

フランチャイズ契約の要点と概説

中小小売商業振興法及び中小小売商業振興法施行規則と
フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方について



作成日

2024年5月30日

一般社団法人 日本フランチャイズチェーン協会 正会員

株式会社フォーシーズ

フランチャイズ契約のご案内

株式会社フォーシーズ
〒107-0062
東京都港区南青山5-12-4
全葉連ビル
ピザーラ事業本部
取締役専務執行役員本部長
五月女 弘史
TEL 03-3409-6002
FAX 03-5466-2230

本資料は、これからフランチャイズシステムに加盟されようとしている方々のために、一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会の要請に基づき、中小小売商業振興法（以下「小振法」という。）及び中小小売商業振興法規則（以下「施行規則」という。）並びに独占禁止法フランチャイズガイドラインに従って当社が作成したものです。

フランチャイズ契約に際しては、この案内だけでなくできる限りたくさんの資料を読んだり第三者にも相談するなど、十分に時間をかけて判断して下さい。もし不明な点や、この案内にないことでも確認したいこと等があれば、ご遠慮なく当社にお問い合わせ下さい。

またフランチャイズチェーン全般のことや、フランチャイズ契約についての注意点等についてお知りになりたい方は、一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会へお問い合わせ下さい。

一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会
〒105-0001
東京都港区虎ノ門3丁目6番2号
TEL 03-5777-8711

この案内は2024年5月30日に作成されたものです。

なお本資料は、当社の責任において作成したものであり、内容について提出先の承認を受けたものではありません。加盟に際して調査すべき資料については、加盟されようとしている方が事前に自ら確認をして頂くことが必要です。

ピザーラへの加盟を希望される方へ ～フランチャイズ契約を締結する前に～

このたびは、当社のフランチャイズシステム加盟をご検討いただきまして誠にありがとうございます。

当社は「ピザーラ」の名のもとにピザ宅配業のフランチャイズシステムを展開しております。

当チェーンの店舗は、ピザ宅配業としての永年の経験と研究によって開発した経営ノウハウ、運営システム、ピザーライメージなどで統一され、お客様に安心してご利用いただき、今日まで発展してまいりました。

チェーン運営で一番大切なことは、「統一性」です。お客様に繰り返しご利用いただくためには、お客様の信頼を得なくてはなりません。そのためには、どの店舗を利用しても同じ商品、同じサービスを受けられることが必要です。

これを実現するため、ピザーラチェーンの経営に参加する方々には、フランチャイズ契約等で定められたルールを守ることをお約束いただきます。従いまして、最初からピザーラとは異なる独自の経営手法を重視され、ピザーラのノウハウ、システム、イメージなどにとらわれない経営を希望される方には、ピザーラへの加盟をお勧めできません。

当社のピザーラチェーンは、当社と加盟店のそれぞれの役割分担が明確になっています。当社はノウハウ、商品の開発等のシステムの整備に多額の投資を行い、物流、データ管理、店舗指導など、ご加盟店が単独で行うことが困難な業務を一手に引き受けるために多額の費用を支出しています。一方、加盟店は本部の提供するこれらのシステムを正しく活用して経営を行います。

このように分担を明確にした上で、夫々の役割を忠実、且つ積極的に果たすことがピザーラ店舗の経営成功の鍵なのです。

ピザーラ店舗の経営をされるご加盟者の成功が当社の成長の源でありますので、当社の経営努力はご加盟店の経営支援が中心となります。この意味で、ご加盟店と当社は共存共栄の関係にあると言えます。

以上の主旨にご賛同していただける方は、次のページへおすすみください。

目次

項目	頁 数	法（中小小売商業振興法）及び規則 （中小小売商業振興法施行規則）	公正取引委員会 ガイドライン
フランチャイズ契約のご案内			
ビザラへの加盟を希望される方へ			
第1部 株式会社フォーシーズとビザラ・エントリースシステムについて	1		
1. わが社の経営理念			
2. 本部の概要 社名・所在地・資本金・設立・事業内容・他に行っている事業の種類 事業の開始・主要株主・主要取引銀行・従業員数・本部の子会社の 名称及び事業の種類・所属団体・沿革等	1	規則10条2号 規則10条5号 規則10条1号 規則10条3号	
3. 会社組織図	6		
4. 役員一覧	6	規則10条1号	
5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書	6	規則10条4号	
6. 売上・出店状況（直近3事業年度加盟店数の推移）	6	規則10条6号、11条6号イ	
7. 加盟者の店舗に関する事項 ・直近3事業年度の各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の 店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に解除された契約に係る店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に更新された契約に係る加盟者の 店舗数及び更新されなかった契約に係る加盟者の店舗数	6	規則10条6号、11条6号ロ 規則10条6号、11条6号ハ 規則10条6号、11条6号ニ	
8. 訴訟件数	7	規則10条8号	
9. 加盟者の店舗のうち、立地条件が類似するものの直近の3事業年度の収支に 関する事項	7	規則10条7号	
第2部 フランチャイズ契約の要点	8		
1. 契約の名称等			
2. 売上・収益予測についての説明	8		2-(2)-イ、2-(3)-①
3. 加盟に際してお支払い頂く金銭に関する事項 ①金銭の額または算定方法、 ②性質、 ③お支払い頂く時期、 ④お支払い頂く方法、 ⑤当該金銭の返還の有無及び条件	8	法11条1号、規則11条1号イ～ホ	2-(2)-ア③
4. オープンアカウント等の送金	8	規則10条14号	3-(1)-イ②
5. オープンアカウント等の与信利率	8	規則10条15号・16号	2-(2)-ア⑤
6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項 ①加盟者に販売又はあつせんする商品の種類 ②商品等の供給条件、 ③配送日・時間・回数に関する事項、 ④仕入先の推奨制度、 ⑤発注方法、 ⑥売買代金の決済方法、 ⑦返品、 ⑧在庫管理等、 ⑨販売方法 ⑩商品の販売価格について ⑪許認可を要する商品の販売について	8	法11条2号、規則11条2号イ、ロ	2-(2)-ア① 3-(1)-ア 3-(3)
7. 経営の指導に関する事項	9	法11条3号、規則11条3号イ～ハ	2-(2)-ア②
8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項	10	法11条4号、規則11条4号イ、ロ	
9. 契約期間、契約の更新および契約解除に関する事項 ①契約期間、 ②契約の更新の条件及び手続き ③契約解除の条件及び手続き ④契約解除によって生じる損害賠償の額又は算定方法等	10	法11条5号、規則11条5号イ～ハ	2-(2)ア⑦ 2-(3)-④ 3-(1)-イ④
10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項 ①金銭の額又は算定方法、 ②その他徴収する金銭があれば記入	11	規則10条13号、11条8号イ～ニ	2-(2)-ア④ 2-(3)-②③
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日	12	規則10条9号	
12. テリトリー権の有無	12	規則10条10号	2-(2)-ア⑧
13. 競争禁止義務の有無	12	規則10条11号	3-(1)-ア
14. 守秘義務の有無	12	規則10条12号	
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務	13	規則10条17号	
16. 契約違反をした場合の違約金、その他の義務に関する事項など	13	規則10条18号	
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容など	13		2-(2)-ア⑥
別紙「会社組織図」			
別紙「直近3事業年度の貸借対照表及び損益計算書」			
後記1. 「フランチャイズ契約締結のためのチェックリスト」			

