

## 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



作成日

2022年4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

株式会社プロントコーポレーション

# フランチャイズ契約のご案内

## 株式会社プロントコーポレーション

〒108-0075

東京都港区港南1丁目8番27号

店舗開発本部

TEL (03)6718-9671

FAX (03)5769-8510

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「小振法」という)および中小小売商業振興法規則(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(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、この案内だけではなく、できる限りたくさんの方の資料を読んでいただく、または、第三者にも相談するなど、十分に時間をかけてご判断してください。

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ございましたら、ご遠慮なく当社へ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、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2022年4月1日に作成され、日本フランチャイズチェーン協会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いただくことが必要です。

## プロント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「PRONTO(プロント)」の名のもとに飲食店のフランチャイズ・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、店舗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、プロント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など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、最初からプロントとは異なる独自の経営手法を重視され、プロントのノウハウ、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、プロントへの加盟をお勧めできません。

当社のプロントチェーンは、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、商品の開発など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、それぞれの規則の役割を忠実、且つ積極的に果たすことがプロントの経営成功の鍵なのです。

プロント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、次の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)および規則(中小小売商業振興法施行規則)	公取組委員会 ガイドライン
フランチャイズ契約のご案内	2		
プロントへの加盟を希望される方へ	3		

### 第Ⅰ部 (株)プロントコーポレーションとFCシステムについて

1. わが社の経営理念	6		
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および事業の種類・所属団体・沿革	7 8	規則第 10 条第 1,2,3,5 号	
3. 会社組織図	9		
4. 役員一覧	10	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 11	規則第 10 条第 4 号	
6. 売上・出店状況	11	規則第 10 条第 6 号, 第 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 8 号	
9. 加盟者の店舗のうち、立地条件が類似するものの直近の3事業年度の収支に関する事項	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. 契約の名称など	13		
2. 売上・収益予測についての説明	13		2-(2)-イ 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お支払いの時期 ④お支払いの方法 ⑤当該金銭の返還の有無および条件	13 14	法第 11 条第 1 号 規則第 11 条第 1 号イ～ホ	2-(2)-ア③
4. オープンアカウント、売上金などの送金	14	規則第 10 条第 14 号	2-(2)-ア⑤
5. オープンアカウント、金銭の貸付・貸付のあっせんなどの与信利率	14	規則第 10 条第 15 号, 16 号	2-(2)-ア⑤

## 目 次

項 目	頁数	法(中小小売商業振興法)および規則(中小小売商業振興法施行規則)	公取指委員会 ガイドライン
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あつせんする商品の種類 ②商品などの供給条件 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在庫管理など 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	15 16	法第 11 条第 2 号 規則 11 条第 2 号イ,ロ	2-(2)-ア① 3-(1)-ア,イ 3-(2) 3-(3)
7. 経営の指導に関する事項 ①加盟に際しての研修など実施の有無 ②加盟に際し行われる研修の内容 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	16 17	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 ①当該使用させる商標、商号その他の表示 ②当該表示の使用についての条件	17	法第 11 条第 4 号 規則第 11 条第 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更新の条件および手続き ③解除の要件および手続き ④契約解除の損害賠償金の額または算定方法その他義務の内容	18	法第 11 条第 5 号 規則第 11 条第 5 号イ～ニ	2-(2)-ア⑦ 2-(3)-④ 3-(1)-イ-④
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または算定方法 ②金銭の性質 ③支払い時期 ④支払い方法	19	規則第 10 条第 13 号 規則第 11 条第 8 号イ～ニ	2-(2)-ア④ 2-(3)-②③
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日	19	規則第 10 条第 9 号	3-(1)-ア 2-(2)-ウ
12. テリトリー権の有無	19	規則第 10 条第 10 号	2-(2)-ア⑧ 3-(1)-ア
13. 競業禁止義務の有無	20	規則第 10 条第 11 号	3-(1)-ア
14. 守秘義務の有無	20	規則第 10 条第 12 号	
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務	20	規則第 10 条第 17 号	3-(1)-ア
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 21	規則第 10 条第 18 号	
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容など	22		2-(2)-ア⑥
資料1. 加盟店店舗のうち立地条件が類似するものの直近3事業年度の収支に関する事項			
資料2. 客数・売上高検討表			
資料3. 要員および人件費(業態モデルから試算)			
資料4. 投下資金案			
資料5. 資金調達及び返済計画案			
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			
後記2. 中小企業庁パンフレット			
後記3. 中小小売商業振興法(第 11 条) 中小小売商業振興法施行規則(第 10 条、第 11 条)			
後記4. 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(ガイドライン全文)			

## 第 I 部 (株)プロントコーポレーションとFCシステムについて

### 1. わが社の経営理念

#### ひとつの文化と呼べる“くつろぎの場”が、今まで日本にはなかった

プロントグループが目指しているのは、イタリアの「バー」やフランスの「カフェ」、そしてイギリスの「パブ」に見られるような、お客様との親密で活気あるお付き合いです。

一日中いつ行っても居心地がよく、ほしい飲み物や食事、そして大きなくつろぎが得られるコミュニティとも言える空間。ひとつの文化とさえ呼べる、そうした新しい価値観を、プロントグループは、日本で初めてカタチにしていきたいと考えています。そのために、プロントグループでは、お客様にとってなじみの深い憩いの場を提供するための努力を重ねています。

