



当社と加盟店が締結するフランチャイズ契約には、AタイプとCタイプの2種類があります。2007年2月期末における契約タイプ別の店舗数は、Aタイプが1,498店、Cタイプが2,465店となっており、近年Aタイプは減少傾向、Cタイプは増加傾向にあります(P.13「契約タイプ別内訳」ご参照)。当社は、サークルKとサンクス2つのブランドを有しており、フランチャイズ契約も完全には一本化していませんが、両チェーンの契約内容に大きな差はなく右表の通りとなります。

これまでのフランチャイズ契約に関する主な動向は下記の通りです。

- 2000年11月  サークルK 新フランチャイズ契約パッケージ導入
サークルKがサンクスに合わせる形でロイヤルティ率を引き下げ
- 2004年9月  サンクス フランチャイズ契約パッケージ変更
サークルKの契約とほぼ同様に。サンクス固有のEタイプ契約^{*1}や酒類ノーチャージ制^{*2}を廃止

^{*1} Eタイプ契約: AタイプとCタイプの間にあたる契約。本部が建物を賃借するが、内装は加盟店が負担するため必要資金は約2,000万円。ロイヤルティ率はAタイプより高く、Cタイプより低い約44%。

^{*2} 酒類ノーチャージ制: Aタイプに限り、酒類の売上に対してはロイヤルティを課さないという制度。従来、サンクスの酒類取扱店比率が業界上位4社の中で最も高かったのは、1987年より導入していた同制度によるところが大きい。

Franchise agreements concluded between Circle K Sunkus and franchisees are divided into two categories: Type A and Type C agreements. As of February 28, 2007, Circle K Sunkus had concluded Type A agreements with 1,498 stores and Type C agreements with 2,465 stores. In recent years, the number of Type A agreements has been decreasing, while Type C agreements have been on the rise. (Please see the Breakdown by Agreement Type section on page 13.) Circle K Sunkus has not yet fully unified the franchise agreements of the two convenience store brands, Circle K and Sunkus. However, there are no material differences between agreements at Circle K and Sunkus, as shown in the table on the right.

Significant recent developments regarding franchise agreements are outlined below:

- November 2000 Circle K introduced a new franchise agreement package.
Circle K reduced royalty percentages to match those of Sunkus.
- September 2004 Sunkus revised franchise agreement packages so as to make them largely similar to those of Circle K.
Eliminated certain conditions unique to Sunkus, such as the Type E agreement^{*1} and liquor-exempt royalty system^{*2}.

^{*1} Type E Agreement This agreement lies between Type A and Type C agreements. The Company rents the building, but all internal remodeling costs are borne by the franchisee. The investment required by the franchisee is thus around ¥20 million. The average royalty percentage for Type E agreements is higher than Type A but lower than Type C, at approximately 44%.

^{*2} Liquor-exempt Royalty System A system where no royalty charges are applied to gross profit on alcoholic beverages, limited only to Type A agreements. Sunkus achieved the highest percentage of stores licensed to sell alcohol among the top four convenience store chains in the industry due in large part to this system, which was introduced in 1987.



契約タイプ Types of franchise agreements	Aタイプ Type A		Cタイプ Type C	
契約概要 Franchise agreements	加盟店自らが投資した店舗での経営 The owner of the facility, who has received franchisee approval, sets up and runs the store with his/her own investment.		本部が賃借した建物で、 別途募集したオーナーが経営 The Company rents the property and recruits the store manager separately to run the store.	
契約期間 Contract period	10年 10 years		10年 10 years	
必要資金 Investments required by franchisees	3,230万円 ¥32.3 million		730万円 ¥7.3 million	
加盟必要金 Franchise membership fees	加盟者負担/730万円 ¥7.3 million, borne by franchisee		加盟者負担/730万円 ¥7.3 million, borne by franchisee	
土地・建物・内装 Land, buildings and internal remodeling	加盟者負担/2,500万円 ¥25.0 million, borne by franchisee		本部負担 Borne by the Company	
ロイヤルティ率 (対 月額売上総利益) Royalty percentage (Relative to monthly gross profit)	サークルK Circle K	サンクス Sunkus	サークルK Circle K	サンクス Sunkus
	14~30%/平均30% 14% to 30%; 30% on average	14~31%/平均31% 14% to 31%; 31% on average	37~62%/平均46% 37% to 62%; 46% on average	40~70%/平均49% 40% to 70%; 49% on average
	※サンクスは24時間助成金10万円/月あり *Sunkus has a 24-hour subsidy of ¥100 thousand/month		※サンクスは24時間助成金10万円/月あり *Sunkus has a 24-hour subsidy of ¥100 thousand/month	
最低保証 Minimum revenue guarantee	サークルK Circle K	サンクス Sunkus	サークルK Circle K	サンクス Sunkus
	年間加盟店総収入 2,300万円 ≤ (1,900万円 + 年間売上高 × 6%) ≤ 2,700万円 Annual net sales of franchised stores ¥23.0 million ≤ (¥19.0 million + annual sales × 6%) ≤ ¥27.0 million	1ヶ月の加盟店総収入 月額170万円 (24時間営業店) Monthly net sales of franchised stores ¥1.7 million (24-hour stores)	年間加盟店総収入 2,000万円 ≤ (1,400万円 + 年間売上高 × 6%) ≤ 2,200万円 Annual net sales of franchised stores ¥20.0 million ≤ (¥14.0 million + annual sales × 6%) ≤ ¥22.0 million	1ヶ月の加盟店総収入 月額170万円 (24時間営業店) Monthly net sales of franchised stores ¥1.7 million (24-hour stores)
タイプ変更 Change in type of agreement	なし None		開店2年経過後、Aタイプへタイプアップ可能 Upgrade to Type A if satisfactory performance achieved over two years following the opening of the store	

注： 平均ロイヤルティ率は、サークルKサンクスの2007年2月期における全店平均日販(47万円)および平均値入率(28.97%)の店舗を想定して算出しています。

Note: The average royalty percentage was calculated assuming average daily store sales of ¥470,000 and an average product markup of 28.97% for the year ended February 28, 2007.