第1部 株式会社フォーシーズとピザーラ・エントリーシステムについて

1. わが社の経営理念

フォーシーズ、この社名が意味する「4つの種」。この種とは何ですか？とよく聞かれます。答えは、**Idea・Taste・Innovator・Aggressive** という4つの言葉。

私たちの事業を支える、欠くことのできないキーワードです。4つの種の総合力で、食をもっと豊かなものに、楽しいものに変えていこうとする会社、それがフォーシーズなのです。

創業以来、私たちは「食」という可能性にあふれたフィールドで、味づくり、お店づくりを進めてきました。

世界中からおいしさを発見し、さらに工夫を重ね、新しい食を創造してゆく。4つの種を出発点にした活動が、いま、さまざまな実りを結び、たくさんの人に受け入れられています、今日から明日、そしてずっと未来へ向けて、あなたの「おいしい」のために頑張りたい。それがフォーシーズの変わらない願いです。

2. 本部の概要

2024年5月30日現在

1) 社名	株式会社フォーシーズ
2) 所在地	東京都港区南青山五丁目12番4号 TEL (03) 3409-6000 FAX (03) 5466-4400 URL http://www.four-seeds.co.jp/
3) 資本金	5千万円
4) 設立	1980年4月1日
5) 事業内容	ピザーラ・エントリーシステム（同社が開発した「ピザーラ」の統一的形象のもとにピザを中心とする食品の宅配事業を展開することを内容とするフランチャイズシステム）の運営
6) 他に運營業種	レストラン業
7) 事業開始時期	1987年7月
8) 主要株主	浅野秀則、浅野幸子、フォーシーズホールディング株式会社
9) 主要取引銀行	りそな銀行、みずほ銀行、三菱東京UFJ銀行
10) 従業員数	1,148名（パート社員・アルバイト社員を除く）
11) 子会社の名称業種	ASANO恒發株式会社（広告代理店業）、 株式会社FOUR SEEDS FOODS EXPRESS（レストラン業）
12) 所属団体名	一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会 一般社団法人日本フードサービス協会 全日本デリバリー業安全運転協議会

沿革

- 1980年 株式会社フォーシーズ、輸入商社として創業。
- 1987年 4月、目白（東京都）に、ピザーラ1号店をオープン。7月、三軒茶屋（東京都）に、フランチャイズ1号店オープン。8月、当時としては画期的なカレー味ピザ「スペシャルカレーピザ」発売。
- 1988年 ピザ宅配チェーンとして初めて、日本フランチャイズチェーン協会に準会員として加盟。4月、ピザーラスタッフのアイデアから生まれた商品「スタッフス」発売。
- 1989年 4月、女性に人気のポテトをメインとしたピザ、「モントレイ」を発売。12月、全国展開1号店として秋田県にピザーラ土崎店をオープン。
- 1990年 CIを実施。ピザーラのロゴマーク変更により、ユニフォーム、ピザカートン、デリバリーバイク等を一新。
- 1991年 テレビCMを開始。「北野ファンクラブ」などの人気番組のスポンサーをつとめ、ピザーラの知名度が飛躍的に高まる。ニッポン放送主催のイベント「高田文夫杯争奪OWARAI ゴールドラッシュ」協賛。
- 1992年 爆発的な人気メニューになった「イタリアンバジル」を発売。プライベートブランド「ポテトサラダ」や「ウーロンティー」をセットにしたキャンペーンを開始。ハワイで開催される米国女子プロゴルフマッチプレイ選手権「LPGA ピザーラカップ」の冠スポンサーを務める。
- 1993年 3月、ピザーラ100店舗開業。11月、世界9大ヨットレースの1つ、「ピザーラ・ニッポンカップ国際ヨットマッチレース」を開催。以後2004年まで協賛。東京日生劇場にて、ブロードウェイミュージカル「ガイズ&ドールズ」を特別協賛。10月、業界初のソースレスピザ「ネギベエ」発売。
- 1994年 日本フランチャイズチェーン協会加盟(正会員)。12月、ガーリック風味のピザ「GET'S」を発売し、超人気メニューに。サイドメニュー「ピザーラローステッドポテト」、プライベートブランド「オレンジジュース」発売。8月、京都南座、東京サンシャイン劇場において「Stand by Me」を特別協賛。以後2004年まで協賛。
- 1995年 2月、ピザーラ300店舗開業。6月、ピザ&パスタ「TO THE HERBS」を、青山（東京都）にオープン。レストラン事業に本格的に乗り出す。12月、大阪市中央区に西日本営業部（現 関西営業部）を設置。
- 1996年 4月、焼き上げた後に上からルイユソースをかけるピザ「ニューフィッシャー」を発売。6月、「うすく”サクッ”とした軽い食感のピザ生地「スーパークリスピー」登場。11月、「ピザーラ・ニッポンカップ国際ヨットマッチレース」にて「ピザーラセーリングチーム」を発足。
- 1997年 ピザーラ420店舗開業。売上高・店舗数ともに業界1位となる。7月、デザートメニュー「焼きたてアップパイ」発売。同月、ピザーラ初の4種類のピザの味が楽しめるクォーターピザ「ビンゴ」発売。（現在は販売終了）11月、ハワイに本店のあるグルメバーガー「クア・アイナ」日本1号店を青山（東京都）にオープン。ピザーラセーリングチームがスウェーデンで開催されたワールドカップ（世界選手権）でアジアとして初めての優勝、ヨットマッチレースでの世界ランキング1位を獲得。
- 1998年 1月、ピザーラお客様相談室開設。4月、ピザーラを代表する和風ピザ「テリヤキチキン」発売。8月、中京営業部開設。11月、「ウィンタークラブ」発売。冬の食材のカニを使ったピザとして人気を博す。同月、銀座に高級会席料理店「ぎんざ有季銚」をオープン。
- 1999年 4月、原宿に「柿家鮓」1号店（回転寿司「柿家鮓」）オープン。11月、銀座に本格天ぷら料理店「銀座 天あさ」オープン。12月、ピザーラのイトイン型店舗「ピザーラエクスプレス」を苗場スキー場に期間限定オープン。同月、九州営業部開設。
- 2000年 6月、デザートメニュー「フレッシュフルーツシャーベット」発売。5月、「柿家鮓」

