

## 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

平成29（2017）年7月1日

一般社団法人 日本フランチャイズチェーン協会 正会員

株式会社アレフ

## フランチャイズ契約のご案内

### 株式会社 アレフ

〒 003-8515

住所 札幌市白石区菊水6条3丁目1番26号

所属部門 開発部 開発チーム

長谷川雅一（統括）

菅原 朗（北海道エリア）

生部敏彦（関東エリア）

落合尚史（関東エリア）

赤坂慶輔（東北、関東エリア）

植松一明（関西、中国、四国、沖縄エリア）

前田尚彦（関西エリア）

佐藤貴介（中部、東海、九州エリア）

TEL（011）824-9247

FAX（011）824-5312

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（以下小売法という）及び中小小売商業振興法施行規則（以下施行規則という）並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、フランチャイズチェーン一般のことや、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

この案内は平成29（2017）年7月1日に作成され、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ことが必要です。

## 「びっくりドンキー」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。

当社は「びっくりドンキー」の名のもとに飲食の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、飲食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、「びっくりドンキー」イメージなどで統一され、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、「びっくりドンキーチェーン」の経営に参加する方々には、フランチャイズ契約等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「びっくりドンキー」とは異なる独自の経営手法を重視され、「びっくりドンキー」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、「びっくりドンキー」への加盟をお勧めできません。

当社の「びっくりドンキーチェーン」は、当社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、商品開発等のシステムの整備に多額の投資を行い、物流、データ管理、店舗指導など、ご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、夫々の役割を忠実、且つ積極的に果たすことが「びっくりドンキー店舗」の経営成功の鍵なのです。

「びっくりドンキー店舗」の経営をされるご加盟店の成功が当社の成長の源でありますので、当社の経営努力はご加盟店の経営支援が中心となります。この意味で、ご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)及び規則 (中小小売商業振興法施行規則)	公正取引委員会 ガイドライン
フランチャイズ契約のご案内	2		
「びっくりドンキー」への加盟を希望される方へ	3		
第Ⅰ部 (株)アレフとびっくりドンキーシステムについて	6		
1. わが社の経営理念			
2. 本部の概要 社名・所在地・資本金・設立・事業内容・他に行っている 事業の種類・事業の開始・主要株主・主要取引銀行・従業員数・本部の子会社の名称及び事業の種類・所属団体・沿革等	7	規則第10条第2号 " 第10条第5号 " 第10条第1号 " 第10条第3号	
3. 会社組織図	9		
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	10	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)	11	規則第10条6号, 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者の店舗数 ・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	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	12	" 第10条第7号	
第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点	13		
1. 契約の名称等	13		
2. 売上・収益予測についての説明	13		2-(2)- 1, 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及びお支払いの方法、 ④ 当該金銭の返還の有無及び条件	13	法11条1号, 規則11条1号イ～ホ	2-(2)-7③
4. オープンアカウント等の送金	14	規則第10条13号	3-(1)-1-②
5. オープンアカウント等の与信利率	14	規則第10条14号・15号	2-(2)-7⑤
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わせる商品の種類、 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	14	法11条2号, 規則11条2号イ、ロ	2-(2)-7① 3-(1)-7 3-(3)
7. 経営の指導に関する事項	16	法11条3号、規則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	17	法11条4号、規則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 契約解除の要件および手続き ④ 契約解除によって生じる損害賠償の額又は算定方法等	17	法11条5号, 規則11条5号イ～ニ	2-(2)7⑦イ 2-(3)-④ 3-(1)-1-④
10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項 ① 金銭の額又は算定方法、② 金銭の性質 ② 支払時期及び支払方法	19	規則10条12号, 11条7号イ～ニ	2-(2)-7④
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日	20	" 第10条第8号	
12. テリトリー権の有無	20	" 第10条第9号	2-(2)-7⑧
13. 競業禁止義務の有無	20	" 第10条第10号	3-(1)-7

項目	頁数	法(中小小売商業振興法)及び規則 (中小小売商業振興法施行規則)	公正取引委員会 ガイドライン
14. 守秘義務の有無	20	" 第10条第11号	
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務	20	" 第10条第16号	
16. 契約違反をした場合の違約金、その他の義務に関する事項など	20	" 第10条第17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)-7⑥
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	22		
後記2. 中小小売商業振興法、中小小売商業振興法施行規則	24		
後記3. 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	26		
後記4. 会社組織図	33		
後記5. 中小企業庁パンフレット	別紙		

## 第 I 部 株式会社アレフとびっくりドンキーシステムについて

### 1. わが社の経営理念

#### 経 営 理 念

1. 人間の尊重を原点に置き、活力ある経営をする。  
そして偏りや歪みの無い調和を保つ。
2. よりよい品をより安く大衆の側に立つ。
3. 損得よりも善悪が先。
4. お客様、我々、全ての幸福を目的とするが、  
お客様あっての我々という姿勢を守る。

