

## 【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方法上の考え方



2022年 6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

株式会社ポプラ

# 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	1		
当社へ加盟を希望される方へ	2		
<b>第 I 部 株式会社ポプラについて</b>			
1. 経営理念	3		
2. 会社概要 (1) 社名、(2) 所在地、(3) 代表者、(4) 資本金、(5) 設立、(6) 事業内容、(7) 他に行っている事業の種類、(8) 事業の開始、(9) 主要株主、(10) 主要取引銀行、(11) 従業員数、(12) 子会社の名称及び事業の種類、(13) 所属団体名	3	規則第 10 条第 2 号 規則第 10 条第 5 号 規則第 10 条第 1 号 規則第 10 条第 3 号	
3. 沿革	4		
4. 会社組織図	6		
5. 役員一覧	7	規則第 10 条第 1 号	
6. 直近 3 事業年度の貸借対照表及び損益計算書	8	規則第 10 条第 4 号	
7. 売上・出店状況 (直近 4 事業年度全店売上高・加盟店数の推移)	9	規則第 10 条第 6 号 規則第 11 条第 6 号イ	
8. 加盟者の店舗に関する事項 (1) 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 (2) 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 (3) 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	9	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	
9. 訴訟件数	10	規則第 10 条第 8 号	
10. 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	規則代 10 条代 7 号	
<b>第 II 部 フランチャイズ契約の要点</b>			
1. 契約の名称等	11		
2. 売上・収益予測についての説明	11		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) お支払いいただく時期、(4) お支払いいただく方法、(5) 当該金銭の返還の有無及び条件、(6) その他	11	法第 11 条第 1 項第 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、売上等の送金	13	規則第 10 条第 14 号	3-(2)-ア-⑤

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
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	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) 加盟者に販売またはあっ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) 仕入代金の決済方法、 (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	13	法第11条第1項第2号 規則第11条第2号イ、ロ	2-(2)-ア① 3-(1)-ア、イ 3-(2) 3-(3)
7. 経営の指導に関する事項 (1) 加盟に際しての研修等の実施の有無、(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 方法及びその実施回数	15	法第11条第1項第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	16	法第11条第1項第4号 規則第11条第4号イ、ロ	
9. 契約期間、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) 契約解 除の条件及び手続き、(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、その他の義務の内容等	16	法第11条第1項第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) ロイヤルティー、(2) 配送手数料	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	
12. テリトリー権の有無	17	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	17	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 項等	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等	18		2-(2)-ア⑥
18. 加盟契約における加盟者の義務	18		
19. その他の重要事項 (1) 店舗運営に関する事項、(2) 事業資金に関する事項、(3) F C契約終了後の措置、(4) 経営の責任、(5) 反社会的勢力 の排除	19		

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
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	21		
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	27		
別添、 中小企業庁パンフレット	別添		
次のステップ	34		
別紙1. 「フランチャイズ事業を始めるにあたって」中小企業庁	-		

## フランチャイズ契約のご案内

### 株式会社ポプラ

本 社	〒731-3395 広島県広島市安佐北区安佐町大字久地 665-1	TEL. (082) 837-3500 FAX. (082) 837-3540
関東 開発部	〒105-0012 東京都港区芝大門 1-4-8 浜松町清和ビル 3階	TEL. (03) 3431-1316 FAX. (03) 3431-1308
広島 開発部	〒731-3395 広島県広島市安佐北区安佐町大字久地 665-1	TEL. (082) 256-1600 FAX. (082) 256-1688
九州 開発部	〒812-0887 福岡県福岡市博多区三筑 1-6-10 ルコンフォール5階D室	TEL. (092) 915-1650 FAX. (092) 915-1651

本資料は、これから当社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）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」に従って当社が作成したものです。

フランチャイズシステム加盟契約に際しては、この案内だけでなく出来る限りたくさんの資料をお読みにになり、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、フランチャイズシステム全般のことや、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 3-6-2 第2秋山ビル

電話番号 03-5777-8701

この案内は 2022 年 6 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。

尚、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、加盟しようとする際に自ら確認をして頂くことが必要です。

## 当社へ加盟を希望される方へ

～フランチャイズ契約を締結する前に～

このたびは、当社への加盟をご検討いただきまして、誠にありがとうございます。

当社は、1号店開店以来、『お客様第一』の理念のもとに事業を推進してまいりました。永年にわたる経験と研究の積み重ねによって開発いたしました当社のフランチャイズシステムは、当社固有のノウハウです。加盟を希望される方は、このフランチャイズシステムを充分にご検討いただき、ご理解とご納得をいただくことが重要です。

お客様は、ポプラチェーンのどのお店に対しても、『感じのよい接客』『清潔な店舗内外』『満足いく品揃え』を求められます。ポプラチェーンの各加盟店は、お客様がどのお店においても安心感をもってお買い物ができるように、同質のサービスを提供しなければなりません。上質で統一性のとれたサービスを提供するためには、フランチャイズ契約や店舗運営マニュアル等で定められたルールを単に守り・実践することは必要最小限の事柄に過ぎません。加盟された一店、一店の経営、運営の努力がポプラチェーン全体のレベルを向上させ、ポプラチェーンを支持するお客様が増え、その結果が個々の加盟店の経営成果につながります。ポプラチェーンの基本的考え方である『一店は全店のために、全店は一店のために』の考えをご理解、ご納得していただいた上で、ご加盟いただくことが大切です。

当社は、全加盟店から結集された力をもとに、商品開発、経営指導ノウハウ、情報システム、物流システムなどを整備するとともに、日々レベルアップを実施し、各加盟店様にご提供いたします。これらのシステムを正しく理解し、誠実且つ、積極的に利用、運用していただくことが、ポプラチェーン加盟店としての経営成功の鍵となります。

ポプラチェーン店舗を経営される加盟店様の成功が、当社の成長の源であります。当社の経営努力は、加盟店様への経営支援が中心となります。この意味で加盟店様と当社は、それぞれの役割を着実に果たして行くことによってお互いの繁栄の道が開かれます。

ご不明の点がございましたら、この機会にご遠慮なくご質問いただき、ご理解とご納得をいただければとを考えます。

## 第 I 部 株式会社ポプラについて

### 1. 経営理念

## 社訓「お客様第一」

理想を持って夢の実現のために  
困難に挑戦していく。

- ◎常に新しい利便性を追求し、お客様に必要とされる企業となる。
- ◎オーナーに信頼され、取引先、株主に支持される企業となる。
- ◎商業の正道を持って、利益を追求する企業となる。
- ◎社員能力の育成をもって、企業発展の礎として、一人一人の生涯設計のできる企業となる。
- ◎基本的な考え方：『一店は全店のために、全店は一店のために』

