

フランチャイズ契約の要点と概説

中小小売商業振興法およ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

株式会社 **城南進学研究社**

城南コベッツ

成績保証のある個別指導

作成日 2022年7月1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 城南進学研究社

フランチャイズ契約のご案内

株式会社 城南進学研究社
〒210-0007
神奈川県川崎市川崎区駅前本町 22-2
法人営業部
部長 村上 潤
TEL 044(246)2059(代表)
FAX 044(246)5003

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)および中小小売商業振興法規則(以下施行規則という)並びに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(以下フランチャイズガイドラインという)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、この案内だけではなくできる限りたくさんの資料を読み、第三者にも相談するなど、十分に時間をかけて判断してください。もしご不明な点や、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ください。

また、フランチャイズシステム一般の事や、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合せ下さい。

一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会
〒105-0001
東京都港区虎ノ門三丁目6番2号
TEL (03)5777-8701

この案内は2021年10月15日に作成され、日本フランチャイズチェーン協会に提出しているものです。

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。加盟されようとしている方が事前に自ら確認して頂く必要があります。

城南コベッツ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、当社フランチャイズシステムへの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。
ございます。

当社は「城南コベッツ」の名称で、個別指導教室を、全国に展開しております。

当チェーンの教室は、教育業として長年の経験と研究によって開発した指導システム、運営ノウハウ、城南進研グループの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。お客さまである生徒・保護者の皆様に継続して通塾していただくためには、お客様の信頼を得なくてはなりません。そのためにはどこの教室であつても同じ指導システム、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、城南コベッツ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、最初から城南コベッツとは異なる独自の経営手法を重視され、城南コベッツのノウハウ、システム、イメージなどにはとらわれない経営を希望される方には、城南コベッツフランチャイズチェーンへの加盟をお勧めできません。

当社の城南コベッツは、当社と加盟校様との間の役割分担が明確になっております。当社はノウハウ、システム開発、広告宣伝等加盟校様が単独で行うことが困難な業務を最大限サポートさせていただきます。一方、加盟校様は本部の提供するこれらのシステムを正しく活用し教室運営（経営）を行います。このように分担を明確にした上で、それぞれの役割を忠実、且つ積極的に果たすことが城南コベッツの経営成功の鍵なのです。

城南コベッツ教室の経営をされる加盟校様の成功とお客さまである生徒・保護者の皆様の満足が当社の成長の源でありますので、当社の経営努力は加盟校様の経営支援と顧客満足度向上が中心となります。この意味で、加盟校様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、次のページへお進み下さい。

目次

項目	頁	法(中小小売商業振興法)及び規則 (中小小売商業振興法施工規則)	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	1		
城南コベッツへの加盟を希望される方へ	2		
第Ⅰ部 株式会社城南進学研究所と城南コベッツFCシステムについて			
1. 当社の経営理念	5		
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および事業の種類・所属団体・沿革等	6-8	規則第10条第1,2,3,5号	
3. 会社組織図	8		
4. 役員一覧	9	規則第10条第1号	
5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書	9	規則第10条第4号	
6. 売上・出店状況(直営店・加盟店別)	9	規則第10条第6号,第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(教室)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(教室)数および更新されなかった契約に係る加盟者の店舗(教室)数	9-10	規則第11条第6号ロ 規則第11条第6号ハ 規則第11条第6号ニ	
8. 加盟者の訴訟件数(直近5事業年度)	10	規則第10条第7号	
第Ⅱ部 城南コベッツフランチャイズ契約の要点			
1. 当事者(当社と加盟者)の間で取り交わす契約	11		
(1) 契約の名称	11		
(2) 契約の本旨	11		
2. 売上・収益予測	11		2-(2)-イ,2-(3)-①
3. 加盟に際し徴収する金銭に関する事項			
(1) 金銭の額	11	法第11条第1号 規則第11条第1号イ～ホ	2-(2)-ア③
(2) 金銭の性質	11		
(3) お支払いの時期・方法	11		
(4) 当該金銭の返還の有無および条件	12		
4. オープンアカウント、売上等の送金	12	規則第10条第13号	3-(1)-イ-②
5. 加盟に対する金銭の貸付け	12	規則第10条第14号,15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) 加盟者に販売または斡旋する商品の種類	12		
(2) 商品等の供給条件	12		
(3) 配送日・時間・回数に関する事項	12		

(4) 仕入先の推奨制度	13	法第 11 条第 2 号 規則 11 条第 2 号イ,ロ	2-(2)-ア① 3-(1)-ア 3-(3)		
(5) 発注方法	13				
(6) 売買代金の決済方法	13				
(7) 返品	13				
(8) 在庫管理	13				
(9) 販売方法	13				
(10) 商品の販売価格について	13				
7. 経営の指導に関する事項				法第 11 条第 3 号 規則 11 条第 3 号イ～ハ	2-(2)-ア②
(1) 加盟に際し行われる研修の内容	13-14				
(2) 加盟者に対する継続的経営指導の方法と回数	14				
8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項		法第 11 条第 4 号 規則 11 条第 4 号イ,ロ			
(1) 当該使用させる商標その他の表示	15				
(2) 当該表示の使用についての条件	15				
(3) 商号	15				
9. 契約期間、契約の更新および契約解除に関する事項		法第 11 条第 5 号 規則 11 条第 5 号イ～ニ	2-(2)-ア⑦ 2-(2)-イ 2-(3)-④ 3-(1)-イ-④		
(1) 契約期間	15				
(2) 契約更新の条件および手続き	15				
(3) 契約終了の要件	15-16				
(4) 契約終了の手続き	16				
(5) 契約解除によって生じる損害賠償の額または算定方法 その他の義務の内容等	16-17				
10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項		規則第 10 条第 12 号 規則第 11 条第 7 号イ～ニ	2-(2)-ア④		
(1) お支払いいただく金銭の額または算定方法	17				
(2) 金銭の性質	17				
(3) 支払い時期および支払い方法	17				
11. 教室の営業時間・営業日・休業日に関する事項	17-18	規則第 10 条第 8 号			
12. 許諾地域(テリトリー)に関する事項	18	規則第 10 条第 9 号	2-(2)-ア⑧		
13. 競業避止義務の有無	18	規則第 10 条第 10 号	3-(1)-ア		
14. 契約期間中もしくは契約終了後、加盟者が当該フラン チャイズシステムについて知り得た情報の開示の禁止 または制限する規定	18	規則第 10 条第 11 号			
15. 教室内外装についての特別義務	18	規則第 10 条第 16 号			
16. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容など	18		2-(2)-ア⑥		
17. 契約違反をした場合に生じる金銭の支払その他義務内容等	19	規則第 10 条第 17 号			
18. 開業までのスケジュール	19				
19. その他	19				
後記 1. 研修内容	20				
後記 2. 「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	21-23				
後記 3. 中小小売商業振興法、中小小売商業振興法施行規則					
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について					

第 I 部

株式会社城南進学研究社と城南コベッツ FC システムについて

1. 当社の経営理念

『生徒第一主義』

当社は設立以来『生徒第一主義』を企業理念に掲げ、生徒の学力向上・志望校合格を第一に考えた運営を行ってまいりました。高い教育力とその実績に対して生徒・保護者の皆様からの信頼を頂き、堅実な成長を続けております。個別指導部門・城南コベッツにおきましては、2002年4月に、自由が丘、藤沢、金沢文庫に三教室を立ち上げてから18年間で249教室(2020年6月現在)を展開するまでに至りました。これも生徒一人ひとりの意欲を最大限に引き出すことを主眼におき、努力を続けてきたことの賜物と考えております。

◆今こそオリジナリティの高い教育を多くの皆様に提供したい

2006年、当社はかかる教育成果をより多くの生徒・児童の皆さんに享受して頂きたく、城南コベッツのフランチャイズ部門を立ち上げました。教育ビジネスは今、変革期にあります。少子化、国による大規模な教育改革、大学の統合・系列化…。公教育と私教育、予備校と学習塾の境目がなくなりつつあるポータレス化の中、「真に価値のあるもの」が求められています。このような時代だからこそ城南進研グループでは、「生徒第一主義」の企業理念に基づいて、生徒一人ひとりのニーズに応えられるオリジナリティの高い教育を多くの生徒・児童の皆さんに提供したい、また、指導を通して生徒に感動を与え、それを分かち合うことができるようさらに努力を続けていきたいと考えております。

