

セブン-イレブン

フランチャイズ(Cタイプ) 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



2025年 3月 18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

セブン-イレブン・ジャパン

〒102-8455 東京都千代田区二番町8番地8 電話番号 03-6238-3711(代表)

フランチャイズ契約のご案内

会 社 名 株式会社セブン-イレブン・ジャパン
本 店 所 在 地 〒102-8455 東京都千代田区二番町 8 番地 8
代 表 電 話 (03)6238-3711
H P <https://www.sej.co.jp/>
担 当 部 門 リクルート本部 リクルートサポート部 加盟店オーナー募集
電 話 番 号 (03)6238-3798
F A X 番 号 (03)3261-2496
H P <https://www.sej.co.jp/owner/>

本資料は、これからフランチャイズチェーンに加盟されようとしている方々のために、一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会の要請に基づき、中小小売商業振興法（以下、小振法という）および中小小売商業振興法施行規則（以下、施行規則という）並びにフランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方（以下、公正取引委員会ガイドラインという）の定め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、本資料だけでなく出来る限りたくさんの資料を読んだり、第三者にも相談するなど、十分に時間をかけてご判断してください。

もしご不明な点や、本資料にないことでもご確認したいことがあれば、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3丁目6番2号 第二秋山ビル
電 話 番 号 (03)5777-8701(代)
H P <https://www.jfa-fc.or.jp/>

この案内は 1999 年 5 月 1 日に作成され 2025 年 3 月 18 日に修正の上
一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会に提出しているものです。

なお、本資料は、当社の責任により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。

セブン-イレブンチェーンへの加盟を希望される方へ ～フランチャイズ契約を締結する前に～

このたびは、セブン-イレブンチェーンへの加盟をご検討いただきまして誠にありがとうございます。

セブン-イレブン本部は「セブン-イレブン」の名のもとにフランチャイズ・システムでコンビニエンスストア事業を展開しております。

セブン-イレブンチェーンの店舗は、セブン-イレブン本部が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、セブン-イレブン・イメージなどで統一され、お客様に安心してご利用いただき、今日まで発展してまいりました。

チェーン運営で一番大切なことは、「統一性」です。お客様に繰り返しご利用いただくためには、お客様の信頼を得なくてはなりません。そのためには、どの店舗を利用しても同じ商品、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、セブン-イレブンチェーンの経営に参加する方々には、フランチャイズ契約等で定めたルールを守ることをお約束いただきます。従いまして、最初からセブン-イレブンとは異なる独自の経営手法を重視され、セブン-イレブンのノウハウ、システム、イメージなどにとらわれない経営を希望される方には、セブン-イレブンチェーンへの加盟をお勧めできません。

セブン-イレブンチェーンは、セブン-イレブン本部と加盟店のそれぞれの役割分担が明確になっています。セブン-イレブン本部はノウハウ、商品の開発等のシステム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、加盟店はセブン-イレブン本部の提供するこれらのシステムを正しく活用して経営を行います。

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

セブン-イレブン店舗の経営をされる加盟者の成功がセブン-イレブン本部の成長の源でありますので、セブン-イレブン本部の経営努力は加盟店の経営支援が中心となります。この意味で、加盟店とセブン-イレブン本部は共存共栄の関係にあると言えます。

以上の主旨にご賛同していただける方は、次のページへおすすみください。

目 次

項 目	頁数	小振法及び施行規則	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		
セブン-イレブンチェーンへの加盟を希望される方へ	2		

第1部 株式会社セブン-イレブン・ジャパンについて

1. 当社の経営理念	5		
2. 事業者の概要 会社概要・重要な子法人等の状況・ 主要取引銀行・主要株主・ 事業者の行なっている他の事業の種類・沿革	7	施行規則第10条第2号 施行規則第10条第5号 施行規則第10条第1号 施行規則第10条第3号	
3. 会社組織図	12		
4. 役員一覧	13	施行規則第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	14	施行規則第10条第4号	
6. 売上・出店状況：加盟店・直営店別	17	施行規則第10条第6号 施行規則第11条第6号イ	
7. 加盟者の店舗に関する事項 ・直近3事業年度の各事業年度内に新規に営業を 開始した加盟者の店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に契約を途中で 終了及び当社から解除した契約に係る加盟者の 店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に更新された 契約に係る加盟者の店舗数及び更新されなかった 契約に係る加盟者の店舗数	18	施行規則第11条第6号ロ 施行規則第11条第6号ハ 施行規則第11条第6号ニ	
8. 訴訟件数	18	施行規則第10条第8号	

第2部 フランチャイズ契約の要点

1. 契約の名称等	19		
2. 売上・収益予測についての説明	19		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 ② 性質 ③ 支払の時期 ④ 支払の方法 ⑤ 当該金銭の返還の有無及び条件	19	小振法第11条第1号 施行規則第11条第1号イ～ホ	2-(2)-ア-③
4. 売上金等の送金	20	施行規則第10条第14号	2-(2)-ア-⑤
5. オープンアカウント ① オープンアカウント制度 ② オープンアカウント制度による金銭の貸付利率 ③ 加盟者の利益引出金について	20	施行規則第10条第15号 施行規則第10条第16号	2-(2)-ア-⑤
6. 加盟者が定期的にお支払いいただく金銭に関する事項 ① お支払いいただく金銭の額または算定方法 ② 売上総利益と売上原価 ③ 金銭の性質 ④ お支払の時期・方法	23	施行規則第10条第13号 施行規則第11条第8号イ～ニ	2-(2)-ア-④ 2-(3)-②③

目 次

項 目	頁 数	小振法及び施行規則	公正取引委員会 ガイドライン
7. 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 仕入先の推奨制度 ④ 配送日・時間・回数に関する事項 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	25	小振法第11条第2号 施行規則第11条第2号イ、ロ	2-(2)-ア-① 3-(1)-ア、イ 3-(2) 3-(3)
8. 経営の指導に関する事項	26	小振法第11条第3号 施行規則第11条第3号イ～ハ	2-(2)-ア-②
9. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項	27	小振法第11条第4号 施行規則第11条第4号イ、ロ	
10. 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 契約の更新の要件および手続き ③ 契約の解除の要件および手続き 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	28	小振法第11条第5号 施行規則第11条第5号イ～ニ	2-(2)-ア-⑦ 2-(3)-④ 3-(1)-イ-④
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日	30	施行規則第10条第9号	3-(1)-ア 2-(2)-ウ
12. テリトリー権の有無	30	施行規則第10条第10号	2-(2)-ア-⑧ 3-(1)-ア
13. 競業禁止義務の有無	30	施行規則第10条第11号	3-(1)-ア
14. 守秘義務の有無	30	施行規則第10条第12号	
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務	30	施行規則第10条第17号	3-(1)-ア
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	30	施行規則第10条第18号	
17. 事業活動上の損失に対する補償の内容並びに経営不振となった場合の当社による経営支援の内容	31		2-(2)-ア-⑥
18. 加盟に伴う保険料金の負担	31		
19. 営業費等の負担と一括契約について	32		
20. 建物・住居・設備の保全管理について	32		
21. 履行補助者について	32		
22. 消費税額等について	32		

第3部 法令等

1. 「中小小売商業振興法」 「中小小売商業振興法施行規則」	33		
2. 「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」	35		
「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	42		

第1部 株式会社セブン-イレブン・ジャパンについて

1. 当社の経営理念

創業の理念

1970年代、国内市場が「売り手市場」から「買い手市場」へと大きく変化するなかで、厳しい経営を迫られていた中小小売店の健全な成長・発展に向け、「既存中小小売店の近代化と活性化」「共存共栄」を創業の理念として、セブン-イレブンは誕生しました。

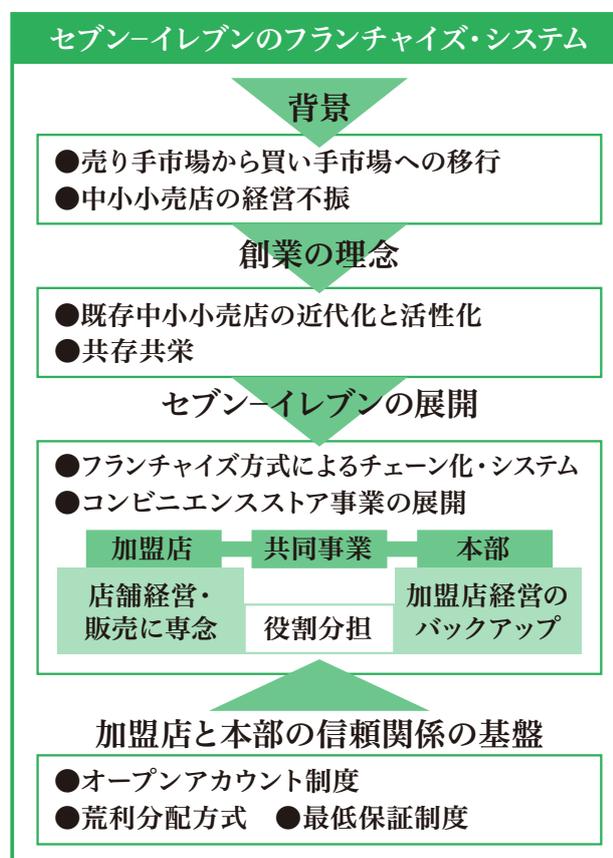
1973年に米国の7-Eleven, Inc. (旧サウスランド社)と提携し、商標のライセンスとコンビニエンスストア経営のノウハウを導入しました。同社は、コンビニエンスストアの運営に90年以上の歴史があり、今日、米国を中心に13,122店(2023年12月末時点)の店舗を展開しています。コンビニエンスストアとしては、最も長い経験と知見をもつ世界のトップ企業です。

株式会社セブン-イレブン・ジャパンは、米国の7-Eleven, Inc. (旧サウスランド社)からのライセンス導入以降コンビニエンスストアの経営ノウハウやシステムについて独自に研究しつつ経験の成果をプラスして、日本における本格的なフランチャイズ・システムを創造しました。また、その後も、最先端の情報システムの導入、お客様のニーズを原点に据えた商品開発など、独自のイノベーションを進め、変化し続けるお客様ニーズへの対応を図っています。

加盟店とセブン-イレブン本部の共同事業という考え方

私たちのフランチャイズビジネスは、加盟店とセブン-イレブン本部が対等の立場で、独立性を保ちながら取り組む共同事業です。その信頼関係の基盤になっているのが、次の制度や仕組みです。

- 小規模な資金で事業をスタートさせ、安定した事業運営を進められるように考えられた与信制度を裏付とした決済の仕組みである「オープンアカウント制度」
 - 加盟店とセブン-イレブン本部が、荒利である売上総利益を一定の割合で分け合う「荒利分配方式」
 - 加盟店に年間のオーナー総収入を保証する「最低保証制度」
- セブン-イレブンのお店の安定した運営と着実な成長は、ここにベースがあります。



それぞれの役割を分担、互いがやるべきことを明確に

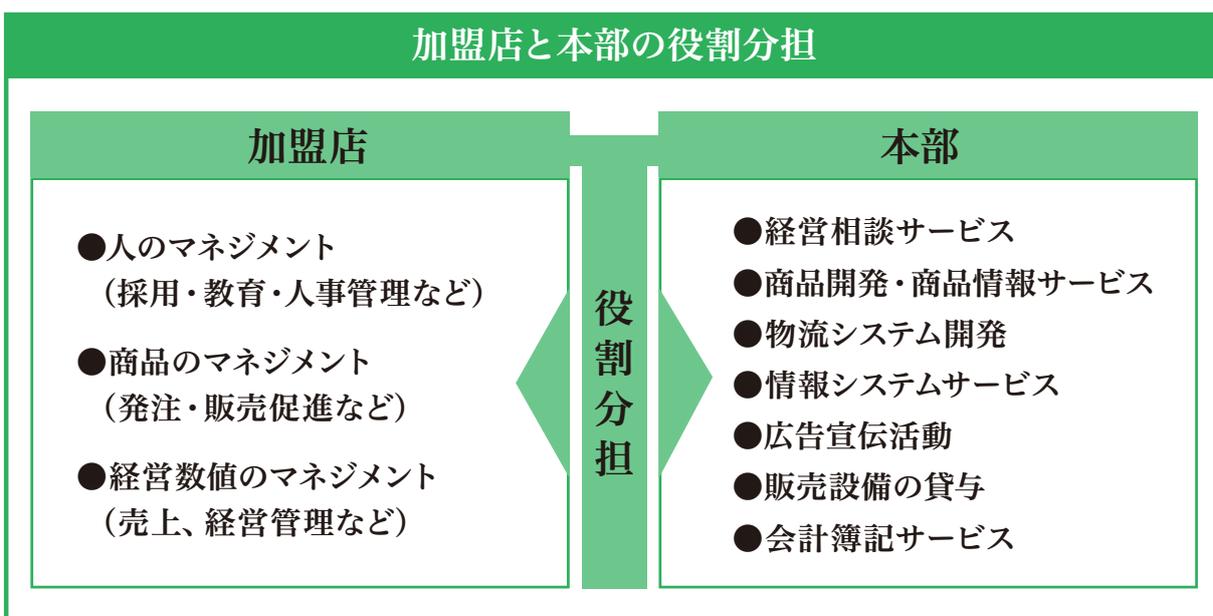
セブン-イレブン本部は加盟店の経営に関するあらゆる支援を行い、加盟店は店舗経営や販売に専念していただけるよう、あらかじめ役割分担を明確にしています。