『食』と書いて『人を良くする』とよみます。

「食産業」は「良い人を産み出す業」です。

健康に害を与える食品、生産者の顔が見えない食材、生産方法を理解していない商品を扱うことは、あってはならないことです。

そのため、広く「食」や「人」を取り巻く環境全体を見つめることが必要と、私たちは考えます。

『びっくりドンキー』は、おなじみのハンバーグの品質に徹底してこだわり続けています。

実験農場・牧場で農薬や化学肥料に頼らない土づくりから始まる安全な食材生産の研究・開発などを通し、

「食べる人」の立場に立ったよりよいメニューづくり、よりよいお店づくりを追求しています。

**自信をもてる食材に、とことんこだわりたい。**

例えば放牧中心に牧草で育てられたニュージーランド、オーストラリアのビーフ。

一方、自社実験農場の研究・開発の成果は農産物に反映。

農薬・化学肥料を減らした農産物の導入取り組みを進めています。

除草剤の散布を1回のみ抑えた安全性の高い「アレフ省農薬米」など食材の生産方法指定に生かされています。

**よりおいしく、もっと楽しく、どこより安心。**

『びっくりドンキー』はこれからも、変わらぬ姿勢をひとつずつかたちにして、お客様に伝えていきます。

## 2. 本部の概要

平成29年7月1日現在

- (1) 社 名 株式会社 アレフ
- (2) 所 在 地 〒 003-8515  
住 所 札幌市白石区菊水6条3丁目1番26号  
TEL (011) 824-9247  
FAX (011) 824-5312  
URL <http://www.aleph-inc.co.jp>
- (3) 資 本 金 442,615,500円
- (4) 設 立 昭和51(1976)年 7月 5日
- (5) 事 業 内 容 ハンバーグレストラン「びっくりドンキー」
- (6) 他に行っている ① イタリアンレストラン「ペペサーレ」  
事業の種類 ② 生パスタと釜焼ピザレストラン「らくだ軒」  
③ ビアパブ「小樽倉庫 No.1」「ライブシュパイゼ」  
④ イングリッシュテーマガーデン「銀河庭園」  
⑤ ガーデンセンター「花の牧場」  
⑥ サラダビュッフェレストラン「森のレストラン Ten-Man」  
⑦ ドライエイジングビーフステーキ専門店「43° STEAKHOUSE」
- (7) 事業の開始 昭和43(1968)年12月
- (8) 主要株主 庄司 大、株式会社サイプレス
- (9) 主要取引銀行 みずほ銀行、北洋銀行、北海道銀行、三井住友銀行、  
三菱東京UFJ銀行
- (10) 従 業 員 数 (平成29年3月31日現在)  
685名(正社員)  
2,824名(パート)(1日8時間換算平均人員数)
- (11) 本部の子会社の名称及び事業の種類等  
・ 有限会社みつる 事業内容：飲食店の経営
- (12) 所属団体名 一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会 正会員

## 【 沿 革 】

当社の創業は、昭和43年12月、前代表取締役庄司昭夫が岩手県盛岡市に開店した「ハンバーグとサラダの店・ベル」です。その後、主力メニューをハンバーグに変更し、盛岡市内で3店舗出店しました。

年 月	事 業 内 容
昭和51年 7月	岩手県盛岡市中央通3丁目1番8号において 「カウベルカンパニー株式会社」を設立（資本金2,000万円）
昭和56年 6月	本社を札幌市中央区南2条西10丁目5番地に移転 札幌工場（札幌市東区）新設
	ハンバーグ限定ファミリーレストラン「びっくりドンキー」1号店 （札幌市東区）オープン
昭和58年 4月	関西地区営業開始、「びっくりドンキー」フランチャイズ展開へ フランチャイズ1号店が大阪にオープン
昭和60年 4月	本社を札幌市白石区菊水6条3丁目1番26号に移転
10月	新業態スペシャルティディナーレストラン「ハーフタイム」1号店（札幌市東区）オープン
昭和62年 5月	「株式会社アレフ」に商号変更
平成 2年12月	食材の研究を目的として、農業生産法人「有限会社アレフ牧場」 （現・株式会社牧家 北海道伊達市）設立支援
平成 7年 7月	「小樽ビール」醸造スタート 新業態ブルワリーパブ「小樽倉庫NO. 1」（北海道小樽市）オープン 新業態イタリアンレストラン「ペペサーレ」1号店（札幌市東区）オープン
平成10年 7月	日本初「アングラー牛乳」発売
平成11年 4月	「びっくりドンキー」200店舗達成
6月	ビール醸造所開業（北海道小樽市）
平成12年10月	チェーンレストラン初の沖縄出店
平成13年 7月	恵庭ガーデンショップ「花の牧場」（現恵庭ガーデンセンター）開業
平成15年 9月	「北海道・ニュージーランド 生物多様性シンポジウム」開催
平成17年 8月	持続可能な地球環境をめざす「環境未来地図フォーラム」開催
12月	北海道地域文化選奨特別賞（企業市民文化賞）受賞
平成18年 2月	北海道省エネ・新エネ大賞（省エネ部門）奨励賞受賞
6月	えこりん村グランドオープン（恵庭市）
平成19年 2月	農林水産省 バイオマス利活用優良表彰（農林振興局長賞）受賞 北海道工場（恵庭市）移転・開業
平成20年 6月	北海道省エネ・新エネ大賞（省エネ部門）大賞受賞
平成21年 3月	食品産業CO2削減大賞・農林水産省総合食料局長賞受賞
4月	店舗で一般家庭の廃食用油回収を拡大・東京都（4月）、埼玉県（9月）
10月	サービス産業生産性協議会「ハイ・サービス日本300選」受賞
平成22年 1月	北海道工場 第14回新エネ大賞「資源エネルギー庁長官賞」受賞
3月	環境省「平成21年度食品リサイクル推進環境大臣賞」最優秀賞受賞
5月	「びっくりドンキー」300店舗達成
6月	第1回いきものにぎわい企業コンテスト「農林水産大臣賞」受賞
10月	第1回 エコアクション大賞「普及貢献部門大賞」受賞



平成23年 1月	サービス産業生産性協議会「顧客満足度調査」レストランチェーン部門3位受賞
7月	第3回さっぽろ環境賞「札幌市長賞(循環型社会形成部門)」を受賞
9月	障害者雇用優良事業所「理事長努力賞」受賞
11月	平成23年度 北海道ゼロ・エミ大賞「大賞」を細澤牧場と共に受賞
平成24年10月	「循環型社会形成推進功労者等環境大臣表彰」受賞
平成25年 6月	沖縄地区にハンバーグ製造施設 沖縄ミートラインプロダクツを設立
平成27年 2月	第12回 企業フィランソロピー大賞「びっくりサイクル賞」を受賞
平成27年 9月	アレフ埼玉工場を岩槻市から久喜市へ新設移転
	公益財団法人北海道盲導犬協会より「感謝状」受領
平成28年 2月	「2014年度環境報告書(2015年9月発行)」が第19回環境コミュニケーション大賞において優良賞を受賞
9月	「平成28年度 障害者雇用優良事業所 理事長表彰」を受賞
11月	「国際規格『ISO50001』認証」を外食産業で初めて取得
平成29年 2月	「第20回 環境コミュニケーション大賞 環境報告書部門優良賞受賞

### 3. 会社組織図

後記4に記載

### 4. 役員一覧

平成29年7月1日現在

代表取締役社長	庄 司 大
専務取締役	上 森 典 夫
常務取締役	庄 司 開 作
取 締 役	中 村 勝 廣
取 締 役	新 道 弘 次
監 査 役	今 野 幸 一

