

フランチャイズ契約の要点と概説

中小小売商業振興法による法定開示事項と
独占禁止法によるフランチャイズガイドラインを含む

作成日：2024年6月1日

プログラミング教育

HALL 

株式会社Y P スイッチ

“プログラミング教育HALLO”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。

当社は、「プログラミング教育HALLO」の名のもとに、直営4校とオンライン教室を展開しております。当チェーンの教室は、株式会社 Preferred Networks の研究と実績をもとに開発した小学生から始めるプログラミング教材 Playgram™ や教育カリキュラム、及び株式会社やる気スイッチグループの教育フランチャイズ事業で蓄積された、教室経営ノウハウ、教室運営システム、イメージなどをもとに新たに開発したものであり、児童・生徒及び保護者の方々から支持いただき、安心してご利用いただいております。

チェーン運営で一番大切なことは、「統一性」です。お客様に安心して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、どの教室を利用しても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、「プログラミング教育HALLO」へ加盟される方々には、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「プログラミング教育HALLOフランチャイズシステム」とは異なる独自の経営手法を重視され、「プログラミング教育HALLO」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、「プログラミング教育HALLO」への加盟をお勧めできません。

「プログラミング教育HALLO」は、当社と加盟者のそれぞれの役割分担が明確になっています。当社は、教材、教室運営ノウハウ、情報システムの開発等のトータルなシステム整備に多額の投資を行い、新サービスや教材開発、教室運営指導など、加盟者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、加盟者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「プログラミング教育HALLO」の経営成功の鍵なのです。

「プログラミング教育HALLO」を運営される加盟者の成功が当社の成長の源でありますので、当社の経営努力は加盟者の経営支援が中心となります。この意味で、加盟者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、次のページにおすすみください。

目 次

項 目	頁 数	法(中小小売商業振興法)および規則 (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
“プログラミング教育HALLO”への加盟を希望される方へ	1		
第 I 部 株式会社 Y P スイッチについて			
1. わが社の経営理念	4		
2. 本部の概要	5	規則第 10 条第 1,2,3,5 号	
3. 会社組織図	6		
4. 役員一覧	6	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	6	規則第 10 条第 4 号	
6. 売上・出店状況(直営店・加盟店別)	7	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 <ul style="list-style-type: none"> ・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および更新されなかった契約に係る加盟者の店舗数 	8	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. 訴訟件数	8	規則第 10 条第 7 号	

第 II 部 フランチャイズ契約の要点			
1. 契約の名称など	9		
2. 売上・収益予測についての説明	9		2-(2)-イ 2-(3)-①
3. 加盟に際しお支払いいただく金銭に関する事項	9	法第 11 条第 1 号 規則 11 条第 1 号イ～ホ	2-(2)-ア③
4. 売上金などの送金	10	規則第 10 条第 13 号	3-(1)-イ-②
5. オープンアカウント	10	規則第 10 条第 13 号	3-(1)-イ-②

項目	頁数	法(中小小売商業振興法)および規則(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
6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項	10	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)
7. 経営の指導に関する事項	10	法第 11 条第 3 号 規則 11 条第 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	法第 11 条第 4 号 規則 11 条第 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	11	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
10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項	13	規則第 10 条第 12 号 規則第 11 条第 7 号イ～ニ	2-(2)-ア④
11. 教室の授業日・営業時間・休業日	14	規則第 10 条第 8 号	
12. テリトリー権の有無	14	規則第 10 条第 9 号	2-(2)-ア⑧
13. 競業禁止義務の有無	14	規則第 10 条第 10 号	3-(1)-ア
14. 秘密保持義務の有無	14	規則第 10 条第 11 号	
15. 教室のレイアウト等についての特別義務	14	規則第 10 条第 16 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	15	規則第 10 条第 17 号	
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容など	15		2-(2)-ア⑥
別紙1. 「標準売上高」の算出に使用する料金表	16		
別紙2. 直近3事業年度の貸借対照表	17		
別紙3. 直近3事業年度の損益計算書	18		
後記1. 「フランチャイズ契約加盟のためのチェックリスト」説明確認書			
後記2. 中小小売商業振興法、中小小売商業振興法施行規則			
後記3. 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 Y P スイッチについて