- が宅配専門店として日吉にオープン。11月、青山に、新業態「大かまど飯 寅福」オープン。
- 2001年 フォーシーズ創立20周年。2月、イートイン型ピザラ初の常設店「ピザラエクスプレス」大阪空港にオープン。同月、アルペンスキーFISワールドカップ2001滋賀高原大会に特別協賛。9月、初めてのキャラクターキャンペーン「とっとこハム太郎」キャンペーンを実施。11月、全日本OP級ヨット選手権大会 特別協賛、以後毎年協賛。
- 2002年 6月、夏季限定メニュー「ピザラ エビマヨ」発売。9月、チーズたっぷりを出した「イタリアーナ」発売。12月、ピザラ500店舗開業。
- 2003年 2月、寅福USAがロサンゼルスにオープン。4月、シンプル・フレンチレストラン「ラトリエ ドゥ ジョエル・ロブション」、スタンディングバー「ハートランド」が六本木ヒルズにオープン。7月、「エビマヨ浮き輪」発売。12月、目白に、新業態そば屋「吉祥庵」オープン。
- 2004年 3月、ナポリピッツァシリーズ登場。4月、日本橋高島屋に、新業態「ル カフェ ドゥ ジョエル・ロブション」オープン。7月、富士急ハイランド・アトラクション“トンデミーナ”に協賛。8月、青山に、本格天ぷら店「天ぷら 天青」オープン。12月、恵比寿ガーデンプレイス内に「シャトーレストラン ジョエル・ロブション」オープン。同月、東京タワー・フードコートにラーメン専門業態「宇明家」オープン。
- 2005年 3月、EXPO2005 AICHI JAPAN (愛・地球博)にピザラエクスプレス出店。4月、仙台フルキャストスタジアムに「ピザラ・エクスプレス」出店。楽天イーグルスチアリーダーをスポンサー。10月、フォーシーズのファーストフード事業部を分社化 FOUR SEEDS FOODS EXPRESS 設立。
- 2006年 3月、ピザラオリジナルキャラクター「ピザラくんとトッピングス」登場。4月、女子プロボウリング「P★リーグ」発足、ピザラがスポンサー。10月、こどものためのこどもの街「キッズニア東京」に”ピザショップ”をテーマにしたパビリオンを出展。12月、苗場プリンスホテル内日帰りスキーセンター「N-Plateau (エヌ・プラトー)」オープン。FFEが同施設内フードコートを総合プロデュース。
- 2007年 3月、「とろーりチーズのよくばりピザ」「こだわりのピザシリーズ」発売。4月、新丸の内ビル、丸の内ハウス内に新業態「ソバキチ」オープン。7月、軽井沢プリンス”味の街”内に「軽井沢フラットブレッズ」、「Crepe de Paris (クレープ ド パリ)」オープン。同月、タカラトミー社コラボゲーム「ドキドキトッピング」発売。10月、東京都中央区に「ラ ブティック ドゥ ジョエル・ロブション ラボラトワール」パティスリー工場を新設。11月「ミシュランガイド東京2008」において、フォーシーズ全業態で7つの星を獲得。
- 2008年 3月、赤坂サカスにスペイン料理店「MODERN Catalan SPANISH “Bikini”」オープン。同月、六本木「ハートランド」をリニューアルオープン。4月、渋谷に、新業態「串かつ でんがな」1号店オープン。同月、三井アウトレットパーク入間に「宮武讃岐製麺所」オープン。同月、テレビドラマとの初コラボピザ「ピザラ・ルーキーズ」発売。5月、デリバリー新業態「Viva Paella」1号店オープン。8月、渋谷マークシティに「Catalan SPANISH “Bikini TAPA”」オープン。同月、東京都美術館開催の「フェルメール展」にて、ジョエル・ロブションの限定スイーツBOXを発売。10月、東京タワー・フードコートに新業態「Pink dot.PREMIUM WAFFLE&ORGANIC COFFEE」、「鉄板グリル 洋食デミランチ」をオープン。11月、「ミシュランガイド東京2009」において、合計9つの星を獲得。
- 2009年 2月、四谷に新業態「鉄板酒場 鐵一」オープン。3月、子供のためのお仕事タウン「キッズニア甲子園」に“ピザショップ”をテーマとしたパビリオンを出店。6月、ニコニコ動画とのコラボピザ「夏のスパイシーカレー」発売。9月、丸の内ブリックスクエアにカフェを併設した新業態「ラ ブティック ドゥ ジョエル・ロブション」

オープン。4月、ジャパンフリトレー社コラボ商品「ドリトス ニュースパイシーイタリアーナ味」、東洋水産社コラボ商品「ピザーラ焼きそば ニュースパイシーイタリアーナ味」発売。11月、「ミシュランガイド東京 2010」において、合計8つの星を獲得。