### 2. 会社概要

- (1) 社名 株式会社ポプラ
- (2) 所在地 〒731-3395 広島県広島市安佐北区安佐町大字久地 665 番地の 1  
電話番号 (082) 837-3500 FAX番号 (082) 837-3540  
<http://www.poplar-cvs.co.jp/>
- (3) 代表者 代表取締役社長 目黒 俊治
- (4) 資本金 29 億 886 万円 (東証スタンダード市場)
- (5) 設立 1976 年 4 月 20 日
- (6) 事業内容 コンビニエンスストア・チェーン及び付帯する業務
- (7) 他に行っている事業の種類  
なし
- (8) 事業の開始 1983 年 10 月 5 日
- (9) 主要株主 目黒俊治 (株式会社ポプラ 代表取締役社長)
- (10) 主要取引銀行 広島銀行、もみじ銀行、西日本シティ銀行、三菱東京UFJ銀行
- (11) 従業員数 121 名 (2022 年 2 月 28 日現在)
- (12) 重要な子会社の名称及び事業の種類等  
「ポプラ保険サービス有限公司」…損害保険代理業  
「株式会社ポプラリテール」…ローソン・ポプラ運営
- (13) 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

### 3. 沿革

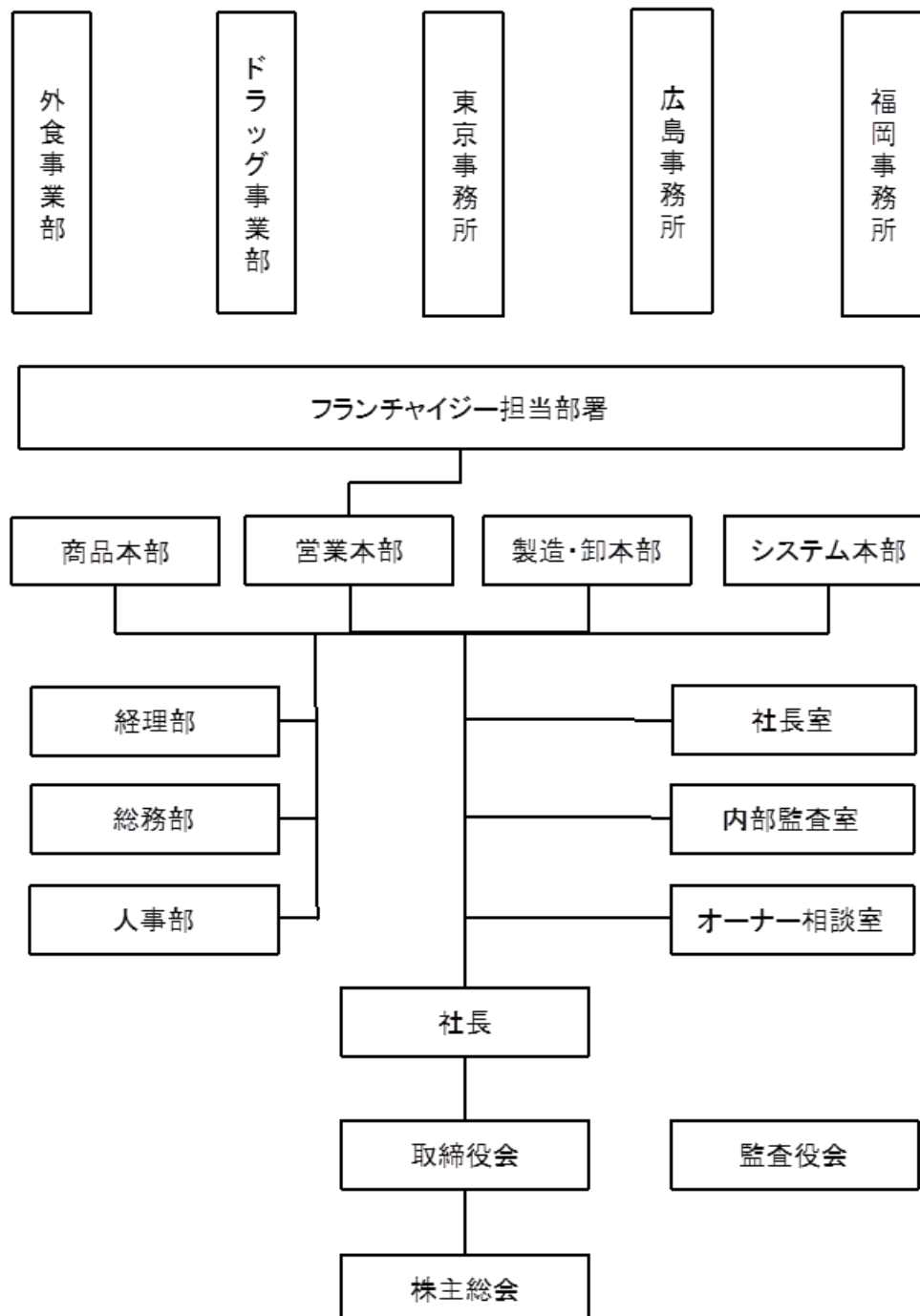
年 月	事 項
1976年 4月	「フランチャイズチェーンシステムによるコンビニエンスストアの経営」を主たる事業目的として資本金 2,000 千円で株式会社ポプラを広島市中区銀山町 14 番 17 号に設立
7月	「弁当・惣菜の製造販売」を主たる事業目的として、広島市西区小河内町に株式会社弁当のポプラを設立
1983年 10月	フランチャイズ店舗 1 号店本浦店（広島市南区）をオープン
1987年 3月	オンラインEOSシステムの構築
1991年 3月	POSシステムを全店導入
5月	NTTの料金収納代行業務を開始
9月	弁当・惣菜の製販一貫体制の強化のため、株式会社弁当のポプラを合併
1992年 7月	九州地区出店強化のため、トップマート株式会社を合併
12月	店舗に対する商品・資材の配送を行うポプラ物流サービス株式会社を設立
1993年 5月	本社新社屋を建設（広島市安佐北区安佐町）
1994年 4月	北九州商品センターを設置（北九州市八幡西区） ドラッグストアの経営を主たる事業目的として株式会社ファーストを設立 生命保険・損害保険など代理業を主たる事業目的としてポプラ保険サービス有限会社を設立
1995年 5月	九州地区への弁当供給を目的として、福岡工場を設置（福岡市博多区）
1996年 2月	弁当・惣菜部門を取り扱うポプラフーズ株式会社を設立し、当社の製造部門を営業譲渡
11月	店舗の酒類窓口問屋とするため、相良酒造株式会社を増資し、社名をポプラ酒類販売株式会社に変更
1997年 12月	四国地区本部を設置
1998年 2月	関東地区進出の足掛かりとして、関東地区においてコンビニエンスストア「生活彩家」44 店舗を展開する株式会社ハイ・リテイル・システムを買収
4月	関東地区進出拡大を目的として、関東地区においてコンビニエンスストア「ジャストスポット」73 店舗を展開するパスコリテール株式会社を買収し、株式会社関東ポプラに商号変更
7月	関東地区ポプラ 1 号店浜松町店（東京都港区）をオープン
1999年 2月	日本証券業協会へ店頭売買有価証券として登録
2000年 2月	東京証券取引所、市場第二部へ株式を上場
2001年 2月	ポプラフーズ株式会社、ポプラ物流サービス株式会社、ポプラ酒類販売株式会社、他子会社 4 社を吸収合併
3月	関東地区及び関西地区進出拡大を目的として、関東地区関西地区においてコンビニエンスストア「くらしハウス」147 店舗を展開する株式会社ジャイロを買収
10月	関東地区本部を東京都中央区日本橋から川崎市川崎区塩浜に移転神奈川センターとして関東地区での基盤を確立
11月	神奈川センター内に関東商品センターを開設し運営開始
12月	神奈川センター内に神奈川工場を開設し運営開始
2002年 12月	株式会社関東ポプラを解散



