변호사가 알려주는

프랜차이즈 생존 매뉴얼

계약 체크리스트

법률 핵심 가이드

분쟁 대응 전략

민변 민생경제위원회 공정경제팀

"법을 아는 점주는 결코 쉽게 무너지지 않습니다"

✓가맹계약부터 분쟁 대응까지,
현장에서 바로 써먹는 **법률 실무 가이드**

도서출판 잎새

집필진 소개

민변 민생경제위원회 공정경제팀

민주 사회를 위한 변호사모임 민생경제위원회 공정경제팀 소속으로, 공정거래 분야의 다양한 사건을 수행하며 제도 개선 노력을 해 온 변호사 11인이 함께 집필하였습니다.

01 한경수 | 법무법인 위민

공정거래법 전문변호사
(전) 공정위 재신고사건 민간심사위원

02 황호준 | 법무법인 덕수

다수의 가맹점사업자 법률자문 및
소비자 공정위 신고 대리

03 추은혜 | 법률사무소 더든든

(현) 전국가맹점주협의회 자문위원
(현) 심리상담소 은반 심리상담사

04 안세환 | 법무법인 뿌리깊은나무

(현) 서울시 공익변호사
(전) 서울남부지방법원 국선변호인
(전) 한국외환은행

05 손정희 | 법률사무소 봄

(현) 서울시공익변호사
(현) 대법원 국선변호인

06 박현용 | 법무법인 케이앤비

(현) 전국가맹점주협의회 자문위원
(전) 서울시 불공정거래지원센터 법률상담관

07 박수관 | 법무법인 라피스

(현) 대한변호사협회 인권위원,
(현) 국가인권위원회 국선변호사

08 박남선 | 법무법인 여는

(현) 노동법 박사과정

09 김재희 | 법무법인 위민

(현) 전국가맹점주협의회 전문위원
(현) 한국공정거래조정원 소송지원변호사

10 김대윤 | 더드림 법률사무소

가맹점사업자 법률자문 및
소비자 공정위 신고 대리

11 김단영 | 변호사김단영 법률사무소

(현) 대법원 국선변호인
(현) 서울중앙지방법원 조기조정위원

본 매뉴얼은 실제 프랜차이즈 분쟁 사례를
기반으로 작성되었습니다.

Verified by
11 Attorneys

< 추천사 >

민주사회를 위한 변호사모임 회장 윤복남

우리 모임은 보다 높은 민주주의, 보다 넓은 민주주의를 지향하고 있습니다. 그리고 우리 모임은 공정한 거래 질서를 구축함으로써 최선을 다해 하루하루 생업을 꾸려나가는 서민들의 삶이 온당한 대우를 받아야 한다고 믿습니다. 우리 모임의 민생경제위원회는 경제적 약자의 편에 서서 공정한 거래 질서를 통해 경제적 권력의 격차를 줄이고 불평등을 완화·해소하기 위해 노력하였습니다.

1997년 IMF 사태가 터지면서 수많은 노동자와 중소자영업자가 생업을 잃게 되었습니다. 경제력이 재벌대기업으로 편중되었기에 경제위기의 피해는 가장 힘든 사람들에게 가장 먼저 닥쳐왔습니다. 많은 실직자들이 창업에 나서면서 프랜차이즈 산업이 급성장하였습니다. '가맹점주의 자본'으로 점포를 늘리면서 가맹본부는 거래상 우월한 지위를 차지하게 되었고, 온갖 부당한 요구를 서슴지 않았습니다. 대표적인 경우가 편의점이었습니다. 가맹본부가 점포를 계속 늘려갈수록 경쟁은 심해졌습니다. 가맹본부는 24시간 영업을 강제하면서 인건비는 한 푼도 지원하지 않았습니다. 하루에 20시간 동안 가게를 지키던 편의점주는 너무나 힘이 들어 편의점을 그만두려고 했지만, 가맹본부가 각종 위약금을 요구하였기에 쉽게 그만둘 수도 없었습니다. 삶의 무게에 지쳐버린 편의점주님들은 극단적 선택을 하기도 하였습니다.

2013년 남양유업 사태가 터지면서 얼마나 많은 가맹점주, 대리점주들이 본사의 갑질에 시달려 왔는지 알려졌습니다. 겉으로는 사장님이지만 실제로는 본사에 종속되어 있었습니다. 이미 자신의 재산을 상당히 투자했기에 쉽게 빠져나올 수도 없었습니다.

이번 가맹사업법 해설서는 우리 모임 민생경제위원회 공정경제팀 소속 변

변호사가 알려주는 프랜차이즈 생존 매뉴얼

호사님들이 가맹점주님들의 편에 서서 만든 책입니다. 공저자인 변호사님들은 비단 이 책을 쓰기 전에 각종 입법운동을 펼치며 가맹사업법이 개정되는데 기여하였습니다. 어느 누구보다도 가맹사업법에 대해 잘 알고, 많은 사건을 수행하였습니다. 그 경험과 지식이 이 책에 잘 녹아 있습니다. 「가맹사업거래 공정화에 관한 법률」과 여러 분쟁 사례를 이보다 더 꼼꼼하고 쉽게 설명한 책은 없을 것이라 자부합니다. 프랜차이즈를 고민하시거나, 지금 프랜차이즈 가게를 운영하는 사장님들께서 꼭 읽어보시면 좋겠습니다. 그리고 보다 많은 사장님들께서 이 책을 통해 가맹사업법에 있는 내용을 쉽게 이해하시고 자신의 권리를 지켜내시면 좋겠습니다.

이번 해설서는 가맹사업 분야에서의 공정한 거래질서가 형성되는데 큰 역할을 할 것이라 믿습니다. 앞으로도 우리 모임은 경제적 약자들의 편에서 더욱 성숙한 민주주의를 추구하겠습니다.

< 추천사 >

참여연대 민생희망본부 본부장 변호사 양창영

가맹점주의 민생지침서 발간을 축하합니다.

가맹점주의 권리를 지켜줄 「변호사가 알려주는 프랜차이즈 생존 매뉴얼」 발간 소식이 무척 반갑습니다.

가맹점은 큰 결심으로 문을 엽니다. 퇴직 이후를 준비하거나 새로운 도전을 위해 목돈을 들여 가맹점 사장의 길을 시작합니다. 은퇴 후 안정과 새로운 도전에는 가맹본부의 부당한 요구와 지시도 그림자처럼 따라 다닙니다. 하지만 새롭게 자기사업을 시작하는 분주함 때문에 점주의 보호막이 되는 「가맹사업거래의 공정화에 관한 법률」이 있다는 것도 알지 못한 경우가 많습니다. 사업성공 비법을 익히는 일만큼 점주의 방패가 되는 보호제도 활용법을 익히는 것도 중요합니다. 하지만 이런 사실은 가맹본부의 부당한 요구로 인한 분쟁이 발생하고 난 뒤 뒤늦게 깨닫게 됩니다.

『변호사가 알려주는 프랜차이즈 생존 매뉴얼』은 법률 상담과 분쟁해결 과정을 지켜보면서 법을 몰라서 겪었던 점주와 고통을 함께 한 변호사들이 가맹점주의 사전보호 장치가 있다고 알려주는 결과물입니다. 그래서 특별한 기록이 될 것입니다. 사업수완을 전해 줄 수는 없지만 가맹본부의 불공정 행위를 가려낼 수 있기를 원했고, 논리적 법리나 지식 대신 영업 현장에서 가맹점주가 바로 꺼내볼 수 있는 참고서가 되기 바라는 마음으로 꼼꼼히 정리하였습니다.

창업 전 체크리스트, 점주의 의무, 가맹본부의 불공정거래행위 유형을 시작으로 해서 가맹계약서 체크사항, 가맹본부의 부당한 통제에 대한 대응법과 계약 종료와 갱신, 그리고 분쟁 대비 방법에 이르기까지 세세하게 담았습니다. 가맹본부의 지시나 요구가 불편했다면 이 매뉴얼 어딘가에서 들어맞는 답을 찾을 수 있었으면 합니다.

기대와 불안이 교차하는 예비가맹점주, 가맹본부 때문에 어려움을 겪고 있는 가맹점주 모두에게 이 매뉴얼이 든든한 방어막이 되기를 바랍니다. 작은 책자이지만 프렌차이즈 현장에서 생업을 위해 애쓰는 가맹점주의 민생지침서가 되기를 희망하면서 추천사를 마칩니다.

< 추천사 >

(사)전국가맹점주협의회 자문위원장 정종열

가맹점주 등 사회·경제적 약자와 함께 해주시는 변호사님들의 프랜차이즈 생존 매뉴얼 발간을 축하합니다. 온갖 문제로 사회적 화두가 되다시피한 프랜차이즈에 맞춤한 가이드북이 없어 못내 아쉬웠는데 바쁜 일정 중에도 이렇게 만들어 주셔서 감사할 따름입니다.

프랜차이즈는 무형가치와 신뢰, 경제적 효용을 핵심가치로 하는 산업이라고 생각합니다. 지난 10여 년 사회면의 주요 소재를 차지했음에도 가맹점 수와 산업 매출은 2배를 훌쩍 넘기며 급속도로 성장해 왔습니다. 본사가 과도한 유통마진에 천착하면서 본연의 모습으로 안착하지는 못했지만 아직 경쟁력이 강하기 때문일 것입니다.

가맹점 입장에서는 옥석이 함께 있어 가려낼 수 있는지 여부가 성패를 결정하겠지만, 현란하게 펼쳐진 프랜차이즈 정글 속에서 활로를 찾아내기가 여간 어려운 일이 아닙니다.

이 책은 이렇게 미로 같은 프랜차이즈산업 현장에서 변호사님들이 실제 경험한 사례들을 중심으로 서술하여 생존을 위한 방향을 제시하고 있습니다. 자칫 딱딱하고 어려울 수 있는 문제를 풍부한 사례로 쉽게 풀어내고, 꼼꼼한 체크리스트에 변호사 팁까지 제시하고 있습니다.

특히, 프랜차이즈 문제의 핵심인 불공정행위와 그 기준이 되는 심사지침을 소개하고 실제 현장의 다양한 사례로 이해를 돕는 부분은 인상적입니다. 그리고, 외식업종 가맹점주들의 가장 큰 이슈인 배달 플랫폼에 대해서도 방안을 제시하고 있는데 '갑질 Check-list' 도 주목할 만합니다. 가맹본부의 부당한 통제에 대한 대응은 핵심적 사항과 구체적 방안을 제시하고 있어 실제 사건 진행 시 도움이 될 것입니다. 프랜차이즈 업계의 고질적인 문제인 계약 10년 이후 보호방안도 눈에 띄는 부분입니다.

또한, 분쟁의 효과적인 해결을 위한 증거확보, 점주단체 활용 등에 대한 안내, 분쟁해결 프로세스로 분쟁조정・민사소송・공정위 신고 등 일일이 나열할 수 없는 요긴한 내용들이 있습니다.

차분히 숙독하시고 주변 점주님들이나 예비창업자들에게도 곁에 두고 활용하시라고 권하면 좋겠습니다. 성공적인 가맹점 운영에 많은 도움이 될 것입니다.

모쪼록 프랜차이즈 생태계 많은 분들이 나침반으로 삼아 가맹사업에서 생존할 수 있기를 바랍니다.

감사합니다.

< 추천사 >

국회의원 김남근

2000년대 초·중반만 해도 프랜차이즈 산업은 많은 이들의 선망의 대상이었습니다. 가맹점을 운영하면 '사장님'이라는 호칭과 함께 안정적인 창업의 상징처럼 여겨지기도 했습니다. 이러한 사회적 분위기와 정부의 창업 지원 정책에 힘입어 은퇴자와 청년층의 창업이 확대되었고, 프랜차이즈 산업은 빠르게 성장해 왔습니다.

그러나 그 이면에는 어두운 그림자도 존재해 왔습니다. 2010년대 초반 일부 편의점 본사들은 '소자본 창업'을 내세워 점주를 모집한 뒤, 저매출로 중도해지를 요청하는 경우 수억 원에 이르는 위약금을 부과해 폐점조차 어렵게 만들었습니다.

현재에도 상황이 근본적으로 개선되었다고 보기는 어렵습니다. 가맹본부가 젓가락, 포장용기, 쇼핑백 등 일반 공산품을 본사 또는 본사가 지정하는자로만 구매하도록 강제하고, 이를 통해 과도한 물류마진을 취하는 사례가 여전히 존재합니다. 또한 허위·과장 정보 제공, 인테리어 리뉴얼 강요, 영업지역 침해 등 우월적 지위를 이용한 불공정거래행위도 여전히 근절되지 않고 있습니다.

저 역시 가맹사업법 개정과 분쟁 해결을 통해 이러한 불공정 구조를 바로잡고자 지속적으로 노력해 왔습니다. 그 과정에서 확인한 중요한 사실은, 상당수의 피해가 가맹계약 체결 이전 단계에서 충분히 예방될 수 있었다는 점입니다. 많은 가맹희망자들이 정보공개서와 계약 내용을 충분히 검토하지 못한 채 계약을 체결하면서 불이익을 겪고 있었습니다.

정보공개서만 꼼꼼히 살펴보더라도 해당 가맹본부의 물류마진 구조, 중도해지 건수, 가맹점 운영 현황 등 가맹계약 체결 전 확인해야 할 중요한 정보를 사전에 파악할 수 있습니다. 이는 합리적인 창업 판단을 위해 반드시 확인해야 할 자료입니다.

또한 현장에서는 불공정거래로 피해를 입은 점주들이 어떻게 대응해야 하는지, 위법 사실을 어떻게 입증해야 하는지에 대해 어려움을 호소하는 경우가 많았습니다. 이러한 문제의식 속에서, 법률가 중심의 해설서를 넘어 실제 가맹희망자와 가맹점주에게 실질적으로 도움이 되는 안내서의 필요성을 절감해 왔습니다.

이 책은 바로 그러한 요구에 부응하는 결과물입니다. 단순한 법 조문 해설에 그치지 않고, 일반 창업희망자도 쉽게 이해할 수 있도록 가맹사업법의 핵심을 정리하고, 계약 체결 전 반드시 점검해야 할 사항들을 체계적으로 제시하고 있습니다. 민변이 오랜 기간 가맹사업 분쟁을 다루며 축적해 온 경험과 사례가 담겨 있다는 점에서 더욱 의미가 큽니다.

이 책은 법률가뿐만 아니라 가맹희망자와 가맹점주 모두에게 실질적인 도움이 되는 길잡이가 될 것입니다. 프랜차이즈 창업을 고민하는 분들, 그리고 이미 현장에서 어려움을 겪고 있는 분들께 이 책을 적극 권합니다.

변호사가 알려주는 프랜차이즈 생존 매뉴얼

<< 목 차 >>

프롤로그

법은 사후 약 방문이 아니라, 당신의 전 재산을 지키는 방패입니다.

제1장 가맹계약 체결 전, 이것만큼은 확인하세요 ····· 3

1. 프랜차이즈 창업 전, 왜 가맹사업법을 알아야 할까?

2. 이 계약, 정말 '가맹사업' 일까?

3. 정보공개서: 계약 전 가장 중요한 비밀 지도

4. 14일 숙려기간은 점주의 '권리' 입니다

5. 인근 가맹점주 인터뷰는 선택이 아니라 필수입니다.

6. 가맹계약서의 위험 조항 4가지

[부록] '가맹계약 체결 전' 필 수 Check-list

[부록] 변호사의 TIP

제2장 가맹점주가 준수해야 할 12가지 의무 ····· 14

1. 가맹사업의 통일성 등 유지 노력 의무

2. 적정한 재고유지 및 상품진열 의무

3. 상품 등에 대한 적절한 품질기준 준수 의무

4. 가맹본부 제공 상품 또는 용역의 사용 의무

5. 사업장 설비 및 외관 기준 준수 의무

6. 상품 등과 영업활동 변경 시 사전 협의 의무

7. 통일적 사업경영을 위한 필요자료 제공의무

8. 가맹본부 임직원의 사업장 출입 허용 의무

9. 위치변경 또는 운영권 양도시 사전동의 의무

10. 경업금지 의무

11. 영업비밀 누설 금지 의무

12. 영업표지 침해사실 통보 및 협력 의무

[부록] 완벽한 알리바이 : 점주 의무 자가진단 Check-list

[부록] 변호사의 TIP

제3장 불공정거래행위와 점주의 대응 전략 ····· 23

1. 가맹사업법은 왜 가맹점사업자의 편인가?

2. 불공정거래행위 심사지침: 표준 예시를 통한 이해

3. 거래거절: 영업의 숨통을 끊는 행위

4. 구속조건부 거래: 권장과 강제는 다릅니다

5. 거래상 지위의 남용: 비용 전가와 밀어내기

6. 부당한 손해배상의무 부과

7. 그 밖의 불공정거래행위: 차별적 취급 등

8. 점포환경개선(리모델링) 강요 금지

9. 부당한 영업시간 구속 금지

10. 부당한 영업지역 침해 금지

11. 보복조치의 금지

12. 광고・판촉행사 사전 동의의무 위반

[특별] 배달 플랫폼 - 새로운 분쟁과 대응 방안

[부록] 본사의 '갑질' Check-list

[부록] 변호사의 TIP

제4장 가맹점주를 위한 가맹계약서 체크 포인트 ····· 41

1. 표준가맹계약서와의 비교는 선택이 아니라 필수!

2. 필수기재사항, 빠져 있으면 계약 자체가 위험하다

3. 졸속 계약을 방지하는 법적 안전 장치 : 14일

4. 가맹금과 로열티, '실질 수익'을 계산하세요

5. 가맹금, 본사가 직접 받으려 한다면 의심하라.

6. 필수품목과 차액가맹금의 정당성을 따져 보세요.

7. 출구전략 ¦ 양도, 경업금지 조항을 반드시 확인하라.

8. 영업지역과 온라인 및 배달앱 시장 - 매출의 생명선

9. 광고・판촉비 - '협의'라는 말에 속지 말자.

10. 계약해지・갱신 - 사업권을 쉽게 박탈할 수 없다.

[부록] 계약서 도장 찍기 전, 10가지 Check-list

[부록] 변호사의 TIP

제5장 가맹본부의 부당한 통제에 대한 대응 매뉴얼 ····· 50

1. 왜 '전략적 대응'이 필요한가?

