

フランチャイズ契約の要点と概説

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



作成日： 2025年6月1日

(一社)日本フランチャイズチェーン協会 正会員

株式会社ドトールコーヒー

フランチャイズ契約のご案内

【会社名】株式会社トールコーヒー

【本社所在地】〒150-8412 東京都渋谷区神南1丁目10番1号

【担当部署】店舗開発本部

【代表電話】03-5459-9007

【F A X】03-5459-9067

本資料は、これからフランチャイズシステムに加盟されようとしている方々のために、一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会の要請に基づき、中小小売商業振興法(以下小振法という)および中小小売商業振興法規則(以下施行規則という)ならびにフランチャイズシステムに関する独占禁止法上の考え方について(以下フランチャイズガイドラインという)、に従って当社が作成したものです。

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

一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会
〒105-0001 東京都港区虎ノ門三丁目6番2号
TEL (03)5777-8701

この案内は、2025年6月1日に作成され、日本フランチャイズチェーン協会に提出しているものです。

なお本資料は、当社の責任において作成したものであり、内容について提出先の承認を受けたものではありません。加盟に際して調査すべき資料については、加盟されようとしている方が事前に自ら確認をして頂く必要があります。

ドトールコーヒーショップへの加盟を希望される方へ

～フランチャイズ契約を締結する前に～

このたびは、当社のフランチャイズシステムへの加盟をご検討いただきまして、誠にありがとうございます。
ございます。

当社は「ドトールコーヒーショップ」の名のもとにフランチャイズシステムを展開しております。
当チェーンの店舗は、当社がコーヒー豆の焙煎卸販売業・喫茶業としての永年の経験と研究に
よって開発した経営ノウハウ、運営システム、店舗デザインなどで統一され、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、ドトールコーヒーショップの経営に参加する方々には、フランチャイズ契約書
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、最初からドトールコーヒーショップ
とは異なる独自の経営手法を重視され、ドトールコーヒーショップのノウハウ、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、当社チェーンへの加盟をお勧めできません。

当社のドトールコーヒーショップチェーンは、当社(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。当社はノウハウ、商品の開発等やシステム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
ドトールコーヒーショップの経営成功の鍵なのです。

ドトールコーヒーショップの経営をされる加盟店の成功が当社の成長の源でありますので、当社
の経営努力は加盟店の経営支援が中心となります。この意味で、加盟店と当社は共存共栄の
関係にあると言えます。

以上の主旨にご賛同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	法(中小小売商業振興法)および規則(中小小売商業振興法施行規則)	公正取引委員会ガイドライン
フランチャイズ契約のご案内	1		
ドトールコーヒーショップへの加盟を希望される方へ	2		
第Ⅰ部 株式会社ドトールコーヒーとフランチャイズシステムについて	6		
1. わが社の経営理念			
2. 本部の概要 社名・本社・資本金・設立・事業内容・事業の開始・主要株主・取引銀行・従業員数・支店等・所属団体・沿革	7 8 9	規則 第 10 条第 1 号 " 第 10 条第 2 号 " 第 10 条第 3 号 " 第 10 条第 5 号	
3. 会社組織図	10		
4. 役員一覧・子会社概要	11	規則 第 10 条第 1 号	
5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書	11	規則 第 10 条 4 号	
6. 売上・出店状況(直近4事業年度加盟店数の推移)	12	規則 第 10 条 6 号 第 11 条 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店の店舗数 ・ 直近 3 事業年度の各事業年度内に解除された契約に係る加盟店の店舗数 ・ 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および更新されなかった契約に係る加盟者の店舗数	12 13	規則 第 11 条第 6 号ロ " 第 11 条第 6 号ハ " 第 11 条第 6 号ニ	
8. 訴訟件数	13	規則 第 10 条第 8 号	
9. 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	13	規則 第 10 条第 7 号	
第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点	14		
1. 契約の名称等			
2. 売上・収益予測についての説明	14		2-(2)-イ 2-(3)-①
3. 加盟に際しお支払いいただく金銭に関する事項 (1) 金銭の額または算定方法 (2) 性質 (3) お支払いいただく時期 (4) お支払いいただく方法 (5) 当該金銭の返還の有無および条件	14 14	法 第 11 条 1 号 規則 第 11 条 1 号 イ～ホ	2-(2)-ア③
4. オープンアカウント等の送金	15	規則 第 10 条 14 号	2-(2)-ア⑤
5. オープンアカウント等の与信利率	16	規則 第 10 条 15 号・16 号	2-(2)-ア⑤

項目	頁数	法(中小小売商業振興法)および規則(中小小売商業振興法施行規則)	公正取引委員会ガイドライン
6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項 (1) 加盟者に販売またはあつせんする商品の種類 (2) 商品等の供給条件 (3) 配送日・時間・回数に関する事項 (4) 仕入先の推奨制度 (5) 発注方法 (6) 売買代金の決済方法 (7) 返品 (8) 在庫管理等 (9) 販売方法 (10) 商品の販売価格について (11) 許認可を要する商品の販売について	16 17 18	法 第 11 条 2 号 規則 第 11 条 2 号 イ、ロ	2-(2)-ア① 3-(1)-ア、イ 3-(2) 3-(3)
7. 経営指導に関する事項	18	法 第 11 条 3 号 規則 第 11 条 3 号 イ～ハ	2-(2)-ア②
8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項	19	法 第 11 条 4 号 規則 第 11 条 4 号 イ、ロ	
9. 契約期間、契約の更新および契約解除に関する事項 (1) 契約期間 (2) 契約の更新の条件および手続き (3) 契約解除の条件および手続き (4) 契約終了によって生じる損害賠償の額または算定方法 (5) 契約終了によって生じる義務の内容	19 20	法 第 11 条 5 号 規則 第 11 条 5 号 イ～ニ	2-(2)-ア⑦ 2-(3)-④ 3-(1)-イ④
10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項	20	規則 第 10 条 13 号 規則 第 11 条 7 号 イ～ニ	2-(2)-ア④ 2-(3)-②③
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日	21	” 第 10 条第 9 号	3-(1)-ア 3-(2)-ウ
12. テリトリー権の有無	21	” 第 10 条第 10 号	2-(2)-ア⑧ 3-(1)-ア
13. 競業禁止義務の有無	21	” 第 10 条第 11 号	3-(1)-ア
14. 守秘義務の有無	21	” 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	21	” 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	21	” 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	21		2-(2)-ア⑥
18. その他	22		

項目	頁数	法(中小小売商業振興法)および規則(中小小売商業振興法施行規則)	公正取引委員会ガイドライン
後記1. 「フランチャイズ契約締結のためのチェックリスト」 説明確認書			
後記2. 中小企業庁パンフレット 「フランチャイズ事業を始めるにあたって」			
後記3. 中小小売商業振興法(第11条) 中小小売商業振興法施行規則(第10条、第11条)			
後記4. 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 (ガイドライン全文)			
後記5. 貸借対照表および損益計算書			

別紙 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

第 I 部 (株)ドトールコーヒーとフランチャイズシステムについて

1. わが社の経営理念

私たちの使命は、
より多くのお客様に美味しいコーヒー、
きびきびした明るいサービス、楽しい清潔な店づくりを通して、
喜びと心の豊かさを提供し続けることである。

当社は、創業以来「一杯の美味しいコーヒーを通して、お客様にやすらぎと活力を提供する。」という基本理念のもと、顧客第一主義を徹底し、お客様にやすらぎと活力を感じていただける商品の品質、店舗の雰囲気、接客のレベルを高めることに努めてまいりました。

「本当においしいコーヒーをより多くのお客様に」という願いを込め、ドトールコーヒーショップチェーンは生まれました。ドトールコーヒーショップを全国各地に展開し、「コーヒーのことならドトールへ」、いつでも、気軽に親しんでいただける日本一のコーヒーショップチェーンを目指しております。

あなたのドトールコーヒーショップが、その地域における最高品質のレギュラーコーヒー販売拠点として、お店では心のこもったおいしいコーヒーを提供し、さらにはコーヒーを媒体とした暖かいコミュニティづくりの推進の一翼を担うことを切望致します。そして各店がその地域社会にとって、なくてはならない店となるために私達は最善の努力と支援を致します。

お客様のニーズに応えるオリジナル商品の開発はもとより、お求めやすいお値段で優れた商品を提供し、コーヒーショップ経営のノウハウを提供してまいります。

お客様に美味しいコーヒーを提供し続けることで、お客様に真の満足を感じていただくという目的に向かって協力し、お互いの繁栄と発展を確固たるものにしようではありませんか。

2. 本部の概要 (2025年6月1日現在)

- 社 名 株式会社ドトールコーヒー
- 本 社 〒150-8412 東京都渋谷区神南一丁目10番1号
担当部署 店舗開発本部
TEL 03-5459-9007 FAX 03-5459-9067
フリーダイヤル 0120-88-1255
URL <https://www.doutor.co.jp>
- 資 本 金 111億4,156万円
- 設 立 昭和37(1962)年4月
- 主な事業内容 コーヒーの焙煎加工ならびに販売、食品の仕入れ・販売および輸出入、飲食店の経営、フランチャイズチェーンシステムによる飲食店の募集および加盟店の指導
- 事業の開始 1980年4月(ドトールコーヒーショップ1号店を開店)
- 主要株主 株式会社ドトール・日レスホールディングス 100%
- 取引銀行 みずほ銀行 芝支店
三井住友銀行 本店営業部
三菱UFJ銀行 渋谷支店
みずほ信託銀行 本店
- 従業員数 社員 971名 (ドトールコーヒー単体)
- 支 店 等 営業本部(東京都渋谷区)
北日本エリア(宮城県仙台市青葉区)
関東エリア(東京都渋谷区)
東海・北陸エリア(愛知県名古屋市中区)
近畿エリア(大阪府大阪市中央区)
九州エリア(福岡県福岡市中央区)

- 工場 関東工場(千葉県船橋市)
関西工場(兵庫県加東市)
- 所属団体 (一社)日本フランチャイズチェーン協会
(一社)日本フードサービス協会
(一社)全日本コーヒー協会 東京商工会議所 他