年 月	事 項
2003年 5月	関東地区店舗網強化を目的として、関東地区において「スリーエイト」他 255 店舗を展開する株式会社ヒロマルチェーン及び同社の直営店舗運営会社エフジーマイチャミー株式会社を買収
8月	東京証券取引所、市場第一部に指定
2004年 11月	北陸地区進出の足掛りとして、北陸地区においてコンビニエンスストア「チックタック」25 店舗を展開する株式会社チックタックシステムズ及びコンビニエンスストア「ホットスパー」29 店舗を展開する北陸ホットスパー株式会社を買収
2005年 2月	北陸地区本部を設置
11月	“E d y” をグループ全店で取扱開始
12月	(株)ヒロマルチェーン、(株)チックタックシステムズ、北陸ホットスパー(株)を解散
2007年 12月	“P A S M O” “S u i c a” の実験導入開始
2008年 4月	“I C O C A” の実験導入開始
2008年 5月	目黒真司が代表取締役社長に就任
2009年 2月	店舗スタッフのユニフォームを刷新
3月	“S U G O C A” の実験導入開始
8月	“W A O N” の実験導入開始
11月	改正薬事法対応の医薬品取扱店として“コンビニ&ドラッグ”業態の展開スタート
2012年 7月	大阪市営地下鉄駅売店の運営事業者に決定
10月	第4次POSシステムの全店導入完了 交通系電子マネーの取り扱い拡充
11月	広島県との包括連携に関する協定締結
2013年 4月	クレジットカード決済を開始
10月	全店でギフトカード（P O S Aカード）の販売開始
2014年 10月	「楽天Rポイントカード」サービス開始
12月	株式会社ローソンとの資本業務提携契約締結
2015年 11月	鳥取県内に「ローソン・ポプラ」2店オープン
2016年 2月	ポプラ広島工場が広島県食品自主衛生管理認証取得
2016年 11月	レジ抽選機能「レジ・ロッター」導入 株式会社ローソンと山陰合弁事業開始
2017年 6月	第三者割当増資実施
11月	中京準備室現地事務所開設
2019年 9月	目黒俊治が代表取締役会長兼社長に就任
2021年 3月	株式会社ポプラリテールにてローソン・ポプラ事業開始

## 4. 会社組織図

2022年 6月 1日現在



## 5. 役員一覧

2022年 6月 1日現在

役職名	氏名	担当または主な職業
代表取締役	目黒 俊治	社長
取締役	岡田 礼信	副社長
取締役	藏田 和樹	
常勤監査役	浴森 章	
監査役	平谷 優子	
監査役	小林 重道	

## 6. 直近3事業年度の貸借対照表及び損益計算書

(単位：千円)