## 5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書

### ① 貸借対照表

単位:百万円

	平成27年3月31日	平成28年3月31日	平成29年3月31日
<b>【資産の部】</b>			
流動資産	6,874	6,912	8,034
固定資産	16,621	16,692	16,036
有形固定資産	10,568	10,906	10,498
無形固定資産	151	119	80
投資・その他資産	5,902	5,666	5,457
資産合計	23,496	23,605	24,071
<b>【負債及び資本の部】</b>			
流動負債	7,428	6,922	7,474
固定負債	9,702	10,231	9,674
資本金	442	442	442
資本剰余金	383	383	383
利益剰余金	5,531	5,618	6,086
負債及び資本合計	23,496	23,605	24,071

1. 有形固定資産の減価償却累計額	15,011	15,534	16,335
2. 1株当たりの当期純利益	51.45 円	40.08 円	171.12 円

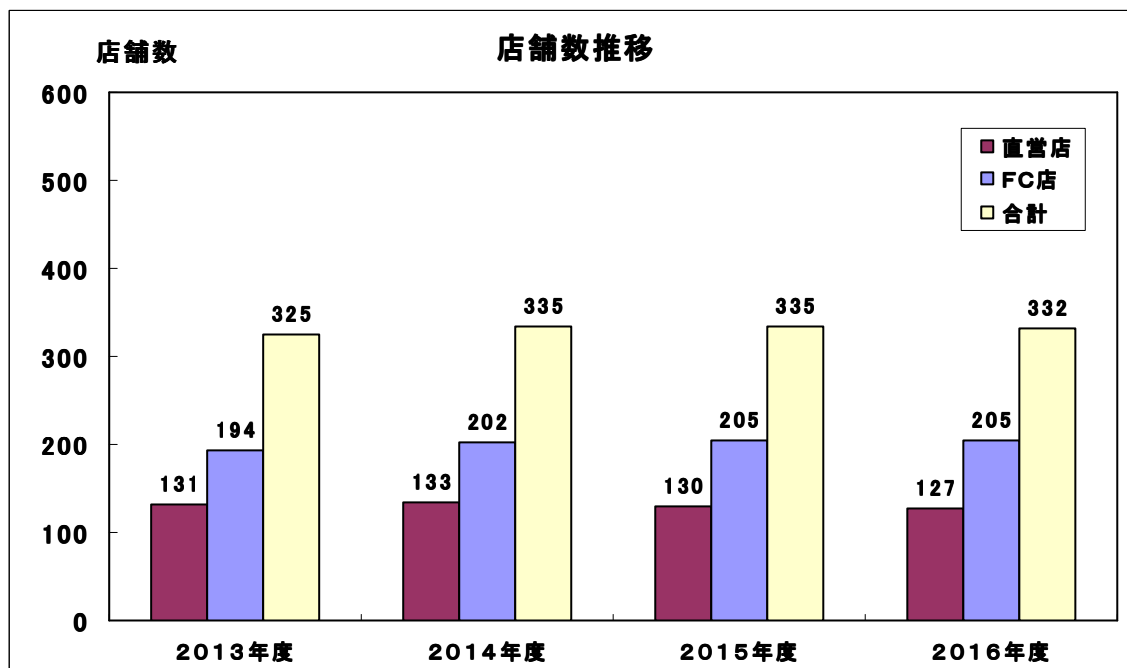
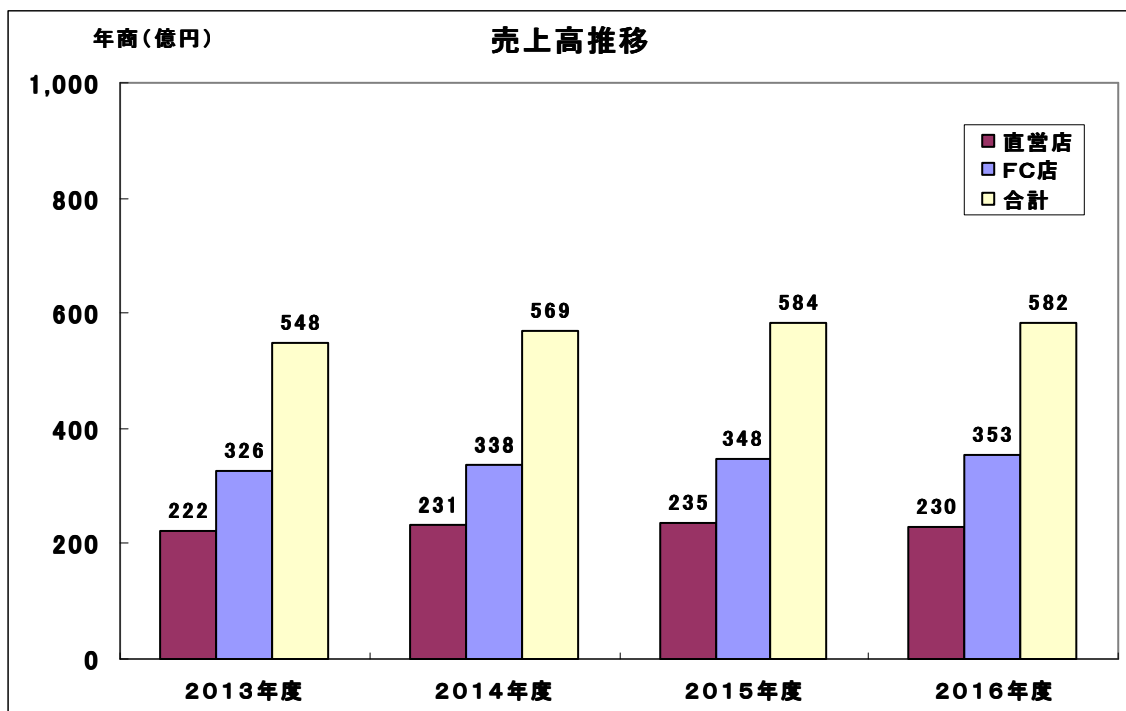
### ② 損益計算書

単位:百万円

	自平成26年4月1日 至平成27年3月31日	自平成27年4月1日 至平成28年3月31日	自平成28年4月1日 至平成29年3月31日
営業収益	37,718	38,493	38,071
営業費用	37,227	37,823	36,974
営業利益	491	670	1,096
営業外収益	180	207	168
営業外費用	228	271	223
経常利益	443	607	1,041
特別利益	6	38	—
特別損失	132	443	230
税引前当期純利益	317	201	810
法人税、住民税 及び事業税	166	85	347
当期純利益	149	116	496