● 沿革

企業発展の軌跡

1962
 コーヒー豆の焙煎・卸売業として、有限会社ドトールコーヒーを設立

1973
 食器・厨房機器の販売子会社 東京マグナ株式会社（現 株式会社マグナ）を設立

1976
 有限会社から株式会社に変更

1980
 焙煎工場を千葉県船橋市に移転（現 関東工場）

1985
 販路拡大のため西日本FC本部を新設

1987
 教育研修機関 IRP経営学院 を発足

1991
 ハワイ島に直営農園「マウカメドウス」を開設

1993
 株式を店頭公開

1994
 販路拡大のため東北営業所を新設

1998
CI導入

1998
 ドトールブランド商品のCVS向け卸事業を開始

1999
ドトールありがとう募金を設立

2000
 ケーキの製造・販売子会社 株式会社マドレーヌコンフェクショナリー（現D&Nコンフェクショナリー）を設立 東証一部上場

2001
 関東工場にてISO9002取得

2002
 兵庫県に関西工場を新設

2004
 全国に7つの地区本部を設置

2007
 共同持株会社 (株)ドトール・日レスホールディングスを設立

2010
 「オーバカナル」「カフェラミル」「ニナス」を運営する(株)Les Deuxを設立

2012
 関西工場でFSSC22000取得

2015
 ドトールコーヒーショップにて「ドトールバリューカード」導入

業態開発の軌跡

1960

1970

1980

1990

2000

2010

1972
カフェ コロラドを出店

1980
ドトールコーヒーショップを出店

1996
カフェ マウカメドウスを出店

1998
ルカフェ ドトールを出店

1999
エクセルシオール カフェを出店

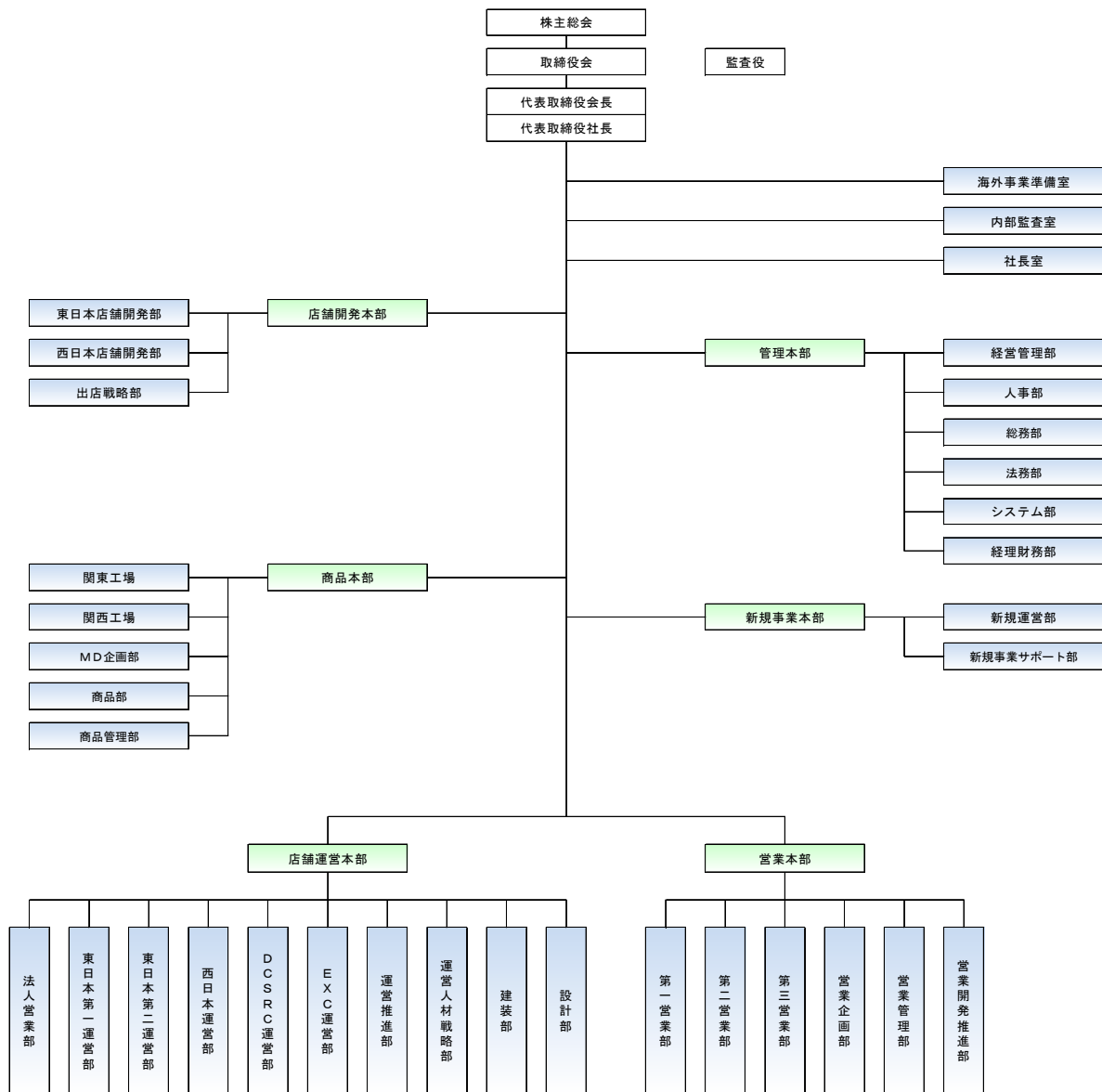
2004
 ドトールコーヒーショップ国内1000店舗達成

2007
 「バリッシモ」を出店

2010
 ドトールコーヒーショップでリブランディング プロジェクト始動
 「オーバカナル」「カフェラミル」「ニナス」のグループ化

2014
 「カフェレクセル」を出店

3. 会社組織図 (2025年6月1日現在)



4. 役員一覧・子会社概要（2025年6月1日現在）

- 取締役および監査役

代表取締役会長	大林 豁史
代表取締役社長	星野 正則
専務取締役	竹林 基哉
取締役	関根 一博
取締役	榎 一繁
取締役	長谷川 知弘
監査役	反田 秀幸

- 子会社概要

株式会社マグナ（厨房機器の販売）

株式会社ドールコーヒーハワイ（コーヒー農園の管理、運営）

株式会社LesDeux（レストランおよびカフェの運営）

5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書

後記参照

6. 店舗数推移(加盟店・直営店別)・店舗売上高推移

全店売上高推移(DCS)

(単位:百万円)

	加盟店	直営店	合計
2021年度	39,903	12,763	52,666
2022年度	42,851	16,225	59,076
2023年度	47,541	19,721	67,262
2024年度	49,675	21,864	71,539

店舗数推移(DCS)

	加盟店	直営店	合計
2021年度	857	217	1,074
2022年度	830	238	1,068
2023年度	812	251	1,063
2024年度	806	267	1,073

7. 加盟者の店舗に関する事項(ドトールコーヒーショップのみ)

- ・ 直近3事業年度の各事業年度内に新規に営業を開始した加盟店の店舗数

年度	新規に営業を開始した加盟店の店舗数
2022年度	18店舗
2023年度	18店舗
2024年度	16店舗

- ・ 直近3事業年度の各事業年度内に契約を途中で終了した加盟店の店舗数

年度	契約を途中で終了した加盟店の店舗数
2022 年度	45店舗
2023 年度	36店舗
2024 年度	22店舗

- ・ 直近3事業年度の各事業年度内に更新された契約に係る加盟者の店舗数および更新されなかった契約に係る加盟者の店舗数

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	対象店舗数
2022 年度	17店舗	0店舗	17店舗
2023 年度	33店舗	0店舗	33店舗
2024 年度	596店舗	0店舗	596店舗

8. 訴訟件数(ドトールコーヒーショップのみ)

直近5事業年度の各事業年度内に加盟店または加盟店であった者から提起された訴えの件数および当社より提起した訴えの件数

年度	加盟店または加盟店であった者から提起された訴えの件数	当社より提起した訴えの件数
2020 年度	0件	0件
2021 年度	0件	0件
2022 年度	0件	0件
2023 年度	0件	0件
2024 年度	0件	0件

9. 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

別紙に記載

第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点

1. 契約の名称等

『ドトールコーヒーショップチェーン加盟契約』

2. 売上・収益予測についての説明

開示する売上予測値と収支予測値は、店前流動人口および商圈のポテンシャルを調査し、既存の類似店データ等により総合的に勘定し算出するものです。

但し、売上や収益の結果を本部が保証するものではありません。

3. 加盟に際しお支払いいただく金銭に関する事項

(1) チェーン加盟金

① 金額

1,500,000円(別途消費税)

② 性質

ノウハウの開示に対する対価および商標、サービスマーク使用の対価

③ 支払時期

フランチャイズ加盟契約締結時

④ 支払方法

当社指定の銀行口座へ振り込み

⑤ 返還の有無および条件

返還しない

(2) 出店準備金

① 金額

1店舗につき1,500,000円(別途消費税)

② 性質

出店のために本部が行う業務の対価

(当該店舗におけるフランチャイズパッケージ使用の対価を含み、新規出店/既存店の譲受の別にかかわらず一律となります。)

③ 支払時期

出店時

④ 支払方法

当社指定の銀行口座へ振り込み

⑤返還の有無および条件

返還しない

(3)加盟保証金

①金額

1,500,000円

②性質

本部と加盟店との間に生じる一切の債務に対する担保

(加盟店が本部に対する債務を期日までに支払わない場合、本部はその債務と対当額で相殺する場合があります。)

③支払時期

フランチャイズ加盟契約締結時

④支払方法

当社指定の銀行口座へ振り込み

⑤返還の有無および条件

フランチャイズ契約終了後、債権債務が全て清算されたことを確認した後、14日以内に返還する。

(4)出店保証金

①金額

1店舗につき1,500,000円

②性質

本部と加盟店との間に生じる一切の債務に対する担保

(加盟店が本部に対する債務を期日までに支払わない場合、本部はその債務と対当額で相殺する場合があります。)

③支払時期

出店時

④支払方法

当社指定の銀行口座へ振り込み

⑤返還の有無および条件

当該店舗の営業終了後、債権債務が全て清算されたことを確認した後、14日以内に返還する。

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・売上金の送金は実施していません。

5. オープンアカウント、金銭の貸付・貸付のあっせん等の与信利率

オープンアカウント、金銭の貸付・貸付のあっせんは実施しておりません。

6. 加盟店に対する商品の販売条件に関する事項

(1) 加盟店に販売またはあっせんする商品の種類

- ・ コーヒー豆
- ・ ドリンク原料
- ・ パン類
- ・ 洋菓子類
- ・ その他食材
- ・ 包材、販促物
- ・ 什器備品、厨房機器
- ・ 絵画、観葉植物
- ・ その他トールコーヒーショップの運営上必要な物

