

フランチャイズ契約締結のための要点と概説

中小小売商業振興法及び中小小売商業振興法施行規則と
フランチャイズシステムに関する独占禁止法の考え方
について

つぼ八

 株式会社 つぼ八

2024年7月

つぼ八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まえに～

この度は、当社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「つぼ八」の名のもとに、フランチャイズビジネスを展開しております。

私どものビジネスは何よりもお客様に安心して「つぼ八店」をご利用して頂ける事を大前提に、長年の経験によって開発をしたノウハウ・システム・イメージなど、当社が本来レギュラー方式で展開していくフォーマットを、同じ志を持って実践して頂ける方に活用して頂くものです。

フランチャイズビジネスにおいては、統一性が重要な要素です。また、加盟をしていただくにあたりましては当然運用のためのルールを守っていただかなければなりません。

当社に加盟される方は、このルールに則ってお店を運営して頂いてこそ、お客様からの信頼を得る事ができるものであると確信いたしております。従いまして、最初から独自の経営手法を重視され、本部のノウハウ・システム・イメージ等にとらわれない経営を希望されるならば、フランチャイズビジネスを検討される事はお勧めできません。

フランチャイズビジネスは、本部と加盟店、それぞれの役割分担が明確になっているビジネスです。本部は多額の投資が必要なシステムや商品の開発、物流、データ管理等、加盟店が単独で行う事が大変困難な部分を一手に受け持ち、また加盟店は本部の提供するこれらのシステムを正しい使用方法によって経営を行います。両者がコンビネーションよく、それぞれの役割を履行する事が必要不可欠とされるのがフランチャイズビジネスなのです。

お客様に、同じ「つぼ八」のマークのついたお店なら、どこでも公平で公正な対応をしてもらえると信頼され、いつでも安心してご利用頂けることが、本部・加盟店の共通の願いです。

当社のこの理念に賛同していただける方は、次のステップへお進み下さい。

[フランチャイズ契約締結のための要点と概説] 目次

項目	頁数	法(中小小売商業振興法)及び規則(中小小売商業振興法施行規則)	公正取引委員会ガイドライン
フランチャイズ契約のご案内	3		
第Ⅰ部 つば八とフランチャイズシステムについて	4		
1. 当社の理念	4		
2. 事業者の概要 【会社概要】 【沿革】	4 5	規則第 10 条第 2 項 " 第 10 条第 5 項 " 第 10 条第 1 項 " 第 10 条第 3 項	
3. 組織	6		
4. 役員	7	規則第 10 条第 1 項	
5. 直近 3 事業年度の貸借対照表および損益計算書	7	[後記 1]	
6. 全店売上高推移・出店推移・店舗数内訳	7	規則第 10 条 6 項, 11 条 6 項イ	
7. 加盟者の店舗数の推移に関する事項 ①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 ②直近 3 事業年度の各事業年度内に契約解除された店舗数 ③直近 3 事業年度の各事業年度内に契約更新した加盟者の店舗数及び契約更新しなかった加盟者の店舗数	9	規則第 11 条第 6 項ロ " 第 11 条第 6 項ハ " 第 11 条第 6 項ニ	
8. 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	9	" 第 10 条第 7 項	
第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点			
1. 当事者間で取り結ぶ契約			
2. 売上・収益予測についての説明		法 11 条 1 号,規則 11 条 1 号イ~ホ	2-(2),2-(3)-1
3. 加盟に際し徴収する金銭に関する事項		規則第 10 条第 14 号	2-(2)-ア③
4. オープンアカウント・売上金等の送金		" 10 条 14 号	2-(2)-ア⑤
5. オープンアカウント・金銭の貸付・貸付あっせん等の与信利率		" 10 条 15 号 16 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		法 11 条 2 号,規則 11 条 2 号イ、ロ	2-(2)-ア② 3-(1)-ア 3-イ-(2)(3)
7. 経営の指導に関する事項	10	法 11 条 5 号,規則 11 条 5 項イ~ハ	2-(2)-ア①
8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項	18	規則第 10 条第 12 項、第 11 条第 7 項イ~ニ	2-(2)ア⑦イ④ 2-(2)-ア④
9. 契約期間、契約の更新および契約解消に関する事項			
10. 加盟者から定期的に徴収する金銭に関する事項		" 第 10 条第 13 号	
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日		" 第 10 条第 9 号	2-(2)-ア⑧
12. テリトリー権の有無		" 第 10 条第 10 号	3-(1)-ア
13. 競業禁止義務の有無		" 第 10 条第 11 号	
14. 守秘義務の有無		" 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		" 第 10 条第 17 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等		" 第 10 条第 18 号	
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等			
18. 損害保険の付保			
後記 1 貸借対照表・損益計算書	19 20	規則第 10 条第 4 号	
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	21		
後記 3 「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	25		

フランチャイズ契約のご案内

株式会社 つぼ八

・東京オフィス

〒111-0052

東京都台東区柳橋 2-19-8 材商会館 4 階

TEL 03 (6858) 9888 総合

FAX 03 (6858) 9901 広域営業部

・札幌オフィス

〒061-2282

(本店所在地)

北海道札幌市南区藤野二条一丁目 24 番 2 号

TEL 011 (252) 9644 総合

FAX 011 (252) 9768 北海道営業部

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、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（以下小振法といいます）並びに中小小売商業振興法施行規則（以下施行規則といいます）の定めに基づいて当社が作成したものです。

加盟契約に際しては、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チェーン全般のことや、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、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。

