	254,529,691
敷金	11,308,860	繰越利益剰余金	254,529,691
差入保証金	1,310,000		
保険積立金	49,675,856		
組合出資金	300		
資産の部合計	713,506,494	純資産の部合計	267,029,691
		負債及び純資産の部合計	713,506,494

損益計算書

2022年度（2022年1月1日～2022年12月31日）

JBNインターナショナル株式会社

（単位：円）

科目	金額	
【売上高】		
売上高	80,102,960	
ロイヤリティ収入	380,427,066	
FC契約収入	28,699,001	
メンバーシップ売上	87,340,000	
イベント・トレーニング売上	37,279,416	
備品収入	39,624,067	
ロイヤリティ収入（オプション）	18,816,000	
売上高 計		672,288,510
【売上原価】		
期首商品棚卸	17,687,155	
当期商品仕入	224,483,435	
期末商品棚卸	33,408,109	
売上原価 計		208,762,481
売上総利益		463,526,029
【販売管理費】		
販売管理費 計		308,095,466
営業利益		155,430,563
【営業外収益】		
受取利息	508,573	
受取配当金	2,300	
雑収入	21,774	
延滞金	16,839	
有価証券利息	3,828,140	
営業外収益 計		4,377,626
【営業外費用】		
支払利息	999,137	
為替差損益	12,652,873	
営業外費用 計		13,652,010
経常利益		146,156,179
税引前当期純利益		146,156,179
【法人税等】		
法人税等	41,087,712	
法人税等 計		41,087,712
当期純利益		105,068,467

貸借対照表

2021年度（2021年12月31日現在）

JBNインターナショナル株式会社

（単位：円）

資産の部		負債の部	
科目	金額	科目	金額
【流動資産】	522,583,229	【流動負債】	305,569,144
現金及び預金	405,757,931	買掛金	13,631,571
売掛金	56,150,357	未払金	135,640,653
貸倒引当金（売）	-300,000	未払費用	38,703,366
商品	17,687,155	未払法人税等	20,272,900
仕掛品	517,000	未払消費税等	29,338,200
立替金	14,491,355	前受金	53,588,200
前払費用	10,313,409	預り金	3,221,969
未収収益	3,118,949	仮受金	1,169,068
未収入金	14,580,935	預り保証金	862,400
仮払金	266,138	一年以内返済長期借入金	3,126,000
【固定資産】	136,446,139	カンファレンス預り金	6,014,817
有形固定資産	12,562,182	【固定負債】	146,874,000
附属設備	19,221,941	長期借入金	146,874,000
建物減価償却累計額	-8,415,879	負債の部合計	452,443,144
工具器具備品	6,383,057	純資産の部	
工具器具備品減価償却累計額	-4,626,937	科目	
無形固定資産	10,933,114	金額	
ソフトウェア	1,154,072	【株主資本】	206,586,224
フランチャイズ権	9,779,042	資本金	10,000,000
投資その他の資産	112,950,843	利益剰余金	196,586,224
投資有価証券	59,847,537	利益準備金	2,500,000
出資金	110,000	その他利益剰余金	194,086,224
敷金	11,308,860	繰越利益剰余金	194,086,224
差入保証金	1,970,600		
保険積立金	39,713,546		
組合出資金	300		
資産の部合計	659,029,368	純資産の部合計	206,586,224
		負債及び純資産の部合計	659,029,368

