

# フランチャイズ契約の要点と概説

(インターネット掲示用)

作成日：2024年4月1日

札幌市中央区南9条西5丁目421番地

株式会社 セイコーマート

# セイコーマート・フランチャイズシステムのご案内

## 株式会社セイコーマート

〒064-8620 札幌市中央区南9条西5丁目パーク 9.5 ビル (本社)

加盟者募集：株式会社セコマ 開発部

TEL : 011-511-3592、FAX : 011-511-9820

本書は、セイコーマートに加盟した際の事業の成功を保証するものではありません。加盟契約に際しては、本書に加えた皆さんの資料を読んだり、第三者に相談するなど、十分に時間をかけてご判断下さい。ご不明な点や、本書にないことでも確認したいこと等があれば、ご遠慮なく弊社にお問い合わせ下さい。

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の注意点など、お知りになりたい方は次のJFAにお問い合わせ下さい。

名 称：社団法人 日本フランチャイズチェーン協会 (JFA)

住 所：〒105-0001 東京都港区虎ノ門3丁目6番2号 第2秋山ビル

電 話：03-5777-8701 (代表) Fax : 03-5777-8711

なお、本書に記載のない開示義務のあるものに関しては、加盟希望者に対して別途ご提供しません。

# 第1部 株式会社セイコーマートとフランチャイズシステムについて

## 1. 本部の概要

社名：株式会社セイコーマート

所在地：札幌市中央区南9条西5丁目421番地 〒064-8620

電話 011-511-2796 (代表)、URL <http://www.secoma.co.jp> (ホームページ)

資本金：1000万円

設立：2017年9月(決算12月)

事業内容：コンビニエンスストアのフランチャイズ事業

他にしている事業：なし

事業の開始：1974年6月14日

※2017年11月に株式会社セコマより事業承継

従業員数：311名(パート、アルバイトを除く、2023年12月末現在)

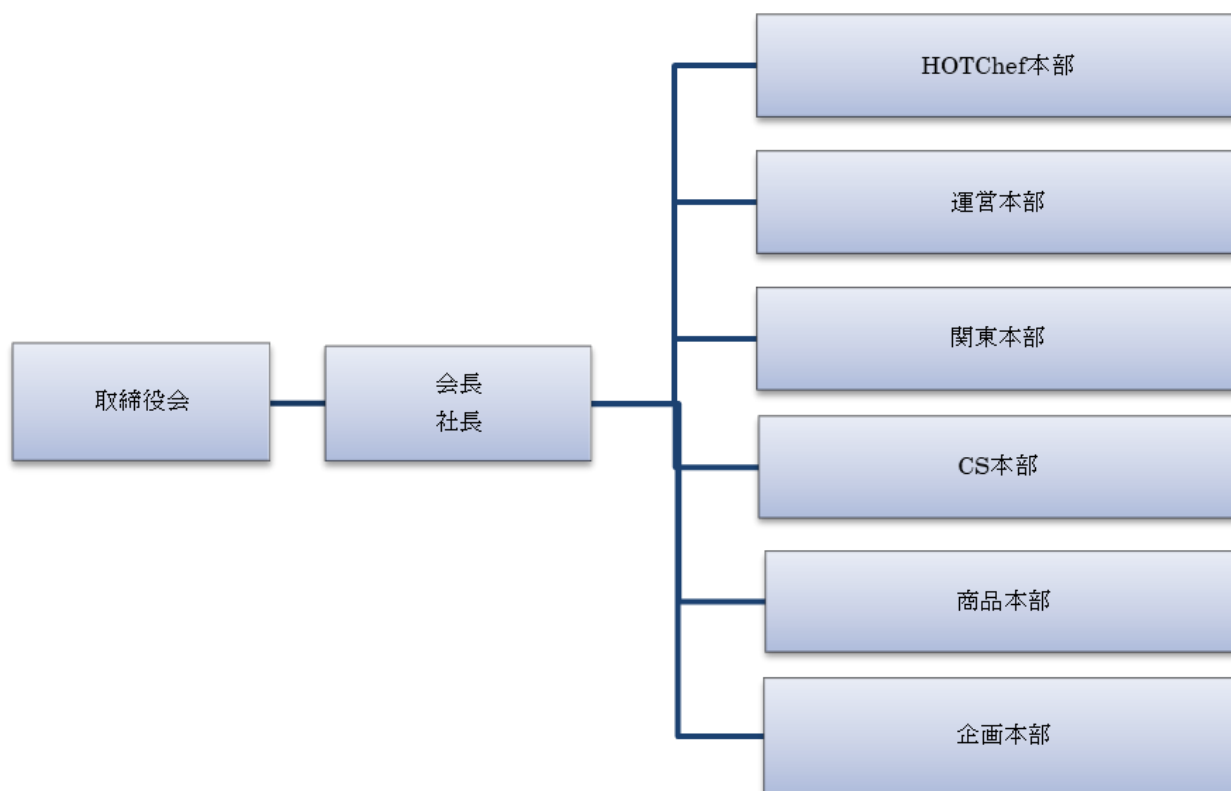
主な推薦問屋：

- 株式会社セイコーフレッシュフーズ(酒類食品卸・物流)

所属団体：社団法人日本フランチャイズチェーン協会(正会員)

## 2. 会社組織図

(2024年4月1日現在)