◆永遠に完成はないーチャレンジしていくところに成長がある

当社のフランチャイズ展開は、変革期だからこそ、その新しいビジネスチャンスとして多くの方々とともに手を携えてチャレンジを続けております。現在、開校している城南コベッツでは堅実な成長を遂げており、このフランチャイズシステムにおいては、成功のノウハウの全面的な提供と、きめの細かいサポートにより私たち本部と加盟オーナー様が一体となって運営する、実践的なチェーンづくりを目指しております。私たちのシステムと理念に賛同され、お互いが信頼できるパートナーとなり得る方を心よりお待ちしております。

代表取締役社長 CEO 下村勝己

2. 本部の概要

2022年7月1日現在

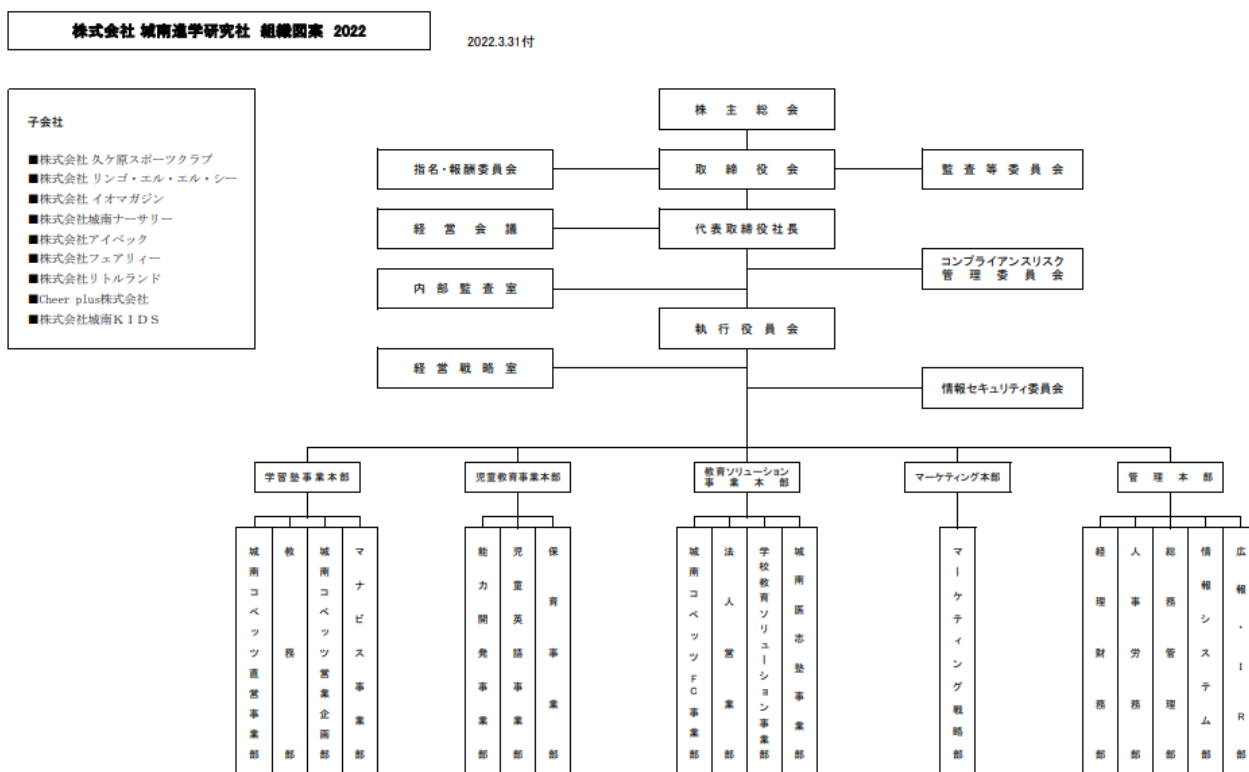
- (1)社名 株式会社 城南進学研究社
- (2)本社所在地 〒210-0007
住所:神奈川県川崎市川崎区駅前本町 22-2
電話:044(246)1951(代表)
FAX:044(246)5003
URL:https://www.johnan.co.jp
- (3)資本金 65,573万円
- (4)設立 1982年9月16日
- (5)事業内容
 - ・学習塾、個別指導教室、その他各種教室の経営
 - ・フランチャイズチェーンシステムによる個別指導教室、その他各種教室の運営
 - ・大学、高校教材の企画、制作、販売
 - ・WEB学習システムの企画・制作・販売
 - ・乳幼児を対象とした教室の運営
 - ・乳幼児を対象とした認証保育所の運営
 - ・乳幼児教育の教材、書籍の企画、制作、販売
- (6)他にしている事業の種類 なし
- (7)事業の開始 2007年1月27日
- (8)主要株主 有限会社シモムラ
下村 勝己
株式会社進学会ホールディングス
下村 友里
山崎 杏里
- (9)主要取引銀行 みずほ銀行 リソナ銀行 三菱UFJ銀行
- (10)従業員数 217名(契約社員および社外出向者を除く:2021年3月31日現在)
- (11)本部の子会社の名称
 - 株式会社イオマガジン ・ 株式会社リンゴ・エル・エル・シー ・
 - 株式会社久ヶ原スポーツクラブ ・ 株式会社城南ナーサリー ・
 - 株式会社アイベック ・ 株式会社フェアリー ・ 株式会社リトルランド ・
 - Cheer plus 株式会社 ・ Trester 株式会社
- (12)所属団体 一般社団法人 日本フランチャイズチェーン協会

(13) 会社沿革(2022年7月1日現在)

- 1961年 4月 大学受験、高校補習のための総合予備校として城南予備校を川崎に設立。
神奈川県内において校舎展開を開始。
- 1982年 9月 株式会社城南進学研究社を設立。各種学校城南予備校の経営指導を開始。
- 1999年 4月 日本証券業協会に株式を店頭登録
- 2002年 4月 城南予備校に個別指導教室「城南コベッツ」を併設。
- 2004年 2月 個別指導教室単独での展開を開始。
- 2004年 12月 ジャスダック市場に株式を上場。
- 2007年 2月 コベッツ FC 第一号教室を開校。
- 2008年 9月 埼玉県内においてコベッツ教室展開開始。
- 2008年 11月 城南コベッツで成績保証制度を開始
- 2009年 1月 静岡県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2009年 2月 広島県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2009年 2月 0歳からの育脳教室「くぼたのうけん」の展開を開始。
- 2010年 3月 鳥取県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2010年 7月 山梨県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2010年 9月 愛知県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2010年 10月 茨城県・福岡県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2010年 12月 三重県・兵庫県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2011年 2月 栃木県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2011年 3月 大阪府・奈良県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2011年 4月 東京都認証保育所「城南ルミナ保育園立川」を開園。
- 2011年 5月 福島県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2011年 7月 宮城県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2011年 10月 北海道内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2011年 12月 京都府内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2012年 2月 株式会社イオマガジン(東京都渋谷区)を子会社化。
- 2012年 5月 兵庫県神戸市に個別指導事業部西日本支社を開設。
- 2012年 6月 岡山県内において城南コベッツを教室展開開始。
- 2013年 1月 滋賀県内において城南コベッツを教室展開開始。
- 2013年 3月 長野県内において城南コベッツを教室展開開始。
- 2013年 10月 株式会社ジー・イー・エヌ(東京都目黒区)を連結子会社化。
- 2013年 11月 熊本県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2014年 3月 児童英語教室「Zoo-phonics Academy」の展開を開始。
- 2014年 5月 山形県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2015年 1月 AO・推薦入試対策専門塾「城南 AO 推薦塾」の展開を開始。
- 2015年 2月 沖縄県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2015年 2月 医学部受験専門塾「城南医志塾」を開校。
- 2015年 11月 株式会社久ヶ原スポーツクラブ(東京都大田区)を連結子会社化。
- 2015年 12月 株式会社リンゴ・エル・エル・シー(東京都新宿区)を連結子会社化。
- 2016年 9月 オンライン学習教材「デキタス」をリリース。
- 2017年 5月 JBS ナーサリー株式会社(現・株式会社城南ナーサリー)を連結子会社化。
- 2017年 10月 株式会社進学会ホールディングス(北海道札幌市)と資本業務提携。
- 2018年 2月 プロ講師×AI 個別「城南予備校DUO」の展開を開始。

