

フランチャイズ契約の要点と概説

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



作成日 2018年7月

(社)日本フランチャイズチェーン協会 正会員

ミニストップ 株式会社

フランチャイズ契約のご案内

ミニストップ株式会社

(本社所在地) 〒261-8540 千葉県千葉市美浜区中瀬1丁目5-1

(本部所在地) 〒261-8540 千葉県千葉市美浜区中瀬1丁目5-1 イオンタワー6階

(事務所所在地) 〒261-0023 千葉県千葉市美浜区中瀬1丁目6 エム・ベイポイント幕張18階

担当部門 開発本部 開発企画部

電話 043-212-8753

FAX 043-271-2962

ウェブサイト <https://www.ministop.co.jp/>

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、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。）および中小小売商業振興法施行規則（以下「施行規則」といいます。）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（以下「フランチャイズガイドライン」といいます。）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、この案内だけではなく、できる限りたくさんの資料を読み、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、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、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3丁目6番2号 第2秋山ビル1F

電話 (03) 5777-8701

この案内は2018年7月に作成され、一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会、経済産業省商務情報政策局商務流通保安グループ流通政策課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。加盟に際しての調査すべき資料については、加盟されようとしている方が事前に自ら確認をしていただく必要があります。

ミニスト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～

このたびは当社への加盟をご検討いただき誠にありがとうございます。

当社は「ミニストップ」の名のもとに、コンビニエンスストアのチェーンを展開しております。

ミニストップチェーンの店舗は、小売業としての長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、ミニストップ・イメージなどで統一され、お客さま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。お客さまに繰り返しご利用いただくためには、お客さまの信頼を得なくてはなりません。そのためには、どこの店舗をご利用いただいても同じ商品、同質のサービスを受けられることが不可欠です。

これを実現するため、当チェーンの経営に参加される方々には、当社が定めた一定のルールを守ることをお約束いただきます。このお約束がフランチャイズ契約です。従いまして、最初からミニストップとは異なる独自の経営手法を重視され、統一したミニストップのノウハウ、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、ミニストップへの加盟をお勧めすることはできません。

当チェーンは、当社と加盟店さまのそれぞれの役割分担が明確になっております。当社はノウハウ、システム、商品などの開発活動に投資するとともに、物流、データ管理、店舗指導など、加盟店さま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の活動を分担しております。一方、加盟店さまは店舗において当社（本部）の提供するこれらのシステムを正しく活用してお客さまの信頼を得ていただきます。

このように責任分担を明確にした上で、それぞれの役割を忠実、かつ積極的に果たしていくことがミニストップ店経営の成功の鍵なのです。

ミニストップ店を経営される加盟店さまの成功が当社の成長の源でありますので、当社の経営努力は当然に加盟店さまへの経営支援が中心となります。この意味で、加盟店さまと当社は共存共栄の関係であると考えております。

このような当社の考え方にご賛同していただける方は、次のページへお進みください。

目 次			
項 目	頁 数	法および規則 (*)	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		
ミニストップへの加盟を希望される方へ	2		
第 I 部 ミニストップ株式会社とフランチャイズシステムについて			
1. 当社の経営理念	5		
2. 本部概要 (1) 社名 (2) 所在地 (3) 資本金 (4) 設立 (5) 事業内容 (6) 事業の開始 (7) 主要株主 (8) 主要取引銀行 (9) 従業員数 (10) 本部の子会社の名称 および事業の種類等 (11) 所属団体 (12) 沿革	6	規則第 10 条第 1 号 規則第 10 条第 2 号 規則第 10 条第 3 号 規則第 10 条第 5 号	
3. 会社組織図	8		
4. 役員一覧	9	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	9	規則第 10 条第 4 号	
6. 直近 5 事業年度の売上高推移・店舗数推移	11	規則第 10 条第 6 号 規則第 11 条第 6 号イ	
7. 加盟者の店舗の数に関する事項 ・直近 3 事業年度の各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の店舗数 ・直近 3 事業年度の各事業年度内に契約を途中で終了した加盟者の店舗数 ・直近 3 事業年度の各事業年度内に更新された契約に係る加盟者の店舗数および更新されなかった契約に係る加盟者の店舗数	12	規則第 11 条第 6 号ロ 規則第 11 条第 6 号ハ 規則第 11 条第 6 号ニ	
8. 訴訟件数	12	規則第 10 条第 7 号	
第 II 部 フランチャイズ契約の要点			
1. 契約の名称等	13		
2. 売上・収益予想についての説明	14		2-(2)-イ 2-(3)-①
3. 加盟に際して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および (2) その性質 (3) お支払いの時期 (4) お支払方法 (5) 当該金銭の返還の有無とその条件	14	法第 11 条第 1 号 規則第 11 条第 1 号イ～ホ	2-(2)-ア③
4. ミニストップ勘定と自動融資制度、売上金等の送金	16	規則第 10 条第 13 号 第 14 号	2-(2)-ア⑤
5. 自動融資制度の利率、提携ローンのご紹介と利率	16	規則第 10 条第 14 号 第 15 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 (1) 加盟者に販売または推薦する商品の種類 (2) 仕入先の推薦制度 (発注と販売価格) (3) ファストフードの販売方法 (4) 在庫管理 (5) 衛生の維持 (6) 仕入れによる支払代金について	17	法第 11 条第 2 号 規則第 11 条第 2 号イ、ロ	2-(2)-ア① 3-(1)-ア 3-(2) 3-(3)
7. 経営の指導に関する事項	18	法第 11 条第 3 号 規則第 11 条第 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 条第 4 号 規則第 11 条第 4 号イ、ロ	

目 次			
項 目	頁 数	法および規則 (*)	公正取引委員会 ガイドライン
9. 契約期間、契約の更新および契約の解除に関する事項 (1) 契約期間 (2) 契約更新の要件および手続き (3) 契約の自動終了 (4) 開店前解約および手続き (5) 中途解約の要件 (主な項目) および手続き (6) 加盟者側からの解除の要件 (主な項目) および手続き (7) 本部側からの解除の要件 (主な項目) および手続き (8) 加盟店側からの即時解除の要件 (主な項目) および手続き (9) 本部側からの即時解除の要件 (主な項目) および手続き (10) 契約の解約、解除によって生じる解約金、損害賠償の額または算定方法 (11) 契約の満了、解約、解除等、契約終了後の義務と義務を履行しない場合の違約金	20	法第11条第5号 規則第11条第5号イ～ニ	2-(2)-ア⑦ 2-(3)-④
10. 契約違反をされた場合の違約金、その他の義務に関する事項など	25	規則第10条第17号	
11. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項 お支払いいただく金銭の額または算定方法 ロイヤルティ算定のための売上原価および売上総利益の算出方法	26	規則第10条第12号 規則第11条第7号イ～ニ	2-(2)-ア④
12. 本部が定期的に支払う金銭に関する事項 お支払いする金銭の額または支払い方法	31	規則第10条第15号	
13. 店舗の営業時間・営業日・休業日	32	規則第10条第8号	
14. テリトリー制に関する事項	32	規則第10条第9号	2-(2)-ア⑧
15. 競業禁止義務の有無	32	規則第10条第10号	3-(1)-ア
16. 秘密保持義務に関する事項	32	規則第10条第11号	
17. 店舗の構造または内外装についての特別の義務	33	規則第10条第16号	
18. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容など	33		2-(2)-ア⑥
別紙1. ミニストップ勘定	36		
別紙2. 加盟に際し行われる研修の内容	37		
別紙3. 加盟店向けの教育システムの流れ	38		
第Ⅲ部 法令等			
1. 中小小売商業振興法、中小小売商業振興法施行規則	39		
2. フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方について	41		
添付「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			
別途資料「フランチャイズ事業を始めるにあたって」中小企業 庁			

*法および規則・・・中小小売商業振興法および中小小売商業振興法施行規則

第I部 ミニストップ株式会社とフランチャイズシステムについて

1. 当社の経営理念

当社は、流通グループ「イオン」の一員として、お客さまを原点に「平和産業」「人間産業」「地域産業」であり続けるというイオンの理念を実践しております。

これは、常にお客さまに満足していただき、喜んでいただくためにお客さまの視点で行動し続けるということです。お客さまが毎日お買い物される店舗こそがミニストップそのものです。このような観点から、私たちはお客さまへ提供する商品やサービスだけにとどまらず、地域に対する環境面や雇用の面においても社会的責任を伴っております。

私たちは、お客さまが生活する上で、不自由な点やお困りの点を解決していくこと、すなわちミニストップの店舗は「その地域のお客さまのためにある」ことを実践し続けることが、ミニストップチェーンの存在意義であると考えています。

当社は、事業を展開する上で、イオンの理念に基づいて、お客さま、加盟店さま、加盟店で働く皆さま、お取引先さま、従業員、地域社会、株主さまに対して果たすべき「使命」を示したミッションを掲げております。

【ミニストップのミッション】

私たちは、「おいしさ」と「便利さ」で、
笑顔あふれる社会を実現します。

「私たち」ミニストップにかかわるすべての人々は、ミニストップらしい、ミニストップならではのおいしい商品・便利なサービス・気持ちの良い接客などを提供することで、地域で暮らすお客さま、そしてミニストップにかかわるすべての人々の「いのち」と「くらし」に笑顔あふれる満足を実現していくことを使命としています。また、他のチェーンと差別化した従来のベーシック型コンビニエンスストアと店内加工ファストフードの組み合わせ以外にも、お客さまがお求めになる新しいコンポストアも追求して競争環境の変化に対応していきます。そして、このような当社の理念に共鳴され、独立を志す方々に対してビジネスの場をフランチャイズ方式にて提供していくことが当社の使命なのです。

フランチャイズ方式はお互いが独立した経営者であり、どちらか一方が相手方に依存したり、自己の利益のみを追求するということがあってはなりません。お互いの役割を果たし、WIN-WINの関係で、ともに成長と繁栄し続けることが当社の事業目的であり、使命であると考えています。

2. 本部概要

- (1) 社名 ミニストップ株式会社
- (2) 所在地
 (本社) 千葉県千葉市美浜区中瀬1丁目5-1
 (本部) 千葉県千葉市美浜区中瀬1丁目5-1イオンタワー6階
 (事務所) 千葉県千葉市美浜区中瀬1丁目6エム・ベイポイント幕張18階
 (担当部署) 担当部門 開発本部 開発企画部
 (電話) 043-212-8753
 (FAX) 043-271-2962
 (ウェブサイト) <https://www.ministop.co.jp/>
- (3) 資本金 74億9,153万3,000円
- (4) 設立 1980年(昭和55年)5月21日
- (5) 事業内容 コンビニエンスストア『ミニストップ』を展開。ミニストップ店経営希望者とフランチャイズ契約を締結し、商品情報や経営ノウハウを提供。
- (6) 事業の開始 1980年(昭和55年)7月(大倉山店開店)
- (7) 主要株主 イオン株式会社、株式会社コックス、BNP PARIBAS SECURITIES SERVICES、LUXEMBOURG/JASDEC/HENDERSON HHF SICAV、日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口9)、マックスバリュ西日本株式会社、イオンフィナンシャルサービス株式会社、日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)、日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)、ミニストップ協力会
- (8) 主要取引銀行 みずほ銀行、三井住友銀行、三菱UFJ銀行、千葉銀行、イオン銀行、日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)
- (9) 従業員数 正社員934名(2018年2月末現在)
- (10) 本部の子会社の名称および事業の種類等(2018年2月末現在)