(2) 商品等の供給条件

商品供給の条件は以下の通りです。

- ・ 本部に対する商品の注文は原則として店舗総合管理システムを使用するものとし、商品売買の個別契約は加盟店からの発注データが本部に到達した時点で成立するものとする。ただし、新商品のメニューや販促物等、本部が指定する商品の販売に必要な物品については、予め加盟店からの注文があったものとみなし、自動納品とする。
- ・ 商品の納品場所は原則として発注元店舗とする。
- ・ 商品の送料は原則として商品代金に含むものとする。ただし、ギフト商品等別途送料を設定したものについてはこの限りではない。
- ・ 商品は発注元店舗への納品をもって引渡完了とし、当該商品の所有権は加盟店に移転するものとする。
- ・ 商品の引渡前に生じた商品の滅失、毀損、減量その他一切の損害は、加盟店の責に帰すべき場合を除き本部の負担とし、商品の引渡後に生じたこれらの損害は、本部の責に帰すべき場合を除き加盟店の負担とする。

(3) 配送日・時間・回数に関する事項

配送日・時間・回数については、各加盟店の売上高や流通ルートによって異なりますので、販売量・立地ロケーションにより本部と事前に協議して決定します。

(4) 仕入先の推奨制度

本部または本部の指定する事業者が供給します。

(5) 発注方法

商品の注文は原則として店舗総合管理システム(POS)を使用して、単品毎に注文数を入力し、本部へデータを送信します。商品売買の個別契約は加盟店からの発注データが本部へ到着した時点で成立します。

(6) 売買代金の決済方法

商品代金の支払いは、月末に締切り、翌月の15日までに本部が指定する口座にお振込みいただきます。ただし、支払期日が守られなかった場合や加盟店に信用不安が生じた場合は現金引換納品(前払い)に変更する場合があります。

(7) 返品

加盟店が本部より購入した商品の返品は、原則として出来ません。

但し、商品の不良等正当な理由で、本部が承認した場合のみに限り返品が可能です。

(8) 在庫管理等

在庫管理は加盟店の責任において行っていただきます。

(9) 販売方法

販売に当たっては、以下のルールを遵守していただきます。

- ・ 加盟店は、対象店舗の営業に際し、内外装・什器・備品・ディスプレイ・看板・装飾品・ユニフォーム・メニュー(販売する商品ならびにその商品名および価額等が記載された冊子・書面等を含む。以下同じ。)その他の業務運営ツール等を本部の指示に従い使用するものとする。なお、これらの使用は本部の承諾がある場合を除き対象店舗に限るものとする。
- ・ 加盟店は、レギュラーコーヒーおよび関連商品の販売とその需要開拓に努めるものとする。
- ・ 加盟店は、対象店舗において、本部が指定または承認する商品の販売およびサービスの提供を行うものとし、その他の商品の販売およびサービスの提供を行わないものとする。また、本部指定の物品であっても販促物やユニフォームおよび什器備品類等、販売対象外の物品を販売しないものとする。
- ・ 加盟店は、本部の指定するメニューを使用し、本部の許可無くメニューの一部または全部の販売を変更もしくは中止してはならない。
- ・ 加盟店は、フランチャイズチェーンとして統一された価格での商品またはサービスの提供が望まれることに同意し、価格について本部の指示に従うものとする。また、本部の承諾なく値引販売をしないものとする。
- ・ 加盟店は、本部の指定する食材を使用し、本部の指導したマニュアルにもとづいて調理した商品を提供するものとする。
- ・ 加盟店は、店舗スタッフに本部の指定したユニフォームを着用させるものとする。

- ・ 加盟店は、本部の書面による承諾なく対象店舗で販売している商品または類似商品を対象店舗以外（インターネットを利用した通信販売等を含む）で販売してはならない。また、対象店舗の顧客以外の第三者に転売してはならない。
- ・ 加盟店は、本部が行う販促企画・キャンペーン等に参加するものとする。
- ・ 加盟店は、本契約に定める他、マニュアル・指示書その他名目・手段にかかわらず、本部より指示のある場合、その指示に従って販売を行うものとする。

(10) 商品の販売価格について

加盟店内における販売商品の価格は、加盟店自ら決定することは出来ません。

また、本部から加盟店への商品卸価格は全店統一となりますが、毎月のコーヒー豆の販売量に応じて給付される販売奨励金制度がございます。

(11) 許認可を要する商品の販売について

許認可を要する商品の販売は原則として行いません。

7. 経営の指導に関する事項

(1) 加盟に際しての研修について

開店に際して、責任者もしくは社員が必ず本部の定めた研修を受講して頂きます。

(ドトールコーヒーショップチェーン研修機関 IRP経営学院)

また、営業に際しては本部の定めた研修を受講したものを原則として最低1名以上店舗に常勤させなければなりません。

(2) IRP 経営学院 研修内容について

ドトールの理念から調理・接客・運営まで、店舗経営に必要なノウハウを身に付けていただく教育機関です。理論とケーススタディ、実習研修を軸として、15日間の研修を受講していただきます。

- A. オリエンテーション
- B. コーヒーの基礎知識
- C. 衛生管理
- D. 厨房機器の取り扱い
- E. 売店研修
- F. 接客研修
- G. カウンター・売店オペレーション研修
- H. 管理業務研修
- I. 店舗実習
- J. 修了試験

- (3) 加盟店に対する継続的な経営指導の方法およびその実施回数について
本部社員(ショップコンサルタント)による巡回指導を原則として月に1~3回行い、
店舗・商品・販売の状況について助言・指導します。

また、適宜店長会議(原則として1回/月)、エリアオーナー会(同1~2回/年)、チェーン
オーナー会(同1回/年)、新メニューに対する調理実習(同4回/年)等も行っております。

8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項

- (1) 使用させる商標、商号その他の表示

ドトールコーヒーショップ

(商標登録第3060118号)

The logo consists of the word "DOUTOR" in a bold, black, sans-serif font. The letter "O" is replaced by a yellow coffee bean with a white diagonal line through it.

(商標登録第4871217号)

- (2) 当該表示の使用について

加盟店は本部の指定する商標以外の商標を使用することは出来ません。

また、加盟店が商標およびサービスマークを使用する場合は、いかなる場合も本部の承諾を要し、加盟契約の終了および解除した場合は、全ての商標およびサービスマークの使用権を失うものとします。

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

加盟契約の存続期間は締結の日より、契約開始日以降最初に到来する3月1日から満5年が経過する日までとします。

- (2) 契約の更新の要件および手続き

契約期間満了後も引き続き営業の継続を希望するときは期間満了の90日前までに本部と加盟店で協議の上、更に5年間更新します。更新料等はありません。

(3) 契約解除の条件および手続き

加盟契約の事項に対する違反(無断休業・営業上の義務違反・支払遅延等)、極度の信用低下(銀行取引停止・破産申立等)、経営・ノウハウ・企業機密等の漏洩による背信行為、経営放棄等があった場合、本部は加盟契約を即刻解除することができます。

なお、加盟店が解約を希望するときは90日前までの予告が必要です。

90日の予告期間を置かずして解約するときは以下の計算に基づき違約金を請求する場合があります。

$$\{90日 - (\text{申入日から解約期日までの日数})\} \div 90日 \times 300万円$$

(4) 契約終了によって生じる損害賠償の額または算定方法

加盟契約が終了となった場合、特別な事由が無い限り損害賠償等の発生はありません。但し、本部より貸与しているマニュアル・テキスト、その他備品等を紛失した場合は損害賠償の対象となります。

(5) 契約終了によって生じる義務の内容

加盟店は加盟契約が終了した場合、直ちに商標、サービスマークの使用停止および撤去を加盟店の責務で行っていただきます。また、商標の入った什器、食器、備品についても同様に撤去していただきます。

10. 加盟店が本部に対して定期的に支払う金銭に関する事項

(1) ロイヤリティ

本部に報告された売上高(税抜)の2%を毎月末に締切り、翌月の15日までに指定口座にお振込みいただきます。ロイヤリティとは、商標およびサービスマークの使用料と本部が実施するメニュー開発、販促活動、経営マニュアルの作成および指導等対価を含みます。

(2) 付属契約に基づく費用

店舗総合管理システム使用料の他、店内BGMの受信料、ユニフォームレンタル料等が生じます(店舗により条件が異なります)。これらは毎月月末に締切り、翌月の15日までに指定口座にお振込みいただきます。

① 店舗総合管理システム使用料

・1店舗 システム一式 月額 ¥36,600 から

② 店内BGM利用料

・初期費用 ¥20,000/1店舗

・月額受信料 ¥2,400/1店舗

③ ユニフォームレンタル費用

・1名分 月額 ¥456 から

11. 店舗の営業時間・営業日・休業日

営業時間および休業日の設定については、立地ロケーションにより本部と事前に協議して決定します。標準的な営業時間は7:30～21:00で、原則として年中無休です。

12. テリトリー権の有無

加盟店に対して地域の独占権や一定商圈での営業権の設定は行いません。

13. 競業禁止義務の有無

加盟契約期間中においては、直接・間接の如何を問わず「ドトールコーヒーショップ」類似の事業を行うことは出来ません。また、競合関係にある第三者とは如何なる契約も結ぶことはできません。

14. 守秘義務の有無

本部から提供されるマニュアルおよび情報の全てに関して守秘義務が発生します。
(加盟契約終了後も守秘義務は継続します)

15. 店舗の構造と内外装についての特別義務

- ・ 加盟店は店舗の構造・内外装デザイン・配色に関して、本部の指定に従っていただきます。店舗設計に関しては、別途本部と店舗設計に関する契約を締結していただきます。
- ・ 店舗設計に関する契約に基づく店舗設計監理料は、1店舗につき110万円(別途消費税)の基本料に、店舗契約坪数から10坪を引いた坪数に4万円(別途消費税)をかけた価額を加えて算出します。
- ・ 店舗施工に際しては、原則として本部の基準を満たした会社に施工委託をしなければなりません。

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

加盟店の契約違反による契約解除の結果、本部が損害を受けた場合は本部が受けた損害の範囲で損害賠償を請求する場合があります。

17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等

事業活動上の損失に対する補償は行いません。

18. その他

加盟に際して以下の事項をご承諾いただきます。

- ・ 本部が指定するクレジットカード・電子マネーを利用すること、および本部にクレジットカード会社との包括代理権を付与すること
- ・ 個人情報の取扱いにつき、本部が定めるルールおよび指導を遵守すること