2. 1단계: 즉시 취해야 할 3대 조치 (기록의 기술)

3. 2단계: 가맹본부의 통제가 어떤 '통제'인지 파악하라

4. 3단계 전략 ① : 필수품목 및 구매 강제 대응

5. 3단계 전략 ② : 보복성 통제(표적 점검) 대응

6. 3단계 전략 ③ : 계약 해지 및 갱신 거절 대응

7. 4단계: 손해배상을 위한 자료 확보 (POS와 장부)

8. 법은 준비된 자의 편입니다

9. 가맹점주 대응 로드맵 요약

[부록] 본사의 '부당 통제'에 맞서는 점주용 Check-list

[부록] 변호사의 TIP

제6장 가맹계약의 해지· 종료와 갱신 ····· 59

1. 가맹계약의 연장 : 갱신요구권

2. 가맹본부의 일방적 계약 해지와 대응 방안

3. 계약 종료 후 복병 : 경업금지와 비밀유지 의무

4. 출구 전략(Exit Strategy): 권리금 회수와 양도 승인

[부록] '갱신'과 '종료'의 갈림길 : 생존 Check-list

[부록] 변호사의 TIP

제7장 분쟁에 미리 대비하기 - 증거 매뉴얼 ····· 81

1. 증거로 증명하기

2. 문서 증거 : 수정할 수 없는 완전한 문서

3. 녹음 파일 : '내가 참여한 대화'를 기록

[부록] 변호사의 TIP

제8장: 법적 구제 매뉴얼 ····· 83

1. 가맹점주협의회 및 단체교섭 : '을'의 연대

2. 분쟁조정: 가장 빠르고 효율적인 해결의 징검다리

3. 민사소송 : 잃어버린 내 돈을 되찾는 정공법

4. 공정거래위원회 신고 및 형사고소: 공적 징벌과 압박

[부록] 법적 구제 실전 Check-list

[부록] 변호사의 TIP

[부록] 내용증명 예시

프롤로그

법은 사후 약 방문이 아니라,

당신의 전 재산을 지키는 방패입니다.

성공이라는 꿈을 안고, 혹은 평생 모은 퇴직금을 걸고 생애 첫 창업에 나선 사장님들을 수없이 만났습니다. 화려한 조명 아래 오픈한 매장, 본사 담당자의 호언장담, 그리고 대박의 꿈. 하지만 그 설렘은 잠시뿐, 얼마 지나지 않아 예상치 못한 법적 분쟁의 소용돌이에 휘말려 어두운 낯빛으로 변호사를 찾아오시는 분들의 뒷모습은 늘 무거웠습니다.

그분들이 상담실 의자에 앉아 공통적으로 하시는 말씀이 있습니다. “변호사님, 본사가 설마 이러겠나 싶어 믿고 도장을 찍었습니다. 법은 잘 몰라도 성실하게만 하면 다 잘될 줄 알았습니다.“

안타깝게도 비즈니스의 세계, 특히 프랜차이즈라는 거대한 시스템 안에서 ’성실함’만으로는 모든 리스크를 막아낼 수 없습니다. 가맹본부와 가맹점주는 겉으로는 끈끈한 파트너처럼 보이지만, 계약서라는 냉혹한 문서 위에서는 서로의 이익을 다투는 이해관계자일 뿐입니다. 본사는 수많은 법무팀과 전문가를 동원해 자신들에게 유리한 그물을 촘촘히 짜놓습니다. 반면, 점주님들은 그 그물이 무엇인지조차 모른 채 자신의 전 재산을 던집니다.

흔히 법을 문제가 터진 뒤에나 찾는 ’사후 약방문’ 정도로 생각하곤 합니다. 하지만 법은 사고가 난 뒤에 처방전을 짓는 도구가 아니라, 사고 자체를 예방하는 강력한 ’방패’가 되어야 합니다.

정보공개서를 왜 계약 14일 전에 미리 받아야 하는지, 인근 가맹점 현황을 확인하는 것이 왜 내 노후 자금과 직결되는지, 본사의 부당한 구입 강제가 왜 불법인지 아는 것—이것은 단순히 지식을 쌓는 공부가 아닙니다. 본사의 부당한 요구에 당당히 “아니요“라고 말할 수 있는 용기이자, 위기 상황에서 내 가족의 생계를 지켜낼 수 있는 유일하고 실질적인 수단입니다.

이 책은 여러분을 법률 전문가로 만들기 위해 쓴 학술서가 아닙니다. 낯선 법조문 속에 숨겨진 본사의 ’독소조항’을 예리하게 골라내고, 분쟁이 발생했을 때 당황하지 않고 ’분쟁조정’이나 ’공정거래위원회 신고’라는 카드를 적시에 꺼내 들 수 있도록 돕는 실전 서바이벌 매뉴얼입니다.

’설마 나에게 그런 일이 생기겠어?’라는 안일함은 비즈니스에서 가장 위험한 독입니다. 이 책을 읽는 시간이 여러분의 창업 인생에서 가장 값진 보험이 되기를 바랍니다. 도장을 찍기 전, 혹은 본사와 작은 갈등이 시작되려 할 때, 이 방패를 먼저 손에 쥐십시오.

준비된 법 지식은 결코 당신을 배신하지 않습니다. 법을 아는 점주는 거친 풍랑 속에서도 결코 쉽게 무너지지 않습니다. 여러분의 소중한 일터와 새로운 시작을 진심으로 응원합니다.

제1장 가맹계약 체결 전, 이것만큼은 확인하세요

1. 프랜차이즈 창업 전, 왜 가맹사업법을 알아야 할까?

프랜차이즈 창업은 '본사의 성공 노하우를 산다'는 매력적인 선택지이지만, 동시에 내 자본을 투자하면서도 본사의 통제를 받아야 하는 독특한 구조를 가집니다. 가맹사업법은 정보의 비대칭성과 협상력의 차이로 인해 발생할 수 있는 '을'의 피해를 막기 위해 존재합니다. 단순히 본사의 브랜드 파워만 믿고 계약서에 도장을 찍는 것은 자신의 전 재산을 건 도박과 같습니다. 법을 아는 것은 본사와의 대등한 파트너십을 유지하기 위한 최소한의 방어기제입니다.

가맹사업법 제4조에는 가맹본부와 점주 모두가 업무를 정직하고 성실하게 수행해야 한다는 '신의성실의 원칙(신의칙)'이 명시되어 있습니다. 이는 단순한 도덕적 선언이 아닙니다. 실제 분쟁에서 법원이 본사의 횡포를 막는 강력한 기준이 됩니다. 신의칙은 계약서에 명시되지 않은 상황에서도 가맹본부의 부당한 행위를 제한하는 근거로 작동합니다. 많은 점주님이 "10년의 계약갱신요구권 기간이 지나면 본사가 마음대로 계약을 해지할 수 있다"고 걱정하십니다. 하지만 우리 대법원의 판단은 다릅니다.

* 대법원 2020. 7. 23. 선고 2019다289495 판결
12년 동안 치킨집을 운영해온 점주에게 본사가 조리 매뉴얼 위반 등을 이유로 갑자기 갱신을 거절한 사건이 있었습니다. 법적으로는 이미 10년이 지나 점주에게 '갱신요구권'이 없는 상태였지만, 대법원은 점주의 손을 들어주었습니다.
10년이라는 법적 권리 기간이 끝났더라도, 본사가 우월한 지위를 남용하여 부당하게 갱신을 거절하는 것은 '신의성실의 원칙'에 반하는 불공정거래행위이며, 이 경우 본사는 손해배상 책임을 져야 한다는 것입니다.

이 책은 이미 문제가 터진 뒤에 어떻게 싸울 것인가보다, "애초에 문제가 생기지 않도록 무엇을 확인할 것인가"에 초점을 맞춥니다.

계약서에 서명하기 전 단계에서 확인하고 검토해야 할 것들을 하나씩 짚어 보겠습니다. 이 과정을 충실히 따라가신다면 수많은 분쟁을 사전에 막을 수 있습니다. 또한, 부득이하게 분쟁이 발생하더라도 앞서 본 대법원 판결처럼 가맹사업법과 신의성실의 원칙이 여러분의 편에 설 수 있는 든든한 근거를 미리 마련해 두게 될 것입니다.

2. 이 계약, 정말 '가맹사업'일까?

모든 프랜차이즈 형태의 사업이 가맹사업법의 보호를 받는 것은 아닙니다. 법적으로 '가맹사업'으로 인정받으려면 다음의 5가지 요건을 모두 충족해야 합니다:

제1장 가맹계약 체결 전, 이것만큼은 확인하세요

- **영업표지의 사용**: 본사의 상호나 상표를 내걸고 영업해야 합니다.
- **품질관리와 통제**: 본사가 정한 경영방침이나 품질 기준을 따라야 합니다.
- **영업활동 지원**: 본사로부터 교육,훈련등 지속적인 도움을 받아야 합니다.
- **가맹금 지급**: 명칭이 무엇이든(가입비,로열티등) 대가를 지급해야 합니다.
- **독립적 사업자**: 점주는 본사의 직원이 아닌 별개의 사업자여야 합니다.

‘대리점’, ‘위탁운영관리계약’ 등의 명칭을 쓰더라도 실질이 위 요건을 갖췄다면 가맹사업법의 보호 대상이 됩니다.

법원과 공정거래위원회는 계약서상 명칭이 아니라 실제 운영 구조, 즉 브랜드 사용, 방식의 통일, 본사의 지원·통제, 대가 지급 구조를 기준으로 실질적으로 판단합니다.

가맹사업법은 가맹희망자도 보호합니다. 가맹희망자는 아직 가맹계약을 체결하지는 않았지만, 가맹본부나 가맹지역본부와 상담하거나 협의하는 단계에 있는 사람을 말합니다. 가맹사업법은 가맹계약 체결 전 단계의 가맹희망자도 보호 대상으로 명시하고 있으며, 이 단계에서 정보공개서 제공의무와 허위·과장 정보 제공 금지 등이 적용됩니다. 그 과정에서 가맹희망자가 가맹금을 미리 지급한 경우에는, 정보공개서 미제공이나 숙려기간 위반, 허위·과장 정보 제공 등 일정한 사유가 있을 때 가맹금 반환을 청구할 수 있습니다(법 제10조). 아직 계약서에 서명하지 않았더라도, 이미 본사와 상담하고 금전을 지급했다면 법의 보호를 받는다는 뜻입니다.

참고로, 일정 규모 이하의 가맹본부에 대해서는 법이 일부 적용되지 않으므로 확인이 필요합니다(법 제3조). ① 가맹점사업자가 가맹금의 최초 지급일부터 6개월까지의 기간 동안 가맹본부에게 지급한 가맹금의 총액이 100만 원을 넘지 않는 경우. ② 가맹본부의 연간 매출액이 5천만 원 미만인 경우(다만, 가맹사업을 시작하기 전에 직영점을 개설하여 운영한 기간이 1년 이상인 경우에는 2억원 미만인 경우). 다만 가맹점 수가 5개(대통령령으로 정하는 수) 이상이면 예외가 적용되지 않습니다.

법의 일부 적용이 제외될 뿐 이 경우에도 정보공개서 제도, 허위·과장 정보 제공 금지, 가맹금 반환 등 가맹점주의 핵심 권리를 보호하기 위한 규정들은 소규모 가맹본부에도 적용됩니다. 가맹본부의 규모가 작다고 해서 여러분의 핵심 권리가 없어지는 것은 아닙니다.

3. 정보공개서: 계약 전 모든 판단의 출발점

정보공개서는 본사의 재무 상태, 법 위반 이력, 가맹점 수, 평균 매출액 등 계약 결정에 필요한 모든 정보가 담긴 문서입니다. 본사는 이를 반드시 공정거래위원회에 등록해야 하며, 점주에게 제공할 의무가 있습니다.

정보공개서는 내용이 많고 복잡하지만, 그래도 반드시 확인해야 하며, 아래 항목은 필수입니다.

- **가맹본부의 일반현황**
- **가맹본부의 가맹사업 현황**
- **가맹본부와 임원의 법 위반, 분쟁 이력**
- **가맹점사업자의 부담 내역**
- **영업 조건·제한과 가맹본부의 지원 내용**

4. 14일 숙려기간은 점주의 '권리' 입니다

본사는 정보공개서를 제공한 날로부터 최소 14일이 지나기 전에는 가맹금을 받거나 계약을 체결할 수 없습니다(법 제7조). 이는 점주가 충분히 고민하고 주변 상권을 분석할 시간을 보장하기 위함입니다.

- **주의 사항**: "오늘 바로 도장 찍어야 좋은 자리를 선점한다"는 감언이설에 속아 미리 가맹금을 내거나 계약을 체결할 필요가 없고, 날짜를 소급해서 적어서도 안됩니다.
- 가맹희망자는 14일 동안 꼼꼼하게 살펴봐야 합니다.
- 아무리 위치가 좋다고 하면서 점포 계약을 권유하더라도 서두르면 손해입니다. 특히 부동산과 관련된 돈은 가맹계약을 체결하지 않게 되면 회수하

기도 어렵습니다.

- 본사가 이 규정을 위반한 경우, 아래와 같은 사유에 해당하면 가맹본부에 가맹금 반환을 **서면으로** 청구할 수 있습니다(법 제10조).

① 가맹본부가 등록된 정보공개서를 제공하지 않았거나, 정보공개서를 제공한 날부터 14일(전문가 자문 시 7일)이 지나지 않았음에도 가맹금을 수령하거나 가맹계약을 체결한 경우 → 이 사유에 해당하는 경우, 가맹금 반환 청구는 계약 체결 전에도 가능하고, 계약 체결 후에도 별도의 기간 제한 없이 청구할 수 있습니다.

② 가맹본부가 가맹희망자에게 허위·과장된 정보 또는 중요한 사항이 빠진 정보를 제공했고, 가맹희망자가 계약 체결 전에 가맹금 반환을 요구하는 경우 → 이 사유는 반드시 계약 체결 전에 청구해야 합니다.

③ 위와 같은 허위·과장 또는 기만 정보가 계약 체결에 중대한 영향을 준 것으로 인정되어, 가맹점사업자가 가맹계약 체결일부터 4개월 이내에 가맹금 반환을 요구하는 경우 → 이 사유는 계약 체결 후에도 청구할 수 있으나, 반드시 계약 체결일로부터 4개월 이내에 청구해야 합니다.

④ 가맹본부가 정당한 사유 없이 가맹사업을 일방적으로 중단하고, 가맹점사업자가 “가맹사업의 중단일”부터 4개월 이내에 가맹금 반환을 요구하는 경우 → 이 사유는 가맹사업 중단일로부터 4개월 이내에 청구해야 합니다.

5. 인근가맹점주 인터뷰는 선택이 아니라 필수입니다

본사가 제공하는 숫자보다 정확한 것은 현장의 목소리입니다. 법적으로 가맹희망자가 요청하면 본사는 점포 예정지에서 가장 가까운 가맹점 10개의 명단을 반드시 제공해야 합니다. 이 권리는 가맹희망자가 적극적으로 요청해야 발생하므로, 반드시 서면으로 명단 제공을 요청하십시오. 명단을 받은 후에는 반드시 직접 방문하여 확인하세요.

- 예상매출액과 실제 매출액의 차이
- 정보공개서나 설명시 들은 본사의 지원이 실제로는 어떻게 이루어지는지(교육, 훈련, 광고 또는 판촉 지원, 본부 담당자의 응대 등)
- 필수품목 공급가격과 품질
- 가맹본부와의 분쟁 경험과 해결 과정
- 다시 창업을 하게 되더라도 이 브랜드를 다시 선택할 것인지 여부

6. 가맹계약서의 위험 조항 4가지

계약서 도장을 찍기 전, 다음 항목이 점주에게 지나치게 불리하지 않은지 확인하십시오:

(1) 영업지역 조항: 내 점포 바로 옆에 본사가 직영점을 낼 수 없도록 명확한 거리나 상권 범위를 설정했는가? 배달 앱 영업권 침해 방지 조항도 함께 확인하십시오.

(2) 필수물품과 차액가맹금: 시중에서 쉽게 구할 수 있는 공산품까지 본사에서 비싸게 사도록 강제하고 있지는 않은가?

(3) 손해배상 및 위약금: 중도 해지 시 점주가 감당할 수 없는 수준의 과도한 위약금을 설정하지 않았는가? 특히 가맹점주에게 가맹계약 위반, 본부의 경영방침 미준수 등의 사유가 없음에도 본사가 제공한 예상매출액 하한선에 미달하여 계약을 해지하는 경우에는 위약금 면제 조항이 있는지 확인하십시오.

(4) 경업금지 조항: 계약 종료 후 일정 기간 동안 동종 업종을 운영하지 못하게 하는 범위가 너무 넓지는 않은가? 경업금지 조항은 금지 기간, 금지

지역, 금지 업종의 범위가 과도한 경우 일부 무효가 될 수 있으나, 법원은 전부 무효가 아닌 합리적 범위로 제한하여 일부 유효로 보는 경향이 있으므로, 처음부터 합리적인 범위로 협상하는 것이 중요합니다.

“요리전수 계약인데 가맹사업이라고요?”

[사건 개요] 한 식당 본부가 ‘요리전수계약’일 뿐 가맹계약이 아니라고 주장하며 정보공개서를 제공하지 않고 가맹금을 받았습니다.

[판결 결과] 법원은 계약 명칭이 ‘요리전수계약’이더라도 본부의 상표·상호를 사용하고, 본부가 정한 방식에 따라 영업하며, 매출의 일정 비율을 로열티로 지급하는 구조라면 이는 **가맹사업**에 해당한다고 판결했습니다. 또한 요리전수비 명목으로 지급된 금원도 가맹금에 포함된다고 보아, 본부는 정보공개서 미제공을 이유로 가맹금을 반환할 의무가 있다고 판단하였습니다. 다만 법원은 계약 체결 경위와 귀책 정도를 고려하여 전체 가맹금의 50%만 반환하도록 제한하였습니다(울산지방법원 2024. 7. 19. 선고 2022가단128360(본소), 2024가단112017(반소) 판결).

제1장 가맹계약 체결 전, 이것만큼은 확인하세요

‘가맹계약 체결 전’ 필수 Check-list

도장을 찍기 전, 아래 9가지 항목 중 단 하나라도 ‘아니오’가 있다면 그 계약서는 잠시 내려놓으십시오.

Step 1. 가맹사업인가?

[성립 요건] 본사의 상표를 쓰고, 본사의 통제를 받으며, 그 대가로 가맹금을 내는 ‘가맹사업법’ 보호 대상 계약이 확실합니까? [ ]

Step 2. 서류와 시간의 싸움: 본사가 절차를 지켰는가?

[필수 서류] 공정위에 등록된 최신 ‘정보공개서’와 내가 직접 요청하여 받은 실제 운영 중인 ‘인근 가맹점 명단’을 받았는가? [ ]

[숙려 기간] 위 서류들을 받은 날로부터 오늘까지 최소 14일이라는 충분한 고민의 시간이 흘렀습니까? [ ]

Step 3. 현장의 진실: 본사의 말이 사실인가?

[현장 검증] 본사 담당자의 말만 믿지 않고, 인근 점주 2~3명을 직접 만나 본사의 지원 체계와 실제 매출 상황이 일치하는지 확인했습니까? [ ]

[수익 약속] 본사가 호언장담한 매출 수치가 말뿐이 아닌, 법적 효력이 있는 ‘예상매출액 산정서’ 서면으로 제공되었습니까? [ ]

Step 4. 비용과 영역: 내 수익을 갉아먹진 않는가?

