

スリーエフと
フランチャイズ契約の要点と概説
(A)

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



平成 28 年 7 月

一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会 正会員

株式会社スリーエフ

フランチャイズ契約のご案内

株式会社スリーエフ
〒231-8507
神奈川県横浜市中区日本大通17番地

開発業務部 開発業務課
TEL 045-661-8501 (直通)
FAX 045-651-5163

これは、これからフランチャイズチェーン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及び中小小売商業振興法施行規則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の定め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出来る限りたくさんの資料を読んだり、第三者に相談するなど十分に時間をかけて判断して下さい。

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があれば、ご遠慮なく当社にお問い合わせ下さい。

また、フランチャイズチェーン全般のことや、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下さい。

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 第二秋山ビル

03-5777-8701 (代表)

この案内は、2016年(平成28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、当社の責任により作成したものであり、内容について提出先から承認を受けたものではありません。この案内の内容については、加盟しようとする際に自ら確認をして頂く必要があります。

スリーエフ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、「営業活動を通して地域社会のより豊かな暮らしと幸福のために奉仕する」ことを当社とご加盟者双方の経営理念として、「スリーエフ」の名のもとにコンビニエンス・ストア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、当社の永年の研究開発と事業の実践と経験によって構築されたコンビニエンス・ストア事業の経営ノウハウ、運営システム、スリーエフ・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、当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、最初からスリーエフとは異なる独自の経営手法を重視され、スリーエフのノウハウ、システム、イメージなどにとられない経営を希望される方には、スリーエフへの加盟をお勧めできません。

当チェーンは、当社とご加盟者のそれぞれの役割分担が明確になっています。当社はノウハウ、商品の開発等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、ご加盟者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、ご加盟者は本部の提供するこれらのシステムを正しく活用して経営を行います。

このように分担を明確にした上で、それぞれの役割を忠実、且つ積極的に果たすことがスリーエフ店舗の経営成功の鍵なのです。

スリーエフ店舗の経営をされるご加盟者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者の経営支援が中心となります。この意味で、ご加盟者と当社は共存共栄の関係にあると言えます。

以上の主旨にご賛同していただける方は、次のページへおすすみください。

〔スリーエフとフランチャイズ契約の要点と概説（A）〕 目次

項目	頁数	小振法及び施行規則	公正取引委員会 ガイドライン
フランチャイズ契約のご案内	1		
スリーエフへの加盟を希望される方へ	2		
1、わが社の理念	5		
2、事業者の概要	5		
(1) 会社概要	～6	施行規則第10条第1号	
(2) 関連会社、事業者の行っているほかの事業の種類		施行規則第10条第2号	
(3) 取引銀行		施行規則第10条第3号	
(4) 制度ローン提携銀行		施行規則第10条第5号	
(5) 会社沿革			
(6) 会社組織	7		
(7) 役員一覧	7	施行規則第10条第1号	
(8) 直近3事業年度の貸借対照表及び損益計算書	8	施行規則第10条第4号	
(9) 売上・出店状況	8		
(10) 加盟者の店舗に関する事項	9		
・直近3事業年度の各事業年度末の加盟者の店舗の数		施行規則第10条第6号 第11条第6号イ	
・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		施行規則第11条第6号ロ	
・直近3事業年度の各事業年度内に解約又は解除となった契約に係る加盟者の店舗数		施行規則第11条第6号ハ	
・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		施行規則第11条第6号ニ	
(11) 訴訟件数	9	施行規則第10条第7号	
3、スリーエフとの契約の要点	10		
(1) 当事者（当社と加盟者）との間で取り結ぶ契約			
①契約の名称			
②契約の本旨			
(2) 売上・収益予測についての説明	10		2-(2)-イ 2-(3)-①
(3) 加盟に際し徴収する加盟金、保証金 その他金銭に関する事項	10 ～11	小振法第11条第1号 施行規則第11条第1号 イ～ホ	2-(2)-ア-③
①金銭の額			
②性質			
③徴収の時期			
④徴収の方法			
⑤返還される金額とその条件			
(4) オープンアカウント制度および 売上金等の送金に関する事項	11 ～12	施行規則第10条第13号 第14号、第15号	3-(1)-イ-② 2-(2)-ア-⑤
①オープンアカウント制度			
②売上金等の送金に関する事項			

項目	頁数	小振法及び施行規則	公正取引委員会 ガイドライン
(5) 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項 ①加盟者に販売のあっせんをする商品の種類 ②仕入先の推奨制度 ③配送日・時間・回数に関する事項 ④発注方法 ⑤商品代金の決済方法 ⑥返品 ⑦在庫管理等 ⑧販売のあっせん方法 ⑨商品の販売価格について ⑩許認可を要する商品の販売について	12 ～14	小振法第11条第2号 施行規則第11条第2号 イ、ロ	2-(2)-ア-① 3-(1)-ア 3-(3)
(6) 経営の指導に関する事項 ①加盟に際しての研修又は講習会開催の有無 ②研修の内容 ③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	14	小振法第11条第3号 施行規則第11条第3号 イ～ハ	2-(2)-ア-②
(7) 使用させる商標・商号その他の表示に関する事項	15	小振法第11条第4号 施行規則第11条第4号 イ、ロ	
(8) 契約の期間、契約の更新及び契約解除に関する事項 ①契約期間 ②契約の更新の条件及び手続き ③契約の解除の要件及び手続き ④契約終了後の措置 ⑤契約の解除等に伴う損害賠償金の支払い	15 ～18	小振法第11条第5号 施行規則第11条第5号 イ～ニ	2-(2)-ア-⑦ 2-(3)-④ 3-(1)-イ-④
(9) 加盟者から定期的に徴収する金銭に関する事項 ①徴収する金銭の額又は算定方法 ②徴収する金銭の性質 ③徴収の時期・方法	18 ～19	施行規則第10条第12号 第11条第7号イ～ニ	2-(2)-ア-④
(10) その他 ①営業時間、営業日、休業日 ②テリトリー権に関する事項 ③競業禁止義務に関する事項 ④秘密保持に関する事項 ⑤店舗の構造又は内外装についての特別の義務 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 ⑦最低保証に関する事項 ⑧加盟に伴う保険料金の負担に関する事項 ⑨個人情報に関する事項 ⑩営業費等の負担と一括契約に関する事項 ⑪消費税額等について	19 ～22	施行規則第10条第8号 施行規則第10条第9号 施行規則第10条第10号 施行規則第10条第11号 施行規則第10条第16号 施行規則第10条第17号	2-(2)-ア-⑧ 3-(1)-ア 2-(2)-ア-⑥
後記1.中小小売商業振興法 中小小売商業振興法施行規則	23 ～24		
後記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	25 ～29		
次のステップ	30		
(別紙)直近3事業年度の貸借対照表 及び損益計算書			

1. わが社の理念

当社は、「営業活動を通して地域社会のより豊かな暮らしと幸福のためにご奉仕します」という理念に基づいたコンビニエンスストア経営システムの継続的な提供を加盟者に対し行っています。また、創業以来、加盟店（加盟者又はその経営する店舗のことをいいます。以下同じ）満足度の向上と利益の確保を旨とする「加盟店第一主義」を貫いています。

