

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



Universal Home

作成日 2022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

株式会社ユニバーサルホーム

フランチャイズ契約のご案内

株式会社ユニバーサルホーム
〒104-0032
東京都中央区八丁堀二丁目7番1号
八丁堀サンケイビル5階
所属部門 FC部FC課
氏名 佐藤 旬
TEL：03-5542-3114
FAX：03-5542-3146

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、小振法という）およ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、第三者にも相談したりするなど、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。

ユニバーサルホームフランチャイズチェーン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～

この度は、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。ごさいます。

当社は「ユニバーサルホーム」の名のもとに、住宅販売施工のユニバーサルホームフランチャイズシステムを展開しております。

当フランチャイズチェーンの店舗は、住宅販売施工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・住宅販売システム・施工ノウハウ等で統一され、お客様に安心してご契約いただき今日まで発展してまいりました。

フランチャイズチェーン運営で一番大切なことは、「統一性」です。お客様にご契約いただくためには、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、ユニバーサルホームフランチャイズ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。最初からユニバーサルホームとは異なる独自の経営手法を重視され、ユニバーサルホームのノウハウ、システム、イメージ等にとらわれない経営を希望される方には、ユニバーサルホームフランチャイズチェーンへの加盟をお勧めできません。

当フランチャイズチェーンは、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、商品の開発等のシステムの整備を行い、データ管理、店舗指導、広告宣伝等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、かつ積極的に果たすことがユニバーサルホーム事業の経営成功の鍵なのです。

ユニバーサルホームの店舗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、当社の経営努力は加盟店の業績向上のための支援が中心となります。この意味で加盟店と当社は共存共栄の関係にあるといえます。

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		
ユニバーサルホームフランチャイズチェーンへの 加盟を希望される方へ	2		

第1部 株式会社ユニバーサルホームとユニバーサルホームフランチャイズシステムについて

1. わが社の経営理念	5		
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・沿革など	6～8	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	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条第4号	
6. 売上・出店状況	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	

第2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 ②性質 ③徴収の時期 ④徴収方法 ⑤当該金銭の返還の有無および条件	13	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	13	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	13	規則第10条第15号 規則第10条第16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加盟者に販売又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許可を要する商品の販売について	13～15	法第11条第2号 規則第11条第2号イ,ロ	2-(2)-ア① 3-(1)-ア, イ 3-(2) 3-(3)

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)	公正取引委員会 ガイドライン
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	15～16	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	16	法 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契約の更新の要件および手続き ③契約解除の条件および手続き ④契約解除によって生じる損害賠償の額又は算出方 法、その他義務の内容など	16～17	法 11 条第 5 号 規則第 11 条第 5 号イ～ハ	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又は算出方法 ②金銭の性質 ③支払い時期 ④支払い方法	17	規則第 10 条第 13 号 規則第 11 条第 7 号イ～ニ	2-(2)-ア④ 2-(3)-②③
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日	17	規則第 10 条第 9 号	3-(1)-ア 2-(2)-ウ
12. テリトリー権の有無	17～18	規則第 10 条第 10 号	2-(2)-ア⑧ 3-(1)-ア
13. 競争禁止義務の有無	18	規則第 10 条第 11 号	3-(1)-ア
14. 守秘義務の有無	18	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	18	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	18	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	18		2-(2)-ア⑥
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	19～20		
後記 2. 中小企業庁パンフレット	別紙		
後期 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)	21～23		
後期 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)	24～30		

第1部 株式会社ユニバーサルホームと

ユニバーサルホームフランチャイズシステムについて

1. わが社の経営理念

「万有の英知を集結し、人と地球にやさしい家づくりを目指す」

これがユニバーサルホームの経営理念です。当社は地元工務店を加盟店とし、日本全国にフランチャイズ網を広げております。地元工務店の強みである地域密着性に、大手の持つスケールメリットを加えて住宅産業の新勢力となり、全国のお客様にご好評をいただいております。