1. わが社の経営理念

すべての子ども達に想像をカタチにできる力を

当社は、総合教育サービス事業を展開する株式会社やる気スイッチグループと人工知能 (AI) 技術の研究開発で日本を代表する株式会社 Preferred Networks の合弁会社として設立し、「楽しみながら学ぶ」、「創造力を働かせて作る」という Playgram での学習体験と、やる気スイッチグループが長年培ってきた子どものやる気を引き出す指導メソッドとを組み合わせることで、子どもたちが将来のアプリケーション開発に生かせるスキル、課題解決力、自由な創造力を身に付け、子どもたちが自分自身の「やる気スイッチ」を入れ、自分で考え、自分で決め、自分で行動する「自分力」を育むことを目指しております。

2. 本部の概要

(1) 会社概要

(2024年3月1日現在)

社名	株式会社Y P スイッチ
設立	2020年12月25日
事業の開始	2020年8月1日 株式会社やる気スイッチグループにて教室運営開始
事業内容	プログラミング教室の経営 上記教室のフランチャイズ教室における教室開設指導、 経営指導及び教材、テスト等の商品販売
資本金	5050万円
主要株主（持ち株比率10%以上）	株式会社やる気スイッチグループ 株式会社 Preferred Networks
主要取引銀行	三菱 UFJ 銀行
従業員数	61名（2024年2月29日現在） 正社員15名 パート社員46名
本社	現在住所（本社／本部） 東京都中央区八丁堀二丁目24番2号 （登記簿上） 東京都中央区八丁堀二丁目24番2号

(2) 子会社の名称および事業の種類など

該当なし

(3) 所属団体名（正会員となっているもの）

該当なし

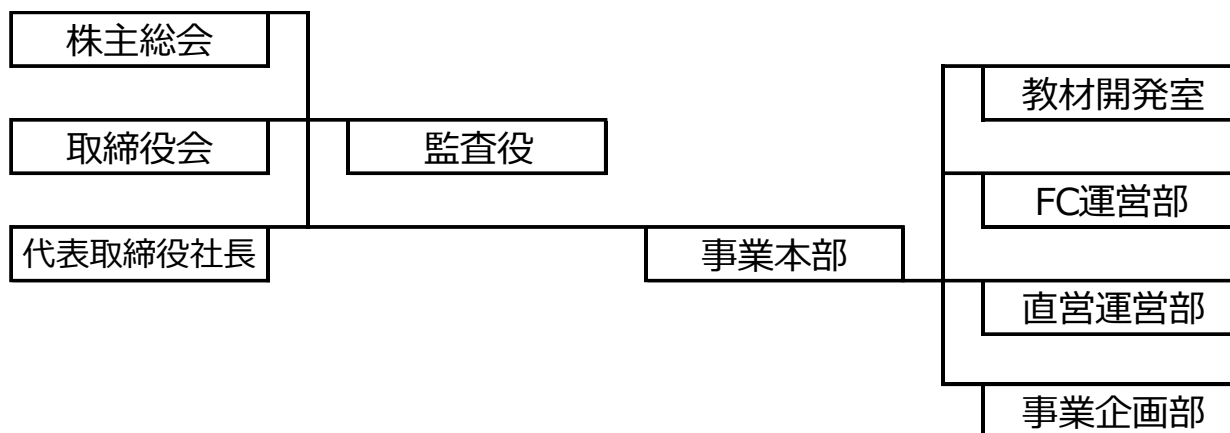
(4) 沿革

2020年12月28日 設立

2021年 1月15日 株式会社 Preferred Networks が資本参加し、株式会社やる気スイッチグループとの合併会社となる。

3. 会社組織図

(2024年3月1日現在)



4. 役員一覧（執行役員以上役職名含む）

(2024年3月1日現在)