出店については、それぞれの加盟店がコンビニエンスストアとして「利益が上げられる条件（立地、店づくり、初期投資額、運営経費など）」を満たしていることを大前提に営業活動を行っています。

2. 事業者の概要

(1) 会社概要

商号／株式会社スリーエフ
代表者／代表取締役社長 山口浩志
所在地／本社 〒231-8507 神奈川県横浜市中区日本大通 17 番地
Tel. 045-651-2111（代表） Fax. 045-641-0282
URL <http://www.three-f.co.jp/>
設立／昭和 56 年 2 月 10 日
資本金／13 億 9,615 万円
主要株主／株式会社 JMK 瑞穂
決算期／2 月
事業内容／コンビニエンスストアの経営並びにフランチャイズ店の経営指導
事業の開始／昭和 57 年 4 月 10 日（フランチャイズ 1 号店のオープン日）
加盟団体／一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会 正会員
従業員数／316 名（平成 28 年 2 月 29 日現在）

(2) 関連会社、事業者の行っているほかの事業の種類

連結子会社	事業内容
スリーエフ・オンライン株式会社	・新規店舗サービスの企画立案 ・広告代理店業 ・不動産業

(3) 取引銀行（平成 28 年 2 月 29 日現在）

三菱東京UFJ銀行 みずほ銀行 三井住友信託銀行
りそな銀行 横浜銀行 千葉銀行

(4) 制度ローン提携銀行

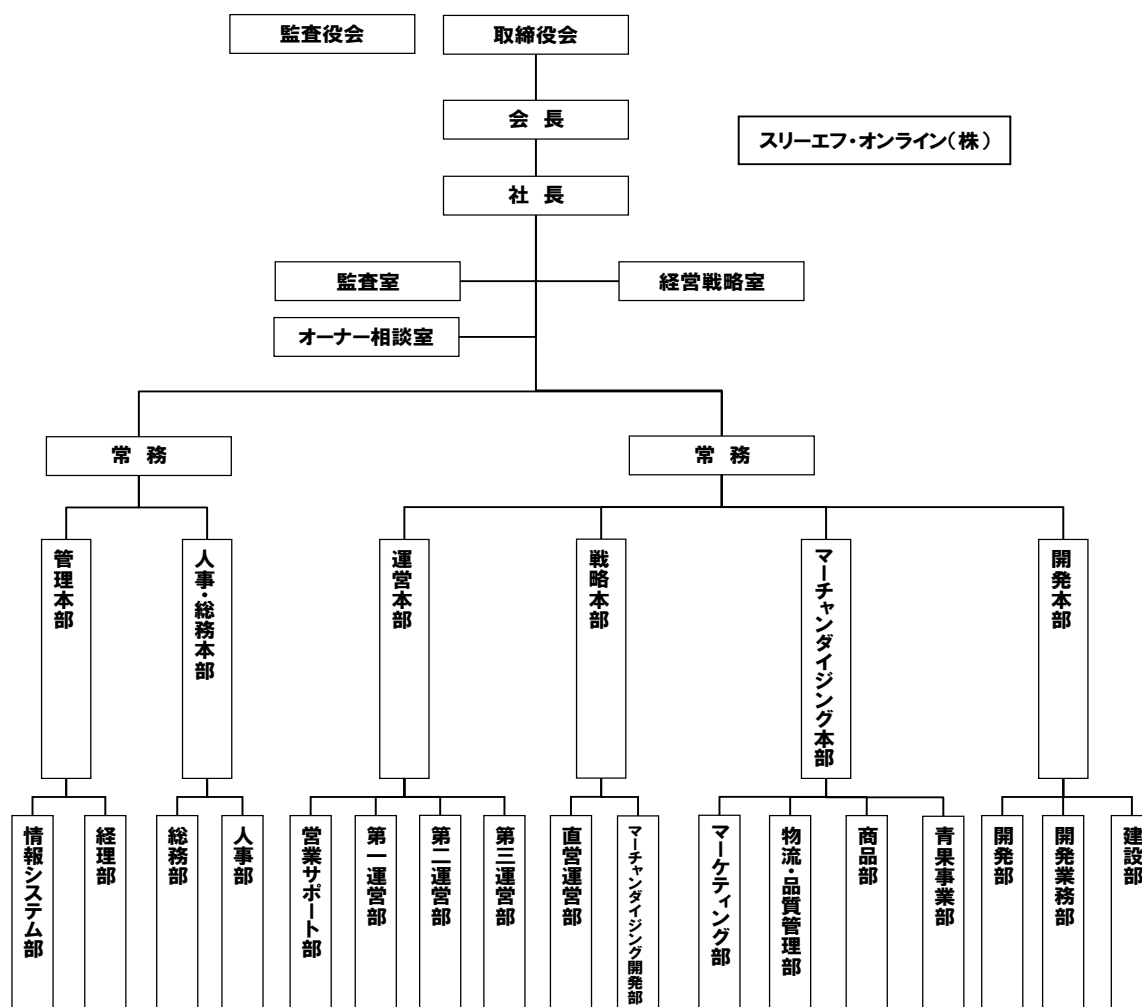
<加盟者向け融資>

金融機関名	限度額
三井住友信託銀行	4,500万円
りそな銀行	3,000万円
横浜銀行	2,000万円

(5) 会社沿革

昭和 54 年 8 月	(株)富士スーパー（現富士シティオ(株)）のコンビニエンス事業部としてスタート
昭和 54 年 11 月	直営 1 号店を横浜市磯子区にオープン
昭和 56 年 2 月	当社設立
昭和 57 年 4 月	フランチャイズ 1 号店を横浜市中区にオープン
昭和 63 年 1 月	C I 導入
昭和 63 年 3 月	P O S（販売時点情報管理システム）実験開始
平成 元年 6 月	100 店舗達成
平成 3 年 8 月	E O S（電子発注システム）導入
平成 4 年 6 月	200 店舗達成
平成 6 年 2 月	300 店舗達成
平成 7 年 8 月	400 店舗達成
平成 8 年 3 月	T－T I M E S（総合経営情報システム）本格稼働
平成 9 年 7 月	日本証券業協会に株式を店頭登録
平成 10 年 2 月	500 店舗達成
平成 12 年 7 月	東京証券取引所市場第二部に株式を上場
平成 12 年 7 月	I S O 14001（環境マネジメントシステムの国際規格）の審査登録
平成 12 年 10 月	スリーエフ・オンライン(株)設立
平成 13 年 2 月	600 店舗達成
平成 13 年 3 月	(株)サニーマートと四国 4 県におけるエリア・フランチャイズ契約締結
平成 13 年 8 月	第二次 T－T I M E S（総合経営情報システム）本格稼働
平成 16 年 11 月	S u i c a（電子マネー）実験導入開始
平成 20 年 2 月	第三次 T－T I M E S（総合経営情報システム）本格稼働 S u i c a（電子マネー）全店導入完了
平成 20 年 12 月	T－P O I N T サービス全店導入
平成 21 年 2 月	i D（電子マネー）全店導入完了
平成 22 年 2 月	E d y（電子マネー）全店導入完了
平成 25 年 5 月	スリーエフ・オリジナルブランド「エフスタイル」商品発売開始
平成 27 年 2 月	(株)スリーエフ中四国との四国地区エリア・フランチャイズ契約を終了
平成 28 年 4 月	第四次 T－T I M E S（総合経営情報システム）本格稼働 株式会社ローソンとの資本業務提携契約締結