## 第2部 フランチャイズ契約の要点

### 1. 契約の名称等

契約の名称：セイコーマートフランチャイズ契約書

契約の本旨：当社の許諾によりセイコーマート店経営のためのフランチャイズ契約関係を形成して頂きます。

### 2. 売上・収益予測についての説明

本書とは別に立地条件、お店の経営の可能性などを提示します。加盟希望者ご自身でその内容についてご検討・ご確認頂き、不明な点についてはご質問をお寄せ下さい。本部が提示する一切の資料は、あくまでも可能性を示すものであり、加盟者のセイコーマート店事業における利益の獲得について何らの保証するものではありません。

### 3. 加盟に際しお支払頂く金銭に関する事項

#### ① 金銭の額または算定方法

加盟金：300万円（消費税は別途）

#### ② 性質

フランチャイズ付与の対価です。加盟金には、セイコーマート経営技術資産（独自の経営ノウハウ等）の開示、セイコーマートの標章の使用、店舗の立地調査、開店時の指導援助、開店前の教育研修（50万円）を含みます。

#### ③ お支払の時期

契約締結時です。

#### ④ お支払いの方法

本部に持参払い頂きます。

#### ⑤ 当該金銭の返還の有無及び条件

加盟金は、期間満了や解除その他いかなる理由があっても返還致しません。但し、フランチャイズ契約締結後8日以内の解除のときは、加盟金を全額お返しします。

### 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。本部への売上金の送金は不要です。

### 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おらず、その融資等は致しておりません。

### 6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項

#### ① 加盟者に販売又はあっせんする商品の種類

- ・日配品その他の食品、酒類、飲料水、煙草、日用品雑貨、雑誌等
- ・公共料金等収納代行、DPE・宅配便等の取次、ATM設置（一部店舗に限る）

※上記商品・サービスの種類など変更することがあります。

#### ② 商品等の供給条件

加盟者は、本部の推薦問屋との取引を行うにあたり、商取引契約を締結して頂きます。

また、加盟店が公共料金等収納代行を行うために必要な収納業務に関する契約を締結して頂きます。

### ③ 配送日・時間・回数に関する事項

原則として、推薦問屋（セイコーフレッシュフーズ）の商品配送は毎日行い、午前便と午後便を基本とします。これは、配送見直しにより変更することがあります。

### ④ 仕入先の推薦制度

本部は商品の仕入先を加盟者に推薦します。

加盟者が本部推薦以外の業者から商品を仕入れたり、これを販売する場合には、事前に本部の承認が必要です。本部は、加盟者から提出された申出書類に基づき、その商品の価格・品質・原材料・衛生・安全性・イメージとの適合性・業者実績などからその可否を判断します。

### ⑤ 発注方法

お店で商品を発注して頂くのが基本です。弁当・サンドイッチ等の一部につき、納入業者が商品を決めて納品する方法もあります（委託販売）。

### ⑥ 売買代金の決済方法

週締め（例：日配品）や月締め（例：酒類等）など、商品やサービスにより異なります。取引先が指定する期日と方法でお支払い頂きます。

### ⑦ 返品

商品（委託販売の商品を除く）は、加盟者の資産であり、納品時の破損・不備やメーカーからの返品指示等を除き、基本的に返品を受付けておりません。

### ⑧ 在庫管理等

加盟者は、年2回、在庫品・売上金などの棚卸を行い、その結果を本部に報告して頂きます。年2回の棚卸のみで、本部が加盟者の経営状態を正確に把握できない場合は、更に棚卸を行って頂くことがあります。

### ⑨ 販売方法

加盟者の責任で、発注から商品管理・販売までの一連の店舗作業を実施して頂きます。加盟者は、お客様に販売する商品の品質やサービスの均一性を維持し、セイコーマートイメージの維持向上のため、マニュアルや情報類に示す内容に従って頂きます（例：接客、レジ操作など）。

### ⑩ 販売促進

本部は、チェーン全店のために継続して宣伝・広告等の販売促進を企画・実施します。

加盟者が、独自の企画で販売促進を行う場合、事前に本部に連絡し本部の承認を受けて頂きます。

加盟者は、開店時の販売促進やその後のお店の販売促進を必要とする場合、本部の指導で販売促進を企画実施します（この費用は加盟者の負担）。

### ⑪ 商品の販売価格について

a) 本部は、加盟者に標準的小売価格を助言し、販売促進に協力します。

b) 加盟者は、本部の推薦する商品の仕入れや、本部の助言する小売価格での販売に努めて頂きます。

c) 加盟者は、本部の助言する小売価格がその地域事情又はその商品鮮度の変化により相応しくない場合、本部に届け出て頂きます。

### ⑫ 許認可を要する商品の販売について

お店では、たばこ・酒類等、官公庁の販売免許・許可などを要する商品の販売については、免許・許可等なく対象商品の販売はできません。

## 7. 経営指導に関する事項

### ① 加盟に際しての研修等実施の有無 有

開店前に9日間の新店オーナートレーニングを受けて頂きます（店舗作業6日、運営管理3日）。

### ② 加盟に際し行われる研修の内容

加盟者又は店長予定者と本部が指定する従業員の方は、セイコーマート店経営に必要な教育研修に参加して頂きます。

#### <店舗作業>

オリエンテーション、セイコーマートの案内、セイコーマートの現在に至るまで、用語説明、接客、レジ作業、サービス、売場作業、清掃、発注、衛生管理、返品・未納・過剰処理、返本処理、棚卸、開店・閉店作業など