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 7 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、内容については同協会の承認を受けたものではありません。本資料の内容については、加盟されようとしている方が事前に自ら確認をして頂くことが必要です。

第 I 部 つぼ八とフランチャイズシステムについて

1. 当社の理念

つぼ八グループ基本理念

元 気 な	つぼ八
親 切 な	つぼ八
清 潔 な	つぼ八
お い し い	つぼ八
待 た せ ない	つぼ八
安 全 ・ 安 心 な	つぼ八

2. 事業者の概要

(2024 年 4 月 1 日現在)

【会社概要】

(1) 社 名 株式会社 つぼ八

(2) 所 在 地

- ・ 本店所在地 〒061-2282
北海道札幌市南区藤野二条一丁目 24 番 2 号
- ・ 東京オフィス 〒111-0052
東京都台東区柳橋 2 丁目 19 番 8 号 材商会館 4 階
TEL 03 (6858) 9888
FAX 03 (6858) 9901
- ・ 札幌オフィス 〒063-0804
北海道札幌市南区藤野二条一丁目 24 番 2 号
TEL 011 (252) 9644
FAX 011 (252) 9768

(3) 資 本 金 5 千万円

(4) 設 立 昭和 57 年 4 月

(5) 事業内容 飲食店経営、食品加工販売、フランチャイズ事業等

(6) 他に行っている事業の種類 ありません

(7) 事業の開始 昭和 48 年 3 月

(8) 主要株主

株主名	持株数	持株比率
(株)やまや	560,000	56.0%
チムニー(株)	340,000	34.0%

(9) 主要取引銀行 三井住友銀行

(10) 従業員数 47名(2024年3月31日現在、パート/アルバイト除く)

(11) 本部の子会社の名称及び事業の種類等

つぼ八酒類販売株式会社 [事業内容]