(6) 会社組織 (平成 28 年 6 月 1 日現在)



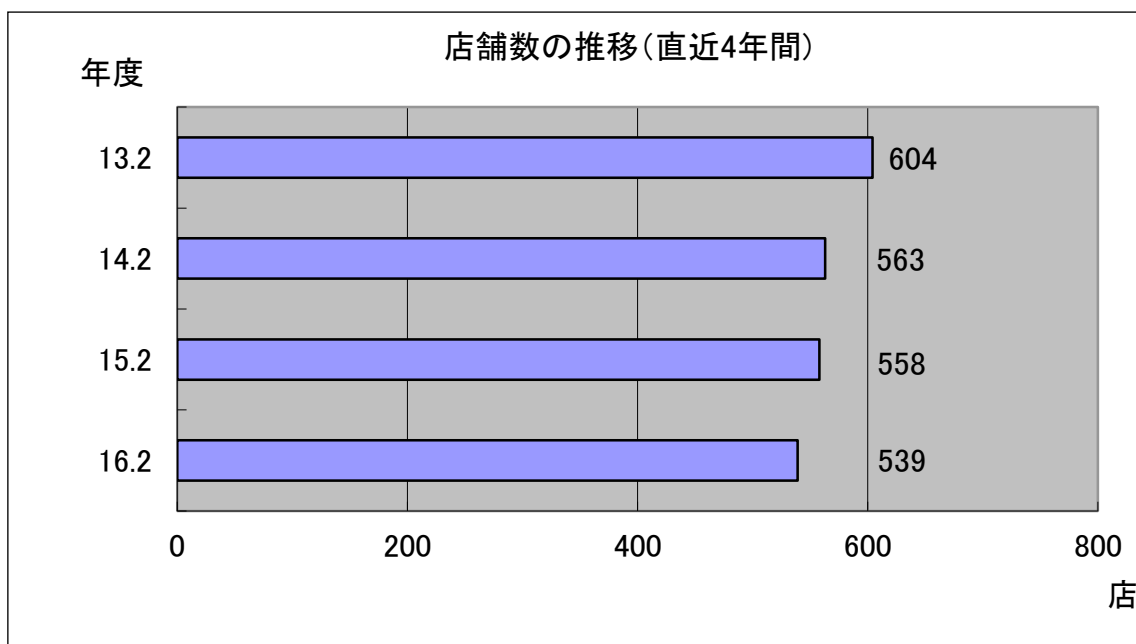
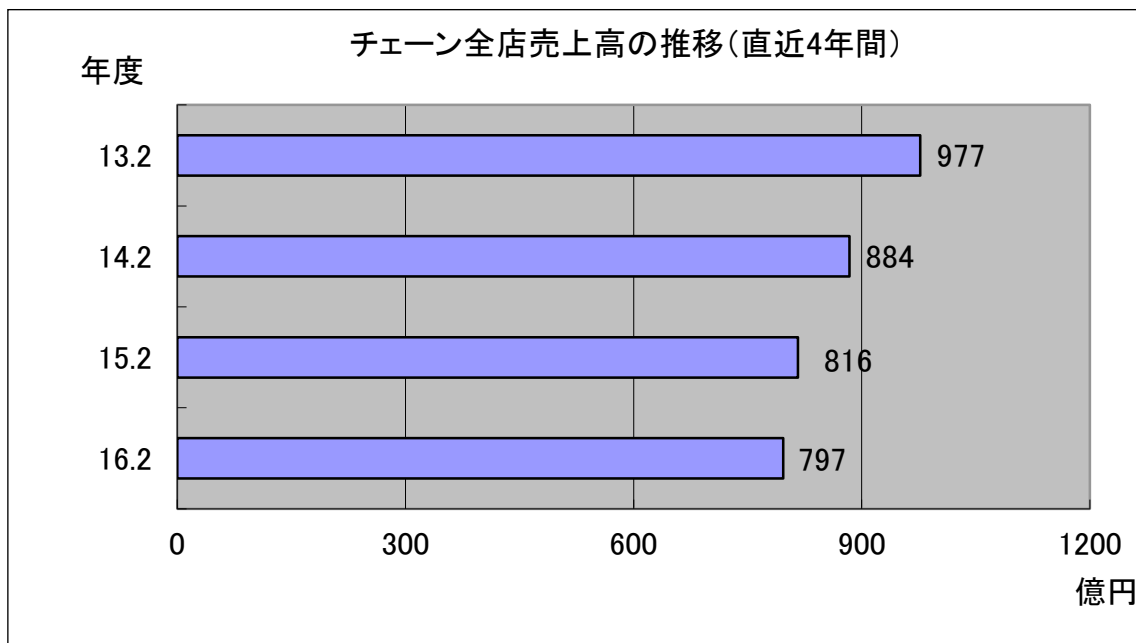
(7) 役員一覧 (平成 28 年 6 月 1 日現在)

取締役会長	中居勝利
代表取締役社長	山口浩志
常務取締役	山岸芳樹
常務取締役	堀野雅人
取締役	海老沢克恭
取締役	山崎英士
取締役	山口良介
取締役	菊池淳司
取締役	増田格
取締役	長谷川和廣
常勤監査役	古荘博一
監査役	永田俊雄
監査役	玉澤健児

(8) 直近3事業年度の貸借対照表及び損益計算書

別紙をご参照願います。

(9) 売上・出店状況



(10) 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末の加盟者の店舗の数

年度	加盟者の店舗数
2013年度	508
2014年度	506
2015年度	506

- ・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
2013年度	26
2014年度	38
2015年度	41

- ・直近3事業年度の各事業年度内に解約又は解除となっ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	当社から契約を解除した加盟者の店舗数
2013年度	42	0
2014年度	31	0
2015年度	31	1

- ・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
2013年度	56	17
2014年度	54	9
2015年度	62	8

(11) 訴訟件数

- ・本部事業者が加盟者又は元加盟者に提起し、又は提起された直近の5事業年度の訴訟数

年度	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	当社より提起した訴えの件数
2011年度	0	0
2012年度	0	0
2013年度	0	0
2014年度	0	0
2015年度	0	0