## 6. 売上高・出店状況：加盟店・直営店別

びっくりドンキーの全店売上高(ファンシー売上高は除く)、及び店舗数の推移は、以下の通りです。グラフ表示は、加盟店と直営店の合計、加盟店及び直営店別です。



## 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者の店舗数

年 度	新規に営業を開始した加盟者の店舗数
2014年度	8店（0店）
2015年度	2店（1店）
2016年度	0店（0店）

注）新規に営業を開始した加盟者の店舗数には、直営店からフランチャイズ店への転換などの店舗数が含まれており、（ ）で表示しております。

### ・直近3事業年度の各事業年度内に契約解除された契約に係る加盟者の店舗数

年 度	契約を途中で終了した加盟者の店舗数
2014年度	0店（0店）
2015年度	0店（0店）
2016年度	0店（0店）

注）契約を途中で終了した加盟者の店舗数には、フランチャイズ店から直営店への転換などの店舗数が含まれており、（ ）で表示しております。

### ・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

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
2014年度	52店（11店）	0店
2015年度	43店（15店）	0店
2016年度	59店（14店）	0店

注）更新された加盟者の店舗数には、11年間満了（契約期間5年・3年更新2回）による新規契約も含まれており、（ ）で表示しております。

## 8. 訴訟件数

直近5事業年度の各事業年度内に加盟者又は加盟者であった者から提起された訴えの件数及び当社より提起した訴えの件数

年 度	加盟者または加盟者であった者から提起された訴えの件数	当社より提起した訴えの件数
2012年度	なし	なし
2013年度	〃	〃
2014年度	〃	〃
2015年度	〃	〃
2016年度	〃	〃

## 第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点

### 1. 契約の名称等 「びっくりドンキーポイントフランチャイズ契約」

フランチャイズ契約を締結することにより、加盟者は本部の有するノウハウを使用して、ハンバーグ限定のファミリーレストラン「びっくりドンキー」の店舗を運営することができます。注) 契約は「法人」を対象としております。

### 2. 売上・収益予測についての説明

売上予測はいたしません。

各担当者へのご相談は、参考までとお考え下さい。

参考といたしましてはロードサイド店の物件の目安として、都市、地方などにより異なりますが、商圈人口約15万人に1店舗、店舗の大きさは約100坪100席、駐車台数40台以上、敷地面積は約500坪が標準とお考え下さい。

目安となる客単価は、都市、地方などにより異なりますが、900円台です。客数は、店舗物件の0.7km～5kmの商圈人口、交通量、その地域のびっくりドンキーの認知度、商業施設の有無、競合他社の出店状況など経験に基づくお話は致します。それは統計的手法等に基づく、いわゆる売上予測ではありません。

フランチャイズによる事業は、加盟者自らの調査により判断頂くことが、大切なことと考えておりますので、売上・収益を保証することは一切しておりません。

### 3. 加盟に際しお支払いいただく金銭に関する事項

#### (1) 金銭の額または算定方法

フランチャイズ契約締結時に、「契約加盟金として金350万円(消費別)」と「保証金として金400万円」を徴収します。

#### (2) 性質

「契約加盟金」及び「保証金」。保証金につきましては、本部が預かるものであり預かり利息は付さないものとします。

#### (3) お支払いの時期及びお支払いの方法

「契約加盟金」及び「保証金」につきましては、契約締結時に現金又は小切手にてお支払い頂きます。

#### (4) 当該金銭の返還の有無及び条件

「契約加盟金」につきましては、如何なる事由によっても返還いたしません。また、「保証金」につきましては、契約解消の際に債務を相殺清算の上返済致します。

#### 4. オープンアカウント、売上金等の送金

該当ありません。

オープンアカウント：加盟店が売上をすべて本部に送金し、そこから本部が徴収すべきロイヤリティーや仕入代金を差し引き、残金を加盟店に返金する仕組み

#### 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

該当ありません。

#### 6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項

##### ① 加盟者に販売又はあっせんする商品の種類

販売致します商品の種類は、お客様に提供する「食材」、その料理を飾る「食器」、商標等名入品・他びっくりドンキーオリジナル品の「資材・備品」、「ユニフォーム」となります。

これら商品には、別途運営マニュアルに定めました本部が独自に開発致しました製品・商品（以下独自製品という）及び「本部が指定した品目」、その他商品がございます。また、「本部が指定した品目」の販売につきましては、本部及び指定業者からの販売となります。

詳細につきましては、各エリア担当者にご確認下さい。

主な販売商品は、次の通りです。

種 類	商 品	販売先	
食材	・肉	主力商品でありますハンバーグパティ(各サイズに成型してチルドで配送)など	本部
	・ソース	ハンバーグソースなど各種ソース	本部
	・野菜	ディッシュ用カット野菜など	本部
	・米	アレフ省農薬米(減農薬米)	本部、本部承認業者
	・その他	日替りメニュー食材他、副食材	本部
食器		ハンバーグをのせるディッシュ皿(木製)、ステーキ鉄板、BDビールジョッキなど	指定業者
資材備品・備品		懸垂幕、メニュー関連、POPスタンド、パートアルバイト募集ポスターなど	本部
	・その他	調度品、調理器具	指定業者
制服		店長用、コック用、パート社員用など各種制服一式	本部

##### ② 商品等の供給条件

本部からの供給は「独自製品」、「本部が指定した品目」「その他」となりますが、「本部が指定した品目」のうち食器など一部の商品につきましては本部指定業者からの販売となります。また、本部及び本部指定業者以外の物の購入につきましては、本部が品質及び安定供給などを確認し、事前に本部の承認を受けることが必要です。

その他本部からの供給に伴う配送に要する費用は原則実費負担となります。

### ③ 配送日・時間・回数に関する事項

本部からの独自製品等の食材につきましては、全国7箇所にあるコミッサリー（本部指定の食材加工場）から配送致します。配送日は毎日配送、配送回数は1日1回以上、配送時間は地域により異なりますが現状では夕方5時ごろまでには配送を致しております。（沖縄など一部地域は除く。）

