

フランチャイズ契約は よく理解して！

～ 加盟する前に知っておかないといけない予備知識～

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・チェーンが伸長しております。また、今般の経済状況を反映して、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、加盟店とチェーン本部との間でフランチャイズ契約を巡る様々なトラブルが生じています。

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、契約を結ぶにあたって事前に留意し、十分検討すべきことを中心にまとめたものです。

加盟店は「独立した事業者」

フランチャイズ契約は、加盟店とチェーン本部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、自己の資本を投下し、事業を行う者であり、契約に際しては、独立した事業者としての自覚を持って判断をする必要があります。

また、フランチャイズ・チェーンに加盟しても、事業が軌道に乗るまでに一定の時間がかかることが多く、「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、その対策を講じておくべきです。

加盟にあたっては、自らが独立した事業者であることを認識した上で、自らの責任において契約内容を十分に理解・検討し、納得した上で契約を締結することが重要です。

フランチャイズ契約において留意すべきこと

(1) 契約前にチェックすべきこと

フランチャイズ契約は、チェーン本部があらかじめ用意した内容を加盟店が受け入れる契約であり、また契約期間が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内容を理解してチェーン本部と契約することが重要です。

このため、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、チェーン本部の事業概要及び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事前に書面で示し、説明することを義務付けています。

なお、事前に開示すべき項目については、最近のフランチャイズ契約の高度化・複雑化等及びそれに伴うトラブルの増加を踏まえ、平成14年4月30日に15項目にわたる追加・拡充を実施しました。

中小小売商業振興法で定めている主な事前開示項目

チェーン本部の概要（株主、子会社、財務状況、店舗数の推移、訴訟件数等）
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

競争禁止義務、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。（合計22項目。詳しくは別表1を参照してください。）

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、加盟店にとって、契約の締結は多額の投資を必要とする場合もあります。しかし、フランチャイズ契約は内容も高度で複雑なものも多く見受けられます。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から説明を受けてください。

なお、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について」（平成14年4月24日改訂。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。これは小売・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。（詳細は後述）

また、契約内容の検討に際しては、以下のような情報も提供されています。

（社）日本フランチャイズチェーン協会は、「自主基準」に基づいて、各本部（正・準 会員183本部）が開示した契約関係情報（本部の財務状況、出店数、売上高等）を公開するとともに、各本部が加盟に当たっての熟考期間（7日間以上）を確保することとしています。

登録されている情報は有料にて閲覧できます。

経済産業省では、「チェーン本部に関するデータベース」を作成し、各チェーン本部毎の事業概要や契約内容（加盟金、経営指導、契約の期間・更新・解除等）等について、インターネット上で公開しています。（<http://frn.jfa-fc.or.jp/>）

これらの情報を十分吟味して、各本部の契約内容を比較、検討することが大切です。

（別表1）

中小小売商業振興法における契約書に係わる記載事項

；H14改正での追加項目 *；拡充項目

事 項	内 容 / ポイント
1. <u>本部事業者の氏名及び住所、従業員の数</u> *（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）	<p>本部事業者の規模や事業の内容等を把握しましょう。</p>
2. <u>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</u>	
3. <u>子会社の名称及び事業の種類</u>	
4. <u>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</u>	<p>本部事業者の財務状況を把握しましょう。</p>
5. <u>特定連鎖化事業の開始時期</u>	
6. <u>直近の三事業年度における加盟者の店舗の数の推移</u>	<p>ア．各事業年度末の加盟者の店舗の数 イ．各事業年度内の加盟店の新規出店数 ウ．各事業年度内の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</p> <p>出退店数の把握はF C事業の将来性等を判断するための材料となります。</p>
7. <u>直近の五事業年度において、フランチャイズ契約に関する訴訟の件数</u>	<p>ア．本部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を訴えた件数</p> <p>本部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。</p>

<p>8. <u>営業時間・営業日及び休業日</u></p>	<p>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。</p>
<p>9. <u>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</u></p>	<p>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。</p>
<p>10. <u>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</u></p>	<p>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大切です。</p>
<p>11. <u>契約期間中・契約終了後、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</u></p>	
<p>12. <u>加盟者から定期的に徴収する金銭に関する事項</u></p>	<p>ア. <u>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</u> 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</p> <p>ロイヤルティについてはしっかり計算方法・根拠を理解しておくことが大切です。</p>
<p>13. <u>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</u></p>	<p>オープンアカウントなど本部との相殺勘定・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。</p>
<p>14. <u>加盟者に対する金銭の貸付け又は貸付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</u></p>	
<p>15. <u>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</u></p>	