3. スリーエフとの契約の要点

(1) 当事者（当社と加盟者）との間で取り結ぶ契約

① 契約の名称

スリーエフ・フランチャイズ加盟基本契約

② 契約の本旨

当社の許諾によるコンビニエンスストア経営のためのフランチャイズ契約関係を形成すること。

(2) 売上・収益予測についての説明

対象店舗の売上・収益は、加盟者の経営努力や環境変化に基づき変化しますので、当社は当該店舗の売上・収益予測を行いません。従って、当社が当該店舗の売上・収益の保証をすることはありません。

しかしながら、加盟者が収益予測をするのに参考となるように、売上階層に応じた経費の実績データの平均値をモデルとして開示しています。

(3) 加盟に際し徴収する加盟金、保証金その他金銭に関する事項

項目	① 金銭の額	消費税額等	② 性質
イ. 研修費用	金 500,000 円	金 40,000 円	加盟店経営者として最小限度必要な 10 日間の研修（校内研修、訓練店研修）に加盟者が参加するための費用（食費、交通費を含む）。
ロ. 開業準備手数料	金 1,500,000 円	金 120,000 円	契約前の立地調査から貸与設備の搬入・設置及び商品陳列まで、加盟者の開店が直ちに出来る状態にするために、当社が担当実施する開業準備の諸作業に関する手数料。
ハ. 開業時出資金 （一部金）	金 1,000,000 円		開業当初に当社が準備した販売のための在庫商品代金、キャッシュレジスター用現金の引渡額、什器・備品・消耗品の代金（但し、当社で貸与するものは除く）及び加盟保証金などの開業時の投資等（注）の一部として、加盟者が自己資本として自ら調達する最低限度の金額。
加盟預託金	金 3,000,000 円	金 160,000 円	上記イ～ハまでの合計 当社にお支払い頂く加盟金は金 3,160,000 円（消費税額等含む）となります。

（注）加盟者は、当社が開業時に加盟店の店舗建物内に準備した在庫品（開業時在庫品）を買い取ります。この開業時在庫品の代金の支払いについては、(3)ハの開業時出資金をその一部に充当し、不足額は(4)①に記載するオープンアカウント制度を通じて、当社が加盟者に融資することになります。

③ 徴収の時期

加盟基本契約締結日

④ 徴収の方法

現金又は銀行振込みにて予め預託を受け、(3)のイ、ロ、ハにそれぞれ充当します。

⑤返還される金額とその条件

加盟者がスリーエフ店を開店する前に、加盟基本契約がやむを得ない事由その他により解約された場合には、その時期に応じて、(3)④の未充当の分について返還されます。

研修費用	研修受講前であれば返還致します。
開業準備手数料	開業準備着手前であれば返還致します。
開業時出資金（一部金）	返還致します。

また、開業日以後に解約された場合には、加盟者からオープンアカウントを通じてお預かりした加盟保証金（金1,000,000円）は、加盟基本契約終了時に加盟者に返還されます。但し、加盟者において当社に対し債務を負担しているときは、加盟保証金と当該債務とを差し引き相殺した残額が加盟者に返還されることとなります。なお、これ以外は、返還されません。

（４）オープンアカウント制度および売上金等の送金に関する事項

①オープンアカウント制度

オープンアカウント制度とは、加盟基本契約に基づく当社と加盟者間の取引（債権・債務）を逐次記帳して明らかにし、一括してその債権・債務を差し引き計算して決済する継続的計算関係をいいます。開業日から加盟基本契約終了後の清算までの当社と加盟者間の取引は、この制度を利用して行われます。

オープンアカウントの残高は、加盟者の当社に対する債務を意味し、その主な増加要因には、商品仕入代金、経費（加盟基本契約で認められているもの）、加盟者の利益引出金、加盟者が支払うロイヤリティ、オープンアカウント利息等があり、主な減少要因には、加盟者から当社に送金された売上金・その他の営業収入（リベート等）があります。

また、オープンアカウントの残高があることは、加盟者が当社から与信（融資）を受けていることをも意味し、加盟者は各会計期間（1会計期間は毎月1日から末日まで。但し、開業日が月の初日でない場合は、開業日から当該月の末日までをいい、契約終了に伴う清算完了日が月の末日でない場合は、当該月の初日から清算完了日までをいいます）ごとにその期首残高に対し利息を支払うことになっております。なお、利息は、年利5%から8%の変動金利を採用しており、毎年3月1日に加盟基本契約に従って見直しが行われます。

オープンアカウントの利率＝毎年3月1日現在の基準割引率および基準貸付利率＋年2パーセント (注1) 基準割引率および基準貸付利率とは、日本銀行が金融機関に直接資金を貸し出す時の基準金利です。 (注2) 算出した利率が、年5パーセント未満のときは年5パーセントとし、年8パーセントを越えるときは、年8パーセントとします。

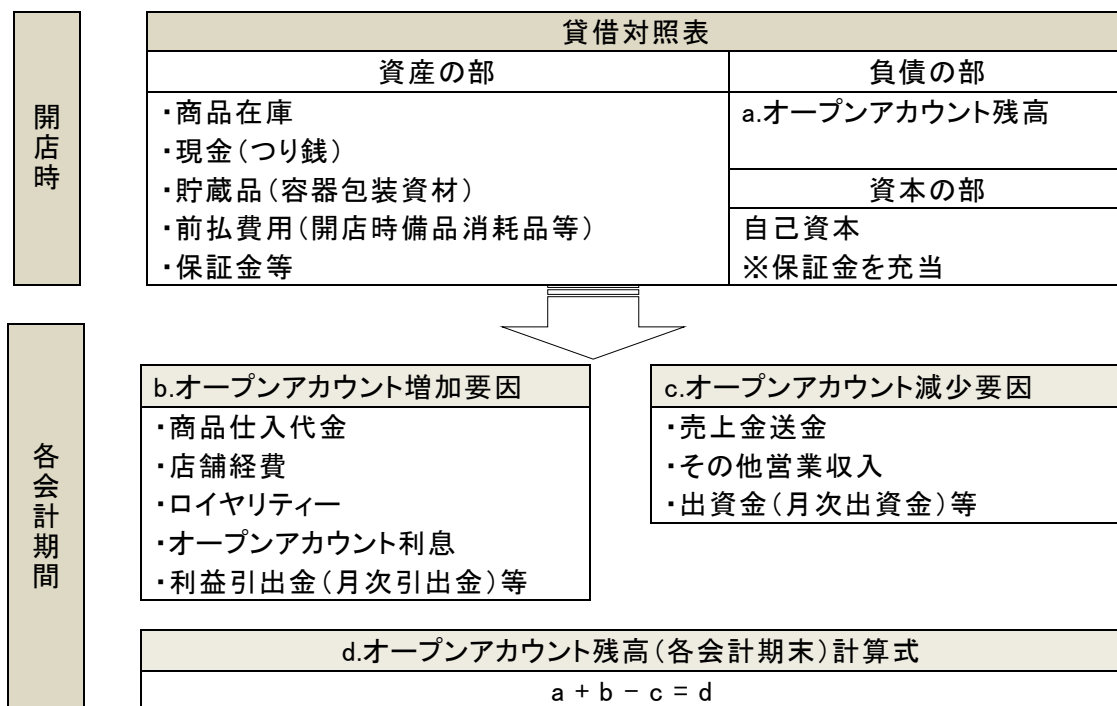
オープンアカウントの各会計期間の期首残高がマイナスになった場合は、その金額を当社から加盟者に対し利益引出金とともに支払います。

