

M&P Legal Note 2014 No.4-3

高齢者住宅事業のフランチャイズ契約における注意点

2014年10月10日

松田綜合法律事務所
弁護士 佐藤 康之

1 フランチャイズ契約の需要

高齢者住宅事業に取り組むにあたって、自らが一から手続を行い、ノウハウを蓄積していくという方法もありますが、高齢者住宅事業についてのノウハウや知名度に富んだ事業者とフランチャイズ契約を締結するという方法もあります。

高齢者住宅事業は、通常の賃貸経営に必要な契約管理、物件管理等に加えて、補助金を受けるためには独自の手続を要し、入居者を集めるためにはブランディング、広告戦略が必要で、入居者サービスを行う従業員に対する教育、研修も必須になります。経験がない会社がこれらをすべての確に行うのはハードルが高いため、フランチャイズ契約に対する需要は高いものと思われます。

ただし、フランチャイズ契約を締結する際には、以下のような点を中心に、フランチャイザーとフランチャイジー双方にとって留意しなければいけない点があります。

2 注意点その1～加盟金

フランチャイズ契約を締結する場合は、加盟金という形で最初にインシヤルフィーが発生することが一般的です。契約によっては、入会金や権利

金など、様々な呼び方をすることがありますが、その法的位置付けは、呼称ではなく、実態で定まるものです。

問題となるのは、フランチャイズ契約の期間内に何らかの理由で契約が中途解約あるいは解除となった場合に、加盟金等のインシヤルフィーの返還がなされるか否かという点です。

フランチャイジーとしては、契約期間を通じて契約を全うすることを想定して加盟金の支払いをしているでしょうから、残期間に応じて一定額を返還してほしいというところですが、最近の裁判例では、あくまで加盟金はフランチャイズに加盟するために必要な対価であり、中途解約等されたとしても既払の加盟金は返還されないという判断が出される傾向にあります。

契約当事者としては、加盟金がどのような法的位置付けのものであるかを契約書の中で明確に特定し、事後的に認識の食い違いが起きないように留意すべきでしょう。

3 注意点その2～ノウハウの提供

フランチャイズ契約においては、ノウハウの提供が最も重要な要素と言っても過言ではありません。

提供されるノウハウとしては、高齢者住宅事業

経営の手法、住宅の内装、従業員の教育訓練、広告宣伝方法、資金調達方法等多岐に渡りますが、その中で、当該契約において給付の対象となるノウハウが何であるかを如何に特定するかは、極めて重要な問題です。

もし契約で定められたノウハウの給付がなかった場合には、フランチャイジーとしても事業を進める上で大きな障害になりますし、フランチャイジーとしても契約違反であるとして、解除を主張されたり損害賠償請求を受けたりする可能性もありますので、契約締結の際には給付内容を慎重に検討すべきでしょう。

例えば、単に経営指導をすると定めただけでは、どのようにしたら契約上十分な経営指導がなされたのかが不明確となりますので、どのような分野、方法、頻度で、指導に当たる人員のレベル、人数はどの程度かなど、出来得る限り具体的にフランチャイジーの義務を定め、事後的に義務が履行されたか否かが争いにならないよう注意が必要です。

この記事に関するお問い合わせ、ご照会は以下の連絡先までご連絡ください。

弁護士 佐藤 康之
sato@jmitsuda-law.com

松田綜合法律事務所
〒100-0004
東京都千代田区大手町二丁目6番1号
朝日生命大手町ビル7階
電話：03-3272-0101 FAX：03-3272-0102

この記事に記載されている情報は、依頼者及び関係当事者のための一般的な情報として作成されたものであり、教養及び参考情報の提供のみを目的とします。いかなる場合も当該情報について法律アドバイスとして依頼し又はそのように解釈されないよう、また、個別な事実関係に基づく具体的な法律アドバイスなしに行為されないようご留意下さい。