16. 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
17. <u>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</u>	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。
18. 加盟に際し徴収する金銭に関する事項 *	<p>ア. 金額又は算定方法</p> <p>イ. 加盟金、保証金、備品代その他の徴収する金銭の性質</p> <p>ウ. 徴収時期</p> <p>エ. 徴収方法</p> <p>オ. 当該金銭の返還の有無及びその条件</p> <p>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確認した上で締結しましょう。</p>
19. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項	<p>ア. 加盟者に販売し、又は販売をあっせんする商品の種類</p> <p>イ. 商品の代金の決済方法</p>
20. 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確認しましょう。	<p>ア. 加盟に際しての研修又は講習会の開催の有無</p> <p>イ. 加盟に際して研修又は講習会が行われときは、その内容</p> <p>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</p>
21. 使用される商標、商号その他の表示	<p>ア. 使用させる商標・商号その他の表示</p> <p>イ. 当該表示の使用について条件があるときはその内容</p>
22. 契約の期間並びに契約の更新及び解除に関する事項 *	<p>ア. 契約期間</p> <p>イ. 更新の条件及び手続き</p> <p>ウ. 解除の要件及び手続き</p> <p>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</p> <p>どのような解約にいくらの解約違約金を支払うこととなるのか十分に確認しましょう。</p>

(2) 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の契約であるため、本部と加盟店間の取引関係には独占禁止法が適用されます。

「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の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**（本部が加盟店に不当に不利益を与えること等）」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、取引関係の他、独占禁止法違反の未然防止の観点から、契約前に開示することが望ましい事項についても定められています。（別表2を参照下さい。）

（ガイドライン全文 <http://www.jftc.go.jp/dokusen/3/franचाइज़.htm>）

（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条件
4	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

売上予測に関しては、本部が開示する場合には根拠ある事実、合理的な算定方法等に基づくこと及びこれらの根拠となる事実、算定方法を示す必要があります。

加盟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的勘案して判断することになります。

- ・ 予想売上・予想収益を開示する場合、その算定根拠または算定方法が合理的かどうか
- ・ 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。
- ・ 客観的でない比較により、他社のフランチャイズ・システムに比べて優良また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 等

契約締結後の本部と加盟者との取引について

1. 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、「優越的地位の濫用」に該当する場合の考え方は以下ようになります。

ア. 個別条項または本部の行為が優越的地位の濫用に該当しうる場合の行為（例示）

- ・ 正当な理由のない取引先の制限
- ・ 仕入数量の強制
- ・ 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

等により、正常な商慣習に照らして不当に利益を与えること。

イ. 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取扱方法の制限
- ・ 一定の売上高の義務付け
- ・ 解約権の有無及び違約金の額
- ・ 契約期間 等

個別にア. 及びイ. 等の状況の程度等を総合的に勘案し判断する。

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、本部が加盟店の販売価格を不当に拘束することは、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庁・各地方事務所及びホームページ上で受け付けております。（<http://www.jftc.go.jp/>）

特に注意すべきこと

フランチャイズ契約において特にトラブルが生じやすい項目として、「売上予測、経費予測等と実態との相違」、「加盟金の返還の有無」、「ロイヤルティの算定方法」、「オープンアカウント等の本部との債権債務の相殺勘定」、「テリトリー権」、「契約解除時における解約違約金」が挙げられます。

売上予測、経費予測等と実態との相違について

チェーン本部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、トラブルが生じるケースが見られます。

チェーン本部が加盟店を募集する際に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、ある前提に立った想定値であったりするもので、これらの数値と同様な業績を上げられるとは限りません。

売上予測等については、これを示す本部からはその算出根拠を明確に説明してもらうことが大切です。さらに、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、自らも出店する近隣地域の状況を調査したり、専門家に相談したり、事前調査することが望まれます。

加盟金の返還の有無について

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が起きています。

店舗が未確定のまま契約を締結する場合は、本部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に説明してもらうことが大切です。