この制度の利点は、銀行の融資とは異なり、①加盟者の資金調達の時間・労力等が必要ないこと、②返済額が加盟者の収入に応じて決まるため返済の負担が過重にならないことです。この制度を利用することで、加盟者は、銀行から融資を受けるために必要な事務手続の煩わしさをなく、経営に専念できます。

②売上金等の送金に関する事項

加盟者は、加盟店における毎日の総売上代金や加盟店で受け取った値引金・報奨金等を、当日中（銀行の休業日はその直後の営業日とする）に、当社指定の銀行預金口座に入金する方法で送金します。上記の金銭は加盟者の経営努力と当社の協力による共同の成果であり、当社の加盟者に対する与信を裏付けるものですので、仕入代金や営業費など契約で定められた目的以外に使用することはできません。

オープンアカウント制度



（５）加盟者に対する商品の販売条件に関する事項

①加盟者に販売のあっせんをする商品の種類

- ・ファーストフーズ（おでん・フランカー商品等）
- ・米飯・調理パン（弁当、おにぎり、調理麺、サンドイッチ等）
- ・惣菜
- ・パン（食パン、菓子パン等）
- ・デイリー（生鮮、デザート、乳製品等）
- ・一般食品（飲料、加工食品、菓子等）
- ・雑貨
- ・サービス品（各種チケット等）
- ・本（新聞、雑誌等）

（官公庁の販売免許・許可がある場合）

- ・酒… ビール、日本酒、洋酒等
- ・たばこ

他に公共料金等の収納代行業務、宅配便の取次ぎ等のサービス業務を提供します。なお、上記商品及びサービスの種類は変更することがあります。

②仕入先の推奨制度

当社は、加盟者に対し、仕入先の推奨をし、加盟者は、当社の推奨する仕入先又はその他任意の仕入先から商品を買取ります。

③配送日・時間・回数に関する事項

当社は3温度帯（常温・冷蔵・冷凍）で、定時、複数便、小分けでの配送を行っています。

なお、具体的な配送ルートや配送時間に関してはエリア全体の物流効率を勘案し決定しますので、店舗ごとの個々の要望にお応えすることはできません。配送回数・時間等が変更になる場合には、事前に連絡します。

④発注方法

加盟者が当社の推奨する仕入先から商品の仕入をする場合、その発注は原則的にE O S（電子発注システム）によって行われます。

⑤商品代金の決済方法

加盟者が当社の推奨する仕入先から商品の仕入をする場合、加盟者は(4)①のオープンアカウント制度を通じて当該商品の代金を決済します。

⑥返品

原則的に商品の返品はできません。

但し、納品時に明らかな破損及び変質があった商品、又は返品可能条件で仕入れた商品は除きます。

⑦在庫管理等

加盟者は、当社の周到なる市場調査、商品情報及び在庫品の販売管理の経験・知識に基づいて、スリーエフ店舗において販売するのに適合する商品構成（種類・数量・品質）を満たす商品の仕入れ、在庫品管理を怠らないものとし、かつ、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（不良品の排除を含む）をしなければなりません。

⑧販売のあっせん方法

加盟者に対して当社が推奨する仕入先の取引条件や、仕入の参考となる情報を提供する等して、加盟者に当該仕入先の商品を推奨しています。

⑨商品の販売価格について

加盟者はスリーエフ店における商品の販売価格を自ら決めることとなります。販売価格が決定したら当社に一定の様式による文書での通知をすることが必要です。当社は、加盟者の販売に協力するため、最も効果的と判断される標準的小売価格を開示します。

⑩許認可を要する商品の販売について

たばこ・酒類等、官公庁の販売免許・許可等を必要とする商品の販売については、免許・許可等がない場合は、対象商品の販売のあっせんができません。従って当社にて販売可否を判断することはできません。

なお、加盟者は、必要な営業の許認可費用を負担しなければなりません。

(6) 経営の指導に関する事項

①加盟に際しての研修又は講習会開催の有無

加盟者は、当社の定める研修の全ての課程を修了することを必要とされます。

②研修の内容

イ. 校内研修 (3日間)

当社の実施するフランチャイズ・システムの理解、販売心得、接客方法、商品管理、人事管理

ロ. 訓練店研修 (7日間・訓練店における店舗運営の実務研修)

クレンネス、フレンドリーサービス、発注管理、商品管理、仕入の事務処理、帳票類の作成方法などストアオペレーション全般

③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

イ. 担当者を定期的に (平均週2回) 派遣して、店舗・商品・販売の状況を観察させ、助言・指導を行う。

ロ. 商品の推奨・販売情報等の資料の提供、当社のシステムに関する情報の伝達を行う。

ハ. 販売上、最も効果的と判断される標準的小売価格を開示する。

ニ. 当社のシステムを活用できる各種仕入援助を行う。

ホ. 各加盟店の知名度を高め、販売促進のための広告宣伝を行う。

ヘ. 毎月の経営の計数管理のための計数等の作成提供をする (従業員給与計算も含む)。

ト. 四半期ごとの現地棚卸の実施と、その結果による商品管理上の改善の助言を行う。

チ. 商品仕入等についての与信をする。なお、与信については、(4)①のオープンアカウント制度を利用して行う。

(7) 使用させる商標・商号その他の表示に関する事項

加盟店においては、コンビニエンスストア経営について「スリーエフ」の商標、サービスマーク、意匠その他営業シンボル、著作物の使用をすることが許諾されます。そのうち主要な商標及び意匠は、下図の通りです。



なお、当社の商号の使用は、主体の混同を生じ、責任がまぎらわしくなるので認められません。

また、商標・商号その他の表示に関する使用許諾は、加盟店舗内での使用に限り、加盟者が独自に作成しているインターネット上のホームページ並びに SNS（ソーシャルネットワークサービス）のアカウント等で使用することはできません。

(8) 契約の期間、契約の更新及び契約解除に関する事項

① 契約期間

加盟店として開業した日から向こう 10 年間

② 契約の更新の条件及び手続き

期間満了に際して、協議し、合意に基づいて行われます。但し、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更新を前提としません。

③ 契約の解除の要件及び手続き

	内容	要件及び手続
イ	研修の不合格	・研修の不合格又は研修受講の放棄の場合は、自動的に中途解約になります。 ・直ちに手引書、資料、記録等を返還していただきます。
ロ	開業前解約	・加盟者は、やむを得ない事由がある場合、開業日の 5 日前に到着する書面をもって解約の申し入れをし、解約金 ((8) ⑤ < 中途解約金の基準 > ご参照) を支払って解約することができます。 ・直ちに手引書、資料、記録等を返還していただきます。
ハ	契約の消滅	・加盟者の死亡（法人の場合は解散）、法律行為能力の喪失、店舗の滅失等それ自体で経営が不可能な場合。
ニ	合意解約	・加盟者と当社が合意し、文書により合意解約の協定書を取り交わした場合は、加盟基本契約を途中で終了させることができます。
ホ	中途解約	・当社又は加盟者の一方に、やむを得ないと認められる特別な事情がある場合は、相手方の文書による承認を受けただうえで、加盟基本契約を途中で終了させることができます。なお、条件により、解約金 ((8) ⑤ < 中途解約金の基準 > ご参照) の支払が必要となります。