その他の商品につきましては、発注の締日にあわせた配送となります。

### ④ 仕入先の推奨制度

本部及び本部の指定業者以外の商品につきましては、加盟者にて仕入先を決定頂けますが、本部が仕入先を推奨する事も可能です。

### ⑤ 発注方法

本部から供給致します独自製品等の食材の発注は、店舗の日々の売上予測に基づき、発注先であるコミッサリー（本部指定の食材加工場）に、その他本部指定業者の発注は各発注先に、別途定める方法により発注して頂きます。また、発注は品目により毎日の定時・定期日・不定期に分けての発注があります。本部及び本部指定業者以外の仕入先につきましては、加盟者にて協議願います。

### ⑥ 売買代金の決済方法

本部から供給致します「独自製品」等の食材、「本部の指定した品目」代金につきましては、毎月末に締め、翌25日迄に本部が指定する銀行口座に振込んで頂きます。その他本部指定業者から納入された「本部の指定した品目」代金につきましては、毎月末に締め、翌月末に各本部指定業者が指定する銀行口座に振込んで頂きます。本部及び本部指定業者以外の仕入先につきましては、加盟者にて協議願います。

### ⑦ 返品

本部から調達した原材料、製品、商品、その他の資材等について、引き渡しの際、瑕疵がある物等、正当な理由があると本部が認める場合を除き、返品はできません。

### ⑧ 在庫管理等

「独自製品」及び「本部が指定した品目」について、お客様の要請にいつでも応えられる量の在庫を確保しなければなりません。

また、特に食材につきましては、品質保持のため品目ごとに食材の保存時間、保存温度、品質許容限界を定めておりますので、この基準を守って頂きます。

## ⑨ 販売方法

本部より販売致します「独自製品」等の食材、「本部の指定した品目」及び本部指定業者が販売致します「本部の指定した品目」は6. ⑤の発注方法に基づき販売を致します。

## ⑩ 商品の販売価格について

本部より販売致します「独自製品」等の食材、「本部の指定した品目」及び本部指定業者が販売致します「本部の指定した品目」の販売価格につきましては、各エリア担当者にご確認下さい。

## ⑪ 許認可を要する商品の販売について

飲食業のため店舗を開業するにあたり保健所の許可が必要となります。また、店舗内のたばこ等については免許・許可なく販売できません。

例) たばこについては、業者に委託して自動販売機を設置して販売するなど

## 7. 経営の指導に関する事項

### ① 加盟に際しての研修等実施の有無

開業に当たり本件フランチャイズ・ビジネスの責任者及び本件店舗の店長となる者1名、その他本件店舗の従業員1名以上、ならびに本部が指定するその他の者につき、初期研修を受講して頂きます。

### ② 加盟に際し行われる研修の内容

(イ) 本部が指定する期間、本部所有又は本部の指定する「びっくりドンキー」レストランで行われる相当の研修

※ (イ) の研修における交通費、滞在費は加盟店の負担となります。

(ロ) 開店前 加盟者の店舗で行われる1週間の研修

(ハ) 開店後 加盟者の店舗で行われる1週間の研修

※ (ロ)、(ハ) の研修については、本部より指導員を派遣致します。

(ニ) 補修研修 前項所定の期間内に本人の責めにより、研修を終了できない場合、加盟店の実費負担(滞在費、人件費等)にて補修研修を終了しなければなりません。

### 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

(イ) 適宜、本部担当者が加盟者の店舗を訪問し、店舗の運営成績、運営マニュアルの遵守等に関して点検し、質問し、助言を与え、指導を行います。

(ロ) 個人指導 加盟店は本部に対して本部担当者の派遣を求めることができます。尚、これに要する費用については加盟店の負担となります。



## 8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項

### ① 当該使用させる商標、商号その他の表示

・商標「びっくりドンキー」

(登録NO. 5695988、5716753)