#### “3つのベスト”がプロントグループだけのくつろぎを生む

プロントグループの提案をお客様にとっての魅力として定着させていくためには、もちろん相当の努力が必要です。それが“3つのベスト”つまり、ベストプライス・ベストクオリティ・ベストホスピタリティの実践です。ベストプライスとは単なる安さではなく、美味しさやボリュームとプライスの最高のバランス。ベストクオリティとは、メニューやサービスのひとつひとつ、例えばコーヒー豆にどれだけこだわり、そのこだわりを絶対にカタチにしていくという決意。そして、ベストホスピタリティとはおもてなし。

必要最低限のマニュアルだけを用意し、むしろ、その場その場にもっとふさわしい、お客様に合わせた意識の高いサービスこそプロントグループの考えるおもてなしなのです。

#### やりがいがあるから、仕事が面白い。そして利益が生まれる

バーやカフェやパブのような、くつろぎの場の提供。そして、ひとつの文化の創造。プロントグループはその実現に大きなやりがいを感じています。だからプロントグループは利益最優先ではありません。やりがい大きいから、仕事が面白い。そして、その結果として利益が生まれてくる。これがプロントグループの情熱の方向性、つまり、プロントグループの経営理念といえます。

「DREAM COMES TRUE！」

実現可能な夢を持って、その達成に向けて、プラス思考で歩む。

それがプロントグループです。

## 2. 本部の概要

- 1) 社 名 株式会社 プロントコーポレーション
- 2) 所 在 地 〒108-0075 東京都港区港南1丁目8番27号  
TEL (03)6718-9671 FAX (03)5769-8510  
URL <http://www.pronto.co.jp>
- 3) 資 本 金 10,000 万円
- 4) 設 立 1988 年 2月 1日
- 5) 事業内容 飲食事業の経営、フランチャイズ展開
- 6) 他に行っている事業の種類  
無し
- 7)事業の開始 1988年 2月 1日
- 8)主要株主 サントリーホールディングス(株) 65%  
UCCホールディングス(株) 35%
- 9)主要取引銀行 三菱UFJ銀行
- 10)従業員数 社員 : 290名 ・ パート: 1,989名
- 11)本部の子会社の名称および事業の種類等  
名 称 :株式会社プロントサービス  
事業内容 :人材派遣・店舗運営における人材支援
- 12)所属団体 一般社団法人 日本フランチャイズチェーン協会正会員  
一般社団法人 日本フードサービス協会正会員  
(2022 年 4 月 1 日現在)