貸借対照表	2020年2月期 (第45期)			2021年2月期 (第46期)			2022年2月期 (第47期)		
	通期	構成比	前年比	通期	構成比	前年比	通期	構成比	前年比
<b>流動資産 計</b>	<b>5,907,116</b>	62.1%	229.2%	<b>3,751,416</b>	51.7%	63.5%	<b>1,503,970</b>	38.7%	40.1%
現金及び預金	3,892,187	40.9%	539.0%	2,434,446	33.5%	62.5%	723,341	18.6%	29.7%
短期貸付金	61,403	0.6%	361.9%	102,300	1.4%	166.6%	4,248	0.1%	4.2%
未収入金	430,906	4.5%	117.8%	245,017	3.4%	56.9%	274,394	7.1%	112.0%
その他	1,534,628	16.1%	103.0%	982,378	13.5%	64.0%	524,257	13.5%	53.4%
貸倒引当金	△ 12,008	-	70.2%	△ 12,725	-	106.0%	△ 22,270	-	175.0%
<b>固定資産 計</b>	<b>3,610,554</b>	37.9%	66.6%	<b>3,510,317</b>	48.3%	97.2%	<b>2,384,285</b>	61.3%	67.9%
<b>有形固定資産</b>	<b>1,757,592</b>	18.5%	89.8%	<b>1,675,973</b>	23.1%	95.4%	<b>1,550,925</b>	39.9%	92.5%
建物	269,435	2.8%	75.9%	227,805	3.1%	84.5%	106,031	2.7%	46.5%
土地	1,398,617	14.7%	100.0%	1,373,432	18.9%	98.2%	1,373,433	35.3%	100.0%
その他	89,540	0.9%	44.2%	74,736	1.0%	83.5%	71,461	1.8%	95.6%
<b>無形固定資産</b>	<b>140,952</b>	1.5%	64.1%	<b>259,243</b>	3.6%	183.9%	<b>241,058</b>	6.2%	93.0%
<b>投資等</b>	<b>1,712,010</b>	18.0%	52.7%	<b>1,575,100</b>	21.7%	92.0%	<b>592,302</b>	15.2%	37.6%
投資有価証券	137,249	1.4%	81.2%	145,868	2.0%	106.3%	150,226	3.9%	103.0%
その他	1,633,244	17.2%	52.1%	1,467,888	20.2%	89.9%	458,123	11.8%	31.2%
貸倒引当金	△ 58,483	-	101.2%	△ 38,656	-	66.1%	△ 16,047	-	41.5%
<b>資産合計</b>	<b>9,517,671</b>	100.0%	119.0%	<b>7,261,733</b>	100.0%	76.3%	<b>3,888,255</b>	100.0%	53.5%
<b>流動負債 計</b>	<b>4,844,513</b>	50.9%	112.9%	<b>3,704,057</b>	51.0%	76.5%	<b>1,810,049</b>	46.6%	48.9%
買掛金	1,722,467	18.1%	161.1%	948,048	13.1%	55.0%	266,414	6.9%	28.1%
未払金	767,692	8.1%	129.5%	846,334	11.7%	110.2%	245,738	6.3%	29.0%
その他	2,354,354	24.7%	89.6%	1,909,675	26.3%	81.1%	1,297,898	33.4%	68.0%
<b>固定負債 計</b>	<b>3,396,358</b>	35.7%	117.3%	<b>3,486,708</b>	48.0%	102.7%	<b>2,492,773</b>	64.1%	71.5%
預り保証金	819,827	8.6%	98.0%	752,175	10.4%	91.7%	456,685	11.7%	60.7%
その他	2,576,531	27.1%	125.2%	2,734,533	37.7%	106.1%	2,036,088	52.4%	74.5%
<b>負債合計</b>	<b>8,240,871</b>	86.6%	114.7%	<b>7,190,765</b>	99.0%	87.3%	<b>4,302,823</b>	110.7%	59.8%
<b>資本金</b>	<b>2,908,867</b>	30.6%	100.0%	<b>2,908,867</b>	40.1%	100.0%	<b>2,908,867</b>	74.8%	100.0%
<b>資本剰余金</b>	<b>683,739</b>	7.2%	100.0%	<b>683,739</b>	9.4%	100.0%	<b>683,739</b>	17.6%	100.0%
<b>利益剰余金</b>	<b>△ 2,291,129</b>	-24.1%	121.5%	<b>△ 3,505,506</b>	-48.3%	65.4%	<b>△ 3,995,438</b>	-102.8%	87.7%
<b>その他有価証券評価差額金</b>	<b>△ 24,396</b>	-0.3%	-	<b>△ 15,808</b>	-0.2%	-	<b>△ 11,367</b>	-0.3%	-
<b>自己株式</b>	<b>△ 281</b>	0.0%	-	<b>△ 323</b>	0.0%	-	<b>△ 370</b>	0.0%	-
<b>純資産合計</b>	<b>1,276,799</b>	13.4%	157.0%	<b>70,968</b>	1.0%	5.6%	<b>△ 414,567</b>	-10.7%	-584.2%
<b>負債純資産合計</b>	<b>9,517,671</b>	100.0%	119.0%	<b>7,261,733</b>	100.0%	76.3%	<b>3,888,255</b>	100.0%	53.5%

損益計算書	2020年2月期 (第45期)			2021年2月期 (第46期)			2022年2月期 (第47期)		
	通期	構成比	前年比	通期	構成比	前年比	通期	構成比	前年比
<b>チェーン売上高</b>	<b>46,297,111</b>	-	96.8%	<b>34,511,847</b>	-	74.5%	<b>12,839,696</b>	-	37.2%
<b>営業総収入</b>	<b>24,535,911</b>	-	97.1%	<b>18,215,397</b>	-	74.2%	<b>5,885,570</b>	-	32.3%
<b>売上高</b>	<b>21,353,169</b>	87.0%	96.8%	<b>15,700,032</b>	86.2%	73.5%	<b>4,543,198</b>	77.2%	28.9%
卸売上高	6,997,141	28.5%	97.4%	4,981,180	27.3%	71.2%	2,541,248	43.2%	51.0%
直営店売上高	13,334,085	54.3%	95.8%	9,687,039	53.2%	72.6%	817,168	13.9%	8.4%
その他売上	1,021,942	4.2%	-	1,031,812	5.7%	-	1,184,782	20.1%	-
<b>営業収入</b>	<b>3,182,740</b>	13.0%	99.6%	<b>2,515,365</b>	13.8%	79.0%	<b>1,342,372</b>	22.8%	53.4%
加盟店からの収入	1,484,134	6.0%	98.0%	1,207,796	6.6%	81.4%	599,507	10.2%	49.6%
その他の営業収入	1,698,606	6.9%	101.1%	1,307,569	7.2%	77.0%	742,865	12.6%	56.8%
<b>売上原価</b>	<b>16,768,018</b>	68.3%	96.5%	<b>12,458,762</b>	68.4%	74.3%	<b>3,743,953</b>	63.6%	30.1%
売上原価	16,768,018	68.3%	96.5%	12,458,762	68.4%	74.3%	3,743,953	63.6%	30.1%
<b>売上総利益</b>	<b>4,585,151</b>	18.7%	97.8%	<b>3,241,270</b>	17.8%	70.7%	<b>799,244</b>	13.6%	24.7%
<b>営業総利益</b>	<b>7,767,892</b>	31.7%	98.6%	<b>5,756,635</b>	31.6%	74.1%	<b>2,141,616</b>	36.4%	37.2%
販売費及び一般管理費	8,117,823	33.1%	98.3%	6,838,973	37.5%	84.2%	2,926,670	49.7%	42.8%
<b>営業利益</b>	<b>△ 349,931</b>	-1.4%	93.5%	<b>△ 1,082,337</b>	-5.9%	309.3%	<b>△ 785,053</b>	-13.3%	72.5%
営業外収益	208,062	0.8%	84.6%	169,267	0.9%	81.4%	182,433	3.1%	107.8%
営業外費用	36,205	0.1%	83.7%	60,580	0.3%	167.3%	50,792	0.9%	83.8%
<b>経常利益</b>	<b>△ 178,073</b>	-0.7%	103.8%	<b>△ 973,650</b>	-5.3%	546.8%	<b>△ 653,412</b>	-11.1%	67.1%
特別利益	2,260,114	9.2%	9987.7%	26,318	0.1%	1.2%	362,299	6.2%	1376.6%
特別損失	1,556,614	6.3%	79.4%	231,410	1.3%	14.9%	185,407	3.2%	80.1%
<b>税引前当期純利益又は税引前当期純損失 (△)</b>	<b>525,426</b>	2.1%	-	<b>△ 1,178,742</b>	-6.5%	-	<b>△ 476,520</b>	-8.1%	-
法人税、住民税及び事業税	42,211	0.2%	97.4%	36,941	0.2%	87.5%	12,195	0.2%	33.0%
法人税等調整額	△ 8,430	0.0%	-	△ 1,306	0.0%	-	1,216	0.0%	-
<b>当期純利益又は当期純損失 (△)</b>	<b>491,645</b>	2.0%	-	<b>△ 1,214,377</b>	-6.7%	-	<b>△ 489,931</b>	-8.3%	-