「フランチャイズ契約のためのチェックリスト」説明確認書

項目	頁数	確認年月日	確認印	
			説明者	加盟希望者
フランチャイズ契約のご案内	1			
ドトールコーヒーショップへの加盟を希望される方へ	2			
第Ⅰ部 株式会社ドトールコーヒーとフランチャイズシステムについて	6			
1. わが社の経営理念	6			
2. 本部の概要 社名・本社・資本金・設立・事業内容・事業の開始・主要株主・ 取引銀行・従業員数・支店等・所属団体・沿革	7 8 9			
3. 会社組織図	10			
4. 役員一覧・子会社概要	11			
5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書	11			
6. 売上・出店状況(直近4事業年度加盟店数の推移)	12			
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 加盟店の店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に解除された契約に係る 加盟店の店舗数 ・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	12 13			
8. 訴訟件数	13			
9. 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	13			
第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点	14			
1. 契約の名称等	14			
2. 売上・収益予測についての説明	14			
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	14 14			
4. オープンアカウント等の送金	15			
5. オープンアカウント等の与信利率	16			
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つせんする商品の種類 (2) 商品等の供給条件 (3) 配送日・時間・回数に関する事項 (4) 仕入先の推奨制度 (5) 発注方法 (6) 売買代金の決済方法 (7) 返品 (8) 在庫管理等 (9) 販売方法 (10) 商品の販売価格について (11) 許認可を要する商品の販売について	16 17 18			

項 目	頁数	確認年月日	確 認 印	
			説 明 者	加 盟 希 望 者
7. 経営指導に関する事項	18			
8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項	19			
9. 契約期間、契約の更新および契約解除に関する事項 (1) 契約期間 (2) 契約の更新の条件および手続き (3) 契約解除の条件および手続き (4) 契約終了によって生じる損害賠償の額又は算定方法 (5) 契約終了によって生じる義務の内容	19 20			
10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項	20			
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日	21			
12. テリトリー権の有無	21			
13. 競業禁止義務の有無	21			
14. 守秘義務の有無	21			
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務	21			
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	21			
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等	21			
18. その他	22			
後記1. 「フランチャイズ契約締結のためのチェックリスト」 説明確認書				
後記2. 中小企業庁パンフレット 「フランチャイズ事業を始めるにあたって」				
後記3. 中小小売商業振興法(第11条) 中小小売商業振興法施行規則(第10条、第11条)				
後記4. 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 (ガイドライン全文)				
後記5. 貸借対照表および損益計算書				
別紙 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				

年 月 日

説明者 私 _____ は、フランチャイズ契約に関する上記すべての項目を説明し、
加盟希望者 _____ の理解をいただきました。

説 明 者 _____ 印

加盟希望者 私 _____ は、フランチャイズ契約に関する上記すべての項目について
説明者 _____ より説明を受け、理解しました。

加盟希望者氏名 _____ 印

フランチャイズ事業を始めるにあたって

トラブルを防ぐためフランチャイズ契約を締結する前に是非知っておきたい知識



相談・情報提供

はじめに

近年、コンビニエンス・ストアをはじめとする様々な分野において、フランチャイズ事業が伸長しています。近時の経済状況を反映して、自営業者のみならず、企業を退職した後フランチャイズ・チェーンに加盟して事業を始める方も増えています。

一方で、加盟店とフランチャイズ・チェーン本部（本部事業者）の間では、様々なトラブルが生じ易くなっています。

このパンフレットは、フランチャイズ・チェーンに加盟しようとする方々が、本部事業者と加盟契約を結ぶ前に、フランチャイズ事業の内容や契約内容について十分留意・検討すべきことを中心にまとめたものです。

最近の主な相談事例

フランチャイズ契約に関する相談においては、事前に本部事業者の説明を十分受けずに契約した場合や、加盟者が事業内容をよく理解しないで契約を結ぶこと等により、次のような相談を受けることがあります。

○加盟契約前の金銭の支払い

- ・加盟契約締結前に申込金を支払ったが、返還に応じてくれない。

○中途解約について

- ・十分な経営指導が受けられないので、契約を解消したい。
- ・経営がうまくいかないため解約を申し出たら、解約違約金を請求された。

○近隣への出店計画について

- ・近くに新たな加盟店ができるが、どうしたらよいか。

1 加盟者の心構え～事業主となるあなたへ

加盟店は「独立した事業者」です。

フランチャイズ契約は、加盟店と本部事業者がそれぞれ独立した事業者として、各々の責任において締結するものです。加盟店は本部事業者の社員として雇用されるのではなく、独立した事業者としての自覚を持って契約をする必要があります。

事業であるからにはリスクがあることを十分に認識しましょう。

事業が軌道に乗るまでには一定の時間がかかることが多く、立地条件や経済環境にも大きく左右されます。

「すぐに利益があがる」といった楽観的な見通しは持つべきではありません。事業であるからにはリスクがあることを認識し、その心構えを怠ってはいけません。

そのためには、加盟契約の前に、例えば契約を解除する場合の条件など、契約の内容をよく理解し、加盟者にかかる義務や責任をきちんと確認しておくことが重要です。

フランチャイズ事業の内容を十分に検討しましょう。

フランチャイズ契約は、本部事業者があらかじめ用意した事業内容を加盟店が受け容れる契約であること、契約期間が比較的長期にわたることが多いことから、加盟店が適切な情報を得た上で、その内容を十分に理解して契約することが重要です。また、事前に既存の加盟店や専門家から話を聞くことも大切です。

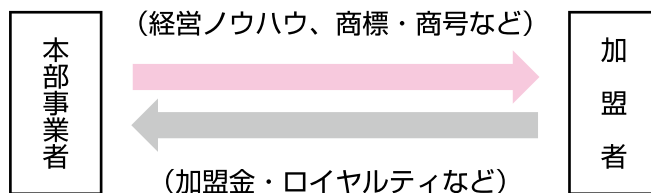
トラブル防止のためにも、フランチャイズ事業や契約の内容について十分納得いくまで説明を受けましょう。

フランチャイズ事業の内容や契約の内容について、十分理解し納得ができるまで、本部事業者から説明を受けることが重要です。加盟契約を結んでしまってから、事前に十分説明を受けていなかった、本部事業者を信用して契約をした、といったトラブル相談が見受けられます。どんなに小さな疑問でも必ず本部事業者に質問し、理解するよう努めてください。

2 フランチャイズ契約とは～対等なビジネスパートナーとして

フランチャイズ・システムの定義は様々ですが、一般的には本部事業者が加盟者に対して、特定の商標、商号等を使用する権利を与えるとともに、加盟者の物品販売、サービス提供、その他の事業・経営について統一的な方法で統制、指導、援助を行い、これらの対価として加盟者が本部事業者へ金銭を支払う事業形態であるとされています。したがって、その呼称を問わず、この定義に該当する事業は対象となります。

○フランチャイズ契約

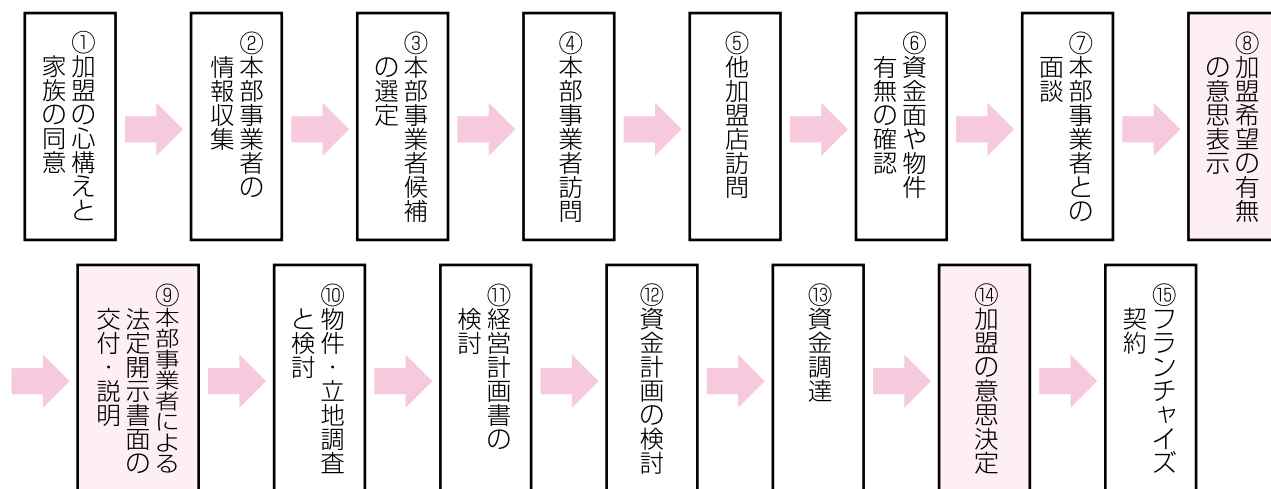


○フランチャイズ・チェーン加盟までの基本的なステップ

フランチャイズ・チェーンへの加盟を決定するまでには、本部事業者についての情報の収集とその分析を行い、次の段階としていくつかの本部事業者に絞り込み、本部事業者への訪問や加盟説明会等に直接足を運び、事業の内容や収益性、主な契約内容、開業以前・以後にわたる支援内容などについて、十分に確認することが基本的なステップです。

ただし、この段階はあくまでも情報収集が目的であり、条件や本部事業者の対応が良いからといって、早急に加盟を決めてしまわないことが大切です。最終的には直営店や加盟店等を訪問して直接オーナーの意見等も聞き、事業の実態を把握する事が重要です。

フランチャイズ・チェーンへの加盟までの基本的なステップは次のとおりです。



③ よくあるトラブル事例～他人事ではありません

①加盟契約をして経営を始めたが、当初の売上予測の半分に満たない

本部事業者が加盟店を募集する際に提示する「売上予測」、「経費予測」等と加盟後の経営実態が異なり、トラブルになることがあります。

本部事業者が提示する売上予測等は、既存店の過去の平均値であったり、ある前提に基づいて算出した想定値であったりするもので、これらの数値と同様な売上等が上げられるとは限りません。

また、本部事業者が根拠のある事実、合理的な算定方法に基づかない売上予想を提示し、実際の売上とその数字が食い違う場合があります。

本部事業者から、売上予測等の算出根拠を明確に説明してもらうことはもちろんですが、類似した環境にある既存加盟店から話を聞いたり、同業他店と比較するなどして算出根拠の妥当性を検討するようにしましょう。

また、加盟希望者が独自に出店する近隣地域の状況を調査したり、専門家に相談するなど、事前調査を行うことが望まれます。

②開店できなかつたのに加盟金が返還されない

最近見られる契約形態の中には、店舗候補の物件が確定する前に契約を締結し、加盟金と同趣旨の金銭の支払いが求められるケースがあります。このような契約形態の場合、店舗を開店できないにもかかわらず、金銭が返還されないなどのトラブルになることがあります。

店舗が未確定のまま契約を締結する場合は、本部事業者による開店に向けた支援、開店できなかった場合の金銭の返還の有無等について明確な説明を受け、十分に理解することが重要です。