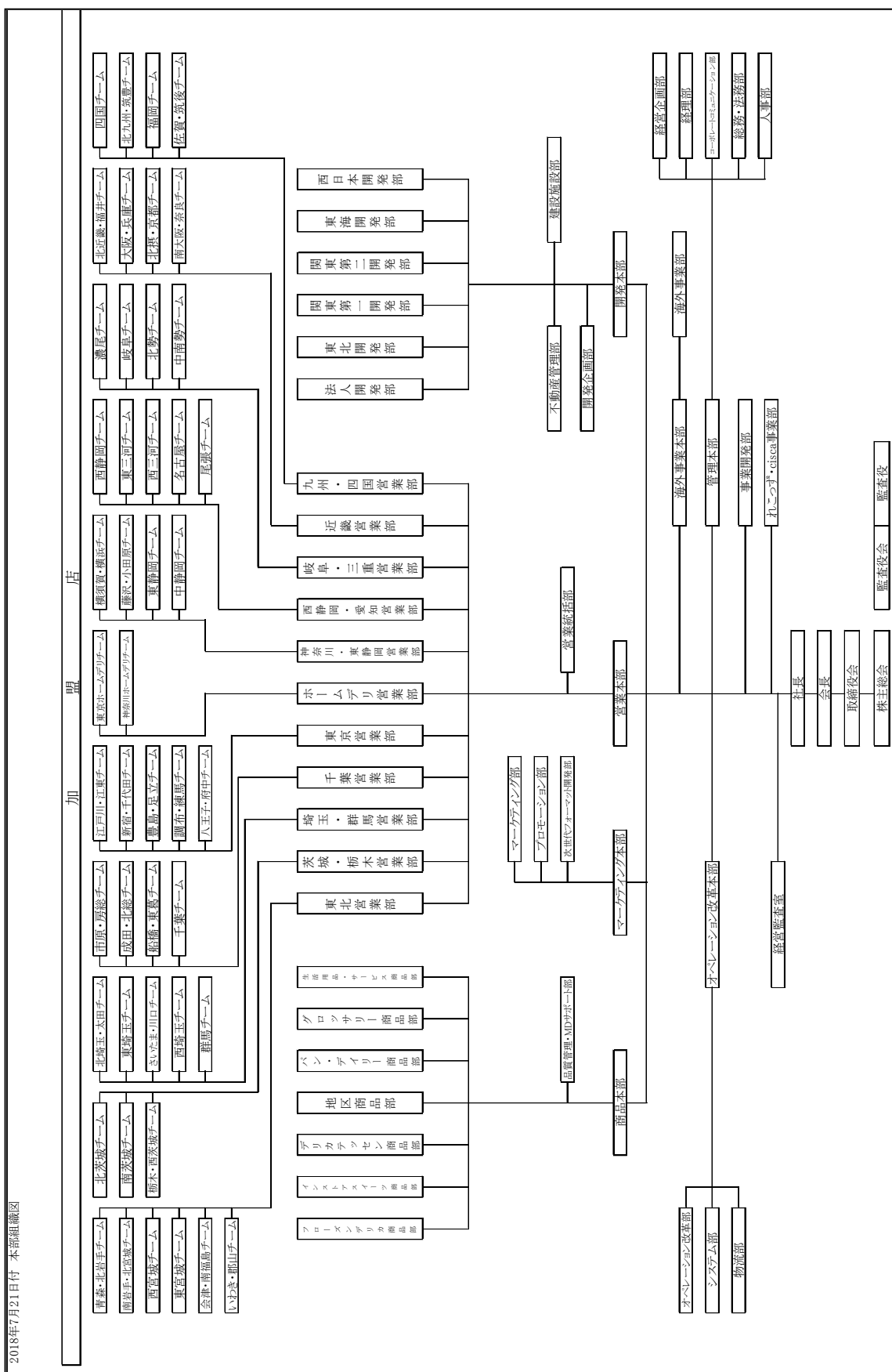
<連結子会社>	事業内容
ネットワークサービス株式会社	自動車運送取扱事業
韓国ミニストップ株式会社	コンビニエンスストア事業
青島ミニストップ有限公司	コンビニエンスストア事業
VINH KHANH CONSULTANCY CORPORATION	持株会社
MINISTOP VIETNAM COMPANY LIMITED	コンビニエンスストア事業
<持分法適用関連会社>	事業内容
ROBINSONS CONVENIENCE STORES, INC.	コンビニエンスストア事業
青島チルディ食品有限公司	食品製造供給事業

- (11) 所属団体 社団法人日本フランチャイズチェーン協会 正会員
 東京商工会議所 正会員 日本小売業協会 正会員
 四日市商工会議所 正会員

(12) 沿革

1980年	5月	ジャスコ(株)(現イオン(株))100%出資により、ミニストップ(株)を設立。資本金3,000万円。
	7月	第1号店「大倉山店」を横浜市に開店。 1号店開店時よりバーコード付オーダーブックと大型コンピュータによるオンライン発注システムを導入。
1981年	4月	首都圏にてフランチャイズ加盟店の一般公募を開始。
1982年	11月	東海地域への店舗展開を開始。
1985年	5月	店舗数が100店となる。
1986年	3月	ミニストップメンテナンスセンターを設置。
1987年	2月	POSシステム全店導入完了。E O B端末およびディスプレイ画面による発注システムへ変更。
1988年	4月	物流業務強化のため当社の100%出資によりネットワークサービス(株)を設立。
1990年	2月	公共料金の収納代行サービス開始。
	6月	韓国・味元通商(株)(現:韓国ミニストップ(株))とコンビニエンスストア事業展開に関する技術援助契約を締結(11月、1号店開店)。
1991年	12月	「ミニストップ緑の環境推進クラブ」を設立。 「花の輪運動」への協賛開始。
1993年	7月	東京証券取引所市場第二部に株式上場。 資本金を41億5,753万3,000円に増資。
1994年	2月	店舗数が500店となる。
	9月	資本金を74億9,153万3,000円に増資。
1996年	8月	東京証券取引所市場第一部に指定。
1998年	3月	2連ソフトクリームフリーザーを導入。バニラ以外のフレーバーのソフトクリームが提供可能となる。店舗数が1,000店となる。
2000年	3月	MMH-ECサービス(株)を三菱商事(株)、(株)日立物流と共同設立。 フィリピン共和国ROBINSONS CONVENIENCE STORES, INC.と海外エリアフランチャイズ契約締結。 (12月、1号店開店)
2001年	9月	業界初のリアルタイム統合輸送配送管理システムを導入。
	12月	マスターリースフランチャイズ契約のパッケージ改定。
2002年	5月	ソフトクリーム売上の1%を「花の輪運動」に寄付することを決定。
2003年	6月	大象流通(株)(現:韓国ミニストップ(株))を子会社化。
	9月	ソフトクリームマイスター制度導入。
2004年	2月	店舗数が1,500店となる。
	3月	FCパッケージ「クリエイティブリースタイプ」新設。
2005年	2月	小中学生向け職場体験学習「チャイルドインターンシップ制度」開始。
	6月	郵政公社(現:日本郵便(株))の「ゆうパック」取り扱い開始。
2006年	12月	プライバシーマークの取得。
2007年	5月	愛媛県に出店し、全国1都2府24県となる。国内外店舗数が3,000店となる。
2008年	3月	イオンの電子マネー「WAON」の取り扱いを開始。
2009年	1月	青島永旺東泰商業有限公司(青島イオン)と合弁会社「青島迷你島便利店有限公司(青島ミニストップ)」を設立(7月、1号店開店)。京都市内の店舗にLED照明看板を設置。
	5月	ドラッグ&コンビニ「ミニストップサテライト」1号店開店。
	12月	国内商業施設初のFSC認証を取得した店舗を開店。 国内店舗数が2,000店となる。
2011年	9月	国内外店舗数が4,000店となる。
	12月	ベトナム社会主義共和国にて1号店開店。
2012年	5月	海外店舗数が国内店舗数を上回る。
	8月	インドネシア共和国 PT. BAHAGIA NIAGA LESTARIと海外エリアフランチャイズ契約締結(2013年6月、1号店開店)。
2013年	3月	マルチメディア端末「MINISTOP Loppi」を導入。
2014年	9月	女性をターゲットにした新業態「cisca」を実験店として開店。
	11月	「Amazon.co.jp」購入商品の店頭受取サービス開始。
2015年	2月	ソーシャルギフトサービス「MINISTOPe-GIFT」開始。
	10月	花の輪運動25年。延べ13,229校の小学校へ337万株の花の苗を贈呈。
	12月	国産国産FSC®認証材を使用した木造店舗が「ウッドデザイン賞2015(新・木づかい顕彰)」受賞。
2016年	2月	国内外店舗数が5,000店となる。
	6月	厚生労働大臣認定「えるぼし」マーク取得。
2017年	3月	ミニストップ発の「トップバリュ サンドイッチ」をイオングループ4,800店舗で販売。

3. 会社組織図 2018年7月現在



4. 役員一覧 (2018年5月16日現在)

取締役会長		大池	学
代表取締役社長		藤本	明裕
取締役専務執行役員 営業本部長		豊田	靖彦
取締役常務執行役員 管理本部長		堀田	昌嗣
取締役執行役員 オペレーション改革本部長		桑迫	俊次
社外取締役		山川	隆久
社外取締役		米谷	真
常勤監査役		清水	高登
社外監査役		東海	秀樹
社外監査役		橘	良治
監査役		満重	誠
執行役員 海外事業本部 本部長付			
	ミニストップベトナム社長兼 CEO	加藤	聡
執行役員 中国担当		須藤	昭彦
執行役員 商品本部長		中山	博之
執行役員 海外事業本部 本部長付			
	(RCSI 副社長)	渡邊	亮己
執行役員 海外事業本部長		仲澤	光晴
執行役員 開発本部長		大嶋	伸夫
執行役員 マーケティング本部長		住吉	賢一

5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書

直近3事業年度損益計算書 (単体)

(単位：百万円)

科目	第37期		第38期		第39期	
	自2015年3月1日 至2016年2月29日	自2016年3月1日 至2017年2月28日	自2016年3月1日 至2017年2月28日	自2017年3月1日 至2018年2月28日	自2017年3月1日 至2018年2月28日	自2017年3月1日 至2018年2月28日
営業収入						
加盟店からの収入	38,048	38,909	38,909	38,979	38,979	38,979
その他の営業収入	5,638	5,614	5,614	5,668	5,668	5,668
売上高	27,999	28,828	28,828	29,317	29,317	29,317
営業総収入合計	71,686	73,352	73,352	73,966	73,966	73,966
売上原価	21,346	21,705	21,705	22,213	22,213	22,213
売上総利益	6,653	7,122	7,122	7,105	7,105	7,105
営業総利益	50,340	51,646	51,646	51,753	51,753	51,753
販売費及び一般管理費	47,694	49,668	49,668	50,794	50,794	50,794
営業利益	2,646	1,978	1,978	958	958	958
営業外収益	993	992	992	1,048	1,048	1,048
営業外費用	126	62	62	296	296	296
経常利益	3,512	2,907	2,907	1,711	1,711	1,711
特別利益	391	1,163	1,163	6	6	6
特別損失	2,757	3,157	3,157	1,643	1,643	1,643
税引前当期純利益	1,146	914	914	73	73	73
法人税、住民税及び事業税	930	922	922	100	100	100
法人税等調整額	154	△98	△98	331	331	331
当期純利益	61	89	89	△357	△357	△357