### ② 当該表示の使用についての条件

標章は本件フランチャイズ・ビジネス以外では使用できません。

標章を使用するには、全て本部の指示及び運営マニュアルにおいて定めるところに従わなければなりません。

また契約の終了又は解除後は直ちにこれらの使用を中止し、造作物等に表示された標章を撤去して頂きます。

## 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 開業日から5年間です。

### ② 契約の更新の要件および手続き

条 件 (イ) 合意のもとに規定される事項の全てが履行されている事。

(ロ) 本契約期間中の任意の24ヶ月間に不履行の催告通知を2度以上受けていない事。

(ハ) 本件店舗を使用し続ける権限を有している事。

手続き 契約満了の12ヶ月前から3ヶ月以内に書面による更新の申し出を頂きます。以後3年毎に2度迄更新できます。

更新料 その都度150万円(消費税別)申し受けます。

### ③ 契約解除の条件および手続き

1) 「加盟者」による解除条件および手続きは、次のとおりです。

加盟者による解除権は、以下の条件を満たす場合、6ヶ月以前に書面により本部に通知することにより、いつでも契約を解除することができます。

a) 解除料を解除通知と同時に本部に支払うこと

b) 加盟者が本部及び本部の子会社、関連会社に対し、本契約書ないしはそれに関連する合意等により契約終了までに支払うべき金銭の全額を支払うこと。

2) 「本部」による解除条件および手続きは、次のとおりです。

本部は、加盟者による本契約違反があると認めた場合には、催告の上、本契約を解除することができます。

本部は下記の事態が生じた場合、以下の方法により加盟者に通告して、本契約を解除することができます。

- a) 加盟者が契約に関する支払いを遅滞した場合、催告書送達後15日の経過により解除できます。但し、加盟者が期限までに履行した場合、当該契約解除権は消滅するものとします。
  - b) 前文の場合及び特段の定めがある場合を除き、本部は、加盟者による契約違反があると認めるときは、加盟者に対し、違反を完全に是正すべき旨の催告書を送付し、送達後30日間経過後に本契約は解除されます。但し、加盟者が30日以内に是正改善する事が客観的に不可能であると認められる場合、本部は、加盟者に対し、当該違反の是正改善を適切に履行する為、合理的に必要な追加期間を与えるものとします。
- 3) 本部及び加盟者間で行う本契約以外の関連契約上の義務不履行は、本契約の違反とみなします。
- 4) 本部は、以下の事実が生じた場合、本契約における是正改善不可能な違反とみなし、加盟者に対する催告なく、本契約を解除することができます。
- a) 加盟者が、本件フランチャイズ・ビジネスを放棄した場合。本契約期間中、不可抗力によることなく加盟者が7日間連続してレストランを閉店し、営業しない場合放棄したものとみなします。
  - b) 加盟者が解散の決議をし、又は加盟者について、破産、会社更生、民事再生、特別清算の各手続きの申し立てがあり、又は加盟者が振り出し又は引き受けた手形、小切手を不渡りにした場合。
  - c) 加盟者に対し、強制執行、競売、滞納処分がなされた場合。
  - d) 加盟者及び法人組織である加盟者の場合は、取締役または営業責任者が、本件フランチャイズ・ビジネス運営に関連した犯罪行為により起訴された場合または本件フランチャイズ・ビジネス運営に関連のないものであっても、刑事事件に関連し、その事実が、本部または他の加盟者の名誉を著しく傷つけたり、イメージ・ダウンがなされたりした場合。
  - e) 加盟者が、本部の事前の書面による同意なしに、本件フランチャイズ・ビジネスの一部または全部を売却、譲渡、移転または担保権を設定した場合。
  - f) 加盟者による売上高の故意による過少報告の事実が判明したり、加盟者が契約書に定める営業報告をしなかったりした場合。
  - g) 加盟者が、本件フランチャイズ・ビジネスの権利取得に際し、重大な点で誤った説明をした場合。
  - h) 加盟者が、本部から購入した独自製品、原材料等を、本件店舗以外に流用した場合等、本部のフォーミュラー等が外部に漏れる危険を招いた場合。
  - i) 加盟者が、本件フランチャイズ・ビジネスまたはそのシステムの運営や信用について、重大且つ不利な行為を行う場合。
- 5) 本契約は、加盟者の経営者の資質・経営哲学・経営理念・技能適性ならびにマネジメントや財務能力を前提として締結されているものであるから、加盟者は本部の書面による事前の承諾なくして加盟者の地位譲渡はできないものであ

り、法人である加盟者において、代表取締役の変更、第三者の資本参加、株主構成の大幅な変更あるいは役員構成の大幅な変更等が行なわれ法人の経営の実態が著しく変化し本契約を忠実に実行する経営体制ではなくなったと判断される場合、本部は本契約を解除することができるものとします。

④ 契約解除によって生じる損害賠償の額又は算定方法等

加盟者による解除権行使による解除料は、経過年数により次の2通りです。

a) 契約締結日から2年未満の日に解除通知書が本部に送達された場合。

金1,500,000円

b) 契約締結日から2年以降の日に解除通知書が本部に送達された場合。

金1,000,000円

また、解除通知から6ヶ月を経過せずに店舗を閉鎖いたしますと、本部に損害が生じることになる為、本部に対し、前年度月次平均額相当分のフランチャイズフィー並びに本部商品販売収益分など合計額の未達分を賠償しなければなりません。

契約解除、終了後は以下の措置を取らねばなりません。

a) 加盟者は本件標章を表示した看板、構築物、広告物の全部を撤去又は本部へ返還しそれ以後は使用できません。

b) 加盟者及び関係者は加盟する事によって知り得た知識、情報、技術を契約解除後自ら使用したり、他人に教えたりしてはなりません。

c) 店舗に「びっくりドンキー」ではなくなった旨を向こう2ヶ月間表示すると共に「びっくりドンキー」の外観、内装を明らかに異なる様に、変更しなければなりません。

10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項

① お支払いいただく金銭の額又は算定方法

月間総売上高に「2.2%」を乗じた額をロイヤリティーとして毎月徴収します。

注) 総売上高とは、現金販売、掛売、商品券による販売、クレジット販売等の区別なく、食品、酒類、その他の商品及び各種サービスの、本件フランチャイズ・ビジネスにかかわる一切の売上高を含むものとします。ただし、「総売上高」には顧客から徴収した消費税は含まれません。

② 金銭の性質 「ロイヤリティー」

③ 支払い時期及び支払い方法

当月の店舗総売上高の「2.2%」を、翌月25日までに、本部の指定する銀行口座にお振込み頂きます。

### 1 1. 店舗の営業時間・営業日・休業日

営業時間や営業日数は、本部と加盟者との協議するものとするが、出店する店舗が近隣の他レストランよりも、通常の営業時間や営業日数が短くてはならないことを原則としております。

参考) 年中無休 営業時間 午前11:00 ~ 午前2:00 15時間

### 1 2. テリトリー権の有無

なし

### 1 3. 競業禁止義務の有無

① 加盟者は、本部の書面による同意がない限り、契約期間中、直接、間接を問わず、如何なる場合においても、ハンバーグの販売や、「びっくりドンキー」レストランの特色である食品及び他の料理製品と類似ないし競合する飲食店等ならびに営業形態を真似た他の如何なる事業もできません。又、所有者、経営者、助言者及びノウハウの移転を目的とした会社の従業員になつてはなりません。又、法人組織である加盟者の代表取締役その他担当役員も同様に競業禁止義務を遵守させなければなりません。

② 契約終了あるいは解除後1年間は同様の効力を有します。

### 1 4. 守秘義務の有無

加盟者は、本部が提供するノウハウ等及びレストラン運営上について知りえた特色ある本部の知識、技術、その他の情報等を、契約期間中及び終了後を問わず秘匿の義務を負うものとし、如何なる理由があつても、一部たりとも他の者に漏洩してはなりません。また、加盟者の従業員にも同様に守秘義務を遵守させなければなりません。

### 1 5. 店舗の構造と内外装についての特別義務

店舗の外形、外装、内装とも、本部の指示に従い「びっくりドンキー」レストランとして、本部が定めた基準及び仕様を満たしていなければなりません。また、店舗内外において、本部が指示したもの以外は、本部の事前の書面による承認を受けることなく、一切の看板、ポスター、飾り付けその他の表示を掲示及び遊戯娯楽機械等の設置をしてはなりません。

### 1 6. 契約違反をした場合の違約金、その他の義務に関する事項等

加盟者が契約の各条項の一つにでも違反した場合（解除されない場合を含む）損害賠償として、ロイヤリティーの平均月額36ヶ月分を本部に支払うものとします。そのロイヤリティーの平均月額は、直近36ヶ月もしくは本契約締結後36ヶ月末