	内 容	要件及び手続
へ	<p>契約の解除</p>	<p>・差押・仮差押・仮処分・強制執行・滞納処分・支払停止処分を受け、又は破産・民事再生・会社更生の各手続の開始の申立を受け、もしくは自ら申立てたとき。</p> <p>・当社の文書による承諾を受けないで、スリーエフ店の営業及び重要な資産を譲渡し、又はスリーエフ店の経営者の地位から退き、もしくはその経営を他人に委譲、あるいは経営を放棄したとき、あるいは経営の全般ないし実質的部分から24時間以上手を引いたとみなされる時。</p> <p>・当社の許諾により付与された権利及びスリーエフ・システムに関する手引書・資料等の全部又は一部を他に譲渡・担保差入などの処分をし、使用させ、供与し、あるいは正当な理由なく占有させたとき。</p> <p>・経営機密及び当社の企業秘密を第三者に漏らし、又は競合他社の経営に関与し、もしくはそれらの者と業務提携あるいはフランチャイズ関係を結んだとき。</p> <p>・実地棚卸を拒んだとき。</p> <p>・1会計期間内に加盟基本契約上の指定条項に基づく売上金等の入金を引き続き2日以上しないとき、又は3回以上しないとき、もしくは当該条項に違反した入金を3回以上したとき。</p> <p>・反社会的勢力（暴力団、暴力団構成員、暴力団関係企業もしくは関係者、総会屋等）であることが判明したとき、反社会的勢力と社会的に非難されるべき関係その他密接な関係や交流を有することが判明したとき。</p> <p>・当社の承諾を受けずにスリーエフ店の経営を法人に行わせたとき。</p> <p>・スリーエフ・システムに違反する仕入、販売、その他の営業をしたとき。</p> <p>・店舗の構造、仕様等を文書による当社の承諾を受けずに勝手に変更したとき。</p> <p>・スリーエフ・イメージを変更し、又はその信用を低下させる行為をしたとき。</p> <p>・経営機密を第三者に漏らしたり、スリーエフ店の経営以外に使用したり、模倣したりしたとき、またその他の企業秘密を漏らしたり、当社の信用を害する行為をしたとき。</p> <p>・加盟者の経営するスリーエフ店以外で“スリーエフ”もしくは“スリーエフ”を付した名称を使用したとき。</p> <p>・“株式会社スリーエフ”の名称・商号（類似も含む）を使用したとき。</p> <p>・同業他社の事業参加、又は不正競争となるような取引及び活動をしたとき。</p> <p>・加盟預託金を支払わないとき。</p> <p>・当社が特に必要と認めて禁止した行為、及び加盟基本契約で禁止された行為をしたとき。</p> <p>・開業時在庫品、什器、備品等を買取らない、及び開業日点検を行わないとき。</p> <p>・正味資産が金1,000,000円を下回ったとき。</p> <p>・決められた営業時間を守らないとき。</p> <p>・適切な商品仕入、在庫品管理を怠り、適正な在庫品の維持ができないとき。</p> <p>・経営上の遵守事項が守れないとき。</p> <p>・代行業務等の取扱業務を受託しない、又は適切且つ誠実に遂行しないとき。</p> <p>・小売価格を当社へ通知しない、および当社に文書で通知しないに変更したとき。</p> <p>・店舗等の保全を怠ったとき。</p> <p>・決められた保険に入らないとき。</p> <p>・決められた資料・報告書を提出しないとき。</p> <p>・リベート（値引金・報奨金等）の受領を報告しないとき。</p> <p>・その他当社に対する重大な不信行為があったとき。</p>
	<p>当社から加盟者に対しての解除事由</p> <p>（催告により解除となる場合）</p> <p>（催告後十日以上経過しても改善されない場合）</p>	<p>・差押・仮差押・仮処分・強制執行・滞納処分・支払停止処分を受け、又は破産・民事再生・会社更生の各手続の開始の申立を受け、もしくは自ら申立てたとき。</p> <p>・当社の責めに帰すべき事由によって、所定の開業日に開店ができないとき。</p> <p>・反社会的勢力（暴力団、暴力団構成員、暴力団関係企業もしくは関係者、総会屋等）であることが判明したとき、反社会的勢力と社会的に非難されるべき関係その他密接な関係や交流を有することが判明したとき。</p> <p>・オープンデスク下の写信をしないとき（加盟者が資料・報告書の提出をしない等正当な事由のある場合を除く）。</p> <p>・販売促進、仕入協力をしないとき。</p> <p>・決められた保険に入らないとき。</p> <p>・経営記録、会計帳簿、計表を作成、提供しないとき。</p> <p>・利益引出金を支払わないとき。</p> <p>・最低保証をしないとき。</p> <p>・その他加盟者に対する重大な不信行為があったとき。</p>
	<p>加盟者から当社に対しての解除事由</p> <p>解除となる場合</p> <p>通知・催告なく</p> <p>催告により解除となる場合</p>	<p>加盟者と当社は、お互いが共存共栄するために加盟基本契約によってお互いの役割を分担しており、その関係を永続していくのは両者の信頼関係であるため、加盟基本契約上の義務違反にとどまらず、相手方の信頼を著しく傷つけるような行為は契約解除の要件となります。</p> <p>1.加盟者から当社への重大な不信行為</p> <ul style="list-style-type: none"> ・法令違反を理由として刑事処分を受けたとき 単に加盟者個人の問題ではなく、スリーエフ・イメージの悪化、信用の失墜となり、他の加盟者にも影響が大きいからです。 ・当社及びスリーエフ店の信用を傷つける行為 （例）取引先や他のスリーエフ店に対して当社や当社社員の悪口を言い、当社への不信感を生じさせるような言動をした場合。マスコミやインターネットに他のスリーエフ店や当社の批判記事を載せ、その信用を低下せしめるような場合。 <p>2.当社から加盟店への重大な不信行為</p> <ul style="list-style-type: none"> ・加盟者に対する重大な背信行為 ・当社社員の加盟者に対する犯罪又はそれに準じた行為

④契約終了後の措置

- イ. 契約終了に伴い、原状回復及びその他諸手続を行った後、清算をします。
- ロ. 上記イの措置をとらないときには、遅滞の間、1日につき金20,000円の割合による遅延損害金を支払うものとします。