- ・ つぼ八店舗の運営
- ・ 酒類の卸および小売業
- ・ 食料品の卸および小売業
- ・ 日用品雑貨の卸および小売業

(12) 所属団体 (社)日本フランチャイズチェーン協会 正会員

(社)日本フードサービス協会 正会員

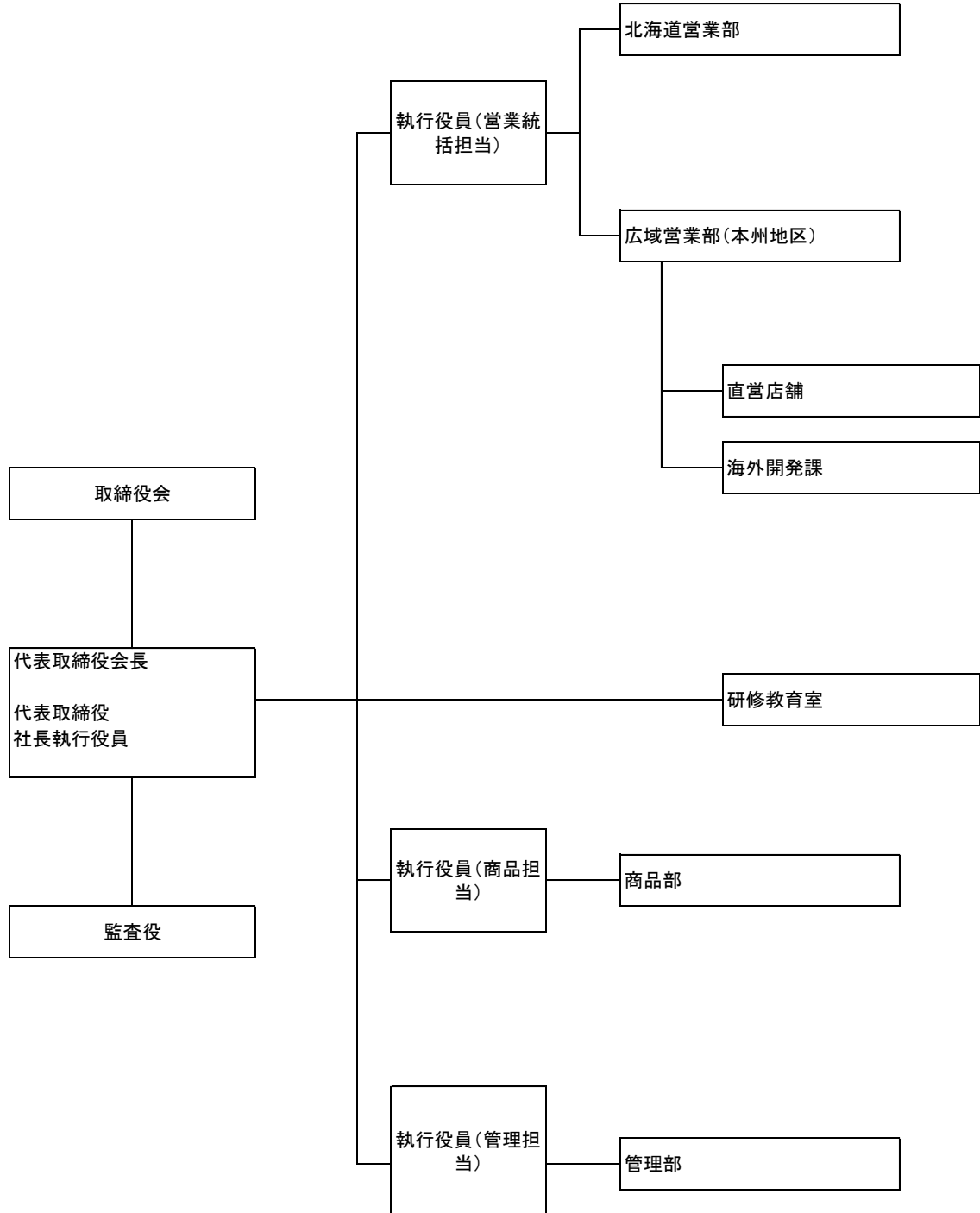
【沿革】

昭和48年 3月	札幌にて『居酒屋つぼ八』を個人創業
昭和50年 8月	フランチャイズ店第1号店開店
昭和51年 6月	(株)つぼ八(札幌)設立
昭和57年 4月	伊藤萬(株)(現・日鉄物産(株))と(株)つぼ八(札幌)の合併で、(株)つぼ八(東京)を設立。全国展開を始める。 札幌物流センター開設
昭和59年11月	大阪物流センター開設(現・関西物流センター)
昭和59年12月	北千住物流センター開設
昭和60年 9月	(株)つぼ八(札幌)と合併
昭和63年 4月	伊藤萬食品(株)に商号変更
平成 3年 4月	イトマン食品(株)に商号変更
平成 3年10月	名古屋物流センター開設(現・中部物流センター)
平成 5年 4月	(株)つぼ八に商号変更
平成 7年 8月	草加物流センター開設(北千住物流センターより移転、現・関東物流センター)
平成 8年 4月	福岡物流センター開設(現・九州物流センター)
平成10年 4月	札幌加工センター開設
平成15年11月	ダイニングテーブル「茜どき」出店
平成21年 2月	花巻物流センター開設(現・仙台物流センター)
平成22年 6月	ホルモンの美味しい焼肉「伊藤課長」出店
平成22年 7月	シンガポール法人とフランチャイズ契約締結
平成23年 1月	旨居屋「新八」出店
平成24年 1月	九州物流センター開設(福岡物流センターより移転)
平成24年 5月	仙台物流センター開設(花巻物流センターより移転)
平成25年 6月	タイ法人とフランチャイズ契約締結
平成26年 6月	「牛たん ささ川」出店
平成26年 8月	インドネシア法人とフランチャイズ契約締結
平成26年12月	「ニューヨークステーキファクトリー」出店
令和元年 8月	吸収分割によりつぼ八酒類販売(株)に直営店運営事業に関する権利義務を承継させる

3. 組織

株式会社つぼ八組織図

組織図(2024年6月13日現在)



4. 役員

2024年6月13日現在

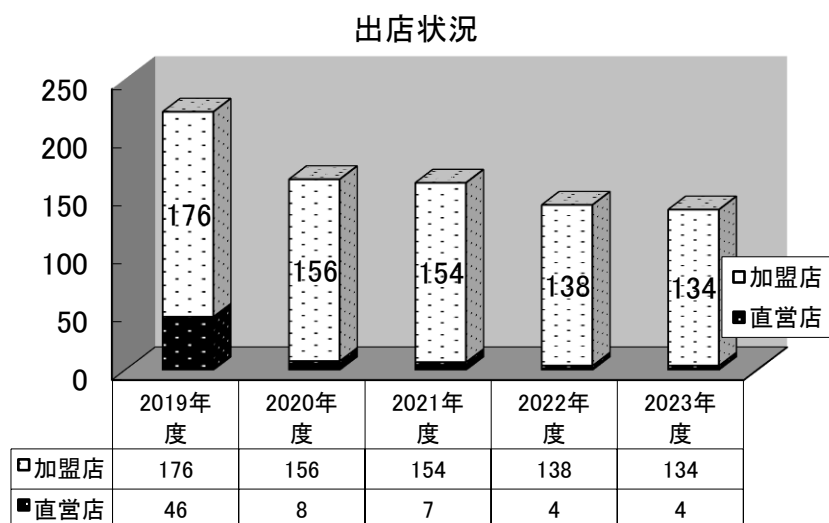
代表取締役会長 山内 英靖（株式会社やまや 代表取締役会長）
 代表取締役社長
 社長執行役員 幸田 辰也（兼 営業統括担当（フランチャイズ担当））
 取締役執行役員 高橋 裕和（管理担当）
 取締役執行役員 國定 公彦（商品担当）
 取締役執行役員 引地 孝明（酒類・新業態・店舗開発担当）
 取締役 糠塚 紀久夫（やまや商流(株) 代表取締役社長）
 取締役 田原口 裕基（(株)やまや 執行役員 経理部長）
 取締役 茨田 篤司（チムニー(株) 代表取締役社長 社長執行役員）
 取締役 水上 貴史（チムニー(株) 取締役 副社長執行役員）
 取締役 根本 博史（チムニー(株) 取締役専務執行役員）
 監査役 早坂 克昭（(株)やまや 常勤監査役）
 執行役員 國分 宏（広域営業部長）

5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書

- ①直近3事業年度の貸借対照表 } 「後記1」(P19)
 ②直近3事業年度の損益計算書 } に記載

6. 売上・出店状況

(単位：百万円)