私達はどの加盟店で施工しても品質に差の生じない、上質の省コスト住宅を提供しております。そして常にお客様のニーズに合った住宅を開発してまいります。私達はあらゆる人々の健康への配慮をおこたりません。バリアフリーや高気密・高断熱住宅に加え、シックハウスについても研究を重ね、対策を講じております。更にグローバルな視点から地球環境問題に取り込み、資源を有効活用する「地熱床システム」を採用する等、たゆまぬ努力を続けております。

ユニバーサルホームは設立以来、順調に成長してまいりました。今後も加盟店と共に成長し続けていく所存でございます。

2. 本部の概要

2022年7月1日現在

- (1) 社 名 株式会社ユニバーサルホーム
- (2) 所 在 地 〒104-0032
東京都中央区八丁堀二丁目7番1号
TEL：03-5542-3111（代表）
FAX：03-5542-3140
URL：<https://www.universalhome.co.jp/>
- (3) 資 本 金 4億9,180万円
- (4) 設 立 1995年5月11日
- (5) 事 業 内 容 住宅施工販売のフランチャイズ加盟店の指導育成、住宅の設計と開発、
資材販促品の販売、住宅の販売
- (6) 他に行っている事業の種類 無し
- (7) 事業の開始 1995年9月
- (8) 主 要 株 主 株式会社 飯田産業
- (9) 主要取引銀行 三菱UFJ銀行、りそな銀行、三井住友銀行、みずほ銀行、
横浜銀行
- (10) 従 業 員 数 207名
- (11) 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
一般社団法人 日本建築学会
一般社団法人 プレハブ建築協会
一般社団法人 日本木造住宅産業協会
全国低層住宅労務安全協議会
公益社団法人 全国宅地建物取引業保証協会
公益社団法人 東京都宅地建物取引業協会 正会員