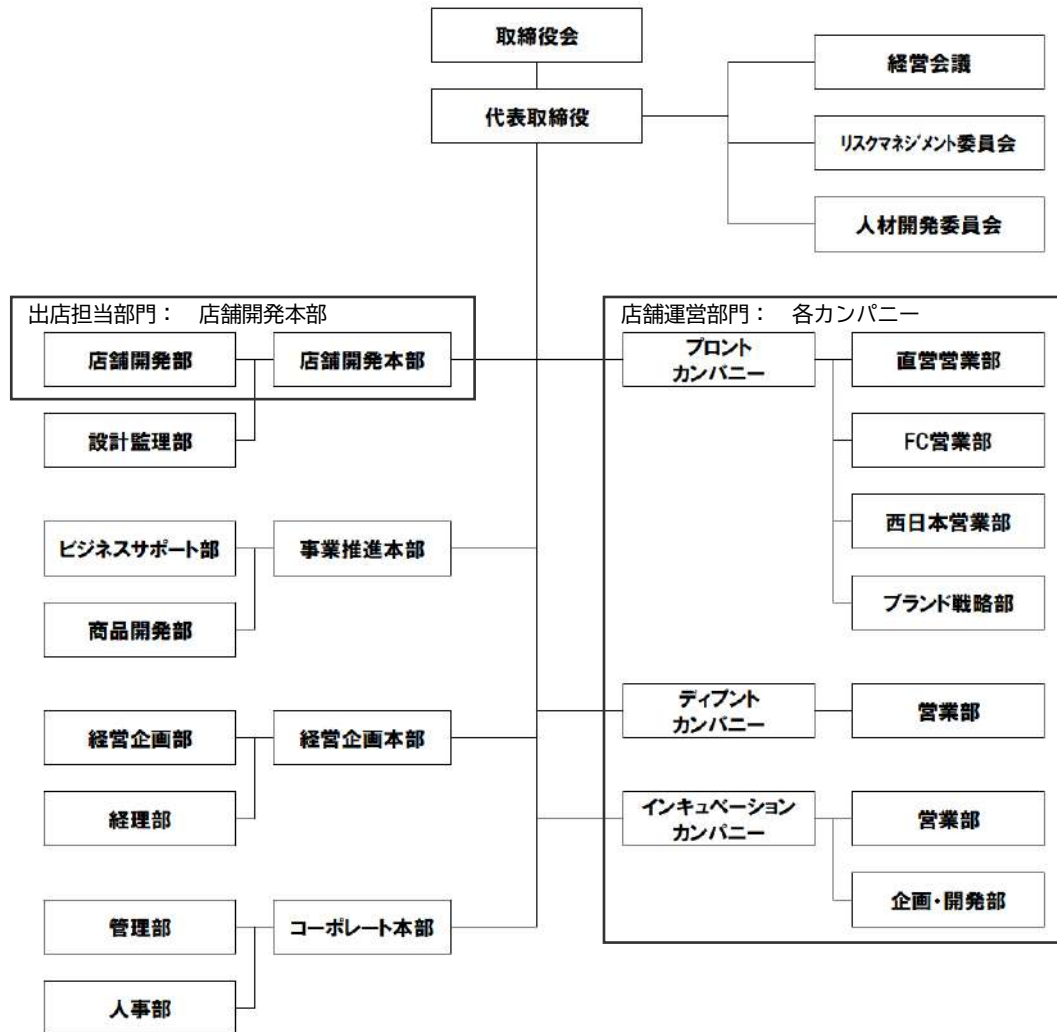
## 【沿革】

- 1987年 新宿西口においてテスト店開業
- 1988年 会社設立 社名:株式会社プレス(本社:東京都中央区銀座)
- 1988年 直営1号店を銀座8丁目に開業
- 1989年 FC加盟1号店 赤坂に開業
- 1989年 関西初出店 大阪難波、京都
- 1993年 関西支店開設(大阪、心斎橋筋)
- 1994年 POSシステム、商品受発注システム導入
- 1994年 東北初出店 仙台
- 1995年 社名変更:株式会社プロントコーポレーションへ
- 1996年 九州初出店 博多
- 1997年 チェーン100店達成
- 1998年 初の海外FC出店 台湾
- 1999年 北海道初出店 札幌
- 2000年 新業態「カフェソラーレ」1号店 東京中野へ出店
- 2001年 プロント初のリブランディング実施 新コンセプト店所沢出店
- 2001年 ガソリンスタンド併設店 プロントカフェ1号店 柏出店
- 2006年 本社 品川港南地区へ移転(現所在地)
- 2006年 新業態「espressamente illy」1号店 東京日本橋へ出店
- 2007年 子会社 (株)プロントサービス設立(人材派遣事業進出)
- 2008年 チェーン200店達成
- 2009年 国際環境マネジメント ISO14001 取得
- 2009年 新業態「Di PUNTO」1号店 神田に出店
- 2010年 緑化活動募金「P Love GREEN」活動スタート
- 2010年 新業態「E PRONTO」1号店 八王子に出店
- 2011年 新業態「和カフェ Tsumugi」1号店 大阪に出店
- 2013年 中国初出店 上海1号店開業
- 2014年 新業態「Brioche Dorée」1号店 横浜に出店
- 2016年 チェーン300店達成
- 2019年 優良外食企業 農林水産大臣賞受賞
- 2020年 プロント 15年ぶりのリブランディング「キッサカバ」誕生
- 2021年 電子マネー「pronto maney」導入



### 3. 会社組織図

(2022年4月1日現在)



#### 4. 役員一覧

竹村 典彦	代表取締役社長
杉山 和弘	常務取締役
鈴木 浩之	取締役 執行役員
児玉 哲朗	取締役 執行役員
片山 義一	取締役 執行役員
大森 幸平	取締役 執行役員
阿部 優子	取締役 ( 社外 )
上島 昌佐郎	取締役 ( 社外 )
赤坂 努	取締役 ( 社外 )
高木 健治	取締役 ( 社外 )
山中 典子	監査役
鈴木 慶太	監査役

(2022年4月1日現在)

#### 5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書 【連結貸借対照表】

(単位:百万円)

科目	第33期 (2019年)	第34期 (2020年)	第35期 (2021年)
	金額	金額	金額
(資産の部)			
流動資産	2,936	1,604	969
固定資産	6,304	6,739	5899
有形固定資産	3,200	2,743	2668
無形固定資産	112	204	228
投資その他資産	2,991	3,791	3002
資産合計	9,241	8,343	6868
(負債の部)			
流動負債	2,777	3,548	3011
固定負債	2,012	1,987	2049
負債合計	4,789	5,535	5060
(純資産の部)			
株主資本	4,452	2,808	1808
資本金	100	100	100
資本剰余金	230	230	230
利益剰余金	4,121	2,477	1477
純資産合計	4,452	2,808	1808
負債及び純資産の部合計	9,241	8,343	6868

## 【連結損益計算書】

(単位:百万円)

科 目	第33期 (2019年)	第34期 (2020年)	第35期 (2021年)
	金額	金額	金額
売上高	17,220	9,662	8,263
売上原価	7,205	4,193	3,507
販売費及び一般管理費	8,931	7,458	6,711
営業利益	1,084	▲ 1,988	▲ 1,955
営業外収益	103	423	2,129
営業外費用	66	392	213
経常利益	1,121	▲ 1,958	▲ 39
特別利益	191	18	82
特別損失	194	623	480
税引前当期純利益	1,118	▲ 2,562	▲ 437
法人税、住民税及び事業税	456	▲ 275	10
法人税等調整額	▲ 57	▲ 859	552
当期純利益	718	▲ 1,427	▲ 1,000

## 6. 売上・出店状況:直営店・加盟店別

### (1)売上高推移(単位:億円)

年 度	直営店	加盟店	合計
2018年度	90	180	271
2019年度	99	181	281
2020年度	50	107	157
2021年度	39	86	125

### (2)店舗数推移(各事業年度の末尾における加盟者の店舗の数)

年 度	直営店	加盟店	合計
2018年度	105	229	334
2019年度	120	226	346
2020年度	115	213	328
2021年度	111	198	309

## 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
2019年度	25
2020年度	5
2021年度	6

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
2019年度	13
2020年度	17
2021年度	10

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
2019年度	32	0
2020年度	34	0
2021年度	25	0

## 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起された訴えの件数およ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
2017年度	0	0
2018年度	0	0
2019年度	1	0
2020年度	0	0
2021年度	0	0