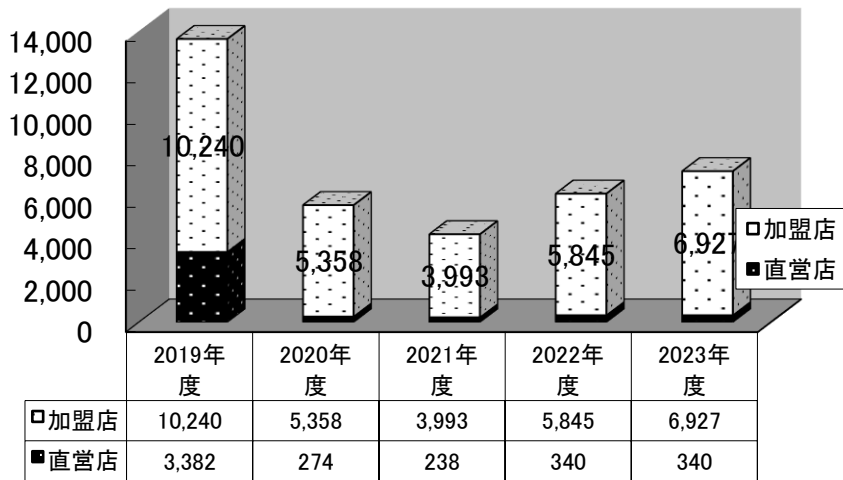


(※海外店舗除外)

店舗数内訳（2024年3月31日現在）

	直営店	加盟店	海外	合計
つぼ八	2	115	7	124
茜どき	0	5	0	5
伊藤課長 焼肉の達人	1	10	0	11
旨居屋 新八	0	2	0	3
牛たんささ川	1	2	0	3
その他	0	0	3	
合計	4	134	10	148

売上高



7. 加盟者の店舗数の推移に関する事項

①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
2021年度	0
2022年度	1
2023年度	1

②直近3事業年度の各事業年度内に解除された加盟者の店舗数

年度	契約を途中で終了した加盟者の店舗数	当社が契約を解除した加盟者の店舗数
2021年度	9	0
2022年度	6	0
2023年度	7	0

③直近3事業年度の各事業年度内に契約更新した加盟者の店舗数及び契約更新しなかった加盟者の店舗数

年度	更新した加盟者の店舗数	更新しなかった加盟者の店舗数
2021年度	自動更新	0
2022年度	自動更新	0
2023年度	自動更新	0

8. 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

* 訴訟の件数には相手方の訴えに対する反訴も含まれます。

第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点

1. 当事者（当社と加盟店）の間で取り結ぶ契約

① 契約の名称

つぼ八フランチャイズ基本契約

② 契約の本旨

外食店をフランチャイズにて経営することを目的とした加盟契約

2. 売上・収益予測についての説明

加盟にあたって、売上・収益予測を提示致しますが、あくまで加盟検討の資料として作成したもので、営業数値を保証するものではありません。

① 売上予想の計算式（1ヶ月の売上予想）

席数×客単価（地区平均）×平均回転率（地区平均）×30日×立地指数（0.7～1.2）

② 経費予想の計算式

各科目につき地区平均を算出し、予想数値としています。

3. 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

① 申込金

店舗調査等の費用のため、申込時に申込金 500,000 円（消費税別）を申し受けます。

店舗調査完了後、最終的に成約に至らなかった時には、返還いたしません。

成約した時には、加盟金の一部に充当されます。

② 加盟金

1) その金額または算定方法

$$1,500,000 \text{ 円} + \left(25,000 \text{ 円} \times \frac{\text{店舗面積 (m}^2\text{)}}{3.3} \right) \quad (\text{消費税別})$$

但し、複数店舗を契約される場合、2号店目以降の契約については次の通りとなります。

$$750,000 \text{ 円} + \left(25,000 \text{ 円} \times \frac{\text{店舗面積 (m}^2\text{)}}{3.3} \right) \quad (\text{消費税別})$$

なお、つぼ八から他業態（蕎どきを除く）への転換の際には加盟金として金 1,000,000 円（消費税別）を申し受けます。

2) 加盟金の性質

フランチャイズチェーンに加盟することの対価

3) 徴収の時期と方法

フランチャイズ契約調印時に現金でお支払いただきます。

4) 返還条件

加盟金は、中途解約・契約満了いずれの場合も、またいかなる理由があっても返還されません。

③ 保証金

1) その金額または算定方法

a. ロイヤルティ保証金

$$\left(3,000 \text{ 円} \times \frac{\text{店舗面積 (m}^2\text{)}}{3.3} \right) \times 6 \text{ ヶ月}$$

- b. 食材等代金保証金
食材等仕入見込額 × 2ヶ月分
但し、複数店舗を契約される場合、2号店目以降の契約については次の通りとなります。
食材等仕入見込額 × 1ヶ月分
- 2) 保証金の性質
フランチャイズ契約に基づいて加盟店が本部に対して負うことになる債務の担保として、本部に預けていただきます（保証金に利息は付しません）。
- 3) 徴収の時期と方法
フランチャイズ契約調印時に現金でお支払いいただきます。
- 4) 返還条件
 - a. ロイヤルティ保証金は、フランチャイズ契約が終了し、本部が標章類の撤去を確認後、確認の日から30日以内に、本部に負っている債務を清算した残りの額を返還致します。
 - b. 食材等代金保証金は、フランチャイズ契約終了の日から30日以内に、本部に負っている債務を清算した残りの額を返還致します。
 - c. 本部は任意に上記保証金を債務に充当することができます。

④ 開業前研修費用

- 1) その金額または算定方法
1人に付き150,000円（消費税別）
- 2) 開業前研修費用の性質
研修を受講することの対価
- 3) 徴収の時期と方法
本部からの請求時に本部指定の口座にお支払頂きます。
振込手数料はご負担いただきます。
- 4) 返還条件
研修を開始した場合は、当該研修が完了しなかったとしても返還されません。