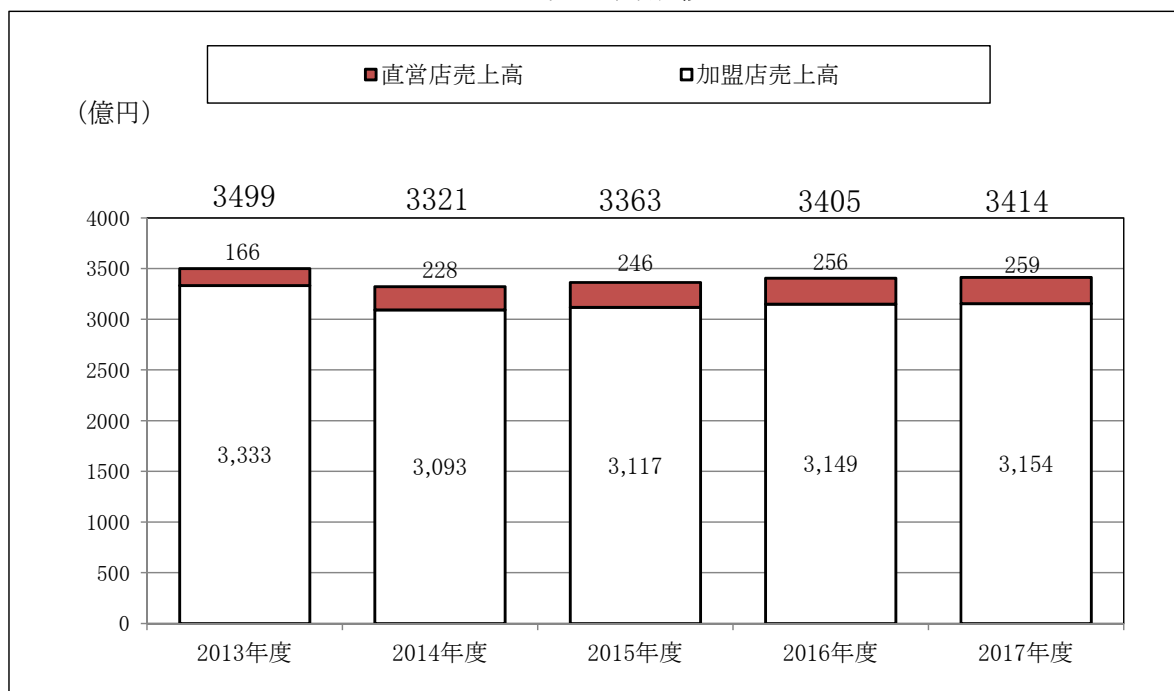
直近3事業年度貸借対照表(単体)

(単位:百万円)

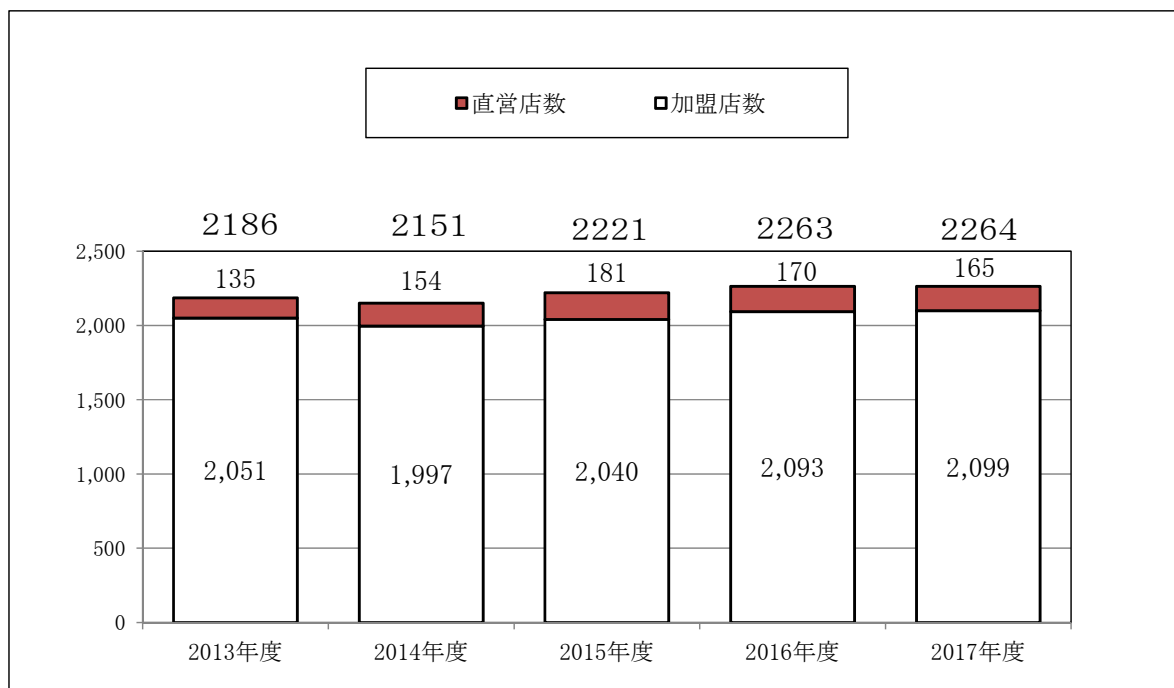
科目	期別 第37期 (2016年 2月29日 現在)	第38期 (2017年 2月28日 現在)	第39期 (2018年 2月28日 現在)	科目	期別 第37期 (2016年 2月29日 現在)	第38期 (2017年 2月28日 現在)	第39期 (2018年 2月28日 現在)
(資産の部)				(負債の部)			
流動資産	33,742	32,809	29,716	流動負債	34,244	34,352	33,359
現金及び預金	7,790	3,805	4,425	買掛金	15,103	15,261	14,855
加盟店貸勘定	5,864	6,463	7,030	加盟店借勘定	547	377	401
商品	972	954	945	未払金	4,309	4,101	4,218
貯蔵品	5	3	49	未払法人税等	887	540	233
前払費用	1,864	1,761	1,765	未払消費税等	—	—	—
繰延税金資産	217	275	216	未払費用	357	399	395
短期貸付金	—	—	—	預り金	12,271	12,542	12,667
未収入金	9,301	9,758	9,249	前受収益	138	71	73
関係会社預け金	5,700	7,500	4,000	賞与引当金	235	223	201
1年内回収予定差入保証金	1,605	1,648	1,592	役員業績報酬引当金	36	24	13
その他	486	686	763	店舗閉鎖損失引当金	10	81	57
貸倒引当金	△63	△48	△320	その他	345	729	240
固定資産	66,633	64,764	66,336	固定負債	6,858	6,302	6,769
有形固定資産	23,238	23,098	23,590	リース債務	267	21	18
建物	9,834	10,025	10,592	繰延税金負債	471	—	322
構築物	1,816	2,000	2,517	長期預り保証金	4,013	4,077	4,032
機械装置及び運搬具	2,434	2,305	2,420	長期前受収益	39	45	33
器具及び備品	7,763	7,672	7,270	資産除去債務	1,955	2,029	2,064
土地	438	433	432	退職給付引当金	91	116	124
リース資産	445	233	25	その他	19	11	173
建設仮勘定	505	427	329	負債合計	41,103	40,655	40,128
その他	—	—	—	(純資産の部)			
無形固定資産	2,216	1,963	2,346	株主資本	54,005	52,812	51,167
ソフトウェア	2,140	1,825	1,511	資本金	7,491	7,491	7,491
その他	76	137	835	資本剰余金	7,645	7,645	7,645
投資その他の資産	41,178	39,702	40,399	資本準備金	7,645	7,645	7,645
投資有価証券	9,026	6,969	7,913	その他資本剰余金	—	—	—
関係会社株式	7,824	9,456	10,137	利益剰余金	39,589	38,368	36,701
関係会社出資金	835	—	683	利益準備金	1,872	1,872	1,872
長期貸付金	—	—	—	別途積立金	38,500	38,500	38,500
長期前払費用	1,724	1,517	1,340	繰越利益剰余金	△783	△2,003	△3671
差入保証金	21,598	21,361	20,159	自己株式	△720	△693	△671
繰延税金資産	—	241	—	評価・換算差額等	5,219	4,067	4,728
その他	354	337	330	その他有価証券評価差額金	5,219	4,067	4,728
投資損失引当金	—	—	—	新株予約権	48	39	28
貸倒引当金	△185	△183	△165	純資産合計	59,273	56,918	55,924
資産合計	100,376	97,574	96,053	負債・純資産合計	100,376	97,574	96,053

6. 直近5事業年度の売上高推移・店舗数推移

売上高推移



国内店舗数推移



※加盟店数（総店舗数のうちフランチャイズ契約店）

7. 加盟者の店舗の数に関する事項

- ・直近3事業年度の各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の店舗数

年度	新規に営業を開始した加盟者の店舗数
2015年度	283
2016年度	289
2017年度	288

- * 既存加盟店の経営店舗変更による新規営業開始を含みます。

- ・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者の店舗数

年度	契約を途中で終了した加盟者の店舗数
2015年度	154 (39)
2016年度	134 (34)
2017年度	187 (53)

- * 契約解除を含みます。

- * 既存加盟店の経営店舗変更のための終了を含みます (表中のカッコ内の数)。

- ・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

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 (*1)
2015年度	120	85
2016年度	125	96
2017年度	108	65

- (*1) 7年ごとの契約満了時に終了した加盟店の店舗数

8. 訴訟件数

- ・直近5事業年度の各事業年度内に加盟者または加盟者であった者から提訴された訴えの件数および当社より提訴した訴えの件数

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
2013年度	1	2
2014年度	1	0
2015年度	1	2
2016年度	0	2
2017年度	2	3

第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点

本書ではフランチャイズ契約書における「甲」であるご契約者を「加盟者」、「乙」であるミニストップ株式会社を「本部」として記載しています。

1. 契約の名称等

(1) 契約書の名称と種類・区分

契約書の名称	タイプ	タイプ区分
フランチャイズ契約書	Sタイプ	加盟者が所有または賃借している建物・土地で加盟者がご自身で経営するタイプ。
スタンダードリース フランチャイズ契約書	S Lタイプ	本部が用意した店舗を賃借して、加盟者ご自身で経営するタイプ。
クリエイティブリース フランチャイズ契約書	C Lタイプ	本部が用意した店舗の内外装費を加盟者が負担し、当該店舗にて経営するタイプ。
マスターリース フランチャイズ契約書	N-MLタイプ	本部が用意した店舗にて経営するタイプ。

各タイプとも、保証金、開店準備費は共通でお支払いいただきます。

なお、冷ケース設備、厨房機器、販売用什器、客席、看板の面板部分、カッティングシート、コンボターミナル一式（POSレジ一式）は本部から加盟者に無償で貸与させていただきます。

(2) 契約の本旨

加盟者と本部間の信頼のもとに、相互の繁栄と地域の発展を目的として、コンボストア・ミニストップ店を経営するためのフランチャイズ契約関係を形成することにあります。

* 契約期間中、本書第Ⅱ部7（1）・（2）および添付別紙3に定める研修を修了し、本部から適格者として認定を受けた方に、店舗運営に専念していただきます。

契約タイプ	店舗運営に専念していただく方
S・S Lタイプ	加盟者および共同研修受講者のうち2名
C Lタイプ	加盟者および専従者のうち2名
N-MLタイプ	加盟者および共同研修受講者

(3) 専従者（C Lタイプ）

C Lタイプの契約期間中、特定店舗の運営に専念し、契約上の加盟者の義務履行を補助する専従者（以下「専従者」といいます。）を1名以上継続して確保していただきます。

特定店舗の運営は、加盟者自身と専従者1名以上、または専従者2名以上により行うものとしします。

また、加盟者には、事前に本部所定の様式により、専従者を本部に届け出て本部の承認を得ていただきます。欠員が出る場合は、あらかじめ後任の専従者を本部所定の様式により届け出て本部の承認を得た上で研修を受講させます。なお、特定店舗の運営に関する契約上の義務については専従者にも遵守させていただき、専従者の行為については本部または第三者に対し責任を負っていただきます。

2. 売上・収益予想についての説明

本部は、経営の可能性について、その見込みを立てるため環境、顧客の動向、競争関係等の立地調査をします。本部は、その時点で知り得た結果に基づく客観的な事実、他のミニストップ店の平均値・モデルなど参考になる情報を加盟候補者に提供いたします。

本部は、加盟者が経営するミニストップ店（以下「特定店舗」という）における売上・収益予想について告知致しません。その経営の可能性や見込みを判断されるのは加盟者ご自身となります。

3. 加盟に際して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 および (2) その性質

加盟金

内 訳	金 額	その性質
保証金	金1,500,000円	加盟者が本部に対して負担する債務がある場合にその債務を担保するための預り金。
開店準備費	金1,000,000円 (消費税別)	特定店舗の開店が円滑に行われるように、本部が担当して実施する開店準備の費用と研修費用等。
加盟金総額	金2,500,000円 (消費税別) ※新規加盟者は開店準備費100万円(税抜)免除となります。	