代表取締役社長	高橋 直司
代表取締役副社長	西川 徹
取締役	大塚 直樹
取締役	鳥海 最
取締役	木下 祐介
監査役	今関 幸夫
監査役	景川 崇樹

5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書
別紙1・2参照

6. 売上・出店状況

(1) 全店舗売上高推移

(単位：千円)

年度	直営店	加盟店*	合計
2021年度	15,550	121,992	137,542
2022年度	50,397	513,674	564,071
2023年度	72,733	798,984	871,717

*加盟店とは、当社からプログラミング教育 HALLO のコンテンツを提供している拠点をいいます。

※年度は当社の事業年度をいいます。

※直営店は当社直営教室のみ、加盟店には株式会社やる気スイッチグループ直営教室を含みます。

(2) 店舗数推移

(単位：校)

年度	直営店	加盟店*	合計
2021年度	3	544	547
2022年度	4	716	720
2023年度	5	828	833

*加盟店とは、当社からプログラミング教育 HALLO のコンテンツを提供している拠点をいいます。

※年度は事業年度をいいます。

※直営店は当社直営教室のみ、加盟店には株式会社やる気スイッチグループ直営教室を含みます。

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年度	540
2022年度	184
2023年度	125

(2) 直近3事業年度の各事業年度内に契約解除した加盟者の店舗数

年度	契約を途中で終了した加盟者の店舗数
2021年度	該当なし
2022年度	12
2023年度	22

(3) 直近3事業年度の各事業年度内に契約更新した加盟者の店舗数および契約更新しなかった加盟者の店舗数

年度	更新した加盟者の店舗数	更新しなかった加盟者の店舗数
2021年度	該当なし	該当なし
2022年度	190	該当なし
2023年度	276	該当なし

8. 訴訟件数

直近5事業年度の各事業年度内に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
およ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
2020年度	該当なし	該当なし
2021年度	該当なし	該当なし
2022年度	該当なし	該当なし
2023年度	該当なし	該当なし

※当社は2020年12月設立のため、2020年度以降を記載しています。

II. フランチャイズ契約の要点

1. 契約の名称等

(1) 契約の名称

プログラミング教育HALLOフランチャイズ契約

(2) 契約の本質

当社の許諾する「プログラミング教育HALLO」教室の経営のためのフランチャイズ契約関係を形成いただきます。

注) 当社を本部、フランチャイジーを加盟者、フランチャイズ契約を本契約と記載します。

2. 売上・収益予測についての説明

売上・収益の予測は行いません。しかし、加盟者が自分で判断するときの参考にするために、本部が調査した資料を交付します。ただし、これは、あくまでも参考資料であり、加盟者の売上や収益の結果を保証するものではありません。

3. 加盟に際しお支払いいただく金銭に関する事項

(1) お支払いいただく金銭の種類と金額

- ・加盟金: 50万円 (消費税別途)
- ・保証金: 20万円

(2) 性質

・加盟金

加盟金は加盟契約権賦与の対価です。内容は以下のとおりです。

- ①「プログラミング教育HALLO」を契約教室にて運営できる権利の賦与
- ②契約時に一時に開示するノウハウ
- ③開業前研修の受講 (加盟者の代表者及び加盟者の従業員1名、コーチ2名まで)
- ④開業時販促の企画

・保証金

*保証金は、本部に対して負担することのある一切の債務の担保として本部に預けていただくものです。この保証金を本部との取引に充当することはもとより、これに質権を設定したり、その他の第三者に担保として提供したりすることはできません。尚、保証金は、本契約有効期間中本部が無利息で預かります。

(3) お支払いの時期

- ・上記金銭は全て本契約締結と同時にお支払いいただきます。

(4) お支払い方法

- ・本部が指定する銀行口座にお振込みいただきます。振込手数料は別途ご負担ください。

(5) 当該金銭の返還の有無および条件

- ・保証金以外の金銭については、中途解約、契約の満了等いかなる理由があっても原則として返還致しません。
- ・保証金については、契約の終了の手続きが終了し、加盟者の本部に対する残債務清算後、残金があれば速やかに返還致します。

