

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。

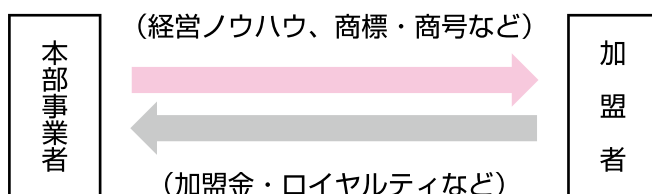
トラブル防止のためにも、フランチャイズ事業や契約の内容について十分納得いくまで説明を受けましょう。

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

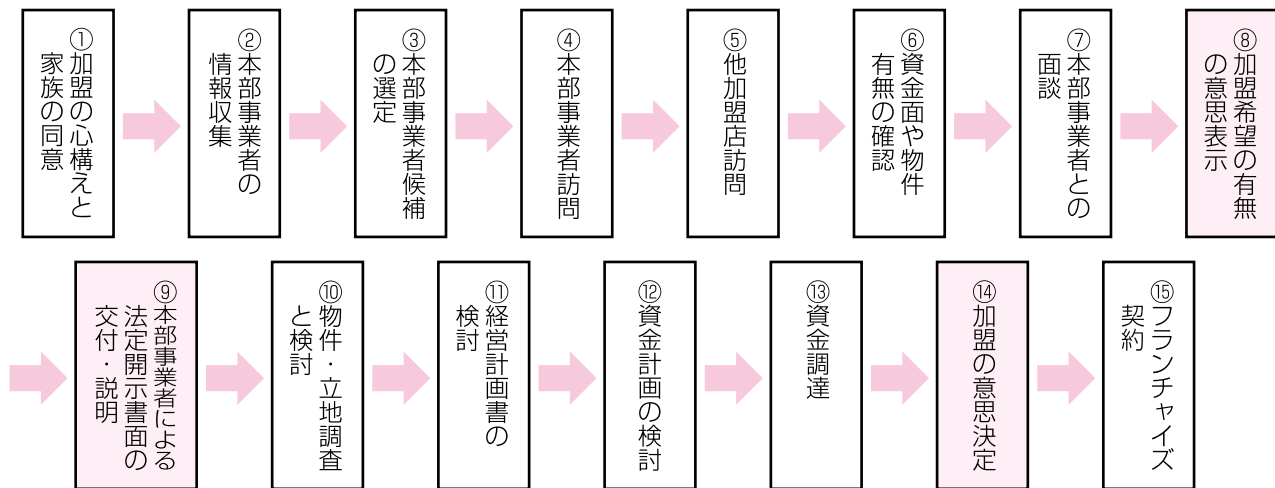


○フランチャイズ・チェーン加盟までの基本的なステップ

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を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めます。

②開店できなかっ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

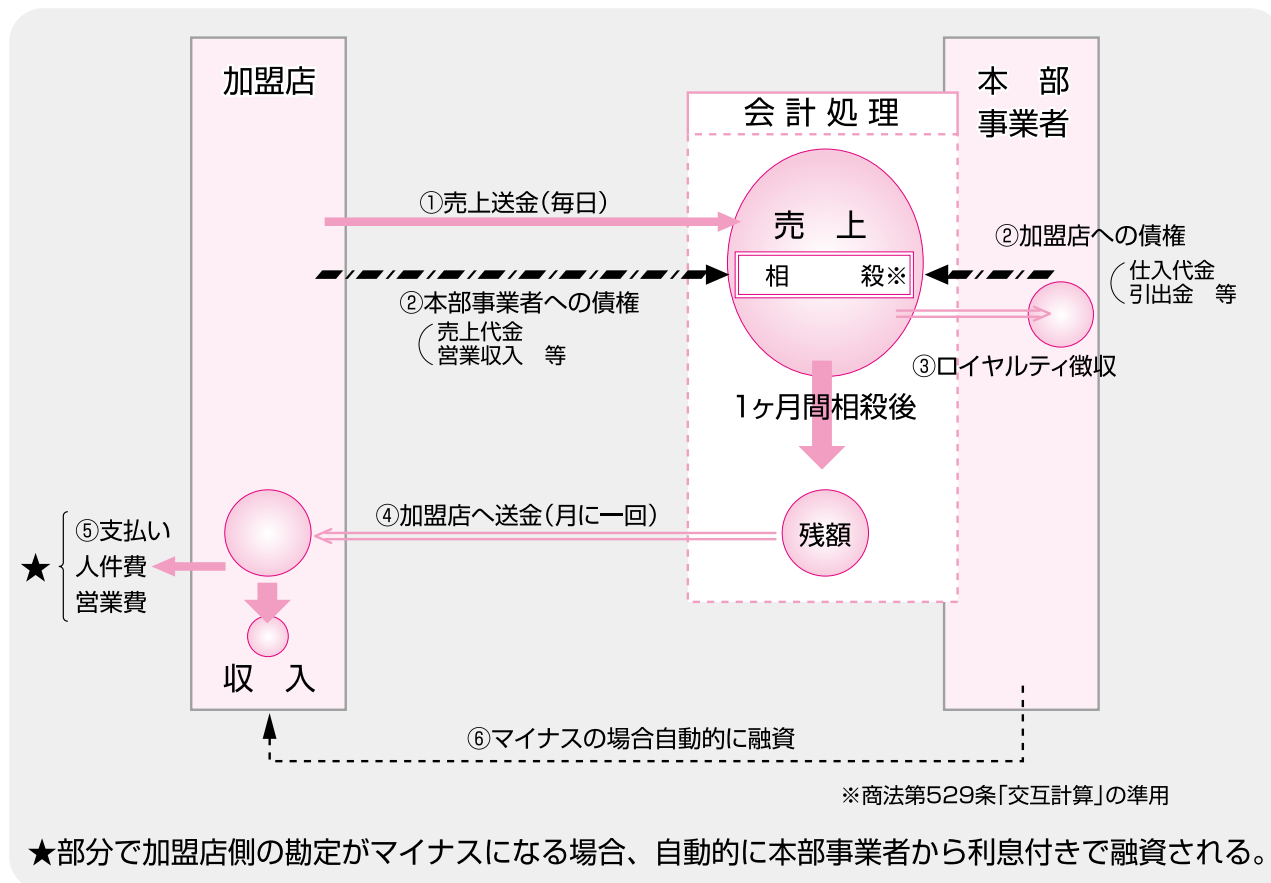
$$\begin{aligned} &= \text{売上総利益} \times \text{ロイヤルティ率} \\ &= \{ \text{売上高} - (\text{売上原価} - \text{廃棄ロス原価} - \text{棚卸ロス原価}) \} \times \text{ロイヤルティ率} \\ &= \{ \text{売上高} - (\text{期首在庫} + \text{仕入} - \text{期末在庫}) + \text{廃棄ロス原価} + \text{棚卸ロス原価} \} \times \text{ロイヤルティ率} \\ &= \{ (\text{売上高} - \text{期首在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

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へ送金し、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自店の商圏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圏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の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。十分に説明を受けないで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
 - 競業避止義務、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（J F A）

「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。

・J F A 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めることも大切です。

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	★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。	
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		
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（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。[\(https://www.jftc.go.jp/\)](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