損益計算書

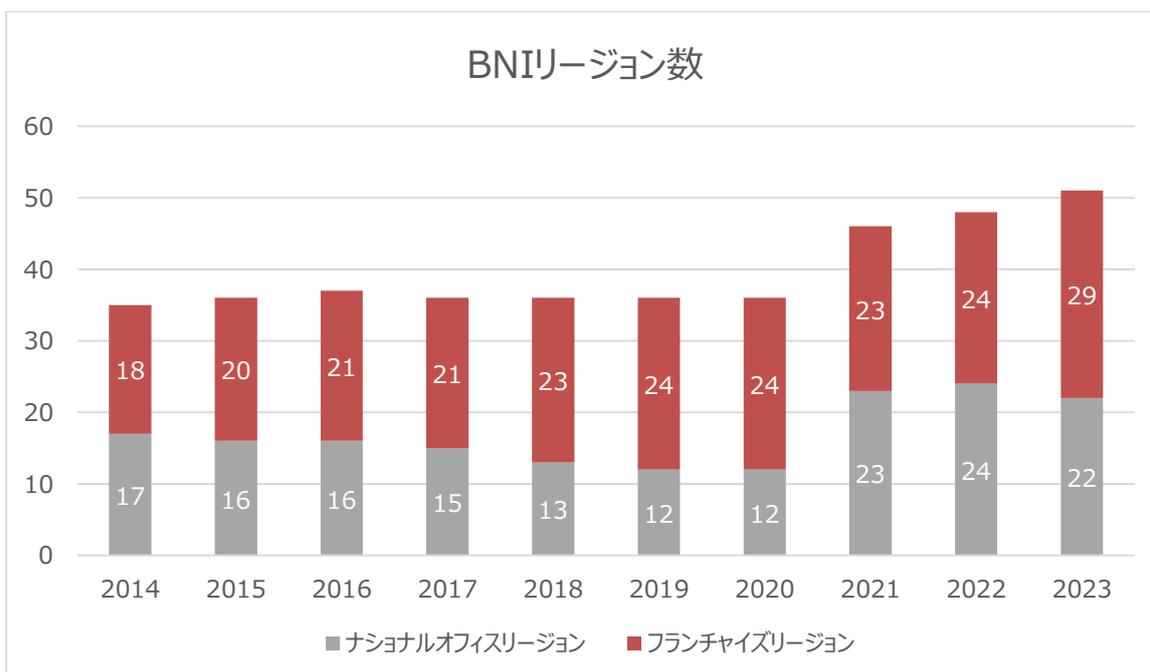
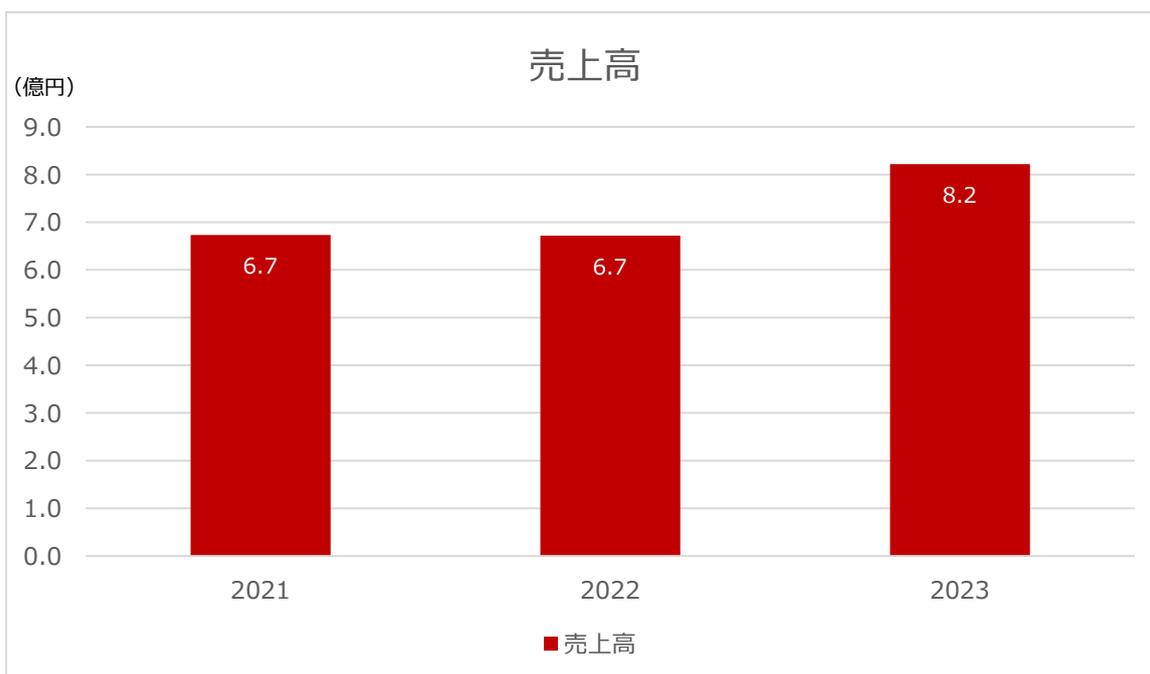
2021年度（2021年1月1日～2021年12月31日）