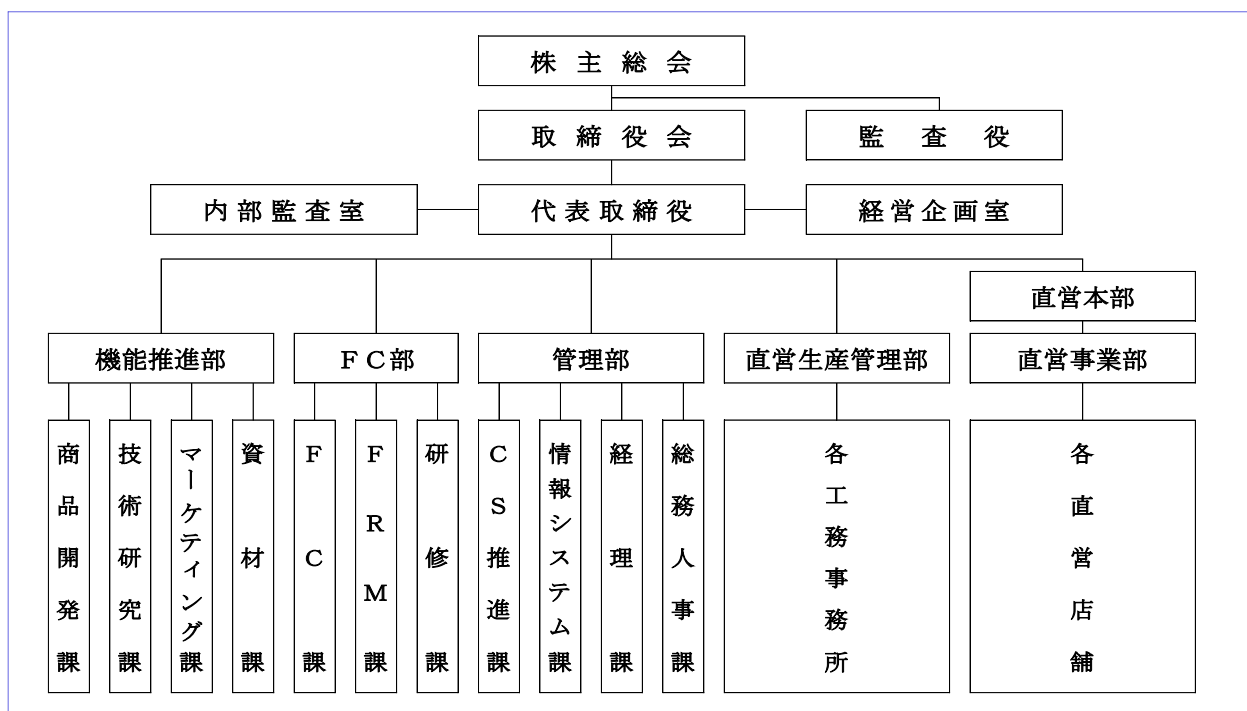
【沿革】

1995年	5月	会社設立
	9月	加盟店1号店の開業
1996年	5月	加盟店100店を達成
	8月	上棟棟数・累計1,000棟達成
1997年	1月	日経BP社「日経ベンチャー」誌上 「ベンチャーオブザイヤー（未公開企業部門）」受賞
1999年	8月	上棟棟数・累計10,000棟達成
	9月	日本証券業協会に株式を店頭登録（ジャスダック上場）
2001年	2月	上棟棟数・累計15,000棟達成
2002年	2月	地熱床システムを搭載した熱環境に強い環境共生型省エネ住宅『熱強の家』発売
2003年	1月	上棟棟数・累計20,000棟達成
	2月	「24時間換気システムと温水式床暖房」を標準装備した『クラス・ワン』発売
	7月	都市部のニーズにも対応できる三階建て住宅『スリーエフ』発売
2004年	4月	次世代省エネルギー基準をクリアーした高性能住宅『クラス・ワンネクスト』発売
	5月	直営店「ユニバーサルホーム静岡南店」を静岡県静岡市にオープン
	6月	開放的な中庭のある家『ドリーム・コート』発売
	11月	シンプルモダンな高いデザイン性が特徴の大空間の家『ビー・スタイル』発売 「一階全室床暖房システム」をリリース
2005年	1月	こだわりのある平屋住宅『フラット・ワン』発売 新しい住まい方とデザイン性を融合した二世帯住宅『ウィズ・ハート』発売
	3月	直営店「ユニバーサルホーム平塚店」を神奈川県平塚市にオープン
	4月	上棟棟数・累計25,000棟達成
	10月	直営店「ユニバーサルホーム島田店」を静岡県島田市にオープン
	12月	無垢材の質感・風合いにこだわった頑丈な木の住まい『ナチュラル・ノエル』発売
2006年	1月	全室に“造りつけ収納”を標準装備した収納満載の家『アイム・クローゼ』発売
	4月	直営店「ユニバーサルホーム中央林間店」を神奈川県座間市にオープン
	8月	健康かつ美しくいるための美容と健康の家『ヘルシオン』発売
2007年	3月	家族の幸せづくりがいっぱいの家『クラス・ワン ファミージュ』発売
	6月	ゆとりと機能美の家『クラス・ワン スマートライフ』発売
	12月	快適のワンフロア住宅『クラス・ワン ワンストーリー』発売
2008年	1月	上棟棟数・累計30,000棟達成
	4月	直営店「ユニバーサルホーム札幌東店」を北海道札幌市にオープン
	6月	太陽光の家『SOLA・IRO（ソラ・イロ）』発売
	7月	家族のつながりをデザインする家『ココフィール』発売
2009年	6月	長期優良住宅対応の家『ユーネクスト』発売
	8月	家族が育つ家『フライ デイ』発売 直営店「ユニバーサルホーム札幌豊平店」を北海道札幌市豊平区にオープン
	10月	ユニバーサルホーム、6ブランド14プランがミキハウス子育て総研「子育てにやさしい住まい」の認定を取得
	11月	直営店「ユニバーサルホーム厚木店」を神奈川県厚木市にオープン

