

본사 행사 자체 할인 점검표

권장 vs 강제 구분부터 POS 회계 함정·서면 답변 확보까지 점검해 보세요

1. 우리 매장 자체 할인 손익 계산

POS 회계 함정이 있어서 단순 마진 계산만으로 손익이 안 잡혀요.
부가세·로열티 과대 청구분까지 직접 적어야 진짜 손익이 보여요.

행사 상품 정보

상품명·SKU

본사 권장가격

원

자체 할인 판매가

원

차액 (점주 사비 환원)

원

POS 회계 함정 손실

부가세 과대분 (차액 × 10%)

원

본사 로열티 과대분 (배분율 × 차액)

원

총 실손실 (차액 + 함정 손실)

원

대부분 POS는 점주 임의 할인을 회계상 보정 안 해줘요. 정상가로 본사 서버에 매출이 전송돼서 부가세와 로열티가 정상가 기준으로 청구돼요. 행사 종료 후 정산서로 실제 손익 검증하세요.

2. 합법 영역 vs 위험 영역 확인

같은 자체 할인도 실행 방식에 따라 합법과 위법이 갈려요.

위험 영역에 발 디디면 별개 계약 위반으로 본사가 제재할 수 있어요.

□ 합법: 점주 마진 자율 포기

본사 권장가격 이하로 자체 할인하면서 점주가 마진 손실을 본인이 흡수해요. 가맹사업법 시행령 별표 2가 보호하는 적법한 영업 권리에요.

□ 합법: 아크릴 스탠드·전산 출력물 안내

자체 할인 사실을 고객에게 알릴 때 규격에 맞는 깔끔한 별도 안내물 사용. 매장 외관 통일성을 훼손하지 않는 선이에요.

▲ 위험: 본사 공식 POP·홍보물 훼손

본사 배포 홍보물에 유성 매직으로 가격 덧칠하거나 떼어내면 가맹사업의 통일성 저해로 적법한 시정명령 대상이 돼요.

▲ 위험: 정상 상품 임의 폐기 + 현금 판매

유통기한 안 지난 상품을 폐기 처리한 뒤 현금으로 할값 판매는 가격 할인이 아니라 본사 자산·신뢰 침해 업무상 횡령이에요. 중대한 계약 해지 사유예요.

▲ 위험: 통신사 멤버십 할인과 중복 적용

본사 행사 상품은 통신사 중복 할인이 시스템상 제외돼요. 임의 조작 시 전산 오류로 본사 제재 명분이 돼요.

3. 본사 서면 답변 확보 절차

유선·구두는 효력 없어요.

기록 남는 채널로 명시적 질의가 가장 강력한 방어 수단이에요.

□ 채널 선택

문자·카카오톡·점포 전산망 게시판처럼 기록이 남는 채널을 사용해요. 유선 통화·대면 대화는 효력 없어요.

□ 질의 문장 작성

"특정 행사 상품의 재고 과다로 권장가격 미만 자체 할인을 검토 중입니다. 실행 시 점포 평가 등급 하락이나 폐기지원금·전기료 지원금 중단 같은 패널티가 구체적으로 존재하는지 알려주세요"로 명시적으로 질의해요.

□ 회피 답변 시 재요청

담당자가 통화로만 응대하려 하면 "기록을 남겨야 한다"고 명시하고 서면 응답을 다시 요청해요.

□ 패널티 명시 답변 보관

"임의 할인 시 상생지원금 지급하지 않겠다"는 식의 서면 답변이 오면 가맹사업법 제12조 위반의 결정적 증거예요. 캡처·인쇄해서 보관하세요.

💡 2025년 4월 중소기업중앙회 조사 결과 가맹점주가 겪은 불공정거래 1위가 판매가격 구속 37.4%예요. 같은 폐인을 겪는 점주가 많고 공정위 신고도 점점 늘고 있어요.

4. 패널티 받았을 때 3단계 대응

감정적 다툼은 점주 불리해요.

법적 절차를 단계별로 밟아야 본사가 합리적으로 움직여요.

□ 1단계 서면 이의 (내용증명)

"본 점포의 자체 할인은 가맹사업법 시행령 별표 2의 권장가격 조항에 따른 적법한 영업 권리 행사이며, 이를 사유로 한 지원금 삭감 조치는 명백한 불공정거래"임을 우체국 내용증명으로 통보해요.

□ 2단계 분쟁조정 신청

한국공정거래조정원 가맹사업거래분쟁조정협의회에 조정 신청. 2016년 9월 법 개정 이후 조정 성립은 재판상 화해와 동일한 효력이라 본사 불이행 시 강제집행이 가능해요.

□ 3단계 공정위 정식 신고

2026년 4월 개정 과징금 고시로 정액 하한 5,000만 원·반복 100% 가중·보복 30% 가중이에요. 신고 임박을 본사에 알리는 것만으로도 부당 패널티 철회 가능성이 커요.

□ 가맹거래사 자문

분쟁조정 신청 대행과 의견 진술 권한을 가진 가맹거래사를 선임하면 논리 보강과 절차 효율이 올라가요. 변호사 선임 비용보다 훨씬 저렴해요.

💡 가맹사업법 제14조는 본사가 계약 해지 시 2개월 이상 유예기간 + 2회 서면 통지를 강제해요. 자체 할인 한 번으로 즉시 계약 해지는 법적 효력이 없어요.

이 점검표, 도움이 되셨나요?

피드백 남기기

[더 많은 편의점 가이드 보러 가기 →](#)

SAAI STORE LETTER

© 2026 SAAI

이 자료는 일반적인 정보 제공을 목적으로 해요. 개별 매장의 법률·세무·노무 자문이 아니므로 매장 규모·근무 형태·계약 조건에 따라 적용이 달라질 수 있고, 본 자료를 활용한 결정에 대한 책임은 점주 본인에게 있어요. 중요한 결정은 자격을 갖춘 전문가(공인노무사·세무사·변호사 등)와 상의하세요.