⑤契約の解除等に伴う損害賠償金の支払い

契約違反による解除の場合、その責めを負うべき者は、相手方に対し損害を賠償します。また、中途解約の場合、その事由によっては、中途解約金を徴収することがあります。

<契約の解除による損害賠償金の基準>

金額算定基準	損害賠償金
イ. 加盟店経営における加盟者の過去12ヶ月分の売上総利益（売上高から売上商品原価を差し引いたもの）の実績（それより短いときは、未経過の月については、当社の示した予想売上総利益）の30%相当の金額	イとロの合計額
ロ. 過去12ヶ月分の売上高実績（それより短いときはその期間、全く実績のないときは当社の示した1ヶ月間の予想売上高）の1ヶ月平均の売上高を基準として、契約の残存期間の月数（1ヶ月未満は切り捨て）の売上高総額の0.5%相当の金額	

なお、加盟者が(8)③へに違反して、当社の商標、意匠、著作に関する権利を侵害し、または経営機密および当社の企業秘密を第三者に漏らしたときは、少なくとも金2,000,000円を上記の損害賠償金（イとロの合計額）に加算して、当社に支払うこととなります。

<中途解約金の基準>

◎開業前の中途解約の場合

開業準備作業段階	中途解約金
イ. 店舗建物の建築ないし改修工事着工前のとき	金500,000円
ロ. 上記イの建築ないし工事着工後、当該建築ないし工事終了前で、かつ当社が貸与設備の搬入・設置に着手する前までのとき	金1,000,000円
ハ. 上記ロの期間経過後、開業日の前日までのとき	金1,500,000円

◎開業後の中途解約の場合

事 由	開業日からの経過期間	中途解約金
やむを得ないと認められる特別な事由による場合（注）	5ヶ年未満	ロイヤリティー*の5ヶ月相当分の金額
	5ヶ年以上	ロイヤリティー*の4ヶ月相当分の金額
その他一方的な理由による場合	5ヶ年未満	ロイヤリティー*の12ヶ月相当分の金額
	5ヶ年以上	ロイヤリティー*の5ヶ月相当分の金額

＊) ここでいうロイヤリティーとは、過去 12 ヶ月間の店舗の経営の実績に基づいて支払われたロイヤリティーの平均月額をいいます。但し、開業日から 12 ヶ月に満たないときは未経過月について当社計算の予想売上総利益をもとに計算します。

(注) 健康上の理由で経営を継続することが困難または店舗損益上の理由等で経営を継続することが著しく不合理な場合は、「やむを得ないと認められる特別な事由」に該当します。なお、当社の運用実績では、健康上の理由で後継者がいないときは、多くの事例で中途解約金は頂いておりません。

(9) 加盟者から定期的に徴収する金銭に関する事項

① 徴収する金銭の額又は算定方法

加盟店の営業時間により、原則として、以下の割合による金額を、ロイヤリティーとして徴収します。

イ. 24 時間営業店舗の場合：売上総利益*の 33%相当額

ロ. 上記以外の営業時間の店舗の場合：売上総利益*の 35%相当額

＊) 売上総利益は次の計算によります。

売上総利益 = A + B + C

A. 売価還元法にもとづいて計算される当社の定める棚卸区分毎の商品粗利益額
商品粗利益額 = 商品売上高 - (月初商品棚卸高 + 当月商品仕入高
- 仕入値引・戻し高 - 月末商品棚卸高 - 棚卸増減 - 不良品)

月末商品棚卸高は月末商品棚卸売価に次の原価率を乗じた額とします。
なお、当社の定める棚卸区分毎に計算します。

$$\text{原価率} = \frac{\text{期首商品棚卸高} + \text{当期商品仕入高}}{\text{期首商品棚卸売価} + \text{当期商品仕入売価} + \text{値上} - \text{値下}}$$

(注 1) 棚卸増減及び不良品の原価額は、ロイヤリティーの計算においては、一般的な会計処理とは異なり、上記のとおり原価に算入されません。

(注 2) この契約締結時点での棚卸区分は、一般・本・酒・たばこになります。
なお、当社は、棚卸区分を変更することがあります。

B. 最終仕入原価法にもとづいて計算される F F 原価商品粗利益額
F F 原価商品粗利益額 = F F 原価商品売上高 - (月初 F F 原価商品棚卸高
+ 当月 F F 原価商品仕入高 - F F 原価商品仕入
値引・戻し高 - 月末 F F 原価商品棚卸高)

(注 1) F F 原価商品とは、ファーストフード（弁当、パン、おでん等その場ですぐに飲食できる便利な商品）のうち、店舗内でファーストフードの材料または原料を加工（加熱等）して販売する商品（おでん、フライドチキン等）のことをいいます。

(注 2) 当社は、F F 原価商品の対象となる商品を変更することがあります。

C. その他の営業収入
手数料収入 + その他営業収入

ロイヤリティー対象（売上総利益）

売上原価		売上総利益	粗利分配		
月初商品棚卸高	純売上原価 (売上に対する原価)	売上高	売上総利益		
当月商品仕入高				棚卸増減原価	オーナー総収入
				不良品原価	
				仕入値引・戻し高	商品粗利益額
月末商品棚卸高	その他営業収入				

※本部・加盟店共通の目的である売上総利益（粗利益）の増加を達成させるため、本部・加盟店共通の成果である売上総利益（粗利益）をロイヤリティー対象にしております。

②徴収する金銭の性質

ロイヤリティーとして徴収します。

③徴収の時期・方法

1 会計期間（毎月 1 日から末日まで。但し、開業日が月の初日でない場合は、開業日から当該月の末日までをいい、契約終了に伴う清算完了日が月の末日でない場合は、当該月の初日から清算完了日までをいいます）ごとにオープンアカウント制度を利用して徴収します。

(10) その他

①営業時間、営業日、休業日

契約の全期間を通して、毎日開店し、少なくとも連日午前 7 時から午後 11 時まで営業を行います。

②テリトリー権に関する事項

加盟店経営の許諾は、加盟者に排他的、独占的権利を与えたり、固有の営業地盤を認めたりすることを意味するものではありません。よって、当社は、必要と考えるときはいつでも、加盟者の店舗の所在する同一市・町・村・区内の適当な場所において、新たに別のスリーエフ店舗を自ら開設し、他の加盟者にスリーエフ店舗の経営をさせることができます。

③競業禁止義務に関する事項

加盟者は、契約期間中、競合他社の経営に関与し、もしくはそれらの者と業務提携あるいはフランチャイズ関係を結んではいけません。また、フランチャイズ関係が全くなかった以後は、“スリーエフ”の商標、名称、記号の使用またはシステムに関する経営機密、著作物等の使用もしくは模倣をしてはいけません。

④秘密保持に関する事項

加盟者は、契約期間中、スリーエフ・システムに関する経営機密および当社の企業機密を第三者に漏らしてはいけません。また、フランチャイズ関係が全くなかった以後も同様に、当該経営機密および当社の企業機密ならびに著作物等を第三者に漏らしてはいけません。