JBNインターナショナル株式会社

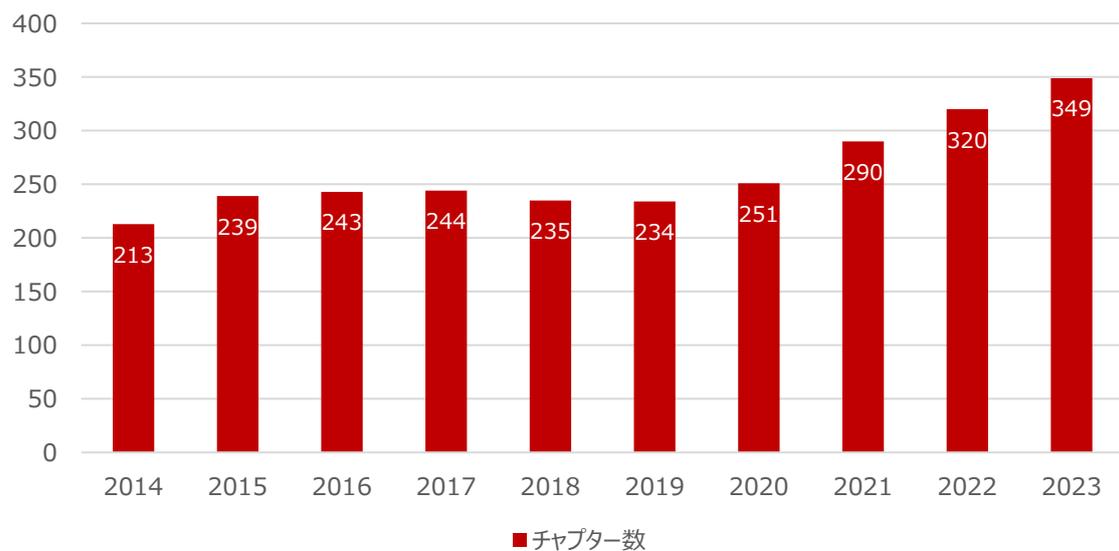
（単位：円）

科目	金額	
【売上高】		
売上高	76,450,198	
ロイヤリティ収入	373,058,652	
F C契約収入	34,125,002	
メンバーシップ売上	105,270,000	
イベント・トレーニング売上	43,474,798	
備品収入	40,874,678	
売上高 計		673,253,328
【売上原価】		
期首商品棚卸	10,954,741	
当期商品仕入	213,596,598	
期末商品棚卸	17,687,155	
売上原価 計		206,864,184
売上総利益		466,389,144
【販売管理費】		
販売管理費 計		265,984,346
営業利益		200,404,798
【営業外収益】		
受取利息	3,062	
受取配当金	2,300	
雑収入	953,749	
延滞金	7,228	
営業外収益 計		966,339
【営業外費用】		
支払利息	1,021,182	
雑損失	90,350	
為替差損益	872,096	
営業外費用 計		1,983,628
経常利益		199,387,509
税引前当期純利益		199,387,509
【法人税等】		
法人税等	71,770,166	
法人税等 計		71,770,166
当期純利益		127,617,343