運転資金

内 訳	金 額	その性質
商品代金	約 金5,000,000円 (消費税別)	開店時の商品、ファストフード用材料、資材品の仕入原価相当額。在庫高で変動します。お酒・たばこの取り扱いの有無、売場面積等により、仕入原価相当額分は増減します。
什器備品 消耗品代金	約 金1,100,000円 (消費税別)	本部が指定する販売活動に必要な什器備品と資材・消耗品の代金。
釣り銭準備金	金300,000円	キャッシュ・レジスターの釣り銭・釣り銭両替資金。

諸費用

内 訳	金 額	その性質
免許許認可費用	約 金120,000円	営業に必要な免許、許認可に関する費用。酒類販売の登録免許税、営業許可証、食品衛生責任者講習会、防火管理者資格取得講習会の費用など。(地域により費用は変動します)
従業員募集費用	約 金200,000円 (消費税別)	開店前の従業員募集費用。 応募状況により募集回数が増減するほか、募集方法により費用が増減します。

当事者間に生じる債権・債務については「ミニストップ勘定」(後述)を開設し、計算して決済します。

* Sタイプは別途、内外装費をご負担いただきます。またS Lタイプは、別途、差入保証金1,500万円をご負担頂きます。

C Lタイプの内外装費および改装準備金

お支払いいただく金銭の額	その性質
内外装費 金7,500,000円以上（消費税別） ①内外装費が税別で7,500,000円以上の場合： 改装準備金なし ②内外装費が税別で7,500,000円未満の場合： 改装準備金＝7,500,000円－内外装費（消費税別）	内外装工事等の費用または内外装資産の取得代金。なお、内外装工事等の費用または内外装資産の取得代金が7,500,000円（消費税別）を下回った場合には、その差額を改装準備金（消費税別）として本部に預託。

(3) お支払いの時期

加盟金は契約締結後3日以内にお支払いいただきます。

内外装費および改装準備金は営業開始日の7日前までにお支払いいただきます。

運転資金は営業開始日の7日前までにお支払いいただきます。

(4) お支払方法

本部の指定する銀行口座に、加盟者の費用負担にて、お振り込みいただきます。

(5) 当該金銭の返還の有無とその条件

返還される項目	返還される金額とその条件
保証金	①保証金は、契約が終了した場合において、加盟者と本部の債権・債務を清算後、その残額がある場合にのみ契約終了日後3ヵ月以内に返還されます。 ②教育訓練システム（以下研修という）において成績不良等でミニストップ店を経営するのに支障があると判断され、不合格となった場合は、遅滞なく返還させていただきます。
開店準備費	加盟者が研修において成績不良等でミニストップ店を営するに支障があると判断され、不合格となった場合は、契約終了とし、開店準備費から研修費用金500,000円（消費税別）を差し引いた額を遅滞なく返還させていただきます。また、加盟者の事情により研修を開始せず、あるいは全課程を修了しなかった場合、また、本部所定の様式により本部の指定する期日までに専従者を届け出なかった場合には、理由の如何および研修の受講の程度を問わず、開店前解約権を行使したとみなし研修費用は一切返還されません。
改装準備金 (C Lタイプ)	改装準備金は、契約が終了した場合において、改装準備金が残存する場合には、加盟者と本部の債権・債務を清算後、その残額がある場合にのみ、契約終了日後3ヵ月以内に返還されます。

4. ミニストップ勘定と自動融資制度、売上金等の送金

(1) ミニストップ勘定と自動融資制度について

- ① 本部よりミニストップ勘定を開設し、商品の仕入れ、支払等、本部と加盟者との間において生じる一切の債権・債務を計算して決済します。
- ② ミニストップ勘定の決済のために、加盟者は日々の売上金の全部を毎日本部の指定する銀行口座に加盟者の振込費用負担で送金する義務を負います。
- ③ 本部は加盟者から毎日送金されてくる売上金をもって、加盟者に代わりそれぞれの取引先に商品代金を支払います。
- ④ 本部は支払い代行に際して、加盟者からの売上金で商品代金決済が賄えない場合、不足分を自動融資することで決済します。

(2) 売上金の送金

加盟者は本部に対し、毎日の売上金を当日午後3時までに（土曜日、日曜日、祝祭日その他銀行が休日の場合は、その翌営業日午後3時までに）本部の指定する銀行口座に加盟者の振込費用負担で振り込む方法により送金していただきます。

*ミニストップ勘定決済の詳細は添付別紙1をご確認ください。

5. 自動融資制度の利率、提携ローンのご紹介と利率

(1) ミニストップ自動融資制度における利率

ミニストップ勘定における加盟者の債務については、加盟者が本部から継続的に融資を受けることとなるため、毎月月末時点の債務額に対して、加盟者は下記に定める金利を本部にお支払いいただきます。

前年12月1日午前0時の公定歩合 (基準割引率および基準貸付利率)	ミニストップ勘定の金利 (当年3月1日から1年間適用)
0%～3%未満	5% (月利0.4166%)
3%以上～5%未満	7% (月利0.5833%)
5%以上～7%未満	9% (月利0.75%)
7%以上	公定歩合にプラス3%

注記：月利の小数点5位以下は切り捨てとします。

(2) 提携ローンのご紹介

ミニストップ店を開業する資金を加盟者が借入れする際に、本部と提携している金融機関をご紹介します。提携金融機関により貸付利率は異なりますが、変動金利で短期プライムレートまたは長期プライムレートをベースに+0.4%～+0.7%が適用になります。なお、融資の可否の判断は本部ではなく、あくまでも提携金融機関が行います。

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推薦する商品の種類

- ・食肉、鮮魚、乾物、菓子、パン、米穀、牛乳、酒類、その他の飲料食料、加工食品、アイスクリーム、冷凍食品、日用雑貨、娯楽用品、文房具、書籍、化粧品、たばこ、ファストフード用原材料、包装資材、消耗品、その他通常コンビニエンスストアにて取り扱う商品等
- ・公共料金等収納代行業務、宅配便等各種委託取次業務

*上記商品の種類、サービスの種類は変更することがあります。

*たばこ、酒類等官公庁の販売条件・許可等を必要とする商品の販売については、免許・許可等なく販売できません。

(2) 仕入先の推薦制度（発注と販売価格）

本部は、より良い商品をより良い条件で仕入れることのできる取引先を選定して推薦させていただくとともに、その商品の発注システムと物流システムを提供させていただきます。しかし、最終的に、店舗に陳列する商品とその発注数量を決定するのは加盟者となります。

- ① 本部は加盟者に対して、コンボストア・ミニストップのイメージを維持し、かつこれを高めるよう厳選された商品と取引先を推薦させていただきます。
- ② 加盟者は本部から商品を仕入れるのではなく、加盟者ご自身の判断において、本部の推薦取引先より、商品、ファストフード用材料および資材品の仕入れを行っていただきます。
- ③ 本部は加盟者にとって最も好ましい販売価格を推薦し、原則として加盟者は推薦価格で販売していただきます。

上記の原則に拠らないで仕入れ、販売を行う必要が生じた場合には、安全性確保のために本部と十分協議検討し、本部の承認を得て、商品の仕入れ、販売を行うことができます。

(3) ファストフードの販売方法

ファストフードについては、ミニストップのオリジナリティが極めて高い商品群であるため、統一した品質、品揃えを確保する必要があります。その材料等の仕入先は、本部の指定した仕入先とし、本部が決定したメニュー以外は販売しないものとします。また、その調理・加工は、本部が指定する仕様で行うものとし、販売価格についても本部の指定する価格で販売していただきます。

(4) 在庫管理

加盟者は、開店後の商品等については、自らの判断において、常にミニストップ・イメージに適合する種類、数量、品質を満たす商品等の仕入れを継続して行うものとします。また、欠品、品不足、鮮度および品質の低下などのない品揃えによって、適正な在庫品の維持をしていただきます。

(5) 衛生の維持

加盟者には、食の安全・安心を確保するため、仕入れた商品、ファストフード用材料の品質およびミニストップ店の衛生の維持、管理に最善を尽くしていただきます。また、清潔かつ衛生的な店舗を維持するために、店舗衛生検査などの本部が指定する検査を加盟者の費用負担で実施していただきます。

(6) 仕入れによる支払代金について

加盟者には、商品等の仕入れによる支払代金について、本部にその支払事務を委託し、これに伴う債権・債務については、本書第Ⅱ部4に記載のミニストップ勘定に組み入れるものとさせていただきます。

7. 経営の指導に関する事項

(1) 加盟に際しての研修

加盟者および加盟者以外の方（共同研修受講者、または専従者）の2名が、本部の準備する。添付別紙2に記載の研修に参加していただき、すべての課程を修了していただく必要があります。

(2) 加盟に際して行われる研修の内容

オペレーション研修

- ・第1段階 稲毛トレーニングセンター研修実施
ミニストップの基本理念、イオン行動規範、基本4原則、接客、レジ精算、オペレーションなど基本的な事項についての研修を受講していただきます。
- ・第2段階 直営トレーニング店舗
実際に営業している店舗でレジ接客、ファストフード加工、会計業務、商品陳列などについての研修を受講していただきます。

訓練実習

- ・第3段階 直営トレーニング店にて店舗実習を実施
実際にご自身の店舗を想定して、実践的かつ総合的な店長代行業務を実習していただきます。また、従業員育成（イエローテイルプログラム）やスケジュール管理、損益計算書などの会計帳票の見方を説明致します。
- ・修了認定
開店に向けてCSR講習（企業の社会的責任：雇用管理や個人情報管理、店舗の在り方など）を受講していただきます。最後に経営ビジョンを発表いただき修了証書を授与致します。

(3) 開店後に行われる教育セミナー

加盟者は、添付別紙3に記載の本部が開店後に教育支援として用意した定期または不定期に実施するセミナーを受講し、また専従者に受講させるよう努めていただきます。セミナーは、契約更改セミナーがあります。その他、地域で実施される加盟店勉強会、年2回実施の商品売場勉強会等があります。

(4) 加盟者に対する継続的な経営指導の方法、およびその実施回数

- ・担当のストアアドバイザー（SA）が原則として月6～8回店舗を訪問して、店舗運営方法・新規商品案内・販売促進方法等の助言をさせていただき、加盟者の従業員育成を支援するための活動等を実施させていただきます。
- ・消費動向、地域市場等を勘案し、最も効果的と判断される商品構成、品揃えに関する助言と小売価格を随時開示させていただきます。
- ・業務の合理化、簡素化のためのPOSシステム等の店舗運営システムを提供させていただきます。
- ・経営資料、会計帳簿および貸借対照表、損益計算書を原則毎月1回作成し提供させていただきます。
- ・商品・現金・金券等の実地棚卸を原則として四半期ごとに行い、その結果による商品管理の改善の助言をさせていただきます。（ファストフード用材料、資材品の実地棚卸については別途本部の定める方法により加盟者に行っていただきます）
- ・コンボストア・ミニストップのイメージを高める広告宣伝を適宜させていただきます。

8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項

(1) 使用を許諾される主な商標



(2) 使用についての条件

- ①本部は、加盟者に対してミニストップの商標、サービスマーク、意匠、著作物およびこれに関連する標章、記号、デザイン、ラベル、看板ならびにその他ミニストップ店であることを示す営業シンボルを使用する権利を付与します。
- ②「ミニストップ」は、本部が所有する商標およびサービスマークであり、ミニストップ店の内外装、レイアウト図、看板、商品陳列図、配色およびマニュアル、書式、図案等は、本部がその著作権または意匠権を有します。
- ③①に定める権利の行使に関しては、営業開始日から契約終了日までの間、本部によって経営を許諾された特定店舗において、ミニストップ店を運営するためにのみ許諾されるものです。

④加盟者は、権利の行使にあたり、ミニストップ・イメージを変更し、または低下させる行為をしてはなりません。ミニストップ・イメージとは、ミニストップ・システムを使用したコンボストアに特有のイメージであり、商品構成、品揃え、商品の鮮度・品質、ユニフォーム、キャップ、接客マナー、ミニストップ店の内外装、レイアウト、看板、商品陳列、配色およびミニストップの商標、サービスマーク等の営業シンボル等によって、ミニストップ店についての共通の印象として一般的に認識、認知されているイメージをいいます。