2010年	1月	家族を楽しむ家『クラス・ワン タイルスタイル』発売
	3月	ちょうどいい すごくいい家『U.』発売
2011年	4月	家族がつどう3階建ての家『T s u ・ d o ・ i (つどい)』発売
		家族が心地よく支え合う二世帯の家『ウィズ・ハート～3世代しあわせハウス～』発売
	7月	暮らしのゆとりを育む6層の家『シックスプラス』発売
2012年	9月	土間のある家『ドマーチェ』発売
	3月	スマートハウス『SOLA・IROスマート』発売
	10月	地震・津波に強い基礎『地熱床システム』が2012年度グッドデザイン賞を受賞
2013年	11月	センターキッチンで回遊できる、家族の気配を感じる住まい『ルビオス』発売
	10月	ネット・ゼロ住宅の普及を促進した環境配慮型住宅『ソラ・イロ+』が2013年度グッドデザイン賞を受賞
2014年	5月	直営店「ユニバーサルホーム札幌南店」を北海道札幌市中央区にオープン
	7月	災害から子供たちを守る基礎『地熱床システム』がキッズデザイン賞を受賞
	10月	子育てと収納提案住宅『K i d u k i (きづき)』が2014年度グッドデザイン賞を受賞
2015年	3月	太陽光の家『SOLA・IRO (ソラ・イロ)』が、ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー2014を受賞
	4月	20周年記念商品『K i d u k i (きづき)』全国発売
		上棟棟数・累計40,000棟達成
10月	自然と家族がつながる家『ビー・コンフィ』発売	
2016年	4月	直営店「ユニバーサルホーム藤枝店」を静岡県藤枝市にオープン
	6月	暮らしのエネルギーを大幅に削減しながら快適な暮らしを実現したネット・ゼロ・エネルギーハウス『ソラ・イロZEH』発売
	8月	ライフスタイルに合わせて暮らせる+αの空間を提案した平屋住宅『アルファヴィータ』発売
大人も子どももちょうどいい家『フェリーチェロ』発売		
2017年	4月	直営店「ユニバーサルホーム武蔵野店」を東京都武蔵野市にオープン
	6月	家族とともに暮らしを楽しむ家『MUKU・NUKU (ムク・ヌク)』発売
	7月	直営店「ユニバーサルホーム沖縄店」を沖縄県那覇市にオープン
2018年	1月	直営店「ユニバーサルホーム立川店」を東京都立川市にオープン
	4月	ハイリビングのある豊かな暮らしを楽しむ住まい「ラビスタ」発売
2018年	9月	直営店「ユニバーサルホーム大宮店」を埼玉県さいたま市にオープン
	11月	直営店「ユニバーサルホーム北杜店」を山梨県北杜市にオープン
内と外をつなぎ暮らしを広げる住まい「ドマーチェテラスエディション」発売		
2019年	1月	直営店「ユニバーサルホーム横浜平沼店」を神奈川県横浜市にオープン
2020年	5月	直営店「ユニバーサルホーム清水店」を静岡県静岡市清水区にオープン
2021年	7月	じぶん時間も、家族のだんらんも大切にできる住まい『ナナ・カラ』発売
	9月	「ユニバーサルホーム札幌中央店」を北海道札幌市にオープン
2022年	5月	直営店「ユニバーサルホーム小金井府中店」を東京都小金井市にオープン

3. 会社組織図

2022年7月1日現在



4. 役員一覧

2022年7月1日現在

代表取締役社長	黒瀬雄治
取締役	三浦亨
取締役	横山真司
取締役	渡邊雄士
監査役	大山知伸

5. 直近3事業年度の貸借対照表

貸借対照表の要旨

(単位：百万円)

	2019年度 (2020年3月期)	2020年度 (2021年3月期)	2021年度 (2022年3月期)
流動資産	2,933	3,185	3,522
固定資産	834	819	813
有形固定資産	522	494	516
無形固定資産	39	33	77
投資その他の資産	272	290	219
資産合計	3,767	4,004	4,335
流動負債	2,030	2,045	2,330
固定負債	180	196	238
負債合計	2,211	2,241	2,568
株主資本	1,556	1,762	1,767
資本金	491	491	491
資本剰余金	489	489	489
利益剰余金	574	781	785
純資産合計	1,556	1,762	1,767
負債・純資産合計	3,767	4,004	4,335