#### <運営管理>

経営管理、売上管理、売場管理、粗利益管理、防犯安全、経費管理、人事管理、募集、店内教育、営業日報、商品政策と販売促進など

### ③ 開店時の指導・支援

開店日とその前後数日間、本部員をお店に派遣して開店指導をします。

（例：什器備品・消耗品搬入支援、陳列支援、パートナー募集、広告宣伝、店内オペレーション教育など）。

### ④ 加盟者に対する継続的な経営指導の方法およびその実施回数

定時総会（全加盟者の出席）への参加：年1回

定時セイコーマート経営者会議（またはパートナープロモーション）への参加：定時総会開催月を除く月1回

経営指導のための運営担当員を加盟者店舗に派遣：原則週1回（定時総会及び経営者会議の開催週を除く）

### ⑤ 指導内容

- 本部は、加盟者にマニュアルや情報を提供し、これを実施するための指導をします。
- 本部は、加盟者に契約期間中、継続してお店の経営に要する知識技術を指導します。
- 本部は、随時、店長や従業員を教育訓練し、加盟者は本部の指示に従って教育訓練に参加して頂きます。
- 本部は、セイコーマート店の経営が困難になると判断した場合、好立地への移転、駐車場の設置・増設、店舗改築などの経営再生策を勧告できます。

### ⑥ 経営指導の前提



経営指導の前提として、本部はお店の状況を正確に把握する必要があります。そのため、次の内容を定めます。

- 本部は、加盟者の経営状態全般について店長立会いのもとに点検できます。
- 本部は、加盟者の商品在庫やお店の経営に関わる現金預金の残高・原始伝票等を点検できます。
- 本部または公認会計士等が、お店の帳簿等を調査できます。
- 加盟者が、本部ロイヤリティ・推薦問屋の買掛金・本部が連帯保証した金銭貸借債務の支払が1ヶ月以上遅延した場合、本部は預金残高・伝票等を点検し、収入支出を管理することができます。
- 加盟者は、営業日報を毎日作成し、当日分の営業日報データを翌日迄に本部に提出して頂きます。推薦外仕入などがある場合、営業日報に記載するとともに、仕入帳にも記載頂きます。
- 加盟者は、決算申告書を本部指定の公認会計士又は税理士の指導に基づき作成して頂きます。
- 加盟者は、確定申告書及びその添付書類の写しを申告と同時に本部に提出して頂きます。
- 加盟者は、セイコーマート店経営以外の事業を営む場合、セイコーマート店経営とそれ以外の事業経営を峻別して、それぞれの事業経営の会計帳簿と決算書類（貸借対照表、損益計算書など）を作成して頂きます。
- 前記hのように峻別したセイコーマート店経営の決算書、及び、加盟者の確定申告書と添付書類の写しを本部に提出して頂きます。

## 8. 使用できる商標・商号その他の表示に関する事項

### ① 当該使用できる商標その他の表示

セイコーマートの標章（セイコーマートという商標・セイコーマートを象徴表徴するサービスマーク及びこれを表象する看板・記号・ラベル・デザインその他一切の営業シンボル）

＜セイコーマートの標章の例＞		
 (商標登録第 4248555 号他)	 (商標登録第 4212864 号他)	＜ホットシェフ店のみ＞  ホットシェフ HOT CHEF  (商標登録第 4336088 号他)

### ② 当該使用について条件があるときはその内容

- フランチャイズ契約の期間中、セイコーマート店でのみセイコーマートの標章を使用して頂きます。
- 加盟者が、セイコーマートの標章を商号の一部に使用したり、加盟者の車両・セイコーマート店以外の場所にセイコーマートの標章を使用するには、事前に本部の書面による許諾が必要です。
- 加盟者は、フランチャイズ契約の終了後、その理由の如何を問わず、セイコーマートの標章を使用できません。
- 加盟者が商号登記を行う場合には、事前に書面による本部の承認を得なければ、セイコーマートの標章はもちろん、これと類似もしくは一般大衆がセイコーマートを表象していると判断する字句を含む商号を登記してはならず、また、本部の承認なしにこれらの商号を登記した場合、本部の抹消請求を無条件で受け入れて頂きます。

## 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

契約の始期：フランチャイズ契約の締結日

契約満了日：セイコーマート店の開店日から 10 年後の応当日の属する月の末日

### ② 再契約の条件及び手続き

- 加盟者が次の条件を全て満たす場合、加盟者は本部に対し、契約終了の 6 ヶ月以上前に書面による再契約の申込をして、本契約満了日までに再契約を締結することにより営業を継続できます。  
2 回目以後の再更新期間は 5 年です。
  - 本部の教育研修に参加し、セイコーマート店経営に必要な知識技術を再取得すること。
  - 本部の請求に基づき、再契約申込料 15 万円（消費税は別途）を支払うこと。
  - フランチャイズ契約満了時における再契約契約書の各契約条項を承認すること。
  - セイコーマート店が、本契約の期間満了日においてセイコーマート店開店日の属する月の翌月 1 日から、又は同店の内外装・設備装置・器具備品等を一新した日の属する月の翌月 1 日から満 20 年以下の経過であり、かつ、再契約の契約期間満了予定日まで、セイコーマートイメージを維持でき、セイコーマート店経営能力を維持できると見込まれること
  - 本部が加盟店に対し、セイコーマート店の立地・商圈などの商業環境の変化、店舗の陳腐化により、現状のままでは近い将来に経営が困難になるとし、経営再生策を本契約満了の 6 ヶ月以上前に文書により勧告した場合、加盟店はこの勧告を真摯に受け止め、この経営再生策に着手若しくは準備中であること。
- 再契約は、本部と加盟者の再契約締結によって成立し、再契約はフランチャイズ契約が期間満了により終了しこれに接続して成立する新しい契約です。なお、再契約時での加盟金の支払は不要です。