9. 契約期間、契約の更新および契約の解除に関する事項

(1) 契約期間

営業開始日から起算して満7ヵ年経過した月の末日をもって期間満了により終了します。ただし、当社の用意する店舗が定期賃貸借契約による物件である場合は、その物件の賃貸借期間が優先されます。

*契約そのものは、契約締結日から発効します。

(2) 契約更新の要件および手続き

期間満了に際して、期間満了の1ヵ年前から6ヵ月前の間に協議を行い、当該期間内に再契約締結の合意に至った場合、最新のフランチャイズ契約書にて再契約を締結します。

(3) 契約の自動終了

次の場合にはその相手方からの通知を要しないで、ただちに契約は終了するものとします。

- ①加盟者または本部の破産宣告および不渡りによる銀行取引停止処分。
- ②本部の解散。(会社の合併で合併後の存続会社が契約上の義務を履行できると相手方が認めた場合は除く。)
- ③加盟者の死亡。
- ④加盟者に成年後見開始、保佐開始、補助開始の審判があったとき。
- ⑤特定店舗の滅失または特定店舗が第三者からの賃借建物である場合に、本部と第三者との賃借契約が何らかの理由により終了したとき。
- ⑥法令あるいは行政措置による廃業。

(4) 開店前解約および手続き

加盟者が開店前解約権を行使したとき。(遅くとも営業開始日の14日前までに到着する書面をもって本部に通知しなければなりません)

(5) 中途解約の要件(主な項目)および手続き

加盟者または本部のいずれかから、経営廃止の申し入れがあり、相手方においてこれをやむを得ないものとして承認したとき。(原則として承認した日から6ヵ月経過した日をもってこの契約は解約により終了します)

(6) 加盟者側からの解除の要件（主な項目）および手続き

加盟者は本部に次の事由が発生したときは、あらかじめ書面による通知、催告をし、書面発送後7日間以上経過しても本部がその違反を改めず、または義務の履行を行わない場合は、契約を解除することができるものとします。

- ①本部が研修を行わないとき。
- ②本部が開店準備を怠り、または本部の責に帰すべき事由により相当期間を経過しても所定の営業開始日に開店ができないとき。
- ③本部が無償貸与すべき資産を無償貸与しないとき。
- ④本部が正当な理由がないにもかかわらず必要額の融資を行わないとき。
- ⑤本部が販売促進活動および仕入協力を行わないとき。
- ⑥本部が広告宣伝を行わないとき。
- ⑦本部がなすべき保険の加入および保険の加入手続きを行わないとき。
- ⑧本部が正当な理由がないにもかかわらず本部のシステムによる経営資料、会計帳簿および貸借対照表、損益計算書を作成しないとき、または作成したが提供しないとき。
- ⑨本部が正当な理由がないにもかかわらず、在庫管理表を提供しないとき。
- ⑩本部が正当な理由がないにもかかわらず、実地棚卸を行わないとき。
- ⑪本部が加盟者への利益配分を行わないとき。
- ⑫本部が加盟店総収入の保証を行わないとき。

(7) 本部側からの解除の要件（主な項目）および手続き

本部は加盟者に次の事由が発生したときは、あらかじめ書面による通知、催告をし、書面発送後7日間以上経過しても加盟者がその違反を改めず、または義務の履行を行わない場合は、契約を解除することができるものとします。なお、①～⑪および⑭においては、専従者が該当する場合も同様とします。

- ①加盟者がミニストップ・システムを不適切に使用したとき。
- ②加盟者が本部の開発したシステムおよびその他サービスの導入およびその使用を拒否したとき。
- ③加盟者がミニストップ・システムを使用したコンポストアの品位、信用を著しく傷つけたとき。
- ④加盟者がミニストップ・イメージを変更し、または低下させる行為をしたとき。このほか、ミニストップ・システムに違反する営業行為またはミニストップ・システムに有害な行為をしたとき。
- ⑤加盟者が所定の営業時間を守らず一時的に営業しなかったとき、または休業したとき
- ⑥加盟者が売上金の送金または報告を怠ったとき、または虚偽の報告をしたとき。
- ⑦加盟者がオーナーズマニュアルに定める、出金のできる経費、立替金以外に売上金を使用したとき。
- ⑧加盟者が本部の行う広告、宣伝活動に協力、参加しないとき。
- ⑨加盟者が行う広告、宣伝の方法が適正でないとき。
- ⑩加盟者が特定店舗の経営に関する本部の指導、助言を無視したとき。
- ⑪加盟者が特定店舗への本部の立入りを拒否したとき。

⑫加盟者が特定店舗の運営に関する契約上の義務につき専従者に遵守させなかったとき。

⑬加盟者が本部の作成する加盟者の貸借対照表において、加盟者の純資産が150万円以下となったとき。

⑭その他、契約および契約に付帯する契約の各条項の1つでも違反したとき。

(8) 加盟店側からの即時解除の要件（主な項目）および手続き

加盟者は本部に次の事由が発生したときは、事前に通知、催告を要せず、ただちに契約を解除することができるものとします。

①本部が破産、民事再生、会社更生手続きもしくは今後制定される類似の倒産手続き開始の申立てをしたとき、または清算に入ったとき。

②本部が支払を停止し、または支払不能の状況になったとき。

(9) 本部側からの即時解除の要件（主な項目）および手続き

本部は加盟者に次の事由が発生したときは、事前に通知、催告を要せず、ただちに契約を解除させていただくことができるものとします。なお、⑧～⑬、⑱、⑲および⑳においては、専従者がこれに該当する場合も同様とします。

①加盟者が以下の事項に違反したとき。

加盟者は独立した事業者であり加盟者は本部の代理人もしくはその使用人ではないこと、また、加盟者は本部のために商行為その他の行為を行う何らの権利を有する者でないこと。

②加盟者が、同業他社に参加したとき。同業他社に就業したとき。または、同業他社との間でいかなる形態にせよ有償、無償を問わず、顧問契約、雇用契約その他の継続的あるいは一時的契約を締結したとき。その他本部との関係で競合行為または不正競争となるような取引および活動を行ったとき。

③(S・S・L・Cタイプ)他のフランチャイズ事業に加盟する場合において、事前に本部の書面による承諾を得なかったとき。本部と同業種である他のフランチャイズ事業に加盟したとき。また、ミニストップ・システムを使用したコンボストアに類似する他の営業を行ったとき。

④加盟者が、「ミニストップ」またはこれに類似する名称を加盟者の屋号、商号または企業名または一部として使用したとき、および本部の関連企業の商号を使用したとき。

⑤加盟者が、特定店舗の営業の全部または一部および内外装資産、在庫品等の加盟者の資産を第三者に譲渡し、または担保権の設定等の処分をしたとき。

⑥加盟者が契約上の地位および本契約に基づき加盟者が本部に対して有する権利、義務の全部または一部を第三者に譲渡し、または担保権の設定等の処分をしたとき。

⑦加盟者が特定店舗の経営者の地位を退き、あるいはその経営権を他人に譲渡あるいは経営を放棄したとき。

⑧加盟者が特定店舗の営業を24時間以上放棄したとき。

⑨加盟者が本部の承諾なく、一方的に特定店舗の営業停止に向けた行為を開始したとき。

⑩加盟者が実地棚卸を拒否し、または妨害したとき。

- ⑪加盟者が特定店舗の経営ないし運営に関する本部の指導、助言を再三にわたり無視したとき。
- ⑫加盟者が特定店舗における食の安全・安心を確保するための義務を果たさないとき。
- ⑬加盟者が秘密保持義務に違反したとき。
- ⑭加盟者が虚偽の住所、氏名を本部に対して使用し、あるいは住所を変更したにもかかわらず届出をせず、転居先不明となったとき。
- ⑮加盟者が差押、仮差押、仮処分、強制執行、競売の申立てを受けたとき、または公租公課の滞納処分を受けたとき。
- ⑯加盟者が、破産、民事再生、会社更生手続きもしくは今後制定される類似の倒産手続き開始の申立てがあったとき、または清算に入ったとき。
- ⑰加盟者が支払いを停止または支払不能の状況になったとき。
- ⑱加盟者が貸与を受けた本部の所有資産を転貸、売却し、あるいはその他の処分（担保権の設定を含む）をしたとき。
- ⑲加盟者が本部の従業員その他関係者に対して、暴力を振るったり、暴言を吐いたりするなどの粗暴な行為をしたとき。
- ⑳加盟者が犯罪行為または不道徳行為をしたとき。
- ㉑加盟者または共同研修受講者（専従者）がミニストップチェーンの信用やミニストップ・イメージを損なうおそれのある者（暴力団、暴力団関係企業その他の団体の構成員、または暴力、威力、脅迫的言辞、詐欺的手法を用いて不当な要求を行い、経済的利益を追求する者もしくは団体の構成員その他の反社会勢力を含むが、これに限らない）であると認められるとき。
- ㉒雇用、未成年者飲酒禁止、未成年者喫煙禁止、食品、有害図書の販売、その他特定店舗の経営に関する法令、条例または行政指導に違反し、その違反が重大であるとき。

(10) 契約の解約、解除によって生じる解約金、損害賠償の額または算定方法

①開店前解約

解約の状況	加盟者がお支払いいただく解約金
加盟者が遅くとも営業開始日の14日前までに到着する書面をもって本部に通知した場合	金 1,500,000 円
上記期限に遅れた場合、あるいは全く何の通知もしなかった場合	金 5,000,000 円

②解約

営業期間	解約申し入れ者が支払う解約金の算定方法
3ヶ月に満たない場合 (1日も営業していない場合も含む)	金 5,000,000 円
上記以外	直前12ヶ月分(営業期間がこれに満たない場合は、営業開始月および最終月を除いた営業期間分)を平均した売上総利益の2.5ヶ月分相当額または金 5,000,000 円のいずれか大きい金額。

ただし、加盟者の死亡、天災等による特定店舗の滅失、法令・行政措置による廃業の場合、解約金は発生しません。

③解除

解除の場合、以下に定める損害賠償金を支払うものとします。

営業期間	解除された者が支払う損害賠償金の算定方法
3 ヶ月に満たない場合（1日も営業していない場合も含む）	金 7,000,000 円
上記以外	直前12 ヶ月分（営業期間がこれに満たない場合は、営業開始月および最終月を除いた営業期間分）を平均した売上総利益の2.5 ヶ月分相当額と、同じ売上総利益の契約残存月数分相当額の1%相当額とを加算した総額または金7,000,000 円のいずれか大きい金額。

また、加盟者が秘密保持義務に違反して解除された場合は、さらに上記金額に金 2,000,000 円を加算した額をお支払いいただきます。

(11) 契約の満了、解約、解除等、契約終了後の義務と義務を履行しない場合の違約金

①原状回復とそれに伴う遅延損害金

契約がいかなる理由にせよ終了した場合は、加盟者は次に定めるとおり契約終了に関する措置をとっていただきます。

- 加盟者は、特定店舗による営業をただちに廃止していただきます。
- 加盟者は、本部から受領したミニストップ・システムを構成するすべての資料を、加盟者の費用負担で、ただちに本部に対し返還していただきます。
- 加盟者は、本部が加盟者のために、特定店舗の建物自体に取り付けた本部所有の販売用設備および什器備品を、加盟者の費用で取り外し、破損部分を修理した上、本部の指定した場所に運搬して、ただちに本部に対し返還していただきます。
- （Sタイプ）加盟者は、特定店舗の建物自体の内外装をその費用で、ミニストップ・システムを使用したコンボストアのイメージの全くない、契約締結日以前の状態に戻していただきます。
- （SLタイプ）別途、加盟者と本部の間で締結する建物（店舗）転貸借契約に基づき特定店舗の建物自体を本部に対して明け渡していただきます。
- 加盟者は、特定店舗の建物自体に存在する商品、ファストフード用材料、資材品、および加盟者所有の什器備品を、本部の指定する期日、方法により撤去し、加盟者の所有する内外装資産を撤去するなど、加盟者の費用で特定店舗の建物自体を原状に復して、本部に対して明け渡していただきます。