## 9. 加盟者の店舗のうち、立地条件が類似するものの直近の3事業年度の収支に関する事項(別紙)

## 第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点

### 1. 契約の名称等

プロントフランチャイズ契約書

### 2. 売上・収益予測についての説明

#### ① 予測売上高の算出

まず、物件の認知性(視認性・間口・最寄駅からの距離)、動線(店前通行量・競合他店の状況)、商圈就業人口等を点数化した総合評点が基準点を越えているかどうかにより出店の可否を判断します。

出店可能と判定された場合は、参考資料として客数・売上高予測検討表(別紙1)を作成し提供します。

予測検討表では、平日・土曜日・日祭日各々のカフェタイム・バータイムの日商について、既存類似店舗の実績データに基き、(客単価)×(来客数)により売上高を予測し、さらに(予測日商)×(年間営業日数)により年商を予測します。

なお、これらの数値は予測であり、本部により何らの約束ないし保証がなされていないことを確認のうえ、フランチャイズ契約の締結に当っては、自らの責任において判断下さい。

#### ② 予測利益の算出

予測売上高

－) 既存類似店舗の実績データに基づく売上原価

売上総利益

－) 要員および人件費計画(別紙2)に基づく人件費

－) 既存類似店舗の実績データに基づく経費

－) 投下資金計画(別紙3)に基づく開業費、減価償却費

営業利益

－) 資金調達および返済計画(別紙4)に基づく支払利息および保証金金利

経常利益

売上高と同様、これらの数値は予測であり、本部により何らの約束ないし保証がなされていないことを確認のうえ、フランチャイズ契約の締結に当っては、自らの責任において判断下さい。

### 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、性質

ア. 加盟金 300万円

契約時に開示するノウハウ、商標等マークの使用権、  
店舗の立地調査、開店前・開店時の指導員派遣の費用

#### イ. 取引保証金

月間売上高	取引保証金
400万円以下	100万円
400万円 ~ 800万円まで	200万円
800万円 ~ 1,000万円まで	240万円
1,000万円 ~ 1,500万円まで	360万円
1,500万円以上	480万円

FC契約に基づいて、加盟店が本部に対して負う債務の担保として、本部に預けていただく保証金。なお、保証金には利息を付しません。

#### ウ. 設計監理費 30坪未満

・150万円

#### 30坪以上

・150万円 + 50,000円×(坪数-30)

プロントチェーンの店舗イメージ統一の為、本部が店舗設計を請け負い、専任デザイナーにより設計を行うための費用。

#### エ. 研修費 一人当り35万円

開店前約1ヶ月間の研修費用

1カ月後・3カ月後・6カ月後のフォロー研修費用

\*上記ア、ウ、エの金額には、別途消費税が加算されます。

#### ② お支払いの時期

加盟金、取引保証金、設計監理費についてはフランチャイズ契約締結時に、研修費については受講申込時にお支払いいただきます。

#### ③ お支払いの方法

当社指定の銀行口座へお振込み下さい。

#### ④ 当該金銭の返還の有無及び条件

- ア. 加盟金 契約締結後は理由の如何を問わず返却いたしません。
- イ. 設計監理費 設計監理業務に関し発生した費用は返却いたしません。
- ウ. 研修費 受講されなかった場合でも、費用は返却いたしません。
- エ. 取引保証金 フランチャイズ契約が終了し、商標類を使用した看板・その他不動産の撤去・廃棄、および契約に関する業務運営規定書・マニュアル・その他の機密書類の返却がすべて完了された後、2ヶ月以内に返還します。なお、保証金には利息を付しません。

## 4. オープンアカウント、売上金等の送金

## 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

オープンアカウントは実施していません

## 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つせんする商品の種類
  - ア. コーヒー豆類
  - イ. パン類(焼成済・冷凍・調理パン等)
  - ウ. スパゲティ類(冷凍麺・ソース等)
  - エ. その他食品(野菜・牛乳・乾物等)
  - オ. 資材包材類
  
- ② 商品等の供給条件
  - ア. 発注日・締時間・納品日はすべて本部指定通りです。
  - イ. 商品価格は本部で設定し月末締めにて一括請求をします。
  - ウ. 味・品質等についてこれを確保し、お客様への統一的なイメージを確保するため、指定食材は店舗判断での他社からの購入は認めません。
  
- ③ 配送日・時間・回数に関する事項
  - ア. 配送日 原則、水・日曜日を除く毎日配送。但し店舗により曜日・回数が異なる場合もあります。
  - イ. 時間 本部指定の時間帯とします。
  - ウ. 回数 1日1回配送
  - エ. 原則的に、本部指定の配送業者による配送、又は商品・エリアにより商品仕入先から直送する場合もあります。
  
- ④ 仕入先の推奨制度  
商品・原材料については、味・品質等についてこれを確保し、お客様への統一的なイメージを確保するとともに、より良い品質のものを安定的に供給できるように、本部または本部が指定した業者から購入していただきます。
  
- ⑤ 発注方法  
本部指定の受発注端末にて店舗で入力。本部では全店一括で処理し、オンラインにて各仕入先へ発注を実施します。
  
- ⑥ 売買代金の決済方法  
月末締め後、本部にて全店向けに請求書を発行。当月15日に各加盟店は本部に対しお支払い下さい。本部は各仕入先へ一括にて代金の支払いを実行します。
  
- ⑦ 返品  
加盟店が、本部または本部が指定した業者から購入した商品・原材料ならびにその他の物品は、正当な理由なくして返品を認めません。但し、購入時点における不良品は、仕入れ先の責任とし、責任所在不明のものについては、双方が協議して、迅速かつ円満に解決するものとします。
  