[강제 물품] 본사에서 반드시 사야만 하는 '필수물품'의 목록과 그 가격이 시중가보다 지나치게 비싸지는 않은지 확인했습니까? [ ]

[나만의 영역] 지도로 표시된 내 점포의 '배타적 영업지역'이 명확하며, 배달 앱 영업권 침해 방지 조항도 포함되어 있습니까? [ ]

Step 5. 탈출 전략과 전문가 검토

[위약금 폭탄] 장사가 안되어 폐업하는 등 부득이한 사정으로 그만둘 때, 감당할 수 없을 정도의 과다한 위약금이 설정되어 있지는 않습니까? [ ]

예상매출액 하한선 미달시 위약금 면제 조항이 있는지 확인하셨나요? [ ]

[최종 컨펌] 계약서 속 숨겨진 '독소조항'에 대해 가맹사업법 전문 변호사 등 전문가의 최종 검토를 거쳤습니까? [ ]

변호사의 TIP

계약서의 모든 조항은 분쟁이 생겼을 때 여러분의 목을 죄는 '밧줄'이 될 수도, 여러분을 지켜주는 '방패'가 될 수도 있습니다. 위 항목 중 하나라도 의문이 생긴다면, 본사에 당당히 '수정'이나 '서면 증빙'을 요구하십시오. 그 요구를 거절하는 본사라면, 계약을 하지 않는 것이 여러분의 재산을 지키는 가장 빠른 길입니다.

제2장 가맹점주가 준수해야 할 12가지 의무

가맹사업법 제6조는 가맹점주가 준수해야 할 사항을 구체적으로 명시하고 있습니다. 이는 본사의 정당한 통제권을 보장함과 동시에, 점주가 이 한계를 지켰을 때 본사의 부당한 해지로부터 보호받는 근거가 됩니다.

> 대법원은 "가맹사업에서는 가맹사업의 통일성과 가맹본부의 명성을 유지하기 위하여 합리적으로 필요한 범위 내에서 가맹점사업자가 판매하는 상품 및 용역에 대하여 가맹점사업자로 하여금 가맹본부가 제시하는 품질기준을 준수하도록 요구하고, 그러한 품질기준의 준수를 위하여 필요한 경우 가맹본부가 제공하는 상품 또는 용역을 사용하도록 요구할 수 있다고 봄이 상당하다."고 하여, "합리적으로 필요한 범위"를 기준으로 삼는 입장입니다(대법원 2005. 6. 9. 선고 2003두7484 판결).

1. 가맹사업의 통일성 등 유지 노력 의무 (제1호)

가맹사업은 전국적으로 동일한 브랜드 가치를 유지하는 것이 생명입니다. 점주는 본사의 영업 방침을 준수하여 브랜드의 신뢰도나 명성이 훼손되지 않도록 노력해야 합니다.

> 대법원은 가맹본부가 기업집단의 계열 분리로 인해 기존의 편의점 영업표지를 변경하는 것에 대하여 가맹점사업주가 동의하였음에도 영업표지 변경 작업에 협조하지 않고 동의 효력을 문제 삼은 것은 가맹계약상 통일적 이미지 표출 의무에 위배되는 중대한 불신행위에 해당한다고 판시한 바 있습니다(대법원 2008. 11. 13. 선고 2008다6366,6373,6380 판결)

2. 적정한 재고유지 및 상품진열 의무 (제2호)

품절 사태를 방지하여 고객의 불편을 줄이고, 본사가 정한 가이드라인에 따라 상품을 진열하여 시각적 통일성을 유지해야 합니다. 이는 안정적인 상품 공급과 판매 기회 손실 방지를 통해 가맹점과 가맹본부 모두의 이익을 도모하기 위함입니다. 다만, 수요예측을 벗어난 과도한 재고 강요나, 현실과 맞지 않는 진열지침은 문제될 수 있습니다.

법원은 "1. POS 자동발주, 신상품 등 발주 방식으로 공급한 제품에 관하여 개별 물품공급계약이 체결되기 위해서는 가맹사업자가 POS 시스템에 접속하여 '입고확정' 버튼을 눌러 승인을 하여야 하지만, 상대적으로 열등한 지위에 있는 가맹점주가 사실상 구매승인을 거부하기 곤란한 점, 2. 가맹본부는 가맹점주의 재고상황이나 개별적 의사와 상관없이 반품을 허용하지 아니하면서 정상 제품의 경우에 전월 공급액의 20% 범위 내에서 POS 시스템을 통하여 다른 물품과 교환하는 것만을 허용한 점, 3. 이처럼 POS 자동발주, 신상품 등 **발주 방식이 반품 제한 정책과 결합함으로써 피고는 경영에 필요한 양을 넘는 물품공급을 수인할 수밖에 없는 점** 등에 비추어 보면, 이는 가맹사업법 제12조 제1항 제3호, 같은 법 시행령 제13조 제1항, [별표2]의 제3호 가목에 정한 구입강제로서 불공정거래행위에 해당한다." 라고 판시한바 있습니다(서울중앙지방법원 2015. 4. 28. 선고 2014나17748(본소),2014나17755(반소) 판결).

3. 상품 등에 대한 적절한 품질기준 준수 의무 (제3호)

본사가 제공한 매뉴얼에 명시된 상품 제조법, 서비스 절차, 위생 기준 등을 준수해야 합니다.

> 대법원은 "가맹점 매뉴얼은 가맹본부가 제품의 통일성과 품질관리 및 명성의 유지를 위하여 가맹점계약에 터잡아 가맹점운영규칙의 일환으로 제정하여 운영하는 것이므로, 가맹점사업자가 상품을 제조·판매·보관·포장하는 등의 방법에 관하여는 물론 가맹점계약에 의하여 가맹점사업자에게 부과되어 있는 의무를 구체화하기 위한 내용도 포함될 수 있다."고 판시하였습니다(대법원 2005. 6. 9. 선고 2003두7484 판결)

여기서 중요한 점은, 매뉴얼의 내용이 가맹사업의 통일성과 무관하거나, 현실적으로 이행이 불가능한 경우에는 준수 의무가 적용되지 않으므로 분쟁의 여지가 있다는 것입니다.

4. 가맹본부 제공 상품 또는 용역의 사용 의무 (제4호)

브랜드 동일성을 위해 가맹본부 또는 가맹본부가 지정하는 자가 '합리적으로 필요한 범위 내'에서 공급하는 원재료나 물품(필수품목)을 사용할 의무입니다. 최근에는 '합리적으로 필요한 범위'에 해당하는지 여부에 대한 분쟁이 늘어나고 있습니다.

법원은 육류를 판매하는 가맹사업의 경우, 육류 품질의 동일성 유지가 매우 중요하므로 가맹본부가 가맹점사업자에게 본부가 지정한 업체로부터 육류를 공급받도록 요구하는 것은 합리적인 범위 내의 품질기준 준수 요구로서 정당하다고 보았습니다(서울중앙지방법원 2024. 7. 10. 선고 2023가단5229165 판결).

또한, 법원은 가맹본부가 계약서에 명시하지 않았거나 통일성 유지와 무관한 품목까지 일방적으로 구매를 강제한다면 이는 거래상 지위 남용에 해당할 수 있다고 판단하고 있습니다(서울중앙지방법원 2024. 8. 14. 선고 2022가합504120(본소),2023가합56901(반소) 판결 참조).

5. 사업장 설비 및 외관 기준 준수 의무 (제5호)

매장 인테리어,간판,설비 등을 본사가 정한 기준대로 유지 관리해야 합니다.

대법원은 “가맹본부가 가맹점에 설치할 점포의 실내외장식 등의 설비의 구입 및 설치를 자기 또는 자기가 지정한 자로부터 하도록 하는 행위가 가맹사업의 목적달성을 위한 필요한 범위 내인지 여부는 가맹사업의 목적과 가맹점계약의 내용, 가맹금의 지급방식, 가맹사업의 대상인 상품 또는 용역과 설비와의 관계, 가맹사업의 통일적 이미지 확보와 상품의 동일한 품질유지를 위한 기술관리 · 표준관리 · 유통관리 · 위생관리의 필요성 등에 비추어 가맹점사업자에게 사양서나 품질기준만을 제시하고 임의로 구입 또는 설치하도록 방치하여서는 가맹사업의 통일적 이미지 확보와 상품의 동일한 품질을 보증하는 데 지장이 있는지 여부를 판단하여 결정하여야” 한다고 판시하였습니다(대법원 2006. 3. 10. 선고 2002두332 판결)

6. 상품 등과 영업활동 변경 시 사전 협의 의무 (제6호)

취급 메뉴를 추가하거나 영업 방식을 임의로 바꾸기 전에는 반드시 본사와 사전 협의를 거쳐야 합니다.

> 법원은 가맹점사업자가 계약된 영업(스포츠 체형관리) 외에 온라인으로 화장품을 판매한 행위는 가맹본부가 정한 영업방법을 준수하지 않고 임의로 변경한 경우에 해당하여 계약 위반이라고 판단한 바 있습니다(수원지방법원 2024. 4. 17. 선고 2022가합21784(본소),2023가합18754(반소) 판결)

7. 통일적 사업경영등을 위한 필요자료 제공의무 (제7호)

전체적인 마케팅 전략 수립을 위해 본사가 요청하는 매출 데이터나 재고 현황 자료를 제공해야 합니다.

> 법원은 가맹본부가 매출 및 고객 관리를 위해 지정한 프로그램을 사용하도록 하였음에도 가맹점사업자가 이를 거부한 것을 계약 위반으로 판단한 사례가 있습니다(수원지방법원 2024. 4. 17. 선고 2022가합21784(본소),2023가합18754(반소) 판결)

8. 가맹본부 임직원의 사업장 출입 허용 의무 (제8호)

품질 관리 및 위생 점검 등을 목적으로 한 본사 임직원의 정당한 매장 방문과 조사를 거부해서는 안 됩니다.

법원은 가맹점주가 본사의 매장 점검을 거부하자 가맹본부가 이를 계약 위반으로 보아 제품 공급을 중단한 사안에서, 가맹본부의 조치가 정당하다고 판단한 사례가 있습니다(서울동부지방법원 2022. 6. 28. 선고 2021가단124974 판결)

9. 위치변경 또는 운영권 양도시 사전 동의 의무 (제9호)

본사의 승인 없이 임의로 점포를 이전하거나 제3자에게 운영권을 양도하는 행위는 계약 해지의 직접적인 사유가 될 수 있습니다. 특히 가맹계약서 등에 해당 규정이 있는 경우에는 이를 위반시 양도의 효력이 없게 되므로 주의해야 합니다(서울고등법원 2023나2027791 판결 등).

10. 경업금지 의무 (제10호)

계약 기간 중 본사와 경쟁 관계에 있는 동일 업종의 사업을 운영하거나 참여하는 행위는 금지됩니다.

경업금지의무는 영업비밀 침해 여부와는 무관하게 계약기간 중 동종영업 자체를 금지하는 독립적인 의무이며(대전지방법원 천안지원 2024. 5. 28. 선고 2023가합100332 판결), 계약이 종료된 후에는 적용되지 않습니다(대구지방법원 2025. 6. 25. 선고 2024나312892 판결). 다만 계약 종료 후라도 영업비밀 보호의 필요성이 인정되는 경우에는 경업금지의무가 제한적으로 인정될 수도 있습니다.

11. 영업비밀 누설 금지 의무 (제11호)

본사로부터 전수받은 레시피, 운영 노하우, 교육 자료 등 영업비밀을 외부에 발설해서는 안 됩니다. 이러한 의무는 계약이 종료된 후에도 인정될 수 있습니다. 의무 위반은 법적으로 영업비밀의 요건을 갖춘 경우여야 하며, 제3자에게 누설을 해야만 인정됩니다.

12. 영업표지 침해사실 통보 및 협력 의무 (제12호)

인근에 유사 상호를 사용하는 등 상표권을 침해하는 업체를 발견하면 즉시 본사에 알리고 공동 대응에 협조해야 합니다.

완벽한 대비책 : 점주 의무 자가진단 Check-list

가맹본부가 계약 해지를 압박할 때 가장 먼저 꼬투리를 잡는 것이 바로 점주의 의무 위반입니다. 평소 이 리스트를 관리하는 것이 곧 가장 강력한 법적 방어막이 됩니다.

Step 1. 브랜드의 '맛'과 '멋'을 지키고 있습니까?

[품질과 레시피] 본사가 정한 레시피와 위생 매뉴얼을 임의로 수정하지 않고 성실히 이행하고 있습니까? [ ]

[필수물품 준수] 브랜드의 정체성이 담긴 핵심 원재료를 다른 제품으로 몰래 대체하지 않았습니까? [ ]

[매장 관리] 고객이 보기에 브랜드 가치가 훼손되지 않도록 간판과 매장 인테리어를 청결하게 유지하고 있습니까? [ ]

Step 2. 본사와의 '약속'과 '신뢰'를 관리합니까?

[투명한 자료 공유] 매출 자료(POS 데이터 등)를 누락하거나 조작하지 않고 본사에 정직하게 공유하고 있습니까? [ ]

[점검 협조] 본사의 정기적인 위생 점검이나 방문 시 감정적으로 대하지 않고 성실히 협조했습니까? [ ]

[사전 협의] 메뉴를 추가하거나 영업 방식을 변경하기 전, 본사와 '서면'으로 협의를 마쳤습니까? [ ]

Step 3. '선'을 넘지 않는 영업을 하고 있습니까?

[경업금지] 본사와 경쟁 관계에 있는 동종 업종의 사업을 본인이나 가족 명의로 몰래 운영하고 있지는 않습니까? [ ]

[비밀 유지] 본사로부터 전수받은 핵심 노하우나 레시피가 외부나 제3자에게 유출되지 않도록 철저히 관리합니까? [ ]

[브랜드 보호] 우리 브랜드의 상표를 도용한 사례를 발견했을 때 본사에 즉시 알리고 대응에 협조하고 있습니까? [ ]

Step 4. 중대한 변경 시 '승인'을 받았습니까?

[이전 및 양도] 점포를 이전하거나 권리금을 받고 양도하기 전, 본사의 정식 승인을 얻었습니까? [ ]

[명성 유지] SNS나 오프라인에서 브랜드의 명예를 심각하게 실추시킬 만한 언행을 조심하고 있습니까? [ ]

변호사의 TIP

본사와의 분쟁에서 점주가 승소하기 위한 제1조건은 '나는 내 의무를 다했다'는 입증입니다. 특히 레시피 준수나 위생 점검 협조는 추후 소송에서 점주의 성실성을 판단하는 결정적 잣대가 됩니다. 이 리스트에 모두 체크가 되어 있다면, 본사가 함부로 여러분을 내쫓을 명분은 사라집니다.

제3장 불공정거래행위와 점주의 대응 전략

1. 가맹사업법은 왜 가맹점사업자의 편인가?

가맹계약을 체결하고 실제 사업을 운영하다 보면, 본사의 우월적 지위는 계약서상의 문구를 넘어 때로는 구체적이고 위협적인 형태로 나타납니다. 많은 점주님들께서 본사의 부당한 요구나 제약에 대해 '본사의 방침이니 어쩔 수 없다' 거나 '관행이겠거니' 하며 감내하시곤 합니다. 하지만 가맹사업법은 본사가 자신의 지위를 남용하여 점주에게 불이익을 주는 행위를 엄격히 금지하고 있습니다.

2. 불공정거래행위 심사지침: 표준 예시를 통한 이해

공정거래위원회는 법령의 해석과 적용 기준을 명확히 하기 위해 '가맹분야 불공정거래행위 심사지침'을 운용하고 있습니다. 이 심사지침은 법원에서 판단할 때 중요한 참고 자료가 됩니다. 점주님들은 본사의 행위가 이 심사지침에서 제시하는 '표준 예시'에 해당하는지 대조해 봄으로써 자신의 권리가 침해되었는지 명확히 확인할 수 있습니다(가맹사업법 제12조 제1항).

3. 거래거절: 영업의 숨통을 끊는 행위 (제1호)

본사가 정당한 이유 없이 거래를 중단하거나 제한하여 점주의 사업 활동을 곤란하게 하는 행위입니다.

- **영업지원 등의 거절**: 원재료 공급을 끊거나 필수적인 A/S 등을 거부하는 행위입니다.

> 공정거래위원회는 가맹본부의 PC A/S 지원행위 등이 가맹점주의 가맹사업 영위에 필수적인 서비스에 해당됨에도 불구하고, 가맹점주의 PC 업그레이드 대금 400만 원을 미지급했다는 이유만으로 가맹점사업자의 PC A/S 및 시설하자 보수 요청을 거절한 행위를 영업지원 등의 거절에 해당된다고 판단했습니다.(공정거래위원회 2006. 4. 17. 의결 제2006 - 151호)

- **부당한 계약갱신의 거절**: 가맹본부가 정당한 사유 없이 계약갱신을 거절하는 행위입니다.

① 가맹점사업자가 가맹본부의 상표권 보호나 상품 또는 용역의 동일성 유지와 관계가 없고 시중에서 손쉽게 구입할 수 있는 일반 공산품을 직접 구입하여 사용하자 이에 대해 시정을 요구하고, 가맹점사업자가 시정요구에 불응하였다는 이유로 계약 만료시점에 계약갱신 거절을 통보하는 행위

② 10년이 경과한 가맹점을 대상으로 점포환경개선을 실시하여 이에 따랐음에도 점포환경개선일로부터 1년이 경과하지 않은 시점에 계약갱신청구권 행사기간 경과를 이유로 계약갱신 요구를 거절하는 행위

- **부당한 계약해지**: 가맹본부가 부당하게 계약기간 중에 계약을 해지하는 행위입니다.

① 가맹계약서에서 가맹점사업자의 3개월 평균 매출실적이 연속 3회 이상 가맹본부의 평가기준에 미달하는 경우를 계약해지 사유로 하고 있으면서, 구체적인 평가가 이루어지지 않았음에도 단순 영업부진을 이유로 계약을 해지하는 경우

② 가맹점사업자가 가맹본부의 영업정책에 대한 불만사항을 인터넷 커뮤니티에 게재한 행위에 대하여 가맹계약 해지절차를 거치지 않고 일방적으로 계약을 해지하는 행위

4. 구속조건부 거래: 권장과 강제는 다릅니다 (제2호)

점주의 자율적 경영권인 판매가격, 거래처 선택권 등을 본사가 속박하는 행위입니다.

- **가격의 구속**: 판매가격을 강제하거나 배달 앱 가격을 통제하는 행위입니다.

가맹본부가 가맹점에서 판매되는 주요 메뉴의 권장판매가격을 설정한 뒤, 배달앱상 판매가격을 일괄 통일하도록 가맹점사업자에게 요구하고 배달앱 플랫폼 사업자에게 직접 자사의 판매가격을 일괄 변경하도록 조치한 사안에서, 공정거래위원회는 이러한 조치는 가맹점사업자가 상품 판매가격을 스스로 결정할 고유한 권리를 부당하게 제한하는 가격 구속 행위라고 인정하였습니다(공정거래위원회 2023. 12. 26. 제2023-237호)

● **거래상대방 구속**: 브랜드 동일성과 '무관한 물품'까지 강제 구매하게 하는 행위입니다.