- 2018年4月 りんご塾合同会社(滋賀県彦根市)と業務提携。算数特化教室「りんご塾」を開校。
- 2018年8月 株式会社アイベック(東京都文京区)を連結子会社化。
- 2018年9月 株式会社フェアリー(埼玉県越谷市)を連結子会社化。
- 2019年1月 公益社団法人全国学習塾協会の「安心塾バイト」認証取得。
- 2019年1月 株式会社リトルランド(神奈川県川崎市)を連結子会社化。
- 2019年4月 学童保育「放課後ホームステイ E-CAMP」を開校。
- 2019年9月 Cheer plus株式会社(東京都世田谷区)を子会社化。
- 2019年11月 株式会社ジー・イー・エヌを吸収合併。
- 2019年12月 JBSナーサリー株式会社を株式会社城南ナーサリーに社名変更。
- 2020年3月 城南予備校を城南予備校DUOへ移行。
- 2020年4月 育脳×STEAM教育の複合型スクール「城南ブレインパーク」の展開を開始。
- 2020年5月 Trester株式会社(神奈川県川崎市)を連結子会社化。
- 2020年6月 スタディプラス株式会社(東京都千代田区)と業務提携。
- 2020年12月 株式会社明日葉(東京都港区)と協定を提携。
- 2021年1月 株式会社 DeNA プレイブサンダース(神奈川県川崎市)とスポンサー契約を締結。
- 2021年5月 川崎市の「かわさき SDGs ゴールドパートナー」認証取得
- 2021年8月 (株)Inspire High(東京都世田谷区)と業務提携
- 2021年9月 株式会社キャリア・ママ(東京都多摩市)と業務提携
- 2022年4月 株式会社東京証券取引所における市場区分の見直しに伴い「スタンダード市場」に上場

3. 会社組織図



4. 役員一覧

代表取締役社長 CEO	下村 勝己
取締役専務執行役員 COO	千島 克哉
取締役常務執行役員 CFO	杉山 幸広
取締役	深堀 和子
取締役(監査等委員)	柴田 里美
社外取締役(監査等委員)	西村 泰夫
社外取締役(監査等委員)	阿曾 友淳

5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書

別紙参照

6. 売上・出店状況:加盟店・直営店別

(1)全店売上高推移

単位:百万円(税抜)

	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
直営教室	1,804	1,726	1,463	1,348
フランチャイズ教室	2,832	2,844	2,629	2,762
合計	4,636	4,570	4,092	4,110

※上記数字は「城南コベッツ」事業の売上高推移をカウントしております。

※直営教室の売上は、入学金、授業料、講習会授業料の合計をカウントしております。

※フランチャイズ教室の売上は、期間中の入学金、授業料、講習会授業料の合計をカウントしております。

(2)教室数推移

	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
直営教室	54	54	51	51
フランチャイズ教室	209	200	198	195
合計	263	254	249	246

※上記数字は各年度の個別指導教室「城南コベッツ」の事業数。

7. 加盟者の教室に関する事項

(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
2019年度	10
2020年度	7
2021年度	7

(2)直近3事業年度の各事業年度内に閉鎖された教室に係る加盟者の店舗数
 <下記(3)の更新されなかった加盟者の店舗数も含む>

年度	閉鎖した加盟者の店舗数
2019年度	14
2020年度	11
2021年度	7

(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および更新されな
 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
2019年度	63	1
2020年度	60	0
2021年度	59	1

8. 加盟者の訴訟件数(直近5事業年度)

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
2017年度	0	0
2018年度	0	0
2019年度	0	0
2020年度	0	0
2021年度	0	0

注:ロイヤルティ等の未納に対する債権回収の訴えを除きます。

第Ⅱ部

城南コベッツフランチャイズ契約の要点

1. 当事者(当社と加盟者)の間で取り交わす契約

- (1) 契約の名称
城南コベッツフランチャイズ契約
- (2) 契約の本旨
個別指導型学習塾「城南コベッツ」をフランチャイズにて経営することを目的とした加盟契約

2. 売上・収益予測

実績についての説明はしますが、予測は基本的に行いません。

3. 加盟に際し徴収する金銭に関する事項

- (1) 金銭の額
 - ① 加盟金 金165万円(消費税込)
 - ② 開業支援費 1教室あたり 金33万円(消費税込)
 - ③ 研修費 1教室あたり 金27万5千円(消費税込)
 - ④ 広告宣伝費預託金 1教室あたり 金165万円(消費税込)
- (2) 金銭の性質
 - ① 加盟金は、次の対価です。
 - a. 商標等マークの使用許諾
 - b. 学習指導システムおよび経営ノウハウの提供
 - c. 各種帳票の供給
 - d. 教室運営マニュアルの貸与
 - ② 開業支援費は、次の対価です。
開業準備(開設教室の設計・工事の監理、オープン指導、教室ホームページ開設)
→開業準備にかかる本部職員の交通費は当社の支払いとします。
 - ③ 研修費は次の対価です。
本部研修・実地研修合計10日間を原則として研修を実施いたします。
→研修にかかる交通費、飲食費、宿泊費は自己負担となります。
 - ④ 広告宣伝費預託金は、加盟契約締結後1年間における1教室ごとの広告宣伝費をお預かりするものです。1年経過後残金があれば返還致します。
- (3) お支払いの時期・方法
加盟金、開業支援費、研修費ともフランチャイズ契約の締結時に本部の指定する銀行

口座に合計金額全額をお振込みいただきます。振込手数料は加盟者に負担して頂きます。

(4) 当該金銭の返還の有無および条件

支払い済みのフランチャイズ加盟金、開業支援費、研修費は、理由の如何を問わず返還されません。

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。売上金に関しての送金はありません。

5. 加盟に対する金銭の貸付け

加盟者への金銭の貸付けは行っておりません。

6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項

(1) 加盟者に販売または斡旋する商品の種類

① 教材

② パンフレット、チラシ、クリアファイル、封筒などの広報物、印刷物

上記の商品等は種類の追加・変更することがあります。また新商品等については本部の指示にしたがって取扱いを行って頂きます。

③ 教室開設維持のために販売斡旋および推奨させていただく備品・消耗品(上記①、②の商品と併せて「商品等」といいます。)は以下のとおりです。

- | | |
|----------------------|-----------------|
| A. 生徒授業用机・椅子セット | B. 生徒自習用机・椅子セット |
| C. 受付業務対応カウンター・椅子セット | D. 講師授業用椅子 |
| E. パーテーション | F. 講師用コートハンガー |
| G. 講師控え室用机・椅子セット | H. 書棚・本棚・整理棚 |
| I. 来客用机・椅子セット | J. パソコンラック |
| K. マガジンラック | L. 傘たて |
| M. 更衣室用カーテン | N. 連絡用ボード |
| O. 置き看板 | P. 電話機・コピー機・FAX |
| Q. 教室用事務消耗品 | R. 学生証 |
| S. PC機器・シュレッダー | |

(2) 商品等の供給条件

加盟者は、当社が指定または推奨するサービス提供に当たっては原則として教材、備品、器具、販売促進資材以外のものを使用する事はできません。ただし物品類についての本規則は、教室のクオリティを維持し、またブランドイメージを統一するために必要なものであり、加盟者においてこれらに支障を生じない仕入先を探し、その仕入先が当社の審査を通った場合、仕入先の変更が許されるものとします。必要な教材、消耗品、備品等を当社および当社指定の業者より推奨、ご紹介させていただきます。

(3) 配送日・時間・回数に関する事項

配送日、時間、回数は当社が定め、加盟者はそれに従って頂きます。

但し、加盟者により急を要する申し出があった場合、当社は考慮する事とします。

(4) 仕入先の推奨制度

※第6項(2)参照

(5) 発注方法

本部は、加盟者に対して継続的に商品等を売り渡し、加盟者は継続的に商品等を買受けることができるものとします。

本部が加盟者に対して販売する商品の注文は、加盟者が品名、単価、数量、受渡条件、納期等を記載した所定の注文書を本部に送付する方法または電子ネットワークを経由した方法によって行い、本部が加盟者に注文請書を発した時点で承諾があったものとなし、電子ネットワーク経由の注文については本部または本部の指定する業者より加盟者に対し、注文請書を電子メールによって発するものとします。なお、本部の推奨する仕入先から購入する商品の注文方法については、別途指示します。

(6) 売買代金の決済方法

教室開校時に本部より仕入れた商品等の代金は開校5日前までに、請求書の金額を確認の上、本部が指定する銀行口座にお振込みください。

また、開校後に本部より仕入れた商品等の代金は、毎月末日に締め切り、翌月末にご自身が指定される銀行口座から振替させて頂きます。振替手数料は、当社にて負担致します。

(7) 返品

加盟者が本部より買受けた商品等の中に、万一、不良品を発見した場合、加盟者は、直ちに本部に申し出てください。返品の方法については、その都度、本部・加盟者協議のうえ決定することとします。