本部は、加盟者が上記に定める契約終了の場合の措置をとることを遅延している場合は、これを加盟者に代わって実施することができます。この場合、加盟者にその費用をご負担いただくとともに、本部に対し、次の遅延損害金をお支払いいただきます。

営業期間	遅延損害金
3 ヶ月に満たない場合	遅延 1 日につき金 40,000 円
上記以外	遅延 1 日につき 特定店舗の最終月を除く直前 1 2 ヶ月分（営業期間がこれに満たない場合は、営業開始月および最終月を除いた営業期間分）を平均した売上総利益の 1 ヶ月分相当額の 1 %相当額とします。

なお、この遅延損害金の定めは前記した解除に伴う損害賠償の請求および次に定める違約金を請求することを妨げるものではないことをご理解ください。

②その他契約終了後の義務

- ・加盟者は、ミニストップ店経営の許諾の一切が消滅した以後も、本部の商標権、意匠権、著作権、経営秘密、営業秘密等の権利を侵害し、または不正競争となる一切の行為をしないことを確約していただきます。
- ・加盟者は、いかなる理由にせよ特定店舗の経営を廃止するに至った後においても、本書第Ⅱ部 1 6 で定める秘密保持義務を守っていただきます。

③義務を履行しない場合の違約金

加盟者が本書第Ⅱ部 9（1 1）①・②および本書第Ⅱ部 1 6 に定める義務に違反した場合は、以下のとおり違約金をお支払いいただきます。なお、本部に生じた損害がこの違約金の額を上回るときは、本部はその上回る部分の支払いを加盟者に対しご請求させていただきます。

営業期間	違約金
3 ヶ月に満たない場合	金 10,000,000 円
上記以外	特定店舗の最終月を除く直前 1 2 ヶ月分（営業期間がこれに満たない場合は、営業開始月および最終月を除いた営業期間分）を平均した売上総利益の 4 ヶ月分相当額の違約金

1 0. 契約違反をされた場合の違約金、その他の義務に関する事項など

（1）加盟者が売上送金および報告に関して契約違反をされた場合のペナルティ

- ①加盟者が売上金の送金を怠った場合は、1 日につき 1 万円をミニストップ勘定を通じてお支払いいただきます。
- ②加盟者が本部指定の日次報告書および関係証票類の報告を怠った場合は、1 日 1 項目につき 1,500 円をミニストップ勘定を通じてお支払いいただきます。

（2）契約終了後の違反行為に対するペナルティ

契約終了後に本部の商標権、意匠権、著作権、経営秘密、営業秘密等の権利を侵害または不正競争や加盟者の原状回復義務、秘密保持義務に違反行為があった場合は、直前 1 2 ヶ月間の平均売上総利益の 4 ヶ月相当額を違約金としてお支払いいただきます。

1 1. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項

お支払いいただく金銭の額または算定方法

① ロイヤルティに関する事項

本部は加盟者に提供させていただく各種サービスの対価としてロイヤルティをいただきます。ロイヤルティ額は売上総利益分配方式により以下のとおり算定させていただきます。

売上総利益分配率表

タイプ	店舗の営業時間	加盟店総収入	ロイヤルティ
S	24時間営業店舗	売上総利益の70%	売上総利益の30%
	上記以外の店舗	売上総利益の67%	売上総利益の33%

タイプ	売上総利益	加盟店総収入	ロイヤルティ
SL	24時間営業店舗	売上総利益の67%	売上総利益の33%
	上記以外の店舗	売上総利益の64%	売上総利益の36%

タイプ	売上総利益	加盟店総収入	ロイヤルティ
CL	3,600千円以下の部分について	売上総利益の64%	売上総利益の36%
	3,600千円超の部分について	売上総利益の42%	売上総利益の58%

タイプ	売上総利益		加盟店総収入	ロイヤルティ
N-ML	CVS部門	3,000千円以下の部分について	売上総利益の62%	売上総利益の38%
		3,000千円超4,500千円以下の部分	売上総利益の35%	売上総利益の65%
		4,500千円超の部分について	売上総利益の25%	売上総利益の75%
	FF	FF部門売上総利益	売上総利益の60%	売上総利益の40%

※ N-MLタイプのロイヤルティは、ファストフード（FF）部門およびコンビニエンスストア（CVS）部門に応じて異なります。なお、FF部門とは、店内加工を経て提供されるファストフードの商品群をいい、CVS部門とはそれ以外の商品（以下「CVS商品」といいます。）の商品群および公共料金収納代行等のサービス業務群をいいます。

② お支払いいただく金銭の性質

ロイヤルティは本部が提供する各種サービスの対価として加盟店が本部に支払うものです。

本部が加盟店に提供する主なサービスは以下となります。

- 会計帳票起票、棚卸などの会計サービス提供
- 発注システム、商品情報などの情報・システム提供
- 新規商品・取引先の開拓、商品レイアウトの提供
- 商品納品（物流）システムの提供
- 広告宣伝などの販売促進サービスの提供

- レジ、冷蔵ケースなどの販売什器・機器の無償貸与
- ストアアドバイザーによる巡回助言、指導
- ミニストップの商標、サービスマーク等の使用許諾
- 一部保険代金の負担

③ お支払いの時期

ロイヤルティは当月分が当月の損益計算書に計上されます。

④ 売上総利益算出方法

ロイヤルティ算定のための売上総利益は以下のとおり算出します。

*式内の英記号は図表の英記号と合致します。

- (A) 商品売上高+その他収入
- (B) 期首在庫原価高+仕入原価合計高
- (C) 期末在庫原価高
- (D) 総売上原価 (B) - (C)
- (E) 仕入値引+商品損耗商品廃棄+商品損耗棚卸ロス+経費使用
- (F) 純売上原価 (D) - (E)
- (G) 売上総利益 (A) - (F)

	期首在庫原価高	期末在庫原価高 (C)				売上総利益 (G)	
(B)	仕入原価合計高	(D)	仕入値引	(E)	(A)	純売上原価 (F)	商品売上高
			商品損耗商品廃棄				
			商品損耗棚卸ロス				
			経費使用				
			純売上原価 (F)				

ミニストップの商品は、CVS商品とファストフードに大別されています。それぞれの商品における期末在庫原価高の算出方法は次のとおりです。

I. CVS商品（売価還元法を用いる）

期末在庫原価高 = 月末における帳簿上期末在庫売価高 × 売価還元率

売価還元率 = (毎年3月1日期首在庫原価高 + 3月1日からの仕入原価累計) ÷
 (毎年3月1日期首在庫売価高 + 3月1日からの仕入売価累計 ±
 3月1日からの売価変更累計額)

II. ファストフード（最終仕入原価法を用いる）

期末在庫原価高 = 月末実地棚卸高

<ロイヤルティ算定のための売上原価および売上総利益の算出方法>

ミニストップではロイヤルティの算定を売上総利益に対して行っています。これは、すべての加盟店に対する公平性を保つために、商品廃棄や棚卸ロス額が多ければロイヤルティが減少し、少なければ増加するという現象を生じさせないように、商品損耗は経費としてこれらに影響を受けない計算方法を採択したものです。

例

- (1) 図1の在庫管理表では商品損耗（商品廃棄・棚卸ロス高）が50（売上高比5%）生じたとします。
在庫増加要素である当月首商品在庫売価に仕入売価を加算し、減少要因である売上高、商品損耗を控除していくと、当月末商品在庫売価は300になることがわかります。
- (2) 図2の在庫管理表は商品損耗をゼロとします。
同じように在庫増加要素である当月首商品在庫売価に当月中商品仕入売価を加算し、減少要因である売上高を控除していくと、当月末商品在庫売価は350になることがわかります。
- (3) このように商品損耗は当月末商品在庫の変動要素になります。
- (4) この当月末商品在庫売価に売価還元法を用い、仮に原価率70%として当月末商品在庫原価を算出すると図1では210、図2では245になります。

(図1) 売価在庫管理表

増加要因	減少要因
当月首商品在庫売価 300 (原価 210)	売上高 1,000
当月中商品仕入売価 1,050 (原価 735)	
商品損耗 50 (原価 35)	
当月末商品在庫売価 300	

(図2) 売価在庫管理表

増加要因	減少要因
当月首商品在庫売価 300 (原価 210)	売上高 1,000
当月中商品仕入売価 1,050 (原価 735)	
当月末商品在庫売価 350	

当月末在庫売価 300 × 70% = 210 (期末在庫原価)

当月末在庫売価 350 × 70% = 245 (期末在庫原価)

(5) 次に、これらの数値を使って純売上原価を算出するために計算図表に数値を記入すると下図のようになります。

(図3)

当月首商品在庫原価 210	総 売 上 原 価 735	純 売 上 原 価 700
当月中商品仕入原価 735		
商品損耗 35		
当月末商品在庫原価 210		

(図4)

当月首商品在庫原価 210	総 売 上 原 価 700	純 売 上 原 価 700
当月中商品仕入原価 735		
当月末商品在庫原価 245		

このように、商品損耗が生じると期末在庫高が減少し、商品損耗が生じないと期末在庫高が多く残ることになるのです。

(6) 純売上原価が求められたら、これを売上高から控除すれば売上総利益が計算でき、損益計算も可能となります。

(図5)

純 売 上 原 価 700		売 上 高 1,000
売 上 総 利 益 300	ロイヤルティ 90	
	商品損耗 35	
差引利益 175		

(図6)

純 売 上 原 価 700		売 上 高 1,000
売 上 総 利 益 300	ロイヤルティ 90	
	差引利益 210	

(7) このように商品損耗が生じても生じなくても売上総利益は同額となり、ロイヤルティの額も同額となります。これらの計算過程は一般的会計理論に基づく売上原価計算と異なりますが、その違いを比較すると、日々の営業活動の結果生じる商品廃棄や棚卸ロスが売上原価に算入するか否かの部分が大きく異なります。

このような計算方法を用いるのは、すべての加盟店を公平に取り扱いすることを目的としているからです。商品廃棄や棚卸ロスというのは管理可能な経費であり、これを原価算入した場合、商品廃棄や棚卸ロス額が多ければロイヤルティが減少し、少なければ増加するという現象を生じさせないように、商品損耗は経費とし、これらに影響を受けない計算方法を採用したものです。

⑤ 加盟者の遵守事項

- ・加盟者は本部に対し、毎日の売上金を当日午後3時までに（土曜日、日曜日、祝祭日その他銀行が休日の場合は、その翌営業日午後3時までに）本部の指定する口座に加盟者の費用負担で振り込む方法により送金していただきます。
- ・日々の営業で生じた経費等もすべて報告していただきます。
- ・ファストフード用材料・資材品の棚卸は毎月加盟者を実施していただき、それ以外の商品の棚卸は本部が指定する第三者が加盟者立ち会いのもと、原則として3ヵ月に1回実施して資産の確定をさせていただきます。
- ・無償貸与資産など設備のメンテナンス契約をしていただき、設備の保全に努めていただきます。

⑤ 保険の付保、費用負担に関する事項

加入する保険	費用負担	保険金受取人
本部所有の販売用備品および什器備品についての損害保険	本部	本部
店舗休業保険	本部	加盟者と本部
加盟者の在庫商品、ファストフード用材料および資材品についての損害保険	本部	加盟者
現金盗難保険	本部	加盟者
建物自体についての損害保険	加盟者 (Sタイプ)	加盟者 (Sタイプ)
特定店舗の内外装資産	加盟者 (CLタイプ)	加盟者 (CLタイプ)
加盟者所有の販売用備品および什器備品についての損害保険	加盟者	加盟者
施設管理者賠償責任保険	加盟者	加盟者
生産物賠償責任保険	加盟者	加盟者
使用者賠償責任保険	加盟者	加盟者

保険の加入手続きは原則として本部が加盟者に代わって行います。加盟者所有の販売用備品および什器備品の損害保険について、加盟者自ら加入する方法をご希望の場合は営業開始日までに、本部に加入したことを証する契約書の写しを提出していただきます。