満の場合には、その経過月の平均月額から算出するものとします。

17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等

補償制度はありません。

以 上

## 後記1.「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	チェック	
			説明者	加盟 希望者
フランチャイズ契約のご案内	2			
びっくりドンキーへの加盟を希望される方へ	3			
第Ⅰ部 (株)アレフとびっくりドンキーシステムについて	6			
1. わが社の経営理念				
2. 本部の概要 社名・所在地・資本金・設立・事業内容・他に行っている事業の種類・主要株主・主要取引銀行・従業員数・本部の子会社の名称及び事業の種類・所属団体・沿革等	7			
3. 会社組織図	9			
4. 役員の役職名及び氏名	9			
5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書	10			
6. 売上・出店状況(直近4事業年度加盟店数の推移)	11			
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者の店舗数 ・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			
8. 訴訟の件数	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・収益予測についての説明	13			
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及びお支払の方法、 ④ 当該金銭の返還の有無及び条件	13			
4. オープンアカウント等の送金	14			
5. オープンアカウント等の与信利率	14			
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 売買代金の決裁方法、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	14			
7. 経営の指導に関する事項	16			
8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項	17			
9. 契約期間、契約の更新および契約解除に関する事項	17			
10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項 ① お支払い頂く金銭の額又は算定方法 ② 金銭の性質 ③ 支払時期及び支払方法	19			
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日	20			
12. テリトリー権の有無	20			
13. 競業禁止義務の有無	20			
14. 守秘義務の有無	20			
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務	20			

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など	20			
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等	21			
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	22			
後記2. 中小小売商業振興法、中小小売商業振興法施行規則	24			
後記3. 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	26			
後記4. 会社組織図	33			
後記5. 中小企業庁パンフレット	別 紙			

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。

説明者氏名 \_\_\_\_\_ 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

## 後記2. 中小小売商業振興法、中小小売商業振興法施行規則（抜粋）

### 中小小売商業振興法

（昭和四十八年九月二十九日法律第百一号）

（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

（昭和四十八年九月二十九日通商産業省令第百号）

（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っているときは、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
- 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っ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つせんを行う場合にあっては、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っては、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つ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

### 後記3. 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」（昭和五八年九月二〇日公正取引委員会事務局）を策定・公表しているところであるが、その後のフランチャイズ・システムを活用した事業活動の増大や各市場におけるその比重の高まり等の変化を踏まえ、以下のとおり改訂し、今後、これによることとする。

#### 1 一般的な考え方

(1) フランチャイズ・システムの定義は様々であるが、一般的には、本部が加盟者に対して、特定の商標、商号等を使用する権利を与えるとともに、加盟者の物品販売、サービス提供その他の事業・経営について、統一的な方法で統制、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적으로는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含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本部と加盟者間の決済方法の仕組み・条件、本部による加盟者への融資の利率等に関する事項
- ⑥事業活動上の損失に対する補償の有無及びその内容並びに経営不振となった場合の本部による経営支援の有無及びその内容
- ⑦契約の期間並びに契約の更新、解除及び中途解約の条件・手続に関する事項
- ⑧加盟後、加盟者の店舗の周辺の地域に、同一又はそれに類似した業種を営む店舗を本部が自ら営業すること又は他の加盟者に営業させることができるか否かに関する契約上の条項の有無及びその内容並びにこのような営業が実施される計画の有無及びその内容

イ加盟者募集に際して、予想売上げ又は予想収益を提示する本部もあるが、これらの額を提示する場合には、類似した環境にある既存店舗の実績等根拠ある事実、合理的な算定方法等に基づくことが必要であり、また、本部は、加盟希望者に、これらの根拠となる事実、算定方法等を示す必要がある。なお、加盟希望者側においても、フランチャイズ・システムに加盟するには、相当額の投資を必要とする上

- ①今後、当該事業を継続して行うことを前提に加盟交渉が行われていること
- ②加盟後の事業活動は、一般的な経済動向、市場環境等に大きく依存するが、これらのことは、事業活動を行おうとする者によって相当程度考慮されるべきものであること

に留意する必要がある。

(注1)中小小売商業振興法は、同法の対象となる本部が加盟希望者に対して、契約締結前に一定の事項を記載した書面を交付し、説明することを義務付けているが、独占禁止法違反行為の未然防止の観点からも、本部は、加盟希望者が契約締結について十分検討を行うために必要な期間を置いて、上記に掲げるような重要な事項について記載した書面を交付し、説明することが望ましい。

(3)本部が、加盟者の募集に当たり、上記(2)に掲げるような重要な事項について、十分な開示を行わず、又は虚偽若しくは誇大な開示を行い、これらにより、実際のフランチャイズ・システムの内容よりも著しく優良又は有利であると誤認させ、競争者の顧客を自己と取引するように不当に誘引する場合には、不公正な取引方法の一般指定の第八項(ぎまんの顧客誘引)に該

当する。

一般指定の第八項(ぎまんの顧客誘引)に該当するかどうかは、例えば、次のような事項を総合勘案して、加盟者募集に係る本部の取引方法が、実際のものよりも著しく優良又は有利であると誤認させ、競争者の顧客を不当に誘引するものであるかどうかによって判断される。

- ①予想売上げ又は予想収益の額を提示する場合、その額の算定根拠又は算定方法が合理性を欠くものでないか。また、実際には達成できない額又は達成困難である額を予想額として示していないか。
- ②ロイヤルティの算定方法に関し、必要な説明を行わないことにより、ロイヤルティが実際よりも低い金額であるかのように開示していないか。例えば、売上総利益には廃棄した商品や陳列中紛失等した商品の原価(以下「廃棄ロス原価」という。)が含まれると定義した上で、当該売上総利益に一定率を乗じた額をロイヤルティとする場合、売上総利益の定義について十分な開示を行っているか、又は定義と異なる説明をしていないか。
- ③自らのフランチャイズ・システムの内容と他本部のシステムの内容を、客観的でない基準により比較することにより、自らのシステムが競争者に比べて優良又は有利であるかのように開示をしていないか。例えば、実質的に本部が加盟者から徴収する金額は同水準であるにもかかわらず、比較対象本部のロイヤルティの算定方法との差異について説明をせず、比較対象本部よりも自己のロイヤルティの率が低いことを強調していないか。
- ④フランチャイズ契約を中途解約する場合、実際には高額な違約金を本部に徴収されることについて十分な開示を行っているか、又はそのような違約金は徴収されないかのように開示していないか(注2)。