4. 売上金などの送金

該当はありません。

5. オープンアカウント

該当はありません。

6. 加盟者に対する物品の販売条件に関する事項

(1) 加盟者に販売またはあつせんする商品の種類

教室の什器や備品、パソコン等の機器、消耗品、広告宣伝物等、教室の運営に通常必要とされる物品の販売・斡旋を行います。

(2) 売上の決済方法

本部との間の代金決済、注文方法等取引に関する事項は、本部が定め、加盟者はそれに従っていただきます。

(3) 許認可を要する商品の販売について

該当ありません。

7. 経営の指導に関する事項

(1) 加盟に際しての研修について

加盟者の従業員の方は、経営理念、教室運営ルールを含む研修を受講いただき、修了していただくことが必要です。

※研修場所までの旅費および研修期間中の飲食費・宿泊費は、加盟者に負担していただきます。

※開業前研修の受講対象者、具体的な内容は、別紙研修カリキュラム等でご確認ください。

(2) 開業時支援

本部スタッフ1名が1日4時間、月1回のサポートを3ヶ月間、原則としてオンラインで実施します。

(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

原則として、オンラインによる経営指導・支援を1年に2回行います。

必要に応じて、その他電話による定期的な連絡を行います。

加盟者からの要望で訪問する場合、本部が別途定める費用をご負担いただきます。

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、商号その他の表示

契約によって加盟者に使用していただく商標、ロゴマーク、その他のサービスマークの仕様、使用方法は本部が定めます。また、それらのマークは適宜変更することがあります。

プログラミング教育

HALL 

(登録 第6485527号)

(2) 当該表示の使用についての条件

(1)のマーク、ロゴは、「プログラミング教育HALLO」の運営を目的とする以外に使用してはいけません。フランチャイズ契約が終了した時は、ただちにこれらのマーク、ロゴの使用を中止し、造作物等に表示されたマーク、ロゴ等を抹消しなければなりません。

9. 契約期間、契約の更新および契約解消に関する事項

(1) 契約期間

本契約の有効期間は契約締結日から2年間です。

(2) 契約の更新の要件および手続き

* 契約期間満了の6ヶ月前までに当事者の一方または双方より書面による変更または解除の申し入れのない場合は、この契約は更に1年自動的に更新され、以後もまた同様とします。

(3) 契約期間の満了

契約期間満了の6ヶ月前までに当事者の一方または双方より書面により満了の申し入れをすることにより、契約を満了することができます。

(4) 契約の中途解約

契約期間中、加盟者が中途解約を希望する場合には、本部に対し、解約を希望する日の6ヶ月前までに書面にて申し出を行い、本部が承諾した場合に限り契約を中途解約することができます。