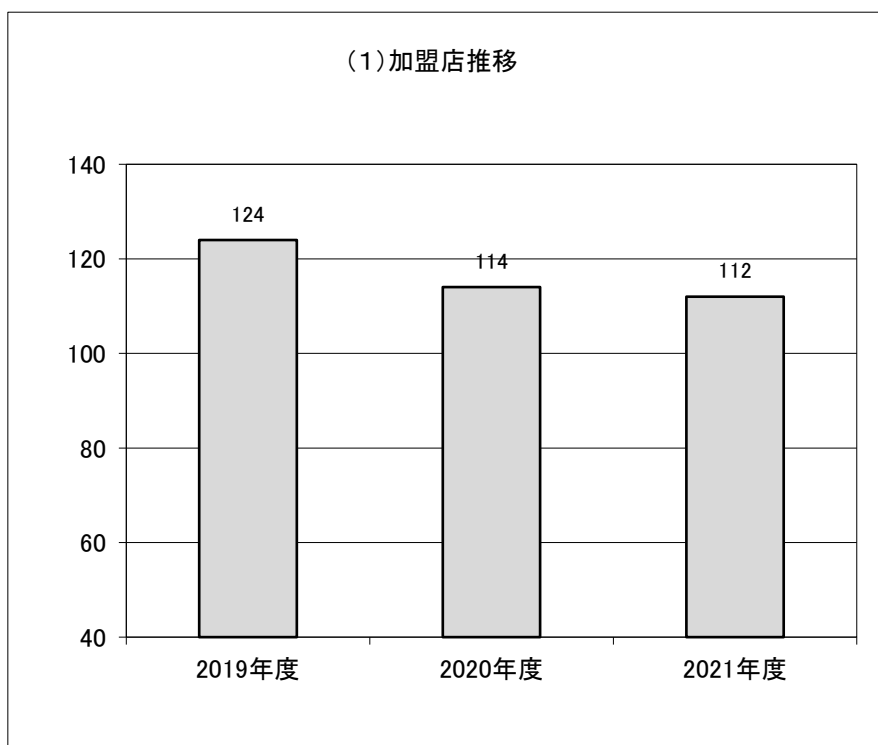
損益計算書の要旨

(単位：百万円)

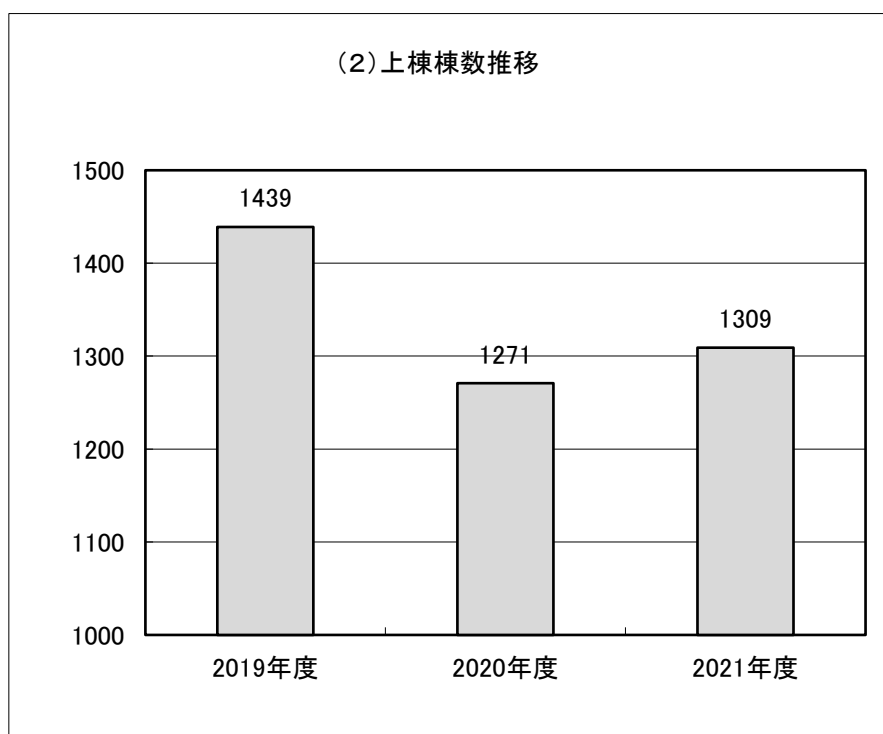
	2019年度 (2020年3月期)	2020年度 (2021年3月期)	2021年度 (2022年3月期)
売上高	9,054	9,000	10,384
売上原価	6,405	6,419	7,634
売上総利益	2,648	2,580	2,750
販売費及び一般管理費	2,363	2,219	2,379
営業利益	285	360	370
経常利益	305	387	417
税引前当期純利益	303	384	417
当期純利益	184	320	286