ロイヤルティの算定方法について

ロイヤルティの算定方法は、フランチャイズ契約に記載されるべきものですが、その内容はチェーンによって様々です。

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。特に、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、加盟者が商品を廃棄した場合、その廃棄ロス原価はロイヤルティの算定の対象となる売上総利益には一定期間後は反映されません。（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ります。）こうした点を踏まえ、廃棄ロスや棚卸ロスの扱いについて、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ベースであったり、さらには店舗面積等によって定額だったりするケースも見られます。これらの場合には、営業費用（人件費など）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増などにより経営が赤字であっても、ロイヤルティの支払いが必要になることがあります。

ロイヤルティの計算方法については、十分に確認し納得した上で契約を締結するようにしましょう。

〔「ロイヤルティ」とは〕

一般的に、チェーン本部の持っている商標・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等として、加盟店が開店後に継続的にチェーン本部に支払うものです。

〔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

= 売上総利益 × ロイヤルティ率

= { 売上高 - (売上原価 - 廃棄ロス原価 - 棚卸ロス原価) } × ロイヤルティ率

= { 売上高 - (期首在庫 + 仕入 - 期末在庫) + 廃棄ロス原価 + 棚卸ロス原価 }
× ロイヤルティ率

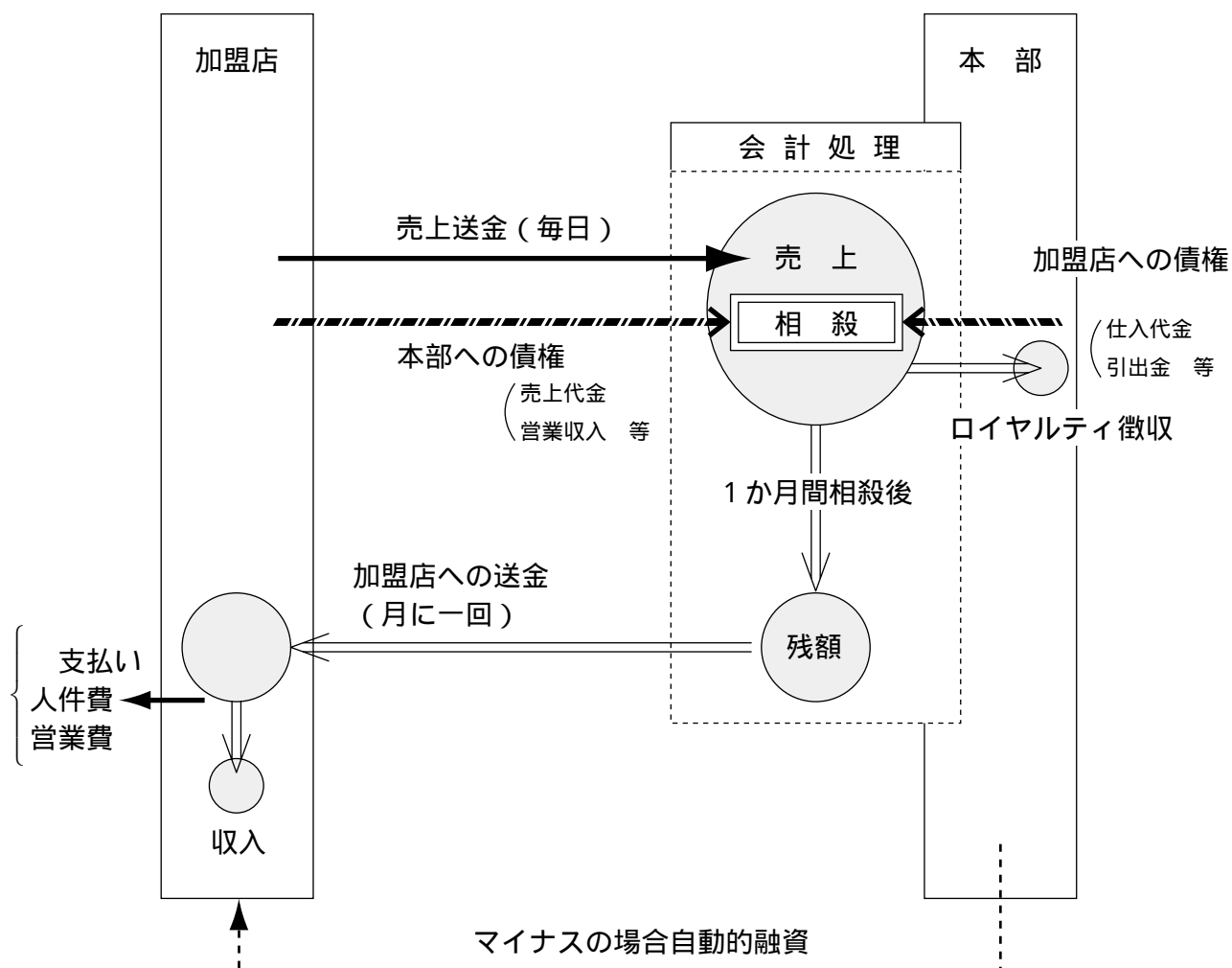
= { (売上高 - 期首在庫 - 仕入) + (期末在庫 + 廃棄ロス原価 + 棚卸ロス原価) }
× ロイヤルティ率