⑤店舗の構造又は内外装についての特別の義務

店舗の構造、内外装デザイン、配色等については、スリーエフチェーンの店舗統一イメージのため、当社の指定に従うことが必要です。

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

イ. 加盟者は、当社指定の報告資料（現金仕入についての請求書・代金受領書、営業費についての請求書・受領書）をそれぞれ指定日に当社に提出しなければなりません。万一、その報告資料の提出を怠った場合は、次の割合による金員を当社にお支払いいただくこととなります。

遅滞の間、1日あたり、1項目につき、金 1,000 円

ロ. 加盟者は、スリーエフ店の毎日の総売上代金、加盟店の受け取った値引金・報奨金及び雑収入金（以下、販売受取高といいます）を当日中（銀行の休業日はその直後の営業日とする）に、当社名義の銀行預金口座に入金する方法で送金しなければなりません。万一、違反した場合には、その理由に応じて次のとおり反則金を当社にお支払いいただくこととなります。

違反理由	反則金
(1) 加盟者の都合による入金遅れのとき	1日につき金1,000円
(2) 加盟者が販売受取高の一部または全部を当社に入金することなく消費したときおよび当社が予め認めた用途以外の支払いに充当したとき	その金額を直ちに補填したうえ、違反した日より補填するまでの期間 1日につき金1,000円

ハ．加盟者が毎日の販売受取高の送金を怠った場合、当社が金銭出納管理にあたったときには、管理業務に要した費用の一部として1日につき金10,000円を当社にお支払いいただくこととなります。

ニ．加盟者が、店舗建物・設備・什器・備品・在庫品等経営に供されるすべての物件等の保安全管理を怠り、当社から警告を受けた後、72時間経過しても改善がなされない場合、当社は加盟者の費用負担で、第三者に保全行為をさせることができます。

ホ．契約終了、閉店に際し、店舗設備その他一切をスリーエフ店の許諾、権利の使用のない状態に戻すことを怠った場合は、当社または当社の指定した工事業者が設備の取り外し・建物模様替え・修理・清掃・運搬等を行い、その費用は加盟者の負担となります。また、契約終了、閉店に際し、閉店手数料——金108,000円（消費税額等金8,000円を含む—標準店の場合）を当社にお支払いいただくこととなります。

ヘ．実地棚卸は、当社の費用負担で行われますが、加盟者からの依頼または異常な在庫品の増減があった場合は、加盟者が金108,000円（消費税額等金8,000円を含む—標準店の場合）の費用を負担して行います。

ト．品減り（棚卸減）が前回から今回の実地棚卸期間の売上総額の2%を超えた部分は、売り上げたものとみなしロイヤリティーの対象となります。

⑦最低保証に関する事項

イ．1年間*を通じて加盟者の総収入（1年間*の売上総利益合計額から1年間*のロイヤリティーの合計額を差し引いたもの）が下記に定める基準額に達しない場合は、当社がその不足分を負担します。なお、この負担は、ロイヤリティーから不足分相当額を減額する方法で行います（実際の運用上は、各会計期間ごとに日割計算した金額をこの方法により暫定的に本部が負担し、12会計期間経過後に、当該年間最低保証限度額に照らして、年間調整しています）。

営業時間	最低保証額
24時間営業の場合	金20,000,000円
24時間営業以外の場合	金18,000,000円

*）ここでいう1年間とは、12会計期間（1会計期間については「(4)①に記載する「オープンアカウント制度」をご参照願います）のことをいいます。なお、営業日数が1年に満たないときは、日割計算をします。

ロ．最低保証額は、1年間を通じた加盟者の総収入を保証するものであり、店舗経営に係わる営業費を控除した、加盟者の総利益を保証するものではありません。

⑧加盟に伴う保険料金の負担に関する事項

加盟者は、建物火災保険、施設管理者賠償責任保険、生産物賠償責任保険の加入及び保険料の負担をする義務を負い、当社は、商品火災保険、利益保険、現金盗難保険の加入及び保険料の負担をする義務を負います。

⑨個人情報に関する事項

加盟者は、スリーエフ店の経営に伴い知り得た、または取得した個人情報について、業務を遂行する目的以外に使用してはいけません。

⑩営業費等の負担と一括契約に関する事項

開業中の商品仕入等の投資のほか、当社の貸与設備に関する維持費・人件費・不良品・品減り等の店舗経営に係る営業費はすべて加盟者の負担となります。下記営業費も加盟者の負担ですが、当社が加盟者に代わって、当社の指定する相手方と契約する方式となります。

記

1、コンピューター保守料

当社独自の開発品であるため、保守について専門性を要するためです。

2、容器包装に係る分別収集及び再商品化の促進等に関する法律（以下、容器包装リサイクル法といいます。）による加盟者の利用事業者として負担する費用

容器包装リサイクル法上の加盟者の再商品化義務の履行を円滑に遂行するため、当社が財団法人日本容器包装リサイクル協会に一括委託する方式をとるためです。

⑪消費税額等について

本資料については、消費税率8%で計算しております。税率変更の際には、変更後の税率に読み替えます。

後記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11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。

1. 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
2. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項
3. 経営の指導に関する事項
4. 使用させる商標、商号その他の表示に関する事項
5. 契約の期間並びに契約の更新及び解除に関する事項
6. 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10条 法第11条第1項第6号の経済産業省令で定める事項は、次のとおりとする。

- 1 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
- 2 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100分の10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
- 3 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
- 4 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
- 5 当該特定連鎖化事業を行う者の当該事業の開始時期
- 6 直近の三事業年度における加盟者の店舗の数の推移に関する事項
- 7 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
- 8 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
- 9 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
- 10 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
- 11 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
- 12 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
- 13 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
- 14 加盟者に対する金銭の貸付け又は貸付けのあつせんを行う場合にあつては、当該貸付け又は貸付けのあつせんに係る利率又は算定方法その他の条件
- 15 加盟者との一定期間の取引より生ずる債権債務の相殺によつて発生する残額の全部又は一部に対して利息を附する場合にあつては、当該利息に係る利率又は算定方法その他の条件
- 16 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
- 17 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11条 法第11条第1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。

1 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

2 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

3 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

4 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

5 契約の期間並びに契約の更新及び解除に関する事項

- イ 契約の期間
- ロ 契約更新の条件及び手続き
- ハ 契約解除の要件及び手続き
- ニ 契約解除によつて生じる損害賠償金の額又は算定方法その他の義務の内容

6 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

7 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

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ふまでもない。

(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をしていないか(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り、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。

次のステップ

この「スリーエフとフランチャイズ契約の要点と概説（A）」を、お読みになってスリーエフ・システムや加盟基本契約の内容について、より詳しくお知りになりたい場合はお気軽にご連絡下さい。担当者がお伺いし、具体的なご説明を致します。

その後、開店までのステップは以下のとおりです。

- 1.再度の面接
- 2.資格認定（適性、健康、信用状態）
- 3.スリーエフ・フランチャイズ加盟基本契約の全般にわたる理解
- 4.夫婦・家族間の完全な理解と合意
- 5.契約の締結
- 6.店舗の準備
- 7.研修
- 8.開店