加盟店オーナーには企業の経営者として、人、商品、経営数値のマネジメントの確立に努力していただきます。

お互いが役割を全うすることで双方の利益が増える、セブン-イレブンならではのフランチャイズ方式です。家族労働を主体とした店舗経営から、企業としての経営へと脱皮できるよう、また、独立起業を志す皆様を、全力でお手伝いします。

深くご理解いただきたいことは、セブン-イレブンの経営は、誰でも簡単に一攫千金を手にするビジネスではないということです。

加盟店と本部がそれぞれ役割を果たし、お客様からの信頼を得なければ、決して成功は望めないビジネスなのです。



「基本4原則」を忠実に実行し、お客様に愛される店に

セブン-イレブンでは、「品揃え」「鮮度管理」「クリンリネス」「フレンドリーサービス」をお店の基本4原則に定めています。

お客様が欲しい商品を欲しいときに揃えること、商品をつねに新鮮な状態に保つこと、店舗建物内外及び設備などをいつも清潔な状態に保つこと、お客様に気持ちを込めて接客すること。これらの4原則を忠実に実行し、つねにお客様に愛され、期待に応えられるお店を目指すことが重要です。

2. 事業者の概要

会社概要

■ 名 称	株式会社セブン-イレブン・ジャパン
■ 所在地	東京都千代田区二番町 8 番地 8
■ 設立	1973 年 11 月 20 日
■ 事業の開始	1974 年 5 月 15 日
■ 資本金	172 億円
■ 営業総収入	8,946 億 5,900 万円
■ チェーン全店売上高	5 兆 3,452 億 4,300 万円
■ 経常利益	2,977 億 1,400 万円
■ 当期純利益	2,111 億 200 万円
■ 従業員数	8,333 人
■ 国内店舗数	21,535 店

(2024 年 2 月末現在)

重要な子法人等の状況

会社名	資本金	主要な事業内容
7-Eleven, Inc.	1万7,000米ドル	コンビニエンスストア事業
SEVEN-ELEVEN HAWAII, Inc.	2,000万米ドル	コンビニエンスストア事業
セブン-イレブン(中国)投資有限公司	8億7,622万人民元	コンビニエンスストア事業
セブン-イレブン北京有限公司	4,400万米ドル	コンビニエンスストア事業
セブン-イレブン天津商業有限公司	2億人民元	コンビニエンスストア事業
セブン-イレブン成都有限公司	4億7,292万人民元	コンビニエンスストア事業
株式会社セブン-イレブン・沖縄	15億円	コンビニエンスストア事業
株式会社セブンネットショッピング	1千万円	コンビニエンスストア事業
株式会社セブン・ミールサービス	3億円	コンビニエンスストア事業
株式会社セブンドリーム・ドットコム	4億5千万円	コンビニエンスストア事業

主要取引銀行

株式会社三井住友銀行、株式会社三菱UFJ銀行、株式会社みずほ銀行、株式会社りそな銀行 等
(2024 年 6 月末時点)

主要株主

株式会社セブン&アイ・ホールディングス (100%)

事業者の行なっている他の事業の種類

ありません。

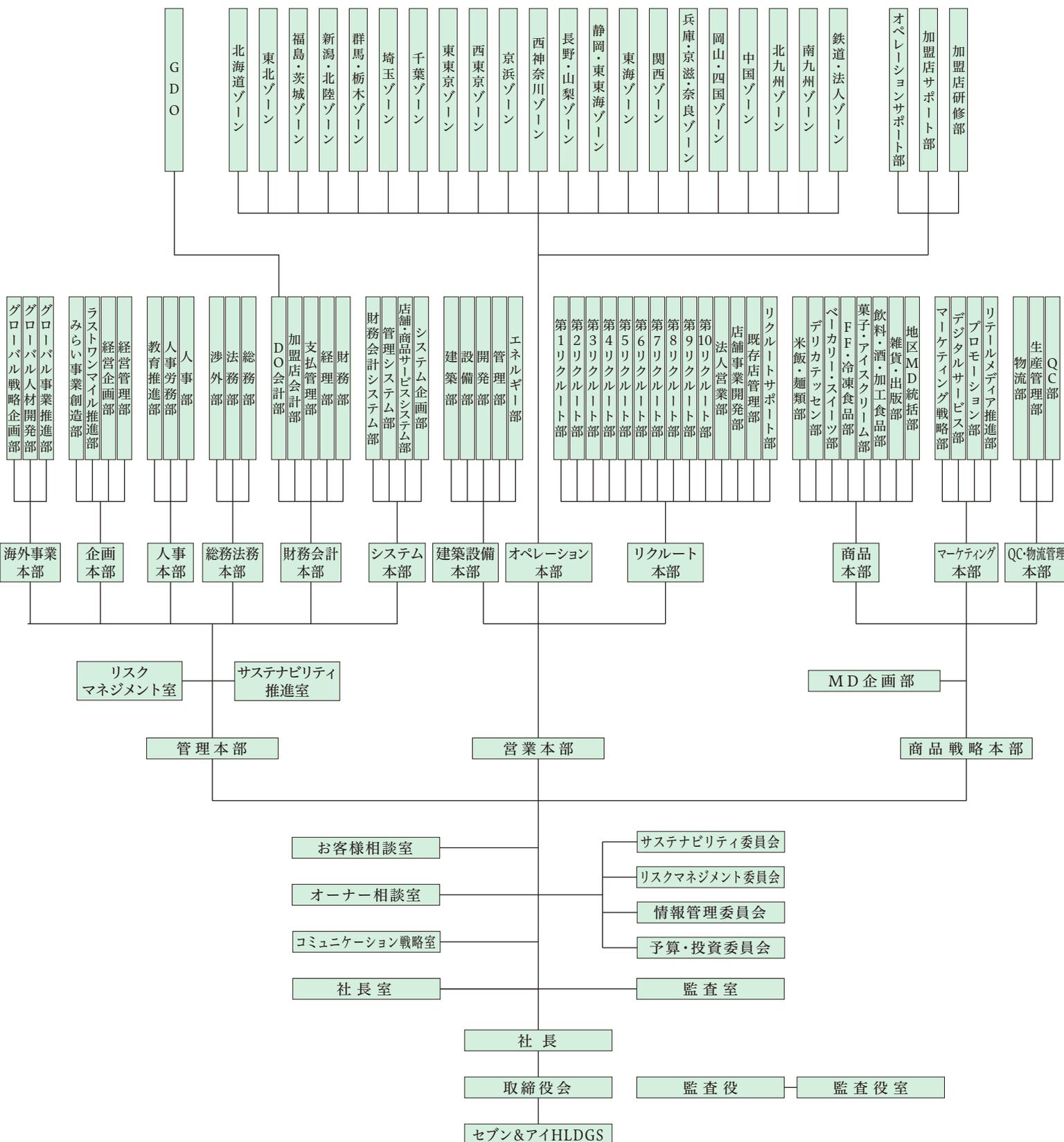
沿	革	
1973(昭和48)年	11月	「㈱ヨークセブン」設立 イトーヨーカ堂、米国サウスランド社(現7-Eleven, Inc.以下同じ)と エリアサービスおよびライセンス契約締結
1974(昭和49)年	5月	第1号店出店(東京都江東区・豊洲店)
1975(昭和50)年	6月	24時間営業開始(福島県郡山市・虎丸店)
1976(昭和51)年	5月	国内出店数100店舗突破
	9月	ベンダーの集約化、同年10月より共同配送開始
1978(昭和53)年	1月	社名を「㈱セブン-イレブン・ジャパン」に改称
	8月	ターミナルセブンによる発注開始
1979(昭和54)年	10月	東証第2部に上場
1980(昭和55)年	11月	国内出店数1,000店舗突破
1981(昭和56)年	8月	東証第1部に指定替え
1982(昭和57)年	10月	POS(販売時点情報管理)システム開始
	11月	EOB(電子発注台帳)による発注開始
1984(昭和59)年	2月	国内出店数2,000店舗突破
1985(昭和60)年	5月	グラフ情報分析コンピューター導入開始
	8月	双方向POSレジスター導入開始
1987(昭和62)年	3月	米飯共同配送3便制を開始
	4月	国内出店数3,000店舗突破
	10月	東京電力(株)の料金収納業務取扱い開始
1988(昭和63)年	3月	東京ガス(株)の料金収納業務取扱い開始
	11月	米飯20℃温度管理体制(工場～配送車)導入開始
1989(平成元年)年	11月	プリペイドカード取扱い開始
	12月	米国サウスランド社からハワイ事業部を買い受ける
1990(平成2)年	6月	国内出店数4,000店舗突破
1991(平成3)年	3月	IYグループ、米国サウスランド社の株式を取得し経営に参画
	4月	ISDN(総合デジタル通信網:NTT)導入開始
1993(平成5)年	2月	国内出店数5,000店舗突破
	11月	「セブン-イレブンみどりの基金」設立
	12月	オープン型チルドケース導入開始
1994(平成6)年	4月	大型アイスクリームケース導入開始
1995(平成7)年	5月	国内出店数6,000店舗突破
	6月	通信販売代金収納業務取扱い開始
1996(平成8)年	3月	気象情報システム導入開始
1997(平成9)年	6月	国内出店数7,000店舗突破
	11月	衛星配信によるマルチメディア情報を活用した総合店舗情報システム導入開始
1998(平成10)年	10月	雑誌定期購読予約サービス開始
1999(平成11)年	3月	栄養ドリンク剤販売開始
	11月	国内出店数8,000店舗突破 イーエスブックス取扱い開始 インターネット代金収納代行サービス開始

2000(平成12)年	2月	電子商取引(EC)事業の「(株)セブンドリーム・ドットコム」設立 (同年7月よりサービス開始)
	8月	お食事お届けサービスの「(株)セブン・ミールサービス」設立 (同年9月よりサービス開始)
2001(平成13)年	4月	(株)イトーヨーカ堂と共同出資により「(株)アイワイバンク銀行(現セブン銀行)」設立
	5月	アイワイバンク銀行(現セブン銀行)の店内ATM(現金自動預け払い機)設置開始
	8月	「保存料・合成着色料※」を使用しない商品を米飯・調理パン・惣菜・調理麺にて販売(※着色料のうち指定添加物)
2002(平成14)年	2月	国内出店数9,000店舗突破
	5月	冷蔵でも加温でも販売できるオープンケース設置開始
	11月	マルチコピー機を活用したチケットサービスなどの取扱い開始
2003(平成15)年	8月	国内出店数10,000店舗突破
2004(平成16)年	1月	合弁会社「セブン-イレブン北京有限公司」設立
	4月	中国・北京市にセブン-イレブン初出店(北京市東城区・東直門店)
	5月	バリアフリー型店舗の展開開始
	11月	店舗ネットワークを光ファイバーに統合開始
2005(平成17)年	2月	7-Eleven, Inc.を子会社化
	9月	持株会社である「(株)セブン&アイ・ホールディングス」設立、東証第1部へ上場
	11月	7-Eleven, Inc.を完全子会社化
2007(平成19)年	3月	セブン-イレブンが小売業として世界最大のチェーン店舗数 32,208店(31日時点)を達成
	4月	電子マネー「nanaco(ナナコ)」導入開始
	8月	「セブンプレミアム」をセブン-イレブン店舗で販売開始
	10月	カウンター調理(フライヤー)商品の販売開始
	12月	情報メディアと小売業を融合させた「(株)日テレ7」設立(2008年4月よりサービス開始)
2008(平成20)年	4月	セブン-イレブン中国有限公司設立 (2012年9月セブン-イレブン(中国)投資有限公司に商号変更)
2009(平成21)年	1月	「(株)セブンカルチャーネットワーク」設立
	12月	「セブンネットショッピング」サービス開始 ぴあ(株)と業務・資本提携
2010(平成22)年	2月	マルチコピー機による「住民票の写し」「印鑑登録証明書」の発行サービスを開始 (一部自治体より)
	3月	「セブン-イレブンみどりの基金」を「一般財団法人セブン-イレブン記念財団」として法人化
	6月	クレジットカードでの決済が可能に
	12月	世界のセブン-イレブン出店数が40,000店舗を突破 「セブン-イレブン成都有限公司」設立
2011(平成23)年	3月	日本における「セブン-イレブン」の商標権を取得
	5月	移動販売「セブンあんしんお届け便」開始 オリジナル商品の内容、ロゴ、パッケージを全面リニューアル 店内照明・店頭看板のLED化などの節電対策を本格導入