6. 加盟店数・上棟数推移

(1) 加盟店推移



(2) 上棟数推移



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	3
2020年度	0
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	6
2020年度	6
2021年度	6

- ・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	26	0
2020年度	41	4
2021年度	26	2

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	加盟者又は加盟者であった者から提訴された訴えの件数	当社より提訴した訴えの件数
2017年度	0	0
2018年度	0	0
2019年度	0	0
2020年度	0	0
2021年度	0	0

第2部 フランチャイズ契約の要点

1. 契約の名称など

ユニバーサルホームフランチャイズチェーン加盟契約

2. 売上・収益予測についての説明

加盟を検討していただくために弊社が独自に調査した結果を参考情報として提供しますが、それらは実際の加盟後の売上または収益を保証するものではありません

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

加盟金 200万円（税別）

②性質

- ・契約時に一時に開示するノウハウ
- ・商標などマークの使用権
- ・その他加盟契約に基づき本部より許諾する権利に対する基本対価

③お支払いの時期

加盟金は基本的にフランチャイズ契約の締結時に納めていただきます。

④お支払いの方法

本契約調印と同時に本部が指定する銀行口座にお振込いただきます。

⑤当該金銭の返還の有無および条件

加盟金は中途解約、契約満了いずれの場合も、又いかなる理由があっても返還されません。

4. オープンアカウント、売上金などの送金

原則として実施していません。

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

原則として実施していません。

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っせんする商品の種類

- ・建築資材（プレカット材、住設機器など）
- ・販促品（チラシ・カタログ・外装品・制服・ノベルティ・事務用品など）

②商品などの供給条件

本部は、建築資材や販促品などの商品について、加盟店の注文に応じて、自ら又は指定業者を通じて継続的に販売します。

③配送日・時間・回数に関する事項

特に取り決めはありません。

④仕入先の推奨制度

加盟店は建築工事を行うにあたり、住宅品質の維持・統一の観点から、特段の理由のない限り、本部又は本部の指定する業者からその資材を購入します。

⑤発注方法

ユニバーサルホーム独自のコンピュータシステム、又は専用の発注書を使用してFAX、メールにより本部に発注していただきます。

⑥売買代金の決済方法

本部から仕入れた建築資材の代金は原則として、月末で締切り後90日以内に、又その他の物品の代金は月末で締切り後30日以内に、本部が指定する銀行口座にお振込ください。締切日とその代金の支払期日は次のとおりです。

	締切日	支払期日
〈資材〉	月末	翌々翌月末日まで
〈その他〉	月末	翌月末まで

⑦返品

発注された商品に関しては、不良品を除き、本部の責に帰すべき事由のない限り返品はできません。

⑧在庫管理など

納品された商品についての在庫管理は、加盟店にて行っていただきます。

⑨販売方法

本部指定のマニュアルに基づき販売していただきます。

⑩商品の販売価格について

建築資材については資材ファイルに、販促品についてはユニバーサルホーム独自のコンピュータシステム内の販促品注文ページに記載されております。

⑪許認可を要する商品の販売について

加盟店は建築工事を行うにあたり、住宅品質の維持・統一の観点から、特段の理由のない限り、本部又は本部の指定する業者からその資材を購入します。但し、本部の定める標準仕様規格に合格したもので、本部の承認を受ければ、本部又は本部の指定業者以外から購入できます。