① 가맹사업의 통일적 이미지나 중심상품 품질의 균질성과 직접 관련이 없는 일반 공산품, 설비나 장비, 용역 등

② 가맹본부가 주문 및 생산한 물품이라거나 동일한 품질 유지를 위해 유통관리나 위생관리의 필요성이 있다고 보기 어려운 시판용 부재료 등

구체적인 예시로는

① 김밥 가맹사업에서 소독용품이나 주방용세제, 장비세척제, 위생용품 등 일반 공산품

② 패스트푸트 가맹사업에서 1인 의자, 테이블, BAR의자, 금전등록기, 전산장비(PC) 등의 설비나 장비

③ 커피 가맹사업에서 라탄의자, 라탄소파, 테라스 의자 등 가구류나 용품

④ 치킨 가맹사업에서 냄킨, PT병, 대나무포크 등 부자재 및 가위, 칼 등 주방집기.

● **상품 등의 판매제한**: 부당한 이유로 지정된 상품 등만을 판매하도록 하거나 거래상대방에 따라 상품 등의 판매를 일부 제한하는 행위입니다.

- 다만, 통일성 유지를 위해 불가피하고, 사전 고지 후 계약을 체결한 경우에는 예외적으로 허용

- **영업지역의 준수 강제**: 부당하게 영업지역을 준수하도록 조건을 붙이거나 강제하는 행위

① 가맹점사업자가 지정된 영업지역을 준수하지 않을 경우 식품공급중단, 폐점 등의 조치를 하더라도 이의를 제기하지 않겠다는 내용의 각서를 받고 미준수 가맹점사업자에게 계약 연장거부 의사를 통보하는 행위.

② 앞선 사례와 같은 각서 또는 계약서에 명시하지 않더라도 지정된 영업지역을 준수하지 않고 영업활동을 하는 경우 불이익을 주어 사실상 구속하는 경우에도 영업지역의 준수를 강제하는 것에 해당.

5. 거래상 지위의 남용: 비용 전가와 밀어내기 (제3호)

가맹본부가 자신의 우월적 지위를 이용하여 점주에게 경제적 부담을 떠넘기거나 경영의 자율성을 박탈하는 행위입니다. 이는 단순히 '불친절' 한 수준을 넘어, 독립적 사업자인 점주를 본사의 부품처럼 취급하는 행태를 규제합니다.

- **구입강제 및 밀어내기**: 점포에 재고가 충분함에도 본사가 신제품이나 특정 물량을 일방적으로 할당하거나, 유통기한이 임박한 제품을 떠넘기는 행위입니다.

① 가맹점별로 매장크기, 매출규모 등이 달라 필요물량이 상이함에도 가맹점사업자에게 일정수량을 일괄 출고하는 행위

② 가맹점사업자가 재고를 충분히 보유하고 있음에도 추가 구입물량을 할당하고 임의로 공급하는 행위

③ 신제품의 공급수량을 일방적으로 정하여 가맹점사업자에게 공급하는 행위

- **부당한 강요 및 불이익 제공**: 부당하게 경제적 이익을 제공하도록 강요하거나 가맹점사업자에게 비용을 부담하도록 강요하는 행위입니다. 여기서 경제적 이익에는 물품이나 용역 뿐만 경제적 가치가 있는 모든 것이 포함됩니다.

① 가맹본부가 통신사와 제휴하여 할인행사를 실시하면서 가맹점사업자의 동의 없이 할인행사 등에 따른 비용을 가맹점사업자에게 부담하도록 강요하는 행위

② 가맹계약 체결 당시 개점행사비를 수령했음에도 개점행사를 실시하면서 가맹계약서에 기재되지 않은 인건비 명목의 비용을 요구하는 행위

> 대법원은 가맹본부가 가맹점사업자들과 체결한 가맹계약서에 가맹점사업자들로 하여금 매주 일정 수량의 전단지 등을 가맹점사업자 자신의 비용으로 제작하고 배포하도록 하면서 의무수량 배포의무를 이행하지 않는 경우를 계약해지사유로 규정한 것은 부당한 강요에 해당된다고 판단하였습니다(대법원 2024. 7. 11. 선고 2022두64808 판결).

- **부당한 계약조항 설정 및 변경**: 가맹사업자에게 불리하거나 이행이 어려운 계약조항을 설정하는 행위 또는 계약갱신 과정에서 종전의 거래조건 또는 다른 점주의 거래조건보다 뚜렷하게 불리한 조건으로 계약조건을 설정하는 행위입니다.

① 합리적인 사유 없이 가맹점사업자가 가맹계약 종료 후 가맹본부의 영업과 동종 또는 유사업종의 사업을 일체 영위할 수 없다는 조항이 포함된 가맹계약을 체결하는 행위

② 계약기간 중 합리적인 사유 없이 일방적으로 종전의 영업지역을 축소하여 계약조건을 변경하는 행위

③ 가맹계약 갱신과정에서 로열티나 광고분담금 등의 지급조건을 일방적으로 가맹점사업자에게 불리하게 변경하는 행위

- **판매목표 강제**: 부당하게 판매목표를 정해주고 이를 달성하도록 강제하는 행위입니다.

① 가맹점사업자의 판매실적이 판매목표에 미달하는 경우 합리적인 이유 없이 가맹점사업자에게 공급하는 물품의 수량을 현저히 축소하는 행위

② 가맹본부가 판매목표를 달성하기 위해 가맹점사업자에 대하여 미판매 물량을 할당하고 재고비용을 부담하게 하는 행위

- **불이익 제공**: 구입강제 등 행위에 준하여 가맹점사업주에게 불이익을 주는 행위입니다.

① 가맹계약서상 근거 없이 가맹점사업자들에 대한 행정적 지원 대가 명목으로 새로운 항목의 가맹금을 신설하면서 가맹점사업자의 동의를 받지 않고 부담하도록 하는 행위

② 가맹본부가 계약기간 중 일방적으로 가맹점사업자의 인근에 신규 가맹점을 개설하여 불이익을 주는 행위

③ 가맹본부의 귀책사유로 계약이 해지되었음에도 가맹점 철거 및 원상복구

에 소요되는 비용을 가맹점사업자에게 부담시키는 행위

④ 영업양수인이 기존 가맹점사업자의 계약상 권리와 의무를 포괄적으로 승계했음에도 양수로 인해 발생한 행정적 비용 등을 초과하여 최초 가맹금을 수령하는 행위

⑤ 합리적인 사유 없이 가맹점사업자가 요청한 영업양도의 승인을 거절하는 행위

6. 부당한 손해배상의무 부과 (제5호)

본사가 책임을 져야 할 부분까지 점주에게 떠넘기거나, 위약금을 지나치게 높게 설정하여 점주의 중도 탈퇴를 막는 행위입니다.

- **과중한 위약금 설정**: 매출 부진이나 질병 등 부득이한 사유로 계약을 해지할 때, 본사가 입을지도 모르는 '미래의 기대수익'까지 위약금으로 청구하여 점주의 폐업을 가로막는 행위입니다.

① 경쟁브랜드 근접 출점 등 가맹점사업자의 책임 없는 사유로 경영적자가 지속되어 불가피하게 폐점했음에도 가맹본부가 과도한 영업위약금을 요구하는 행위

② 가맹점사업자가 일일 송금의무를 위반한 경우 지연일수 1일당 거래관행에 비추어 과중한 지연손해금을 부과하는 행위

- **배상 책임의 전가**: 본사가 제조·공급한 원재료의 자체 결함으로 소비자 피해가 발생했음에도, 계약서상에 “모든 책임은 점주가 진다“는 독소조항을 근거로 점주에게만 100% 배상 책임을 지우는 행위입니다.

① 가맹본부가 가맹점사업자에게 공급하는 물품이라도 가맹본부가 직접 제조하지 않는 경우 소비자 피해에 대하여 귀책 불문하고 가맹점사업자가 전부 책임을 진다는 내용의 계약

② 가맹본부가 공급한 매장 내 가구의 원시적 하자로 고객이 다치는 사고가 발생했음에도 귀책 불문하고 가맹점사업자가 전부 책임을 진다는 내용의 계약

- **부당한 위약금 부과행위**: 가맹점주 1년간의 평균 매출액이 가맹본부가 제공한 예상매출액의 최저액에 미달하여 계약을 중도에 해지하려는 경우에 가맹본부가 위약금을 부과하는 행위입니다.

① 가맹점사업자가 개점 후 1년간 평균매출액이 예상매출액의 최저액에 미달하여 계약을 해지한다고 통보하자 합리적인 근거 없이 영업부진이 가맹점사업자의 과실에 따른 것이라고 주장하면서 영업 위약금을 부과하는 행위

- **그 밖의 부당한 손해배상의무 부과**

① 가맹점사업자가 비밀유지의무 및 경업금지의무를 위반할 경우 손해배상액으로 일정금액을 부담하도록 하는 가맹계약서 조항을 근거로 과중한 위약금을 부과하는 행위

② 가맹본부가 운영하는 세탁공장의 빈번한 과실로 하자가 발생하여 매출이 감소하자 가맹점사업자가 계약을 해지하는 경우 위약금을 부과하는 행위

7. 그 밖의 불공정거래행위: 차별적 취급 등 (제6호)

가맹본부가 다른 경쟁가맹본부의 가맹점사업자를 자기와 거래하도록 유인하여 자기의 가맹점사업자의 영업에 불이익을 주거나 다른 경쟁가맹본부의 가맹사업에 불이익을 주는 행위

① 경쟁가맹본부의 부도임박, 매각 등 근거 없는 사실을 제시하여 경쟁가맹본부의 가맹점사업자를 자기와 거래하도록 하는 행위

② 경영권 분쟁과정에서 경쟁가맹본부의 상표권을 취득한 사실을 내세워 가맹점사업자에게 상표를 계속 사용할 경우 민·형사상 조치를 취하겠다고 압박하여 자신과 가맹계약을 체결하도록 하는 행위

8. 점포환경개선(리모델링) 강요 금지 (법 제12조의2)

인테리어가 노후화되지 않았음에도 본사가 매출 증대를 핑계로 리모델링을 강요하고 그 비용을 점주에게 전가하는 행위를 금지하는 규정입니다.

- **비용 분담 원칙**: 본사의 권유나 요구로 리모델링을 할 경우, 본사는 점포 확장 또는 이전의 경우에는 총비용의 40%를, 그렇지 않은 경우에는 20%를 반드시 분담해야 합니다.

- **‘자발적 요청’의 함정**: 본사가 비용 분담 의무를 피하기 위해 점주에게 “내가 원해서 하는 것“이라는 자발적 요청서 작성을 강요하는 사례가 많습니다. 하지만 실질적인 권유나 압박이 있었다면 이는 위법한 강요에 해당합니다.

① 가맹본부가 소요되는 총 비용 중 일부 항목을 임의로 조정함으로써 실제로는 법정분담금에 미치지 못하는 수준의 비용만을 부담하는 행위

② 가맹본부가 비용부담을 회피하려는 목적에서 가맹점사업자에게 요구하여 수령한 자발적 점포환경개선 요청서를 근거로 법정부담비용을 지급하지 아니하는 행위.

9. 부당한 영업시간 구속 금지 (법 제12조의3)

점주의 건강권과 수익성을 보장하기 위해, 적자가 확실한 심야 영업을 본사가 강제하지 못하게 하는 규정입니다.

- **3개월 적자 원칙**: 오전 0시부터 6시(또는 1시~7시) 사이의 영업비용이 매출보다 커서 3개월간 적자가 발생했다면, 점주는 단축 영업을 요청할 수 있으며 본사는 이를 거절할 수 없습니다.

- **질병 등으로 인한 불가피한 사유 발생시**

① 가맹점사업자가 1인이 운영하는 점포로서 가맹점사업자가 질병 치료를 위해 통원하는 시간에는 점포를 운영하는 것이 불가능하여 일정기간 동안 통원에 소요되는 시간만큼 영업시간의 단축을 요구했음에도 허용하지 않는 행위

② 명절 당일, 직계가족의 경조사 등 불가피한 사유로 영업시간 단축을 요구했음에도 합리적인 이유 없이 영업시간 단축을 허용하지 않는 행위

10. 부당한 영업지역 침해 금지 (법 제12조의4)

가맹점주의 상권을 보호하기 위한 규정입니다.

- **직영점 설치 금지**: 본사는 계약 기간 중 점주의 영업지역 안에 동일 업종의 직영점이나 새로운 가맹점을 추가로 설치할 수 없습니다.

- **불가피하게 영업지역 변경시 사전협의 필수**

- **온라인 및 배달 앱 침해**: 최근 본사가 배달 앱상의 영업 구역을 이용해 점주의 상권을 직접 침해하거나, 온라인 판매로 점주의 수익을 가로채는 행위 역시 이 조항 위반입니다.

11. 보복조치의 금지 (법 제12조의6)

점주가 법적 권리를 행사했다는 이유로 본사가 '괘씸죄'를 적용하여 불이익을 주는 행위를 금지하는 규정입니다.

- **신고 및 협의회 활동**: 점주가 가맹점주협의회를 구성하거나, 본사의 갑질을 공정위에 신고했다는 이유로 물량 공급을 고의로 지연시키거나, 매장 점검을 유독 자주 나와서 사소한 건으로 제재하는 행위는 엄격하게 금지되는 보복 조치입니다.

12. 광고·판촉행사 사전 동의의무 위반 (법 제12조의5)

점주의 비용이 들어가는 마케팅 활동은 반드시 사전에 점주의 개별적인 동의를 얻어야 하는 규정입니다.

- **동의 비율 및 절차**: 광고는 전체 점주의 **50% 이상**, 판촉 행사는 **70% 이상**의 개별 서면 동의를 얻어야 합니다. 다수결이나 직영점을 포함한 비율 조작은 허용되지 않습니다.
- **반드시 개별적으로 동의를 받아야 하고, 동의 비율 산정시 직영점은 제외한 채 산정해야 합니다.**

[특별] 배달 플랫폼 - 새로운 분쟁과 대응 방안

1. 배달 플랫폼 분쟁, 왜 가맹사업법의 영역인가?

종래 가맹사업 관련 분쟁이 필수품목 강제, 인테리어 강요나 물품 밀어내기 등 이었다면, 최근에는 '배달 앱'을 둘러싼 갈등이 나타나고 있습니다. 본사가 배달 플랫폼과의 프로모션을 강제하거나, 플랫폼 내 판매 가격을 통제하는 행위는 가맹점주의 경영 자율권을 침해하거나, 가맹점주의 수익을 감소시킬 수 있는 예민한 사안입니다. 새로운 유형의 분쟁이라 공정위의 심사지침에서 명확히 규정하고 있지 않으므로 향후 공정위 결정례나 법원 판결을 통해 지켜보아야 할 핵심 쟁점이기도 합니다.

2. 분쟁 유형: "내 가게 가격을 왜 본사가 정하나?"

가. 판매 가격 결정권 침해 (가격구속)

가장 빈번한 분쟁은 본사가 배달 앱상의 메뉴 가격을 매장 가격과 동일하게 강제하는 경우입니다. 배달 플랫폼의 높은 수수료를 고려해 점주가 배달 가격을 높게 책정(이중 가격제)하려 할 때, 본사가 브랜드 이미지 실추를 이유로 이를 금지하거나 제재한다면 이는 법 제12조 제1항 제2호(구속조건부 거래) 등에 해당할 수 있습니다.

나. 판촉 행사 및 광고 가입 강제

본사가 배달 플랫폼과 제휴하여 할인 행사를 진행하면서, 점주의 동의 없이 비용을 분담시키거나 특정 광고 상품(예: 울트라콜, 배민배달 등) 가입을 강요하는 행위입니다. 이는 법 제12조의5(광고・판촉행사의 동의 등)에 위반될 소지가 있으며, 점주의 사전 동의 (광고는 50%, 판촉은 70%)가 반드시 필요합니다.

다. 데이터 독점 및 경영 간섭

배달 플랫폼을 통해 들어오는 고객 데이터를 본사가 독점하거나, 특정 배달 대행업체만을 이용하도록 강제하여 점주의 선택권을 제한하는 경우도 실무상 빈번한 갈등 요소입니다.

3. 점주의 실전 대응 로드맵

■ 1단계: 본사 지침을 증거로 남기기

본사가 구두로 “배달 가격 올리면 재계약 안된다” 혹은 “이번 할인 행사 무조건 참여하라”고 압박한다면, 반드시 문자나 카톡 등으로 확인 질문을 하세요(예: “방금 말씀하신 배달 가격 통제가 본사의 공식 입장인지, 아니면 권장 사항인지 확인해 주세요.”). 본부의 지시가 담긴 공문이나 ‘화면

캡처’는 잘 보관하세요.

■ 2단계: 비용 분담 구조의 산출

배달 플랫폼 수수료, 배달비, 본사 로열티, 그리고 판촉 비용을 제외했을 때 발생하는 ‘실질 수익 구조’를 데이터화 해보세요. “남는 게 없다”는 감정적 호소보다 “팔수록 적자인 구조”를 숫자로 증명하는 것이 유리합니다.

■ 3단계: 단체 대응의 활용

배달 플랫폼 관련 이슈는 개별 점주가 해결하기 매우 어렵습니다. 가맹점주협의회를 통해 본사와 ‘배달 플랫폼 이용에 관한 상생 협약’ 등을 체결하도록 요구하세요. 수수료 분담 비율이나 가격 결정권에 대한 가이드를 협의서에 명문화하는 것이 가장 확실한 방패가 될 수 있습니다.

변호사의 TIP

플랫폼은 본사에게는 ‘확장’의 도구지만, 점주에게는 ‘비용’의 늪이 될 수 있습니다. 법원은 본사가 경영상의 효율을 이유로 점주의 가격 결정권을 침해하는 것에 대해 엄격한 잣대를 적용하고 있습니다. 특히 배달 플랫폼 수수료로 인해 적자가 발생하는 상황에서도 가격 동결을 강요한다면, 이는 점주에게 고통만을 전가하는 부당한 행위로 평가받을 가능성이 큽니다.

본사의 '갑질' Check-list

본사의 요구가 '경영 전략'이라는 이름으로 포장되더라도, 법이 정한 선을 넘으면 그것은 명백한 불법입니다. 아래 항목 중 하나라도 해당된다면, 여러분은 법적 보호를 받을 권리가 있습니다.

Step 1. 공급과 계약의 횡포: "나를 내쫓으려 합니까?"

[공급 중단] 정당한 사유 없이 갑자기 물류 공급이 끊기거나 계약 갱신을 거부당했습니까? [ ]

[부당 해지] '2개월 이상의 유예기간'과 '2회 이상의 서면 통지'라는 법적 절차 없이 즉시 해지 통보를 받았습니까? [ ]

[보복 조치] 공정거래위원회 신고나 점주 단체 활동을 이유로 유무형의 불이익을 받고 있습니까? [ ]

Step 2. 가격과 물품의 강요: "내 이익을 뺏어갑니까?"

[가격 구속] 배달 앱 가격이나 매장 판매가를 본사가 일방적으로 정해주고 강요합니까? [ ]

[강제 구매] 브랜드 품질 유지와 상관없는 소모품까지 본사에서 비싸게 사라고 강요합니까? [ ]

[밀어내기] 재고가 충분한데도 신제품이나 과도한 물량을 강제로 할당받았습니까? [ ]

Step 3. 경영 간섭과 불리한 요구: “내 사업에 지나치게 개입합니까?”