保険金の支払いの決定は、あくまでも保険会社が決定します。

加盟者が費用負担する保険料は、損益計算書の損害保険料に計上させていただきます。

- * SLタイプは、別途、加盟者と本部の間で締結する建物（店舗）転貸借契約に基づく、賃料をご負担いただきます（本部は上限30%の賃料を負担いたします）。

12. 本部が定期的に支払う金銭に関する事項

お支払いする金銭の額または支払い方法

① 利益分配に関する事項

加盟者への利益分配の額は、当月末の加盟者の貸借対照表上で「ミニストップ勘定」の残高が借方になった場合、その全額を利益分配とします。

当月末の加盟者の貸借対照表上で「ミニストップ勘定」の残高が借方になった場合は、次の計算式により算出された額を利益分配とします。

$$\text{（当月の純利益－本部への支払い（＊））} \times 80\%$$

ただし、算出された額が20万円に満たない場合の利益分配は20万円とし、50万円を超える場合の利益分配は50万円を上限とします。なお、加盟者はミニストップに対する1か月前までの書面通知により、この下限額および上限額を引き下げることができます。また加盟者の純資産が150万円を下回る場合は、利益分配は受けられません。

(*)ミニストップが加盟者に発行する当年度の利益分配に関する計算書類において、加盟者のミニストップに対する債務として「本部への支払い」の欄に計上される金額をいいます。

② 特別利益分配に関する事項

当月末の加盟者の貸借対照表上で「ミニストップ勘定」の残高が借方になった場合において、加盟者の請求に基づき、毎年2、5、8および11月分に次の定めにより計算された金額を、その月を含む過去3か月間の特別利益分配として加算します。

当月末における加盟者の純資産が、その3か月前のそれと比べ増加した場合、その増加額の70%を上限とする金額。

ただし、3か月前の加盟者の純資産が150万円を下回る場合は、特別利益分配は受けられません。

③ 支払い方法に関する事項

本部は、加盟者の利益分配を当月1日から当月末日ごとに、翌月末日までに加盟者の指定する銀行口座に本部の費用負担で振り込みます。

1 3. 店舗の営業時間・営業日・休業日

- (1) 営業時間は、CLタイプ、N-MLタイプについては24時間です。Sタイプ・SLタイプは原則24時間とし、24時間未満の店舗であっても午前7時～午後11時までは営業するものとします。
- (2) 契約タイプにかかわらず、営業日は年中無休です。

1 4. テリトリー制に関する事項

- (1) 本部は加盟店に対して、特定店舗の存在する一定の地域において、排他的、独占的権利を与え、固有の営業地盤を認めるものではありません。
- (2) 本部は地域のお客さまの利便性から必要と考えるときは、新たなミニストップ店を出店することがあります。

1 5. 競業禁止義務の有無

契約期間中は加盟者が同業他社に加盟または就業することはできません。または、同業他社との間でいかなる形態にせよ、有償、無償を問わず、顧問契約、雇用契約その他の継続的あるいは一時的契約を締結することはできません。

* N-MLタイプでは上記に加え、特定店舗経営以外の一切の事業を営むこと、または従事し、もしくは参加することはできません。

1 6. 秘密保持義務に関する事項

- (1) 加盟者は契約に基づいて本部から開示を受けたミニストップ・システムに関する情報を、特定店舗の経営に必要な範囲と限度に限り、従業員に開示することができます。それ以外の場合は、従業員を含む第三者に一切開示することはできません。さらに加盟者の知り得たミニストップ店の経営ノウハウ、経営秘密についても同様とします。
- (2) 加盟者は本契約およびこれに付帯する契約の内容を第三者に開示することはできません。
- (3) 加盟者は、ミニストップ・システムのうち書類となっているもの、ならびに本契約書およびこれに付帯する契約書について複製し、または複写をとることはできません。
- (4) 加盟者は、いかなる理由にせよ特定店舗の経営を廃止するに至った後においても、前各項目に定める秘密保持義務を守らなければなりません。
- (5) 加盟者が以下の2つの項目に違反した場合には、加盟者は秘密保持義務に違反しているものとみなされ、本書のその他の項目（違約金の項目等）が適用されます。

(Sタイプ、SLタイプ、CLタイプ)

①同業他社の事業に参加すること。同業他社に就業すること。または同業他社との間でいかなる形態にせよ有償、無償を問わず、顧問契約、雇用契約その他の継続的あるいは一時的契約を締結すること。その他本部との関係で競合行為または不正競争となるような取引および活動を行うこと。

②加盟者はいかなる営業であっても他のフランチャイズ事業に加盟する場合は、事前に本部の書面による承諾を得るものとします。なお、他のフランチャイズ事業が本部と同業種である場合には、本部は承諾する義務を負わず、加盟者がそのようなフランチャイズ事業に加盟した場合は、上記①に違反したものとみなします。

(N-MLタイプ)

同業他社に就業すること、または、同業他社との間でいかなる形態にせよ有償、無償を問わず、顧問契約、雇用契約、その他の継続的あるいは一時的契約を締結すること。その他、本部との関係で競合行為または不正競争となるような取引および活動を行うこと。

17. 店舗の構造または内外装についての特別の義務

Sタイプ・SLタイプ・CLタイプはミニストップ仕様に基づいて店舗内外装を準備し、各種工事費用、租税、保険料などを負担していただきます。

また、すべての加盟者は店舗内外装およびミニストップ本部より貸与された販売用設備、什器備品については継続的に維持・管理をしていただきます。

	店舗内外装		貸与什器	
	資産区分	維持管理	資産区分	維持管理
Sタイプ	加盟者	加盟者	本部	加盟者
SLタイプ	本部	加盟者	本部	加盟者
CLタイプ	加盟者	加盟者	本部	加盟者
N-MLタイプ	本部	加盟者	本部	加盟者

※貸与什器は保守契約書の締結が条件となります。

18. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容など

(1) 加盟者がフランチャイズ事業活動により損失が発生した場合の補償の有無損失に対する補償はありません。

(2) 経営支援制度について

①CVS商品廃棄負担金制度 (N-MLタイプの店舗)

CVS商品の商品廃棄額の一部を本部が負担します。ただし、加盟者に契約等の違反がないことを条件とします。

CVS商品廃棄負担金は、当月度に店販促費(販売支援費)として計上した上で、当月度のミニストップ勘定に組み入れさせていただきます。

計算式は以下のとおりです。(円未満は四捨五入)

- ・ 当月度のCVS商品の廃棄売価が100万円を上回る場合
 $\{100 \text{ 万円} - (\text{当月度のCVS商品売上高} \times 0.03)\} \times 0.35$
- ・ 当月度のCVS商品の廃棄売価が100万円以下の場合
 $\{\text{当月度のCVS商品廃棄売価} - (\text{当月度のCVS商品売上高} \times 0.03)\} \times 0.35$

②本部廃棄負担金 (SL・CLタイプの店舗)

CVS商品およびファストフードを合わせた商品廃棄額の一部を本部が負担します。商品廃棄原価額が40万円以上75万円の部分の30%を本部負担とします。ただし加盟者に契約等の違反がないことを条件とします。

本部廃棄負担金は、当月度に店販促費(販売支援費)として計上した上で、当月度のミニストップ勘定に組み入れさせていただきます。

③加盟店総収入保証制度

- ・ 24時間営業店舗

年間2,100万円の加盟店総収入を保証します。

(加盟店総収入が年間で保証金額に達しない場合は、本部が差額を補填します)

- ・ 上記以外の営業時間店舗

年間1,600万円の加盟店総収入を保証します。

(加盟店総収入が年間で保証金額に達しない場合は、本部が差額を補填します)

ただし、CLタイプ、N-MLタイプの新規開店の場合は、特定店舗の営業開始日に属する月を含む一定期間は、加盟店総収入の保証に代えて、④の開業時加盟店総収入保証を行います。

④開業時加盟店総収入保証 (CL、N-MLタイプの新規開店)

<開店月～開店3ヵ月目>

開店月およびその翌月から2ヵ月間は、以下のとおり開業時加盟店総収入保証を実施し、その保証額は貸借対照表の特別積立金に翌月度計上致します。ただし、加盟者に契約等の違反がないことを条件とします。

- ・ 下記の計算式において、開店月は、「従業員給料が140万円に満たない額」は控除せず、また「225万円」の額は日割計算して算出します。(円未満は四捨五入)

N-MLタイプの計算式は以下のとおりです。

- ・ 月額の商品損耗商品廃棄高(原価)が*廃棄原価上限額を上回る場合
 $225 \text{ 万円} - (\text{月次加盟店総収入} - * \text{廃棄原価上限額}) - \text{CVS商品廃棄負担金} - \text{従業員給料が140万円に満たない額} = \text{保証額}$
- ・ 月額の商品損耗商品廃棄高(原価)が*廃棄原価上限額以下の場合
 $225 \text{ 万円} - (\text{月次加盟店総収入} - \text{商品損耗商品廃棄高}) - \text{CVS商品廃棄負担金} - \text{従業員給料が140万円に満たない額} = \text{保証額}$

CLタイプの計算式は以下のとおりです。

- ・月額の商品損耗商品廃棄高（原価）が*廃棄原価上限額を上回る場合
 $225 \text{ 万円} - (\text{月次加盟店総収入} - * \text{廃棄原価上限額})$
 $- \text{従業員給料が 140 万円に満たない額} = \text{保証額}$
- ・月額の商品損耗商品廃棄高（原価）が*廃棄原価上限額以下の場合
 $225 \text{ 万円} - (\text{月次加盟店総収入} - \text{商品損耗商品廃棄高})$
 $- \text{従業員給料が 140 万円に満たない額} = \text{保証額}$

<開店4ヵ月目～11ヵ月目>

開店月およびその翌月から2ヵ月間の保証終了後8ヵ月間は、以下のとおり開業時加盟店総収入保証を実施し、その保証額は貸借対照表の特別積立金に翌月度計上致します。

ただし、加盟者に契約等の違反がないことを条件とします。

- ・人件費による控除はありません。

N-MLタイプの計算式は以下のとおりです。

- ・月額の商品損耗商品廃棄高（原価）が50万円を上回る場合
 $180 \text{ 万円} - (\text{月次加盟店総収入} - 50 \text{ 万円}) - \text{CVS 商品廃棄負担金} = \text{保証額}$
- ・月額の商品損耗商品廃棄高（原価）が50万円以下の場合
 $180 \text{ 万円} - (\text{月次加盟店総収入} - \text{商品損耗商品廃棄高}) - \text{CVS 商品廃棄負担金} = \text{保証額}$

CLタイプの計算式は以下のとおりです。

- ・月額の商品損耗商品廃棄高（原価）が50万円を上回る場合
 $180 \text{ 万円} - (\text{月次加盟店総収入} - 50 \text{ 万円}) = \text{保証額}$
- ・月額の商品損耗商品廃棄高（原価）が50万円以下の場合
 $180 \text{ 万円} - (\text{月次加盟店総収入} - \text{商品損耗商品廃棄高}) = \text{保証額}$

*廃棄原価上限額

廃棄原価の上限額は、下表のとおりです。

開店月	2ヵ月目	3ヵ月目	4ヵ月目以降
75万円	70万円	60万円	50万円

別紙 1

ミニストップ勘定

ミニストップ勘定とは、本部と加盟店間において発生する取引を決済するためのシステムであり、これにより、加盟店は毎月の資金繰りを心配することなく店舗の経営に専念いただけます。

具体的には、加盟店が本部の推奨する取引先から仕入れ等を行う場合に、この代金を本部が支払い代行するため、加盟店が本部に相当額を送金しないと、支払いに要する資金は本部が自動的に融資することになります。ただし、加盟店は日々の売上金を本部に送金する義務があるため、通常はこの送金によって店舗運営資金が賄われますが、売上高に見合わない多額の従業員給与支払いや店舗備品・消耗品等を大量に調達すると、売上金だけでは賄うことができなくなり、賄えない部分を本部から融資を受けていくこととなるため、銀行の「当座貸越設定のある当座預金口座」の仕組みと類似しています。