(8) 在庫管理等

加盟者は毎月一定の日を定め、仕入れた教材類および物品類の点検を行い、常に良品の提供が出来るように、在庫数を計算し、品質規格および基準を維持管理するよう努めるものとします。

(9) 販売方法

販売方法に関する事項は当社が定め、加盟者はそれに従って頂きます。

(10) 商品の販売価格について

当社の定める価格にて販売いたします。

① 「教材類および、物品類」の価格については、当社の定める価格にてご購入頂きます。

② 諸事情に鑑み、その都度「教材および物品類」の価格変更を行うことがあります。

7. 経営の指導に関する事項

(1) 加盟に際し行われる研修の内容

開校前に10日間程度の日程で、教室長としての資格を取得するための本部主催研修

を受講していただきます。研修受講者は加盟者(個人の場合)または加盟者の代表者(法人の場合)または加盟者の従業員(法人の場合)です。これに応じられない場合、または研修受講後、本部の定める業務水準に達しないと認められた場合、教室で執務できないことがあります。また、研修受講者が修了証の交付を受けずに教室の営業を開始した場合、違約金(ペナルティ)として、一日につき金3万円を支払いが発生しますので、予め御了承ください。

(研修内容)・・後記1参照

- ① 導入研修
- ② 生徒指導研修
- ③ 入試情報研修
- ④ 面談実施研修
- ⑤ 営業研修
- ⑥ 講師採用・育成研修
- ⑦ 業務研修
- ⑧ 教室実地研修

(2) 加盟者に対する継続的経営指導の方法

本部は、フランチャイズ契約期間中、定時および随時に、以下の指導をスーパーバイザーの派遣、Web会議システムを利用した電子会議、システムの掲示板、電子会議システム、電子メール等によって行います。ただし、本部が提供する経営指導は主として生徒募集ノウハウを中心とした当社所定のプログラムに基づくものであり、税務・会計・法律など経営全般に亘るものではありません。本部が派遣するスーパーバイザーは税務・会計・法律に関わる専門知識は有していません。

(指導援助回数)

スーパーバイザーの標準的な派遣回数です。加盟校の運営状況、教室の設置場所(遠隔地の場合など)等を考慮し、適宜調整することがあります。なお、最低限の派遣回数はFC契約書において明示します。

- ① 開校前および開校後2ヶ月に於いては合計8回程度
- ② 3ヶ月目以降は年間に3回～6回程度

(指導援助内容)

- ① 開業に関するすべての業務についての指導援助
- ② 設備・備品類の設置、それらの改善や改装に関する指導援助
- ③ 広告宣伝活動に関する指導援助
- ④ 経営に関する指導援助
- ⑤ その他事業運営に関する指導援助

8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項

(1) 当該使用させる商標その他の表示

加盟者は城南コベッツフランチャイズチェーンの経営について「城南コベッツ」商標その他の標章を本部の指定によって使用することが出来ます。そのうち主要な商標は下記のとおりです。

商標登録番号 第5239946号



(2) 当該表示の使用についての条件

契約書に記載された使用方法に基づき、契約期間中、特定の建物および募集チラシ等において加盟者教室経営のためにのみ使用を許諾します。また本部の定める使用方法の条件は、契約終了まで義務付けます。

(3) 商号

「城南予備校」「城南コベッツ」「コベッツ」を商号として用いると、本部との経営主体の混同を招くおそれがありますので、加盟者が自己の商号として登記し、または使用することは認められません。

9. 契約の期間並びに契約の更新および解除に関する事項

(1) 契約期間

契約期間はフランチャイズ契約締結の日から満3年間です。

(2) 契約更新の条件および手続き

- ① 期間満了後の更新については、期間満了の6ヶ月前までに、本部・加盟者いずれかにより更新しない旨の文書による意思表示がなされない限り自動的に更新され、新契約による加盟者の教室の経営が認められるものとします。
- ② 更新された場合、本部に対して更新料として金30万円(消費税別)を納めて頂きます。
- ③ 契約の更新を望まない場合は、契約の終了日は必ず3月末として頂きます。

(3) 契約終了の要件

- ① 加盟者が契約期間中に契約解除を希望する場合は、6ヶ月前までに本部に書面で申し出なければなりません。
- ② 加盟者が、次の一に該当するときは、本部の催促を要せず直ちにフランチャイズ契約を解除することができます。
 - ・ 仮差押、仮処分、強制執行、競売等の申立、仮登記担保契約に関する法律第2条に定める通知、手形交換所における手形もしくは小切手の不渡処分、租税公課の滞納その他滞納処分を受け、またはこれらの申立、処分、通知を

受くべき事由を生じたとき。

- ・ 支払停止の状態に陥り、または破産、民事再生、会社更生、特別清算の申立を受け、もしくは、自らこれらの申立をしたとき。
- ・ 営業の全部もしくは重要な部分の譲渡もしくは廃止をしたとき、または合併によらず解散をしたとき。
- ・ 暴力団関係者、その他反社会的な活動を行う個人または団体の構成員が経営に関与していることが判明したとき。
- ・ 加盟者の代表者が、連続して2週間以上所在不明となったとき。
- ・ 生徒もしくはスタッフに対するセクハラ・パワハラ等、嫌がらせや暴力行為などがあったとき。

③ 加盟者が、次の一に該当するときは、本部は加盟者に対し、書面をもってその中止または改善を催告し、10日以上経過してもその義務の履行が行われなるときは、フランチャイズ契約を解除することができる。

・フランチャイズ契約・付帯契約・規定等に基づく義務に違反し、本部の改善指示に従わないとき。

- ・ 書面による本部の承認を得ないで勝手に営業を中止したとき。
- ・ 正当な理由なくフランチャイズ契約締結日から6週間以内に教室を開校しないとき。
- ・ 本部に報告すべき内容に虚偽の事項を記載したとき。
- ・ 加盟者が、本部の方針に基づく営業をもって行わないために、「城南コベッツ」フランチャイズチェーンの名誉を著しく傷つけ、またはイメージダウンにつながるおそれのあるとき。

(4) 契約終了の手続き

- ① 文書によって通知します。
- ② フランチャイズ契約が期間満了・解除等の原因の如何にかかわらず終了した場合、加盟者は、本部に対し、負担する残存債務については弁済期限が到来していないものについても期限の利益を失い、ただちにこれを弁済して頂きます。

(5) 契約解除によって生じる損害賠償の額または算定方法、その他の義務の内容等

- ① 解除一時金および解除手数料は請求しません。
- ② 契約解除にあたり、当該教室を廃業する場合、当該教室に在籍する生徒に対し未消化授業料その他全てを返金しなければなりません。
- ③ 加盟者の教室の生徒およびスタッフが、他の城南コベッツ教室における個別指導を希望するかどうかについての聞き取り調査を行い、その調査結果に基づき、教室運営および顧客情報の引き継ぎ、生徒およびスタッフの移籍等に関する協議を行って頂きます。
- ④ 商標、サービスマーク、本部より購入した教室運営上の備品、その他の城南コベッツフランチャイズチェーンの象徴となるものの使用を中止し、加盟者の費用負担で看板、構築物、その他の展示物から一切の商標、サービスマークを撤去し、抹消しなければなりません。
- ⑤ 城南コベッツフランチャイズチェーンより提供を受けた学習指導システムおよび経営ノウハウの使用を中止し、本部より提供を受けた教材、テスト、帳票、マニュアルおよびこれらの複製物並びにコンピュータソフトウェアを本部に無償で返還して頂きます。

- ⑥ 契約締結後1年以内に契約が解除された場合、広告宣伝費預託金の残額があるときは、加盟者の本部に対する未払いのロイヤルティその他の債務と対当額で相殺し、残額がある場合にはお返します。

10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項

(1) お支払いいただく金銭の額または算定方法

- ① ロイヤルティとして、以下の金額(消費税は別途)を納めていただきます。
 - ・ 各請求月に加盟者に納入されるべき入学金の総計の50%
 - ・ 各請求月に加盟者に納入されるべき月額授業料および生徒負担の諸経費の総額の10%(月額授業料には講習会・定期テスト対策講座も含む)
 - ・ 映像授業配信に関する授業料の25%
 - ・ 推薦対策コースに関する授業料の50%
- ② 上記のほか、教室運営システム等の継続使用料として、所定の金額を納めていただきます。