- ⑧ 在庫管理等  
先入れ先出しを原則とし、毎月末に実施棚卸を実施、在庫状況の確認を行います。材料計算及び理論在庫計算はすべて店舗設置のストアコントローラーにて自動計算を行います。
  
- ⑨ 販売方法

昼の営業ではセルフサービスにより現金受取りと同時に商品を提供します。夜の営業ではフルサービスにより席にて注文をとり、先に商品を提供、最後に一括にて現金、クレジットまたは電子マネーにて代金を精算します。

- ⑩ 商品の販売価格について  
お客様への統一的なイメージを確保するため、標準的価格を提示させていただきます。
- ⑪ 許認可を要する商品の販売について  
許認可を要する商品の取り扱いはしていません。

## 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  
研修があります。
- ② 加盟に際し行われる研修の内容  
開店前約1ヶ月間、本部の用意する教育研修プログラムを受講していただきます。これに応じられない場合、または教育研修プログラム受講後、本部の定める業務水準に達しないと認められた場合、当該店舗で執務できないことがありますので、予め御了承下さい。  
(内容)
  - ア. 本部研修(プロントビジネススクールで講義と実技指導により行う)
    - ・マネジメント
    - ・カフェ座学
    - ・キッサカバ座学
  - イ. 店舗実習(本部の指定する店舗で実習訓練により行う)
    - ・カフェオペレーション
    - ・キッサカバオペレーション
- 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  
店舗運営について、次の事項に関し、当社スーパーバイザーにより指定、指導いたします。
  - ア. 指定事項
    - a. 商品の種類、品質、規格および製造方法に関する事項
    - b. 内外装設備(看板を含む)・厨房設備機器・備品等の更新・追加・変更・補修および改装・改造に関する事項
    - c. 内外装設備(看板を含む)厨房設備機器、備品等の使用方法およびメンテナンスに関する事項
    - d. 食材・包材・その他備消耗品等についての品質・規格に関する事項
    - e. 食材・包材・その他「プロント」の統一イメージを守るために必要な備消耗品について仕入先、仕入方法、支払方法、保管使用に関する事項。
    - f. 販売および販売促進、宣伝活動に関する事項
    - g. ユニフォームに関する事項
    - h. 売上高、仕入、貸借対照表、損益計算書、その他経営関係諸資料の作成、報告および提出等に関する事項



- i. 省エネ法に基づき店舗の当月分エネルギー使用量(電気・空調・ガス・水道)の提出に関する事項
- j. 店舗運営における火災保険・生産物賠償保険・施設賠償保険及び動産保険の付保に関する事項
- k. その他甲の指定する事項
- イ. 指導事項
  - a. 商品の販売価格に関する事項
  - b. 店舗内外のクレンリネスに関する事項
  - c. 顧客サービスに関する事項
  - d. 従業員の服装・態度等に関する事項
  - e. その他本件店舗運営についての助言・勧告事項

## 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



32・33 類第 2192836 号／30・32 類第 2152243 号／30 類第 1414283 号／35 類第 5229914 号  
 01・05・29 類第 2667889 号／30・31・32 類第 2667889／42 類第 3081958 号／  
 35 類第 3033090 号／29・30・31・32 類第 1945039 号／29・30・31・32 類第 1945040 号／  
 14・18・21・25・35・43 類第 6447114 号／30 類第 4919220 号



14・18・25・35・43 類第 6441047 号

**キッザカバ**

35・43 類第 6404034 号

- ② 当該表示の使用についての条件

開店日より契約終了までの間、契約書に記載された店舗において、加盟店経営のためにのみ使用を許諾します。また、当社の定めるものについては開店日より契約終了までの間、使用を義務づけます。

なお、上記①に記載の商標、その他これに類似する文言を含む商標・屋号は、契約の有効期間中であるか否かを問わず、自己の商標・屋号として登記・登録してはなりません。

## 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

契約期間は、契約に定める店舗の開店日を起算日として満5年間です。

### ② 契約の更新の要件および手続き

期間満了の6ヶ月前までに、本部・加盟者いずれかの一方から書面による契約終了の申入れがないときは、本部・加盟者間で本契約期間満了日までに、契約更新の覚書を締結することを条件に、本契約は更に5ヶ年延長されます。また以後もこれにならうものとしします。但し契約内容は契約更新時の契約内容としします。

### ③ 契約解除の条件および手続き

契約期間中に契約解除を希望する場合は、6ヶ月前までに本部に書面で申し出なければなりません。

### ④ 契約解除によって生じる損害賠償の額または算定方法、その他義務の内容等契約解除により契約が終了したときは、次の事項をもって事後処理を行うとともに、直ちに本部・加盟者間の債権債務の決済を行うものとしします。

ア. 契約終了後、規定の商標・商号の使用をしてはならず、さらに当該店舗に向こう3ヶ月間、株式会社プロントコーポレーションとのフランチャイズ契約終了につきプロントを閉鎖する旨明確に表示しなければなりません。又本部の要求する外観、内装構造の変更を実施しない場合には、加盟者の費用で上記事項を行うため自由に加盟者の土地建物に立ち入り、必要とされる一切の措置をとることが出来るものとしします。

イ. 加盟者は、本部より借り受けた店名表示看板を、本契約終了後直ちに返還しなければなりません。この場合、本部が看板撤去を行い、その費用は加盟者が負担するものとしします。また、自己が設置した店名表示についても、契約終了後すみやかに撤去しなければなりません。