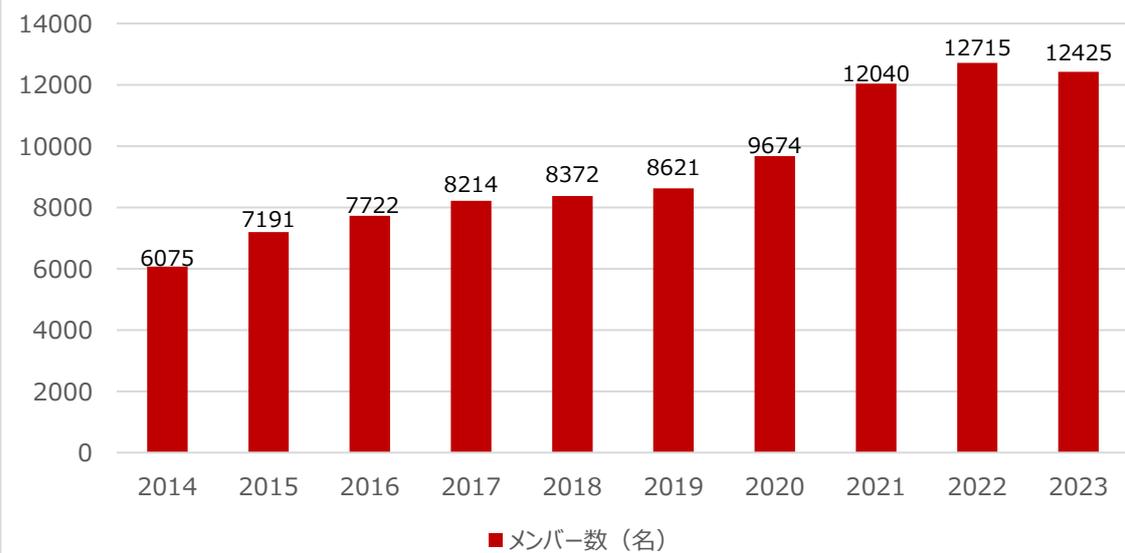
6. 売上・FC加盟・チャプター数



BNIチャプター数



BNIメンバー数



7. FC 加盟者に関する事項

- 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 FC 加盟者数

年度	新規に営業を開始した加盟者数
2021 年度	5
2022 年度	2
2023 年度	4

- 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 FC 加盟者数

年度	契約を途中で終了した加盟者の数
2021 年度	0
2022 年度	0
2023 年度	0

- 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 FC 加盟者数および更新されなかった契約に係る FC 加盟者数

年度	更新された加盟者の数	更新されなかった加盟者の数
2021 年度	2	0
2022 年度	4	1
2023 年度	1	1

8. 訴訟件数

直近 5 事業年度の各事業年度内に FC 加盟者または FC 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	加盟者または加盟者であった者から提起された訴えの件数	当社より提起した訴えの件数
2019 年度	0	0
2020 年度	0	0
2021 年度	0	0
2022 年度	0	0
2023 年度	0	0

第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点

1985年に米国で創立され、1996年よりフランチャイズ展開を開始しました。BNIフランチャイズモデルは現在では全世界に展開し、どのような経済環境においても成長することができるビジネスモデルであることを実証しています。

BNIのフランチャイズでは、「オプション」という試運転期間を利用することが可能であり、フランチャイズ権を購入する前に、最大18ヶ月間フランチャイズを仮運営し、少ない投資でBNIのフランチャイズがどう機能するのかや、そのポテンシャルを確認することができる仕組みとなっています。オプション期間に、BNIはフランチャイズオーナー候補者に対して包括的なトレーニングとサポートを提供することを通じて、候補者が投資から得る成果を最大化するための支援を行います。オプション期間は、フランチャイズオーナー候補者とBNIとがお互いを選ぶための機会であり、この間に信頼関係を構築することが成功の鍵であると考えています。

1. 契約の名称など

「サブフランチャイズ契約書」（BNI国際本部が定める Subfranchise Agreement）

2. 売上・収益予測についての説明

新規契約のメンバー数と既存メンバーの更新数に年会費（メンバーシップ費用）を掛けたものが売り上げとなります。経費は、ナショナルオフィスへの毎月の売り上げに対するロイヤルティ、業務請負契約をするディレクターコンサルタントへの報酬、メンバーへ提供する備品、トレーニングテキスト、BNIの専用システム使用料が原価となります。