- 2010年 3月、宅配パエリア「Viva Paella」100店舗開業。5月、渋谷に新業態「鉄板焼バル・ダイナーBACHI」オープン。6月、ルミネエスト新宿店に新業態「ザ・ステーショングリル」オープン。10月、浅草に「串かつでんがな」FC1号店オープン。同月、COREDO室町に新業態「Bikini Picar」オープン。11月「ミシュランガイド 東京・横浜 2011」において、合計8つの星を獲得。12月、宅配パエリア「Viva Paella」200店舗開業。フォーシーズンズグループ全体で900店舗開業。
- 2011年 3月、神宮球場内に「ピザーラ・エクスプレス」「pink dot」「鐵一」の3店舗をオープン。11月、山崎製パン コラボ商品「グルメボックス (イタリアンバジル味・テリヤキチキン味)」発売。同月、ルミネ新宿店に新業態「華菜樓」オープン。12月、TVバラエティ ピラメキーン・コラボピザ「ピザメキーン」発売。12月「ミシュランガイド 東京・横浜・湘南 2012」において、合計7つの星を獲得。
- 2012年 4月、新東名高速道路「NEOPASA 清水」内フードコートオープン、新業態「明洞食堂」含む6業態を運営。同月、渋谷ヒカリエ内 ShinQs にロブション初のパン専門店「ルパン ドゥ ジョエル・ロブション」オープン。5月、東京スカイツリータウン・ソラマチ内に「クア・アイナ」「宮武讃岐製麺所」オープン。8月、赤羽に新業態「やきとん あさちゃん」1号店オープン。12月「ミシュランガイド 東京・横浜・湘南 2013」において、合計7つの星を獲得。
- 2013年 3月、甲子園球場内野席・外野席に「ピザーラ・エクスプレス」オープン。同月、大阪梅田に「串かつ でんがな」がオープンし関西初進出。6月、あべのハルカスに「大かまど飯 寅福」がオープン。7月、横浜ランドマークタワーに居酒屋業態「うどん宮武」がオープン。11月、「宮武讃岐うどん」タイ1号店がバンコク サイアムパラゴンにオープン。12月「ミシュランガイド東京・横浜・湘南 2014」において合計7つの星を獲得。
- 2014年 1月、新宿アイランドタワーに大人のダイニング「THE SAKURA DINING TOKYO」オープン。3月、常磐自動車道 Pasar 守谷に「守谷ベーカリー」オープン。同月、「串かつ でんがな」50店舗突破。8月、新豊洲のMIFA Football Parkに「MIFA Football Cafe」オープン。10月、「クア・アイナ」イギリス1号店がLONDON Goodge Streetにオープン。11月、鳥栖プレミアム・アウトレットに「土鍋パスタ SPALA」オープン。12月、「ミシュランガイド東京 2015」において合計7つの星を獲得。
- 2015年 1月、両国国技館に「お食事・蕎麦処 雷電」オープン。同月、御殿場プレミアム・アウトレットに「トラットリア ターヴォラ」オープン。3月、東京ドームと中山競馬場に「ピザーラ・エクスプレス」オープン。同月、「宮武讃岐うどん」タイ2号店がバンコク エムクオーティエにオープン。4月、酒々井プレミアム・アウトレットに「ジョンズ グリル」オープン。6月、「宮武讃岐うどん」タイ3号店がバンコク エンパイアタワーにオープン。7月、常磐自動車道 Pasar 守谷に「寅福 守谷食堂」オープン。8月、ナゴヤドームに「ピザーラ・エクスプレス」オープン。同月、「宮武讃岐うどん」タイ4号店がバンコク セントラルウエストゲートにオープン。10月、東武池袋にスペイン業態「BIKiNi medi」オープン。11月、ららぽーとEXPOCITYに「讃岐うどん まごころ」、「クア・アイナ」オープン。12月「ミシュランガイド東京 2016」において合計7つの星を獲得。
- 2016年 「宮武讃岐うどん」・「クア・アイナ」が台湾に1号店オープン。
デリバリー新業態「どんまつ」の1号店を、下高井戸（東京都）にオープン。新宿NEWoMANに、「ルパン ドゥ ジョエル・ロブション」、「ルカフェ ドゥ ジョエル・ロブション」がオープン。「ミシュランガイド東京」創刊から、10年連続で三

- ツ星を獲得した「ジョエル・ロブション」が特別表彰された。
- 2017年 「串かつ でんがな」名古屋初進出、名古屋テレビ塔前店オープン。「イチキュッパ」のCMでおなじみの「よくばりクォーター」を、1,980円で発売開始。「クア・アイナ」が日本で創業20周年。ピザーラで期間限定で「ハートピザ」を発売。
- 2018年 初のバーベキュー業態「軽井沢バーベキューテラス」オープン。六本木ヒルズに「BIKiNi SIS」がオープン。「串かつ でんがな」が創業10周年となる。ジョエル・ロブションを始め、スターシェフが名を連ねる、ル・テタンジェ国際料理賞コンクールで、ロブションの関谷シェフが日本人として34年ぶりに優勝。
- 2019年 「柿家すし」が創業20周年となる。「蕎麦 青乃」が東京都港区南青山にオープン。厳選ミートが2倍盛り「肉盛りクォーター」を期間限定で発売。
- 2020年 地域密着のお持ち帰り専門店「ピザーラストایل」1号店が函館にオープン。「ル カフェ ラブティック ドゥ ジョエル・ロブション」が虎の門ビジネスタワーにオープン。成田空港LCCターミナルに新業態「一天門」オープン。「大海老のガーリックシュリンプ」をピザーラで発売、TV番組で話題となり人気メニューに。「TO THE HERBS」が創業25周年となる。「大かまど飯 寅福」が創業20周年となる。
- 2021年 3ピースロックバンド「WANIMA」とのコラボピザ「フレッシュチーズデリバリー」をピザーラで発売「Pizzeria Trattoria da ISA」の山本尚徳氏監修、「とろけるモッツアの贅沢マルゲリータ」をピザーラで発売。「ミシュランガイド東京 2022」においてフォーシーズン全業態で、合計7つの星を獲得。15年連続で7つ以上の星を獲得することとなった。
- 2022年 ららぽーと横浜店に「クア・アイナ」がオープン。「ピザーラ」が創業35周年となる。
ふかや花園プレミアム・アウトレット内に新業態「ふかや花園プレミアム・アウトレット」がオープン。「クア・アイナ」が日本上陸25周年となる。「串かつ でんがな」初となるネオ居酒屋コンセプトの「串かつとお酒 でんがな 池袋東口店」がオープン。
- 2023年 「ラトリエ ドゥ ジョエル・ロブション」が創業20周年となる。そばや「吉祥庵(きっしょうあん)」が創業20周年となる。
フランス文化の最も優れた継承者たるにふさわしい高度な技術を持つ職人に与えられるフランス国家の称号で、1924年に開催されて以来つづく歴史あるコンクール『フランス国家最優秀職人章 (M.O.F. Meilleur Ouvrier de France)』をロブションの関谷シェフが日本人として初受章。

以上

3. 会社組織図 2024年5月30日現在
別紙のとおり

4. 役員一覧 2024年5月30日現在

代表取締役会長兼CEO	浅野 秀則
代表取締役社長	浅野 幸子
取締役筆頭副社長	馬場 伸宏
取締役副社長	佐久間 正行
取締役副社長	高橋 正典
取締役副社長	齊藤 竜太郎
専務取締役	北條 秀和
専務取締役	清水 俊明
取締役専務執行役員	干田 真珠子
取締役専務執行役員	五月女 弘史
取締役専務執行役員	浦沢 次郎
取締役専務執行役員	村田 信
取締役専務執行役員	高橋 巨晴
取締役専務執行役員	光岡 健世
監査役	船橋 茂紀