[목표 강제] 특정 매출을 못 채우면 계약을 해지하겠다고 압박하거나 경영에 지나치게 간섭합니까? [ ]

[조건 악화] 계약 갱신 시 로열티를 대폭 올리는 등 나에게 일방적으로 불리한 조건을 강요합니까? [ ]

[차별 대우] 다른 가맹점에 비해 물품 공급가나 지원금에서 합리적 이유 없이 차별받고 있습니까? [ ]

Step 4. 비용 전가와 영역 침해: “내 돈을 함부로 씁니까?”

[인테리어 강요] 멀쩡한 매장의 리모델링을 강요받거나, 본사가 법적 비용 분담(20~40%)을 거절합니까? [ ]

[심야 영업] 심야 시간에 명백히 적자가 나는데도 24시간 영업을 강요당하고 있습니까? [ ]

[영업지역 침해] 내 상권 안에 본사 직영점이나 새로운 가맹점이 들어와 매출에 타격을 입었습니까? [ ]

[광고비 정산] 사전에 내 서면 동의를 받지 않고 광고·판촉비를 정산금에서 마음대로 공제했습니까? [ ]

변호사의 TIP

본사의 부당한 요구를 거절할 때 가장 중요한 것은 ‘입증’입니다. 본사 직원의 구두 지시나 전화 통화는 반드시 녹음하거나 문자 메시지로 남겨두십시오. 특히 위 리스트의 항목들은 점주님이 본사와 협상하거나 추후 소송을 할 때 강력한 무기가 됩니다.

제4장 가맹점주를 위한 가맹계약서 체크 포인트

1. 표준가맹계약서와의 비교는 선택이 아니라 필수!

가맹본부는 점주 개인에 비해 압도적인 자본력과 정보력을 갖추고 있으며, 본사가 제시하는 계약서는 대부분 본사의 이해관계를 중심으로 설계되어 있습니다. 공정거래위원회가 마련한 업종별 표준가맹계약서는 국가가 가맹본부에게 “최소한 이 정도는 지켜야 불공정 거래로 보지 않겠다“라고 공인한 가이드라인입니다.

따라서 표준계약서와의 비교는 필수적인 절차입니다. 특히 점주님이 받은 계약서에 표준계약서에는 없는 조항이 추가되었거나, 삭제된 부분이 있는지 주의 깊게 살펴야 합니다. 표준계약서와 다른 부분은 대부분 분쟁 발생 시 가맹본부의 재량을 넓히고 유리하게 작용하도록 설계된 장치일 가능성이 매우 높습니다.

2. 필수기재사항이 빠진 계약은 그 자체로 위험합니다

가맹사업법은 계약서에 반드시 포함되어야 할 사항을 엄격히 명시하고 있습니다. 이는 가맹점주가 자신의 권리와 의무를 명확히 예측할 수 있도록 돕

는 최소한의 안전장치입니다. 만약 본사가 필수기재사항을 누락하거나 법령에 위반되는 내용을 적는다면 시정명령이나 과징금 부과 대상이 됩니다.

실무에서는 “구두로 다 설명했다“라며 계약서 작성을 소홀히 하는 경우가 많지만, 이는 법적으로 점주에게 매우 불리합니다. 반드시 다음 조항들이 포함되어 있는지 확인하십시오:

- **영업권**: 영업표지 사용권 부여, 영업지역 설정
- **가맹금**: 예치 및 반환 규정
- **운영**: 광고・판촉비 분담, 필수품목 공급
- **종료**: 계약갱신 및 해지 사유와 절차, 위약금
- **배상**: 손해배상책임 조항

3. 졸속 계약을 방지하는 법적 안전 장치 : 14일

본사는 정보공개서와 인근가맹점 현황문서를 계약 체결일(또는 가맹금 수령일 중 빠른 날)의 최소 14일 전(전문가 자문 시 7일 전)에 제공해야 합니다. 정보공개서만 제공하고 인근가맹점 현황문서를 제공을 누락한 경우 또는 계약당일 문서를 교부하면서 날짜를 14일전으로 기재하는 행위는 전형적 법위반에 해당합니다. 인근가맹점 현황문서에 ‘매출이 좋거나 본사에 우호적인 점포들만 골라서’ 리스트를 만드는 경우도 법위반에 해당하므로 유의하시기 바랍니다.

가맹본부가 가맹점주에게 예상매출액을 제시할 경우에는 ‘인근가맹점의 매출액 등 객관적 자료에 따라 산정한 최저액“과 “최고액“을 병기하여야 하며 반드시 서면으로 교부하도록 되어 있습니다. 만약 가맹본부가 ‘예상매출액산정서’를 서면으로 교부하지 않고 구두로 ‘월 3,000만원은 무조건 나온다’고 장담하거나 메모지에 숫자를 적어줄 경우, 향후 법적 책임을 회피하려는 의도가 다분하므로 반드시 경계하셔야 합니다.

4. 가맹금과 로열티, ’실질 수익’을 계산하세요

가맹금은 로열티, 교육비, 시스템 사용료 등 명칭과 무관하게 본사에 지급하는 모든 대가를 의미합니다. 로열티가 낮다고 해서 무조건 유리한 것이 아닙니다. 본사는 겉으로 드러나는 로열티를 낮추는 대신, 물류 마진인 ’차액가맹금’을 높여 수익을 보전하는 경우가 많기 때문입니다. 정보공개서를 통해 공식 로열티와 숨겨진 마진을 합산한 ’실질 로열티’를 반드시 계산해 보아야 합니다.

월 매출액 3,000만원, 물류 매입비 1,000만원 기준으로 로얄티를 비교해 보면 아래와 같습니다.

구분	A (로얄티 중심)	B (물류마진 중심)
형식	로얄티 3%(월90만)	로얄티 0원(무료강조)
숨은비용	물류마진 2% (월20만)	물류마진12%(월120만)
실질로얄티	월 110만원	월 120만원

5. 가맹금, 본사가 직접 받으려 한다면 의심하세요.

가맹금은 원칙적으로 예치기관에 입금해야 하며, 본사가 법인계좌 또는 대표자 개인계좌로 직접 수령하는 것은 법 위반 소지가 큽니다.

예치는 본사의 귀책으로 계약이 해제될 때 점주의 소중한 돈을 안전하게 돌려받기 위한 제도입니다. 명칭(가계약금, 예약금, 증거금 등)이 무엇이든 가맹사업을 위해 지급하는 돈은 모두 가맹금에 해당하므로, “정식계약 전이니 예치를 안해도 된다” 는 말은 거짓임을 명심하시기 바랍니다.

6. 필수품목과 차액가맹금의 정당성을 따져 보세요.

필수품목은 브랜드의 통일성을 위해 예외적으로 인정되는 장치이지, 본사의 주된 수익 수단이 되어서는 안 됩니다. 그럼에도 실무에서는 소모품이나 원재료 전반을 필수품목으로 지정해 비싸게 파는 사례가 많습니다. 가맹본부가 교부한 계약서와 정보공개서를 대조하여 필수품목 기재가 일치하는지 꼼꼼하게 따져보세요.

7. 출구전략 : 양도, 경업금지 조항 반드시 확인하세요.

가맹점주에게 점포 양도는 투자금을 회수할 수 있는 거의 유일한 출구입니다. 따라서 가맹계약서에 양도 사유와 조건이 현실적이고 구체적으로 기재되어 있는지 확인하시기 바랍니다. 만약 가맹본부의 양도 승인 요건이 지나치게 추상적이거나, 재가맹 비용을 과도하게 요구하는 구조라면 양도를 통한 출구는 사실상 봉쇄될 수 있습니다.

또한 가맹본부는 영업비밀등을 이유로 경업금지, 비밀유지조항을 두는 경우가 많습니다. 계약종료 후 가맹점주에게 과도한 범위의 경업금지의무(기간, 영업지역 등) 또는 비밀유지의무(영업비밀의 범위 등) 조항을 두고 있는지 그리고 위 의무 위반시 위약벌이나 위약금이 과도하게 책정되어 있지 않은지를 꼭 확인해 보시기 바랍니다.

8. 영업지역과 배달앱 시장 - 매출의 생명선

영업지역 설정은 점포 간 불필요한 경쟁을 막는 최소한의 보호 장치입니다. 법적으로 계약 기간 중 점주의 영업지역 안에 동일 업종의 직영점이나 가맹점을 추가 설치할 수 없습니다. 최근에는 배달 비중이 커짐에 따라 배달권 범위가 중요한 쟁점이 되므로, 계약서상에 ‘온라인 판매 및 배달 영업’에 대한 예외 조항이나 본사의 수익 공유 모델이 있는지 반드시 확인해야 합니다.

9. 광고·판촉비 - '협의'라는 말에 속지 마세요.

광고·판촉비 분담은 가맹점주에게 지속적인 비용 부담을 발생시키는 요소입니다. 법은 가맹본부가 일방적으로 광고, 판촉비를 집행하고 점주에게 그 비용을 떠넘기는 것을 막기 위해 가맹점주가 비용을 부담하는 광고나 판촉의 경우에 사전동의(광고 50%, 판촉 70%)를 받도록 규정하고 있습니다.

현실에서 가맹본부는 가맹계약서 자체를 '사전동의'로 활용하고 있으므로 계약서에 광고 비용의 분담 비율, 비용산정근거, 집행 한도가 숫자로 명확히 적혀 있는지, 광고비가 매출액 기준인지, 정액제인지 또는 물류비에 포함되는지를 꼭 확인하여야 합니다.

'본사의 운영지침에 따른다' 또는 '별도의 합의에 의한다'와 같이 추상적 문구로 기재되어 있다면 본사가 자의적으로 그 내용을 결정할 위험이 있습니다. 통상 광고비용은 본사와 점주가 5:5 또는 4:6 비율로 부담하는 경우가 많고, 점주가 100%를 부담하는 구조라면 불공정할 가능성이 큽니다. 또한 법은 가맹본부에게, 가맹점주가 비용을 부담한 광고나 판촉비의 집행내역을 통보하고 점주가 집행내역을 열람할 수 있도록 하고 있으므로, 계약서에 집행내역 열람권을 보장하는 규정이 있는지 확인해 보시기 바랍니다.

10. 계약해지・갱신 – 사업권을 쉽게 박탈할 수 없다.

가맹점주는 원칙적으로 최대 10년까지 계약갱신을 요구할 수 있습니다. 만약 가맹본부가 계약갱신을 거절하려면 중대한 계약 위반 등 엄격한 요건을 충족해야 합니다.

계약해지사유가 존재하는 경우라도, 가맹본부가 계약해지권을 행사하려면 원칙적으로 2개월 이상의 유예기간을 주어야 하고, 2회 이상의 서면 통지를 하며 시정 기회를 부여하여야 합니다. 만약 가맹본부가 이 절차를 단 하나라도 누락했을 경우, 그 해지는 효력이 없습니다.

또한 계약서에 즉시해지 조항이 있더라도, 실제 분쟁에서는 그 효력이 제한되는 경우가 많습니다. 해지와 갱신 조항은 문구 하나하나가 중요하므로, 표준계약서와 내용을 비교해 보시고 계약서에 기재된 즉시해지 사유가 법이 정한 범위를 초과하는 것이 아닌지 확인하여야 합니다.

계약서 도장 찍기 전, 10가지 Check-list

계약서의 문구 하나가 당신의 10년 사업을 결정합니다. 아래 10가지 항목에 모두 ‘YES’ 라고 답할 수 없다면, 도장은 잠시 주머니에 넣어두십시오.

Step 1. 법적 절차와 돈의 흐름 (안전 장치)

[14일의 숙려] 정보공개서와 인근 가맹점 현황문서를 받고 충분히 고민할 시간 14일이 지났습니까? [ ]

[가맹금 보호] 내 가맹금을 본사 계좌가 아닌, 안전한 예치기관에 입금하도록 설정되어 있습니까? [ ]

[해지 절차] 본부가 계약을 해지하려 할 때, 법이 정한 ’2개월 유예, 2회 서면 통지’ 절차를 반드시 지키도록 명시되어 있습니까? [ ]

Step 2. 수익과 비용의 진실 (경제적 실리)

[매출의 근거] 본부로부터 구두로 약속한 매출이 아닌, 최저/최고액이 명확히 적힌 ‘서면 예상매출액 산정서’를 받았습니까? [ ]

[진짜 로열티] 겉으로 보이는 로열티 외에 물류 마진(차액가맹금)을 포함한 ‘실질 운영 비용’을 꼼꼼히 계산해 보셨습니까? [ ]

[마케팅 비용] 광고·판촉비를 쓸 때 내 사전 동의를 얻었나요? 분담 비율은 어떤가요? [ ]

Step 3. 내 영업권과 퇴로 (권리 방어)

[독소 조항] 공정위 '표준가맹계약서'와 비교해 보았나요? 나에게만 일방적으로 불리하게 수정된 조항은 없습니까? [ ]

[필수 물품] 브랜드 품질과 전혀 상관없는 주방 소모품이나 잡화까지 본사에서 비싸게 강매하는 구조는 아닙니까? [ ]

[영업 구역] 내 점포의 영업지역이 지도(도면)로 확실히 표시되어 있으며, 배달이나 온라인권 침해 방지 대책이 있습니까? [ ]

[탈출 전략] 훗날 가게를 넘길 때(양도) 조건이 까다롭지는 않은지, 부당한 경업금지나 과도한 위약금은 없는지 확인했습니까? [ ]

변호사의 TIP

가맹계약은 '결혼'과 같습니다. 시작은 달콤하지만 준비되지 않은 결합은 비극으로 끝나기 쉽습니다. 의심스러운 조항은 반드시 변호사에게 물어보고, 본사에 수정을 요구하십시오. 지금의 꼼꼼함이 당신의 퇴직금과 미래를 지킵니다."

제5장 가맹본부의 부당한 통제에 대한 대응 메뉴얼

1. 왜 '전략적 대응'이 필요한가?

가맹점주가 겪는 대부분의 분쟁은 단순한 불만이 아니라, 가맹본부의 '부당한 통제'에서 시작됩니다. 문제는 이러한 통제에 어떻게 대응하느냐에 따라 결과가 크게 달라진다는 점입니다.

실무에서 결과를 좌우하는 기준은 비교적 명확합니다.

첫째, 충분한 증거를 확보하였는지 여부

둘째, 법적 요건에 맞추어 대응하셨는지 여부.

셋째, 대응을 단계적으로 설계하셨는지 여부.

이 장에서는 가맹본부의 부당한 통제에 맞서 피해를 최소화하고, 나아가 법적 승리를 이끌어내기 위한 현실적인 대응 로드맵을 제시하고자 합니다.

2. 1단계: 즉시 취해야 할 3대 조치 (기록의 기술)

싸움의 승패는 첫 단추인 '기록'에서 결정됩니다.

● **지시의 '문서화'** : 구두 지시는 증거 능력이 약합니다. 카톡, 문자, 이메일로 반드시 재확인하십시오.

예시: "방금 통화하신 필수품목 강제 구매 건, 본사 지침으로 이해했습니다. 맞다면 회신 부탁드립니다."

● **숫자로 증명하는 '손익 영향'** : "힘들다"는 말 대신 "이 조치로 인해 월 비용이 200만 원 상승했다"는 데이터가 필요합니다. 단가 상승액, 영업 손실 추정치를 미리 산출해 두십시오.

● **요건 중심의 커뮤니케이션**: '불법이다'라고 단정 짓기보다, "해당 통제가 법이 정한 필수 요건(절차 준수 등)을 충족합니까?"라고 정중히 질문하는 것이 법적으로 훨씬 유리합니다.

3. 2단계: 가맹본부의 통제가 어떤 '통제'인지 파악하라

대응 방법은 통제의 유형에 따라 달라집니다. 본사의 행위가 다음 중 어느 유형에 해당하는지 확인해 보십시오.

● 유형 A: 필수품목 지정 및 구매 강제 (물류 관련)

● 유형 B: 단체 활동에 대한 보복성 통제(표적 점검, 갱신 거절)

● 유형 C: 계약 해지 및 공급 중단 (절차 위반)

4. 3단계 전략 ① : 필수품목 및 구매 강제 대응

본사가 “브랜드 통일성”을 핑계로 물건을 비싸게 팔 때의 전략입니다.

▶ **품목별 각개격파**: 모든 물품을 한꺼번에 다투지 마십시오. “소스는 본사 것을 써야 브랜드 통일성이 유지되겠지만, 휴지는 시중 제품을 쓰더라도 브랜드 통일성 유지에 아무런 차이가 없다”는 식으로 대체 가능성을 품목별로 공격해야 합니다.

▶ **대안 제시형 서면 요청**: 무조건 안 사겠다고 하기보다, “본사가 정한 품질 기준을 준수할테니 외부 구매를 승인해 달라”는 승인 요청 기록을 남기십시오. 법원은 대안이 있는데도 구매를 강제한 것을 부당하다고 봅니다.

▶ **강제성 증거 확보**: “필수품목으로 지정한 물품을 가맹본부로부터 구입하지 않으면 가맹계약을 해지하겠다”는 본사의 협박이나 페널티 조항을 반드시 기록하세요.

▶ **사전 고지 여부의 이중 점검** : 정보공개서 또는 가맹계약서에 해당 내용이 기재되어 있는지, 그리고 해당 내용이 합리적인지 확인하세요.

5. 3단계 전략 ② : 보복성 통제(표적 점검) 대응

점주 단체 활동을 이유로 괴롭힘을 당할 때 가장 효과적인 것은 '비교표' 입니다.

▶ **이례성 입증** : 평상시 점검과 단체 활동 후 점검을 비교하십시오. (횟수, 인원, 소요 시간, 피크타임 점검 여부 등)

▶ **다른 가맹점과의 비교** : 점주 단체 활동을 하지 않았거나 별다른 보복을 받지 않은 다른 가맹점주와 비교해 보세요.

▶ **외부로 나온 '흔적' 수집** : 본사 내부 문건을 얻긴 어렵지만, 본사 직원이 보낸 문자나 시정요구 공문 등 외부로 표출된 보복의 징후들을 체계적으로 모으십시오.

▶ **굴복 문서 거부** : 가맹본부가 가맹점주에게 서명하기를 요청하는 "단체 활동을 반성한다"는 내용의 각서나 "이의 제기를 하지 안겠다"는 서류는 그 자체가 불이익 제공의 증거입니다. 절대 쉽게 서명하지 말고 원본을 보관하십시오.

6. 3단계 전략 ③ : 계약 해지 및 갱신 거절 대응

생존권이 달린 해지 통보 시에는 '절차'를 파고들어야 합니다.

▶ **통지의 구체성 체크** : “어느 조항을, 언제, 어떻게 위반했는지” 구체적으로 밝히라고 요구하십시오. 2회 이상의 서면 통지와 2개월의 시정 기간을 부여하지 않았다면 그 해지는 무효입니다.

▶ **갱신요구서의 복수 전달** : 기간 내에 갱신을 원한다는 의사를 내용증명과 이메일로 동시에 보내 갱신 의사의 도달 시점을 명확히 하십시오.