- c) 再契約申込料は、再契約の期間満了またはその解除その他如何なる理由によらず再契約が終了した場合であっても返還しません。

### ③ 契約解除の要件及び手続き

- a) 加盟者は、フランチャイズ契約締結後8日以内に、何らの理由がなくても書面により契約を解除できます（クーリングオフ）。この場合、本部は加盟者に損害賠償を請求せず、また、加盟金等を受領していれば直ちに返還します。
- b) 次の(1)～(4)の何れかに該当する場合、本部は、加盟者に期間を与えて文書でその改善を催告し、その期間終了後も加盟者がこれを改めなければ、フランチャイズ契約を解除できます。

#### <加盟者の義務違反>

- (1) 本部による営業指導や勧告等を誠実に行わないとき、または、フランチャイズ契約に基づいて本部に提出すべき営業報告書・決算諸表その他の文書に不正もしくは虚偽の記載をしたとき。
- (2) ロイヤリティ等の本部への支払いを怠ったとき。
- (3) 本部の推薦した仕入先及び本部の指定する業者に対する債務、及び本部が連帯保証した金融機関に対する金銭消費貸借債務の支払いを怠ったとき。
- (4) 上記以外で、加盟者がフランチャイズ契約に違反したり、その義務を履行しないとき。
- c) 次の(1)～(17)の何れかに該当する場合、本部は、加盟者に催告せず、直ちにフランチャイズ契約を解除できます。

#### <加盟者の重大な信用不安>

- (1) 仮差押・差押・仮処分・競売処分・租税滞納処分・破産・和議・整理・特別清算・民事再生手続・会社更生手続の開始または申立てを受けたり、もしくは加盟者が自らこれらを申立てたとき。
- (2) 債権者より資産・負債の全般的管理ないし整理を受けたとき。
- (3) 手形交換所から不渡処分を受けたとき。
- (4) 本部の書面による事前の承諾なしにフランチャイズ契約上の権利の全部または一部を他に譲渡し、または担保権設定その他の処分をしたり、あるいはセイコーマート店の営業を譲渡したとき。

#### <加盟者によるチェーンに対する不信行為>

- (5) 他人にセイコーマート店経営についての秘密情報を漏らし、または情報マニュアル書類等の資料を使用させ、もしくは供与し、あるいは交付したとき。
- (6) セイコーマートイメージを低下させたとき、またはセイコーマート経営技術資産・セイコーマートの標章に有害な行動をしたとき。
- (7) 本部またはセイコーマートチェーンあるいは他のセイコーマート店の名誉・信用・セイコーマートイメージを毀損したり、もしくは本部または他のセイコーマート店の業務を妨害したとき。

#### <加盟者側における経営上の重大な問題等>

- (8) 加盟店が、故意または重過失により食品衛生法、JAS法に定める食品衛生・食品の表示に関する義務に違反したとき。
- (9) 法人の解散・営業の廃止・合併または営業権に影響のある株主構成の変更・著しい組織の変更・役員の異動等により加盟者と本部の間の経済的信頼関係が破壊されたとき。
- (10) 債権者に総財産もしくはその重要な一部を譲渡または譲渡担保に供したとき。
- (11) 加盟店店主または加盟店代表者の死亡により、加盟者と本部との間の信頼関係が維持できなくなったとき。
- (12) 加盟店店主または加盟者代表者が、禁錮または懲役の刑に処されたり、あるいは後見開始・保佐開始・補助開始の審判を受けたとき。
- (13) 加盟店店主または加盟店代表者が、セイコーマート店の経営に必要な知識技術を維持できなくなったり、あるいはセイコーマート店を経営する能力又は性格を欠くに至ったとき。
- (14) セイコーマート店の事業者としての地位から退き、あるいは他にその経営を委ね、または経営の全般ないし実質部分から10日間以上手を引き、あるいはこれを放置もしくは放棄したとき。



- (15) 本部に提出した履歴書類、又はフランチャイズ契約締結前の本部所定の信用調査について、虚偽の報告又は申告をしたことが発覚したとき。

#### ＜加盟者が営業できない状態＞

- (16) 加盟者の店舗建物が滅失したり、その使用権限が無くなったとき、あるいは、加盟者が廃業したとき。  
(17) フランチャイズ契約を締結した後、加盟者が1年以内に開店しないとき。

#### d) 加盟者の催告解除権

加盟者は、本部にフランチャイズ契約の義務違反などがあれば、本部に対し2週間以上の期間を定めて、その改善を文書で催告し、その期間終了後も本部がこれを改めない場合には、フランチャイズ契約を解除できます。

#### e) 加盟者の無催告解除権

次の(1)～(3)の何れかに該当する場合、加盟者は本部に催告せずに、直ちにフランチャイズ契約を解除できます。

#### ＜本部の信用上の重大な欠陥＞

- (1) 本部が自から破産・特別清算・清算を申立てたり、裁判所から破産宣告・特別清算・清算の告知を受けたとき。また、本部がフランチャイズ事業を廃業したり、フランチャイズ事業者としての地位を退いたり、あるいはこれを放棄したとき。  
(2) 本部が加盟者の名誉・信用を毀損したり、加盟者の業務妨害をしたとき。

#### ＜加盟者が営業できない状態＞

- (3) 加盟者の店舗建物が滅失したり、その使用権限が無くなったとき、あるいは、加盟者が廃業したとき。

#### f) 加盟者の中途解約権

加盟者は、前記b・cの何れか1つの項目にも該当しない場合、本部に対し文書により3ヶ月以上の予告期間をもって中途解約権を行使し、ロイヤリティ・広告分担金その他本部に負担する一切の債務、推薦仕入先に対する買掛金債務・指定業者に対する買掛金債務、本部連帯保証金融機関に対する債務を全て弁済して、フランチャイズ契約を予告期間の満了により終了させることができます。この場合、本部は加盟者に損害賠償を請求しません。