- 2012(平成24)年 1月 チェーン全店売上が3兆円を突破
5月 「セブンライフスタイル」販売開始
7月 超小型電気自動車による商品お届けサービス「セブンらくらくお届け便」開始
10月 (株)SEJアセットマネジメント&インベストメント設立
- 2013(平成25)年 1月 「セブンカフェ」販売開始
2月 国内出店数15,000店舗突破
3月 世界のセブン-イレブン出店数が50,000店舗を突破
- 2014(平成26)年 10月 「セブンカフェドーナツ」販売開始
12月 免税サービス開始
- 2015(平成27)年 12月 中島チルドケースを導入
- 2016(平成28)年 2月 水素ステーション併設店舗を開店
8月 世界のセブン-イレブン出店数が60,000店舗を突破
12月 「コンビニエンスストア用小型ペットボトル自動回収機」の設置開始
- 2017(平成29)年 3月 セブン-イレブンのコーポレートカラーを「色彩のみからなる商標」の第1号として登録
6月 自動販売機「セブン自販機」の設置開始
ベトナムにセブン-イレブン初出店
7月 7月11日を「セブン-イレブンの日」として(一社)日本記念日協会に登録
10月 (株)セブン-イレブン・沖縄設立
- 2018(平成30)年 1月 国内出店数20,000店舗突破
- 2019(平成31/令和元)年
4月 「行動計画」を策定
6月 世界初の完全循環型リサイクルペットボトルを使用した「一(はじめ)緑茶一日一本」をセブンプレミアムより発売
7月 セブン-イレブン・沖縄が沖縄県内に出店開始
10月 「オーナー様意見交換会」を開始
11月 「営業時間短縮の検討」における取組み『深夜休業ガイドライン』を新たに制定
12月 世界のセブン-イレブン出店数が70,000店舗を突破
- 2020(令和2)年 2月 チェーン全店売上が初めて5兆円を突破
3月 一般社団法人セブングローバルリンケージ設立
5月 販売期限が迫った商品にnanacoボーナスポイントを付与する「エシカルプロジェクト」を全国に拡大
惣菜・サラダシリーズ「カップデリ」を全国へ拡大
6月 クレジットカード、デビットカード、プリペイドカードにおける非接触決済を導入
9月 デジタルデータ基盤「セブンセントラル」を構築
- 2021(令和3)年 3月 大規模災害に対する事業継続計画(BCP)を大幅改定
5月 7-Eleven,Inc.によるSpeedwayなどの株式その他持分取得完了
6月 7-Eleven International LLC設立
8月 カンボジアにセブン-イレブン初出店
10月 インドにセブン-イレブン初出店

- 2022(令和 4)年 2月 「セブン-イレブンネットコンビニ」のサービス名称を「7NOW」に変更
 4月 世界のセブン-イレブン出店数が80,000店舗を突破
 12月 「セブンスマホレジ」を51店舗に導入へ
- 2023(令和 5)年 1月 イスラエルにセブン-イレブン初出店
 2月 全店にタブレット端末を導入
 3月 AI発注を全国に拡大
 「お店で作るスムージー」(現「セブンカフェ スムージー」)を全国に順次拡大
 5月 オリジナルフレッシュフードの容器を、石油由来のインキ、着色料を減らした素材に変更
 6月 「第1回接客コンテスト全国大会」を開催
 9月 ラオスにセブン-イレブン初出店
- 2024(令和 6)年 2月 新概念店舗「SIPストア」をオープン
 5月 食品ロス削減を目的とした値下げを支援する取組み「エコだ値」を全国で開始
 7月 『お店で揚げたカレーパン』の2023年1月から12月までの累計販売数が76,987,667個となり、「最も販売されている揚げたてカレーパンブランド(最新年間)(2023)(Best-selling freshly made curry bread brand)(current)(2023)」としてギネス世界記録™に認定
 8月 農林水産省と「セブン-イレブン店舗建設における建築物木材利用促進協定」を締結

3. 会社組織図



株式会社セブン-イレブン・ジャパン
組織図
(令和7年3月1日現在)

4. 役員一覽

取締役	代表取締役社長	永松 文彦
	取締役	木村 成樹
	取締役	野田 靜真
	取締役	青山 誠一
	取締役	藤本 圭子
	取締役	飯沼 一丈
	取締役	榊尾 威彦
	取締役	阿部 真治
	取締役	奥 誠司
執行役員	執行役員	西村 出
	執行役員	樽谷 光生
	執行役員	山口 繁
	執行役員	岡嶋 則幸
	執行役員	阿久津 知洋
	執行役員	松井 大
	執行役員	羽石 奈緒
	執行役員	山口 圭介
	執行役員	矢島 弘樹
	執行役員	竹井 浩樹
	執行役員	濱崎 信吾
	執行役員	眞野 義昭
	執行役員	巖 茜
監査役	監査役	松原 一浩
	監査役	高橋 千恵美
	監査役	手島 伸知

(2024年9月現在)

5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書

令和 3年3月 1日から
令和 4年2月 28日まで
(単位：百万円)

損益計算書

科 目	金 額
営業総収入	863,025
加盟店からの収入	765,731
(加盟店からの収入の対象となる 加盟店売上は4,859,926百万円 であり、自営店売上との合計は 4,952,782百万円であります。)	
その他の営業収入	6,022
売上高	91,271
売上原価	65,593
売上総利益	25,677
営業総利益	797,431
販売費及び一般管理費	574,340
営業利益	223,091
営業外収益	51,400
受取利息	2,027
受取配当金	47,472
貸倒引当金戻入益	44
その他の営業外収益	1,856
営業外費用	819
支払利息	59
建設協力金解約損	504
その他の営業外費用	256
経常利益	273,672
特別利益	1,498
固定資産売却益	197
投資有価証券売却益	95
事業譲渡益	1,034
その他の特別利益	170
特別損失	23,824
固定資産売却損	104
固定資産廃棄損	3,716
リース解約損	172
減損損失	9,917
関係会社出資金評価損	5,044
新型コロナウイルス感染症による損失	1,610
賃貸借契約解約損	2,539
その他の特別損失	718
税引前当期純利益	251,346
法人税、住民税及び事業税	65,149
法人税等調整額	△3,456
当期純利益	189,652

貸借対照表

(令和 4年2月 28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	614,690	流動負債	455,605
現金及び預金	48,719	買掛金	177,987
加盟店貸勘定	11,272	加盟店借勘定	18,064
リース投資資産	2,969	リース債務	1,191
商品	2,356	未払金	25,798
前払費用	26,359	未払費用	19,711
預け金	383,984	未払法人税等	9,898
未収入金	137,106	親会社未払金	27,015
その他	2,095	未払消費税等	5,859
貸倒引当金	△172	預り金	158,677
固定資産	1,494,483	賞与引当金	3,734
有形固定資産	601,995	役員賞与引当金	81
建物	314,620	販売促進引当金	3,227
構築物	41,146	その他	4,358
車両運搬具	0	固定負債	70,127
器具備品	127,319	長期預り金	10,440
土地	115,655	長期借入金	369
リース資産	696	リース債務	2,700
建設仮勘定	2,557	株式給付引当金	390
無形固定資産	45,405	役員退職慰労引当金	27
のれん	2,229	債務保証損失引当金	1,750
借地権	14,310	資産除去債務	54,448
商標権	529		
ソフトウェア	28,208	負債合計	525,732
その他	127		
投資その他の資産	847,082	(純資産の部)	
投資有価証券	40,970	株主資本	1,561,619
関係会社株式	583,737	資本金	17,200
関係会社出資金	6,765	資本剰余金	25,204
長期貸付金	387	資本準備金	24,563
関係会社長期貸付金	3,453	その他資本剰余金	640
長期前払費用	15,781	利益剰余金	1,519,214
長期預け金	788	利益準備金	4,300
前払年金費用	6,463	その他利益剰余金	1,514,914
長期差入保証金	161,498	別途積立金	823,409
繰延税金資産	28,498	繰越利益剰余金	691,505
その他	453	評価・換算差額等	21,822
貸倒引当金	△1,715	その他有価証券評価差額金	21,822
		純資産合計	1,583,441
資産合計	2,109,174	負債・純資産合計	2,109,174

令和 4年3月 1日から
令和 5年2月28日まで
(単位：百万円)

損益計算書

科 目	金 額
営業総収入	872,719
加盟店からの収入	779,161
(加盟店からの収入の対象となる 加盟店売上は5,061,782百万円 であり、自営店売上との合計は 5,148,742百万円であります。)	
その他の営業収入	8,095
売上高	85,462
売上原価	61,295
売上総利益	24,166
営業総利益	811,423
販売費及び一般管理費	578,549
営業利益	232,873
営業外収益	50,816
受取利息	2,117
受取配当金	47,838
貸倒引当金戻入益	91
その他の営業外収益	769
営業外費用	1,059
支払利息	43
建設協力金解約損	828
その他の営業外費用	188
経常利益	282,630
特別利益	1,600
固定資産売却益	384
事業譲渡益	1,023
その他の特別利益	193
特別損失	14,826
固定資産売却損	21
固定資産廃棄損	3,356
リース解約損失	74
減損損失	8,193
賃貸借契約解約損失	2,335
その他の特別損失	846
税引前当期純利益	269,404
法人税、住民税及び事業税	67,983
法人税等調整額	△1,588
当期純利益	203,009

貸借対照表 (令和 5年2月28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	632,749	流動負債	488,010
現金及び預金	54,977	買掛金	185,705
加盟店貸勘定	11,167	加盟店借勘定	19,652
リース投資資産	2,710	リース債務	984
商品	1,572	未払金	31,473
前払費用	24,292	未払費用	27,679
預け入金	375,018	未払法人税等	10,130
未収入金	161,408	親会社未払金	28,227
その他	1,762	未払消費税等	7,866
貸倒引当金	△159	契約負債	5,232
固定資産	1,483,394	預り金	161,380
有形固定資産	575,902	賞与引当金	4,691
建築物	307,554	役員賞与引当金	93
構築物	40,156	その他	4,892
車両運搬具	0	固定負債	70,921
器具備品	112,456	長期預り金	10,541
土地	115,069	長期借入金	362
リース資産	477	リース債務	2,252
建設仮勘定	187	株式給付引当金	516
無形固定資産	64,315	役員退職慰労引当金	9
のれん	2,529	債務保証損失引当金	1,750
借地権	15,087	資産除去債務	55,489
商標権	520		
ソフトウェア	45,690	負債合計	558,932
その他	486		
投資その他の資産	843,176	(純資産の部)	
投資有価証券	34,224	株主資本	1,540,066
関係会社株式	583,737	資本金	17,200
関係会社出資金	6,765	資本剰余金	25,204
長期貸付金	380	資本準備金	24,563
関係会社長期貸付金	3,353	その他資本剰余金	640
長期前払費用	13,811	利益剰余金	1,497,661
長期預け金	774	利益準備金	4,300
前払年金費用	8,399	その他利益剰余金	1,493,361
長期差入保証金	158,600	別途積立金	823,409
繰延税金資産	34,270	繰越利益剰余金	669,952
その他	462	評価・換算差額等	17,145
貸倒引当金	△1,603	その他有価証券評価差額金	17,145
		純資産合計	1,557,212
資産合計	2,116,144	負債・純資産合計	2,116,144

令和 5年3月 1日から
令和 6年2月29日まで
(単位：百万円)

損益計算書

科 目	金 額
営業総収入	894,659
加盟店からの収入	824,847
(加盟店からの収入の対象となる 加盟店売上は5,283,525百万円 であり、自営店売上との合計は 5,345,243百万円であります。)	
その他の営業収入	9,097
売上高	60,714
売上原価	43,002
売上総利益	17,711
営業総利益	851,656
販売費及び一般管理費	600,627
営業利益	251,029
営業外収益	47,256
受取利息	2,038
受取配当金	44,038
その他の営業外収益	1,179
営業外費用	570
支払利息	26
建設協力金解約損	387
貸倒引当金繰入額	8
その他の営業外費用	149
経常利益	297,714
特別利益	464
固定資産売却益	449
その他の特別利益	15
特別損失	13,953
固定資産売却損	60
固定資産廃棄損	2,764
リース解約損	190
減損損失	8,547
賃貸借契約解約損	1,754
その他の特別損失	635
税引前当期純利益	284,225
法人税、住民税及び事業税	72,545
法人税等調整額	577
当期純利益	211,102