▶ **차별적 갱신 거절** : 나에게만 특별히 가혹한 잣대를 들이대어 갱신을 거절했다면, 다른 가맹점의 사례와 비교하여 ‘신의성실의 원칙’ 위반을 주장할 수 있습니다.

7. 4단계: 손해배상을 위한 자료 확보 (POS와 장부)

소송에서 이겨도 손해액을 입증하지 못하면 보상을 못 받습니다.

▶ **입증의 핵심 자료** : POS 매출 기록, 카드 매출, 세금계산서, 임차료・인건비・공과금 영수증 등을 평소에 철저히 관리하십시오.

▶ **일실이익 방어** : 법원은 단순 예상 매출이 아니라, 실제 비용을 공제한 순이익(일실이익)을 기준으로 손해배상액을 산정합니다. 장부 관리가 부실하면 손해액 입증에서 불리해질 수 있으므로 평소 철저한 기록이 필수입니다.

8. 법은 준비된 자의 편입니다

본사의 부당한 통제가 시작되었을 때 당황하지 마시고, 이 로드맵에 따라 차분히 기록하고 대응한다면, 법은 반드시 여러분의 든든한 방패가 되어줄 것입니다.

9. 가맹점주 대응 로드맵 요약

[1단계: 증거의 수집과 기록] 모든 갈등에서 가장 중요한 것은 증거의 수집입니다. 본사 매니저(SV)와의 대화는 반드시 녹취하고(내가 참여한 대화는 적법), 본사가 보낸 공문, 문자, 메일 등을 캡처하여 일자별로 정리하십시오.

[2단계: 요구 사항의 구체화 요청] 본사가 구두로 무리한 요구를 하면 "계약서 몇 조 몇 항에 근거한 지시인지 서면으로 명확히 답변해달라"고 정중히 요청하십시오. 본사가 서면 답변을 피한다면 그 자체가 부당한 압박의 증거로 보일 수 있습니다.

[3단계: 공식적인 항의(내용증명)]

본사의 행위가 가맹사업법 제12조(불공정거래행위) 위반임을 지적하는 내용증명을 발송하십시오. 이는 향후 분쟁조정이나 소송에서 점주님이 적극적으로 권리를 주장했다는 강력한 근거가 됩니다.

[4단계: 가맹점주협의회와 공동 대응] 혼자서 거대 기업인 본사를 상대하는 것은 힘겹습니다. 협의회를 통해 단체 협상을 요청하면 본사가 느끼는 압박감은 훨씬 커집니다.

[5단계: 분쟁조정 및 공정위 신고] 한국공정거래조정원에 조정을 신청하십시오. 소송보다 훨씬 빠르고 비용이 들지 않으며, 성립 시 확정판결과 동일한 효력을 가집니다. 조정이 결렬될 경우 공정위 신고와 민사 소송으로 이어가야 합니다.

본사의 '부당 통제'에 맞서는 점주용 Check-list

본사의 통제권은 무소불위의 권력이 아닙니다. 계약서에 없는 요구, 법이 금지한 강요는 단호히 거절할 수 있습니다. 지금 여러분이 겪고 있는 상황이 아래 항목 중 하나라도 해당된다면 즉시 대응을 준비하십시오.

Step 1. 돈의 흐름: 정당한 비용입니까?

[숨은 비용] 계약서에 없는 '관리비'나 '시스템 이용료'를 본사가 일방적으로 요구하고 있습니까? [ ]

[마케팅 비용 분담] 내 동의(애 : 광고 50%, 판촉 70%) 없이 마케팅 비용을 정산금에서 마음대로 공제했습니까? [ ]

[시설 강요] 본사 권유로 리모델링을 진행함에도, 본사가 법적 비용 분담(20~40%)을 거절합니까? [ ]

Step 2. 물품과 영업: '통일성'을 빙자한 갑질입니까?

[공산품 강매] 브랜드와 무관한 세제, 냅킨, 일회용품 등 일반 공산품까지 본사 구매를 강요합니까? [ ]

[시간의 자유] 야간 적자가 확실하여 단축 영업을 요청했음에도 본사가 이를 묵살하고 있습니까? [ ]

[영역의 침범] 내 영업지역 안에 본사 직영점이나 새로운 가맹점이 들어와 매출에 타격을 입었습니까? [ ]

Step 3. 보복과 증거: 나를 괴롭히고 있습니까?

[보복성 점검] 점주 단체 활동 이후, 본사가 보복성 점검을 나오거나 물량을 차별 지급합니까? [ ]

[입증 자료] 본사의 부당한 요구에 대해 증거로 쓸 수 있는 서면 자료(문자, 녹취 등)를 확보했습니까? [ ]

변호사의 TIP

계약서에 명시되지 않았거나 법적 요건을 갖추지 못한 통제는 단호히 거절하십시오. 법은 스스로의 권리를 지키기 위해 기록하고 행동하는 점주님의 편입니다. 부당한 요구를 받은 즉시 기록을 남기고 전문가와 상의하십시오

제6장 가맹계약의 해지・ 종료와 갱신

1. 가맹계약의 연장 : 갱신요구권

가맹계약은 일회성 거래가 아닌 계속적 신뢰 관계입니다. 점주는 초기 창업 시 막대한 자본을 투입하므로, 계약 기간 만료 시 본사가 일방적으로 계약을 끝내는 것은 점주에게 '투자의 매몰'이라는 치명적인 결과를 초래합니다.

가. 갱신요구권의 행사 방법과 180일의 법칙

가맹사업법 제13조에 따라 점주는 계약 종료 전 **180일에서 90일 사이**에 본사에 갱신을 요구할 수 있습니다. 다만, 이러한 갱신 요구는 원칙적으로 10년 이내까지만 인정됩니다.

- **점주의 의무**: 90일이라는 마지노선을 단 하루라도 넘기면 법적 요구권을 상실할 위험이 큽니다. 반드시 내용증명 등 증거가 남는 방식으로 의사를 표시해야 합니다.
- **본사의 대응 기한**: 본사는 점주의 요구를 받은 날로부터 15일 이내에 거절 사유를 서면으로 통지하지 않으면 갱신을 거절할 수 없습니다.

나. 묵시적 갱신의 효과와 주의점 (법 제13조 제4항)

본사가 계약 만료 전 150일부터 90일 사이에 점주에게 ‘조건 변경’이나 ‘갱신 거절’ 통지를 하지 않고, 점주도 90일 전까지 이의를 제기하지 않으면 계약은 **종전과 동일한 조건으로 자동 갱신**된 것으로 봅니다.

본사가 뒤늦게 “계약서를 새로 쓰지 않았으니 끝났다”고 주장하더라도, 법상 자동갱신 요건을 갖췄다면 점주는 안정적으로 영업을 계속할 권리가 있습니다.

다. 본사가 갱신거절을 할 수 있는 사유

본사가 가맹점주의 갱신요구를 거절할 수 있는 사유는 법 제13조 제1항 및 시행령 제14조에서 규정하고 있습니다.

▶ 가맹점주가 가맹금 지급의무를 제대로 이행하지 않는 경우

▶ 가맹사업의 유지를 위하여 필요한 사항으로 다른 가맹점에도 동일하게 적용되는 사항(제조공법, 교육훈련, 자격면허 등)을 가맹점주가 정당한 이유 없이 지키지 아니하는 경우

▶ 가맹점주나 가맹본부의 파산 회생 등 신용상태에 문제가 생겼거나, 가맹점주에게 중대한 일신상의 사유가 발생한 경우

본사가 위와 같은 사유로 갱신거절을 하더라도, 갱신요구를 받은 날로부터 15일 이내에 그 사유를 특정하여 서면으로 해야만 효력이 인정됩니다.

라. 10년 후에는 어떻게 되나? (갱신기대권)

10년이 지난 점포는 갱신요구권을 상실하여 본사의 해지 통보에 노출될 우려가 있습니다. 그러나 대법원은 10년이 지났어도 본사가 이유 없이 계약을 종료하는 것은 '신의성실의 원칙'에 반할 수 있다고 판단합니다.

> 계속적 계약관계에 해당하는 가맹점(프랜차이즈) 계약관계에서 가맹사업법상의 갱신요구권 행사기간이 경과하였고, 가맹점계약에서 계약의 갱신 또는 존속기간의 연장에 관하여 별도의 약정이 없거나 그 계약에 따라 약정된 가맹점사업자의 계약갱신요구권 **행사기간마저 경과한 경우에는 당사자가 새로이 계약의 갱신 등에 관하여 합의**하여야 한다. 그 경우 가맹본부는 가맹점사업자의 갱신요청을 받아들여 갱신 등에 합의할 것인지 여부를 스스로 판단•결정할 자유를 가진다. 다만, **가맹본부의 갱신거절이 당해 가맹점계약의 체결 경위•목적이나 내용, 그 계약관계의 전개 양상, 당사자의 이익 상황 및 가맹점계약 일반의 고유한 특성 등에 비추어 신의칙에 반하여 허용되지 아니하는 특별한 사정이 있는 경우에는 그러하지 아니하다**(대법원 2010다30041 판결).

- **장기점포의 안정적 계약갱신을 위한 가이드라인**

가이드라인에 따르면 10년이 경과하였다 하더라도 본사는 장기점포 점주에게 아래와 같은 사유가 없으면 계약을 갱신하도록 하고 있습니다.

- 가맹사업법 제13조 제1항 각호의 사유

- 가맹점사업자에게 사전에 통지된 기준에 따라 운영되는 평가시스템에서 장기점포 운영자가 사전에 통지된 수준 이하의 평가를 받은 경우

Q) 최초 가맹계약을 체결한지 10년이 안된 가맹점주입니다. 가맹계약기간 만료 전 180일부터 90일 사이에 가맹계약갱신요구를 하지 않았고, 가맹본부도 갱신거절의사를 표시하지 않고, 가맹계약기간이 지났습니다. 가맹계약은 자동갱신된 것인가요?

⇒ 가맹사업법 제13조 제4항은 "가맹본부가 제3항의 거절 통지를 하지 아니하거나 가맹계약기간 만료 전 180일부터 90일까지 사이에 가맹점사업자에게 조건의 변경에 대한 통지나 가맹계약을 갱신하지 아니한다는 사실의 통지를 서면으로 하지 아니하는 경우에는 계약 만료 전의 가맹계약과 같은 조건으로 다시 가맹계약을 체결한 것으로 본다. 다만, 가맹점사업자가 계약이 만료되는 날부터 60일 전까지 이의를 제기하거나 가맹본부나 가맹점사업자에게 천재지변이나 그 밖에 대통령령으로 정하는 부득이한 사유가 있는 경우에는 그러하지 아니하다." 라고 규정하고 있습니다. 따라서 가맹계약은 기존 계약과 같은 조건으로 갱신되었다고 볼 수 있습니다.

Q) 가맹계약을 갱신하겠다는 의사를 문자나 카카오톡으로 했습니다. 이러한 방식도 적법한 갱신요구권의 행사라고 볼 수 있을까요?
⇒ 가맹본부가 갱신거절의사를 표시할 때에는 가맹사업자로부터 갱신요구를 받은 날로부터 15일 이내에 거절사유를 적어 서면으로 가맹사업자에게 통지하여야 한다고 규정하고 있습니다. 반면 가맹사업자가 갱신요구권을 행사하는 방식과 절차에 대해서는 별도로 규정하고 있지 않습니다. 따라서, 카카오톡으로 갱신요구를 한 경우에도 적법한 갱신요구권 행사라고 볼 수 있습니다.

Q) 가맹계약을 양도받아 운영하고 있는 가맹점주입니다. 10년의 갱신기대권은 양도인이 최초 가맹계약을 체결한 날로부터 계산하는 것인가요. 아니면 제가 양수받은 날을 기준으로 계산하는 것인가요?
⇒ 영업양도양수로 가맹계약상 지위를 승계한 경우, 가맹점주의 계약갱신요구권기간은 원칙적으로 ‘최초 양도인이 가맹본부와 가맹계약을 체결한 날’부터 계산하고, 양수일을 기준으로 새로 시작되지 않습니다(서울중앙지방법원 2018가합563788 판결).

Q) 가맹본부가 5년간 연속 영업적자가 발생하였음을 이유로 사업중단을 결정하고, 가맹점주들에게 계약갱신거절을 통지하였습니다. 이러한 거절사유가 정당한가요?
⇒ 가맹본부의 경영상 위기를 이유로 갱신을 거절하는 경우, 경영위기의 정도에 따라 판단이 다를 수 있습니다. 최근 하급심 판례에서 가맹본부가 5년간 연속 누적적자가 발생한 사실만으로는 ‘중대한 일신상의 사유’에 해당하지 않는다고 판시한 바 있습니다(서울중앙지방법원 2021. 12. 9. 선고 2019가합573348 판결).

2. 가맹본부의 일방적 계약 해지와 대응 방안

본사의 계약 해지는 점주에게는 '사형 선고'와 같습니다. 법은 본사가 이 막강한 권한을 남용하지 못하도록 엄격한 절차적 요건을 규정하고 있으며, 이를 어긴 해지는 내용이 정당하더라도 무효입니다.

가. 해지의 3대 절차적 요건 (법 제14조 제1항)

본사가 계약을 해지하려면 다음 세 가지를 **모두** 충족해야 합니다:

① **2개월 이상의 유예기간 부여**: 해지 통보 즉시 문을 닫게 할 수 없습니다.

② **2회 이상의 서면 통지**: 반드시 구체적인 위반 사항을 적은 서면으로 2번 이상 시정을 요구해야 합니다(이메일, 카톡은 보조 수단일 뿐 서면이 원칙입니다).

③ **해지의 구체적 사유 명시**: "신뢰 관계 훼손" 같은 추상적 문구가 아닌, 구체적으로 어떤 조항을 언제, 어떻게 위반했는지 명시해야 합니다.

나. '즉시해지' 사유의 엄격한 해석 (제14조 제1항 단서)

본사가 3대 절차적 요건을 지키지 않아도 바로 해지가 가능한 경우는 법령에 열거된 사유로 엄격하게 제한됩니다.

① 가맹사업자가 파산 신청하거나 강제집행절차・회생절차가 개시된 경우

② 가맹사업자가 발행한 어음・수표가 부도 등으로 지급정지된 경우

③ 천재지변, 중대한 일신상의 사유 등으로 가맹사업자가 더 이상 가맹사업을 경영할 수 없게 된 경우

④ 가맹사업자가 가맹점 운영과 관련되는 법령을 위반하여 시정명령, 과징금・과태료, 영업정지명령 중 하나의 행정처분을 받거나 법원 판결을 받음으로써 가맹본부의 명성이나 신용을 뚜렷이 훼손하여 가맹사업에 중대한 장애를 초래한 경우

⑤ 가맹사업자가 가맹점 운영과 관련되는 법령을 위반하여 자격・면허・허가 취소 또는 영업정지 명령(15일 이내의 영업정지 명령을 받은 경우는 제외) 등 그 시정이 불가능한 성격의 행정처분을 받은 경우(단, 법령에 근거하여 행정처분을 갈음하는 과징금 등의 부과 처분을 받은 경우는 제외)

⑥ 가맹사업자가 법 제14조 제1항 본문에 따른 가맹본부의 시정요구에 따라 위반사항을 시정한 날부터 1년(계약갱신이나 재계약된 경우에는 종전 계약기간에 속한 기간을 합산) 이내에 다시 같은 사항을 위반하는 경우(단, 가맹본부가 시정을 요구하는 서면에 다시 같은 사항을 1년 이내에 위반하는 경우에는 법 제14조 제1항의 절차를 거치지 않고 가맹계약이 해지될 수 있다는 사실을 누락한 경우는 제외)

⑦ 가맹사업자가 가맹점 운영과 관련된 행위로 형사처벌을 받은 경우

⑧ 가맹사업자가 뚜렷이 공중의 건강이나 안전에 급박한 위해를 일으킬 염려가 있는 방법이나 형태로 가맹점을 운영하고 있으나, 행정청의 시정조치를 기다리기 어려운 경우

⑨ 가맹점사업자가 정당한 사유 없이 연속하여 7일 이상 영업을 중단한 경우

다. 부당한 계약 해지 유형

공정거래위원회는 '가맹분야 불공정거래행위 심사지침'에서 부당한 계약해지를 제시하고 있습니다.

① 광고비 미납행위가 가맹계약서에 명시된 계약해지 사유가 아님에도 불구하고 가맹점사업자가 광고비 납부에 응하지 않는다는 이유로 계약을 해지하는 행위

② 가맹계약서에서 가맹점사업자의 3개월 평균 매출실적이 연속 3회 이상 가맹본부의 평가기준에 미달하는 경우를 계약해지 사유로 하고 있으나, 실제로 가맹본부가 평가기준을 마련하지도 않고 가맹점을 매출실적에 따라 평가하지도 않아 계약해지 사유에 해당한다고 보기 어려움에도 가맹점사업자의 영업부진을 이유로 계약을 해지하는 경우

③ 가맹점사업자가 가맹본부의 영업정책에 대한 불만사항을 인터넷 커뮤니티에 게재한 행위가 법상 즉시 계약해지사유에 해당하지 아니함에도 가맹계약 해지절차를 거치지 아니하고 가맹점사업자와의 계약을 해지하는 행위

④ 가맹점사업자가 허위사실을 유포하여 가맹본부의 명성이나 신용을 뚜렷하게 훼손한 사실이 없음에도 허위사실에 의한 명예훼손을 이유로 가맹계약을 해지하는 행위

⑤ 가맹본부의 부당한 거래조건 변경 등에 대응하기 위해 다른 가맹점사업자와 점주단체 결성을 논의하자 타 가맹점사업자를 선동하고 회유하였다는 이유로 가맹계약을 해지하는 행위

⑥ 정당한 사유 없이 가맹점사업자에게 점포환경개선을 실시하도록 지속적으로 요구하고 가맹점사업자가 이에 불응한다는 이유로 계약을 해지하는 행위

⑦ 가맹점사업자가 계약기간 중 가맹본부의 상표권이나 영업비밀과 직접적인 연관이 없는 유사업종의 점포를 개점하자 경업금지의무를 위반하였다는 이유로 계약을 해지하는 행위

⑧ 법령에서 정한 즉시 계약해지사유에 해당하지 아니함에도 가맹계약 해지절차를 거치지 아니하고 가맹점사업자와의 계약을 해지하는 행위

⑨ 가맹점사업자에 대해 유예기간 부여나 서면에 의한 시정요구 없이 계약위반을 이유로 계약을 해지하는 행위

⑩ 가맹점사업자의 물품대금 미납에 대해 10일의 시정기간을 주면서 시정을 요구하는 내용증명을 1회 발송하고 해당 기간 동안 시정하지 않았다는 이유로 계약을 해지하는 행위

Q) 가맹본부와 계약을 체결할 때, ‘거래처 이탈, 물량 감소, 판매 저조, 판매 활성화가 불가능할 경우 등 가맹사업자의 지점 운영이 불가능하다고 판단될 경우 가맹본부가 일방적으로 계약을 해지하여도 가맹사업자는 어떠한 이의를 제기하지 못한다’ 고 계약서를 작성하였고, 이 내용에 근거하여 가맹본부가 계약해지를 요구하였어요. 이런 경우에 가맹계약이 해지될 수밖에 없는 걸까요?