③思ったよりロイヤルティが高かった

ロイヤルティの算定方法は、それぞれのチェーンによって様々です。定額制の場合は理解しやすいのですが、売上高の〇〇%あるいは売上総利益の□□%等の場合は、売上高、売上総利益の範囲とともに、計算方法について完全に理解できるまで説明を受けましょう。

例えば、チェーンによってロイヤルティ率が異なるのはもちろん、何を根拠に算定されるのか（売上総利益の一定割合、売上高の一定割合等）も異なります。

コンビニエンス・ストアでは、廃棄ロス（見切り処分等）や棚卸ロス（万引き等により紛失した商品のロス）を仕入額から控除した額を売上原価として売上総利益を算定し、その一定割合をロイヤルティとする計算方法を採用しているチェーンもあります。この方式の下では、ロイヤルティの計算上、廃棄はなかったものとして取り扱われる一方、仕入からは控除されないため、加盟店の利益は廃棄ロスが増えると減ることになります。こうした点を踏まえ、廃棄ロスや棚卸ロスの扱い方については、十分留意する必要があります。

また、ロイヤルティは必ずしも純利益に応じて支払うものとは限らず、例えば粗利や売上高がロイヤルティ算定のベースであったり、さらには店舗や客席数によって定額だったりするケースも見受けられます。これらの場合には、人件費などの営業費用や売上高が勘案されないわけですから、売上不振や営業コストの増大などにより経営が赤字になったとしても、ロイヤルティの支払いが必要になることがあります。

「ロイヤルティ」とは

一般的に、本部事業者の持っている商標・システムやノウハウ、貸与設備、広告等の継続的使用に対する対価及び経営指導を受けるための費用として、加盟店が開店後に継続的に本部事業者を支払うものです。

コンビニエンス・ストアにおけるロイヤルティの計算方法の例

ロイヤルティの金額

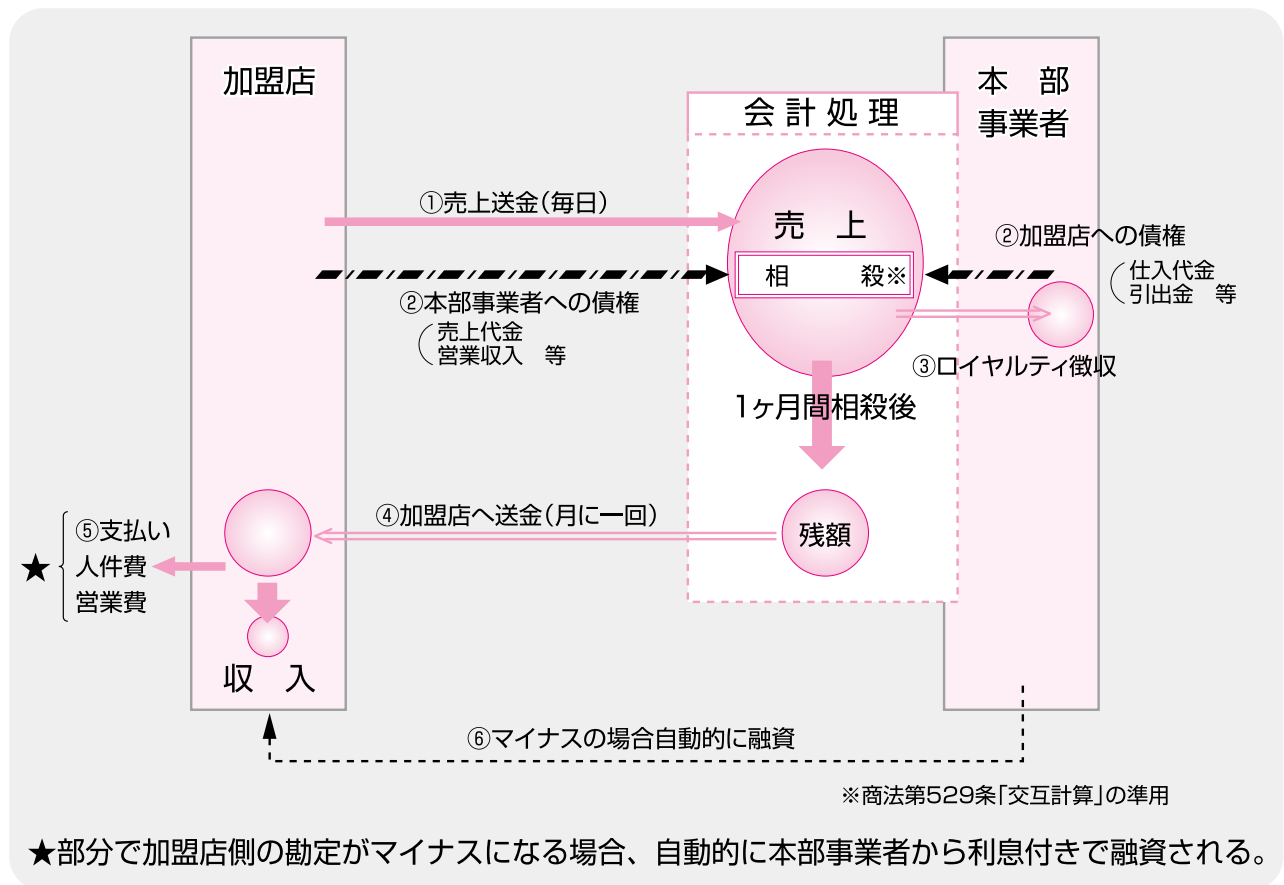
$$\begin{aligned} &= \text{売上総利益} \times \text{ロイヤルティ率} \\ &= \{ \text{売上高} - (\text{売上原価} - \text{廃棄ロス原価} - \text{棚卸ロス原価}) \} \times \text{ロイヤルティ率} \\ &= \{ \text{売上高} - (\text{期首在庫} + \text{仕入} - \text{期末在庫}) + \text{廃棄ロス原価} + \text{棚卸ロス原価} \} \times \text{ロイヤルティ率} \\ &= \{ (\text{売上高} - \text{期首在庫} - \text{仕入}) + (\text{期末在庫} + \text{廃棄ロス原価} + \text{棚卸ロス原価}) \} \times \text{ロイヤルティ率} \end{aligned}$$

ロイヤルティの計算方法については、十分に確認し納得した上で、契約するようにしましょう。また、その他の必要経費についても見落としがないよう、できるだけ現実に近い数字を事前に算出しておきましょう。

④売上が落ちて赤字になったところ、本部事業者から自動的に貸付をされていた

加盟店と本部事業者の間には種々の債権債務が発生しますが、それを相殺する勘定を設定し、その会計処理を本部事業者が行うことがあります。一部のコンビニエンス・ストアにおいて採られている仕組みで、一般に「オープンアカウント」と呼ばれています。

例としては、①毎日の売上を加盟店が本部事業者に送金し、②そこから本部事業者が1ヶ月単位で本部事業者と加盟店間の債権債務を相殺し（商法の交互計算の準用）、③さらにロイヤルティを引き、④残りの金額を翌月に加盟店側に支払います。⑤加盟店はそこから人件費・光熱費等諸費用を支払うこととなりますが、⑥人件費等を支払うのに加盟店側の勘定がマイナスとなる場合は、本部事業者から自動的に不足分の金額が融資されます（通常、金利が付されます）。



本部事業者との債権債務の相殺勘定はチェーンによって異なり、大変複雑な場合があります。その仕組みや自動融資がある場合の利率など、十分理解できるまで説明を受けましょう。

⑤自店の商圈内に同じチェーンの店舗が開店した

フランチャイズ契約の中には、同一チェーン内において加盟店に一定の領域の商圈保護や地域制限を設けているものもあります。また、逆にこういったテリトリー権を認めない契約もあります（コンビニエンス・ストアでは認められていない場合が一般的です）。テリトリー権がない場合については、将来近隣に同一チェーンの店舗が出店し競争することがあり得る、という可能性についても考えておく必要があります。

将来近隣に「同一チェーンの店舗」が開店することがあり得るのかどうか等、契約の条項や出店計画を確認し、納得した上で契約を締結しましょう。

⑥経営がうまくいかないで解約を申し出たら、解約違約金を請求された

フランチャイズ契約を中途解約する際の解約金をめぐり、トラブルになることがあります。

このため、以下のような契約解除の内容について、十分に確認しておく必要があります。

- 契約が解除されるのはどういった場合か。また、その手続はどうなっているのか。
- 加盟店が契約期間途中で解約を申し出たとき、解約金又は損害賠償金は取られるのか。
- 取られるとしたら、その算定方法はどのようなものか（ロイヤルティの数ヶ月分等々）。
- 特に、加盟店が業績不振に陥り解約を申し入れる場合にも、解約金が必要かどうか。

解約違約金については十分に内容を確認し、納得した上で契約を締結するようにしましょう。

④ フランチャイズ契約を締結する前にチェックすべきポイント～経営者としての自覚を

(1) 本部事業者が提供すべき情報

フランチャイズ契約は、本部事業者があらかじめ用意した内容を加盟店が受け容れる契約であり、契約期間が長期にわたることが多いため、加盟店が適切な情報を得た上で内容をよく理解して契約することが重要です。

○中小小売商業振興法に基づく情報の開示

中小小売商業振興法では、同法の対象とする特定連鎖化事業（いわゆる小売・飲食のフランチャイズ・チェーン）について、本部事業者の事業概要や契約の主な内容等についての情報を、チェーンに加盟しようとする方に対して契約締結前に書面を交付し、説明することを義務付けています。

中小企業庁では、本部事業者がこれらの情報を適切に開示し、説明しているかを確認するため、同法の規定に基づく報告徴収を実施しております。

なお、事前に開示すべき項目（別表1参照）については、最近のフランチャイズ契約の高度化・複雑化等、また、それに伴うトラブルの増加を踏まえ、23項目にわたっています。契約に際し不明な点については、十分に理解できるまで本部事業者を確認をしましょう。また、専門家等第三者にも相談し客観的な角度からの意見も参考にしましょう。

フランチャイズ契約は、一時的なものではなく長期にわたって効力を有するものです。また、加盟店が多額の投資をしなければならない場合もありますので、契約内容をよく理解し、確認してから契約を締結する必要があります。本部事業者が契約を急がせたりしても、契約の前に、最低でもこれらの全項目について十分に納得のいくまで本部事業者から説明を受けてください。十分に説明を受けずに契約を締結することはトラブルの原因となります。