貸借対照表

(令和 6年2月29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	683,867	流動負債	502,758
現金及び預金	47,336	買掛金	195,616
加盟店貸勘定	11,265	加盟店借勘定	21,220
リース投資資産	3,049	リース債務	894
商 品	1,161	未払金	33,281
前払費用	26,481	未払費用	24,597
預 け 金	408,786	未払法人税等	9,478
未収入金	184,413	親会社未払金	59,095
その他	1,603	未払消費税等	6,779
貸倒引当金	△230	契約負債	4,789
固定資産	1,530,596	預り金	137,725
有形固定資産	582,139	賞与引当金	4,960
建物	311,168	役員賞与引当金	99
構築物	39,622	その他	4,219
車両運搬具	0	固定負債	83,538
器具備品	108,886	長期預り金	10,594
土地	113,394	長期借入金	378
リース資産	302	リース債務	2,118
建設仮勘定	8,765	株式給付引当金	662
無形固定資産	89,956	役員退職慰労引当金	9
のれん	2,153	債務保証損失引当金	1,750
借地権	15,522	資産除去債務	68,024
商標権	514		
ソフトウェア	70,542	負債合計	586,296
その他	1,222		
投資その他の資産	858,501	(純資産の部)	
投資有価証券	51,909	株主資本	1,602,398
関係会社株式	583,737	資本金	17,200
関係会社出資金	6,765	資本剰余金	25,204
長期貸付金	396	資本準備金	24,563
関係会社長期貸付金	4,053	その他資本剰余金	640
長期前払費用	13,356	利益剰余金	1,559,993
長期預け金	1,331	利益準備金	4,300
前払年金費用	11,224	その他利益剰余金	1,555,693
長期差入保証金	156,950	別途積立金	823,409
繰延税金資産	29,885	繰越利益剰余金	732,284
その他	445	評価・換算差額等	25,769
貸倒引当金	△1,555	その他有価証券評価差額金	25,769
		純資産合計	1,628,167
資産合計	2,214,464	負債・純資産合計	2,214,464

6. 売上・出店状況：加盟店・直営店別

(1) 全店売上高推移

1億円未満は省略しております。



(2) 店舗数推移



7. 加盟者の店舗に関する事項

●直近3事業年度の各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の店舗数

年 度	新規に営業を開始した加盟者の店舗数
令和3年度	414
令和4年度	367
令和5年度	367

●直近3事業年度の各事業年度内に契約を途中で終了及び当社から解除し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	当社から契約を解除した加盟者の店舗数
令和3年度	272	1
令和4年度	258	0
令和5年度	288	1

●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		
	15年更新(更新率)	30年更新(更新率)	45年更新(更新率)	15年更新	30年更新	45年更新
令和3年度	452 (93.2%)	209 (95.0%)	38 (100.0%)	33	11	0
令和4年度	588 (94.7%)	264 (98.9%)	55 (100.0%)	33	3	0
令和5年度	544 (94.3%)	248 (95.4%)	72 (97.3%)	33	12	2

8. 訴訟件数

●直近5事業年度の各事業年度内に加盟者又は加盟者であった者から提起された訴えの件数及び当社より提起した訴えの件数

年 度	加盟者又は加盟者であった者から提起された訴えの件数	当社より提起した訴えの件数
令和元年度	2	1
令和2年度	0	0
令和3年度	0	0
令和4年度	1	0
令和5年度	0	0

第2部 フランチャイズ契約の要点

1. 契約の名称等

当事者(セブン-イレブン本部と加盟者)の間で、取り結ぶ契約の名称等の本旨は以下のとおりです。

① 契約の名称

加盟店基本契約およびその付属契約

② 契約の本旨

セブン-イレブン本部(以下当社)の許諾によるコンビニエンスストア経営のためのフランチャイズ契約関係を加盟者個人と形成すること。Cタイプは店舗の土地建物ならびに住居(待機施設)を当社が用意することが特徴です。店舗分離型住居については、P23.6.①の地域別適用金制度を適用します。

2. 売上・収益予測についての説明

加盟者がフランチャイズを希望する特定場所の売上・収益予測について具体的数字は提示しておりません。なお、加盟を検討するための参考にしていただくために、店舗候補地における環境・顧客の動向・競争関係など、当社が独自に調査した結果を情報として提供いたしますが、それらは実際の店舗の売上高や収益を保証するものではありません。

3. 加盟に際しお支払いいただく金銭に関する事項

加盟に際しお支払いいただく加盟金・保証金・その他の金銭に関する事項は以下のとおりです。

① 金銭の額 ② 性質

項目	金銭の額	消費税額等	性質
(1) 研修費用	500,000円	50,000円	加盟者(履行補助者と2名)が研修に参加して、受講・実地研修をするための費用
(2) 開業準備手数料	500,000円	50,000円	店舗計画から商品陳列まで、加盟者の開店がただちにできる状態にするために、当社が担当実施する開店準備の諸作業に関する手数料。既存店の引継ぎの場合もお支払いいただきます。
(3) 開業時出資金	1,500,000円	————	開業当初の販売のための在庫商品代、つり銭用準備現金の額、什器・備品・消耗品の代金および加盟保証金500,000円をまかなうための一部として、加盟者が自己資本として自ら調達する最低限度の金額
総額	2,500,000円	100,000円	上記(1)~(3)までの合計 当社にお支払いいただく加盟金は2,600,000円(消費税額等100,000円を含む)となります。

※(1)記載の研修費用については、当社規定に基づく食費・宿泊費・交通費含む

③ 支払の時期

加盟店契約の締結の日に、上記事項に充てる為、成約預託金として

金2,600,000円(消費税額等100,000円を含む)を当社に預託していただきます。

※経営委託期間がある場合は委託契約日に、当社に研修費用550,000円(消費税額等50,000円を含む)をお支払いいただくとともに、保証金として金2,050,000円を差し入れていただきます。加盟店契約時に保証金の残金がある場合、上記①-(2)、(3)の全部または一部に充当されることとなります。

④ 支払の方法

成約預託金は、当社指定の銀行口座への振込み、または現金にてお支払いいただきます。

⑤ 当該金銭の返還の有無および条件

左記各充当の以前において、加盟店契約がやむをえない事由その他により、解約された場合には、未充当の分について返還されます。ただし、加盟者において当社に対し、債務を負担したときは、これと差引き相殺した残額となります。

研修費用	研修について本部から不合格とされた場合は、研修費 550,000円（消費税額等 50,000円を含む）のうち 275,000円（消費税額等 25,000円を含む）を返還いたします。研修の全課程を修了しなかった場合や参加しなかった場合は、研修費は一切返還いたしません。
開業準備手数料	開業準備着手前であれば返還致します。
開業時出資金	返還致します。

4. 売上金等の送金

加盟者は毎日の売上金や公共料金の収納代行などでお客様からお預かりした金銭等を遅くとも翌日までに当社の指定する銀行口座に振り込まなければなりません。上記の金額は加盟者と当社の協力によるセブン-イレブン店経営の成果であり、本部の与信を裏付けるものとなりますので、契約で定められた仕入代金や営業費以外の目的に流用することはできません。

5. オープンアカウント

① オープンアカウント制度

当社は加盟者との間の貸借内容・経過を明確にし、相互の貸借について記帳し、債権・債務を順次決済する手段として取引内容を継続的に記帳・計算する「オープンアカウント制度」を採用しています。

「オープンアカウント制度」は、当社が加盟者の仕入等の投資・営業費（加盟店基本契約に定めるものに限る）等の支払い債務を加盟者に代わって支払決済する方法によって、加盟者の必要とする資金を継続的に与信する自動決済の仕組みであり、次のような特徴（メリット）があります。

○与信と返済が自動的に行われ、資金を借り入れる為の煩わしい手続きが不要です。

○実際に必要な額だけが与信の対象となるので無駄がありません。

○返済は定額でなく、自己資本の増加に応じて行われるため無理がなく、また契約期間中は返済期限もありません。

貸借対照表

資産	負債	増加要因	減少要因
現金	オープンアカウント	<ul style="list-style-type: none"> 仕入代金、営業費 セブン-イレブン・チャージ等の支払い 引出金の送金 など	<ul style="list-style-type: none"> 売上金やその他営業収入、仕入値引等の本部への送金 自己資本の積み立て など
商品			
	消費税		
	自己資本		
保証金	利益		
	引出金		
貯蔵品・その他	追加積立金		

「オープンアカウント」は、開業の日に開設され、契約が終了し、計算処理が完了する日に閉鎖され、最終的に確定した債務の清算支払いが終了したときに消滅します。



② オープンアカウント制度による金銭の貸付利率

- (1) オープンアカウント制度により、加盟者に代わって当社が引き受けた仕入等の投資・営業費（加盟店基本契約に定めるものに限る）等は、加盟者の当社に対する債務となります。当社から与信された金額と加盟者が送金した売上等は、毎月ごとに相殺されます。翌期首に加盟者から当社に対する債務がある場合は、その残高（オープンアカウント残高、貸借対照表の負債に表示されます。）に対し下記(2)の利息が付されることとなります。但し、オープンアカウント残高がマイナスとなる場合（当社が加盟者に対して債務を負う場合）には、利息は付されません。
- (2) オープンアカウント残高に付される利息は、年5%の割合による利息が付されますが、毎年2月末日（基準日）での都市銀行の短期プライムレートの最低値（日本銀行により公表された利率を適用）を基準として、以下の表のとおり軽減措置を、毎年3月期首残高（2月末オープンアカウント残高）より翌年2月期首残高（翌年1月末オープンアカウント残高）まで、適用とします。

短期プライムレート	軽減利息（マイナス表記）	適用利息
0.5% 未満	-4.5%	0.5%
0.5% 以上 1.0% 未満	-4.0%	1.0%
1.0% 以上 1.5% 未満	-3.5%	1.5%
1.5% 以上 2.0% 未満	-3.0%	2.0%
2.0% 以上 2.5% 未満	-2.5%	2.5%
2.5% 以上 3.0% 未満	-2.0%	3.0%
3.0% 以上 3.5% 未満	-1.5%	3.5%
3.5% 以上 4.0% 未満	-1.0%	4.0%
4.0% 以上 4.5% 未満	-0.5%	4.5%
4.5% 以上	軽減無し	5.0%

※但し、2025年3月期首残高から2026年2月期首残高についての適用利息は、1.5%で据え置きとします。
～オープンアカウント利息の仕組み～

例) 2024年7月期首オープンアカウント残高 500,000円

【2024年7月（単月）の利息計算】

500,000円 × 1.5% × 31日 / 365日 = 636円（円未満切捨て）
期首残高 適用利息 当月の暦日数

③ 加盟者の利益引出金について

引出金とは、店舗の自己資本から引き出され、本部から加盟者に送金する金額であり、次の3種類があります。

名称	内容	送金日
月次引出金	生活費見合いとしての引出金となります。加盟者に事前に金額を設定していただきます。下記の計算式により決定します。 <24時間営業店の場合> 前月売上高×11.0% または 150万円 いずれか 大きい金額 - 前月 従業員給料 <非24時間営業店の場合> 前月売上高×10.0% または 130万円 いずれか 大きい金額 - 前月 従業員給料 ※但し、設定した金額が限度となります。	毎月 25 日
四半期引出金	3ヶ月の自己資本増加分の70%を上限に引出すことができます。但し、自己資本150万円を下回る部分は除きます。	1月・4月・7月・10月の25日 *希望により上記の翌月5日送金も可能です。
月次追加送金	自己資本合計が当月の資産を上回る場合に、その差額を送金します。なお、月次追加送金が送金されるまでの期間に対する利息は付されません。	翌月 10 日

※送金日が金融機関休業日の場合は、直前の営業日に送金します。

～月次引出金の仕組み（計算例・24時間営業の場合）～

例1)	設定月次引出金	600,000円
	前月売上高	20,000,000円
	前月従業員給料	1,600,000円

$$\left. \begin{array}{l} 20,000,000円 \times 11.0\% = 2,200,000円 \\ 1,500,000円 \end{array} \right\} \begin{array}{l} \text{いずれか大きい金額} \\ 2,200,000円 \end{array} - 1,600,000円 = 600,000円 \geq 600,000円$$

→ 月次引出金は600,000円となります。

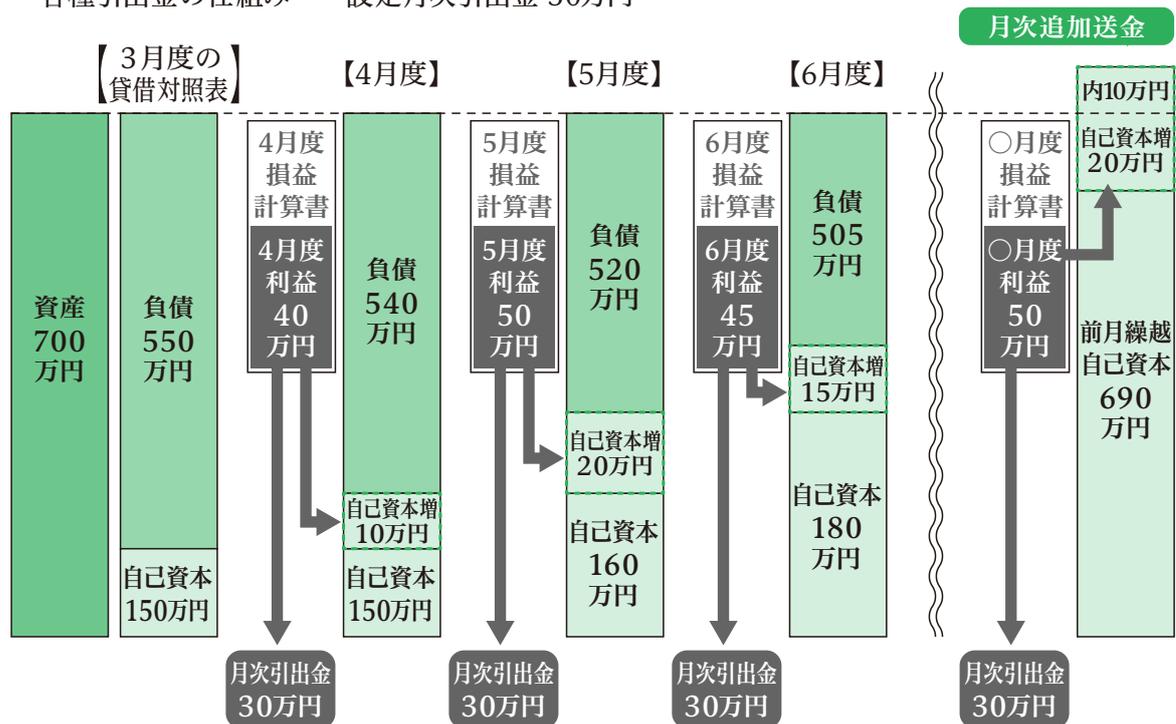
例2)	設定月次引出金	600,000円
	前月売上高	20,000,000円
	前月従業員給料	1,700,000円

$$\left. \begin{array}{l} 20,000,000円 \times 11.0\% = 2,200,000円 \\ 1,500,000円 \end{array} \right\} \begin{array}{l} \text{いずれか大きい金額} \\ 2,200,000円 \end{array} - 1,700,000円 = 500,000円 < 600,000円$$