(2) 金銭の性質

- ① ロイヤルティは以下の対価として申し受けます。
 - 1. 商標マークの継続的使用料
 - 2. 継続的な経営指導の対価
 - 3. 広告宣伝活動等の費用
- ② 教室運営システムの継続使用料
本部の指定する教室運営システム(ソフトウェア)の継続使用にかかるライセンス料およびシステムの維持管理費用として、各種オンライン学習システム・eトレ機器等の継続使用料は、教室に設置するパソコンまたはタブレット学習用の機材およびソフトウェアのライセンス料および維持管理費用として、それぞれ別途定める契約に基づいてお支払い頂きます。

(3) 支払い時期および支払い方法

教室開校月から毎月末日に締め切り、翌月末にご自身が指定される銀行口座から振替させていただきます。振替手数料は、当社にて負担致します。

ロイヤルティは毎月末日を締切日とし、翌月末までに月次総売上報告書をご提出ください。

教室運営システムの継続使用料および各種オンライン学習システム・eトレ機器等の使用料についても、それぞれ別途定める契約に基づいた方法により納めてください。

なお、末日が金融機関の営業日にあたらぬ場合には、次営業日に順延します。

11. 教室の営業時間・営業日・休業日に関する事項

- ① 国民の祝日、長期休暇、研修などを含まない週においては、土曜日を含んで週5日以上(原則として週6日)開校(営業)して頂きます。
- ② 各月の29日以降(5週目)は原則休講とし、国民の祝日、研修などにより実施できなかった授業の振替日として利用して頂きます。
- ③ 土曜日の授業(コマ数)は80分授業に換算して4コマ以上、その他の曜日は3コマ以上で時間割を組んで頂きます。

- ④ 通常期間の開館時間は14時とします。
- ⑤ 春・夏・冬の講習会(学校の長期の休みの期間)時の際は本部の指示のもと、午前中からも営業を行うこととします。
- ⑥ 地震、台風等の自然災害が発生した際の授業実施或いは休講の判断は本部が行うものとします。
- ⑦ なお、上記の営業時間・営業日・休業日に関する事項は、本部の判断で変更することがあります。
- ⑧ 年末年始、ゴールデンウィーク、お盆の期間等に設定される休館日は直営教室の日程に準じて頂きます。

12. 許諾地域(テリトリー)に関する事項

原則として加盟者の教室の設置場所を中心に概ね半径1km以内の地域を加盟者のテリトリーとします。当該地域内に本部または第三者による「城南コベッツ」教室の開設は認められません。テリトリーは将来的に保証されたものではなく、変更する可能性もあります。

13. 競業避止義務の有無

- ① 加盟者は、契約期間中、直接たると間接たるとを問わず、城南コベッツフランチャイズシステムに類似した事業を行い、またはこれに関与することはできません。
- ② 加盟者は、フランチャイズ契約終了後2年間は、直接たると間接たるとを問わず、加盟者の営業テリトリーの属する、あるいは隣接する市区町村内において、城南コベッツフランチャイズシステムに類似した事業を行い、またはこれに関与することはできません。

14. 契約期間中もしくは契約終了後、加盟者が当該フランチャイズシステムについて知り得た情報の開示の禁止または制限する規定

契約期間中も契約終了後も本部が加盟者に提供した城南コベッツフランチャイズシステムその他の情報に関するすべての事項について部外秘とし加盟者は第三者に漏えいまたは開示することを禁じます。またスタッフについても他に漏えいまたは開示しないように秘密を保持させなければなりません。

15. 教室内外装についての特別義務

城南コベッツの教室イメージ統一のため、内外装については本部の定める規格基準および指導に従い、教室設計、建設、内外装および付帯設備工事を加盟者の負担として行って頂きます。

16. 事業活動上の損失に関する保証の有無内容等

加盟者はフランチャイズ契約の締結に当り、自らが調査、検討した結果として、城南コベッツフランチャイズチェーン事業に参加することを決断したものであり、本部による加盟者の一定の売上または営業利益もしくは事業の成功等についての何等の約束ないし保証がなされていないことをご確認ください。また、加盟者は、この事実を十分に了承し、自己が経営する教室は自らがその責任を負うものであって、業績について本部に対し一切の請求を行わないことを約束して頂きます。

17. 契約違反をした場合に生じる金銭の支払その他義務内容等

加盟者がフランチャイズ契約の規定に反した場合、加盟者は、当該行為を直ちに停止するとともに、違約金(ペナルティ)として重大な違反(守秘義務違反、競業避止義務違反、権限譲渡の制限違反等)については平均ロイヤルティの30ヶ月分或いは500万円のいずれか高い金額を、軽微な違反(ロイヤルティの支払いや報告書の提出を怠った場合等)については平均ロイヤルティの10ヶ月分或いは200万円のいずれか高い金額を、広告宣伝活動に関する違反については平均ロイヤルティの3カ月或いは100万円のいずれか高い金額を本部に対して支払うものとします。当該違約金は、本部から加盟者への損害賠償の請求を妨げるものではありません。

なお、広告宣伝費預託金の残額について、本部から加盟者への返還が未了の段階で本部が違約金を請求する場合、本部は、広告宣伝預託金残額の返還債務と違約金債権とを対当額で相殺できるものとします。

18. 開業までのスケジュール

最終面接⇒物件・宣伝エリア確定⇒契約⇒研修・内装工事⇒開校

- ① 立地の選定は加盟者、本部の協議のうえ決定します。
- ② 導入研修前後で開校に向けた打ち合わせをスーパーバイザーと随時行います。
- ③ 物件の確定は開業するうえで最重要項目ですので、最終面接より1ヶ月以内を目標に決定します。

19. その他

- ① 契約に付随する内容については随時「覚書」にて記載し取り交わすこととします。
- ② 電話番号、FAX番号は別の番号にさせていただくことをお願いします。
- ③ 開校より一定期間(例. 1ヶ月、1ヶ月半等)行っているキャンペーンなど学費に関する諸制度は本部の指示にしたがって対応を行って頂きます。
- ④ 学費振込用の口座を開校前に開設して頂きます。

後記1. 研修内容

- 本部研修・実地研修＝10日間程度(城南進学研究社本部・城南コベッツ直営教室にて実施)
- 所定の研修を終了しても、本部の定める業務水準に達しないと認められた場合、教室で執務できないことがありますので、予め御了承ください。
- 加盟者本人が教室長の業務を行わない場合、別途教室長を採用しなければなりません。

1. 導入研修

- ・教室長としての心構え・大枠としての業務内容
- ・生徒対応(個人情報取り扱いなど)・接客、電話対応
- ・個別指導部・集合校舎

2. 生徒指導研修

- ・年間の内生指導・保護者対応の必要性と具体的手法
- ・日常対応の仕方・追加受講のさせ方
- ・電話フォロー・模試、教材の販売促進

3. 入試情報研修

- ・大学入試情報・学部学科情報
- ・高校入試情報・エリアの高校情報

4. 面談実施研修

- ・個人面談、三者面談の実施

5. 営業研修

- ・ビラ配り&ポスティング&折込チラシ・評判の広げ方
- ・内生からの広げ方(口コミ)・来校者管理
- ・来校者対応・電話フォロー
- ・体験授業・eトレの使用法

6. 講師等教室運営スタッフの採用・育成研修

- ・採用・研修
- ・育成

7. 業務研修

- ・入学手続き・諸登録手続き
- ・教材申込&発注、模試申込・日報等本部報告書類
- ・保護者発送・物品発注

8. 教室実地研修

- ・ロールプレイング
- ・直営教室運営全般見学

後記2.「フランチャイズ契約のためのチェックリスト」説明確認書

項目	頁	確認 年月日	確認印	
			説明者	加盟 希望者
フランチャイズ契約のご案内	1			
城南コベッツへの加盟を希望される方へ	2			
第Ⅰ部株式会社城南進学研究社と城南コベッツFCシステムについて	5			
1. 当社の経営理念				
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および所属団体・会社沿革等	6-8			
3. 会社組織図	8			
4. 役員一覧	9			
5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書	9			
6. 売上、出店状況(直近4事業年度売上、加盟店数の推移)	9			
7. 加盟者の教室に関する事項 ・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(教室)数・直近3事業年度の各事業年度内に閉鎖された店舗(教室)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(教室)数および更新されなかった契約に係る加盟者の店舗(教室)数	9-10			
8. 加盟者の訴訟件数(直近5事業年度)	10			
第Ⅱ部城南コベッツフランチャイズ契約の要点	11			
1. 当事者(当社と加盟者)の間で取り交わす契約	11			
(1) 契約の名称	11			
(2) 契約の本旨	11			
2. 売上・収益予測	11			
3. 加盟に際し徴収する金銭に関する事項	11			