中小小売商業振興法で定めている主な事前開示項目

- ①本部事業者の概要（株主、子会社、財務状況、店舗数の推移、訴訟件数等）
 - ②契約内容のうち加盟者に特別な義務を課すもの等、加盟者にとって重要な事項
 - テリトリー権の有無
 - 競業禁止義務、守秘義務の有無
 - 加盟金、ロイヤルティの計算方法など金銭に関すること
 - 商品、原材料などの取引条件に関すること
 - 契約期間、更新条件、契約解除等に関すること
- などです（別表1参照）。

○独占禁止法に基づく情報の開示

公正取引委員会では、独占禁止法に基づき「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「フランチャイズ・ガイドライン」という）を公表し、契約前に開示することが望ましい項目を示しています（別表2参照）。このフランチャイズ・ガイドラインは小売・飲食のみならず全ての業種のフランチャイズ・チェーンに関して適用されます。

(2) 本部事業者以外からの情報入手方法

○一般社団法人 日本フランチャイズチェーン協会（JFA）

「中小小売商業振興法」及び独占禁止法の「フランチャイズ・ガイドライン」に基づいて、「フランチャイズ契約の要点と概説」を会員各社が作成しています。

日本フランチャイズチェーン協会では、独自の自主基準を定め、会員による加盟希望者とのフランチャイズ契約の締結にあたっては、7日間以上の熟考期間を確保することとしています。

・JFAホームページアドレス <https://www.jfa-fc.or.jp/>

○JFA フランチャイズガイド

日本フランチャイズチェーン協会では、フランチャイズビジネスの健全な発展のために、フランチャイズ情報の総合ポータルサイト「JFA フランチャイズガイド」を公開しています。

- ・「JFA フランチャイズガイド」アドレス <http://fc-g.jfa-fc.or.jp/>

以上のような情報やフランチャイズ情報誌、セミナー、フェア、既存店舗の視察等を活用し、各本部事業者の契約内容を比較検討し、自分に合った本部事業者を選択することが重要です。

(3) 契約前にチェックすべきポイント

別表1の中小売商業振興法上の開示項目については、最低限把握しておかなければなりませんので、表を用いるなどして本部事業者の説明が理解できたらチェックしておきましょう。また、事業収支に関する部分についても確認しておきましょう。店舗取得にあたって保証金（敷金）が必要か、減価償却費が入っているか、什器や機器のリース、クレジット、税金等も計上されているかチェックしましょう。また借入れを行う場合には、元金の返済や利息の返済についても把握しておかなければなりません。その他下記の事項も確認しておきましょう。

○経営理念のチェック

本部企業の経営理念に賛同できるかどうか、また、自分が消費者として利用したいと思うチェーンを選ぶことによって、自信をもつこともできます。

○立地や商圈をチェック

本部事業者から受けた売上予測や経費予測の説明と現実が乖離することがあります。その要因となっているのが、立地環境や商圈に関する評価です。本部事業者の予測や説明だけを鵜呑みにせず、自ら立地や商圈について検討・調査してみましょう。

また、テリトリー権の有無、内容についても確認しましょう。

○収益予測のチェック

本部事業者から売上予測を開示された場合には、どのようなデータに基づいているのかを納得がいくまで説明を求めましょう。

また、必要経費はどれくらいか、見落としが無いようにできるだけ現実に近い数字を事前に算出しておきましょう。

収益予測は売上を最小に見積もり、必要経費は最大に見積もることも大切です。

個人で加盟する場合には、開業後に売上が上がらなかった場合等に経営破綻に陥らないよう、投資金額及び借入金額にも十分留意しましょう。

○契約による制約をチェック

フランチャイズ契約には利便性もありますが、一方、様々な制約もあります。競業避止義務、営業権の譲渡等に本部事業者の許可を得る等、契約で制約されている場合がありますので、ご自身が受け入れられる内容かどうか十分検討しましょう。

(4) 悪質な本部事業者に注意

加盟希望者向けの事業説明会において、契約書以外の書類に住所や氏名を記載しただけで、後日、本部事業者から「契約書に署名をされたので、解約するなら違約金を支払ってください。」などと金銭を要求されたという話も耳にします。中には、支払いを拒否すると配達証明郵便を送りつけ、支払いを要求してきた悪質な例もあるようです。

契約書以外の書類に単に住所や氏名を記載しただけでは契約が成立することはありませんので、違約金の類の金銭を支払う必要はありません。

このようなトラブルに遭遇した場合には、ただちに相談窓口にご相談ください。また、こうしたトラブルに巻き込まれないためにも、署名や捺印をする場合には、どのような性質の書類なのかを本部事業者を確認し、安易に署名や捺印をしないようにしましょう。

<別表1>

中小小売商業振興法における開示項目

事 項	内 容／★ポイント	チェック
1. 本部事業者の氏名及び住所、従業員の数（法人の場合は、その名称・住所・従業員の数・役員の役職名及び氏名）	★本部事業者の規模や事業の内容等を把握しましょう。	
2. 本部事業者の資本の額又は出資の総額及び主要株主の氏名又は名称、他に事業を行っているときは、その種類		
3. 子会社の名称及び事業の種類		
4. 本部事業者の直近三事業年度の貸借対照表及び損益計算書	★本部事業者の財務状況を把握しましょう。	
5. 特定連鎖化事業の開始時期		
6. 直近の三事業年度における加盟者の店舗の数の推移	ア. 各事業年度末の加盟者の店舗の数 イ. 各事業年度内に加盟した新規出店数 ウ. 各事業年度内に契約解除された店舗数 エ. 各事業年度内に契約更新された店舗数及び更新されなかった店舗数 ★出退店数の把握は FC 事業の将来性等を判断するための材料となります。	
7. 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	ア. 本部事業者が把握している加盟者の店舗に係る収支（売上高、売上原価、ロイヤルティ、人件費、販売費及び一般管理費等に区分して表示） イ. 立地条件が類似すると判断した根拠 ★令和3年4月1日中小小売商業振興法施行規則改正により追加。令和4年4月1日より施行。	
8. 直近の五事業年度において、特定連鎖化事業の契約（フランチャイズ契約）に関する訴訟の件数	ア. 本部事業者が加盟者又は元加盟者を訴えた件数 イ. 加盟者又は元加盟者が本部事業者を訴えた件数 ★本部事業者と加盟店との相互の信頼関係を判断するための材料となります。	
9. 営業時間・営業日及び休業日	★営業時間は自分のライフスタイルとあっているか、休みはとれるのか、従業員を雇用する場合の採算性はどうか等、十分相談しましょう。	
10. 本部事業者が加盟者の店舗の周辺の地域に同一又は類似の店舗を営業又は他人に営業させる旨の規定の有無及びその内容	★テリトリー権が認められているのか、認められていない場合の近隣の出店計画はどうなっているのか確認しましょう。	
11. 契約終了後、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禁止又は制限される規定の有無及びその内容	★契約終了後も、競業禁止や秘密保持義務などの側面からどのような制限がかかるのか理解しておくことが重要です。	
12. 契約期間中・契約終了後、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		
13. 加盟者から定期的に徴収する金銭に関する事項	ア. 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 イ. 商号使用料、経営指導料その他の徴収する金銭の性質 ウ. 徴収時期 エ. 徴収方法 ★ロイヤルティについてはしっかりと、計算方法・根拠を理解しておくことが重要です。	

14. 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はその時期及び方法		
15. 加盟者に対する金銭の貸付け又は貸付けの斡旋を行う場合は、それに係る利率又は算定方法及びその他の条件	★オープンアカウントなど本部事業者との相殺勘定・会計処理の仕組みが複雑な場合は、納得するまで説明を受けましょう。	
16. 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率を附する場合は、利息に係る利率又は算定方法その他の条件		
17. 加盟者に対する特別義務 店舗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		
18. 契約に違反した場合に生じる金銭の支払いその他義務の内容	★どのような契約義務違反の場合にどのようなペナルティが課されるのか十分に確認しましょう。	
19. 加盟に際し徴収する金銭に関する事項	ア. 金額又は算定方法 イ. 加盟金、保証金、備品代その他の徴収する金銭の性質 ウ. 徴収時期 エ. 徴収方法 オ. 当該金銭の返還の有無及びその条件 ★店舗が開店できない場合、加盟金等の金銭が返還されるかどうか十分に確認しましょう。	
20. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項	ア. 加盟者に販売し、又は販売をあっせんする商品の種類 イ. 商品の代金の決済方法	
21. 経営の指導に関する事項 ★十分な経営指導が受けられるか、説明を受けましょう。また商品の代金や研修等については、加盟店に負担が生じる場合がありますので、販売条件・受講料等についても十分に確認しましょう。	ア. 加盟に際しての研修又は講習会の開催の有無 イ. 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 ウ. 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	
22. 使用させる商標、商号その他の表示	ア. 使用させる商標・商号その他の表示 イ. 当該表示の使用について条件があるときはその内容	
23. 契約の期間並びに契約の更新及び解除に関する事項	ア. 契約期間 イ. 更新の条件及び手続き ウ. 解除の要件及び手続き エ. 契約解除の損害賠償金の額又は算定方法 その他義務の内容 ★どのような解約にいくらの解約違約金を支払うことになるのか十分に確認しましょう。	

5 本部との取引関係について留意すべきこと

フランチャイズ契約は、本部と独立した事業者である加盟店との事業者間(プロ対プロ)の契約であるため、本部と加盟店間の取引において不公正な取引方法が用いられた場合は、独占禁止法上問題となります。

「フランチャイズ・ガイドライン」

公正取引委員会は、独占禁止法に基づき、「フランチャイズ・ガイドライン」を公表し、これにより、どのような行為が、「ぎまんの顧客誘引(本部が加盟店の募集に当たり虚偽若しくは誇大な開示を行うこと等により、競争者の顧客を不当に誘引すること)」や「優越的地位の濫用(加盟店に対して取引上優越した地位にある本部が加盟店に不当に不利益を与えること)」といった独占禁止法に定める不公正な取引方法として問題になるか、具体的に明らかにしています。

また、取引関係のほか、独占禁止法違反の未然防止の観点から、加盟店の募集に当たって開示することが望ましい事項についても定めています(別表2参照)。

(ガイドライン全文 <https://www.jftc.go.jp/dk/guideline/unyoukijun/franchise.html>)

<別表2>

フランチャイズ・ガイドラインにおける開示が望ましい事項 内 容

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(ロイヤルティ)の額、算定方法、徴収の時期、徴収の方法
⑤	本部と加盟者間の決済方法の仕組み・条件、本部による加盟者への融資の利率等に関する事項
⑥	事業活動上の損失に対する補償の有無及びその内容並びに経営不振となった場合の本部による経営支援の有無及びその内容
⑦	契約の期間並びに契約の更新、解除及び中途解約の条件・手続に関する事項
⑧	加盟後、加盟者の店舗の周辺の地域に、同一又はそれに類似した業種を営む店舗を本部が自ら営業すること又は他の加盟者に営業させること(ドミナント出店)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