## 7. 売上・出店状況

### (1) 全店売上高推移

決算年月	2019年2月期	2020年2月期	2021年2月期	2022年2月期
全店売上高	478億円	462億円	345億円	128億円
直営店の売上高	139億円	133億円	96億円	8億円

### (2) 店舗数推移

決算年月	2019年2月期	2020年2月期	2021年2月期	2022年2月期
店舗数	475店	473店	368店	253店
直営店の店舗数	104店	96店	48店	14店

## 8. 加盟者の店舗に関する事項

### (1) 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

決算年月	新規に営業を開始した加盟者の店舗数
2020年2月期	52店
2021年2月期	15店
2022年2月期	22店

### (2) 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

決算年月	契約を途中で終了した加盟者の店舗数
2020年2月期	40店
2021年2月期	75店
2022年2月期	80店

(※2021年2月期の75店はローソン・ポプラ化24店舗を含む  
2022年2月期の80店はローソン・ポプラ化28店舗を含む)

### (3) 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

決算年月	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
2020年2月期	56店	5店
2021年2月期	41店	11店
2022年2月期	23店	4店

(※更新されなかった2021年2月期の11店はローソン・ポプラ化2店舗を含む)

## 9. 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及び当社より提起した訴えの件数

決算年月	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
2018年2月期	1件	0件
2019年2月期	0件	0件
2020年2月期	0件	0件
2021年2月期	0件	0件
2022年2月期	0件	0件

## 10. 加盟者のうち、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

別紙に記載

## 第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点

### 1. 契約の名称等

#### (1) 契約の名称

ポプラ・フランチャイズ契約（以下「FC契約」という）

#### (2) 契約の本旨

株式会社ポプラ（以下「ポプラ」という）が自己の保有する『ポプラ運営に関する経営技術』を使用する権限をフランチャイズ加盟者に附与し、加盟者はポプラの経営理念に賛同し、附与された経営技術を誠実に遵守することによって双方の事業経営の拡大安定を図ることを目的とします

### 2. 売上・収益予測についての説明

ポプラは『事業計画書』を作成し、加盟希望者に提示します事業計画書の内容は、店舗運営にかかる費用（既存店舗における過去の実績より算出した予測経費及び、賃借料、POSシステム使用料等の確定経費）から損益分岐予測売上を示すものです（従って、損益分岐予測売上を超える売上（加盟者の収益）については、加盟者の経営努力によるものとなります）また、損益分岐予測売上に達する売上があるか否かは、店舗の立地特性、商圈人口、店前通行量等について、既存店舗における過去の実績、当社の経験より抽出した数値を適用して判断するものですので、事業計画書における数値は、加盟者の売上及び収入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) 金銭の額または算出方法

- ① 加盟金 金 1,000,000 円也（消費税別途）
- ② 保証金 店舗面積(保証金算定面積) 1㎡あたり金 30,000 円也
- ③ 期首商品代金 金●●●●●●●●円也

#### (2) 性質

- ① (1) ①項の加盟金は、次の対価として支払うものです
  - イ. 商標等（ポプラまたは生活彩家の商標、商号等）の使用権
  - ロ. 研修・教育（トレーニング概ね2週間）の実施
  - ハ. 店舗レイアウト、デザインの企画・立案
  - ニ. 開店準備金（商品陳列等の店舗立ち上げ費用）
  - ホ. その他開店前に加盟者へ供給されるノウハウ
- ② (1) ②項の保証金は、FC契約期間中またはFC契約終了後に発生し得る、加盟者のポプラに対する債務等をポプラに対し保証または担保するために預託するものです
- ③ (1) ③項の期首商品代金は、店舗開店時の在庫商品の仕入に要する準備金として預託するものです

(3) お支払いいただく時期

- ① (1) ①項の加盟金は、F C契約の締結と同時にお支払いいただきます
- ② (1) ②項の保証金は、F C契約の締結もしくは、遅くとも店舗開店日の 20 日前までに預託していただきます
- ③ (1) ③項の期首商品代金は、別途締結する契約(ポプラフランチャイズ加盟契約特約契約書)により、店舗開店日の 20 日前までに預託していただきます

(4) お支払いいただく方法

- ① (1) ①項の加盟金は、現金または自己宛小切手または銀行振込(振込証明書を持参)にてお支払いいただきます
- ② (1) ②項の保証金は、現金または自己宛小切手または銀行振込(振込証明書を持参)にて預託していただきます
- ③ (1) ③項の期首商品代金は、現金または自己宛小切手または銀行振込(振込証明書を持参)にて預託していただきます

(5) 当該金銭の返還の有無及び条件

- ① (1) ①項の加盟金は、原因の如何を問わず一切返還されません
- ② (1) ②項の保証金は、F C契約が終了した場合は、預託された保証金より加盟者の債務を精算後に残額を返還します
- ③ (1) ③項の期首商品代金は、店舗開店日の翌月末に返還金明細書にて金額確定及び内訳を明示し、該当月の返還金にて精算されます

(6) その他

- ① 店舗開設に伴い、加盟者が店舗建物あるいは駐車場(以下、店舗物件という)についてポプラと転貸借契約を締結する場合は、加盟者は転貸借契約の締結前にポプラが要した諸費用を負担していただきますこの諸費用を転貸借契約の締結時もしくは、遅くとも店舗開店日の 20 日前までに現金または自己宛小切手または銀行振込(振込証明書を持参)にてお支払いいただきます
- ② 店舗開設に伴い、加盟者が店舗設備についてポプラと設備使用契約を締結する場合は、加盟者は設備使用契約の締結前にポプラが要した諸費用を負担していただきますこの諸費用を設備使用契約の締結時もしくは、遅くとも店舗開店日の 20 日前までに現金または自己宛小切手または銀行振込(振込証明書を持参)にてお支払いいただきます
- ③ 店舗物件が新築工事中または既に完成済の場合で、この店舗物件をポプラ仕様に設計変更をすることにより発生した費用または将来的に発生する費用は、全て加盟者の負担となります
- ④ (6) ①項の転貸借契約または(6) ②項の設備使用契約(以下、物件契約という)の何れかの契約による借料(転貸借料もしくは設備使用料)の支払起算日は●●●●年●●月●●日(予定)からとし、これ以降に発生する全ての費用は加盟者の負担となります
- ⑤ 加盟者は、物件契約により発生する全ての費用(転貸借料、敷金、設備使用料、その他の一切の費用等)または店舗開店にかかる費用を、店舗開店日の 20 日前までに現金または自己宛小切手または銀行振込(振込証明書を持参)にてお支払いまたは預託していただきます