#### g) 合意解約

フランチャイズ契約満了前の合意解約は、本部と加盟者とが文書による合意によってのみ可能です。

### ④ 契約解除によって生じる損害賠償金の額又は算定方式、その他の義務の内容

- a) 本部は、フランチャイズ契約に違反して加盟者に損害を与えたときは、加盟者に損害を賠償します。  
b) 加盟者がフランチャイズ契約に違反して本部から契約を解除された場合、加盟者は本部に2年間分のロイヤリティに相当する額を損害賠償として支払って頂きます。  
c) 加盟者が、法律上もしくはフランチャイズ契約に基づく解除権・中途解約権を有せずに、脱退等の行為により事実上契約を継続できなくさせた場合には、加盟者は本部に2年間分のロイヤリティに相当する額を損害賠償として支払って頂きます。  
d) 加盟者がフランチャイズ契約に違反して本部に損害を与え、本部が契約を解除しない場合でも、加盟者は本部に損害を賠償して頂きます。

### ⑤ 契約終了における義務

- a) 本部と加盟者は、フランチャイズ契約が終了したとき、契約に特別の定めがなければ、相手に対する債務を直ちに弁済します。本部による保証または担保提供による金融機関から加盟者への融資や、推薦業者への未払金がある場合も同様です。  
b) 本部が提供するマニュアルや機密書類は本部所有のため、フランチャイズ契約終了後は直ちに本部に返還して頂きます。  
c) フランチャイズ契約が終了したときは、加盟者はセイコーマートの標章並びにセイコーマート経営技術資産を使用する一切の権利を失います。この場合、加盟者の負担で、全てのセイコーマートの標章を撤去抹消して頂きます。  
d) 本部は、フランチャイズ契約が終了したとき、セイコーマートの標章のついたセルフバックや使える消耗品の買取りをすることができます。

- e) 閉店時における商品の買取り等は実施しません。

## 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

#### a) ロイヤリティ

ロイヤリティとして、「年間総粗利益額」の10%に相当する金額を支払って頂きます（消費税は別途）。

「年間総粗利益額」とは、「年間総収入額」に「年間総粗利益率」を乗じて算出した金額です。

「年間総収入額」とは、10月1日から翌年9月30日までの、商品の売上金額、自己消費した商品と盗難等の理由でロスになった商品（腐敗廃棄した商品・賞味期限切れにより廃棄した商品は除く）の小売代金相当額、加盟店が収受する各種手数料等収入のうち、切手・はがき手数料、印紙手数料、収入証紙手数料、ゆうパック手数料、公共料金手数料、ギフトカード手数料、オンラインプリペイドカード手数料、収納代行手数料、電子マネーチャージ手数料、ゴミ袋・ゴミシール手数料、テレホンカード手数料、煙草仕入協賛金、無料情報誌設置手数料等の合計額です。売掛金・クレジット等の債権は発生をもって収入として計上するので、債権が回収（弁済）されたか否かは問いません。

「年間総粗利益率」とは10月1日から翌年9月30日までの年間総収入額から年間総仕入額を控除した金額が、年間総収入額に占める割合です。

「年間総仕入額」とは10月1日から翌年9月30日までの間にセイコーマート店で販売する商品として問屋等から購入した代金の総合計額に期首在庫額を加算し、期末在庫額を控除した額です。購入代金を支払済みであるか否かは問いません。

10月1日から翌年9月30日までの期間の粗利益額の10%を、1年間の正当なロイヤリティ総額とします。

本部は、1ヶ月のロイヤリティ（暫定ロイヤリティ）を下記の計算式より算出して請求します。なお、暫定ロイヤリティ1年間の合計額は、精算期（毎年10月31日後に行う精算日）に1年間の正当なロイヤリティ総額に基づき精算します。

—記—

**加盟店の月間売上額 × 暫定粗利益率 × 10%（ロイヤリティの利率） = 暫定ロイヤリティ（消費税は別途）**

「加盟店の月間売上額」とは、毎月1日から月末日までの「現金」や「クレジット・売掛金（この2つは支払を受けたかどうかは問いません）」に関わらず、加盟者がフランチャイズ契約のもとで行う営業から生ずる商品売上額に、加盟者の自己消費商品及び盗難にあった商品の小売代金相当額（但し、腐敗廃棄した商品・賞味期限切れにより廃棄した商品の小売代金相当額を含まない）並びにリベート金（加盟者が仕入先から仕入報奨金・値引金などの名目で支払いを受けるリベート金額）を加算した合計金額です。