⇒ 아닙니다! 해당 가맹계약 조항은 강행규정인 「가맹사업법」 제14조에 반하므로, 가맹본부의 계약해지는 무효입니다. 가맹본부는 「가맹사업법」 제14조에서 정하고 있는 적법한 절차를 거치지 않는 이상 가맹계약을 해지할 수 없고, 이는 대법원 판례로 확인할 수 있습니다.

Q) 가맹점을 운영하다가 법령 위반이 있어서 시로부터 시정명령을 받았어요. 그러자 가맹본부에서 즉시 해지 사유에 해당한다면서 계약 해지를 통보하였는데, 이 경우 가맹계약이 해지될 수밖에 없나요?

⇒ 아닙니다! 「가맹사업법 시행령」 제15조 제4호는 ‘가맹사업자가 행정처분을 받음으로써 가맹본부의 명성이나 신용을 뚜렷이 훼손하여 가맹사업에 중대한 장애를 초래한 경우’ 에 즉시 해지를 허용하고 있습니다. 가맹점주님이 경미한 법령 위반으로 시정명령을 받았다는 사정만으로 가맹사업에 중대한 장애를 초래하였다고 보기는 어려울 가능성이 높기 때문에, 가맹본부는 가맹계약을 해지할 수 없습니다.

Q) 가맹계약을 위반한 사실이 있어서 가맹본부로부터 시정요구를 받았고, 바로 시정했어요. 그 이후 가맹계약 위반을 또 저질러버렸는데, 이러면 가맹본부가 즉시 해지를 요구할 수 있나요?
⇒ 이 경우는 상황에 따라 다릅니다. 「가맹사업법 시행령」 제15조 제6호에 따르면, 가맹본부는 가맹사업자가 위반사항을 시정한 날부터 1년 이내에 다시 같은 사항을 위반한 경우, 가맹계약을 즉시 해지할 수 있습니다. 다만, 이때 가맹본부는 시정을 요구하는 서면에 '다시 같은 사항을 1년 이내 위반하면 가맹계약이 즉시 해지될 수 있다'는 내용을 기재하였어야 합니다. 즉, 가맹사업자는 ① 과거의 위반사항을 시정한 날로부터 1년 이내에 다시 위반을 범하였는지, ② 이번의 위반사항이 과거의 위반사항과 똑같은 내용인지, ③ 가맹본부가 과거에 발송한 시정을 요구하는 서면에 '즉시 해지에 대한 안내사항'이 포함되었는지 여부를 확인해보아야 합니다. 만약 앞의 세 가지 항목 중 하나라도 누락된다면, 가맹본부는 가맹점주님에게 즉시 해지를 요구할 수 없습니다.

라. 점주가 계약해지를 하려는 경우

(1) 무턱대고 문 닫으면 '위약금 폭탄'을 맞습니다

가맹사업법은 가맹본부의 해지권 남용을 엄격히 제한하고 있지만, 가맹점사업자의 해지에 대해서는 별도의 제한 규정을 두고 있지 않습니다.

Q) 가맹본부와 음식점 가맹계약을 체결했는데, 가맹본부로부터 받아 쓰는 식재료가 너무 비싸고 맛이 없는 것 같아요. 다른 업체 식재료를 이용하거나, 제가 직접 만들어서 파는 경우에 손님들 반응이 더 좋은 것 같은데, 이렇게 영업하면 계약해지가 될까요?
=> 가맹계약의 내용에 따라 다르겠지만, 대체로 가맹계약서는 가맹본부의 상표권을 보호하고 상품의 동일성을 유지하기 위하여 가맹본부가 지정하는 식재료를 사용해서 가맹점을 운영하도록 규정하였을 것입니다. 위와 같은 경우 가맹본부로부터 시정 요청 및 계약 해지 통고를 받을 수 있습니다.
법원은 중국음식 가맹계약을 맺은 가맹점주가 가맹본부가 아닌 다른 업체의 소스를 사용하거나 소스를 직접 만들어 사용한 사안에서, 가맹본부의 계약해지를 인정하였음은 물론, 가맹점주에게 위약금을 물어내라고 판결하였습니다(서울북부지방법원 2019. 6. 20. 선고 2017가합23190 판결).

하지만 이것이 '언제든 내 마음대로 그만둘 수 있다'는 뜻은 아닙니다. 정당한 사유나 절차 없이 "장사가 안되니 내일부터 문 닫겠습니다"라고 일방적으로 폐점할 경우, 가맹본부로부터 막대한 영업 위약금 및 손해배상 청구를 당할 수 있어 주의가 필요합니다.

가장 깔끔한 방법은 본사와 원만히 합의하는 것입니다. 이때 반드시 '해지 합의서'(해지 사유, 미지급금 정산, 재고 및 집기 처리, 향후 채권-채무 관계, 위약금 면제 여부 등을 명시)를 작성해야 합니다.

(2) 가맹계약서에 명시된 ‘해지 사유’

공정거래위원회의 프랜차이즈 표준계약서에 따르면, 다음과 같은 상황에서 점주는 계약을 해지할 수 있습니다.

▶ **본사의 의무 불이행**: 원・부재료 공급 중단이나 경영 지원 미비 등 본사가 의무를 어길 경우, 서면으로 시정을 요구하고 상당 기간 내에 시정되지 않으면 해지 가능합니다.

▶ **매출 미달(안심 해지)**: 영업 개시 후 1년간 월평균 매출이 본사가 제공한 ‘예상매출액 하한선’에 못 미치는 경우입니다. 이때는 본사의 기대이익 상실에 대한 손해배상 의무가 없습니다.

▶ **즉시 해지 사유**: 본사의 파산・회생 절차 개시, 본사 발행 어음, 수표의 지급거절, 압류 및 강제집행, 본사가 천재지변으로 운영이 불가능한 경우 등은 최고 없이 즉시 해지가 가능합니다.

(3) 민법과 상법이 보장하는 해지권

계약서에 명시되지 않았더라도 민법과 상법의 대원칙에 따라 해지할 수 있는 경우가 있습니다.

▶ **이행지체 및 이행불능(민법 제544조, 제546조)**: 가맹점 오픈에 필수적인 소스나 원재료 공급을 지체하는 경우, 상당 기간을 정해 이행을 독촉(최고)한 후 해지할 수 있습니다(이행지체). 만약 본사가 상표권을 상실하여 더 이상 해당 브랜드 간판을 걸 수 없게 되었다면 별도의 독촉 없이 즉시 해지가 가능합니다(이행불능).

▶ **부득이한 사정(상법 제168조의10)**: 가맹계약은 상호 신뢰가 핵심입니다. 이 신뢰 관계가 도저히 회복 불가능할 정도로 훼손되었다면 계약을 해지할 수 있습니다.

〔법원이 인정한 사례: 본사 직영점이 위생 사고(세균 검출)로 영업정지를 당한 경우, 본사가 타사에 합병되어 브랜드가 변경된 경우, 정보공개서 및 예상매출액을 미공개한 경우 등〕

3. 계약 종료 후 복병 : 경업금지와 비밀유지 의무

가맹계약이 종료된 후에도 점주의 발목을 잡는 조항들이 있습니다. 바로 동종 업종 창업을 막는 ‘경업금지’와 ‘영업비밀 유출’ 문제입니다.

가. 경업금지 약정의 효력 범위와 한계

계약서상 “종료 후 2년간 인근에서 같은 장사를 못 한다” 등의 조항은 무조건 유효한 것이 아닙니다.

최근 판례의 경향을 보면, 경업금지조항에서 금지되는 기간・영업의 범위・금지되는 지역이 지나치게 과도한 경우, 일부무효의 범위에 따라 그 과도한 한도에서만 무효로 선언하고 적법한 범위에서 인정하는 사례가 많습니다. 예를 들어 “계약종료 후, 서울시 내에서, 식음료업을 하지 못한다.” 라는 경업금지조항이 있는 경우에, 이를 전부 무효로 보는 것이 아니라 “계약 종료 후 2년 동안, 반경 500m 이내에서, 카페업을 하지 못한다.” 라는 식으로 합리적인 범위 내로 제한하여 해석하는 것입니다.

나. ‘레시피’ 인가 ‘일반 요리법’ 인가 (분쟁의 핵심)

가맹계약이 종료된 후, 많은 점주님이 “내가 배운 기술로 같은 자리에서 간판만 바꿔 장사해도 될까?” 를 고민합니다. 보통 가맹계약서에는 ‘종료 후 2년간 인근에서 동종 영업 금지’ 라는 조항이 있지만, 이것이 무조건 유효한 것은 아닙니다. 법원은 본사의 ‘독자적인 노하우’ 가 보호받을 가치가 있는지를 엄격하게 따지기 때문입니다. 그 핵심 쟁점이 바로 레시피의 성격입니다. 법원은 본사의 경업금지 조항이 유효하려면 다음 세 가지가 충족되어야 한다고 봅니다.

① 본사만의 독특한 노하우 보호 필요성

② 점주의 생계 침해 정도가 과도하지 않을 것

③ 지역적・시간적 범위가 합리적일 것

Q) 가맹본부와 커피 전문점 가맹계약을 체결한 후 가맹점을 운영하고 있었는데, 가맹본부와 가맹계약을 종료하게 되었어요. 처음에 가맹점을 개설할 때 가맹본부와 계약한 대로 제가 사비를 들여 내부 인테리어를 시공해서 전부 철거하기엔 비용이 아까운데, 가게 간판이랑 메뉴판만 고쳐서 커피 점포를 계속 운영해도 괜찮을까요?

⇒ 가맹계약서의 내용에 따라 다르지만, 가맹계약 위반이 될 가능성이 있습니다. 유사한 사례에서 법원은 가맹사업자가 가맹계약을 해지한 후 상호를 변경, 간판을 교체, 커피메뉴를 변경하였으나 기존 내부 인테리어와 탁자, 의자 등의 설비를 그대로 이용한 사건에서 가맹사업자의 가맹본부에 대하여 ‘영업표지 등 철거의무 위반’에 따른 손해배상을 인정하였습니다(서울고등법원 2018. 12. 5. 선고 2018나2025760 판결).

Q) 가맹본부와 그릭요거트 프랜차이즈 가맹계약을 체결하고 가맹점을 운영하고 있다가, 합의해지로 가맹계약을 종료하였습니다. 굳이 로열티를 안 주고 제가 사업을 할 수 있을 것 같아서, 곧바로 제가 그릭요거트 가맹사업을 해보려고 하는데, 문제되지 않을까요?

⇒ 가맹계약 위반이 될 가능성이 높습니다. 유사한 사례에서 법원은 그릭요거트 및 요거트 아이스크림의 생산 방법, 요거트 토핑 구성 및 용량, 플

레이팅(서빙) 디자인, 수제곤약젤리의 맛과 형태, 과일청의 종류와 제조방법 등 가맹점 운영에 필요한 노하우 전부를 전수하거나 교육받은 후 곧바로 동일 업종인 요거트 판매 프랜차이즈업을 목적으로 한 가맹본사를 설립하고 가맹점을 차린 사업자에 대하여 '공급계약에서 정한 비밀유지의무 위반'으로 손해배상을 인정한 바 있습니다(의정부지방법원 남양주지원 2024. 2. 8. 선고 2022가합51264 판결).

Q) 가맹본부와 중국집 가맹계약을 체결하고 가맹점을 운영하다가 가맹계약을 해지하고 낙지 전문 음식점을 운영했어요. 그런데 워낙 정신없다 보니까 간판과 창문에 가맹본부 상표를 일부 제거하지 못했고, 식당에서 이용하던 그릇에 각인된 상표도 지우지 못했어요. 그런데 이런 일로 위약금까지 물어야 할까요?

⇒ 가맹계약 위반이 될 가능성이 높습니다. 유사한 사례에서, 법원은 가맹계약서상 가맹계약 종료 후 가맹본부 영업표지 제거의무를 불이행한 가맹점주의 책임을 인정하여, 가맹본부에게 위약금을 지급할 것을 판결하였습니다(서울북부지방법원 2019. 6. 20. 선고 2017가합23190 판결).

4. 출구 전략(Exit Strategy): 권리금 회수와 양도 승인

가. 권리금, 당연한 권리인가 본사의 허락 사항인가?

가맹점을 운영하며 쌓아온 단골 고객, 지명도, 영업 노하우는 '영업권'이라는 가치를 지닙니다. 하지만 프랜차이즈의 경우, 이 권리금을 회수하는 과정에서 가맹본부의 '양도 승인'이라는 거대한 벽에 부딪히는 경우가 많습니다.

많은 점주님이 착각하시는 것 중 하나가 "내가 내 가게를 넘기는데 본사가 왜 상관하느냐"는 것입니다. 하지만 대부분의 가맹계약서에는 '본사의 사전 서면 승인 없는 양도는 계약 해지 사유'라고 명시되어 있습니다. 즉, 본사가 신규 점주(양수인)를 거절하면 권리금 계약 자체가 무산될 위기에 처하게 됩니다.

나. 본사가 양도를 거절할 때의 대응 논리

가맹본부가 정당한 이유 없이 양도 승인을 거절하거나 지연시킨다면 이는 불공정거래행위에 해당할 수 있습니다. 양수인이 가맹사업 운영에 필요한 최소한의 자격(교육 이수 능력, 결격 사유 등)을 갖추었음에도 불구하고 본사가 합리적 이유 없이 거절한다면 불공정행위에 해당할 가능성이 높습니다.

다. 권리금 보호를 위한 3단계 로드맵

① 1단계 : 본사에 '양도 의사' 서면 통지

새로운 양수인을 구하기 전, 본사에 양도 의사를 미리 알리고 '신규 가맹점주 자격 요건'을 서면으로 요청하십시오. 나중에 본사가 '우리가 원하는 조건의 사람이 아니다'라고 말을 바꾸는 것을 방지하기 위함입니다.

② 2단계 : 권리금 계약과 가맹계약의 동시 진행

신규 점주와 권리금 계약을 체결할 때는 반드시 '가맹본부와 신규 가맹계약이 체결되지 않을 경우 본 권리금 계약은 무효로 한다'는 특약을 넣어야 합니다. 그래야 추후 발생할 수 있는 민사상 분쟁을 막을 수 있습니다.

③ 3단계 : 본사의 부당한 조건 강요 차단

가끔 본사가 양도 승인을 해주는 조건으로 '기존 점주의 모든 권리 포기'나 '과도한 양도 수수료'를 요구하는 경우가 있습니다. 이는 가맹사업법 위반 소지가 다분하므로, 요구받은 즉시 공문이나 문자 메시지로 증거를 남겨두어야 합니다.

라. 상가임대차법과의 연결 고리

가맹점주는 ‘가맹점주’인 동시에 상가건물 임대차보호법상의 ‘임차인’입니다. 가맹본부가 양도를 거부하여 권리금 회수를 방해하는 것과는 별개로, 건물주가 신규 임차인과의 계약을 거절하여 권리금 회수를 방해하는 경우도 대비해야 합니다.

권리금 회수는 ‘속도’와 ‘증거’의 싸움입니다. 본사가 양도 승인을 미루는 사이 신규 점주가 마음을 돌려버리면 모든 것이 수포로 돌아갑니다. 본사와 대화할 때는 항상 ‘신규 점주의 자격 조건’에 대해 구체적인 답변을 서면으로 요구하십시오. 본사가 구체적인 근거 없이 거절하는 것 자체가 여러분에게는 강력한 법적 무기가 됩니다.

‘갱신’과 ‘종료’의 갈림길 : 생존 Check-list

가맹계약의 시작보다 무서운 것이 ‘갱신’과 ‘종료’입니다. 본사의 절차적 결함은 점주님에게 가장 강력한 반격의 기회가 됩니다. 해지 통보를 받았다면 감정보다 ‘날짜’와 ‘횟수’부터 확인하세요.

Step 1. 갱신과 자동 연장: 내 권리를 챙겼습니까?

[갱신 의사 통지] 계약 만료 180일~90일 전 사이에 내용증명)으로 본사에 갱신 의사를 발송했습니까? [ ]

[본사의 침묵] 본사가 만료 150일~90일 전 사이에 조건 변경이나 거절 통지를 해오지 않았다면, ‘자동 갱신’ 상태임을 인지하고 있습니까? [ ]

[10년 그 이후] 운영한 지 10년이 넘었더라도, 본사가 부당하게 갱신을 거절하는 것이 ‘신의칙(갱신기대권)’ 위반은 아닌지 검토했습니까? [ ]

Step 2. 해지의 절차: 본사가 법을 지켰습니까?

[2・2 원칙] 본사의 해지 통보가 ‘2개월 이상의 유예기간’과 ‘2회 이상의 서면 시정요구’’라는 법적 절차를 모두 갖추었습니까? [ ]

[즉시해지의 함정] 본사가 주장하는 사유가 법이 정한 엄격한 즉시해지 요건(파산, 7일 이상 무단 휴업 등)에 정확히 해당합니까? [ ]

[구체적 사유] 본사가 해지 사유를 막연하게 주장하지 않고, 어느 조항을 언제 위반했는지 구체적으로 명시했습니까? [ ]

Step 3. 종료 후의 권리: 안전하게 탈출했습니까?

[경업금지의 선] 동일 장소에서 재창업 시, 내가 쓰는 방식이 본사 레시피가 아닌 '일반 요리법'임을 입증할 준비가 되었습니까? [ ]

[권리금 방어] 매장을 넘길 때 본사가 신규 점주 후보를 정당한 이유 없이 거절하여 권리금 회수를 방해하고 있지는 않습니까? [ ]

[영업비밀 관리] 본사 고유의 핵심 소스나 특화된 매뉴얼을 그대로 가져다 써서 비밀유지의무를 위반할 소지는 없습니까? [ ]

변호사의 TIP

법원은 본사의 절차적 결함에 대해 매우 엄격합니다. 본사가 시정 기회를 충분히 주지 않았거나 통지 절차를 어겼다면, 그 해지는 무효가 될 가능성이 큽니다. 해지 통보를 받고 당황하여 짐을 싸기보다, 본사가 보내온 공문의 날짜와 횟수를 먼저 따져보십시오. 법은 절차를 지키는 자의 편입니다.

제7장 분쟁에 미리 대비하기 - 증거 메뉴얼

1. 증거로 증명하기

분쟁이 발생한 후에 증거를 찾으려 하면 늦습니다. 본사는 점주에게 유리한 자료를 숨기고 왜곡할 수도 있습니다. 평소 꾸준히 수집한 증거는 분쟁 발생 시 본사와 협상하는 강력한 카드가 됩니다.

2. 문서 증거 : 수정할 수 없는 완전한 문서

▶ 손해배상 분쟁 : POS기에서 인쇄되는 매출 관련 영수증, 가맹본부가 작성한 원・부재료 공급내역(영수증)

▶ 인테리어 분쟁 : 세부적인 공사내용 및 해당 부분의 비용이 구체적으로 기재된 영수증. 견적서나 공사비 계좌 이체 내역만으로는 부족합니다.