加盟者が本契約終了後7日以内に撤去しないときは、これを本部が代行し、その費用を加盟者に請求するものとしします。

ウ. 加盟者は、本部より貸与されたマニュアル等本件店舗運営に関する一切の資料及びコピーを、契約終了後直ちに返還しなければなりません。

エ. 本部は、加盟者が所有し「プロント」の製品製造に使用した厨房機器または設備の一部または全部を定額法の減価償却に基づく、法定残存価格で買い取る第一順位の先買権を行使することができます。この先買権は契約終了日より30日以内に行使されなければなりません。ただし、本部の都合により、これを放棄することは妨げないものとしします。

オ. 加盟者は、本契約終了に伴い補償、損害賠償等名目の如何にかかわらず金品の給付を本部に対して求めることはできません。

カ. 本部に損害が生じた場合は、取引保証金よりこれを充当し、充当できない場合は、これを加盟者に請求いたします。

## 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または算定方法
  - ア. 契約に規定する承諾事項、及び経営技術に対するロイヤリティーとして本件店舗の毎月の売上高の3%をお支払いいただきます。
  - イ. 本部の計画実施する商品の販売促進に関する費用として、毎月の総売上高の1%に相当する金額をお支払いいただきます。
  - ウ. チェーンの統一イメージの維持に必要な食材・包材・備消耗品については、直接本部及び本部の認めた取引先に支払うものとしします。
- ② 金銭の性質  
ロイヤリティー、販売促進費、商品代金
- ③ 支払い時期
  - ア. ロイヤリティー、販売促進費の支払いについては、毎月末締め翌月15日までに、商品代金については毎月末締め翌月15日までにお支払いいただきます。なお、ロイヤリティー、販売促進費、商品代金の支払いを遅延した時は、完済の日まで年14.6%の割合による遅延利息を付してお支払いいただきます。
  - イ. 代金の支払いを怠った場合は、指定商品の供給を停止します。未払代金の全額を直ちに支払えば供給は再開されます。また、以降の商品供給については、本部に対して商品の納品と引き換えに現金にて代金を支払う条件を付すこととなります。
- ④ 支払い方法  
本部の指定した銀行に振込みにてお支払い下さい。なお、振込手数料はご負担願います。

## 11. 店舗の営業時間・営業日・休業日

店舗の営業時間および営業日、休業日は、事前に協議の上定めるものとしします。なお、本部の了解なく、休業日および営業時間の変更をしてはなりません。

## 12. テリトリー権の有無

店舗の商圈は、マーケットボリューム、パワー、通行人の導線等を総合的に勘案し決定します。なお、この商圈には他の加盟者が、同一の形態の店舗を出店しないものとしします。

### 13. 競業禁止義務の有無

加盟者は本契約期間中及び本契約の終了・解除後2年間は直接、間接(別法人や関係会社を含みます。)を問わず、「プロント」に類似する事業を行うことはできません。

『プロント』に類似する事業」とは、「プロント」と同一と見られるイメージのもとに店舗を営業する場合のみならず、カフェ事業若しくはバー事業又はその組み合わせのすべてを含みます。

### 14. 守秘義務の有無

本契約を通じて知り得たプロントの企業秘密を厳守すると共に、契約終了後、引き続き2ケ年は、これを第三者に漏らしてはなりません。万一、これに違反した場合、加盟者は損害賠償の責を負うものとします。

### 15. 店舗の構造と内外装・設備についての特別義務

- ア. 加盟者は、本件店舗の全設計に関し、本部の指示または承諾を受け、また、店舗内で使用する設備、什器備品についても、本部の定めた統一規格を遵守するものとします。ただし、同等規格品で本部の承諾を受けたときは、この限りではありません。
- イ. 加盟者は、自己の負担で本件店舗運営上必要な、内外装設備、厨房機器、教育機材、倉庫等一式の取引条件を事前に取引先と契約したうえ、購入設置するものとします。
- ウ. プロントマルチディスペンサー、コーヒーマシン、ラウンドアップ・茹で麺機、及びプロント売上・受発注管理システム、オーダーエントリーシステムまたはキッチンプリンタ、BGMシステム、マルチ決済端末については、本部が設置し加盟者がこれを借り受けるものとします。
- エ. 本件店舗開店後に発生する内外装諸設備等(看板、サインを含む)の更新、追加、変更・補修および改装・改造については、本部の指示承認を受け、これに要する費用は加盟者の負担とするものとします。

### 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等

- ア. 加盟者が本契約に違背し、遵守を求めても実行しない場合、本部はこの改善のために「警告書」を提示するものとします。
- イ. 本契約の当事者(加盟者・本部)はそれぞれ独立した事業体であり、共同出資関係、合併関係、代理関係、雇用関係のいずれの関係も両者間には存在しないことを確認します。加盟者は第三者と取引をなすにあたっては、自己が本部と全く別の人格主体であることを十分説明、表明するものとし、本部の信用を利用し、あるいは本部に債務を負担させる等の行為をしてはなりません。加盟者が本契約に違反したため、本部が第三者に対し何らかの債務を負担した場合、加盟者は本部の損害額及びその回収に要する一切の費用(弁護士費用を含む)を直ちに支払うものとします。
- ウ. 加盟店は、本フランチャイズ事業又はその他の事業を問わず、本部または本部