#### 4. オープンアカウント、売上金等の送金

- (1) 加盟者は、毎日の売上金及び預り金等（以下、預託金という）をポプラの指定する下記の口座に毎日（金融機関が休業日の場合はその翌日）入金します尚、特段の場合を除き小切手、手形、有価証券等での入金認められません

ポプラ指定銀行： ●●●●●●●●銀行 ポプラ名義口座

- (2) 加盟者から入金された預託金の精算は、加盟者への返還金として次の方法で行います

##### 【中途返還金】

中途返還金とは、日々の預託金のうち、各月の1日から当月15日までの料金収納代行業務に係る預り金及び電子マネーのチャージ金を除いた預託金の20%に相当する金額を指し、当月25日に返還するものです

##### 【精算返還金】

精算返還金とは、日々の預託金のうち、各月の1日から当月15日までの料金収納代行業務に係る預り金及び電子マネーのチャージ金を除いた預託金の80%に相当する金額と、各月の1日から当月15日までの預り金及び、当月16日から当月末日までの預託金の合計金額から、次のものを差し引いた金額を指し、翌月末日に返還するものです

- ①仕入代金、②包装資材代金、③利権使用料（以下「ロイヤルティー」という）、  
④什器備品代金、⑤その他契約に基づく費用、⑥預り金、⑦上記1～5に係る消費税

#### 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

有りません（無利息）

#### 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

取扱う商品については、①生鮮食品 ②加工食品 ③弁当・惣菜 ④書籍 ⑤金券類 ⑥雑貨 ⑦サービス類の内、ポプラが定めたものとします

- (2) 商品等の供給条件

原則として、商品は加盟者が買い取ります（但し、雑誌等の一部委託商品あり）

- (3) 配送日・時間・回数に関する事項

当社は、商品に応じて1日1回から週単位の頻度で配送を行っており、配送時間・配送回数は地域、店舗などにより異なります

尚、店舗への商品等の配送時間・配送回数は定期的に変動するものであり保証されるものではありませんまた、ポプラは商品等の配送時間・配送回数を変更する場合は、事前にスーパーバイザーより加盟者に対する通知を行います。但し、加盟者は商品等の配送時間・配送回数について要望・要求はできません

- (4) 仕入先の推奨制度

ポプラの指定する取引先のみとなります

(5) 発注方法

ポプラの指定する方法での発注となります(原則としてE O S発注、地域限定商品等について一部F A X発注あり)

(6) 仕入代金の決済方法

加盟者の仕入代金については、ポプラが支払を代行し、返還金にて相殺します

(7) 返品

商品導入時の条件によって一部可能となります

(8) 在庫管理等

商品在庫の管理は加盟者の義務となり、ポプラは在庫に関するデータを提供します

(9) 販売方法

お客様への販売方法は、現金決済(ギフト券及びポプラが指定する電子マネー、プリペイドカード等を含む)で、予め承認を得た場合を除き掛売りは認められません

(10) 商品の販売価格について

加盟者は原則として、本部推奨価格を尊重することになります

(11) 許認可を要する商品の販売について

- ① 加盟者は酒類、たばこ、その他の国または地方公共団体または各種組合の許可をもって販売できる商品等(以下、免許品という)についての許可申請を、自己の責任と費用をもって行います
- ② ポプラは(11)①項の許認可申請につき、加盟者が提出を要する書類等の作成及び提出に協力しますが但し、これら免許品の許認可申請の可否については、国または地方公共団体または各種組合の権限に委ねるものであるため、許認可申請が不許可となり販売が不可能となった場合、ポプラは何ら責任を負うものではありません
- ③ 免許品の販売開始日は、国または地方公共団体ならびに各種組合による販売開始の許認可日からとなり、必ずしも店舗開店日から販売できるとは限りません

## 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

加盟に際し、店舗開店日前に研修を実施します

### (2) 加盟に際し行われる研修の内容

- ① 研修の受講料及びその宿泊料（ポプラの指定宿泊先に限る）は加盟金に含まれ、研修期間中の食費、交通費は加盟者の負担となります
- ② 研修は「ポプラ店舗運営システムマニュアル（研修受講者に配布）」に基づく店舗運営実務または業務ならびに店舗経営の全般を、加盟者が習得する機会として定期的実施します
- ③ 研修期間は、開始日より総合実地試験までの概ね2週間です  
尚、研修の修了証書は総合実地試験の合格者にのみ発行されます
- ④ 総合実地試験の不合格者は再研修を受けることとなります  
尚、この場合は追加の再受講料が必要となり、再研修の受講に伴い発生する宿泊料等は加盟者の負担となります
- ⑤ 総合実地試験が不合格となった場合の店舗開店日は、総合実地試験にて合格点が取れる（修了証書が発行される）まで延期され、店舗開店日の延期が原因で発生する一切の費用は加盟者の負担となります
- ⑥ (2) ①項の研修に参加できる受講者は1店舗2名までで、店舗開店日より6ヶ月以内に研修を開始する受講者に限ります
- ⑦ (2) ⑥項以外に研修に参加する受講者については、別途受講料が必要となります
- ⑧ 研修の受講者のうち最低1名は、必ず加盟者（法人加盟者の場合は代表者）またはポプラが認めた者（店長・代理人）に受講していただきます

研修参加者氏名 ●●● ●●● \_\_\_\_\_

氏名 ●●● ●●● \_\_\_\_\_

- ⑨ 「トレーニングカリキュラム案内書」の説明は、ポプラの担当リクルーターが研修開始10日前迄に説明します

### (3) 加盟店に対する継続的な経営指導の方法及びその実施回数

- ① 加盟者は、店舗開店前の商品の搬入開始日より経営の全責任を負うこととなります尚、ポプラはこの商品の搬入開始日より、加盟者へのスーパーバイザーの臨店・指導を行います
- ② ポプラによる加盟者へのスーパーバイザーの臨店・指導は、原則として月2回以上とし、午前9時から午後6時までの間での臨店またはWEBツール等を使用し実施します
- ③ ポプラから加盟者に対する指導、助言、教育、その他の情報提供または加盟者よりポプラへの経営の相談等については、全てスーパーバイザーが行います

## 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



### (2) 当該表示の使用についての条件

開業日から契約終了までの間、契約書記載の特定の店舗において加盟店経営のためにのみ使用を許諾し、且つ、使用できる商標・商号はポプラが指定する商標・商号に限られ、その他の商標・商号は一切使用できません