→ 月次引出金は500,000円となります。

※開店月は1,500,000円を日割計算により判定します。

～各種引出金の仕組み～ 設定月次引出金 30万円



月次引出金 前月の売上高と従業員給料の金額により毎月変動します。

四半期引出金 3ヶ月間の自己資本増合計の70%（上記事例では45万円×70%＝31万5千円）を上限に引出すことができます。

月次追加送金 自己資本が資産を上回ると、その上回った金額（事例では710万円－700万円＝10万円）が自動的に送金されます。

6. 加盟者が定期的にお支払いいただく金銭に関する事項

① お支払いいただく金銭の額または算定方法

セブン-イレブン・チャージとして、各会計期間(月間)ごとの売上総利益に対して、下表に定める率を乗じて得られる金額をお支払いいただくものとします。

売上総利益は、売上高から売上商品原価(=純売上原価)を差引いて算定されます。(P24②参照)

セブン-イレブン・チャージ計算基準

1ヶ月の売上総利益に対して	オーナー総収入	セブン-イレブン・チャージ
0円～250万円以下の部分	44%	56%
250万円を超え～400万円以下の部分	34%	66%
400万円を超え～550万円以下の部分	29%	71%
550万円を超える部分	24%	76%

ただし、24時間営業の場合は、上記の金額から売上総利益の2%に相当する金額を控除します。また、営業施設が、当社の定める店舗分離型住居に該当する場合は、下記地域別適用金額を控除します。なお、会計期間が、月の途中で開始または終了する場合は、上表の売上総利益について、営業日数の日割計算を行ってこの規定を適用します。

現在の地域別適用金額

地区	対象地域	月額	
A	東京都	23区、武蔵野市、三鷹市、調布市、小金井市	16万円
	神奈川県	川崎市のうち幸区・中原区・川崎区・高津区・宮前区 横浜市のうち神奈川区・西区・中区・港北区・都筑区・鶴見区	
	京都府	京都市のうち中京区・東山区・上京区・下京区・北区	
	大阪府	大阪市のうち中央区・北区・西区・福島区・浪速区・天王寺区・阿倍野区	
	兵庫県	神戸市中央区、芦屋市	
B	北海道	札幌市中央区	13万円
	宮城県	仙台市のうち宮城野区・青葉区・泉区	
	新潟県	新潟市中央区	
	東京都	上記A地区を除く各市部	
	埼玉県	さいたま市のうち浦和区・大宮区・北区・西区・南区・桜区・中央区・緑区 志木市、新座市、戸田市、朝霞市、和光市、川口市、蕨市 草加市、富士見市、ふじみ野市、八潮市	
	千葉県	千葉市のうち美浜区・中央区・稲毛区・花見川区 船橋市、市川市、浦安市、習志野市、流山市	
	神奈川県	上記A地区を除く川崎市・横浜市、上記A地区を除く各市部	
	愛知県	名古屋市のうち中区・東区・千種区・中村区・昭和区・名東区・瑞穂区	
	京都府	上記A地区を除く京都市、長岡京市、向日市	
	大阪府	上記A地区を除く大阪市、池田市、茨木市、豊中市、箕面市、吹田市 高槻市、堺市のうち堺区・北区	
	兵庫県	上記A地区を除く神戸市、尼崎市、宝塚市、西宮市	
	広島県	広島市のうち中区・南区	
	福岡県	福岡市のうち中央区・早良区・城南区・博多区	
	長崎県	長崎市	
	C	上記A・B地区を除く全ての地域	

※1 地域別適用金は、住居の住所ではなく、店舗の住所にて決まります。

※2 緊急時等自宅から店舗にすぐ行ける距離の範囲内となります。

※3 車輛使用の場合、店舗近くに駐車場が確保出来ていることが必要となります。

(加盟者・履行補助者・従業員の勤務時における店舗敷地内への駐車は出来ません)

インセンティブ・チャージの適用について

Cタイプ開店後、満5年経過した開店月の翌月から最大3%(条件1+条件2)チャージを減額します。

条件1	平均日販	30万円以上	売上総利益額の-1%
条件2	年間売上総利益額	5,000万円以上～7,000万円未満	売上総利益額の-1%
	年間売上総利益額	7,000万円以上	売上総利益額の-2%

セブン-イレブン・チャージの特別減額について

セブン-イレブン・チャージは、左記により算出された金額から、さらに売上総利益の1%に相当する金額を特別に減額します。

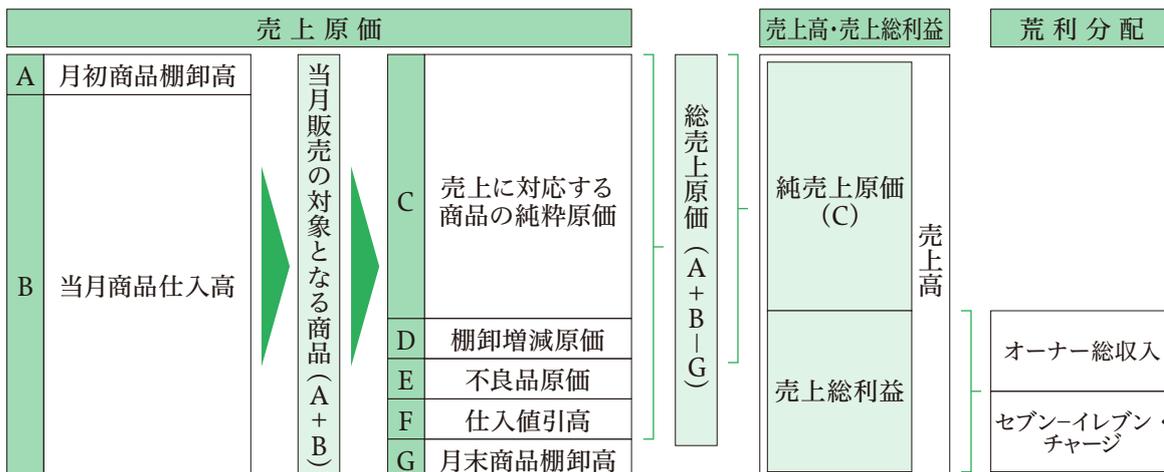
セブン-イレブン・チャージの減額について

セブン-イレブン・チャージは、左記により算出された金額から、さらに以下に定める金額を減額します。

売上総利益/月	5,500千円超の店舗	5,500千円以下の店舗
24時間営業店	月額 - 35千円	月額 - 200千円 -〔24時間営業 - 2%相当額〕 -〔特別減額 - 1%相当額〕
非24時間営業店	月額 - 15千円	月額 - 70千円 -〔特別減額 - 1%相当額〕

※上記金額は、各会計期間毎に実営業日数の日割計算を行うものとします。

② 売上総利益と売上原価



【各項目の説明】

●総売上原価

当月販売を行う商品の内、月末に残っている商品以外をいい、次の算式で求められます。

$$\text{月初商品棚卸高 (A)} + \text{当月商品仕入高 (B)} - \text{月末商品棚卸高 (G)}$$

※総売上原価には、棚卸増減原価や、不良品原価、仕入値引高が含まれています。

●純売上原価

実際に販売した商品のみにかかる純粋な原価で、次の算式で求められます。

$$\text{総売上原価} - \text{棚卸増減原価 (D)} - \text{不良品原価 (E)} - \text{仕入値引高 (F)}$$

※純売上原価には、棚卸増減原価や不良品原価、仕入値引高は含まれません。

※不良品原価とは商品の品質低下、販売期限切れの商品を廃棄することにより発生する廃棄ロスのことです。

上記のとおり、セブン-イレブンの売上総利益を算出する純売上原価は、棚卸増減原価や不良品原価を売上原価に算入する方式での売上原価とは異なります。

セブン-イレブン店の経営は、独立の事業者である加盟者の独自の責任と手腕により行われる為、棚卸増減原価と不良品原価を加盟者の営業費とすることで、加盟者とセブン-イレブン本部との独立性を保つと共に、荒利分配の公平性を維持しています。

●売上総利益

売上高から純売上原価を引いた金額となります。

$$\text{売上高} - \text{純売上原価 (C)}$$

※棚卸増減原価および不良品原価が増加(減少)すれば、その分月末商品棚卸高が減少(増加)する為、これら3つの項目の総数は変わりません。

よって、純売上原価および売上総利益は棚卸増減原価および不良品原価の多寡に影響されません。

【棚卸資産の評価方法】

当社から提供する帳票記録(損益計算書)において、棚卸増減原価、不良品原価、月末商品棚卸高の原価算定方法は、売価還元法を採用しております。ただし、ファスト・フードの内、月末にカウントを要する商品の月末商品棚卸高は、最終仕入原価法により評価しております。

③ 金銭の性質

当社が実施するサービス等の対価および商標等権利使用の許諾、当社の援助および負担費用等の実費を含みます。

④ お支払の時期・方法

毎月ごとにオープンアカウント制度を通じてお支払いいただきます。

7. 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

加盟者に販売し、または、販売をあつせんするなどして、仕入を推薦する商品（含むサービス）は、下記のとおりです。

- ・精選された食料品、ファスト・フード、飲料、乳製品、衣料、雑貨、その他日用品および特選品
- ・公共料金等代理収納業務・宅配便等各種委託取次業務
- ・ATM（現金自動預入支払機）の運用の為の委任事務

商品、サービス業務は地域・お客様のニーズに応じて、随時追加変更されます。

② 商品等の供給条件

当社は、開業時当初の加盟店の品揃えの為、開業時在庫商品の買取を求める以外、以後当社から加盟者に対しては、商品の販売をせず、加盟者は、当社の推薦する仕入先・その他任意の仕入先から商品を買取り、ないしサービス業務の委託等を受けます。

③ 仕入先の推奨制度

当社は、加盟者が良い品を安く、早く、安心して仕入れ販売できるよう信用ある仕入先と仕入品を推薦し、消費動向に基づく商品構成の助言をしており、これらの優良仕入先と密接な協力体制を確立しています。

④ 配送日・時間・回数に関する事項

セブン-イレブンチェーンは、優良仕入先との密接な協力体制のもと、温度管理を整えた共同配送システムによる安全安心かつ計画的な配送を実施しています。配送日・時間・回数などは地域や店舗により異なります。配送予定時間の改定がある場合は、事前にお知らせします。

なお、具体的な配送ルートや配送時間に関してはエリア全体の物流効率を勘案し決定しますので、お店ごとの個々の要望にお応えすることはできません。

⑤ 発注方法

納品日・便・単品毎に発注数を専用コンピュータに入力し、定刻までにまとめて当社コンピュータに送信することで、各推薦仕入先に注文されることになります。

⑥ 売買代金の決済方法

開業時の在庫商品の代金の当社への支払は、開業時出資金の一部を充当し、その不足差額は、当社がオープンアカウントを通じ加盟者に貸すことにより、決済されます。開業後は、随時、売上代金（公共料金等の預かり金を含む）を当社に振り込むことを条件に、当社が加盟者に代わって仕入先に支払います。

⑦ 返品

商品の不良を除き、原則として返品はできません。返品可能な場合はその都度当社からご案内します。また商品によっては委託販売となる（売れた分だけ仕入となる）ものがあります。

⑧ 在庫管理等

加盟者は当社が提供する情報を活用してセブン-イレブン店で販売すべき商品構成（種類、数量、品質）を満たす仕入と在庫管理を実行し、欠品・数量不足・鮮度と品質の低下を防止しなければなりません。

⑨ 販売方法

セブン-イレブンチェーンとしての統一的なイメージを維持する為、加盟者は、セブン-イレブン・システムに違反する仕入・販売はできません。販売に必要な設備・什器は、当社から貸与されたものを使用していただくこととなります。また、消耗品等も、セブン-イレブン・イメージを損わないものの使用をお願いしております。