の関連会社の従業員を雇用してはなりません。ただし、事前に本部の承諾を得た場合は、この限りではありません。

- 工. 加盟者において、次の各号の一つに該当するに至った場合、加盟者は期限の利益を喪失し、本部に対して負担する一切の債務を直ちに支払わなければなりません。このとき本部は何らの通知催告なく、本契約を解除することができるものとします。
- a. 加盟者が契約期間中に同一事項について「警告書」を提示され、直ちに是正を行わないまま、30日間が経過したとき。
  - b. 加盟者が本契約に基づく、本部に対するロイヤリティー、販売促進費の支払いを怠り、支払い遅延額が2ヶ月分に達したとき。
  - c. 加盟者が代金の支払いを怠り、支払い遅延額が2ヶ月分に達したとき。
  - d. 加盟者において、本部の信用を著しく損なう行為があり、本部が加盟者に対し、催告したにもかかわらず1ヶ月以内に本部の信用回復ができなかったとき。
  - e. 加盟者の責において関係諸官庁より10日間以上の営業停止処分を受けたとき。
  - f. 加盟者が正当な理由なく、連続して7日間以上の営業休止をしたとき。
  - g. 本件店舗にかかわる不動産関係の賃貸借契約が終了し、加盟者が本件店舗の維持運営が不能になったとき。
  - h. 加盟者が、破産手続、民事再生手続、会社更生手続等の申し立てをしたとき、または債権者より資産、負債の全面的な管理ないし整理もしくは、強制執行を受け、あるいは支払い停止をしたとき。
  - i. 加盟者が解散、もしくは組織変更、または加盟者に重要な資本構成の変更があり、店舗の運営に重大な支障をきたすおそれのあるとき。
  - j. 加盟者が本件店舗の営業のために仕入れた食材・包材等を第三者に転売したとき。
  - k. 加盟者が本部の指定する商品を本部及び、本部の認めた取引先より購入しなくなったとき。
  - l. 加盟者(加盟者の役員・従業員等を含む)が暴力団・暴力団員・暴力団関係企業・総会屋・社会活動標ぼうゴロ・特殊知能暴力集団その他これらに準ずる者に該当し、あるいは暴力的不法行為等・暴力的要求行為・法的な責任を超えた不当な要求その他これらに準ずる行員を行ったとき。
  - m. その他、信用不安状態にあると本部において認めたとき。

## 17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等

加盟者は本契約の締結に当り、自らが調査、検討した結果として、プロント事業に参加することを決断したものであり、本部による加盟者の売上、利益等についての何等の約束ないし保証がなされていないことをご確認下さい。

また、加盟者は、この事実を十分に了承し、自己が経営する店舗は自らがその責任を負うものであって、業績について本部に対し一切の請求を行わないことを約束願います。

## 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

項目	頁数	確認年月日
フランチャイズ契約のご案内		
プロントへの加盟を希望される方へ		
第Ⅰ部 (株)プロントコーポレーションとプロントシステムについて		
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、子会社の名称および事業の種類・所属団体・沿革		
3. 会社組織図		
4. 役員一覧		
5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書		
6. 売上・出店状況		
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および更新されなかった契約に係る加盟者の店舗数		
8. 訴訟件数		
9. 加盟者の店舗のうち、立地条件が類似するものの直近の3事業年度の収支に関する事項		
第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点		
1. 契約の名称等		
2. 売上・収益予測についての説明		
4. 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お支払いの時期 ④お支払いの方法 ⑤当該金銭の返還の有無および条件		
4. オープンアカウント、売上金などの送金		
5. オープンアカウント、金銭の貸付・貸付のあっせんなどの与信利率		
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あっせんする商品の種類 ②商品などの供給条件 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在庫管理など 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		
7. 経営の指導に関する事項 ①加盟に際しての研修など実施の有無 ②加盟に際し行われる研修の内容 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		
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 ②当該表示の使用についての条件		
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更新の条件および手続き ③解除の要件および手続き ⑤ 契約解除の損害賠償金の額または算定方法その他義務の内容		
項目	頁数	確認年月日

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または算定方法 ②金銭の性質 ③支払い時期 ④支払い方法		
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日		
12. テリトリー権の有無		
13. 競業禁止義務の有無		
14. 守秘義務の有無		
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務		
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		
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容など		
資料1. 加盟店店舗のうち立地条件が類似するものの直近3事業年度の収支に関する事項		
資料2. 客数・売上高検討表		
資料3. 要員および人件費(業態モデルから試算)		
資料4. 投下資金案		
資料5. 資金調達及び返済計画案		
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		
後記2. 中小企業庁パンフレット		
後記3. 中小小売商業振興法(第11条) 中小小売商業振興法施行規則(第10条、第11条)		
後記4. 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(ガイドライン全文)		

20 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 \_\_\_\_\_ 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3. 中小小売商業振興法、中小小売商業振興法施行規則

(令和四年四月一日施行)

#### 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（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っ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っ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 加盟者の店舗のうち、周辺の地域の人口、交通量その他の立地条件（次条において単に「立地条件」という。）が類似するものの直近の三事業年度の収支に関する事項
- 八 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
- 九 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
- 十 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

- 十一 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
- 十二 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
- 十三 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
- 十四 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
- 十五 加盟者に対する金銭の貸付け又は貸付けの斡旋を行う場合にあっては、当該貸付け又は貸付けの斡旋に係る利率又は算定方法その他の条件
- 十六 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
- 十七 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
- 十八 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、又は販売を斡旋する商品の種類 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