「暫定粗利益率」とは、本部が毎年、加盟者の実績及びセイコーマートチェーンの平均粗利益率等を総合的に考慮して加盟者ごとに定めた粗利益率です。

#### b) 広告等の負担金

本部が定めた額を毎月お支払い頂きます。

### ② 金銭の性質

#### a) ロイヤリティの性質

ロイヤリティは次の対価として納めて頂くものです。

- (1) セイコーマートの標章の使用
- (2) セイコーマート経営技術資産（独自のノウハウ等）の使用
- (3) 本部の経営指導

#### b) 広告等の負担金の性質

セイコーマートチェーン全体の販売促進の費用です。

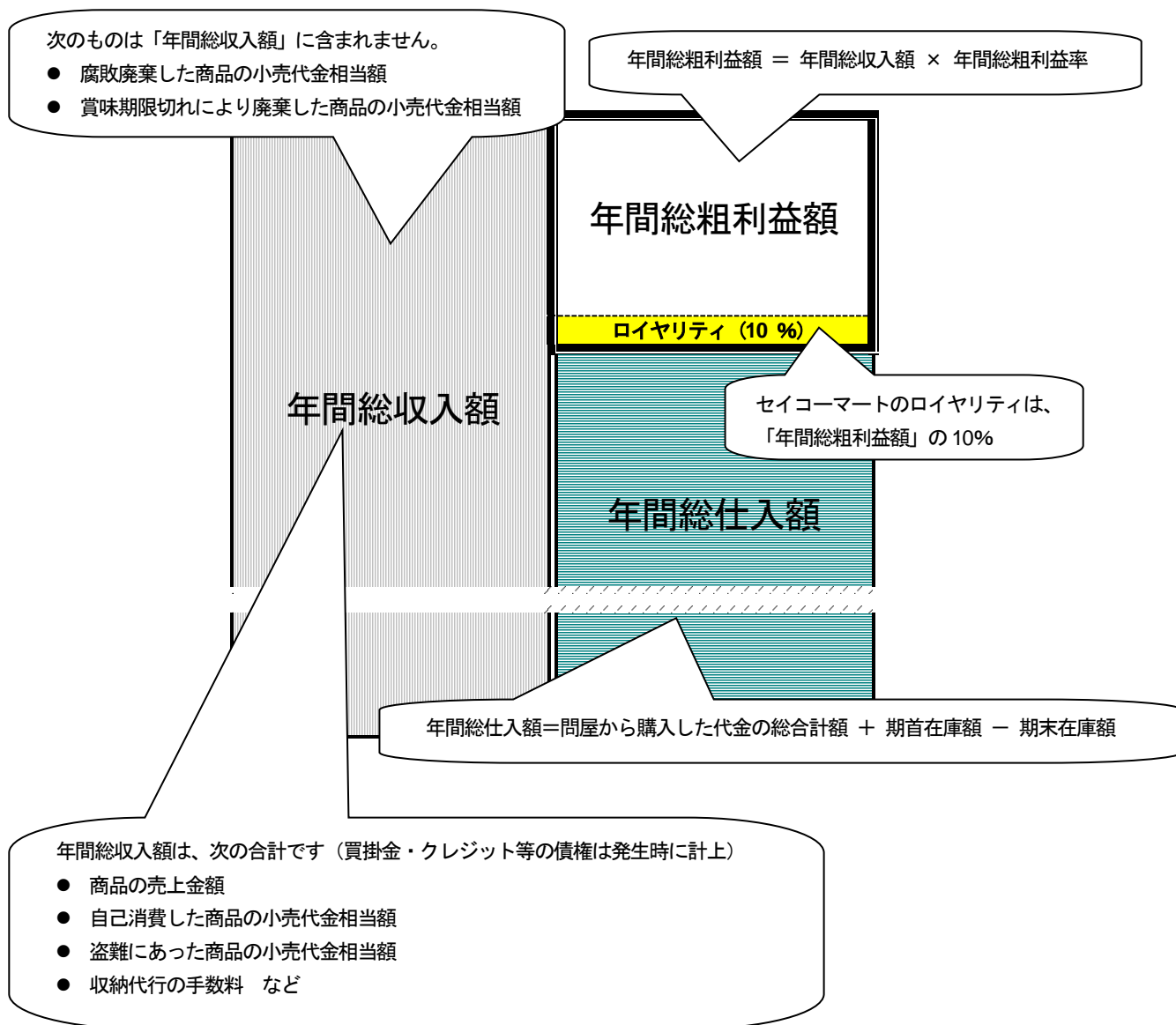
### ③ 支払い時期

当月分の暫定ロイヤリティと広告等の負担金を翌月 10 日迄に請求し、請求月の末日までにお支払い頂きます。

#### ④ 支払い方法

本部指定口座への自動引落しです。

#### ⑤ ロイヤリティ算定に用いる売上、費用等の根拠を明らかにしたもの



#### <毎月のロイヤリティ請求>

次の計算により月間ロイヤリティ（暫定ロイヤリティ）と消費税を毎月請求します。これは、暫定的であるため、毎年 11 月に差額を計算して精算します。

#### <暫定粗利益率を 20%と仮定し、暫定ロイヤリティを算出したもの（税別）>

加盟店の月間売上額	月間ロイヤリティ	年間では（月間ロイヤリティ×12）
1200 万円のとき	24 万円	288 万円
1400 万円のとき	28 万円	336 万円
1600 万円のとき	32 万円	384 万円

### 11. 店舗の営業時間・営業日・休業日

営業日：年中無休

営業時間：開店は午前7時以前、閉店は午後11時以降（1日の営業時間は16時間以上）  
不定期の休業日：加盟者の親族の冠婚葬祭、及びこれに準ずる特別な祭事のある場合に休業可

## 12. テリトリ権の有無：有

- ① 本部はセイコーマート店の中心点から半径150メートル（直径300メートル）以内の地域（以下、加盟店エリアという）に自己または第三者をしてセイコーマート店を営業しません。  
但し、加盟店エリアであっても、商圈が分断されているとき、建築基準法の高度利用地区などにあたる時、また、地下鉄・JR駅など複数の出入口の周辺などには、セイコーマート店を営業できる場合があります。
- ② 前記①は、最初のフランチャイズ契約日から25年間有効です。

## 13. 競業禁止義務等の有無：有

### <フランチャイズ契約期間中>

- ① 加盟者は、契約期間中セイコーマート店の営業実績をあげる最善の努力をして頂きます。
- ② 加盟者は、本部の書面による承認を得た場合を除き、他の営業に従事することをお断りしています。
- ③ 加盟者は、セイコーマート店（店舗とその敷地及び駐車場を含む）をセイコーマート店の営業のためだけに使用し、それ以外の目的又は用途に使用できません。