(注2)フランチャイズ契約において、中途解約の条件が不明確である場合、加盟に当たって加盟希望者の適正な判断が妨げられるだけでなく、加盟後においても、加盟者はどの程度違約金を負担すれば中途解約できるのか不明であるために解約が事実上困難となることから、本部は中途解約の条件をフランチャイズ契約上明確化するとともに、加盟者募集時に十分説明することが望ましい。

### 3フランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引について

フランチャイズ契約においては、本部が加盟者に対し、商品、原材料、包装資材、使用設備、機械器具等の注文先や店舗の清掃、内外装工事等の依頼先について本部又は特定の第三者を指定したり、販売方法、営業時間、営業地域、販売価格などに関し各種の制限を課すことが多い。フランチャイズ契約におけるこれらの条項は、本部が加盟者に対して供与(開示)した営業の秘密を守り、また、第三者に対する統一したイメージを確保すること等を目的とするものと考えられ、このようなフランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度にとどまるものであれば、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。しかしながら、フランチャイズ契約又は本部の行為が、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度を超え、加盟者に対して正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、独占禁止法第二条第九項第五号

(優越的地位の濫用)に、また、加盟者を不当に拘束するものである場合には、一般指定の第一〇項(抱き合わせ販売等)又は第一二項(拘束条件付取引)等に該当することがある。

#### (1)優越的地位の濫用について

加盟者に対して取引上優越した地位(注3)にある本部が、加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度を超えて、正常な商慣習に照らして不当に加盟者に不利益となるように取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施する場合には、フランチャイズ契約又は本部の行為が独占禁止法第二条第九項第五号(優越的地位の濫用)に該当する。

(注3)フランチャイズ・システムにおける本部と加盟者との取引において、本部が取引上優越した地位にある場合とは、加盟者にとって本部との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すため、本部の要請が自己にとって著しく不利益なものであっても、これを受け入れざるを得ないような場合であり、その判断に当たっては、加盟者の本部に対する取引依存度(本部による経営指導等への依存度、商品及び原材料等の本部又は本部推奨先からの仕入割合等)、本部の市場における地位、加盟者の取引先の変更可能性(初期投資の額、中途解約権の有無及びその内容、違約金の有無及びその金額、契約期間等)、本部及び加盟者間の事業規模の格差等を総合的に考慮する。

アフランチャイズ・システムにおける本部と加盟者との取引において、個別の契約条項や本部の行為が、独占禁止法第二条第九項第五号(優越的地位の濫用)に該当するか否かは、個別具体的なフランチャイズ契約ごとに判断されるが、取引上優越した地位にある本部が加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施するために必要な限度を超えて、例えば、次のような行為等により、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、本部の取引方法が独占禁止法第二条第九項第五号(優越的地位の濫用)に該当する。

##### (取引先の制限)

○本部が加盟者に対して、商品、原材料等の注文先や加盟者の店舗の清掃、内外装工事等の依頼先について、正当な理由がないのに、本部又は本部の指定する事業者とのみ取引させることにより、良質廉価で商品又は役務を提供する他の事業者と取引させないようにすること。

##### (仕入数量の強制)

○本部が加盟者に対して、加盟者の販売する商品又は使用する原材料について、返品が認められないにもかかわらず、実際の販売に必要な範囲を超えて、本部が仕入数量を指示し、当該数量を仕入れることを余儀なくさせること。

##### (見切り販売の制限)

○廃棄ロス原価を含む売上総利益がロイヤルティの算定の基準となる場合において、本部が加盟者に対して、正当な理由がないのに、品質が急速に低下する商品等の見切り販売を制限し、売れ残りとして廃棄することを余儀なくさせること(注4)。

(注4)コンビニエンスストアのフランチャイズ契約においては、売上総利益をロイヤルティの算定の基準としていることが多く、その大半は、廃棄ロス原価を売上原価に算入せず、その結果、廃棄ロス原価が売上総利益に含まれる方式を採用している。この方式の下では、加盟者が商品を廃棄する場合には、加盟者は、廃棄ロス原価を負担するほか、廃棄ロス原価を含む売上総利益に基づくロイヤルティも負担することとなり、廃棄ロス原価が売上原価に算入され、売上総利益に含まれない方式に比べて、不利益が大きくなりやすい。

(フランチャイズ契約締結後の契約内容の変更)

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

(契約終了後の競業禁止)

○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二条第九項第五号(優越的地位の濫用)に該当する場合があるほか、フランチャイズ契約全体としてみて本部の取引方法が同項に該当すると認められる場合がある。フランチャイズ契約全体としてみて本部の取引方法が独占禁止法第二条第九項第五号(優越的地位の濫用)に該当するかどうかは、個別具体的なフランチャイズ契約ごとに判断されるが、上記アに例示した事項のほか、例えば、次のようなことを総合勘案して判断される。

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

## (2)抱き合わせ販売等・拘束条件付取引について

フランチャイズ契約に基づく営業のノウハウの供与に併せて、本部が、加盟者に対し、自己や自己の指定する事業者から商品、原材料等の供給を受けさせるようにすることが、一般指

定の第一〇項(抱き合わせ販売等)に該当するかどうかについては、行為者の地位、行為の範囲、相手方の数・規模、拘束の程度等を総合勘案して判断する必要がある、このほか、かかる取引が一般指定の第一二項(拘束条件付取引)に該当するかどうかについては、行為者の地位、拘束の相手方の事業者間の競争に及ぼす効果、指定先の事業者間の競争に及ぼす効果等を総合勘案して判断される。

### (3)販売価格の制限について

販売価格については、統一的営業・消費者の選択基準の明示の観点から、必要に応じて希望価格の提示は許容される。しかし、加盟者が地域市場の実情に応じて販売価格を設定しなければならない場合や売れ残り商品等について値下げして販売しなければならない場合などもあることから、本部が加盟者に商品を提供している場合、加盟者の販売価格(再販売価格)を拘束することは、原則として独占禁止法第二条第九項第四号(再販売価格の拘束)に該当する。また、本部が加盟者に商品を直接供給していない場合であっても、加盟者が供給する商品又は役務の価格を不当に拘束する場合は、一般指定の第一二項(拘束条件付取引)に該当することとなり、これについては、地域市場の状況、本部の販売価格への関与の状況等を総合勘案して判断される。



# 株式会社 アレフ 組織図