オープンアカウント等の本部との債権債務の相殺勘定について

加盟店と本部の間には種々の金銭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・ストアにおいてと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、 毎日の売上を加盟店が本部に送金し、 そこから本部がヶ月単位で本部と加盟店間の債権債務を相殺し（商法の交互計算の準用） さらにロイヤルティを引き、 残りの金額を翌月に加盟店側に支払います。 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、 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）。



部分で加盟店側の勘定がマイナスになる場合、自動的に本部から融資される場合があります。（銀行金利や公定歩合より高い利息がついていることが一般的。但し加盟店側の勘定がプラスの場合は、その本部の預けている金銭については無利息の場合が一般的。）

本部が会計処理を行うため、独立事業者であっても売上金を全額送金しなければならなかったり、相殺後加盟店側の勘定がマイナスだった場合、本部設定の利息が附されて自動的に融資されるといったことがあります。

本部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してもらいましょう。

テリトリー権の設定の有無について

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、競合する可能性についても考えておく必要があります。

なお、フランチャイズ・ガイドラインにおいては、本部が加盟店または直営店に関わらず、同一または類似した業種を含む店舗を周辺の地域に出店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計画の有無及びその内容についても事前に開示がなされることが望ましいとされています。

同一チェーンの店舗が近隣に将来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。

契約解除時における解約違約金

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、トラブルが生じるケースが見られます。このため、以下のような契約解除の内容についても十分に内容を確認する必要があります。

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。

最後に

フランチャイズ契約に関するご相談は、お近くの商工会議所・商工会、又は下記の経済産業局、公正取引委員会地方事務所・支所、(社)日本フランチャイズチェーン協会などの相談窓口をご利用ください。
(公正取引委員会は、商工会議所・商工会と連携しており、受け付けられた相談・苦情は適宜公正取引委員会に連絡され、迅速・的確な処理が図られます。)

中小企業庁中小企業相談室	03 - 3501 - 4667 (直)
北海道経済産業局地域振興グループ流通産業課	011 - 738 - 3236 (直)
東北経済産業局産業部政策課流通・サービス産業室	022 - 263 - 1194 (直)
関東経済産業局産業振興部流通・サービス産業課	048 - 600 - 0340 (直)
中部経済産業局産業振興部流通・サービス産業課	052 - 951 - 0597 (直)
近畿経済産業局産業振興部流通・サービス産業課	06 - 6966 - 6025 (直)
中国経済産業局産業部政策課商業振興室	082 - 224 - 5665 (直)
四国経済産業局産業部商業振興室	087 - 863 - 3518 (直)
九州経済産業局産業部流通・サービス産業課	092 - 482 - 5454 (直)
沖縄総合事務局経済産業部中小企業課	098 - 862 - 1452 (直)
公正取引委員会事務総局企業取引課	03 - 3581 - 3373 (直)
北海道事務所取引課	011 - 231 - 6300 (直)
東北事務所総務課	022 - 225 - 7095 (直)
中部事務所総務課	052 - 961 - 9421 (直)
近畿中国四国事務所総務課	06 - 6941 - 2173 (直)
近畿中国四国事務所中国支所取引課	082 - 228 - 1501 (直)
近畿中国四国事務所四国支所総務課	087 - 834 - 1441 (直)
九州事務所取引課	092 - 431 - 5881 (直)
沖縄総合事務局総務部公正取引室	098 - 863 - 2243 (直)
(社)日本フランチャイズチェーン協会	03 - 5777 - 8701