4. オープンアカウント・売上金等の送金

オープンアカウント制は実施していません。
売上金等の送金制度は実施していません。

5. オープンアカウント・金銭の貸付・貸付のあっせん等の与信利率

金銭の貸付はありません。

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

- 1) 食材
本部指定のメニュー構成を維持するために必要な食材
- 2) 消耗品
店舗運営上必要な各種消耗品のうち、本部指定のもの
- 3) 販促用品
メニュー版、チラシ、ポスター、ティッシュペーパー等販促用品
- 4) 設備資材

つぼハイイメージに則した店舗とするため、本部が指定する設備資材・什器・備品等

5) 情報機器

つぼ八加盟店の統一的な運営をするために必要な本部指定の情報機器

② 商品代金の支払方法

毎月末締切分を翌月 10 日までに、本部の指定する銀行口座へ振り込んで、お支払いいただきます。

振込手数料はご負担いただきます。

7. 経営の指導に関する事項

① 加盟に際しての研修

つぼ八に加盟し開業されるには、加盟者とその従業員は本部指定の開業前研修の全課程を修得され、つぼ八経営の適格者としての認定を取得していただくことが条件となります。

② 開業前研修の内容

開業前研修は概ね次の内容で 26 日間の研修を行います。

1) 第 1 週 (5 日間) 基本理念

- a. 当社の基本理念、現状、将来、組織
- b. 業種、業態の把握と基礎
- c. フランチャイズビジネス
- d. サービス管理論
- e. クレンリネス
- f. メニューの説明、発注管理、会計伝票、OES・レジの取扱等
- g. 食品衛生
- h. 計数管理
- i. 顧客管理
- j. 店舗見学
- k. その他

2) 第 2 週 (6 日間) 基礎実習

- a. 調理実習
- b. クレンリネスの実践

3) 第 3、4 週 (15 日間) 店舗運営の実習

個人別にプログラムを組み行います。

加盟者 (または店長候補) については、店長業務研修

研修受講の人数は、加盟者のほか、店舗面積 33 m² (10 坪) 当り 1 人の割合です。

研修費用は 1 人 150,000 円 (消費税別)、宿泊及び交通費は加盟者にご負担いただきます。

③ 加盟者に対する継続的な経営指導の方法及び実施回数

1) 指導員による定期指導

本部の指導員が定期的に (原則として 2 ヶ月に 1 回以上) 巡回訪問して店舗・調理・接客サービスの状況、その他店舗運営全般について観察し、指導助言をするほか、情報や経営分析などの資料の提供や経営上生じた諸問題の解決に協力します。

日当は無料ですが、交通費・宿泊費等の実費をご負担いただきます。

- 2) 加盟者の要請による指導
加盟者から依頼があれば、その都度指導員が臨時店舗指導を行います。
指導の期間は7日以内とし、日当のほか交通費・宿泊費等の実費をご負担いただきます。
- 3) グループ研修会（オーナー・店長） 年2回
- 4) 調理技術講習会 年1回
グループ研修会、調理技術講習会の受講料はいただきません。
- 5) 臨店研修会随時

上記各研修の内容及びスケジュール等に関しましては予告なく変更させていただく場合がございますので、予めご了解下さい。

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

(イ)



第3070776号他27件

(ニ)



第2200389号他3件

(ロ)



第3070778号他1件

(ホ)



第3070779号他1件

(ハ)

TSUBOHACHI

第2098617号他2件

(ヘ)



第4576781号

(ト)



第4090311号

② 当該表示の使用についての条件

開業日より契約終了までの間、契約書に記載された特定の店舗建物において加盟店経営のためにのみ使用を許諾します。また、当社の定めるものについては、開業日より契約終了までの間使用を義務付けます。

9. 契約期間、契約の更新および契約解消に関する事項

① 契約期間

契約締結日から満5ヶ年

② 契約の更新の要件および手続き

契約期間満了2ヶ月前までに本部加盟店双方とも契約更新について、異議の申し出がない場合、契約は更新されます。

更新後の期間は5ヶ年で、以降も同様です。

③ 契約解除の条件及び手続き

- 1) 加盟者は、契約期間中でも正当な事由がある時は3ヶ月以上前に予告して契約を中途解約することができます。
- 2) 本部は、加盟者の次のような行為があつて、加盟者に30日以内の改善期間を設けて、そのことの中止または改善を求め、改善期間が終わってもなおその行為が改められない場合は、契約を解除することができます。
 - a. つぼ八フランチャイズシステムに反する営業を行ったとき
 - b. 本部またはつぼ八フランチャイズシステムの信用を損なう行為をしたとき
 - c. 契約締結後6ヶ月を経過しても開業しないとき
 - d. その他、本契約の定めに違反したとき
- 3) 本部は加盟者に次のような事由があるときは、催告を要しないで直ちに契約を解除することができます。
 - a. 本部に無断で営業を停止したとき
 - b. つぼ八フランチャイズシステムに類似した営業をしたり、同一または類似する標章類を使用して営業したとき
 - c. 契約によって得た権利、本部から貸与されたマニュアルなどを他に譲渡または使用させたとき
 - d. ロイヤルティ、食材等代金の支払を怠ったとき
 - e. 強制執行、競売、滞納処分、仮差押を受け、または破産、仮処分、民事再生、会社更生、特別清算などの申立があつたり、会社解散をしたとき
 - f. 自己振出の手形、小切手を不渡りとし、または取引停止の処分を受けたとき
 - g. 加盟者の重大な過失または故意によって、重大な法令違反、食中毒事故などを起したとき（処分が確定しない間を含む）
 - h. 以上のほか、契約の各条項に違反し、違反が重大なとき