### <フランチャイズ契約終了後>

- ① 加盟者は、契約終了後に本部やセイコーマートの標章と同一類似のものや混同のおそれのある営業シンボル、またはセイコーマート経営技術資産を使って食料品小売店等の事業をすることをお断りします。また、セイコーマート店または本部の営業と混同のおそれのある一切の行為を禁止させていただきます。本部が加盟者にこれらの違反について催告したときには、直ちにその行為を中止して頂きます。

## 14. 守秘義務の有無：有

- ① 本部は、加盟者の営業日報などの経営に関する資料、加盟者に不利となる情報を、法令で開示義務のある場合を除いて第三者に開示しません。
- ② 加盟者は、本部から受けたセイコーマート経営技術資産に関する秘密、及び本部に不利益な事項を第三者に漏らすことを禁止します。
- ③ 加盟者は、お店の従業員にも②の秘密を第三者に漏らさせないように努めて頂きます。
- ④ 上記の、本部及び加盟者が守るべき義務は、契約期間中と契約終了後においても継続します。

## 15. 店舗の構造と内外装等についての特別義務

- ① 店舗の構造・内装外装・設備・看板・店員の制服などは本部の定める基準に従って頂きます。
- ② 店舗の構造・内装外装・設備・看板・店員の制服などを更新する場合、本部の定める基準に従って頂きます。
- ③ 店舗の内装外装・設備装置等の老朽化が進み、セイコーマートイメージを損なうおそれのある場合、セイコーマート店の内装外装・設備装置等を本部の定める基準に合致したものに更新するように努めて頂きます。
- ④ 店舗の新築・増築・改築・内外装などの設計監理は、本部の指定する建築設計事務所に委託して頂きます。
- ⑤ 本部は、セイコーマート店開店のため店舗の新築・増築・内外装などの工事の施工業者を指定できます。但し、加盟

者が懇意にしている建築業者に工事の発注を希望する場合、双方の業者に見積書などを提出させ、本部と加盟者が協議して業者を選定します。

- ⑥ 店舗外装（例：サインポール用アクリル面板、自照式アクリル面板など）の一部は本部が貸与します。本部は、貸与看板について定期的に保守・管理します。加盟者は貸与看板が損傷した場合、本部への連絡が必要です。貸与看板の損傷の原因が加盟者にある場合、修繕費を負担頂きます（それ以外は本部が修繕費を負担）。
- ⑦ 加盟者は、開店にあたり店舗運営に必要とする設備・器具・備品などを本部推薦する業者から購入して頂きます（貸与看板を除く）。
- ⑧ 加盟者は店舗改装や、設備器具・看板などの更新する場合、事前に本部に申出が必要です。本部は加盟者と協議して実施を手配します。
- ⑨ 低コストの実現と店舗イメージ統一のため、原則として、加盟者はセイコーマート店運営に必要な包装資材・レシート・ユニホームその他の副資材・消耗品等については、本部指定のものを使用し、これらを本部推薦業者から購入することに努めて頂きます。但し、規格・品質・デザイン・価格等の条件を満たせば、本部の承認により他より購入できる場合があります。
- ⑩ 加盟者は、所定のシステム機器を賃借して頂きます（例：POS レジ等）。
- ⑪ お店の工事代金、設備・消耗品等の購入代金は、全て加盟者の負担です。
- ⑫ 加盟者は、本部指定の店舗につき、所定の保険に加入して頂きます。
- ⑬ 本部は、加盟者と協議のうえ、機器設備・システムなどの導入を求めることができます。この場合、内容や費用について予め提示します。

## 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等

- ① 損害賠償の算定については、前記9④に記載の通りです。
- ② 加盟者がロイヤリティその他本部への支払を怠った場合、その完済まで年率 14.5%の遅延損害金を本部に支払って頂きます。
- ③ 加盟者が年2回の棚卸とその報告をしない場合、本部はお店の棚卸をすることができます（加盟者の実費負担）。
- ④ 加盟者が店舗・施設設備等の保全をせず、また、付帯施設・駐車場の清掃・修理等を怠った場合、本部は第三者にこの改善を行わせることができます（加盟者の実費負担）。
- ⑤ フランチャイズ契約終了後に加盟者がセイコーマートの標章を撤去しない場合、本部側が撤去できることがあります（加盟者の実費負担）。
- ⑥ セイコーマート店の営業により第三者に損害を与えた場合には、その加盟者に損害賠償責任が生じます。本部は名義貸し上の責任は負いません。
- ⑦ 加盟者の行為により、本部が第三者から損害賠償を求められて支払った場合、本部は加盟者にその代金を請求することができます。
- ⑧ 加盟者は、食品衛生法、JAS法、未成年者飲酒防止法、未成年者喫煙防止法、青少年の保護を目的とする条例等が定める法規を順守して、セイコーマート店を運営するものとします。

- ⑨ 加盟者は、セイコーマート店に勤務する従業員に対し、労働基準法等の労働法規を順守し、健康的で円満な就労環境をつくるよう努めるものとします。
- ⑩ 加盟者は、店舗における防犯及び店内利用客や従業員の安全の確保に努めるものとします。

## 17. 事業活動上の損失に対する補償の有無と内容等： 無

本部は、加盟者の事業活動上の損失を補償するものではありません。セイコーマート店の経営は、加盟者の自主的かつ独立の責任で行って頂きます。

## 18. 店舗の場所・追加出店

- ① お店の住所をフランチャイズ契約書に明記します。加盟者がその店舗の移転を希望する場合、本部はその申出について調査し、移転の可否を判断します。
- ② 加盟者が追加出店するには、当該店を対象とするフランチャイズ契約が必要です。追加出店の加盟金は300万円（消費税は別途）です。