5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書
別紙貸借対照表及び損益計算書のとおり

6. 売上・出店状況

1) 全店売上高推移 (単位百万円)

	全店売上	FC加盟店舗	直営店舗
2021年11月期	45,308	28,420	16,888
2022年11月期	38,716	24,977	13,739
2023年11月期	36,629	23,364	13,265

2) 店舗数推移

	全店舗	FC加盟店舗	直営店舗
2021年11月期	535	334	201
2022年11月期	536	333	203
2023年11月期	536	328	208

7. 加盟者の店舗に関する事項

1) 直近3事業年度の各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の店舗数

年度	新規に営業を開始した加盟者の店舗数
2021年11月期	1店舗
2022年11月期	0店舗
2023年11月期	0店舗

2) 直近3事業年度の各事業年度内に解除された契約に係る加盟者の店舗数

年度	契約を途中で終了した加盟者の店舗数
2021年11月期	0店舗
2022年11月期	0店舗
2023年11月期	5店舗

3) 直近3事業年度の各事業年度内に更新された契約に係る加盟者の店舗数及び更新されなかった契約に係る加盟者の店舗数

年 度	更新された加盟者の店舗数	更新されなかった加盟者の店舗数
2021年11月期	3店舗	0店舗
2022年11月期	18店舗	0店舗
2023年11月期	5店舗	0店舗

8. 訴訟件数

直近5事業年度の各事業年度内に加盟者又は加盟者であった者から提起された訴えの件数及び当社より提起した訴えの件数

年 度	加盟者または加盟者であった者から提起された訴えの件数	当社より提起した訴えの件数
2019年11月期	0件	0件
2020年11月期	0件	0件
2021年11月期	0件	0件
2022年11月期	0件	0件
2023年11月期	0件	0件

9. 加盟者の店舗のうち、立地条件が類似するものの直近の3事業年度の収支に関する事項

別添のとおり

第2部 フランチャイズ契約の要点

1. 契約の名称

ピザーラ・エントリーシステム

2. 売上・収益予測についての説明

ありません

3. 加盟に際しお支払いいただく金銭に関する事項

種類	徴収金額（税別）	金銭の性質	徴収時期	徴収方法・返還条件
加盟金	(1) ピザーラ営業につき 200万円(2号店以降の 場合は半額) (2) 併設する営業につき 50万円(2号店以降の場 合は半額)	加盟審査・出店調 査・各種企画立案業 務の対価	正式契約締結時	一括現金振込 返還しない
保証金	(1) ピザーラ営業につき 200万円(非課税) (2) 併設する営業につき 30万円(非課税)	フランチャイジーの 本部に対する債務 一切の担保	正式契約締結時	一括現金振込 契約終了・債務完済後 3ヶ月以内に返還
備品代金	約300万円 (標準店舗の場合)	看板・ユニフォーム ・調理用具その他 の備品の代価	初回請求時	一括現金振込 返還しない
設計監修費	約45万円 (標準店舗の場合)	店舗設計監理業務 の対価	初回請求時	一括現金振込 返還しない
研修費	約30万円 (標準期間の場合)	開店前本部研修の 対価	初回請求時	一括現金振込 返還しない
開業諸経費	約20万円 (標準店舗の場合)	開店時の指導、及 び、アルバイト募集 業務の対価	初回請求時	一括現金振込 返還しない
システム費	約55万円 (標準店舗の場合)	システム導入業務の 対価	初回請求時	一括現金振込 返還しない

※この他に、指定業者に対して支払う内装・空調設備・厨房機器・車両その他の費用が必要
となります(約1500万円～。一部リース可)。

※店舗取得費用は含まれておりません。

4. オープンアカウント、売上金等の送金

オープンアカウントは実施していません

5. オープンアカウント、金銭の貸付・貸付のあっせん等の与信利率

オープンアカウントは実施していません

6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項

1) 加盟者に販売又はあっせんする商品の種類

原材料、包装資材、広告・販売促進資材、備品、機械器具その他消耗品など
尚、上記商品、受託販売、サービスの種類は変更することがあります。

2) 商品等の供給条件

本部委託物流会社により食材及び包装資材の2物流にて対応致します。

3) 配送日・時間・回数に関する事項

一部地域を除き、原則として食材は毎日、包装資材は週3回の配送になります。

- 4) 仕入先の推奨制度
加盟者が商品及び物品類の仕入に当たっては、本部の定める基準により行うものとします。
- 5) 発注方法
原則として店舗コンピューターによる発注となります。
- 6) 売買代金の決済方法
毎月末締翌月末一括現金振込になります。
- 7) 返品
原則として不良品以外の返品は受け付けません。
- 8) 在庫管理等
加盟店毎に適正在庫にて管理していただきます。
- 9) 販売方法
定められた細目に従い、商品を販売していただきます。
- 10) 商品の販売価格について
原則として定められた販売価格にて販売していただきます。
- 11) 許認可を要する商品
酒類など、官公庁の販売免許・許可などを必要とする商品の販売については、免許・許可などなく対象商品の販売ができません。

7. 経営の指導に関する事項

- 1) 加盟に際しての研修等実施の有無
 - ① 本部研修（本部における講義教育及び直営店舗における実地訓練、8週間）
 - ② 開店支援（オープニングスタッフ派遣による開店支援、上限7日間）
 - ③ 追加研修（本部研修により適格認定に至らない場合の補習、上限4週間）
- 2) 加盟に際し行われる研修の内容
 - ①本部研修（研修は、次の内容について講義と実技指導により、本部にて行います）
 - a. フランチャイズ・ビジネスの知識
 - b. フランチャイズ・システムについて
 - c. 商品知識
 - d. ストアマネジメント
 - e. 品質管理
 - f. 接客サービス
 - g. クリンリネス
 - h. 販売促進
 - i. 在庫管理・発注管理
 - j. その他
 - ②店舗実習（研修は本部の指定する店舗で次の内容について実習訓練を行います）
 - a. 品質管理実習
 - b. 接客サービス実習
 - c. クリンリネス実習
 - d. 販売促進実習
 - e. 在庫管理・発注管理実習
 - f. ストアオペレーション
 - g. その他
- 3) 加盟店に対する継続的な経営指導の方法およびその実施回数
 - ①巡回指導
本部からのスーパーバイザー随時派遣による商品管理・営業管理の調査・確認及び指摘・指導並びに本部からの通達によるこれらの開発・改良