(1) 金銭の額	11			
(2) 金銭の性質	11			
(3) お支払いの時期・方法	11			
(4) 当該金銭の返還の有無および条件	12			
4. オープンアカウント・売上金等の送金	12			
5. 加盟に対する金銭の貸付け	12			
6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項	12			
(1) 加盟者に販売または斡旋する商品の種類	12			
(2) 商品等の供給条件	12			
(3) 配送日・時間・回数に関する事項	12			
(4) 仕入先の推奨制度	13			
(5) 発注方法	13			
(6) 売買代金の決済方法	13			
(7) 返品	13			
(8) 在庫管理等	13			
(9) 販売方法	13			
(10) 商品の販売価格について	13			
7. 経営の指導に関する事項	13			
(1) 加盟に際し行われる研修の内容	13-14			
(2) 加盟者に対する継続的経営指導の方法と回数	14			
8. 使用できる商標・商号・その他の表示に関する事項	14			
(1) 当該使用させる商標その他の表示	15			
(2) 当該表示の使用についての条件	15			
(3) 商号	15			

9. 契約の期間並びに契約の更新および解除に関する事項	15			
(1) 契約期間	15			
(2) 契約更新の条件および手続き	15			
(3) 契約終了の要件	15-16			
(4) 契約終了の手続き	16			
(5) 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の義務の内容等	16-17			
10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項	17			
(1) お支払いいただく金銭の額または算定方法	17			
(2) 金銭の性質	17			
(3) 支払い時期および支払い方法	17			
11. 教室の営業時間・営業日・休業日に関する事項	17-18			
12. 許諾地域(テリトリー)に関する事項	17			
13. 競業避止義務の有無	18			
14. 契約期間中もしくは契約終了後、加盟者が当該フランチャイズシステムについて知り得た情報の開示の禁止または制限する規定	18			
15. 教室内外装についての特別義務	18			
16. 事業活動上の損失に関する保証の有無内容等	18			
17. 契約違反をした場合に生じる金銭の支払その他義務内容等	19			
18. 開業までのスケジュール	19			
19. その他	19			
後記1. 研修内容	20			
後記2. 「フランチャイズ契約のためのチェックリスト」	21-23			

年 月 日

説明者

私_____は、フランチャイズ契約に関する上記すべての項目を説明し、
加盟希望者_____の理解をいただきました。

説明者_____印

加盟希望者

私_____は、フランチャイズ契約に関する上記すべての項目について
説明者_____より説明を受け、理解しました。

加盟希望者氏名_____印

後記3. 中小小売商業振興法、中小小売商業振興法施行規則

中小小売商業振興法（抜粋）

（特定連鎖化事業の運営の適正化）

第十一条 連鎖化事業であつて、当該連鎖化事業に係る約款に、加盟者に特定の商標、商号その他の表示を使用させる旨及び加盟者から加盟に際し加盟金、保証金その他の金銭を徴収する旨の定めがあるもの（以下「特定連鎖化事業」という。）を行う者は、当該特定連鎖化事業に加盟しようとする者と契約を締結しようとするときは、経済産業省令で定めるところにより、あらかじめ、その者に対し、次の事項を記載した書面を交付し、その記載事項について説明をしなければならない。

- 一 加盟に際し徴収する加盟金、保証金その他の金銭に関する事項
- 二 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項
- 三 経営の指導に関する事項
- 四 使用させる商標、商号その他の表示に関する事項
- 五 契約の期間並びに契約の更新及び解除に関する事項
- 六 前各号に掲げるもののほか、経済産業省令で定める事項

中小小売商業振興法施行規則（抜粋）

（特定連鎖化事業の運営の適正化）

第十条 法第十一条第一項第六号の経済産業省令で定める事項は、次のとおりとする。

- 一 当該特定連鎖化事業を行う者の氏名又は名称、住所及び常時使用する従業員の数並びに法人にあつては役員役職名及び氏名
- 二 当該特定連鎖化事業を行う者の資本金の額又は出資の総額及び主要株主（発行済株式の総数又は出資の総額の百分の十以上の株式又は出資を自己又は他人の名義をもつて所有している者をいう。）の氏名又は名称並びに他に事業を行つているときは、その種類
- 三 当該特定連鎖化事業を行う者が、その総株主又は総社員の議決権の過半に相当する議決権を自己又は他人の名義をもつて有している者の名称及び事業の種類
- 四 当該特定連鎖化事業を行う者の直近の三事業年度の貸借対照表及び損益計算書又はこれらに代わる書類
- 五 当該特定連鎖化事業を行う者の当該事業の開始時期
- 六 直近の三事業年度における加盟者の店舗の数の推移に関する事項
- 七 直近の五事業年度において、当該特定連鎖化事業を行う者が契約に関し、加盟者又は加盟者であつた者に対して提起した訴えの件数及び加盟者又は加盟者であつた者から提起された訴えの件数
- 八 加盟者の店舗の営業時間並びに営業日及び定期又は不定期の休業日
- 九 当該特定連鎖化事業を行う者が、加盟者の店舗の周辺の地域において当該加盟者の店舗における小売業と同一又はそれに類似した小売業を営む店舗を自ら営業し又は当該加盟者以外の者に営業させる旨の規定の有無及びその内容
- 十 契約の期間中又は契約の解除若しくは満了の後、他の特定連鎖化事業への加盟禁止、類似事業への就業制限その他加盟者が営業活動を禁止又は制限される規定の有無及びその内容

- 十一 契約の期間中又は契約の解除若しくは満了の後、加盟者が当該特定連鎖化事業について知り得た情報の開示を禁止又は制限する規定の有無及びその内容
- 十二 加盟者から定期的に金銭を徴収するときは、当該金銭に関する事項
- 十三 加盟者から定期的に売上金の全部又は一部を送金させる場合にあつてはその時期及び方法
- 十四 加盟者に対する金銭の貸付け又は貸付けのあつせんを行う場合にあつては、当該貸付け又は貸付けのあつせんに係る利率又は算定方法その他の条件
- 十五 加盟者との一定期間の取引より生ずる債権債務の相殺によつて発生する残額の全部又は一部に対して利息を附する場合にあつては、当該利息に係る利率又は算定方法その他の条件
- 十六 加盟者の店舗の構造又は内外装について加盟者に特別の義務を課すときは、その内容
- 十七 特定連鎖化事業を行う者又は加盟者が契約に違反した場合に生じる金銭の額又は算定方法その他の義務の内容

第十一条 法第十一条第一項の規定により、特定連鎖化事業を行う者が当該特定連鎖化事業に加盟しようとする者に対して交付する書面には、次の表の上欄に掲げる事項については、少なくとも同表の下欄に掲げる内容を記載しなければならない。

事項	内容
一 加盟に際し徴収する加盟金、保証金その他の金銭に関する事項	イ 徴収する金銭の額又は算定方法 ロ 加盟金、保証金、備品代その他の徴収する金銭の性質 ハ 徴収の時期 ニ 徴収の方法 ホ 当該金銭の返還の有無及びその条件
二 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項	イ 加盟者に販売し、又は販売をあつせんする商品の種類 ロ 当該商品の代金の決済方法
三 経営の指導に関する事項	イ 加盟に際しての研修又は講習会の開催の有無 ロ 加盟に際して研修又は講習会が行われるときは、その内容 ハ 加盟者に対する継続的な経営指導の方法及びその実施回数
四 使用させる商標、商号その他の表示に関する事項	イ 当該使用させる商標、商号その他の表示 ロ 当該表示の使用について条件があるときは、その内容
五 契約の期間並びに契約の更新及び解除に関する事項	イ 契約の期間 ロ 契約更新の条件及び手続き ハ 契約解除の要件及び手続き ニ 契約解除によつて生じる損害賠償金の額又は算定方法その他の義務の内容
六 直近の三事業年度における加盟者の店舗の数の推移に関する事項	イ 各事業年度の末日における加盟者の店舗の数 ロ 各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の店舗の数 ハ 各事業年度内に解除された契約に係る加盟者の店舗の数 ニ 各事業年度内に更新された契約に係る加盟者の店舗の数及び更新されなかつた契約に係る加盟者の店舗の数
七 加盟者から定期的に徴収する金銭に関する事項	イ 徴収する金銭の額又は算定に用いる売上、費用等の根拠を明らかにした算定方法 ロ 商号使用料、経営指導料その他の徴収する金銭の性質 ハ 徴収の時期ニ 徴収の方法

