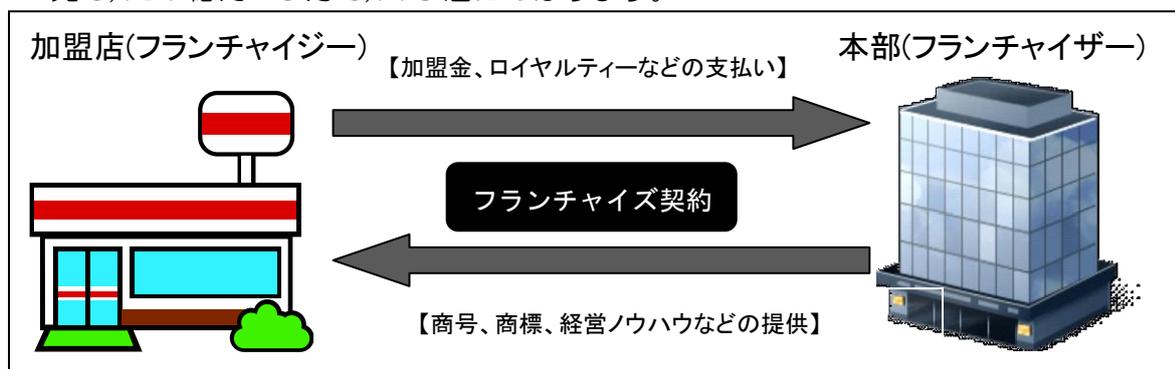


フランチャイズ契約のトラブル

～ 拡大する規模とあとを絶たないトラブル ～

小売業界や飲食業界では、フランチャイズビジネスがますます拡大しています。日本フランチャイズチェーン協会の2012年度の調査では、小売業(コンビニやドラッグストアなど)でのフランチャイズチェーン数は340で、売上高15兆7,050億円・9万7,133店、外食業(ファストフード、レストランなど)ではチェーン数538、売上高3兆9,101億円・5万6,773店にのぼります。



規模が拡大する一方で、トラブルはあとを絶ちません。本部が十分なノウハウもないのに、絶対に儲かると誘う例があったり、加盟店側も事業やリスクに対する理解が不十分な場合が多くなっています。中小企業庁などは加盟希望者に対し、フランチャイズ契約をする際に十分注意するように促しています。

加盟店の不満	トラブルの内容	本部の主張
売上げの予測など重要な情報を十分に説明してくれない	契約を結ぶ際のトラブル	収益などの予測値は、現実とずれることがあり、提供しにくい
加盟金や保証金、違約金などが高すぎる		経営ノウハウの開発やシステム維持には費用がかかる
排他的な商圈(テリトリー権)を認めしてくれない	契約中のトラブル	営業上、個別事情には応じられないことがある
経営指導や援助を十分に提供してくれない		指示・命令権はなく、助言や要望しかできない
契約更新を拒まれ、初期投資を回収できない	契約を終了する際のトラブル	ロイヤルティーの支払いが滞ることがある
他社への加盟禁止など競業避止義務が重すぎる		営業秘密が流出する懸念がある