ミニストップ勘定決済

ミニストップ勘定には、本部に加盟店勘定、加盟店にミニストップ勘定を設置し、それぞれの債権・債務を決済していきます。事例としてわかりやすいように加盟店側のミニストップ勘定を例に説明します。なお、ミニストップ勘定は貸借対照表の負債勘定になります。

- (1) 加盟店から見て、日々の売上送金は借方に記録されます。
- (2) 本部が支払い代行した各々は貸方に記録されます。
- (3) 月間において借方と貸方のそれぞれの合計を比較し、借方が多い場合、その差額がミニストップ勘定の借方、つまり負債勘定であるためマイナス表示され、その額が加盟店に利益配分として翌15日に戻されます。
- (4) 月間において借方と貸方のそれぞれの合計を比較し、貸方が多い場合、この差額はミニストップ勘定の貸方、つまり負債となり、これは本部から自動融資を受け、この額およびこの額に対する利息（月利）は貸方に記録されます。

本部自動融資が発生しない場合（例：本部に送金した額に対して支払額が少ないとき）

借方		貸方		残高
現金（本部送金）	550,000	ミニストップ勘定（商品仕入代金）	9,500,000	
現金（本部送金）	500,000	ミニストップ勘定（FF原料仕入代金）	150,000	
現金（本部送金）	500,000	ミニストップ勘定（従業員給与）	950,000	
・		ミニストップ勘定（ロイヤルティ）	1,179,000	
・				
（1ヶ月間の本部送金）				
	13,100,000		11,779,000	△1,321,000

この金額が利益配分となります。
(負債勘定のためマイナス表示)

本部自動融資が発生する場合（例：本部に送金した額に対し支払額が過剰になるとき）

借方		貸方		残高
現金（本部送金）	550,000	ミニストップ勘定（商品仕入代金）	11,500,000	
現金（本部送金）	500,000	ミニストップ勘定（FF原料仕入代金）	150,000	
現金（本部送金）	500,000	ミニストップ勘定（従業員給与）	950,000	
・		ミニストップ勘定（ロイヤルティ）	1,179,000	
・				
（1ヶ月間の本部送金）				
	13,100,000		13,779,000	679,000

この金額が自動融資となります。
(負債勘定のためプラス表示)

別紙2

加盟に際し行われる研修の内容

「第1段階：オペレーション研修 稲毛トレーニングセンター」

- ①ミニストップの基本理念とイオン行動規範
- ②基本4原則
- ③接客（レジ・ファストフード）の基本
- ④レジ精算
- ⑤オペレーション（筆記・実技）の試験

*正解率90%以上で合格

「第2段階：オペレーション研修 直営トレーニング店」

店舗の実習（レジ接客、ファストフード加工、会計業務、商品陳列等）

*基本オペレーションが「自分一人のできるレベル」に達していない、あるいは加盟者自ら掲げた経営ビジョンが行動に表れていない場合は、次の店舗責任者訓練実習には進めないものとします。

「第3段階①：訓練実習 直営トレーニング店」

- ①深夜の厨房清掃および業務習得
- ②発注業務の実践訓練
- ③店長代行として店長業務全般の実践訓練
- ④スタッフ育成（イエローテイルプログラム）、スケジュール管理、損益計算書などの会計帳票の見方の説明

*第3段階でのオペレーション習得状況で期間を延長する場合がございます。

「第3段階②：修了認定」

- ①開店にあたっての必要事項
- ②CSR講習（雇用管理、個人情報管理など）
- ③経営ビジョンの設定および表明

*修了後、修了証書の授与を行います。

別紙 3

加盟店向けの教育システムの流れ

実施時期	項目
契約前	体験実習（1日）
契約後 開店前	オペレーショントレーニング（第1・第2段階） 訓練実習（第3段階） 修了認定研修
契約更改	契約更改セミナー

*契約前の体験実習は最寄りの直営店で実施され、簡単なレジ接客、ファストフード加工を通じて、契約後のオーナートレーニングに少しでもスムーズに入っていただけるように体験していただきます。（無償）
実習は、原則訓練実習を担当するトレーナーが務めます。

☆フランチャイズ契約締結するにあたり、契約締結前に体験実習を受けていただくことが必要となります。（インターン独立契約制社員を除く）

第Ⅲ部 法令等

1. 【中小小売商業振興法】 *抜粋

(特定連鎖化事業の運営の適正化)

第十一条 連鎖化事業であって、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名簿及び氏名
- 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 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っ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った者から提起された訴えの件数
- 八 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
- 九 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 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
- 十一 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
- 十二 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
- 十三 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
- 十四 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つては、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
- 十五 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
- 十六 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
- 十七 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、又は販売をあっ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
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った契約に係る加盟者の店舗の数
七 加盟者から定期的に徴収する金銭に関する事項	イ 徴収する金銭の額又は算定に用いる売上、費用等の根拠を明らかにした算定方法 ロ 商号使用料、経営指導料その他の徴収する金銭の性質 ハ 徴収の時期ニ 徴収の方法

2. フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方について

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

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、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、一般指定の第14項（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13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条件を設定し、又は取引の条件若しくは実施について加盟者に不利益を与えていると認められることがあり、そのような場合には、フランチャイズ契約又は本部の行為が一般指定の第14項（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、一般指定の第14項（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、本部の取引方法が一般指定の第14項（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一般指定の第14項(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一般指定の第14項(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13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、原則として一般指定の第12項(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13項(拘束条件付取引)に該当することとなり、これについては、地域市場の状況、本部の販売価格への関与の状況等を総合勘案して判断される。

フランチャイズ契約締結のためのチェックリスト ～説明確認書～ [ご加盟希望者保管用]

項 目	頁数	確認年月日	確認印	
			説明者	ご加盟希望者
フランチャイズ契約のご案内	1			
ミニストップへの加盟を希望される方へ	2			
第Ⅰ部 ミニストップ株式会社とフランチャイズシステムについて	5			
1. 当社の経営理念				
2. 本部概要 (1) 社名 (2) 所在地 (3) 資本金 (4) 設立 (5) 事業内容 (6) 事業の開始 (7) 主要株主 (8) 主要取引銀行 (9) 従業員数 (10) 本部の子会社の名称および事業の種類等 (11) 所属団体 (12) 沿革	6			
3. 会社組織図	8			
4. 役員一覧	9			
5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書	9			
6. 直近5事業年度の売上高推移・店舗数推移	11			
7. 加盟者の店舗の数に関する事項 ・直近3事業年度の各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に契約を途中で終了した加盟者の店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に更新された契約に係る加盟者の店舗数および更新されなかった契約に係る加盟者の店舗数	12			
8. 訴訟件数	12			
第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点	13			
1. 契約の名称等				
2. 売上・収益予想についての説明	14			
3. 加盟に際して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 および (2) その性質 (3) お支払いの時期 (4) お支払方法 (5) 当該金銭の返還の有無とその条件	14			
4. ミニストップ勘定と自動融資制度、売上金等の送金	16 別紙1			
5. 自動融資制度の利率、提携ローンのご紹介と利率	16			
6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項 (1) 加盟者に販売または推薦する商品の種類 (2) 仕入先の推薦制度(発注と販売価格) (3) ファストフードの販売方法 (4) 在庫管理 (5) 衛生の維持 (6) 仕入れによる支払代金について	17			
7. 経営の指導に関する事項 加盟に際し行われる研修の内容 加盟店向けの教育システムの流れ	18 別紙2 別紙3			
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の解除に関する事項 (1) 契約期間 (2) 契約更新の要件および手続き (3) 契約の自動終了 (4) 開店前解約および手続き (5) 中途解約の要件(主な項目)および手続き (6) 加盟者側からの解除の要件(主な項目)および手続き (7) 本部側からの解除の要件(主な項目)および手続き (8) 加盟店側からの即時解除の要件(主な項目)および手続き (9) 本部側からの即時解除の要件(主な項目)および手続き (10) 契約の解約、解除によって生じる解約金、損害賠償の額または算定方法 (11) 契約の満了、解約、解除等、契約終了後の義務と義務を履行しない場合の違約金	20			
10. 契約違反をされた場合の違約金、その他の義務に関する事項など	25			
11. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項 お支払いいただく金銭の額または算定方法	26			
12. 本部が定期的に支払う金額に関する事項 お支払いする金銭の額または支払い方法	31			
13. 店舗の営業時間・営業日・休業日	32			
14. テリトリー制に関する事項	32			
15. 競業禁止義務の有無	32			
16. 秘密保持義務に関する事項	32			
17. 店舗の構造または内外装についての特別の義務	33			
18. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容など	33			
第Ⅲ部 法令等				
1. 中小小売商業振興法、中小小売商業振興法施行規則	39			
2. フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方について	41			
添付「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、「フランチャイズ事業を始めるにあたって」中小企業庁				

年 月 日

ご加盟希望者

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。

ご加盟希望者氏名_____印

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、

ご加盟希望者_____のご理解をいただきました。

説明者_____印

項 目	頁数	確認年月日	確認印	
			説明者	ご加盟希望者
フランチャイズ契約のご案内	1			
ミニストップへの加盟を希望される方へ	2			
第Ⅰ部 ミニストップ株式会社とフランチャイズシステムについて				
1. 当社の経営理念	5			
2. 本部概要 (1) 社名 (2) 所在地 (3) 資本金 (4) 設立 (5) 事業内容 (6) 事業の開始 (7) 主要株主 (8) 主要取引銀行 (9) 従業員数 (10) 本部の子会社の名称および事業の種類等 (11) 所属団体 (12) 沿革	6			
3. 会社組織図	8			
4. 役員一覧	9			
5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書	9			
6. 直近5事業年度の売上高推移・店舗数推移	11			
7. 加盟者の店舗の数に関する事項 ・直近3事業年度の各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に契約を途中で終了した加盟者の店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に更新された契約に係る加盟者の店舗数および更新されなかった契約に係る加盟者の店舗数	12			
8. 訴訟件数	12			
第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点				
1. 契約の名称等	13			
2. 売上・収益予想についての説明	14			
3. 加盟に際して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 および (2) その性質 (3) お支払いの時期 (4) お支払方法 (5) 当該金銭の返還の有無とその条件	14			
4. ミニストップ勘定と自動融資制度、売上金等の送金	16 別紙1			
5. 自動融資制度の利率、提携ローンのご紹介と利率	16			
6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項 (1) 加盟者に販売または推薦する商品の種類 (2) 仕入先の推薦制度（発注と販売価格） (3) ファストフードの販売方法 (4) 在庫管理 (5) 衛生の維持 (6) 仕入れによる支払代金について	17			
7. 経営の指導に関する事項	18 別紙2 別紙3			
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の解除に関する事項 (1) 契約期間 (2) 契約更新の要件および手続き (3) 契約の自動終了 (4) 開店前解約および手続き (5) 中途解約の要件(主な項目)および手続き (6) 加盟者側からの解除の要件(主な項目)および手続き (7) 本部側からの解除の要件(主な項目)および手続き (8) 加盟店側からの即時解除の要件(主な項目)および手続き (9) 本部側からの即時解除の要件(主な項目)および手続き (10) 契約の解約、解除によって生じる解約金、損害賠償の額または算定方法 (11) 契約の満了、解約、解除等、契約終了後の義務と義務を履行しない場合の違約金	20			
10. 契約違反をされた場合の違約金、その他の義務に関する事項など	25			
11. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項 お支払いいただく金銭の額または算定方法	26			
12. 本部が定期的に支払う金額に関する事項 お支払いする金銭の額または支払い方法	31			
13. 店舗の営業時間・営業日・休業日	32			
14. テリトリー制に関する事項	32			
15. 競業禁止義務の有無	32			
16. 秘密保持義務に関する事項	32			
17. 店舗の構造または内外装についての特別の義務	33			
18. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容など	33			
第Ⅲ部 法令等				
1. 中小小売商業振興法、中小小売商業振興法施行規則	39			
2. フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方について	41			
添付「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、「フランチャイズ事業を始めるにあたって」中小企業庁				

年 月 日

ご加盟希望者

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。

ご加盟希望者氏名_____印

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、

ご加盟希望者_____のご理解をいただきました。

説明者_____印