3. 녹음 파일 : ‘내가 참여한 대화’를 기록

허위과장정보 제공, 부당한 영업지원 거절 등 가맹본부의 구두 약속이 있었는지 여부가 중요한 사안의 경우 녹음파일이 중요 증거가 될 수 있습니다.

타인끼리의 대화를 몰래 녹음하는 것은 불법이지만, 내가(또는 녹음하는 사람이) 대화에 참여하고 있다면, 상대방의 동의가 없이 녹음해도 불법이 아닙니다.

대화의 앞뒤 맥락이 잘리면 증거의 신빙성이 떨어지므로, 전체 대화를 녹음하고 그대로 녹취록을 만드는 것이 원칙입니다.

변호사의 TIP

1. 증거는 평소에, 꾸준히 모아야 합니다. 원본(영수증 등)을 보관하세요.

2. 가공된 데이터(엑셀 파일)는 언제든 수정이 가능하기 때문에 그 자체로 객관적인 증거가 되지 않습니다. 다만, 사건의 전체 흐름을 파악하는 용도로 유용하니 꾸준히 기록해 두는 것을 권장합니다.

3. 가맹본부가 구두로 한 약속은 반드시 녹음하고, 나중에 전체 내용을 녹취록으로 만드세요.

4. 분쟁이 시작되면 POS기 접속이 막히거나, 기존 기록이 수정(삭제) 될 수 있습니다. 미리 기록을 확보해 두세요.

제8장 법적 구제 메뉴얼

1. 가맹점주협의회 및 단체교섭 : ‘을’의 연대

가맹계약은 본사가 미리 작성한 ‘가맹계약서’에 서명하는 방식으로 체결됩니다. 개별 점주가 이 거대한 계약 조건에 이의를 제기하기란 불가능에 가깝습니다. 이를 보완하기 위해 법이 보장하는 집단적 대항권이 바로 가맹점주협의회입니다.

가. 협상력의 실질화: “말뿐인 협의는 이제 그만”

과거에는 가맹점주 단체가 협의를 요청해도 본사가 무시하면 그만이었습니다. 하지만 개정된 가맹사업법은 ‘성실협의의무’를 명문화했습니다. 공정위에 등록된 가맹점주 단체가 협의를 요청할 경우, 본사는 정당한 이유 없이 이를 거절할 수 없으며, 협의 횟수 등의 기준과 절차를 지켜야 합니다. 이를 어길 시 공정위의 시정조치가 뒤따릅니다.

나. 단체 등록: “더 강하게 보호받는 방법”

가맹점주 단체를 공정거래위원회에 공식 등록할 수 있습니다.

■ 등록 요건: 특정 가맹본부와 계약한 점주들로만 구성되어야 하며, 전체 점주의 일정 비율 이상이 가입해야 합니다.

■ 등록의 장점: 공정위에 등록하지 않더라도 단체협상을 할 수 있습니다. 그러나 여러 단체가 난립할 경우, 가맹본부는 다수의 점주가 가입된 등록 단체와 우선적으로 협의할 의무가 생깁니다. 따라서 많은 점주들이 가입하였을 때 더 강하게 보호받을 수 있습니다.

다. 장단점 분석 : “비용은 0원, 압박은 최대치”

■ 장점 : 비용이 들지 않으며, 점주들이 많이 모이면 협상력이 커집니다. 게다가 과거의 분쟁 해결을 넘어 ‘내년도 로열티 인하’와 같은 미래의 거래 조건을 논의할 수 있습니다.

■ 단점 : 협의 자체를 공권력으로 강제 이행시키기엔 한계가 있습니다. 따라서 단체의 응집력을 통해 가맹본부에 대한 심리적·실무적 압박이 동반되어야 합니다.

라. 전국가맹점주협의회 (KFU)

가맹점주가 모여 가맹점주협의회나 가맹점주단체를 만들 수도 있지만, 그 과정이 막막하게 느껴질 수도 있습니다. 전국가맹점주협의회는 브랜드 별로 결성된 가맹점주협의회들이 모인 연합단체입니다. 가맹점주협의회 구성을 고민하고 계신다면 홈페이지를 방문하거나 연락(02-585-1979)을 해보는 것도 도움이 될 것입니다.

2. 분쟁조정: 빠르고 효율적인 해결의 징검다리

분쟁조정이란 제3자인 분쟁조정협의회를 통해 조정안을 마련하여 당사자간의 원만한 합의를 이끌어 내는 방식을 의미합니다. 가맹점주가 갈등 상황에서 가장 먼저, 그리고 가장 많이 찾는 구제수단입니다.

가. 어떤 사건이 조정에 적합한가?

본사와 인연을 완전히 끊기보다 '적절한 보상'이나 '운영 방식의 재합의'를 원할 때 최적입니다.

▶ 정보공개서 미제공(14일 숙려기간 위반)

▶ 허위·과장된 예상 매출액 제공으로 인한 손해

▶ 본사의 지위 남용으로 인한 경제적 불이익

▶ 가맹점주의 정당한 가맹계약 해지 요구

▶ 기타: 형식에 얽매이지 않고 요구사항을 정리해 신청하는 것이 가능

나. 신청과 절차 : “60일의 기적”

한국공정거래조정원 홈페이지를 통해 온라인으로 쉽게 신청할 수 있습니다. 원칙적으로 신청 후 60일(최대 90일) 이내에 결론이 나는 신속한 절차입니다. 가맹사업에 대한 분쟁조정기관은 서울시, 경기도 등 지자체 산하기관에서도 운영되니 참고하세요.

▶ 조정의 가장 큰 장점은 ‘조정조서’의 강력한 힘입니다. 재판상 화해와 동일한 효력을 가지므로, 본사가 합의 내용을 어길 시 별도의 소송 없이 즉시 본사 계좌 압류 등 강제집행이 가능합니다.

다. 한계와 전략 : “본사가 거부하면 어떻게 하나?”

본사가 조정 자체를 거부하거나 불성실하게 임할 경우 강제할 방법이 없습니다. 이럴 때는 시간을 끌지 말고 즉시 ‘공정위 신고’나 ‘민사소송’으로 전환해야 합니다.

분쟁조정이 성립되면 특별한 사정이 없는 한 가맹본부는 가맹사업법을 위반했다고 하더라도 경고, 시정명령 등이 면제될 수 있으므로, 가맹본부에 대한 엄중한 처벌을 원한다면 조정에 응하지 않고 정식 사건 처리를 요구해야 합니다.

3. 민사소송 : 잃어버린 내 돈을 되찾는 정공법

조정이 성립되지 않았거나, 본사와 대화가 단절되어 조정 절차가 무의미하다고 판단되었을 때, 법의 힘을 빌려 내가 입은 손해를 회복하는 과정입니다.

가. 실질적 피해 회복

점주는 본부의 가맹사업법 위반행위로 인하여 피해를 입었을 때, 발생한 영업 손실액에 대해 배상을 청구할 수 있습니다. 특히 본부의 위반 정도가 중대할 경우 청구 범위가 더 넓어질 수 있습니다.

■ 청구 가능 항목 : 본부의 위반행위에 따라 청구 범위가 달라지므로 전문가와 상담을 받길 권합니다.

- 초기 비용 : 가맹금, 인테리어 설비 및 공사비, 부동산 중개수수료 등

- 영업 손실

- 계약이 유지되었다면 얻을 수 있었던 예상 이익

나. 가처분의 중요성

부당한 영업지원 중단이나 계약해지 통보로 물류가 끊길 위기라면, 본안 소송 전 '단행적 가처분'을 신청할 수 있습니다. 재판 결과가 나올 때까지 영업을 지속할 수 있는 방법입니다.

다. 주의 사항

■ **고통스런 장기전** : 민사소송은 분쟁조정처럼 서로 조금씩 양보하여 결론을 내는 과정이 아닙니다. 법대 로 했을 때 누가 잘못 했는지, 피해액은 정확히 얼마인지를 객관적인 증거로 증명해야 하는 절차입니다. 그래서 짧게는 1년, 길게는 3년 이상 걸릴 수도 있습니다.

■ **비용 리스크** : 변호사 선임 등 초기 비용이 발생하며, 패소 시 본사의 소송 비용까지 떠안을 수 있으므로 전문가와의 상담을 통해 승소 가능성을 냉철하게 따져봐야 합니다.

■ **분쟁조정과 병행 불가** : 분쟁조정과 소송은 동시에 진행되지 않습니다. 소송 중 분쟁조정이 신청되면 법원은 재판을 중지할 수 있고, 반대로 소송이 계속 진행 중이라면 분쟁조정 절차가 중지될 수 있습니다.

4. 공정위 신고 및 형사고소: 공적인 처벌과 압박

본사의 행위가 단순한 계약 위반을 넘어 가맹사업법을 위반하거나 범죄에 해당할 때 선택할 수 있는 구제 방안입니다. 다만 무혐의로 결정될 경우, 민사소송도 영향을 받을 수 있습니다.

가. 공정거래위원회 신고: “국가의 처벌권을 빌리다”

공정거래위원회 홈페이지에서 가맹본부의 법 위반 행위를 신고할 수 있습니다.

■ **효과** : 과징금과 시정명령은 본사의 브랜드 이미지와 기업 운영에 치명적입니다. 또한 공정위의 ‘법 위반 확정’ 결정문은 민사소송에서 주요 증거가 될 수 있습니다.

■ **공정거래법 위반 형사처벌** : 공정거래위원회의 조사를 통해 본사의 허위·과장 정보 제공, 보복 행위, 시정명령 불이행 등이 밝혀지면 검찰에 고발되어 형사 처벌을 받게 될 수 있습니다.

■ **보복 행위 차단** : 신고를 이유로 본사가 보복한다면 이는 가중 처벌 대상으로, 본사가 가장 두려워하는 지점입니다.

나. 형사고소 : “최후의 압박 카드”

가맹사업법 위반과는 별개로, 가맹본부가 처음부터 가맹점주들을 속여 가맹금을 편취하려 한 ‘사기’나, 공급업체로부터 리베이트를 받고 가맹점주에게 현저히 비싼 가격에 물품을 강매한 ‘배임수재’ 등 형법 위반 사항이 있다면 경찰에 직접 고소·고발할 수 있습니다.

■ 사기 : 처음부터 수익을 낼 수 없는 구조임을 알고도 속여서 가맹금을 받은 경우

■ 배임수재 : 본사 직원이 원재료 업체로부터 리베이트를 받고 점주에게 비싼 값에 떠넘긴 경우

■ 전략적 활용: 형사 고소는 본사 관계자 개인을 압박하므로, 합의를 거부하던 본사가 먼저 협상 테이블로 나오게 만드는 강력한 계기가 될 수도 있습니다.

다. 한계

공정거래위원회의 조사 또는 검찰·경찰의 수사는 가맹본부의 의사결정 구조에 직접적으로 압박을 줄 수 있다는 장점이 있습니다.

그러나 공정거래위원회의 제재는 ‘본사에 대한 처벌’이지 ‘점주에 대한 배상’이 아닙니다. 본사가 제재를 받은 후에도 자발적으로 손해를 배상하지 않는다면, 결국 민사소송 등의 별도 절차를 거쳐야 배상을 받을 수 있습니다.

형사 처벌은 가맹본부의 고의성과 증거, 인과관계를 매우 엄격하게 따지기 때문에 실제로 인정받기가 쉽지 않으므로 반드시 전문가와 상담하는 것이 좋습니다.

법적 구제 실전 Check-list

싸움에도 순서와 전략이 있습니다. 무턱대고 소송부터 시작하는 것은 가장 고된 길입니다.
본사의 갑질에 맞서 나를 지켜줄 '법적 무기'가 무엇인지, 지금 바로 확인하십시오.

Step 1. 단체교섭과 분쟁조정: 대화를 통해 문제를 해결하고 싶습니까?

[연대의 힘] 우리 점포가 속한 가맹점주협의회가 공정위에 정식 등록되어 본사에 '성실협의'를 요구했습니까? [ ]

[신속한 조정] 60일 내외의 빠른 시간 안에 본부와 원만히 합의하고 싶습니까? [ ]

[분쟁조정의 효력] 합의 시 작성되는 '조정조서'가 재판상 화해와 동일하여 바로 강제집행이 가능하다는 사실을 알고 있습니까? [ ]

Step 2. 민사소송과 가처분: 실질적인 돈과 영업권을 지키겠습니까?

[전액 배상] 기간과 비용이 들더라도 가맹금, 인테리어비, 영업손실액까지 배상받을 의지가 있습니까? [ ]

[증거의 무게] 본사의 잘못을 입증할 내용증명, 녹취록, POS 데이터 등 핵심 증거들을 갖고 있습니까? [ ]

[긴급 처방] 본사의 부당한 해지로 당장 내일 문을 닫아야 한다면, '계약해지 효력정지 가처분'을 신청했습니까? [ ]

Step 3. 공정거래위원회 신고와 형사고소: 본사를 압박하고 응징하겠습니까?

[행정적 압박] 본사의 법 위반에 대해 국가의 과징금과 시정명령을 끌어내어 승소의 발판을 만들 준비가 되었습니까? [ ]

[보복 대응] 문제제기 후 본사가 보복 조치를 취했다면, 이를 공정거래위원회에 즉시 신고하여 가중처벌을 유도할 수 있다는 사실을 알고 있습니까?[ ]

[형사 고소] 본사가 나를 처음부터 속였거나(사기), 리베이트 등 배임수재 정황이 있어 형사적 압박이 필요합니까? [ ]

변호사의 TIP

가맹본부의 부당한 요구에 대항할 때 가장 먼저 고려해야 할 것은 '입증 가능한 증거'입니다. 여러분이 모은 문자 한 통, 공문 한 장이 법정에서는 수천만 원의 가치로 변할 수도 있습니다. 특히 '분쟁조정'은 본사의 반응을 살피면서 실질적인 보상을 얻어낼 수 있는 가장 영리한 징검다리입니다. 본사가 자발적으로 움직이지 않는다면 공정거래위원회의 행정제재를 지렛대 삼아 민사상의 배상을 요구하여야 합니다. 법은 권리 위에 잠자는 자를 보호하지 않습니다. 지금 바로 기록하고 행동하기를 권합니다.

< 부록 >

내 용 증 명

발신인

수신인

제 목

1. 귀사의 번창을 기원합니다.

2. 발신인은 에 가맹계약을 맺은 가맹점사업자 대표 입니다.

3. 귀사는 에 본 발신인에게 와 관련하여 연락을 하였습니다. 그 내용은 는 것이었습니다.

4. 발신인은 가맹계약을 체결 이후 가맹계약서와 귀사의 영업방침을 준수하며 성실하게 가맹점을 운영하고 있습니다. 그런데, 귀사의 연락 내용에 다소 의문이 있어 명확한 소통을 위하여 이렇게 내용증명을 발송합니다.

5. *발신인이 의문을 갖는 내용에 대한 구체적인 문의와 가맹본부의 요청사항의 근거확인요청(예: 계약서 또는 가맹사업 관계법령 등)*

6. 원만한 가맹점 운영 및 건강한 동반성장을 위하여, 가능한 신속하게 답변하

여 주시기 바랍니다. 향후 불필요한 분쟁을 예방하고 상호 명확한 의사소통을 위하여 서면 회신을 요청 드리니 이를 혜량하여 주시기 바랍니다. 끝.

2026. . .

발신인 (인)

내 용 증 명

발신인	아무개 서울시 마포구 마포대로 1, 101호
수신인	주식회사 *** 대표이사 홍길동 충청남도 충청시 충청구 충청로 100, 101호

귀사의 2026. 3. 31.자 필수품목 구매요청에 대한 회신

1. 귀사의 번창을 기원합니다.

2. 발신인은 2026. 1. 1.에 가맹계약을 맺은 가맹점사업자 *** 마포점 대표 아무개입니다.

3. 귀사는 2026. 3. 31.에 본 발신인에게 필수품목 구매와 관련하여 연락을 하였습니다. 그 내용은 발신인이 제시한 목록에서 필수품목으로 지정된 물품들은 예외 없이 귀사가 제시하는 금액에 맞추어 귀 가맹본부로부터 구입하여야 한다는 것이었습니다.

4. 발신인은 가맹계약을 체결 이후 가맹계약서와 귀사의 영업방침을 준수하며 성실하게 가맹점을 운영하고 있습니다. 그런데, 귀사의 연락 내용에 다소 의문이 있어 명확한 소통을 위하여 이렇게 내용증명을 발송합니다.

5. 발신인은 귀 가맹본부가 제시한 목록 가운데, 순번 1번부터 10번까지의

빵 및 소스류는 브랜드 통일성 유지 및 품질기준 준수 등의 목적을 달성하기 위한 필수품목이라는 점에 동의합니다. 따라서, 귀사로부터 위 순번 1번부터 10번까지를 귀사로부터 구입하는데 아무런 이견이 없습니다. 그런데, 순번 11번부터 14번까지 지정된 냅킨, 물티슈, 주방세제, 비닐장갑은 굳이 귀 가맹본부로부터 구입하지 않더라도 브랜드 통일성 유지 및 품질기준 준수에 아무런 영향이 없기 때문에 시중에서 쉽게 구할 수 있는 공산품을 구입하여 사용할 수 있도록 필수품목에서 지정해제되는 것이 마땅하다는 의견을 전달 드립니다. 특히, 순번 11번부터 14번까지의 품목은 영업 상 중요도 대비 (부피로 인하여) 재고 보관에 어려움이 있고 영업 중 소진 시 즉각 구입하여 구비할 필요성 등이 있어서 시중에서 쉽게 구할 수 있어야 한다는 점을 고려해 주시면 좋겠습니다.

6. 또, 귀 가맹본부의 2026. 3. 31.자 필수품목 구매요청이 가맹계약서나 정보공개서 또는 가맹사업 관련 법령 등과 같은 근거에 터잡은 것인지, 만약 그러한 근거에 터잡은 것이라면 그 내용을 구체적으로 정하고 있는 조항은 어떤 것인지 알려주시기를 요청 드립니다.

7. 원만한 가맹점 운영 및 건강한 동반성장을 위하여, 가능한 신속하게 답변하여 주시기 바랍니다. 향후 불필요한 분쟁을 예방하고 상호 명확한 의사소통을 위하여 서면 회신을 요청 드리니 이를 혜량하여 주시기 바랍니다. 끝.

2026. . .

발신인 *** 마포점 대표 아무개 (인) 아무개



변호사가 알려주는 프랜차이즈 생존매뉴얼

지은이 | 민변 민생경제위원회 공정경제팀
펴낸이 | 노영선
펴낸곳 | 도서출판 잎새

전자책 발행 | 2026년 5월 6일
등록 | 제303-2008-000015호
전화 | 010-3357-6835
전자우편 | tiny1013@naver.com
표지 | 정문희 디자이너

비매품
05360
9 788996 115236
ISBN 978-89-961152-3-6 (PDF)

* 이 책은 저작권법에 따라 보호를 받는 저작물이므로 무단 전제와 복제를 금지하며,
이 책 내용의 전부 또는 일부를 인용하려면 반드시 저작권자와 도서출판 잎새의 서면 동의를 받아야 합니다.

도서출판 잎새