※予想売上げ又は予想収益を提示する場合には、根拠ある事実、合理的な算出方法に基づくことが必要であり、また、これらの根拠となる事実、算定方法等を示す必要があります。なお、既存店舗の収益の平均値等から作成したモデル収益や中小小売商業振興法に基づき立地条件が類似する店舗の収支に関する事項を示す場合は、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ります。

※人手不足、人件費高騰等、募集時点で明らかになっている経営に悪影響を与える情報の開示が望ましく、提示するときは、実態に即した根拠ある事実を示す必要があります。

①加盟者募集の際の取引について

「ぎまんの顧客誘引」に該当するかどうかの考え方は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を判断します。

- 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はないか、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
- ロイヤルティの算定方法に関し、必要な説明を行わず、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
- 客観的でない基準による比較により、自らのフランチャイズ・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していないか
- 中途解約の条件及び違約金について十分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等

②契約締結後の本部と加盟者との取引について

1. 加盟者に対して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・システムの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不利益を与えることにより、「優越的地位の濫用」に該当する場合の考え方は以下のとおりです。

ア. フランチャイズ契約の個別条項又は本部の行為が優越的地位の濫用に該当し得る場合の行為(例示)

- 正当な理由のない取引先の制限
- 仕入数量の強制(加盟者の意思に反する発注を含む)
- 正当な理由のない見切り販売の制限
- 契約締結後の契約内容の変更(新規事業導入の強制等)
- 必要な範囲を超えた契約終了後の競業禁止義務
- 営業時間の短縮に係る協議拒絶
- 事前の取決めに反するドミナント出店

イ. ア. に例示した事項のほか、フランチャイズ契約全体として「優越的地位の濫用」に該当するかどうかの考え方

- 取扱商品の制限及び販売方法の制限
- 一定の売上高の達成の義務付け
- 解約権の有無及び解約に係る違約金の額
- 契約期間

等の状況を総合勘案して判断します。

2. 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、必要に応じて本部が加盟店に対して希望価格を提示することは許容されます。しかし、本部が加盟者の販売価格を拘束することは、問題となるおそれがあります(「再販売価格の拘束」等)。

★公正取引委員会では、独占禁止法に係る相談や申告を本局・各地方事務所で受け付けております。
なお、申告についてはホームページ上でも受け付けております。(<https://www.jftc.go.jp/>)

6 地域社会への連携・協力

フランチャイズ事業者は、地域の経済に活気を与え、地域の商業振興においても重要な役割を担っているといえます。日本フランチャイズチェーン協会では、経験と実績の裏付けにより開発されたノウハウやブランドを、地域商業者としての加盟者が活用し、地域商業・サービスの発展に寄与するのがフランチャイズ・システムの社会的使命であるとの考えから、『『まちづくり』への連携・協力のガイドライン』を作成し、協会会員は地域の商業振興・社会的責任等への対応として、地域とのコミュニケーションを重視しながら連携・協力を実践しています。

7 お問い合わせ先

フランチャイズ全般に対するお問い合わせ・ご相談

○一般社団法人 日本フランチャイズチェーン協会

フランチャイズ相談センター

(相談員在席日) 木曜日：13時～17時

TEL.03-6402-3155

※詳細は、一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会のホームページ (<https://www.jfa-fc.or.jp/>) で御確認ください。

経済産業省 フランチャイズ関連窓口

中小小売商業振興法・本冊子についてのお問い合わせ

○中小企業庁 商業課

TEL.03-3501-1929 (直)

○地方経済産業局

北海道経済産業局 産業部 経営支援課 商業振興室	TEL011-738-3236 (直)
東北経済産業局 産業部 商業・流通サービス産業課	TEL022-221-4914 (直)
関東経済産業局 産業部 流通・サービス産業課	TEL048-600-0317 (直)
中部経済産業局 産業部 流通・サービス産業課	TEL052-951-0597 (直)
近畿経済産業局 産業部 流通・サービス産業課	TEL06-6966-6025 (直)
中国経済産業局 産業部 流通・サービス産業課	TEL082-224-5655 (直)
四国経済産業局 産業部 商務・流通産業課	TEL087-811-8524 (直)
九州経済産業局 産業部 流通・サービス産業課	TEL092-482-5455 (直)
沖縄総合事務局 経済産業部 商務通商課	TEL098-866-1731 (直)

フランチャイズ・ガイドラインについてのお問い合わせ

○公正取引委員会

公正取引委員会事務総局 経済取引局取引部企業取引課	TEL03-3581-1882 (直)
北海道事務所 取引課	TEL011-231-6300 (代)
東北事務所 取引課	TEL022-225-7096 (直)
中部事務所 取引課	TEL052-961-9423 (直)
近畿中国四国事務所 取引課	TEL06-6941-2175 (直)
近畿中国四国事務所 中国支所取引課	TEL082-228-1501 (代)
近畿中国四国事務所 四国支所取引課	TEL087-811-1754 (直)
九州事務所 取引課	TEL092-431-6031 (直)
沖縄総合事務局 総務部公正取引室	TEL098-866-0049 (直)

中小企業施策に関するご相談

○中小企業庁 相談室 平日9:00～17:30

TEL03-3501-4667 (直)

2025年6月

後記3. 中小小売商業振興法、中小小売商業振興法施行規則

(令和四年四月一日施行)

中小小売商業振興法(抜粋)

(特定連鎖化事業の運営の適正化)

第十一条 連鎖化事業であつて、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）

	<ul style="list-style-type: none"> 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 <p>ロ 立地条件が類似すると判断した根拠</p>
<p>ハ 加盟者から定期的に徴収する金銭に関する事項</p>	<p>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</p> <p>ロ 商号使用料、経営指導料その他の徴収する金銭の性質</p> <p>ハ 徴収の時期ニ 徴収の方法</p>

後記4. 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、統一的な方法で統制、指導、援助を行い、これらの対価として加盟者が本部に金銭を支払う事業形態であるとされている。本考え方は、その呼称を問わず、この定義に該当し、下記(3)の特徴を備える事業形態を対象としている。

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

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

① 加盟者が本部の商標、商号等を使用し営業することの許諾に関するもの

② 営業に対する第三者の統一的イメージを確保し、加盟者の営業を維持するための加盟者の統制、

指導等に関するもの

③ 上記に関連した対価の支払に関するもの

④ フランチャイズ契約の終了に関するもの

フランチャイズ契約の下で、加盟者が本部の確立した営業方針・体制の下で統一的な活動をすることは、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 本部と加盟者間の決済方法の仕組み・条件、本部による加盟者への融資の利率等に関する事項

⑥ 事業活動上の損失に対する補償の有無及びその内容並びに経営不振となった場合の本部による経営支援の有無及びその内容

⑦ 契約の期間並びに契約の更新、解除及び中途解約の条件・手続に関する事項(注2)

⑧ 加盟後、加盟者の店舗の周辺の地域に、同一又はそれに類似した業種を営む店舗を本部が自ら営業すること又は他の加盟者に営業させること(以下「ドミナント出店」という。)ができるか否かに関する

契約上の条項の有無及びその内容並びにこのような営業が実施される計画の有無及びその内容(注3)
(注1) 中小小売商業振興法(外部サイトへリンク 新規ウインドウで開きます)は、同法の対象となる本部が加盟希望者に対して、契約締結前に一定の事項を記載した書面を交付し、説明することを義務付けているが、独占禁止法違反行為の未然防止の観点からも、本部は、加盟希望者が契約締結について十分検討を行うために必要な期間を置いて、上記並びに下記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(外部サイトへリンク 新規ウインドウで開きます)は、同法の対象となる本部に対して、周辺の地域の人口、交通量その他の立地条件が類似する店舗の直近の三事業年度における収支に関する事項について情報開示・説明義務を課しているところ、予想売上げ等ではないことが加盟希望者に十分に理解されるように対応する必要がある。

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

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

① 今後、当該事業を継続して行うことを前提に加盟交渉が行われていること

② 加盟後の事業活動は、一般的な経済動向、市場環境等に大きく依存するが、これらのことは、事業活動を行おうとする者によって相当程度考慮されるべきものであること

に留意する必要がある。

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

不公正な取引方法の一般指定の第8項(ぎまんの顧客誘引)に該当する。

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

① 予想売上げ又は予想収益の額を提示する場合、その額の算定根拠又は算定方法が合理性を欠くものでないか。また、実際には達成できない額又は達成困難である額を予想額として示していないか。

② ロイヤルティの算定方法に関し、必要な説明を行わないことにより、ロイヤルティが実際よりも低い金額であるかのように開示していないか。例えば、仕入れた全商品の仕入原価ではなく実際に売れた商品のみ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的に拒絶し、協議しないまま、従前の営業時間を受け入れさせること。

(事前の取決めに反するドミナント出店等)

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

また、ドミナント出店を行う場合には、本部が、損益の悪化を招くときなどに加盟者に支援等を行うとの事前の取決めがあるにもかかわらず、当該取決めに反して加盟者に対し一切の支援等を行わないこと。
(フランチャイズ契約締結後の契約内容の変更)

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

(契約終了後の競業禁止)

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

イ 上記アのように個別の契約条項や本部の行為が独占禁止法第2条第9項第5号(優越的地位の濫用)に該当する場合があるほか、フランチャイズ契約全体としてみて本部の取引方法が同項に該当すると認められる場合がある。フランチャイズ契約全体としてみて本部の取引方法が独占禁止法第2条第9項第5号(優越的地位の濫用)に該当するかどうかは、個別具体的なフランチャイズ契約ごとに判断されるが、上記アに例示した事項のほか、例えば、次のようなことを総合勘案して判断される。

- ① 取扱商品の制限、販売方法の制限については、本部の統一ブランド・イメージを維持するために必要な範囲を超えて、一律に(細部に至るまで)統制を加えていないか。
- ② 一定の売上高の達成については、それが義務的であり、市場の実情を無視して過大なものになっていないか、また、その代金を一方的に徴収していないか。
- ③ 加盟者に契約の解約権を与えず、又は解約の場合高額の違約金を課していないか。
- ④ 契約期間については、加盟者が投資を回収するに足る期間を著しく超えたものになっていないか。あるいは、投資を回収するに足る期間を著しく下回っていないか。