⑩ 商品の販売価格について

加盟者はセブン-イレブン店における販売商品の売価を自らの判断と責任において決めることとなりますが、商品の仕入原価相当額は、原則として全額加盟者の負担となります。売価が決定したら当社に一定の様式による文書(電子文書含む)での通知をすることが必要です。当社は、加盟者の販売促進に協力する為、最も効果的とされる標準的小売価格を開示します。デイリー商品の値下げ方法については、別紙「デイリー商品を値下げ販売する場合のガイドライン」にて説明します。

⑪ 許認可を要する商品の販売について

加盟者は、必要な営業の許認可費用を負担しなければなりません。

また、許認可商品は免許人が自ら販売しなければなりません。

■営業許可について(例)

・飲食店営業許可 ・酒類販売業免許 等

(管轄する保健所により、必要な営業届け出が違う為、管轄の保健所の指示に従って下さい)

8. 経営の指導に関する事項

① 加盟に際しての研修、または講習会開催の有無

加盟者は、当社の定める研修のすべての課程を修了し、当社から適格者と認定されることを必要とされます。

② 研修の内容

(1) 教室内研修

当社の実施するフランチャイズ・システムの理解・販売心得・接客方法・商品管理・仕入の事務処理・帳票類の作成方法

(2) 直営店における実務研修

※上記(1)(2)は、原則として連続する期間での受講となります。教室内研修は、月～金曜日で宿泊が条件となります。

③ 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

(1) 担当者を原則として毎週派遣して、店舗・商品・販売の状況を観察させ、助言・指導します。

但し、新型コロナウイルス感染症対策等、担当者の行動を制限すべきと判断される場合は、担当者を派遣せず、リモートや電話等の方法により、助言・指導する場合があります。

(2) 担当者による経営相談を実施します。

(3) 販売情報等の資料の提供、当社のシステムに関する情報の伝達を行います。

(4) 最も効率的な標準小売価格を開示します。

(5) 当社のシステムを活用できる各種仕入援助を行います。

(6) セブン-イレブンの知名度を高め、販売促進のためのマスメディアによる広告宣伝を行います。

(7) 毎月1回経営の計数管理のための資料等の作成提供をします。

(8) 四半期毎に実地棚卸の実施と、その結果による商品管理の改善の助言を行います。

(9) 商品仕入等についての与信をします。

上記の実施回数は、(1)(7)(8)以外は随時となります。

9. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項

① 使用させる商標・商号・その他の表示

加盟店におけるコンビニエンスストア経営について、“セブン-イレブン”の商標・サービスマーク・その他営業シンボル・著作物の使用をすることが許諾されます。

※但し、商号(株式会社セブン-イレブン・ジャパン)の使用並びに“セブン-イレブン”を加盟者の商号または企業の別称とすることは主体の混同を生じ、責任の所在がまぎらわしくなるので使用を認められません。

② 表示の使用についての条件

(1)①における許諾は加盟者との加盟店基本契約期間中並びに加盟店のセブン-イレブン店舗内の使用にかぎるものとし、加盟者自身が作成するインターネット上におけるホームページ、SNS等での使用は出来ません。

(2)加盟者自身で作成する名刺・求人広告・チラシ・看板等に使用できるのは、下図に示す商標に限られております。また使用にあたっては、当社の個別の承認が必要です。



セブン-イレブン

10. 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

加盟者として、新規開店(Cタイプ開店)の初日から、向こう15ヶ年間です。

② 契約の更新の要件および手続き

期間満了に際して、協議し、合意に基づいて行われます。但し、当社の用意する店舗が定期賃貸借契約による物件である場合は更新を前提といたしません。

③ 契約の解除の要件および手続き

内 容		要件および手続き																					
a	研修の不合格	<ul style="list-style-type: none"> ・研修の不合格または研修受講の放棄の場合は自動的に中途解約となります。 ・3日以内に手引書等を返還していただきます。 ・研修について本部から不合格とされた場合は、研修費550,000円(消費税額等50,000円を含む)のうち275,000円(消費税額等25,000円を含む)を返還いたします。 ・研修の全課程を修了しなかった場合や参加しなかった場合は、研修費は一切返還いたしません。 																					
b	開業前解約	<ul style="list-style-type: none"> ・やむを得ない事由がある場合、下記の解約金を支払うことによって加盟者は解約できます。 ・少なくとも開業日の5日前までに予告していただきます。 ・予告の日から3日以内に解約金50万円をお支払いいただき、手引書等はただちに返還していただきます。 																					
c	契約の自動的解消	<ul style="list-style-type: none"> ①加盟者の死亡 ②加盟者が成年被後見人、または被保佐人となった場合 ③加盟者が破産手続開始の決定を受けた場合 ④店舗建物の滅失 ⑤法令による廃業 																					
d	合意解除	当社と加盟者が合意した結果、文書による合意解除の協定が成立した場合は、契約を途中で終了させることができます。																					
e	中途解約	契約を途中で解約する場合には、下表のとおり、文書による解約の事前予告および所定の解約金の支払が必要となります。 <table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>開業後5年</th> <th>やむを得ない事情</th> <th>文書による予告</th> <th>過去12ヶ月間のセブン-イレブン・チャージの平均月額による解約金</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td rowspan="2">経過</td> <td>有る</td> <td>3ヶ月以上前</td> <td>なし</td> </tr> <tr> <td>無し(加盟者のみ該当)</td> <td>4ヶ月以上前</td> <td>2ヶ月分の60%</td> </tr> <tr> <td rowspan="2">未経過</td> <td>有る(相手方の文書による承認が必要)</td> <td>3ヶ月以上前</td> <td>2ヶ月分の60%</td> </tr> <tr> <td>無し(加盟者のみ該当)</td> <td>4ヶ月以上前</td> <td>5ヶ月分の60%</td> </tr> </tbody> </table>				開業後5年	やむを得ない事情	文書による予告	過去12ヶ月間のセブン-イレブン・チャージの平均月額による解約金	経過	有る	3ヶ月以上前	なし	無し(加盟者のみ該当)	4ヶ月以上前	2ヶ月分の60%	未経過	有る(相手方の文書による承認が必要)	3ヶ月以上前	2ヶ月分の60%	無し(加盟者のみ該当)	4ヶ月以上前	5ヶ月分の60%
開業後5年	やむを得ない事情	文書による予告	過去12ヶ月間のセブン-イレブン・チャージの平均月額による解約金																				
経過	有る	3ヶ月以上前	なし																				
	無し(加盟者のみ該当)	4ヶ月以上前	2ヶ月分の60%																				
未経過	有る(相手方の文書による承認が必要)	3ヶ月以上前	2ヶ月分の60%																				
	無し(加盟者のみ該当)	4ヶ月以上前	5ヶ月分の60%																				
f	契約の解除	●即時解除(催告なく解除できます) <table border="1" style="width:100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>当社から加盟者に対しての解除事由</th> <th>加盟者から当社に対しての解除事由</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> <ul style="list-style-type: none"> ①破産、民事再生、会社更生などの申立がなされたとき ②セブン-イレブン店の経営放棄および店の実質的な経営から手を引いたとき ③セブン-イレブン・システムに関する手引書資料を他人に譲渡、占有させたとき ④競業禁止義務、または守秘義務に違反したとき ⑤実地棚卸を拒んだとき </td> <td> <ul style="list-style-type: none"> ①破産、民事再生、会社更生などの申立がなされたとき ②当社責任で所定の日に開業できないとき </td> </tr> </tbody> </table>				当社から加盟者に対しての解除事由	加盟者から当社に対しての解除事由	<ul style="list-style-type: none"> ①破産、民事再生、会社更生などの申立がなされたとき ②セブン-イレブン店の経営放棄および店の実質的な経営から手を引いたとき ③セブン-イレブン・システムに関する手引書資料を他人に譲渡、占有させたとき ④競業禁止義務、または守秘義務に違反したとき ⑤実地棚卸を拒んだとき 	<ul style="list-style-type: none"> ①破産、民事再生、会社更生などの申立がなされたとき ②当社責任で所定の日に開業できないとき 														
当社から加盟者に対しての解除事由	加盟者から当社に対しての解除事由																						
<ul style="list-style-type: none"> ①破産、民事再生、会社更生などの申立がなされたとき ②セブン-イレブン店の経営放棄および店の実質的な経営から手を引いたとき ③セブン-イレブン・システムに関する手引書資料を他人に譲渡、占有させたとき ④競業禁止義務、または守秘義務に違反したとき ⑤実地棚卸を拒んだとき 	<ul style="list-style-type: none"> ①破産、民事再生、会社更生などの申立がなされたとき ②当社責任で所定の日に開業できないとき 																						

内 容	要件および手続き				
f 契約の解除	<p>●予告解除(文書による催告後10日以上経過しても改善されない場合解除されます)</p> <table border="1" data-bbox="448 203 1375 1469"> <tr> <td data-bbox="448 203 491 1115">当社から加盟者に対しての解除事由</td> <td data-bbox="491 203 1375 1115"> <ul style="list-style-type: none"> ①当社に無断で法人に経営させたこと ②セブン-イレブン・システムに違反する仕入、販売、その他営業をすること ③店舗の構造デザイン等を勝手に変更すること ④セブン-イレブン・イメージを変更し、またはその信用を低下させること ⑤加盟者の商号にセブン-イレブンをいれること ⑥株式会社セブン-イレブン・ジャパンの商号等を使用すること ⑦成約預託金を払わないこと ⑧開店時に資産を買い取らず、または加盟保証金等を支払わないこと ⑨自己資本150万円を下回ること ⑩開業時に設備等の点検をしないこと ⑪決められた営業時間を守らないこと ⑫適切な商品構成を維持しない、在庫品管理をしないこと ⑬当社に文書で通知せず、および意見をきくことなく委託販売を行うこと ⑭当社制定の基準等によらず、現金仕入れをすること ⑮当社がセブン-イレブン・イメージに適合しないと判断した商品の陳列、販売を行うこと ⑯仕入・販売について、当社が説明を求めた際に、これに応じないこと ⑰店舗の一部にて他事業を行うこと ⑱売上金を当社へ送金しないこと ⑲売上金を決められた営業費以外に使うこと ⑳小売価格を当社へ通知しない、または当社に知らせないで変更すること ㉑店舗建物、設備什器等を清掃しないこと ㉒決められた保険にはいらないこと ㉓正確な内容の伝票、帳票を当社に提出しないこと ㉔レポート等の受領を報告しないこと ㉕その他当社に対する重大な不信行為 </td> </tr> <tr> <td data-bbox="448 1115 491 1469">加盟者から当社に対しての解除事由</td> <td data-bbox="491 1115 1375 1469"> <ul style="list-style-type: none"> ①オープンアカウントの与信をしないこと (ただし、伝票帳票の提出をしない等正当な事由のある場合を除きます。) ②販売促進、仕入協力をしないこと ③貸与設備の当社責任の修理取替をしないこと ④決められた保険にはいらないこと ⑤損益計算書、貸借対照表を作成提供しないこと ⑥各種引出金を支払わないこと ⑦最低保証をしないこと ⑧その他加盟店に対する重大な不信行為 </td> </tr> </table> <p>加盟者と当社とは、お互いが共存共栄するために契約によってお互いの役割を分担していますが、その関係を永続させていくのは、両者の信頼関係ですので、各契約条項の違反のほか、相手方との信頼関係を破綻させるおそれのある行為は契約解除の事由となります。</p> <p>(1)加盟者からの当社への重大な不信行為(例示)</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 重大な法令違反 これは、単に加盟者個人の問題ではなく、チェーン全体のイメージの悪化、信用の失墜になり、他の加盟者にも影響が大きいからです。 ② 当社・取引先・その社員等に対して誹謗中傷、ハラスメント等を加え、暴言を吐き、暴力を加えるほか、コミュニケーションの拒絶、当社の契約上の義務でない事項についての過度の要求等の行為をすること。 他店や当社を不当に批判する事項をマスコミの記事とし、またはインターネット上で流布すること。 <p>(2)当社から加盟者への重大な不信行為(例示)</p> <ul style="list-style-type: none"> ① 加盟者の機密の漏洩 当社社員がその店の経営上の機密を、他店や他者に知らせた場合 ② 当社社員の加盟者に対する犯罪またはそれに準じた行為 	当社から加盟者に対しての解除事由	<ul style="list-style-type: none"> ①当社に無断で法人に経営させたこと ②セブン-イレブン・システムに違反する仕入、販売、その他営業をすること ③店舗の構造デザイン等を勝手に変更すること ④セブン-イレブン・イメージを変更し、またはその信用を低下させること ⑤加盟者の商号にセブン-イレブンをいれること ⑥株式会社セブン-イレブン・ジャパンの商号等を使用すること ⑦成約預託金を払わないこと ⑧開店時に資産を買い取らず、または加盟保証金等を支払わないこと ⑨自己資本150万円を下回ること ⑩開業時に設備等の点検をしないこと ⑪決められた営業時間を守らないこと ⑫適切な商品構成を維持しない、在庫品管理をしないこと ⑬当社に文書で通知せず、および意見をきくことなく委託販売を行うこと ⑭当社制定の基準等によらず、現金仕入れをすること ⑮当社がセブン-イレブン・イメージに適合しないと判断した商品の陳列、販売を行うこと ⑯仕入・販売について、当社が説明を求めた際に、これに応じないこと ⑰店舗の一部にて他事業を行うこと ⑱売上金を当社へ送金しないこと ⑲売上金を決められた営業費以外に使うこと ⑳小売価格を当社へ通知しない、または当社に知らせないで変更すること ㉑店舗建物、設備什器等を清掃しないこと ㉒決められた保険にはいらないこと ㉓正確な内容の伝票、帳票を当社に提出しないこと ㉔レポート等の受領を報告しないこと ㉕その他当社に対する重大な不信行為 	加盟者から当社に対しての解除事由	<ul style="list-style-type: none"> ①オープンアカウントの与信をしないこと (ただし、伝票帳票の提出をしない等正当な事由のある場合を除きます。) ②販売促進、仕入協力をしないこと ③貸与設備の当社責任の修理取替をしないこと ④決められた保険にはいらないこと ⑤損益計算書、貸借対照表を作成提供しないこと ⑥各種引出金を支払わないこと ⑦最低保証をしないこと ⑧その他加盟店に対する重大な不信行為
当社から加盟者に対しての解除事由	<ul style="list-style-type: none"> ①当社に無断で法人に経営させたこと ②セブン-イレブン・システムに違反する仕入、販売、その他営業をすること ③店舗の構造デザイン等を勝手に変更すること ④セブン-イレブン・イメージを変更し、またはその信用を低下させること ⑤加盟者の商号にセブン-イレブンをいれること ⑥株式会社セブン-イレブン・ジャパンの商号等を使用すること ⑦成約預託金を払わないこと ⑧開店時に資産を買い取らず、または加盟保証金等を支払わないこと ⑨自己資本150万円を下回ること ⑩開業時に設備等の点検をしないこと ⑪決められた営業時間を守らないこと ⑫適切な商品構成を維持しない、在庫品管理をしないこと ⑬当社に文書で通知せず、および意見をきくことなく委託販売を行うこと ⑭当社制定の基準等によらず、現金仕入れをすること ⑮当社がセブン-イレブン・イメージに適合しないと判断した商品の陳列、販売を行うこと ⑯仕入・販売について、当社が説明を求めた際に、これに応じないこと ⑰店舗の一部にて他事業を行うこと ⑱売上金を当社へ送金しないこと ⑲売上金を決められた営業費以外に使うこと ⑳小売価格を当社へ通知しない、または当社に知らせないで変更すること ㉑店舗建物、設備什器等を清掃しないこと ㉒決められた保険にはいらないこと ㉓正確な内容の伝票、帳票を当社に提出しないこと ㉔レポート等の受領を報告しないこと ㉕その他当社に対する重大な不信行為 				
加盟者から当社に対しての解除事由	<ul style="list-style-type: none"> ①オープンアカウントの与信をしないこと (ただし、伝票帳票の提出をしない等正当な事由のある場合を除きます。) ②販売促進、仕入協力をしないこと ③貸与設備の当社責任の修理取替をしないこと ④決められた保険にはいらないこと ⑤損益計算書、貸借対照表を作成提供しないこと ⑥各種引出金を支払わないこと ⑦最低保証をしないこと ⑧その他加盟店に対する重大な不信行為 				