## 19. その他

- ① 加盟者には連帯保証人を設定して頂きます。
- ② 加盟者の都合で営業の中断等がある場合、本部は一時的にお店の営業を引継いで営業の中断をさけることができます。
- ③ 加盟者が店舗の処分等を希望し、営業をやめる場合、本部は優先してセイコーマート店事業を引継ぐことができます。
- ④ 契約の変更は、文書による合意でのみ行います。
- ⑤ お店の運営について訴訟などがあれば、本部に通知して頂きます。
- ⑥ フランチャイズ契約に関する訴訟は、札幌における裁判所が第1審の管轄裁判所となります。

## 別紙 1. 中小小売商業振興法、同施行規則（抜粋）

### 【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11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という。）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 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
- 8 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
- 9 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
- 10 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
- 11 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
- 12 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
- 13 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
- 14 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
- 15 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
- 16 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
- 17 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

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。

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



## 別紙2. フランチャイズ・システムに関する独占禁止法の考え方について

### フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方

平成14年4月24日

公正取引委員会

改正：平成22年1月1日

改正：平成23年6月23日

改正：令和3年4月28日

#### はじめに

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

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

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

#### 1 一般的な考え方

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

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

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

[1] 加盟者が本部の商標、商号等を使用し営業することの許諾に関するもの

[2] 営業に対する第三者の統一のイメージを確保し、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、算定方法を示す必要がある（注4）。

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

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

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

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

- [1] 今後、当該事業を継続して行うことを前提に加盟交渉が行われていること
  - [2] 加盟後の事業活動は、一般的な経済動向、市場環境等に大きく依存するが、これらのことは、事業活動を行おうとする者によって相当程度考慮されるべきものであること
- に留意する必要がある。

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

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

- [1] 予想売上げ又は予想収益の額を提示する場合、その額の算定根拠又は算定方法が合理性を欠くものでないか。また、実際には達成できない額又は達成困難である額を予想額として示していないか。
- [2] ロイヤルティの算定方法に関し、必要な説明を行わないことにより、ロイヤルティが実際よりも低い金額であるかのように開示していないか。例えば、仕入れた全商品の仕入原価ではなく実際に売れた商品のみの仕入原価を売上原価（異なる名称であってこれと同一の意味で用いられるものを含む。以下同じ。）と定義し、売上高から当該売上原価を控除することにより算定したものを売上総利益（異なる名称であってこれと同一の意味で用いられるものを含む。以下同じ。）と定義した上で、当該売上総利益に一定率を乗じた額をロイヤルティとする場合（注5）、当該売上総利益の定義について十分な開示を行っているか、又は定義と異なる説明をしていないか。

(注5) この場合、廃棄した商品や陳列中に紛失等した商品の仕入原価(以下「廃棄ロス原価」という。)は、「(売上高一売上原価)×一定率」で算定されるロイヤルティ算定式において売上原価に算入されず、算入される場合よりもロイヤルティの額が高くなる。

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

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

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

### 3 フランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引について

フランチャイズ契約においては、本部が加盟者に対し、商品、原材料、包装資材、使用設備、機械器具等の注文先や店舗の清掃、内外装工事等の依頼先について本部又は特定の第三者を指定したり、販売方法、営業時間、営業地域、販売価格などに関し各種の制限を課することが多い。フランチャイズ契約におけるこれらの条項は、本部が加盟者に対して供与(開示)した営業の秘密を守り、また、第三者に対する統一したイメージを確保すること等を目的とするものと考えられ、このようなフランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度にとどまるものであれば、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。しかしながら、フランチャイズ契約又は本部の行為が、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度を超え、加盟者に対して正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、独占禁止法第2条第9項第5号(優越的地位の濫用)に、また、加盟者を不当に拘束するものである場合には、一般指定の第10項(抱き合わせ販売等)又は第12項(拘束条件付取引)等に該当することがある。

#### (1) 優越的地位の濫用について

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

(注7) フランチャイズ・システムにおける本部と加盟者との取引において、本部が取引上優越した地位にある場合とは、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を仕入原価を売上原価と定義し、売上高から当該売上原価を控除することにより算定したものを売上総利益と定義した上で、当該売上総利益がロイヤルティの算定の基準となる場合において、本部が加盟者に対して、正当な理由がないのに、品質が急速に低下する商品等の見切り販売を制限(注8)し、売れ残りとして廃棄することを余儀なくさせること(注9)。

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

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

##### (営業時間の短縮に係る協議拒絶)

○ 本部が、加盟者に対し、契約期間中であっても両者で合意すれば契約時等に定めた営業時間の短縮が認められるとしているにもかかわらず、24 時間営業等が損益の悪化を招いていることを理由として営業時間の短縮を希望する加盟者に対し、正当な理由なく協議を一方的に拒絶し、協議しないまま、従前の営業時間を受け入れさせること。

#### **(事前の取決めに反するドミナント出店等)**

○ ドミナント出店を行わないとの事前の取決めがあるにもかかわらず、ドミナント出店が加盟者の損益の悪化を招く場合において、本部が、当該取決めに反してドミナント出店を行うこと。

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

#### **(フランチャイズ契約締結後の契約内容の変更)**

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

#### **(契約終了後の競業禁止)**

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

イ 上記アのように個別の契約条項や本部の行為が独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当する場合は、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。

以上