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について

平成 14 年 4 月 24 日

公正取引委員会

改正：平成 22 年 1 月 1 日

改正：平成 23 年 6 月 23 日

はじめに

我が国においては、フランチャイザー（以下「本部」という。）とフランチャイジー（以下「加盟者」という。）から構成されるフランチャイズ・システムを用いる事業活動の形態が増加してきているが、最近、従来の小売業及び外食業のみならず、各種のサービス業など広範な分野において活用され、また、当該市場における比重を高めつつある。フランチャイズ・システムは、本部にとっては、他人の資本・人材を活用して迅速な事業展開が可能となり、また、加盟者にとっては、本部が提供するノウハウ等を活用して独立・開業が可能となるという特徴を有しており、今後とも、広範な分野の市場において、フランチャイズ・システムを活用して多くの事業者が新規参入し、当該市場における競争を活発なものとするのが期待されている。

その一方で、このようなフランチャイズ・システムを用いる事業活動の増加に伴い、本部と加盟者の取引において様々な問題が発生しており、独占禁止法上の問題が指摘されることも少なくない。

公正取引委員会は、本部と加盟者の取引において、どのような行為が独占禁止法上問題となるかについて具体的に明らかにすることにより、本部の独占禁止法違反行為の未然防止とその適切な事業活動の展開に役立てるために、「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」（昭和五八年九月二〇日公正取引委員会事務局）を策定・公表しているところであるが、その後のフランチャイズ・システムを活用した事業活動の増大や各市場におけるその比重の高まり等の変化を踏まえ、以下のとおり改訂し、今後、これによることとする。

1 一般的な考え方

(1) フランチャイズ・システムの定義は様々であるが、一般的には、本部が加盟者に対して、特定の商標、商号等を使用する権利を与えるとともに、加盟者の物品販売、サービス提供その他の事業・経営について、統一的な方法で統制、指導、援助を行い、これらの対価として加盟者が本部に金銭を支払う事業形態であるとされている。本考え方は、その呼称を問わず、この定義に該当し、下記(3)の特徴を備える事業形態を対象としている。

(2) フランチャイズ・システムにおいては、本部と加盟者がいわゆるフランチャイズ契約を締結し、この契約に基づいて、本部と各加盟者があたかも通常の企業における本店と支店であるかのような外観を呈して事業を行っているものが多いが、加盟者は法律的には本部から独立した事業者であることから、本部と加盟者間の取引関係については独占禁止法が適用されるものである。

(3) フランチャイズ・システムにおける取引関係の基本は、本部と加盟者との間のフランチャイズ契約であり、同契約は、おおむね次のような事項を含む統一的契約である。

[1] 加盟者が本部の商標、商号等を使用し営業することの許諾に関するもの

[2] 営業に対する第三者の統一的イメージを確保し、加盟者の営業を維持するための加盟者の統制、指導等に関するもの

[3] 上記に関連した対価の支払に関するもの

[4] フランチャイズ契約の終了に関するもの

フランチャイズ契約の下で、加盟者が本部の確立した営業方針・体制の下で統一的な活動をすることは、一般的に企業規模の小さな加盟者の事業能力を強化、向上させ、ひいては市場における競争を活発にする効果があると考えられる。

しかしながら、フランチャイズ・システムにおいては、加盟者は、本部の包括的な指導等を内容とするシステムに組み込まれるものであることから、加盟希望者の加盟に当たっての判断が適正に行われることがとりわけ重要であり、加盟者募集に際しては、本部は加盟希望者に対して、十分な情報を開示することが望ましく、また、フランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引においては、加盟者に一方的に不利益を与えたり、加盟者のみを不当に拘束するものであってはならない。

(4) フランチャイズ・システムにおける本部の加盟者募集及びフランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引に関し、独占禁止法上問題とされる事項を例示すれば以下のとおりであるが、これはあくまでも主たる事項についてのものであり、個々の本部の具体的な活動が独占禁止法に違反するかどうかは個別事案ごとの判断を要するものである。

2 本部の加盟者募集について

(1) フランチャイズ本部は、事業拡大のため、広告、訪問等で加盟者を募り、これに応じて従来から同種の事業を行っていた者に限らず給与所得者等当該事業経験を有しない者を含め様々な者が有利な営業を求めて加盟しているが、募集に当たり、加盟希望者の適正な判断に資するため、十分な情報が開示されていることが望ましい。

また、加盟希望者側でも当該フランチャイズ・システムの事業内容について自主的に十分検討を行う必要があることはいうまでもない。

(2) ア 現在、小売商業におけるフランチャイズ・システムについては、中小小売商業振興法により、特定の目的のため、同法の対象となる本部に対して、一定の事項について情報開示・説明義務が課されており、また、業界において、フランチャイズ契約に関する情報の登録・開示が推進されているが、独占禁止法違反行為の未然防止の観点からも、加盟希望者の適正な判断に資するよう本部の加盟者の募集に当たり、次のような事項について開示が的確に実施されることが望ましい（注1）。

[1] 加盟後の商品等の供給条件に関する事項（仕入先の推奨制度等）

[2] 加盟者に対する事業活動上の指導の内容、方法、回数、費用負担に関する事項

[3] 加盟に際して徴収する金銭の性質、金額、その返還の有無及び返還の条件

[4] 加盟後、本部の商標、商号等の使用、経営指導等の対価として加盟者が本部に定期的に支払う金銭（以下「ロイヤルティ」という。）の額、算定方法、徴収の時期、徴収の方法

[5] 本部と加盟者の間の決済方法の仕組み・条件、本部による加盟者への融資の利率等に関する事項

[6] 事業活動上の損失に対する補償の有無及びその内容並びに経営不振となった場合の本部による経営支援の有無及びその内容

[7] 契約の期間並びに契約の更新、解除及び中途解約の条件・手続に関する事項

[8] 加盟後、加盟者の店舗の周辺の地域に、同一又はそれに類似した業種を営む店舗を本部が自ら営業すること又は他の加盟者に営業させることができるか否かに関する契約上の条項の有

無及びその内容並びにこのような営業が実施される計画の有無及びその内容

イ 加盟者募集に際して、予想売上げ又は予想収益を提示する本部もあるが、これらの額を提示する場合には、類似した環境にある既存店舗の実績等根拠ある事実、合理的な算定方法等に基づくことが必要であり、また、本部は、加盟希望者に、これらの根拠となる事実、算定方法等を示す必要がある。なお、加盟希望者側においても、フランチャイズ・システムに加盟するには、相当額の投資を必要とする上

[1] 今後、当該事業を継続して行うことを前提に加盟交渉が行われていること

[2] 加盟後の事業活動は、一般的な経済動向、市場環境等に大きく依存するが、これらのことは、事業活動を行おうとする者によって相当程度考慮されるべきものであることに留意する必要がある。

(注1) 中小小売商業振興法は、同法の対象となる本部が加盟希望者に対して、契約締結前に一定の事項を記載した書面を交付し、説明することを義務付けているが、独占禁止法違反行為の未然防止の観点からも、本部は、加盟希望者が契約締結について十分検討を行うために必要な期間を置いて、上記に掲げるような重要な事項について記載した書面を交付し、説明することが望ましい。

(3) 本部が、加盟者の募集に当たり、上記(2)に掲げるような重要な事項について、十分な開示を行わず、又は虚偽若しくは誇大な開示を行い、これらにより、実際のフランチャイズ・システムの内容よりも著しく優良又は有利であると誤認させ、競争者の顧客を自己と取引するように不当に誘引する場合には、不公正な取引方法の一般指定の第八項(ぎまんの顧客誘引)に該当する。

一般指定の第八項(ぎまんの顧客誘引)に該当するかどうかは、例えば、次のような事項を総合勘案して、加盟者募集に係る本部の取引方法が、実際のものよりも著しく優良又は有利であると誤認させ、競争者の顧客を不当に誘引するものであるかどうかによって判断される。

㊦ 予想売上げ又は予想収益の額を提示する場合、その額の算定根拠又は算定方法が合理性を欠くものでないか。また、実際には達成できない額又は達成困難である額を予想額として示していないか。