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

●契約の解除による損害賠償

契約違反による解除の結果、相手方が損害を受けたときは、これを賠償します。算定方法は下記①です。

①加盟店の過去12ヶ月の実績に基づく6ヶ月分の売上総利益×50%

セブン-イレブン・システムに関する手引書資料を他人に譲渡、占有させたときや、経営機密を第三者に漏らしたとき、または競業他者とフランチャイズ契約を結んだとき等は①に追加して少なくとも200万円を支払うこととなります。

●その他の義務等

a 契約終了による諸手続、原状回復後、清算等をして、契約前の状態にもどします。

b 契約終了後の手続を遅滞したときは、遅滞の間、1日金20,000円の割合による遅延損害金を支払うものとします。

11. 店舗の営業時間・営業日・休業日

加盟店基本契約期間中、年中無休で原則として毎日24時間開店し、営業します。

加盟者が深夜休業を申し出られた場合は、具体的な内容を本部と協議・合意した上で進めていくものになります。

12. テリトリー権の有無

営業の許諾は、加盟者に地域の独占権や固有の地盤の営業権を認めるものではありません。

当社は、加盟者の店舗のある同一市区町村内のどこでも別の店舗を出すことができます。

然し、当社は、加盟者の営業努力が十分報いられるよう配慮します。

13. 競業禁止義務の有無

加盟者は、加盟店基本契約期間中、競業他者の経営に関与したり、業務提携やフランチャイズ関係を結ぶことはできません。

14. 守秘義務の有無

加盟者は、加盟店基本契約期間中、ないし契約終了後、当社の経営機密および企業秘密を第三者に漏らしたり、セブン-イレブン店経営以外の目的に使用しないものとし、万一、違反した場合は、契約解除事由に該当し、当社の損害を賠償するものとします。

15. 店舗の構造と内外装についての特別義務

店舗の構造・内外装デザイン・配色等については、当社が指定します。当社の指定内容は、下記のとおりです。

- ①店舗の外装(軒下タイル・外壁タイル・フロントサッシ等)や、内装(床・壁・天井等)をセブン-イレブン店舗のイメージに合致させるもの。
- ②サインポール看板(または袖看板)・店頭看板・立看板・集合看板等の看板類の設置。
- ③店舗用電気・給排水・電話等の容量の確保・通信衛星アンテナ等の設置。
- ④空調・冷凍設備・空箱等の設置場所の確保と当該設備類の稼働確保。

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加盟店が毎日の売上金送金を怠った場合、当社が金銭出納管理に当たったときには、人件費等の他1日につき1万円をご負担いただきます。

②加盟者が、店舗建物内外(住居含む)・設備・什器・備品・在庫品等経営に供されるすべての物件等の清掃・手入等の保安全管理を怠り、当社から警告を受けた後、72時間経過しても改善がなされない場合、当社は加盟者の費用負担で、第三者に保全行為をさせることができます。

- ③加盟者が、当社が定めた資料報告書の提出を怠った場合(正しい売上金の送金未報告を含む)は、遅滞の間1日につき、金1,500円を支払わなければなりません。
- ④契約終了、閉店に際し、店舗設備住居などを返還し、手引書・資料・用紙類についても当社が管理できるものとします。また修理の必要なものは修理の上、当社の確認を求めるものとします。契約終了後当社または当社の指定するフランチャイジーが営業を継続する場合は、営業継続に協力する義務を負います。また、加盟者は当社に対し、閉店手数料110,000円(消費税額等10,000円を含む)をお支払いいただきます。
- ⑤当社も加盟者も、加盟店基本契約の各条項に違反し、または義務の履行を遅滞した場合は、契約解除の有無にかかわらず、相手方の被った損害を賠償しなければなりません。加えて契約終了後の手続きを遅らせた場合は、遅滞の間、1日当たり、金2万円の遅延損害金を支払わなければなりません。
- ⑥実地棚卸は、当社または当社の指定業者によって、当社の費用負担で行なわれますが、加盟者からの依頼または異常な在庫品の増減があった場合は、加盟者が110,000円(消費税額等10,000円を含む)の費用を負担して行います。
- ⑦品減り(棚卸減)が前回から今回の実地棚卸期間の売上総額の1.2%を超えた部分は、売り上げたものと見なしチャージの対象になります。

17. 事業活動上の損失に対する補償の内容並びに経営不振となった場合の当社による経営支援の内容

① 最低保証制度

加盟者が、この契約に従って、営業を毎日継続する限り、12会計期間(開店月起算)を通じて、加盟者の総収入が下記の一定金額に達しないと予想される場合にはこれを下回らないよう月単位で計算します。

売上合計 -) 純売上原価 売上総利益 -) セブン-イレブン・チャージ オーナー総収入 +) 雑収入 -) 営業費 オーナー利益	➔	<table border="1"> <thead> <tr> <th>営業時間</th> <th>24H</th> <th>24H以外</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>年間</td> <td>2,000万円</td> <td>1,700万円</td> </tr> <tr> <td>日額</td> <td>54,800円</td> <td>46,600円</td> </tr> <tr> <td>例) 30日の月</td> <td>1,644,000円</td> <td>1,398,000円</td> </tr> <tr> <td>例) 31日の月</td> <td>1,698,800円</td> <td>1,444,600円</td> </tr> </tbody> </table>	営業時間	24H	24H以外	年間	2,000万円	1,700万円	日額	54,800円	46,600円	例) 30日の月	1,644,000円	1,398,000円	例) 31日の月	1,698,800円	1,444,600円
営業時間	24H	24H以外															
年間	2,000万円	1,700万円															
日額	54,800円	46,600円															
例) 30日の月	1,644,000円	1,398,000円															
例) 31日の月	1,698,800円	1,444,600円															

※最低保証額は、オーナー総収入の最低額を保証するもので、オーナー利益を保証するものではありません。また、最低保証額は、実営業日数に応じて適用されます。

② 売上促進特別措置

当社が必要と考える場合には、売上不振店に対する特別措置(当社が加盟者の費用を一部負担する等)を実施します。

18. 加盟に伴う保険料金の負担

加盟者は、新総合賠償責任保険(店舗内外の設備の不備や管理ミスに基づく来店者の人身事故、または衣類等の破損、店舗で販売した商品に基づく人身事故損害、宅配物等受託物の破損)の加入および保険料の負担をする義務を負い、当社は、建物・店頭看板、貸与設備等の損害保険ほか、店舗の商品の火災保険および現金盗難の損害保険料を負担する義務を負います。また、国の社会保障として労働保険^{※1}(労災保険と雇用保険)及び社会保険^{※2}(健康保険と厚生年金保険)があります。これらにかかる保険料は加盟者負担となります。

※1 労災保険は法令上加入義務があります。

雇用保険は一定の条件を満たす場合に法令上加入義務が生じます。

※2 健康保険及び厚生年金保険については一定の条件を満たす場合に法令上加入義務が生じます。

19. 営業費等の負担と一括契約について

① 営業費等の負担

開業中の商品仕入等の投資のほか、人件費・不良品・品減り等の店舗経営に係るすべての営業費は加盟者の負担となります。(但し、当社にて不良品原価の15%と電気・水道料金の80%を負担します。)

営業費の中でも、大きく割合を占める人件費は、最低賃金制度に基づき年々上昇しております。こういった時代の変化に対応し、トータルで営業費をコントロールすることが重要です。

② 一括契約

加盟者の負担となる営業費のうち、以下の営業費は、当社が加盟者に代わって、当社の指定する相手方と契約する方式となります。

(1) コンピュータ保守料 (年間11,000円(消費税額等1,000円を含む))

当社独自の開発品であるため、保守について専門性を要するためです。

(2) 容器包装に係る分別収集および再商品化の促進等に関する法律(以下、容器包装リサイクル法)による加盟者の利用事業者として負担する費用

容器包装リサイクル法上の加盟者の再商品化義務の履行を円滑に遂行するため、当社が財団法人日本容器包装リサイクル協会に一括委託する方式をとることとなるためです。

なお、当社が80%を負担する電気・水道料金は、支払の合理化のため、できる限り当社が直接相手方と契約し、支払事務を行います。

20. 建物・住居・設備の保全管理について

店舗建物、駐車場、営業施設、設備、看板(サインポール、店頭看板、電飾看板等を含む)、什器、備品等および住居(用意の仕方は併設型と分離型の2タイプがあり、店毎に予め決まっています)は当社が用意いたしますが、清潔で明るく、整備された状態で維持する必要があるため、清掃・手入等の保全管理は加盟者の負担となります。

当社に無断で増改築、補修工事等は認められません。補修が必要な場合は予め定められた補修区分によって当社または加盟者が費用負担の上、実施するものとします。

21. 履行補助者について

加盟者に代わって当社からの情報の伝達や経営指導を受ける方を、当社では履行補助者と呼んでおり、配偶者または親族の中から原則として1名ご選任いただいております。加盟者の都合により当社から履行補助者になされた情報の伝達や経営指導は、加盟者になされたものとなります。履行補助者は当社の定める研修のすべての課程を修了し、当社から適格者と認定されることを必要とされます。

原則として配偶者が履行補助者となりますが、以下の点にご注意ください。

① 履行補助者は加盟店契約の当事者ではなく、加盟者(オーナー)の地位、および権利義務を有するものではありません。

② なお、履行補助者については、同性パートナーの方におきましても、各行政区の発行するパートナーシップ証明書の提示をもって配偶者とみなしております。

③ 配偶者以外を選任される場合は、親子、兄弟・姉妹など(二親等)、甥・姪など(三親等)、義理を除く血縁のいとことします。

※経営委託期間中は、履行補助者は経営受託者の費用と責任で雇用されることとなり、当社からの報酬はありません。

22. 消費税額等について

加盟店基本契約締結後は事業者間取引となりますので、取引に使用する帳票などに記載の金額につきましては、税抜きで記載しております。

1.「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つているときは、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 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つてはその時期及び方法
- 十五 加盟者に対する金銭の貸付け又は貸付けのあつせんを行う場合にあつては、当該貸付け又は貸付けのあつ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つ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、又は販売をあ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