## 9. 契約期間、契約の更新及び契約解除に関する事項

### (1) 契約期間

F C 契約の契約期間は、F C 契約の締結時より 5 年間です

### (2) 契約の更新の条件及び手続き

F C 契約の期間満了 60 日前までに書面による意思表示がない場合は、F C 契約は更に 5 年間更新されます以後の F C 契約更新時における手続も同様となります

尚、F C 契約の期間満了をもって解約する場合は、F C 契約の期間満了 60 日前までにポプラに対する書面による意思表示をもって解約することができます

### (3) 契約解除の条件及び手続き

① F C 契約を期間満了前に解約する場で、F C 契約期間中に F C 契約の締結当時に予見し得なかった事由が発生し、その事由が双方の責に帰することができない場合で、F C 契約を遂行し得ない特段の場合は、相手方に対する 6 ヶ月前の書面による予告をもって解約することができます

② ポプラは、加盟者が F C 契約の条項の何れかに違反し、あるいは不履行があった場合は加盟者に対し何らの通告・催告を要せず F C 契約を解除することができます

尚、加盟者はこれに関する抗弁はできません

### (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

契約解除に伴う解約金は有りません

## 10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項

### (1) ロイヤルティー

#### ① 算定方法

加盟者は、F C契約期間中の各月の総売上金額（仮受け消費税及び預り金を除く）の3%をお支払いいただきます

但し、総売上金額のうち手数料収入を得るものについては、別途締結する契約に基づく金額をお支払いいただきます

#### ② 支払い時期

当該月分を翌月末日にお支払いいただきます

#### ③ 支払い方法

該当月の返還金の処理を通じてお支払いいただきます

### (2) 配送手数料

#### ① 算定方法

加盟者は、F C契約期間中の各月の対象仕入商品の伝票売価の4%をお支払いいただきます

対象商品は、加工食品、酒、雑貨等、ポプラが指定するドライグロサリー商品で、弁当・惣菜、日配品、生鮮食品等は含みません。

#### ② 支払時期

当該月分を翌々月末日にお支払いいただきます

#### ③ 支払い方法

該当月の返還金の処理を通じてお支払いいただきます

#### ④ 配送エクストラ費用

各月の仕入総額が一定額を下回る場合、配送エクストラ費用（追加費用）をお支払いいただく場合があります。

## 11. 店舗の営業時間・営業日・休業日

店舗の開店予定日は、●●●●年●●月●●日（●）で、予め決定した営業時間、営業日とします

※本店舗の営業時間（●●時間営業 ●●：00～●●：00）

## 12. テリトリー権の有無

加盟者の営業区域は、店舗の所在地を中心とした半径300m以内の地域とします

但し、ポプラは商圈の状況、加盟者の営業成績、ポプラの営業政策等を考慮し、加盟者と協議の上で、300m以内の場所に別店舗を新設し、または新設の許諾をすることができます

## 13. 競業禁止義務の有無

競業禁止義務は有りません

#### 14. 守秘義務の有無

加盟者は、ポプラが附与する経営技術等、店舗経営にあたって知り、また、知り得た情報を外部に漏らしてはいけません

#### 15. 店舗の構造と内外装についての特別義務

- (1) 商標、商号等を掲げる看板、広告宣伝物の制作費及び工事費等は、全て加盟者が負担します
- (2) 店舗内外装工事、看板、広告宣伝物など一切の設計企画について、加盟者はポプラの指示に従います
- (3) 店舗レイアウト、工事請負金額、工事日程に関してもポプラが決定します

#### 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

違約金に関する特約は有りません

但し、加盟者の行為によりポプラまたはポプラチェーン店の一部あるいは全部にわたり損害を被った場合、その損害額の全てについてポプラは加盟者に賠償請求することができます

#### 17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等

補償制度は有りません

#### 18. 加盟契約における加盟者の義務

- (1) F C 契約の締結はポプラ本社、またはポプラが指定する場所にて実施します  
尚、F C 契約の締結時には、ポプラ、加盟者、連帯保証人が同席し各自署名捺印を行います
- (2) F C 契約の締結に際し、ポプラが認める連帯保証人については下記の通りとし、連帯保証人は加盟者の負担する金銭債務等につき加盟者と連帯して履行の責を負うこととなります
  - ① 個人加盟者の場合  
連帯保証人は1名とし、その親族の者あるいは、ポプラが適当と認めた者
  - ② 法人加盟者の場合  
連帯保証人は2名とし、その内1名はその法人の代表者を、ほか1名については代表者の親族の者または、その法人の役員の何れかに該当する者あるいは、ポプラが適当と認めた者
- (3) F C 契約の締結に際し、加盟者はポプラに対し下記の書類を提出します
  - ① 個人加盟者の場合  
加盟者、連帯保証人の印鑑証明書（発行後3ヶ月以内のもの）、加盟者の住民票
  - ② 法人加盟者の場合  
加盟者、連帯保証人の印鑑証明書（発行後3ヶ月以内のもの）及び加盟者の商業登記簿謄本（発行後3ヶ月以内のもの）ならびに会社定款の写し（原本証明後3ヶ月以内のもの）
- (4) F C 契約はポプラと加盟者双方の合意によってのみ成立するもので、F C 契約以外の口頭による意思表示は、F C 契約書に記載されない限り何らの効力を有しません  
尚、F C 契約の締結に伴いポプラと加盟者が別途締結する各種契約、覚書についても同様となります

## 19. その他の重要事項

### (1) 店舗運営に関する事項

- ① 加盟者の店舗名については、原則として店舗所在地の町名、地名、近隣公共施設名等を使用し、ポプラが決定します

店 舗 名            ポプラ ●●●●●●●●●●店  
店舗所在地        ●●●●●●●●●●●●●●●●

- ② 加盟者は店舗運営上の実務及び業務等の責任者として、日々の店舗運営に従事しなければなりません

但し、やむを得ない事由により加盟者自身が日々の店舗運営に従事することが困難な場合は、ポプラが認める場合に限り、加盟者以外による店舗運営責任者を置くことができます

店舗運営責任者 氏名 ●●●●●●●●●●●●

- ③ アルバイト、パート等（以下、雇用者という）の採用は加盟者が自ら行います  
尚、雇用者の募集方法または募集広告等のデザイン等についてはポプラが指定し、これに要する費用は全て加盟者の負担となります

- ④ 加盟者は、法律上事業者の義務とされ、且つその適用範囲に該当する場合は、健康保険、雇用保険並びに雇用者に対する就業中の災害補償のため、労働者災害補償保険（労災保険）に加入しなければなりません