<p>七 加盟者の店舗のうち、立地条件が類似するものの直近の三事業年度の収支に関する事項</p>	<p>イ 当該特定連鎖化事業を行う者が把握している加盟者の店舗に係る次に掲げる項目に区分して表示した各事業年度における金額（⑥にあつては、項目及び当該項目ごとの金額）</p> <p>① 売上高</p> <p>② 売上原価</p> <p>③ 商号使用料、経営指導料その他の特定連鎖化事業を行う者が加盟者から定期的に徴収する金銭</p> <p>④ 人件費</p> <p>⑤ 販売費及び一般管理費（③及び④に掲げるものを除く。）</p> <p>⑥ ①から⑤までに掲げるもののほか、収益又は費用の算定の根拠となる事項</p> <p>ロ 立地条件が類似すると判断した根拠</p>
<p>八 加盟者から定期的に徴収する金銭に関する事項</p>	<p>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</p> <p>ロ 商号使用料、経営指導料その他の徴収する金銭の性質</p> <p>ハ 徴収の時期ニ 徴収の方法</p>

## 後記4. 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

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

改正：令和3年4月28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内容を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（外部サイトへリンク 新規ウインドウで開きます）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 本部と加盟者と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（注2）

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（以下「ドミナント出店」という。）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（注3）

（注1） 中小小売商業振興法（外部サイトへリンク 新規ウインドウで開きます）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、上記並びに下記イ及びウ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。

（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。

（注3） 加盟者募集に際して、加盟希望者の開業後のドミナント出店に関して、配慮を行う旨を提示する場合には、配慮の内容を具体的に明らかにした上で取決めに至るよう、対応には十分留意する必要がある。

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（注4）。

（注4） 加盟希望者が出店を予定している店舗における売上げ等を予測するものではないという点で厳密な意味での予想売上げ又は予想収益ではなく、既存店舗の収益の平均値等から作成したモデル収益や収益シミュレーション等を提示する場合は、こうしたモデル収益等であることが分かるように明示するなどした上で、厳密な意味での予想売上げ等ではないことが加盟希望者に十分に理解されるように対応する必要がある。

なお、中小小売商業振興法（外部サイトへリンク 新規ウインドウで開きます）は、同法の対象となる本部に対して、周辺の地域の人口、交通量その他の立地条件が類似する店舗の直近の三事業年度における収支に関する事項について情報開示・説明義務を課しているところ、予想売上げ等ではないことが加盟希望者に十分に理解されるように対応する必要がある。

ウ 加盟者募集に際して、本部が営業時間や臨時休業に関する説明をするに当たり、募集する事業において特定の時間帯の人手不足、人件費高騰等が生じているような場合等その時点で明らかになっている経営に悪影響を与える情報については、加盟希望者に当該情報を提示することが望ましく、例えば、人手不足に関する情報を提示する場合には、類似した環境にある既存店舗における求人状況や加盟者オーナーの勤務状況を示すなど、実態に即した根拠ある事実を示す必要がある。

エ 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。

(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、仕入れた全商品の仕入原価ではなく実際に売れた商品のみの仕入原価を売上原価（異なる名称であってこれと同一の意味で用いられるものを含む。以下同じ。）と定義し、売上高から当該売上原価を控除することにより算定したものを売上総利益（異なる名称であってこれと同一の意味で用いられるものを含む。以下同じ。）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（注5）、当該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。

（注5） この場合、廃棄した商品や陳列中に紛失等した商品の仕入原価（以下「廃棄ロス原価」という。）は、「(売上高－売上原価) × 一定率」で算定されるロイヤルティ算定式において売上原価に算入されず、算入される場合よりもロイヤルティの額が高くなる。

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6）。

（注6） 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（注2として前掲）。



### 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2条第9項第5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10項（抱き合わせ販売等）又は第12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7）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2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当する。

（注7） 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2条第9項第5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2条第9項第5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すること又は加盟者の意思に反して加盟者になり代わって加盟者名で仕入発注することにより、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）

○ 実際に売れた商品のみの仕入原価を売上原価と定義し、売上高から当該売上原価を控除することにより算定したものを売上総利益と定義した上で、当該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（注8）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9）。

（注8） 見切り販売を行うには、煩雑な手続を必要とすることによって加盟者が見切り販売を断念せざるを得なくなるものがないよう、本部は、柔軟な売価変更が可能な仕組みを構築するとともに、加盟者が実際に見切り販売を行うことができるよう、見切り販売を行うための手続を加盟者に十分説明することが望ましい。

（注9） 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、売上高から売上原価を控除して算定される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しない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、廃棄ロス原価を売上原価に算入した上で売上総利益を算定する方式に比べて、ロイヤルティの額が高くなり、加盟者の不利益が大きくなりやすい。

（営業時間の短縮に係る協議拒絶）

○ 本部が、加盟者に対し、契約期間中であっても両方で合意すれば契約時等に定めた営業時間の短縮が認められるとしているにもかかわらず、24時間営業等が損益の悪化を招いていることを理由として営業時間の短縮を希望する加盟者に対し、正当な理由なく協議を一方向的に拒絶し、協議しないまま、従前の営業時間を受け入れさせること。

（事前の取決めに反するドミナント出店等）

○ ドミナント出店を行わないとの事前の取決めがあるにもかかわらず、ドミナント出店が加盟者の損益の悪化を招く場合において、本部が、当該取決めに反してドミナント出店を行うこと。

また、ドミナント出店を行う場合には、本部が、損益の悪化を招くときなどに加盟者に支援等を行うとの事前の取決めがあるにもかかわらず、当該取決めに反して加盟者に対し一切の支援等を行わないこと。

（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2条第9項第5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も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も本部の取引方法

が独占禁止法第2条第9項第5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12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2条第9項第4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12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。