2. 「フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方」

平成14年4月24日

公正取引委員会

改正:平成22年1月 1日

改正:平成23年6月23日

改正:令和 3年4月28日

はじめに

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

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

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

1 一般的な考え方

- (1) フランチャイズ・システムの定義は様々であるが、一般的には、本部が加盟者に対して、特定の商標、商号等を使用する権利を与えるとともに、加盟者の物品販売、サービス提供その他の事業・経営について、統一的方法で統制、指導、援助を行い、これらの対価として加盟者が本部に金銭を支払う事業形態であるとされている。本考え方は、その呼称を問わず、この定義に該当し、下記(3)の特徴を備える事業形態を対象としている。
- (2) フランチャイズ・システムにおいては、本部と加盟者がいわゆるフランチャイズ契約を締結し、この契約に基づいて、本部と各加盟者があたかも通常の企業における本店と支店であるかのような外観を呈して事業を行っているものが多いが、加盟者は法律적으로는本部から独立した事業者であることから、本部と加盟者間の取引関係については独占禁止法が適用されるものである。
- (3) フランチャイズ・システムにおける取引関係の基本は、本部と加盟者との間のフランチャイズ契約であり、同契約は、おおむね次のような事項を含む統一的契約である。
 - [1] 加盟者が本部の商標、商号等を使用し営業することの許諾に関するもの
 - [2] 営業に対する第三者の統一的イメージを確保し、加盟者の営業を維持するための加盟者の統制、指導等に関するもの
 - [3] 上記に関連した対価の支払に関するもの
 - [4] フランチャイズ契約の終了に関するもの

フランチャイズ契約の下で、加盟者が本部の確立した営業方針・体制の下で統一的な活動をすることは、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] 本部と加盟者との間の決済方法の仕組み・条件、本部による加盟者への融資の利率等に関する事項
- [6] 事業活動上の損失に対する補償の有無及びその内容並びに経営不振となった場合の本部による経営支援の有無及びその内容
- [7] 契約の期間並びに契約の更新、解除及び中途解約の条件・手続に関する事項（注2）
- [8] 加盟後、加盟者の店舗の周辺の地域に、同一又はそれに類似した業種を営む店舗を本部が自ら営業すること又は他の加盟者に営業させること（以下「ドミナント出店」という。）ができるか否かに関する契約上の条項の有無及びその内容並びにこのような営業が実施される計画の有無及びその内容（注3）

(注1) 中小小売商業振興法は、同法の対象となる本部が加盟希望者に対して、契約締結前に一定の事項を記載した書面を交付し、説明することを義務付けているが、独占禁止法違反行為の未然防止の観点からも、本部は、加盟希望者が契約締結について十分検討を行うために必要な期間を置いて、上記並びに下記イ及びウに掲げるような重要な事項について記載した書面を交付し、説明することが望ましい。

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

(注3) 加盟者募集に際して、加盟希望者の開業後のドミナント出店に関して、配慮を行う旨を提示する場合には、配慮の内容を具体的に明らかにした上で取決めに至るよう、対応には十分留意する必要がある。

イ 加盟者募集に際して、予想売上げ又は予想収益を提示する本部もあるが、これらの額を提示する場合には、類似した環境にある既存店舗の実績等根拠ある事実、合理的な算定方法等に基づくことが必要であり、また、本部は、加盟希望者に、これらの根拠となる事実、算定方法等を示す必要がある(注4)。

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

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

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

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

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

に留意する必要がある。

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

一般指定の第8項(ぎまんの顧客誘引)に該当するかどうかは、例えば、次のような

事項を総合勘案して、加盟者募集に係る本部の取引方法が、実際のものよりも著しく優良又は有利であると誤認させ、競争者の顧客を不当に誘引するものであるかどうかによって判断される。

- [1] 予想売上げ又は予想収益の額を提示する場合、その額の算定根拠又は算定方法が合理性を欠くものでないか。また、実際には達成できない額又は達成困難である額を予想額として示していないか。
- [2] ロイヤルティの算定方法に関し、必要な説明を行わないことにより、ロイヤルティが実際よりも低い金額であるかのように開示していないか。例えば、仕入れた全商品の仕入原価ではなく実際に売れた商品のみを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向的に拒絶し、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。

「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

SEJ控

項目	確認年月日	項目	確認年月日
フランチャイズ契約のご案内	20 年 月 日	8.経営の指導に関する事項	20 年 月 日
セブン-イレブンチェーンへの加盟を希望される方へ	20 年 月 日	9.使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項	20 年 月 日
第1部 株式会社セブン-イレブン・ジャパンについて	20 年 月 日	10.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契約の更新の要件および手続き ③契約解除の要件および手続き 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	20 年 月 日
1.当社の経営理念	20 年 月 日		
2.事業者の概要 会社概要・重要な子法人等の状況・主要取引銀行・ 主要株主・事業者の行なっている他の事業の種類・沿革	20 年 月 日	11.店舗の営業時間・営業日・休業日	20 年 月 日
3.会社組織図	20 年 月 日	12.テリトリー権の有無	20 年 月 日
4.役員一覧	20 年 月 日	13.競業禁止義務の有無	20 年 月 日
5.直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書	20 年 月 日	14.守秘義務の有無	20 年 月 日
6.売上・出店状況：加盟店・直営店別	20 年 月 日	15.店舗の構造と内外装についての特別義務	20 年 月 日
7.加盟者の店舗に関する事項 ・直近3事業年度の各事業年度内に新規に営業を開始した 加盟者の店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に契約を中途で終了及び 当社から解除した契約に係る加盟者の店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に更新された契約に係る 加盟者の店舗数及び更新されなかった契約に係る 加盟者の店舗数	20 年 月 日	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	20 年 月 日
		17.事業活動上の損失に対する補償の内容並びに経営 不振となった場合の当社による経営支援の内容	20 年 月 日
		18.加盟に伴う保険料金の負担	20 年 月 日
8.訴訟件数	20 年 月 日	19.営業費等の負担と一括契約について	20 年 月 日
第2部 フランチャイズ契約の要点	20 年 月 日	20.建物・住居・設備の保全管理について	20 年 月 日
1.契約の名称等	20 年 月 日	21.履行補助者について	20 年 月 日
2.売上・収益予測についての説明	20 年 月 日	22.消費税額等について	20 年 月 日
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 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	20 年 月 日	第3部 法令等	
		1.「中小小売商業振興法」 「中小小売商業振興法施行規則」	20 年 月 日
4.売上金等の送金	20 年 月 日	2.「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」	20 年 月 日
5.オープンアカウント ①オープンアカウント制度 ②オープンアカウント制度による金銭の貸付利率 ③加盟者の利益引出金について	20 年 月 日	「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	
		『暴力団排除「誓約書」』	
6.加盟者が定期的にお支払いいただく金銭に関する事項 ①お支払いいただく金銭の額または算定方法 ②売上総利益と売上原価 ③金銭の性質 ④お支払いの時期・方法	20 年 月 日	別 セブン-イレブン案内（横顔）	20 年 月 日
		別 セブン-イレブン・コンビニエンスストアに関する フランチャイズストーリーなる解説をうけたこと	20 年 月 日
7.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つせんする商品の種類 ②商品等の供給条件 ③仕入先の推奨制度 ④配送日・時間・回数に関する事項 ⑤発注方法 ⑥売買取金の決済方法 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許可を要する商品の販売について	20 年 月 日	別 『デイリー商品を値下げ販売する場合のガイドライン』	20 年 月 日
		別 加盟希望候補地確認書 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、加盟者の 勤務状況について（滞在時間、休日取得状況）、 求人状況について	20 年 月 日

20 年 月 日

店名 _____ 店

加盟希望者および履行補助者は、2025年3月18日版「セブン-イレブン フランチャイズ（Cタイプ）契約の要点と概説」を用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下記説明者より説明を受け、理解しました。

説明者 _____ 印 加盟希望者氏名 _____ 印

履行補助者氏名 _____ 印

この説明確認書は2部作成し1部を控えとして保管してください。
フランチャイズ契約の締結は、「要点と概説」の交付とこれに基づく説明、およびフランチャイズ契約書の
交付と説明が終わった後に、7日間以上の熟考期間を置いて行ってください。

2025.3（Cタイプ）

（※複写ページへもご捺印ください）

「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

加盟希望者控

項 目	確認年月日	項 目	確認年月日
フランチャイズ契約のご案内	20 年 月 日	8.経営の指導に関する事項	20 年 月 日
セブン-イレブンチェーンへの加盟を希望される方へ	20 年 月 日	9.使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項	20 年 月 日
第1部 株式会社セブン-イレブン・ジャパンについて	20 年 月 日	10.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契約の更新の要件および手続き ③契約解除の要件および手続き 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	20 年 月 日
1.当社の経営理念	20 年 月 日	11.店舗の営業時間・営業日・休業日	20 年 月 日
2.事業者の概要 会社概要・重要な子法人等の状況・主要取引銀行・ 主要株主・事業者の行なっている他の事業の種類・沿革	20 年 月 日	12. テリトリー権の有無	20 年 月 日
3.会社組織図	20 年 月 日	13. 競業禁止義務の有無	20 年 月 日
4.役員一覧	20 年 月 日	14. 守秘義務の有無	20 年 月 日
5.直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書	20 年 月 日	15. 店舗の構造と内外装についての特別義務	20 年 月 日
6.売上・出店状況：加盟店・直営店別	20 年 月 日	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	20 年 月 日
7.加盟者の店舗に関する事項 ・直近3事業年度の各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に契約を中途で終了及び当社から解除した契約に係る加盟者の店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に更新された契約に係る加盟者の店舗数及び更新されなかった契約に係る加盟者の店舗数	20 年 月 日	17. 事業活動上の損失に対する補償の内容並びに経営不振となった場合の当社による経営支援の内容	20 年 月 日
8.訴訟件数	20 年 月 日	18. 加盟に伴う保険料金の負担	20 年 月 日
第2部 フランチャイズ契約の要点	20 年 月 日	19. 営業費等の負担と一括契約について	20 年 月 日
1.契約の名称等	20 年 月 日	20. 建物・住居・設備の保全管理について	20 年 月 日
2.売上・収益予測についての説明	20 年 月 日	21. 履行補助者について	20 年 月 日
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 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	20 年 月 日	22. 消費税額等について	20 年 月 日
4.売上金等の送金	20 年 月 日	第3部 法令等 1.「中小小売商業振興法」 「中小小売商業振興法施行規則」	20 年 月 日
5.オープンアカウント ①オープンアカウント制度 ②オープンアカウント制度による金銭の貸付利率 ③加盟者の利益引出金について	20 年 月 日	2.「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」	20 年 月 日
6.加盟者が定期的にお支払いいただく金銭に関する事項 ①お支払いいただく金銭の額または算定方法 ②売上総利益と売上原価 ③金銭の性質 ④お支払いの時期・方法	20 年 月 日	「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	20 年 月 日
7.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つせんする商品の種類 ②商品等の供給条件 ③仕入先の推奨制度 ④配送日・時間・回数に関する事項 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許可を要する商品の販売について	20 年 月 日	『暴力団排除「誓約書」』	20 年 月 日
		別 セブン-イレブン案内（横顔）	20 年 月 日
		別 セブン-イレブン・コンビニエンスストアに関するフランチャイズストーリーなる解説をうけたこと	20 年 月 日
		別 『デイリー商品を値下げ販売する場合のガイドライン』	20 年 月 日
		別 加盟希望候補地確認書 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、加盟者の勤務状況について（滞在時間、休日取得状況）、求人状況について	20 年 月 日

20 年 月 日

店 名 _____ 店

加盟希望者および履行補助者は、2025年3月18日版「セブン-イレブン フランチャイズ（Cタイプ）契約の要点と概説」を用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下記説明者より説明を受け、理解しました。

説明者 _____ 印 加盟希望者氏名 _____ 印

履行補助者氏名 _____ 印

誓約書

私は、次のことを誓約いたします。

また、貴社が、必要な場合には、所轄の警察本部等に照会することを承諾します。

記

1. 私は、次に掲げる者のいずれにも該当しません。

- (1) 暴力団(暴力団員による不当な行為の防止等に関する法律(平成3年法律第77号。以下「法」という。)第2条第2号に規定する暴力団をいう。)
- (2) 暴力団員(法第2条第6号に規定する暴力団員をいう。以下同じ。)に該当する者
- (3) 暴力団又は暴力団員と密接な関係を有する者
- (4) 暴力団員がその代表者である若しくはその運営を支配する法人
その他の団体の、役員若しくは使用人その他の従業者、若しくは幹部
その他の構成員
- (5) その他法令又は各自治体の暴力団排除条例等により規制の対象となる暴力団
関係者

2. セブン-イレブン店の経営に携わることになった場合、前項各号に掲げる者を店の運営に関与させません。

20 年 月 日

株式会社セブン-イレブン・ジャパン御中

ご住所

ご氏名

印



一般社団法人 日本フランチャイズチェーン協会