②特別指導

加盟者の要請によるスーパーバイザーの臨時派遣（指導料加盟者負担）

③更生指導

本部が義務として課するスーパーバイザーの臨時派遣（指導料加盟者負担）

④オーナー等研修

フランチャイズ本部の求めにより、オーナー（フランチャイジーが個人の場合はその本人、フランチャイジーが法人の場合はその支配株主又は過半数出資者をいう）である個人又は代表者その他ピザラ営業に責任を有する者に対し行う研修

8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項

表 示	使用条件
ピザラ／PIZZA-LA	目的外・指定外使用禁止、厳重管理、自己登録禁止、不爭義務
BRINGS THE BEST！	目的外・指定外使用禁止、厳重管理、自己登録禁止、不爭義務
OPEN UP WITH YOUR SMILE	目的外・指定外使用禁止、厳重管理、自己登録禁止、不爭義務
各種ピザ商品名称	目的外・指定外使用禁止、厳重管理、自己登録禁止、不爭義務
ビバパエリア／VIVA PAELLA	目的外・指定外使用禁止、厳重管理、自己登録禁止、不爭義務
ビバ／VIVA	目的外・指定外使用禁止、厳重管理、自己登録禁止、不爭義務
各種パエリア商品名称	目的外・指定外使用禁止、厳重管理、自己登録禁止、不爭義務
どん松	目的外・指定外使用禁止、厳重管理、自己登録禁止、不爭義務
各種どん松商品名称	目的外・指定外使用禁止、厳重管理、自己登録禁止、不爭義務

開業日より契約終了までの間、契約書に記載された特定の店舗において加盟店経営のためにのみ使用を許諾します。また、当社の定めるものについては、開業日より契約終了日までの間使用を義務づけます。

9. 契約期間、契約の更新および契約解除に関する事項

1) 契約期間

契約開始日から3年間

2) 契約の更新の要件および手続き

期間満了6ヶ月前までに書面により合意更新を申し込み、かつ期間満了時において以下の条件の全てに該当する場合に限り、更に3年間延長され、以降も同じです。

- ①加盟契約の違反・不履行が一度もないこと
- ②本部との間で締結した他の契約の違反・不履行が一度もないこと
- ③支払遅延残債務がないこと
- ④その時点における標準ピザラ・エントリーシステム契約書に記名捺印すること

3) 契約解除の条件および手続き

①期中解約

加盟者からの保証金返還請求権放棄による6ヶ月前の予告解約

②催告解除

本部の「警告書」による催告（2回目の「注意書」による催告を受けたとき又は重大な契約違反の場合）を受けた後、直ちに是正しない場合、停止条件付契約解除通知により、是正する最後の機会を与えた上、加盟契約を解除します。

③無催告解除

以下の事由の一に該当するときは、催告なくして、加盟契約を解除します。

- a. 差押・仮差押・仮処分・強制執行・競売申立・租税滞納処分
- b. 破産・民事再生・会社更生・特別清算の申立、任意整理手続の開始

- c. 手形小切手の不渡処分、第三者への支払停止、その他信用状態の極度の悪化
- d. 営業停止・許認可取消の行政処分
- e. 自主営業停止、会社解散及び清算手続開始
- f. 信用維持、商標管理、秘密保持、営業専念、許認可取得、反社会的勢力等の排除に関する表明保証及び報告の各義務の一の違反
- g. 契約締結前に申告された加盟者、その代表者又は連帯保証人、ピザーラ営業に責任を有する者及び店長候補者の職業、経歴、資格、能力、資質及び資力に事実の相違が認められるとき、その他本部の合理的判断において契約締結前に認識していたとすれば契約を締結しなかったであろう事情が判明したとき
- h. 本部又はフランチャイズシステムの社会的名誉信用の毀損その他信頼関係破壊行為
- i. 民法第542条1項各号に定める事由に該当したとき

④当然終了事由

以下の事由の一に該当するときは、解除通知なくして、加盟契約は当然終了します。

- a. 加盟者の死亡
- b. 加盟者が会社合併又は会社分割により本部と競合する同業他社にピザーラ営業を承継させたとき
- c. 譲渡禁止条項に違反して加盟契約上の地位又は加盟契約に基づく権利を第三者に譲渡し、またピザーラ営業を第三者に譲渡、賃貸、委託又は再許諾したとき
- d. 加盟者又はその代表者が30日以上本部との連絡を途絶させたとき
- e. 解除し得る要件がある場合に加盟者が24時間以上本部との連絡を途絶させたとき
- f. 店舗の賃借権・所有権その他の利用権原を喪失したとき

4) 契約解除によって生じる損害賠償の額または算定方法、その他義務の内容等
原状回復義務

自己の費用負担により、直ちに以下の措置を採ります（これを怠る場合は本部において加盟者の費用負担によりかかる措置をとることを加盟者は予め承諾するものとします）。

- a. 店舗における当該営業その他一切の営業活動を停止する
- b. 店舗に付した本件商標（看板を含む）を抹消する
- c. 本部が貸与した一切の物件を本部に返還する
- d. 本部の指示に従い、本件商標を含有する媒体の全て（複製物・複写物を含む。）を本部に対し無償譲渡するか、又は破棄する
- e. 本部の指示に従い、本件情報を含有する記録媒体の全て（複製物・複写物を含む。）を本部に対し無償譲渡するか、又は破棄する

10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項

種類	徴収金額（税別）	金銭の性質	徴収時期	徴収方法
ロイヤリティ	(1) ピザーラ営業の売上高の2.5%又は15万円のうちいずれか少ない方の金額、及び(2) 併設する営業の売上高の2.5%（※）	商標・経営ノウハウ使用及び巡回指導の対価	毎月末締翌月末	一括現金振込
物品調達費	指定額又は発注額	食材・包装材・広告販促素材その他消耗品、設備・機械器具の代価・料金	毎月末締翌月末	一括現金振込
システム利用料	6.8万円	コンピュータ・システム使用の対価	毎月末締翌月末	一括現金振込

広告宣伝負担金	営業地域及び経営規模に応じ本部が算定した金額	本部が行う全体的宣伝広告・販売促進費用の受益者分担	毎月末締翌月末	一括現金振込
---------	------------------------	---------------------------	---------	--------

※顧客からの一注文中にピザーラ営業にかかる商品と併設する営業にかかる商品とが混在している場合、その注文中にピザ又はパスタが含まれておらず、かつ、併設する営業の主力商品（ビバパエリア営業にあつてはパエリア又はタパス、どん松営業にあつては井ぶりをいう）が含まれているときはすべて併設する営業の売上とし、その他の場合はすべてピザーラ営業の売上とします。