④ 契約解除によって生じる損害賠償金の支払、その他の義務の内容

- 1) 契約解約後、直ちにつぼ八店を閉店し、標章類の使用を中止し、看板内装等からこれらの表示を撤去するとともに、本部から提供された各種マニュアル等一切を返還して頂きます。
- 2) 契約終了後2年間はつぼ八に類似する事業を行ってはなりません。
- 3) 契約によって本部から開示を受けた営業上の秘密は、契約終了後も他に漏らしてはなりません。
- 4) 加盟者の契約違反により、契約が解除された場合は、損害賠償としてロイヤルティの6ヶ月分相当額の請求を致します。
- 5) 契約解除の原因となった行為によって、または解除の前後につぼ八フランチャイズシステムや本部の企業秘密を第三者に漏らす等の行為によって本部が損害を被ったときは、前号のほか加盟金の3倍相当額を損害賠償として請求

致します。
 (契約内容については本契約の締結時に、詳しくご説明します。)

10. 加盟者から定期的に徴収する金銭に関する事項

① 徴収する金銭の額または算定方法、金銭の性質、徴収の時期と方法

1) ロイヤルティ

[ロイヤルティの額及び算定方法]

ロイヤルティとして月額 3,000 円 × $\frac{\text{店舗面積 (m}^2\text{)}}{3.3}$ を納めて頂きます。
 (消費税別)

2) 店舗運営のための実費

項目	性質	支払の時期	支払方法
食材等代金	本部が加盟店に食材等を供給した代金	月末締、翌月 10 日	指定銀行に振込
物流配送運賃	上記食材等の供給に対する運送費の一部をお支払いいただきます	〃	〃
レジ・OES レンタル料	レジ・OES などの機器のレンタル料	〃	〃
立替金	定期指導に要する交通費及び宿泊費	〃	〃
衛生検査費用	定期衛生検査に要する費用	〃	〃

3) その他

上記のほか、フランチャイズ統一イメージの保持のため、実費または預託金を申し受けることがございますので、予めご了解下さい。

② ロイヤルティの性質

ロイヤルティは、主に以下の対価としていただいているものです。

- 1) 商標・サービスマーク等の使用
- 2) つば八フランチャイズシステムの使用
- 3) 継続的な指導教育
- 4) マニュアルの使用
- 5) 諸連絡、業務等の費用
- 6) つば八店共通の知名度を高め、かつ販売促進のため、本部が必要と考える広告、宣伝費用。

③ 支払の時期

ロイヤルティは毎月月末までに翌月分を本部の指定する銀行口座へお支払頂きます。

④ 支払方法

本部の指定する銀行口座へ振込頂きます。
 振込手数料はご負担いただきます。

11. 店舗の営業時間・営業日・休業日

つばハイメー統一の為、原則として年中無休で少なくとも午後 5 時から午後 12 時まで開店して営業して頂きます。

12. テリトリー権の有無

契約によってつぼ八店舗の経営を許諾いたしますが、加盟者に固有のテリトリーを付与するものではありません。

13. 競業禁止義務の有無

- ① 形式、名目の如何を問わず、つぼ八フランチャイズシステムに類似する営業をしてはなりません。
- ② つぼ八フランチャイズシステムに類似する標章類を使用した営業をしてはなりません。

14. 守秘義務の有無

加盟者は、フランチャイズ契約期間中、および契約終了後、当社の経営機密および企業秘密を第三者に漏らしたり、つぼ八店舗の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てします。

15. 店舗の構造と内外装についての特別義務

つぼ八チェーンの店舗イメージ統一のため、設計・監理は本部の指定業者を使用して頂きます。

また、本部が指定する設備資材、什器、備品などを本部から購入して頂きます。
(椅子、テーブル、コードペンダント、シャモットタイル、置看板、じゅうたん等)

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

加盟者がロイヤルティ、食材等代金、物流運賃、その他の債務の支払について、支払期日を遅延したときは、日歩4銭(年率14.6%)の遅延損害金をお支払い頂きます。

17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等

ありません。

18. 損害保険の付保

加盟者は、開業にあたり、つぼ八加盟店での偶発事故や災害に備えて、店舗総合保険等に加入することが必要です。

《損益計算書》

(単位:百万円)

科目	第41期		第42期		第43期	
	自2021年4月1日 至2022年3月31日		自2022年4月1日 至2023年3月31日		自2023年4月1日 至2024年3月31日	
	金額	百分比	金額	百分比	金額	百分比
営業収益	2,074	100.0%	2,775	100.0%	3,265	100.0%
営業費用	2,079	100.2%	2,699	97.3%	3,018	92.4%
営業利益	-5	-0.2%	76	2.7%	247	7.6%
営業外損益	256	12.3%	67	2.4%	12	0.4%
経常利益	251	12.1%	143	5.2%	259	7.9%
特別利益	25	1.2%	0	0.0%	0	0.0%
特別損失	67	3.2%	22	0.8%	1	0.0%
税引前当期利益	209	10.1%	121	4.4%	258	7.9%
法人税、住民税及び 事業税	1	0.0%	1	0.0%	0	0.0%
法人税等調整額	0	0.0%	△ 15	-0.5%	△ 41	-1.3%
当期利益	208	10.0%	135	4.9%	299	9.2%
前期繰越利益	-941	-45.4%	-733	-26.4%	-598	-18.3%
繰越利益剰余金	-733	-35.3%	-598	-21.5%	-299	-9.2%