- ⑤ 加盟者は、災害その他の事故等に基づく設備・什器・備品・造作、商品・製品、現金・金券等の損害を補償するため、ポプラチェーン保険に加入していただきます

- ⑥ 店舗運営責任者は、防火管理者及び食品衛生責任者の資格を取得し、酒類を取扱う場合は酒類販売管理者の選任・届出、研修受講をしなければなりません

- ⑦ ポプラは、加盟者による預託金の送金が再三にわたり遅延し、信用が著しく低下したと判断される場合、F C契約の債務不履行により加盟者とのF C契約を解約することができ、加盟者はこれに対し抗弁はできません

### (2) 事業資金に関する事項

- ① F C契約を締結するにあたり、事業資金を下記の通り調達することを確認します

- ② 事業資金の総額（概算）

●●●●●●●●●●千円  
(i) 自己資金            ●●●●●●●●●●千円  
(ii) 借 入                ●●●●●●●●●●千円  
(iii) リ ー ス            ●●●●●●●●●●千円

### (3) F C契約終了後の措置

- ① F C契約の期間満了、解約等、原因の如何を問わずF C契約が終了した場合は、加盟者が設置した店舗設備、什器・備品、看板、広告宣伝物、その他加盟者が店舗に設置した全ての什器・備品等（リース契約による什器・備品等を含む）（以下、什器・備品等という）は、加盟者が自己の責任と費用をもって撤去し処分する義務を負います  
尚、ポプラは什器・備品等の買取りまたは引継ぎ等は、特段の場合を除き原則として行いません

- ② (3)①項の定めにも拘わらず、什器・備品等のうちリース会社との契約による監視カメラ、パフマシン等の物件については、これらの移転諸費用等を加盟者が負担することを前提に加盟者が希望し、且つリース会社がこれを承認した場合、ポプラがこれらの契約を引継ぐことがあります

(4) 経営の責任

- ① 経営の責任については全て加盟者の責任であり、ポプラは加盟者への事業に対する売上の最低保証またはこれに対する金銭の給付または責任の引受け等、一切の保証行為は行いません
- ② ポプラがF C契約の締結以前に加盟者に対し提案した事業計画書における損益分岐点売上高、粗利益高、オーナー収入等は全て計画に基づく数値であり、ポプラはこの事業計画書について加盟者に対し何らの保証をするものではありません
- ③ 加盟者は(4)②項によりポプラより提案された事業計画書に基づき店舗運営上、必要な作業（棚卸・清掃等）、保険（労災・事故等）及び設備・保守（防犯カメラ・有線放送等）等について、ポプラの指定する事業者との間で契約もしくは申込をしなければなりません

(5) 反社会的勢力の排除

次に挙げる①から③の各号いずれかに該当する場合には、何ら催告を要することなく、ポプラは加盟者とのF C契約を解約することができ、加盟者はこれに対し抗弁はできません

- ① 加盟者が暴力団、暴力団員、暴力団密接関係者、総会屋、その他反社会的勢力であること、または反社会的勢力であったこと
- ② 加盟者の役員または実質的に経営を支配するものが反社会的勢力であること、または反社会的勢力であったこと
- ③ 加盟者の親会社、子会社（いずれも会社法の定義による）が前2号のいずれかに該当すること



## 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	確 認 印	
			説明者	加盟希望者
フランチャイズ契約のご案内	1	年 月 日		
当社へ加盟を希望される方へ	2	年 月 日		
第Ⅰ部 株式会社ポプラについて				
1. 経営理念	3	年 月 日		
2. 会社概要	3	年 月 日		
3. 沿革	4	年 月 日		
4. 会社組織図	6	年 月 日		
5. 役員一覧	7	年 月 日		
6. 直近3事業年度の貸借対照表及び損益計算書	8	年 月 日		
7. 売上・出店状況	9	年 月 日		
8. 加盟者の店舗に関する事項	9	年 月 日		
9. 訴訟件数	10	年 月 日		
10. 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	10	年 月 日		
第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点				
1. 契約の名称等	11	年 月 日		
2. 売上・収益予測についての説明	11	年 月 日		
3. 加盟に際しお支払いいただく金銭に関する事項	11	年 月 日		
4. オープンアカウント、売上等の送金	13	年 月 日		
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	13	年 月 日		

項 目	頁 数	確認年月日	確 認 印	
			説明者	加盟希望者
6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項	13	年 月 日		
7. 経営の指導に関する事項	15	年 月 日		
8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項	16	年 月 日		
9. 契約期間、契約の更新及び契約解除に関する事項	16	年 月 日		
10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項	17	年 月 日		
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日	17	年 月 日		
12. テリトリー権の有無	17	年 月 日		
13. 競業禁止義務の有無	17	年 月 日		
14. 守秘義務の有無	18	年 月 日		
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務	18	年 月 日		
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	18	年 月 日		
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等	18	年 月 日		
18. 加盟契約における加盟者義務	18	年 月 日		
19. その他の重要事項	19	年 月 日		
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	21	年 月 日		
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	年 月 日		
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	27	年 月 日		
次のステップ	34	年 月 日		
別紙1. 「フランチャイズ事業を始めるにあたって」中小企業庁	—	年 月 日		

以上、加盟者にはF C契約の締結に際し、ポプラより加盟の概説及びF C契約またはF C契約に伴い別途締結する契約等の内容を全体にわたり十分な説明を受け、F C契約書及びF C契約に伴い別途締結する契約書、覚書等を受領し、7日以上の開示期間を経て自主的に検討し、判断した上で加盟の意思決定をしていただきます

●●●●年●●月●●日

加 盟 者

印

連帯保証人

印

連帯保証人

印

## 後記 2.

### 【中小小売商業振興法】※抜粋

#### 〔特定連鎖化事業運営の適正化〕（第 11 条第 1 項抜粋）

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。

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
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. 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
8. 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
9. 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
10. 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
11. 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
12. 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

- 13.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
- 14.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
- 15.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
- 16.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
- 17.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
- 18.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
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、又は販売をあつ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	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） (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

	<p>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>8. 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</p> <p>ニ 徴収の方法</p>

## 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

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ものは、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
- ⑧ 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ことはないよう、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者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)に該当する場合は、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。

## 次のステップ

以上、この「フランチャイズ契約の要点と概説」を、お読みになってシステムや加盟店基本契約の内容について、より詳しくお聞き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、具体的にご説明します

そして、つぎに必要なことは、

1. 再度の面接
2. 資格認定（適性、健康、信用状態）
3. 加盟店基本契約書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（教室内研修と実務研修）
8. 開店