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 BNIのフランチャイズ契約 イ. フランチャイズ・オプション付 業務請負契約 ロ. フランチャイズ契約	7,200,000円～ (リージョンサイズにより異なります。) 注：2024年9月1日より「7,600,000円～」に改定します。
② 性質	オプション契約者に12ヶ月のオプション期間内に一定の条件を達成できるよう活動いただきます。オプション期間内に条件を満たすことでフランチャイズ契約を本契約に移行する権利を得ることができます。また、定められた条件を達成できなかった場合に18ヶ月まで期限を延長することができる制度もあります。
③ お支払いの時期 イ. フランチャイズ・オプション付 業務請負契約 ロ. フランチャイズ契約	契約開始月の前の月末まで 契約開始月の月末まで
④ お支払いの方法	銀行振込
⑤ 当該金銭の返還の有無および条件	なし

4. オープンアカウント、売上金などの送金

毎月売り上げ(新規契約と更新)に対するロイヤルティ支払いがあります。
オープンアカウントの仕組みはありません。

5. オープンアカウント、金銭の貸付・貸付のあっせんなどの与信利率

金銭の貸付・貸付斡旋はありません。

6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項

① 加盟者に販売またはあっせんする商品の種類	BNIメンバーの使用するメンバー備品、メンバー用のトレーニングテキスト
② 商品などの供給条件	特になし
③ 配送日・時間・回数に関する事項	発注後、3営業日で発送、受注はオンラインにて
④ 仕入先の推奨制度	ほとんどをJBNインターナショナルより購入
⑤ 発注方法	オンラインサイトより発注
⑥ 売買代金の決済方法	クレジットカード
⑦ 返品	適宜受付
⑧ 在庫管理など	決算期に一度の棚卸し
⑨ 販売方法	オンラインサイト
⑩ 商品の販売価格について	本部の仕入れ価格に保管料を加えた価格
⑪ 許認可を要する商品の販売について	特になし

7. 経営の指導に関する事項

- ① 加盟FCに際しての研修など実施の有無
以下の初期トレーニングを実施します。
 - ・ ディレクター向けチャプターローンチトレーニング
 - ・ ディレクター向けチャプターサポート&グローストレーニング
 - ・ 各種トレーナートレーニング (BNIベーシックトレーニング、ビジネススキルトレーニング、キースキルズワークショップファシリテータートレーニング、チームリーダーズトレーニング、アンバサダートレーニング)
 - ・ エグゼクティブディレクタートレーニング
- ② FC加盟店に対する継続的な経営指導の方法およびその実施回数
継続的に実施し、必要に応じて行っています。
なお、契約者がフランチャイズ契約の権利をより確実に取得できるようサポートする事を目的として、プロのビジネスコーチによるコーチングセッションをサポートプログラムの一環として提供しています。

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
BNIの商標を表示することが許諾されます。



- ② 当該表示の使用についての条件
BNIのブランディングスタンダード基準に基づき使用していただきます。

9. 契約期間、契約の更新および契約解除に関する事項

- ① 契約期間
契約期間は、発効日から5年間の期間といたします。
- ② 更新の条件および手続き
フランチャイジーとのレビューを実施します。
現在の期間の満了前12ヶ月以内、少なくとも90日前までに、本契約を更新する意向を通知していただきます。
- ③ 解除の要件および手続き
加盟者が次のような契約書に掲げる内容に違反した時、本契約を自動的に解約することができます。
- 自己破産、無許可の譲渡、犯罪行為、詐欺および虚偽表示、トレーニングの未修了、商標等又は機密情報の不正使用、各種違反等
- ④ 契約解除の損害賠償金の額または算定方法その他義務の内容
現時点で規定はありません。

10. FC加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項

① お支払いいただく金銭の額または算定方法	イ. 毎月の月末締め売り上げ（新規のメンバーシップ年会費、更新のメンバーシップ年会費）の20%のロイヤルティ ロ. メンバー一名につき、\$36に相当する円換算額の研究開発費
② 金銭の性質	売り上げに対するロイヤルティ 研究開発費の負担金
③ 支払い時期	毎月月末締め翌月の10日まで
④ 支払い方法	銀行振込