1 1. 店舗の営業時間・営業日・休業日

原則として午前11時から午前0時迄
年中無休

1 2. テリトリー権の有無

独占地域

加盟者が加盟契約に基づきピザーラ営業を独占的に行う地域は、加盟者の店舗を中心とする概ね半径1.5キロメートル以内の地域で本部が指定する地域とします。但し、当該地域内におけるJR私鉄各線各駅構内施設、空港施設、港湾施設、サービスエリア、テーマパーク、ショッピングモール、公園その他不特定多数人が来集する商業施設及び公共施設（以下「当該商業施設等」といいます）を除きます（以下「独占地域」といいます。）。においては、本部は自ら直営店舗を出店せず、また他の加盟者に対し営業地域として許諾しません。なお、当該商業施設等においては、本部は、本部が開発した飲食料品をレストラン方式により消費者に小売りする業態（以下「イトイン営業」といいます）に限り、自ら直営店舗を出店し、また他の加盟者に対しイトイン営業を許諾することができます。但し、本部が当該商業施設等へのイトイン営業の直営店舗を出店しない場合において、本部の定める期限までに加盟者自らがイトイン営業のフランチャイズ店舗を出店することを確約したときは、加盟者に対しこれを許諾します。なお、ピザーラ営業の独占地域と併設する営業の独占地域は同一とします。

1 3. 競業禁止義務の有無

- 1) 加盟者は、加盟契約の期間中、ピザーラ営業の健全な経営に努め、その経営資源をピザーラ営業に集中するものとし、自ら又は第三者のため、ピザーラ営業以外の飲食料品の宅配事業、本部の営業と競合する事業若しくはピザーラ営業の健全な経営に影響を与える事業に従事してはならず、又は第三者をして従事させてはならないものとします。
- 2) 理由の如何を問わず、加盟契約が終了した場合、加盟者は、加盟契約の終了後2年間、許諾された地域（非独占地域を含みます。）及びその隣接市区町村において、自ら又は第三者のため、飲食料品の宅配事業に従事してはならず、又は第三者をして従事させてはならないものとします。

1 4. 守秘義務の有無

- 1) 加盟者は、①加盟契約、その変更覚書、各種利用規約、別途貸与する各種マニュアル及び通達類その他の本部が発信した情報、②経営ノウハウ、経営指導内容、本フランチャイズシステムの運営実態並びに本件店舗におけるピザーラ営業の状況その他の非公知情報、③顧客名簿及び顧客情報、④本部が「秘密」である旨を指定して加盟者に開示した情報、⑤その他加盟者が知り得た本部、本フランチャイズシステム又はピザーラ営業に関する口頭であると文書によるとを問わない全ての情報（以下「本件情報」といいます。）の秘密管理性・有用性・非公知性を十分に認識し、理

由の如何を問わず、本件情報を第三者（①本件情報に業務上接する必要がある下記
の守秘誓約書に署名した加盟者の役員・従業員（派遣労働者を含む、以下同じ。）②
加盟者が本件情報の分析検討のため依頼する弁護士・公認会計士・弁理士その他の
職業専門家、③その他加盟者に対し法律上の守秘義務を負うため本件情報の秘密が
保持されると合理的に信頼できる者を除きます。）に漏洩しないものとします。但し、
①開示の時点で既に公知である情報、②開示の後に加盟者の責に依らずして公知と
なった情報、及び③法令に基づき加盟者が開示を強制される情報を除きます。

- 2) 加盟者は、本件情報に接する可能性がある加盟者の役員・従業員に対し、本件情報
につき誓約書による守秘義務を課し、その写し1部を本部に対し提出するものと
します。
- 3) 加盟者の役員・従業員による本件情報の漏洩は加盟者の責による漏洩とみなします。
- 4) 加盟者は、①本部より本件情報の返還を求められた場合、②本件情報の使用目的を
達した場合、③その他本件情報の使用を継続する必要性又は相当性を喪失した場
合は、直ちに、本部の指示に従い、本件情報を含む文書、図画、磁気ディスクそ
の他の記録媒体の全て（複製物・複写物を含みます。）を本部に対し返却するか、又
は破棄し、かかる処理後速やかにその証明資料を提出するものとします。
- 5) 加盟者の秘密保持義務は、加盟契約の終了後も存続するものとします。

1 5. 店舗の構造と内外装についての特別義務

- 1) 店舗の構造・内外装・看板・装飾その他の付帯設備の設計、配置、仕様、規格、種
類、数量、品等は別添店舗出店仕様書に記載のとおりとします。
- 2) 店舗に設置する受注用電話番号の電話加入権は本部が保有し加盟者に貸与します。
- 3) 本部は、店舗改良のため必要がある場合、加盟者の費用負担において、1)に定め
る付帯設備の設計、配置、仕様、規格、種類、数量、品等を変更又は更新を求め
ることができます。

1 6. 契約違反をした場合の違約金、その他の義務に関する事項等

損害賠償義務

加盟者は以下の違約金（違約金を超過する実損害があるときは実損害額）を支払
います。なお、フランチャイズシステムの運営機能阻害をきたすべき場合は加え
て保証金全額を違約罰として没収します。