(2) 抱き合わせ販売等・拘束条件付取引について

フランチャイズ契約に基づく営業のノウハウの供与に併せて、本部が、加盟者に対し、自己や自己の指定する事業者から商品、原材料等の供給を受けさせるようにすることが、一般指定の第10項(抱き合わせ販売等)に該当するかどうかについては、行為者の地位、行為の範囲、相手方の数・規模、拘束の程度等を総合勘案して判断する必要がある。このほか、かかる取引が一般指定の第12項(拘束条件付取引)に該当するかどうかについては、行為者の地位、拘束の相手方の事業者間の競争に及ぼす効果、指定先の事業者間の競争に及ぼす効果等を総合勘案して判断される。

(3) 販売価格の制限について

販売価格については、統一的営業・消費者の選択基準の明示の観点から、必要に応じて希望価格の提示は許容される。しかし、加盟者が地域市場の実情に応じて販売価格を設定しなければならない場合や売れ残り商品等について値下げして販売しなければならない場合などもあることから、本部が加盟

者に商品を提供している場合、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。

貸借対照表

(2023年2月28日現在)

(単位：百万円)

資 産 の 部		負 債 の 部	
科 目	金 額	科 目	金 額
流 動 資 産	28,964	流 動 負 債	9,798
現金及び預金	17,987	買掛金	4,157
受取手形	1	短期借入金	470
売掛金	4,068	未払金	1,376
商用品	1,376	未払費用	1,365
製品	274	未払法人税等	175
原材料	398	未払消費税等	299
仕掛品	81	賞与引当金	500
貯蔵品	18	役員賞与引当金	6
前払費用	616	預り金	887
未収入金	3,907	その他	560
その他の他金	238		
貸倒引当金	△ 4		
固 定 資 産	27,589	固 定 負 債	5,111
有形固定資産	15,121	リース債務	607
建物	8,544	退職給付引当金	1,167
構築物	64	預り保証金	1,847
機械及び装置	659	資産除去債務	1,464
車両及び運搬具	25	その他	24
工具器具及び備品	670		
土地	4,177	負 債 合 計	14,910
リース資産	824	純 資 産 の 部	
建設仮勘定	154	株 主 資 本	41,488
無形固定資産	713	資本金	11,141
ソフトウェア	677	資本剰余金	11,775
電話加入権	35	資本準備金	8,575
施設利用権	0	その他資本剰余金	3,200
投資その他の資産	11,754	利 益 剰 余 金	18,571
投資有価証券	89	利益準備金	280
関係会社株式	239	その他利益剰余金	18,291
長期前払費用	904	別途積立金	19,100
繰延税金資産	448	繰越利益剰余金	△ 808
差入保証金	9,807	評 価 ・ 換 算 差 額 等	△ 154
会員権	124	繰延ヘッジ損益	△ 154
その他	140		
資 産 合 計	56,553	純 資 産 合 計	41,643
		負 債 ・ 純 資 産 合 計	56,553

(注) 記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表示しております。

損 益 計 算 書

〔 2022年3月 1日から
2023年2月28日まで 〕

(単位：百万円)

科 目	金 額	
売 上 高		68,562
売 上 原 価		35,169
売 上 総 利 益		33,393
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費		32,778
営 業 利 益		615
営 業 外 収 益		
受 取 利 息 及 び 配 当 金	0	
為 替 差 益	5	
受 取 手 数 料	4	
不 動 産 賃 貸 収 入	260	
そ の 他	12	283
営 業 外 費 用		
支 払 利 息	7	
不 動 産 賃 貸 費 用	128	136
経 常 利 益		762
特 別 利 益		
固 定 資 産 売 却 益	4	
退 店 補 償 金	178	
助 成 金 収 入	527	710
特 別 損 失		
固 定 資 産 除 却 損	23	
減 損 損 失	365	389
税 引 前 当 期 純 利 益		1,083
法 人 税、住 民 税 及 び 事 業 税	230	
法 人 税 等 調 整 額	△443	△213
当 期 純 利 益		1,297

(注) 記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表示しております。

貸借対照表

(2024年2月29日現在)

(単位：百万円)

資 産 の 部		負 債 の 部	
科 目	金 額	科 目	金 額
流 動 資 産	31,712	流 動 負 債	11,542
現金及び預金	19,905	買掛金	4,296
受取手形	1	短期借入金	470
売掛金	4,288	未払金	1,778
商 品	1,210	未払費用	1,398
製 品	301	未払法人税等	773
原 材	452	未払消費税等	439
仕 掛	62	賞与引当金	580
貯 蔵	16	預り金	885
前払費用	683	その他の	920
未収入金	4,309		
その他の	538		
貸倒引当金	△ 58		
		固 定 負 債	5,777
固 定 資 産	29,655	リース債務	1,158
有形固定資産	16,529	退職給付引当金	1,190
建物	8,985	預り保証金	1,875
構築物	74	資産除去債務	1,530
機械及び装置	861	その他	24
車両及び運搬具	13		
工具器具及び備品	785	負 債 合 計	17,320
土地	4,184	純 資 産 の 部	
リース資産	1,510	株 主 資 本	43,682
建設仮勘定	112	資 本 金	11,141
		資 本 剰 余 金	11,775
無形固定資産	964	資本準備金	8,575
ソフトウェア	928	その他資本剰余金	3,200
電話加入権	35		
施設利用権	0	利 益 剰 余 金	20,765
		利益準備金	280
投資その他の資産	12,162	その他利益剰余金	20,485
投資有価証券	89	別途積立金	19,100
関係会社株式	239	繰越利益剰余金	1,385
長期前払費用	734		
繰延税金資産	613	評 価 ・ 換 算 差 額 等	365
差入保証金	10,142	繰延ヘッジ損益	365
会 員 権	129		
その他	212	純 資 産 合 計	44,048
		負 債 ・ 純 資 産 合 計	61,368
資 産 合 計	61,368		

(注) 記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表示しております。

損 益 計 算 書

〔 2023年3月 1日から
2024年2月29日まで 〕

(単位：百万円)

科 目	金	額
売 上 高		77,296
売 上 原 価		38,864
売 上 総 利 益		38,432
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費		35,447
営 業 利 益		2,984
営 業 外 収 益		
受 取 利 息 及 び 配 当 金	0	
為 替 差 益	3	
受 取 手 数 料	6	
不 動 産 賃 貸 収 入	279	
そ の 他	13	303
営 業 外 費 用		
支 払 利 息	7	
不 動 産 賃 貸 費 用	141	148
経 常 利 益		3,139
特 別 利 益		
固 定 資 産 売 却 益	25	
退 店 補 償 金	450	476
特 別 損 失		
固 定 資 産 除 却 損	30	
減 損 損 失	409	440
税 引 前 当 期 純 利 益		3,175
法人税、住民税及び事業税	640	
法 人 税 等 調 整 額	△259	381
当 期 純 利 益		2,794

(注) 記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表示しております。

貸借対照表

(2025年2月28日現在)

(単位：百万円)

資 産 の 部		負 債 の 部	
科 目	金 額	科 目	金 額
流 動 資 産	34,173	流 動 負 債	12,200
現金及び預金	21,468	買掛金	4,794
受取手形	0	短期借入金	470
売掛金	4,626	未払金	1,859
商物品	1,173	未払費用	1,406
製成品	320	未払法人税等	716
原材料	635	未払消費税等	609
仕掛品	113	賞与引当金	570
貯蔵品	14	預り金	853
前払費用	691	その他	920
未収入金	4,886		
その他	314		
貸倒引当金	△ 73		
固 定 資 産	29,919	固 定 負 債	5,986
有形固定資産	17,313	リース債務	1,170
建築物	9,590	退職給付引当金	1,178
構築物	68	預り保証金	1,884
機械及び装置	788	資産除去債務	1,569
車両及び運搬具	8	その他	182
工具器具及び備品	777		
土地	4,402	負 債 合 計	18,187
リース資産	1,549	純 資 産 の 部	
建設仮勘定	129	株 主 資 本	45,847
無形固定資産	743	資本金	11,141
ソフトウェア	708	資本剰余金	11,775
電話加入権	35	資本準備金	8,575
		その他資本剰余金	3,200
投資その他の資産	11,861	利 益 剰 余 金	22,929
投資有価証券	89	利益準備金	280
関係会社株式	239	その他利益剰余金	22,649
長期前払費用	551	別途積立金	19,100
繰延税金資産	421	繰越利益剰余金	3,549
差入保証金	10,220	評 価 ・ 換 算 差 額 等	57
会員権	129	繰延ヘッジ損益	57
その他	209		
		純 資 産 合 計	45,904
資 産 合 計	64,092	負 債 ・ 純 資 産 合 計	64,092

(注) 記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表示しております。

損 益 計 算 書

〔 2024年3月 1日から
2025年2月28日まで 〕

(単位：百万円)

科 目	金 額	
売 上 高		82,604
売 上 原 価		41,301
売 上 総 利 益		41,303
販 売 費 及 び 一 般 管 理 費		37,417
営 業 利 益		3,885
営 業 外 収 益		
受 取 利 息 及 び 配 当 金	6	
受 取 手 数 料	7	
不 動 産 賃 貸 収 入	273	
そ の 他	13	300
営 業 外 費 用		
支 払 利 息	11	
為 替 差 損	0	
不 動 産 賃 貸 費 用	156	168
経 常 利 益		4,017
特 別 利 益		
固 定 資 産 売 却 益	7	
退 店 補 償 金	132	139
特 別 損 失		
固 定 資 産 除 却 損	65	
減 損 損 失	183	249
税 引 前 当 期 純 利 益		3,908
法 人 税、住 民 税 及 び 事 業 税	714	
法 人 税 等 調 整 額	329	1,044
当 期 純 利 益		2,864

(注) 記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表示しております。

9. 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

(1) 既存の加盟者の店舗のうち、立地条件が類似する店舗について本部が把握している、各法定項目の直近3事業年度における金額

法定項目・科目		年度		
		2022年度	2023年度	2024年度
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額	ロイヤリティ			
	店舗総合管理システム使用料			
	店内BGM利用料			
	ユニフォームレンタル費用			
④ 人件費		把握していない		
⑤ 販売費及び一般管理費 (③・④を除く)		把握していない		
⑥ ①から⑤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				

(単位：千円)

(2) 前項にて収支を開示した店舗について立地条件が類似すると判断した根拠

※上記の事項は立地条件が類似する店舗の収支を加盟希望者の参考のために開示するものであり、収支に関しては加盟者の経営戦略(積極的販促活動・営業方法の有無、積極的な設備投資や取扱商品の拡充等)により、大きく売上や収益に差が出るのが一般であることを前提として、あくまでも参考数値として開示したものであり、実際の売上または収益を予測するものではなく、またこれを保証するものではありません。