《貸借対照表》

(単位:百万円)

科目	第41期		第42期		第43期	
	(2022年3月31日)		(2023年3月31日)		(2024年3月31日)	
	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)	金額	構成比(%)
(資産の部)						
流動資産	1,007	57.9	1,090	65.5	1,151	68.8
現金及び預金	566	32.6	811	48.8	879	52.5
受取手形売掛金	158	9.1	122	7.3	178	10.6
棚卸資産	54	3.1	40	2.4	40	2.3
その他	229	13.2	121	7.3	56	3.3
貸倒引当金		0.0	△ 4	△ 0.2	△ 2	△ 0.1
固定資産	731	42.1	573	34.5	520	31.1
有形固定資産	206	11.9	108	6.5	112	6.6
建物・構築物	47	2.7	35	2.1	56	3.3
土地	146	8.4	43	2.6	42	2.5
建設仮勘定	0	0.0	0	0.0	0	0
その他	13	0.7	30	1.8	14	0.8
無形固定資産	2	0.1	1	0.1	868	51.9
投資等	523	30.1	464	27.9	407	24.3
子会社株式	0	0.0	0	0.0	0	0
敷金・保証金	284	16.3	254	15.3	225	13.4
その他	326	18.8	268	16.1	226	13.5
貸倒引当金	△ 87	△ 5.0	△ 58	△ 3.5	△ 44	△ 2.6
資産合計	1,738	100.0	1,663	100.0	1,672	100.0

(単位:百万円)

期別 科目	第 41 期 (2022 年 3 月 31 日)		第 42 期 (2023 年 3 月 31 日)		第 43 期 (2024 年 3 月 31 日)	
	金 額	構成比(%)	金 額	構成比(%)	金 額	構成比(%)
(負債の部)						
流動負債	435	26.1	493	29.2	505	27.3
買掛金	101	6.1	197	11.7	187	10.1
短期借入金	0	0.0	0	0.0	0	0.0
その他	334	20.1	296	17.5	318	17.2
固定負債	1,337	80.3	1,168	69.2	1,023	55.2
長期借入金	816	49.0	676	40.1	531	28.7
長期預り保証金	431	25.9	418	24.8	427	23.0
その他	90	5.4	74	4.4	65	3.5
負債合計	1,772	106.5	1,661	98.5	1,528	82.5
(資本の部)						
資本金	50	3.0	50	3.0	50	2.7
利益剰余金	△ 158	△ 9.5	△ 24	△ 1.4	275	14.8
(うち当期利益)	208		135		299	
資本合計	△ 108	△ 6.5	26	1.5	325	17.5
負債・資本合計	1,664	100.0	1,687	100.0	1,853	100.0

「後記2」[中小小売商業振興法] * 抜粋

(特例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、通商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

(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100分の10以上の株式又は出資を自己又は他人の名義をもつて所有している者をいう。）の氏名又は名称並びに他に事業を行っているときは、その種類
- 3、当該特定連鎖化事業を行う者が、その総株主又は総社員の議決権の過半に相当する議決権を自己又は他人の名義をもつて有している者の名称及び事業の種類
- 4、当該特定連鎖化事業を行う者の直近の三事業年度の貸借対照表及び損益計算書又はこれらに代わる書類
- 5、当該特定連鎖化事業を行う者の当該事業の開始時期
- 6、直近の三事業年度における加盟者の店舗の数の推移に関する事項
- 7、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の他の義務の内容

第11条 法第11条第1項の規定により、特定連鎖化事業を行う者が当該特定連鎖化事業に加盟しようとする者に対して交付する書面には、次の表の上欄に掲げる事項については、少なくとも同表の下欄に掲げる内容を記載しなければならない。

- 1、加盟に際し徴収する加盟金、保証金その他の金銭に関する事項
 - イ、徴収する金銭の額又は算定方法
 - ロ、加盟金、保証金、備品代その他の徴収する金銭の性質
 - ハ、徴収の時期
 - ニ、徴収の方法
 - ホ、当該金銭の返還の有無及びその条件
- 2、加盟者に対する商品の販売条件に関する事項
 - イ、加盟者に販売し、又は販売をあっせんする商品の種類
 - ロ、当該商品の代金の決済方法
- 3、経営の指導に関する事項
 - イ、加盟に際しての研修又は講習会の開催の有無

- ロ、加盟に際して研修または講習会が行われるときは、その内容
- ハ、加盟者に対する継続的な経営指導の方法及びその実施回数

4、使用させる商標、商号その他の表示に関する事項

- イ、当該使用させる商標、商号その他の表示
- ロ、当該表示の使用について条件があるときは、その内容

5、契約の期間並びに契約の更新及び解除に関する事項

- イ、契約の期間
- ロ、契約更新の条件及び手続き
- ハ、契約解除の要件及び手続き
- ニ、契約解除によって生じる損害賠償金の額又は算定方法その他の義務の内容

6、直近の三事業年度における加盟者の店舗の数の推移に関する事項

- イ、各事業年度の末日における加盟者の店舗の数
- ロ、各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の店舗の数
- ハ、各事業年度内に解除された契約に係る加盟者の店舗の数
- ニ、各事業年度内に更新された契約に係る加盟者の店舗の数及び更新されなかった契約に係る加盟者の店舗の数