㊧ ロイヤルティの算定方法に関し、必要な説明を行わないことにより、ロイヤルティが実際よりも低い金額であるかのように開示していないか。例えば、売上総利益には廃棄した商品や陳列中紛失等した商品の原価(以下「廃棄ロス原価」という。)が含まれると定義した上で、当該売上総利益に一定率を乗じた額をロイヤルティとする場合、売上総利益の定義について十分な開示を行っているか、又は定義と異なる説明をしていないか。

㊨ 自らのフランチャイズ・システムの内容と他本部のシステムの内容を、客観的でない基準により比較することにより、自らのシステムが競争者に比べて優良又は有利であるかのように開示をしていないか。例えば、実質的に本部が加盟者から徴収する金額は同水準であるにもかかわらず、比較対象本部のロイヤルティの算定方法との差異について説明をせず、比較対象本部よりも自己のロイヤルティの率が低いことを強調していないか。

㊩ フランチャイズ契約を中途解約する場合、実際には高額な違約金を本部に徴収されることについて十分な開示を行っているか、又はそのような違約金は徴収されないかのように開示していないか(注2)。

(注2) フランチャイズ契約において、中途解約の条件が不明確である場合、加盟に当たって

加盟希望者の適正な判断が妨げられるだけでなく、加盟後においても、加盟者はどの程度違約金を負担すれば中途解約できるのか不明であるために解約が事実上困難となることから、本部は中途解約の条件をフランチャイズ契約上明確化するとともに、加盟者募集時に十分説明することが望ましい。

3 フランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引について

フランチャイズ契約においては、本部が加盟者に対し、商品、原材料、包装資材、使用設備、機械器具等の注文先や店舗の清掃、内外装工事等の依頼先について本部又は特定の第三者を指定したり、販売方法、営業時間、営業地域、販売価格などに関し各種の制限を課することが多い。フランチャイズ契約におけるこれらの条項は、本部が加盟者に対して供与（開示）した営業の秘密を守り、また、第三者に対する統一したイメージを確保すること等を目的とするものと考えられ、このようなフランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度にとどまるものであれば、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。しかしながら、フランチャイズ契約又は本部の行為が、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度を超え、加盟者に対して正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、独占禁止法第二条第九項第五号（優越的地位の濫用）に、また、加盟者を不当に拘束するものである場合には、一般指定の第一〇項

（抱き合わせ販売等）又は第一二項（拘束条件付取引）等に該当することがある。

(1) 優越的地位の濫用について

加盟者に対して取引上優越した地位（注3）にある本部が、加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度を超えて、正常な商慣習に照らして不当に加盟者に不利益となるように取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施する場合には、フランチャイズ契約又は本部の行為が独占禁止法第二条第九項第五号（優越的地位の濫用）に該当する。

（注3）フランチャイズ・システムにおける本部と加盟者との取引において、本部が取引上優越した地位にある場合とは、加盟者にとって本部との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すため、本部の要請が自己にとって著しく不利益なものであっても、これを受け入れざるを得ないような場合であり、その判断に当たっては、加盟者の本部に対する取引依存度（本部による経営指導等への依存度、商品及び原材料等の本部又は本部推奨先からの仕入割合等）、本部の市場における地位、加盟者の取引先の変更可能性（初期投資の額、中途解約権の有無及びその内容、違約金の有無及びその金額、契約期間等）、本部及び加盟者間の事業規模の格差等を総合的に考慮する。

ア フランチャイズ・システムにおける本部と加盟者との取引において、個別の契約条項や本部の行為が、独占禁止法第二条第九項第五号（優越的地位の濫用）に該当するか否かは、個別具体的なフランチャイズ契約ごとに判断されるが、取引上優越した地位にある本部が加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施するために必要な限度を超えて、例えば、次のような行為等により、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、本部の取引方法が独占禁止法第二条第九項第五号（優越的地位の濫用）に該当する。

（取引先の制限）

○ 本部が加盟者に対して、商品、原材料等の注文先や加盟者の店舗の清掃、内外装工事等の依頼先について、正当な理由がないのに、本部又は本部の指定する事業者とのみ取引させることにより、良質廉価で商品又は役務を提供する他の事業者と取引させないようにすること。

(仕入数量の強制)

○ 本部が加盟者に対して、加盟者の販売する商品又は使用する原材料について、返品が認められないにもかかわらず、実際の販売に必要な範囲を超えて、本部が仕入数量を指示し、当該数量を仕入れることを余儀なくさせること。

(見切り販売の制限)

○ 廃棄ロス原価を含む売上総利益がロイヤルティの算定の基準となる場合において、本部が加盟者に対して、正当な理由がないのに、品質が急速に低下する商品等の見切り販売を制限し、売れ残りとして廃棄することを余儀なくさせること（注4）。

(注4) コンビニエンスストアのフランチャイズ契約においては、売上総利益をロイヤルティの算定の基準としていることが多く、その大半は、廃棄ロス原価を売上原価に算入せず、その結果、廃棄ロス原価が売上総利益に含まれる方式を採用している。この方式の下では、加盟者が商品を廃棄する場合には、加盟者は、廃棄ロス原価を負担するほか、廃棄ロス原価を含む売上総利益に基づくロイヤルティも負担することとなり、廃棄ロス原価が売上原価に算入され、売上総利益に含まれない方式に比べて、不利益が大きくなりやすい。

(フランチャイズ契約締結後の契約内容の変更)

○ 当初のフランチャイズ契約に規定されていない新規事業の導入によって、加盟者が得られる利益の範囲を超える費用を負担することとなるにもかかわらず、本部が、新規事業を導入しなければ不利益な取扱いをすること等を示唆し、加盟者に対して新規事業の導入を余儀なくさせること。

(契約終了後の競業禁止)

○ 本部が加盟者に対して、特定地域で成立している本部の商権の維持、本部が加盟者に対して供与したノウハウの保護等に必要範囲を超えるような地域、期間又は内容の競業禁止義務を課すこと。

イ 上記アのように個別の契約条項や本部の行為が独占禁止法第二条第九項第五号（優越的地位の濫用）に該当する場合があるほか、フランチャイズ契約全体としてみて本部の取引方法が同項に該当すると認められる場合がある。フランチャイズ契約全体としてみて本部の取引方法が独占禁止法第二条第九項第五号（優越的地位の濫用）に該当するかどうかは、個別具体的なフランチャイズ契約ごとに判断されるが、上記アに例示した事項のほか、例えば、次のようなことを総合勘案して判断される。

[1] 取扱商品の制限、販売方法の制限については、本部の統一ブランド・イメージを維持するために必要な範囲を超えて、一律に（細部に至るまで）統制を加えていないか。

[2] 一定の売上高の達成については、それが義務的であり、市場の実情を無視して過大なものになっていないか、また、その代金を一方的に徴収していないか。

[3] 加盟者に契約の解約権を与えず、又は解約の場合高額の違約金を課していないか。

[4] 契約期間については、加盟者が投資を回収するに足る期間を著しく超えたものになっていないか。あるいは、投資を回収するに足る期間を著しく下回っていないか。

(2) 抱き合わせ販売等・拘束条件付取引について

フランチャイズ契約に基づく営業のノウハウの供与に併せて、本部が、加盟者に対し、自己や自己の指定する事業者から商品、原材料等の供給を受けさせるようにすることが、一般指定の第一〇項（抱き合わせ販売等）に該当するかどうかについては、行為者の地位、行為の範囲、相手

方の数・規模、拘束の程度等を総合勘案して判断する必要があり、このほか、かかる取引が一般指定の第一二項（拘束条件付取引）に該当するかどうかについては、行為者の地位、拘束の相手方の事業者間の競争に及ぼす効果、指定先の事業者間の競争に及ぼす効果等を総合勘案して判断される。

(3) 販売価格の制限について

販売価格については、統一的営業・消費者の選択基準の明示の観点から、必要に応じて希望価格の提示は許容される。しかし、加盟者が地域市場の実情に応じて販売価格を設定しなければならない場合や売れ残り商品等について値下げして販売しなければならない場合などもあることから、本部が加盟者に商品を供給している場合、加盟者の販売価格（再販売価格）を拘束することは、原則として独占禁止法第二条第九項第四号（再販売価格の拘束）に該当する。また、本部が加盟者に商品を直接供給していない場合であっても、加盟者が供給する商品又は役務の価格を不当に拘束する場合は、一般指定の第一二項（拘束条件付取引）に該当することとなり、これについては、地域市場の状況、本部の販売価格への関与の状況等を総合勘案して判断される。