7. 経営の指導に関する事項

①加盟に際しての研修など実施の有無

有

②加盟に際し行われる研修の内容

加盟以後、下記の研修を受講していただき、各種ノウハウを習得していただきます。

1. オーナー
2. 店長
3. 営業
4. 技術
5. コンピューター
6. 新入社員

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

ア. フィールドリレーションマネージャーによる巡回指導

本部のフィールドリレーションマネージャーが、定期的に面談（訪問若しくは Web 会議にて）を実施し、経営管理、集客受注増加など店舗経営の全般にわたって指導します。

イ. 個別指導

個別指導の主となる指導項目は次のとおりです。

- a. 実績（契約・上棟・引渡の進捗報告管理、入金・粗利の管理）
- b. 教育・人材育成（店長・営業・工務など）
- c. 採用（募集活動方法→新卒、若手、中堅・面接方法、見極め方）
- d. 現場（施工管理・品質管理・工期管理・クレームの対応）
- e. 人材・組織（適切な人員体制・組織）
- f. 給与（給与体系…基本・歩合・年俸）
- g. 経理・財務（資産・利益・入金・支払条件）
- h. 店舗展開（加盟エリア・複数店）
- i. 中長期展望（経営計画・展望の伝え方）
- j. 社内コミュニケーション
- k. 内部管理体制（書類管理内部管理帳票・業務フロー入出金/受発注/買掛等・OA化）
- l. 統括部長（役割・リーダーシップ・法人の実績・教育）
- m. 福利厚生（就業規則 休日、勤務時間など）
- n. F C 部への要望

- o. オーナーの健康管理
- ウ. 集合指導
 - a. 会議
 - ・オーナー会 年1回
 - ・地区会議 年1回
 - ・グラントコンベンション年1回
 - b. 研修
 - ・営業研修
 - ・工務研修
 - ・店長研修
 - ・新入社員研修
 - ・コンピューター研修

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

商標登録 第 4054571 号

商標登録 第 4440772 号



ユニバーサルホーム

②当 〃 の条件

上記のマークとロゴは、ユニバーサルホームF Cの経営を目的とすること以外に使用してはいけません。

フランチャイズ契約が終了したときは、ただちにこれらのマーク、ロゴの使用を中止し、車輛、造作物などに表示されたマーク、ロゴなどを抹消しなければなりません。

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

契約期間は契約締結の日から満3ヶ年です。

②契約の更新の要件および手続き

契約満了3ヶ月前までの書面による双方の意思確認の上、原則5年間の更新となります。

ただし、加盟契約の各条項を積極的に履行し、更新時において新規加盟条件を満たしていることが条件となります。

③契約解除の条件および手続き

- ・本部又は加盟店のいずれか一方に契約更新の意思なき場合は、契約は終了するものとします。

- ・本部は加盟店に加盟契約書記載の解除事由に該当する違反があった場合は、契約を解除

することができます。

- ・破産、不渡処分、差押、仮処分などの事態が生じた場合、相手方に催告をしないで、ただちに契約を解除することができます。

④契約解除によって生じる損害賠償の額又は算定方法、その他義務の内容など

- ・ユニバーサルホームF Cのマーク、ロゴなどの使用をただちに中止し、看板などの表示物、マニュアルなど、本部から貸与されたものいっさいを本部へ返却していただきます。
- ・契約を解除された加盟者は、ユニバーサルホームF Cの事業と類似した事業を行ってはならないことになっています。
- ・契約解除の原因となった行為によって、および契約の前後にユニバーサルホームF Cの信用を著しく傷付けた行為によって、本部が被った損害額について、賠償を請求することがあります。