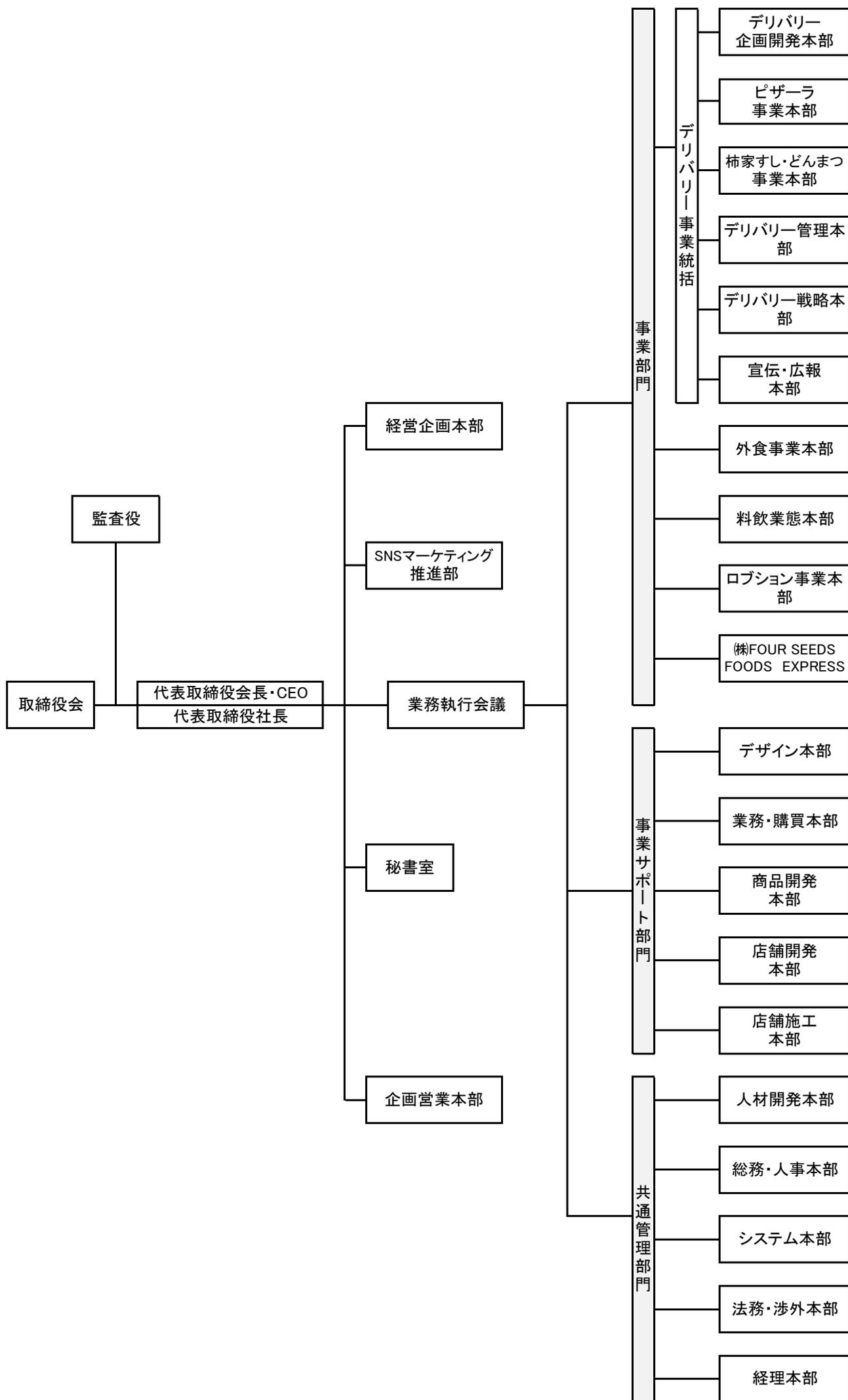
- | | |
|---------------------|------------------|
| a. 信用維持義務又は許可取得義務違反 | 月額ロイヤルティ 4 8 ヶ月分 |
| b. 商標管理義務又は秘密保持義務違反 | 月額ロイヤルティ 3 6 ヶ月分 |
| c. 営業専念義務又は競業禁止義務違反 | 月額ロイヤルティ 2 4 ヶ月分 |
| d. その他の義務違反 | 月額ロイヤルティ 6 ヶ月分 |

1 7. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等

補償制度はありません。

以上

本部組織図(2024年5月30日現在)



後記1. 「フランチャイズ契約締結のためのチェックリスト」説明確認書

項目	頁数	確認チェック ✓をご記入ください。
フランチャイズ契約のご案内		
ピザーラへの加盟を希望される方へ		
第1部 株式会社フォーシーズとピザーラ・エントリーシステムについて	1	
1. わが社の経営理念		
2. 本部の概要 社名・所在地・資本金・設立・事業内容・他に行っている事業の種類 事業の開始・主要株主・主要取引銀行・従業員数・本部の子会社の 名称及び事業の種類・所属団体・沿革等	1	
3. 会社組織図	6	
4. 役員一覧	6	
5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書	6	
6. 売上・出店状況（直近3事業年度加盟店数の推移）	6	
7. 加盟者の店舗に関する事項 ・直近3事業年度の各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の 店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に解除された契約に係る店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に更新された契約に係る加盟者の 店舗数及び更新されなかった契約に係る加盟者の店舗数	6	
8. 訴訟件数	7	
9. 加盟者の店舗のうち、立地条件が類似するものの直近の3事業年度の収支に 関する事項	7	
第2部 フランチャイズ契約の要点	8	
1. 契約の名称等		
2. 売上・収益予測についての説明	8	
3. 加盟に際してお支払い頂く金銭に関する事項 ①金銭の額または算定方法、 ②性質、 ③お支払い頂く時期、 ④お支払い頂く方法、 ⑤当該金銭の返還の有無及び条件	8	
4. オープンアカウント等の送金	8	
5. オープンアカウント等の与信利率	8	
6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項 ①加盟者に販売又はあつせんする商品の種類 ②商品等の供給条件、 ③配送日・時間・回数に関する事項、 ④仕入先の推奨制度、 ⑤発注方法、 ⑥売買代金の決済方法、 ⑦返品、 ⑧在庫管理等、 ⑨販売方法 ⑩商品の販売価格について ⑪許認可を要する商品の販売について	8	
7. 経営の指導に関する事項	9	
8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項	10	
9. 契約期間、契約の更新および契約解除に関する事項 ①契約期間、 ②契約の更新の条件及び手続き ③契約解除の条件及び手続き ④契約解除によって生じる損害賠償の額又は算定方法等	10	

項目	頁数	確認チェック ✓をご記入ください。
10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項 ①金銭の額又は算定方法、 ②その他徴収する金銭があれば記入	11	
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日	12	
12. テリトリー権の有無	12	
13. 競業禁止義務の有無	12	
14. 守秘義務の有無	12	
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務	13	
16. 契約違反をした場合の違約金、その他の義務に関する事項など	13	
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容など	13	
後記1. 「フランチャイズ契約締結のためのチェックリスト」説明確認書		
後記2. 中小企業庁リーフレット（別添）		
後記3. 中小小売商業振興法及び中小小売商業振興法施行規則抜粋（別添）		
後記4. フランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方（別添）		

年 月 日

私（加盟希望者）は2024年5月30日作成「フランチャイズ契約の要点と概説」を用いて、フランチャイズ契約に関する上記全ての項目について下記の説明担当者より説明を受け、理解しました。また、自らの理解のもと確認チェックの欄に✓を記入しました。

加盟希望者

会社名（法人の場合） _____

役職名（法人の場合） _____

氏名 _____ 印

株式会社フォーシーズ説明担当者

氏名 _____ 印

この説明確認書は2部作成し、1部を控えとして保管してください。