1 1. FC の営業時間・営業日・休業日

特に指定はありません。

1 2. テリトリー権の有無

テリトリー制を実施しています。

1 3. 競業禁止義務の有無

契約期間中は、他の競合事業を運営すること、ライセンスを与えるほかの事業を所有、維持、従事、雇用することはできません。

1 4. 守秘義務の有無

契約期間中は、受け取った企業秘密及び、BNI事業の開発と経営におけるメソッド、販売及びマーケティング、設備及び備品、運営実績及び財務業績の知識、トレーニング、コンピュータシステム、極秘又は機密とラベルを付した情報等の機密情報を漏洩し使用することはできません。

1 5. 店舗の構造と内外装についての特別義務

特にありません。

1 6. 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など

契約違反内容に応じて対応します。

1 7. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容

特にありません。

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	確認印	
			説明者	加盟希望者
フランチャイズ契約のご案内	1			
BNIへの加盟を希望される方へ	2			
第Ⅰ部 BNIとフランチャイズシステムについて				
1. わが社の経営理念	5			
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および事業の種類・所属団体・沿革	7			
3. 会社組織図	10			
4. 役員一覧	11			
5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書	11			
6. 売上・FC加盟・チャプター数状況（直営店・加盟店別）	17			
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および更新されなかった契約に係る加盟者の店舗数	19			
8. 訴訟件数	19			
第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点				
1. 契約の名称など	20			
2. 売上・収益予測についての説明	20			
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お支払いの時期 ④お支払いの方法 ⑤ 当該金銭の返還の有無および条件	20			
4. オープンアカウント、売上金などの送金	21			
5. オープンアカウント、金銭の貸付、貸付のあっせんなどの与信利率	21			

項目	頁数	確認年月日	確認印	
			説明者	加盟希望者
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商品などの供給条件 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在庫管理など 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	21			
7. 経営の指導に関する事項 ①加盟に際しての研修など実施の有無 ②加盟に際し行われる研修の内容 ③加盟店に対する継続的な経営指導の方法およびその実施回数	21			
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 ②当該表示の使用についての条件	22			
9. 契約期間、契約の更新および契約解除に関する事項 ①契約期間 ②更新の条件および手続き ③解除の要件および手続き ④契約解除の損害賠償金の額または算定方法その他義務の内容	22			
10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項 ①お支払いいただく金銭の額または算定方法 ②金銭の性質 ③支払い時期 ④支払い方法	22			
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日	23			
12. テリトリー権の有無	23			
13. 競業禁止義務の有無	23			
14. 守秘義務の有無	23			
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務	23			
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など	23			
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容など	23			
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	1			

20 年 月 日

説 明 者

私_____は、フランチャイズ契約に関する上記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_____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

中小小売商業振興法（抜粋）

（特定連鎖化事業の運営の適正化）

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

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

中小小売商業振興法施行規則（抜粋）

（特定連鎖化事業の運営の適正化）

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

- 一 当該特定連鎖化事業を行う者の氏名又は名称、住所及び常時使用する従業員の数並びに法人にあつては役員役職名及び氏名
- 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
- 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つて有している者の名称及び事業の種類
- 四 当該特定連鎖化事業を行う者の直近の三事業年度の貸借対照表及び損益計算書又はこれらに代わる書類
- 五 当該特定連鎖化事業を行う者の当該事業の開始時期
- 六 直近の三事業年度における加盟者の店舗の数の推移に関する事項
- 七 直近の五事業年度において、当該特定連鎖化事業を行う者が契約に関し、加盟者又は加盟者であ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
- 八 加盟者の店舗の営業時間並びに営業日及び定期又は不定期の休業日
- 九 当該特定連鎖化事業を行う者が、加盟者の店舗の周辺の地域において当該加盟者の店舗における小売業と同一又はそれに類似した小売業を営む店舗を自ら営業し又は当該加盟者以外の者に営業させる旨の規定の有無及びその内容
- 十 契約の期間中又は契約の解除若しくは満了の後、他の特定連鎖化事業への加盟禁止、類似事業への就業制限その他加盟者が営業活動を禁止又は制限される規定の有無及びその内容