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又は算定方法（税別）

- ・ロイヤリティ固定 30万円／月
変動 前年度の実績に応じ1,700～2,200円／㎡（延床面積）
- ・電波広告料16万円／月～（※地域によって異なります。）

②金銭の性質

- ・ロイヤリティは下記の対価として納めていただきます。
 - a. ノウハウ・システムの継続的使用
 - b. 本部が継続的に行う指導、技術援助など
- ・電波広告料は、ユニバーサルホームフランチャイズチェーン全体および加盟者の位置する地区で実施する共同の広告など販売促進費にあてられます。

③支払の時期

ロイヤリティ、電波広告料とも毎月末日を締切りとし、翌月末日までに本部に納めていただきます。

④支払方法

いずれも、本部が指定する銀行口座に振込んでいただきます。

11. 店舗の営業時間・営業日・休業日

規定はございません。

12. テリトリー権の有無

①販売施工テリトリー

販売施工に関する地域については、原則取り決めはありません。

②広告宣伝テリトリー

加盟店が単独で行う広告宣伝地域は、本部と加盟店との間で取り決めたテリトリー内とさせていただきます。

13. 競業禁止義務の有無

競合するおそれのある事業、又は住宅関連事業に関するフランチャイズチェーンのフランチャイザーとしての活動をしてはいけません。

14. 守秘義務の有無

提供された資料・情報が相手方の企業機密であること認識し、これら資料・情報を慎重に扱い、加盟契約期間中は勿論、契約終了後といえども他の第三者に漏洩してはいけません。直接・間接を問わず、人的若しくは資本的関係のある法人が他の住宅フランチャイズチェーン事業を運営する場合も同じです。

15. 店舗の構造と内外装についての特別義務

ユニバーサルホームフランチャイズチェーンの店舗イメージ統一のため、店舗の構造、内外装（デザインカラーも）設備、器具、備品は標準店舗内外装仕様に従って工事又は備え付けていただきます。その工事代、備品など購入代金は加盟者が負担することになっています。

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など

①ロイヤリティの不正申告が行われた場合は、法人基本契約書第7条で定められた金額の10倍の金額を支払っていただきます。なお相応の期間をもっても正確な申告を拒み、支払を拒否する場合の対応は法人基本契約書第28条にて定めます。

②本加盟契約に違反した行為を行い、損害を与えた場合はその損害額をお支払いいただきます。

17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容など

補償制度はありません。

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
フランチャイズ契約のご案内	1	
ユニバーサルホームフランチャイズチェーンへの加盟を希望される方へ	2	
第1部 株式会社ユニバーサルホームとユニバーサルホームフランチャイズシステムについて	5	
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および事業の種類・所属団体・沿革など	6～8	
3. 会社組織図	9	
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	10	
6. 売上・出店状況	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2部 フランチャイズ契約の要点	13	
1. 契約の名称など	13	
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金銭の額または賛成方法 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	
4. オープンアカウント、売上金などの送金	13	
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	13	
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 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	13～15	
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	15～16	
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	16	

項目	頁数	確認年月日
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契約の更新の要件および手続き ③契約解除の条件および手続き ④契約解除によって生じる損害賠償の額又は算出方法その他義務の内容など	16～17	
10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項 ①お支払いいただく金銭の額又は算出方法 ②金銭の性質 ③支払い時期 ④支払い方法	17	
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日	17	
12. テリトリー権の有無	17～18	
13. 競業禁止義務の有無	18	
14. 守秘義務の有無	18	
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務	18	
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	18	
15. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容など	18	
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	19～20	
後記2. 中小企業庁パンフレット	別紙	
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	21～23	
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	24～30	

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_____ 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 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つ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

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

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、又は販売をあつ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
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 ② 売上原価 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 ④ 人件費 ⑤ 販売費及び一般管理費(③及び④に掲げるものを除く。) 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、費用など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</p> <p>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（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供給している場合、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。