7、加盟者から定期的に徴収する金銭に関する事項

- イ、徴収する金銭の額又は算定に用いる売上、費用等の根拠を明らかにした算定方法
- ロ、商号使用料、経営指導料その他の徴収する金銭の性質
- ハ、徴収の時期
- ニ、徴収の方法

[フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方について]

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

フランチャイズ契約の下で、加盟者が本部の確立した営業方針・体制の下で統一的な活動をすることは、一般的に企業規模の小さな加盟者の事業能力を強化、向上させ、ひいては市場における競争を活発にする効果があると考えられる。

しかしながら、フランチャイズ・システムにおいては、加盟者は、本部の包括的な指導等を内容とするシステムに組み込まれるものであることから、加盟希望者の加盟に当たっての判断が適正に行われることがとりわけ重要であり、加盟者募集に際しては、本部は加盟希望者に対して、十分な情報を開示することが望ましく、また、フランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引においては、加盟者に一方的に不利益を与えたり、加盟者のみを不当に拘束するものであってはならない。

- (4) フランチャイズ・システムにおける本部の加盟者募集及びフランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引に関し、独占禁止法上問題とされる事項を例示すれば以下のとおりであるが、これはあくまでも主たる事項についてのものであり、個々の本部の具体的な活動が独占禁止法に違反するかどうかは個別事案ごとの判断を要するものである。

2 本部の加盟者募集について

- (1) フランチャイズ本部は、事業拡大のため、広告、訪問等で加盟者を募り、これに応じて従来から同種の事業を行っていた者に限らず給与所得者等当該事業経験を有しない者を含め様々な者が有利な営業を求めて加盟しているが、募集に当たり、加盟希望者の適正な判断に資するため、十分な情報が開示されていることが望ましい。

また、加盟希望者側でも当該フランチャイズ・システムの事業内容について自主的に十分検討を行う必要があることはいうまでもない。

- (2) ア 現在、小売商業におけるフランチャイズ・システムについては、中小小売商業振興法（外部サイトへリンク 新規ウインドウで開きます）により、特定の目的のため、同法の対象となる本部に対し

て、一定の事項について情報開示・説明義務が課されており、また、業界において、フランチャイズ契約に関する情報の登録・開示が推進されているが、独占禁止法違反行為の未然防止の観点からも、加盟希望者の適正な判断に資するよう本部の加盟者の募集に当たり、次のような事項について開示が的確に実施されることが望ましい（注1）。

- [1] 加盟後の商品等の供給条件に関する事項（仕入先の推奨制度等）
- [2] 加盟者に対する事業活動上の指導の内容、方法、回数、費用負担に関する事項
- [3] 加盟に際して徴収する金銭の性質、金額、その返還の有無及び返還の条件
- [4] 加盟後、本部の商標、商号等の使用、経営指導等の対価として加盟者が本部に定期的に支払う金銭（以下「ロイヤルティ」という。）の額、算定方法、徴収の時期、徴収の方法
- [5] 本部と加盟者の間の決済方法の仕組み・条件、本部による加盟者への融資の利率等に関する事項
- [6] 事業活動上の損失に対する補償の有無及びその内容並びに経営不振となった場合の本部による経営支援の有無及びその内容
- [7] 契約の期間並びに契約の更新、解除及び中途解約の条件・手続に関する事項
- [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。

(契約終了後の競争禁止)

○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標の維持、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、期間又は内容の競争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。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。

MEMO

「後記3」「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

※下記各項目につき、加盟希望者様と説明者は確認年月日記入と確認印をお願いします。

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	3			
第Ⅰ部 つば八とフランチャイズシステムについて				
1. 当社の理念	4	/	印	印
2. 事業者の概要 【会社概要】	4			
【沿革】	5			
3. 組織	6			
4. 役員	7			
5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書	7	/	印	印
6. 全店売上高推移・出店推移・店舗数内訳	7			
7. 加盟者の店舗数の推移に関する事項 ①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 ②直近3事業年度の各事業年度内に契約解除された店舗数 ③直近3事業年度の各事業年度内に契約更新した加盟者の店舗数及び契約更新しなかった加盟者の店舗数	9	/	印	印
8. 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	9			
第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点				
1. 当事者間で取り結ぶ契約				
2. 売上・収益予測についての説明				
3. 加盟に際し徴収する金銭に関する事項				
4. オープンアカウント・売上金等の送金				
5. オープンアカウント・金銭の貸付・貸付あっせん等の与信利率				
6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項				
7. 経営の指導に関する事項				
8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項	10			
9. 契約期間、契約の更新および契約解消に関する事項	1	/	印	印
10. 加盟者から定期的に徴収する金銭に関する事項	8			
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日				
12. テリトリー権の有無				
13. 競業禁止義務の有無				
14. 守秘義務の有無				
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務				
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				
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等				
18. 損害保険の付保				
後記1 貸借対照表・損益計算書	19 20	_____	_____	_____
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	21	_____	_____	_____
後記3 「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	25	_____	_____	_____

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 _____ 様 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)

【次のステップ】

以上、この「フランチャイズ契約の要点と概説」をお読みになって、フランチャイズシステムや契約内容について、より詳しくお聞きになりたい場合は、ご連絡下さい。

[電話] 東京オフィス (フリーダイヤル)0120-98-1150
札幌オフィス 011-252-9644

【開業前解約】

当社とフランチャイズ契約締結後1週間以内の解約（但し、開業前に限る）であれば、既に受領済の金員（加盟金を含む）はご返却します。
但し、立地調査・研修等に要した実費は差引かせていただきます。
立地調査は、一律50万円（消費税別）を承っております。