- 十一 契約の期間中又は契約の解除若しくは満了の後、加盟者が当該特定連鎖化事業について知り得た情報の開示を禁止又は制限する規定の有無及びその内容
- 十二 加盟者から定期的に金銭を徴収するときは、当該金銭に関する事項
- 十三 加盟者から定期的に売上金の全部又は一部を送金させる場合にあつてはその時期及び方法
- 十四 加盟者に対する金銭の貸付け又は貸付けのあっせんを行う場合にあつては、当該貸付け又は貸付けのあっせんに係る利率又は算定方法その他の条件
- 十五 加盟者との一定期間の取引より生ずる債権債務の相殺によって発生する残額の全部又は一部に対して利息を附する場合にあつては、当該利息に係る利率又は算定方法その他の条件
- 十六 加盟者の店舗の構造又は内外装について加盟者に特別の義務を課すときは、その内容
- 十七 特定連鎖化事業を行う者又は加盟者が契約に違反した場合に生じる金銭の額又は算定方法その他の義務の内容

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

事項	内容
一 加盟に際し徴収する加盟金、保証金その他の金銭に関する事項	イ 徴収する金銭の額又は算定方法 ロ 加盟金、保証金、備品代その他の徴収する金銭の性質 ハ 徴収の時期 ニ 徴収の方法 ホ 当該金銭の返還の有無及びその条件
二 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項	イ 加盟者に販売し、又は販売をあっせんする商品の種類 ロ 当該商品の代金の決済方法
三 経営の指導に関する事項	イ 加盟に際しての研修又は講習会の開催の有無 ロ 加盟に際して研修又は講習会が行われるときは、その内容 ハ 加盟者に対する継続的な経営指導の方法及びその実施回数
四 使用させる商標、商号その他の表示に関する事項	イ 当該使用させる商標、商号その他の表示 ロ 当該表示の使用について条件があるときは、その内容
五 契約の期間並びに契約の更新及び解除に関する事項	イ 契約の期間 ロ 契約更新の条件及び手続き ハ 契約解除の要件及び手続き ニ 契約解除によって生じる損害賠償金の額又は算定方法その他の義務の内容
六 直近の三事業年度における加盟者の店舗の数の推移に関する事項	イ 各事業年度の末日における加盟者の店舗の数 ロ 各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の店舗の数 ハ 各事業年度内に解除された契約に係る加盟者の店舗の数 ニ 各事業年度内に更新された契約に係る加盟者の店舗の数及び更新されなかつた契約に係る加盟者の店舗の数
七 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

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

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」（昭和五八年九月二〇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形象を確保し、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
- [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

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。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。

(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。

(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八項（ぎまんの顧客誘引）に該当する。一般指定の第八項（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、売上総利益には廃棄した商品や陳列中紛失等した商品の原価（以下「廃棄ロス原価」という。）が含まれると定義した上で、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、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。
- 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2)

(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。

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、独占禁止法第二条第九項第五号（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、一般指定の第一〇項（抱き合わせ販売等）又は第一二項（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3)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二条第九項第五号（優越的地位の濫用）に該当する。

(注3) 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、独占禁止法第二条第九項第五号（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二条第九項第五号（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、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）

- 廃棄ロス原価を含む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4）}

（注4） 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せず、その結果、廃棄ロス原価が売上総利益に含まれる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、加盟者は、廃棄ロス原価を負担するほか、廃棄ロス原価を含む売上総利益に基づくロイヤルティも負担することとなり、廃棄ロス原価が売上原価に算入され、売上総利益に含まれない方式に比べて、不利益が大きくなりやすい。

（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二条第九項第五号（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も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も本部の取引方法が独占禁止法第二条第九項第五号（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、一般指定の第一〇項（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が、このほか、かかる取引が一般指定の第一二項（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二条第九項第四号（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、一般指定の第一二項（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。



BNI®

Growing Forward Together