(5) 当社の契約解除

* 本部は、加盟者が本契約の定めに違反したとき、または下記各号の一つに該当したときは、相当の期間を定めて催告のうえ、本契約を解除することができます。

① 本契約に違反したとき

② 本契約以外の本部との間の契約に違反したとき

③ 取引先との契約につき、重大な違反をしたとき

④ 本部に虚偽の報告をしたとき、または、会計書類の記載に重要な誤りがあったとき

⑤ マニュアルを適切に履行していないとき

⑥ 正当な理由なく本部の指示に従わないとき

⑦ 本部の新しい施策(企画、広告、研修制度等)の実施を拒否するとき

⑧ 加盟者の教室長に変更があり、教室の運営に支障をきたすおそれが生じたと本部が判断したとき

⑨ 株主、代表者もしくは役員に変更があり、または合併等が行われたことにより、本件店舗の運営に支障をきたすおそれが生じたとき

⑩ 顧客とのトラブルを適切に解決しないとき

* 本部は、加盟者が下記各号の一つに該当したときは、なんらの催告を要せず、直ちに本契約を解除することができます。

① 正当な理由なく、本部による承認なく、教室の授業日を連続して4日以上休止した場合

② 金銭債務の不履行を連続して2回以上したとき

③ 顧客の情報、授業情報等の収支に関わる情報について、虚偽の報告又は登録等をしたとき

④ 関係官庁より営業停止処分を受けた場合

⑤ 振出した約束手形・小切手、若しくは乙が引き受けた為替手形が不渡りとなったとき、又は支払を停止したとき

- ⑥差押、仮差押え、仮処分、強制執行若しくは担保権実行としての競売の申立てを受け、又は租税公課の滞納処分を受けたとき
- ⑦破産手続開始、民事再生手続開始、会社更生手続開始若しくは特別清算開始等の申立てを受け、又は自ら申し立てたとき
- ⑧法人が解散したとき、又は本部の同意なく、法人が合併、会社分割等の組織変更又は事業若しくは営業譲渡をしたとき
- ⑨本部の商標、著作権等の知的財産権を侵害したとき
- ⑩加盟者自身が本部やプログラミング教育HALLOの信用、名誉若しくはのれんを傷つけたとき
- ⑪加盟者の従業員の不祥事等により、著しく本部又はプログラミング教育HALLOの信用、名誉若しくはのれんを傷つけた場合
- ⑫サービスの提供に際して、故意若しくは過失による傷害等の事故があったとき
- ⑬加盟者の代表者又は役員が死刑又は懲役若しくは禁錮の刑を受けたとき
- ⑭本部の企業機密を第三者に開示若しくは漏えいし、又は競合他社の経営に関与、若しくはそれらと業務提携・フランチャイズ関係を結んだとき
- ⑮財産状態が悪化し、又はそのおそれがあると認められる相当の理由があるとき
- ⑯本部に著しい不利益を与えたとき、又は本部に対する重大な背信行為があったとき

(6) 加盟者の契約解除

加盟者は、本部が下記各号の一つに該当したときは、なんらの催告を要せず、直ちに本契約を解除することができます。

- ①自ら振り出し、または引き受けた手形・小切手を不渡りにしたとき
- ②破産、民事再生、特別清算もしくは会社更生の申立てをなし、または申し立てられたとき
- ③差押え、仮差押え、仮処分もしくは競売の申立てまたは租税公課の滞納処分を受けたとき
- ④解散、合併、営業譲渡または営業用の重要な財産の譲渡を行うことにより、本契約の履行が困難となったとき

(7) 権利の消滅

終了事由の如何を問わず本契約が終了した場合には、加盟者は、本契約に基づく一切の権利を喪失するものとし、次の事由を当然に承認し、直ちに必要な措置をとらなければなりません。

- ①直ちに教室の運営を停止しなければならない。
- ②加盟者の所有であると否とにかかわらず、如何なる理由によるも、本部の商号、標章、サービスマーク等を表示するサイン、内外装、設備、販促物等について、加盟者の費用負担で、撤去、廃棄、返還その他の方法によって、直ちに使用を停止しなければなりません。
- ③教室名、その他「プログラミング教育HALLO」を連想させる看板、サイン、内外装、設備、販促物等について、加盟者の費用負担で、撤去、廃棄、返還その他の方法によって、直ちに使用を停止しなければなりません。
- ④本部の所有に属する動産類を、本契約終了の日より7日以内に、本部に対して引き渡さなければなりません。
- ⑤加盟者が所持する標章のある教材及び物品類について、契約終了と同時に、加盟者はその所有権を放棄し、その所有権全部は本部に移転するものとします。本部の指示に従い、加盟者の費用負担で、直ちに本部に対して引き渡し又は廃棄処分をしなければなりません。

⑥本部が加盟者に提供したマニュアル等、販売促進ツール、諸規定その他の資料及び情報を、その複製物、デジタルデータを含めて、本部の指示に従って、加盟者の費用負担で、直ちに本部に引き渡し又は廃棄処分をしなければなりません。

(8) 損害の賠償

本部が契約解除を行う場合、契約解除の原因となった行為および解除の前後に「プログラミング教育HALLO」の信用を著しく傷つけた行為によって本部が被った被害額について、本部は賠償を請求致します。また、(5) 当社の契約解除の記載により契約が解除となった場合には、違約金として100万円をお支払いいただきます。

10. 加盟者が定期的に支払いする金銭に関する事項

(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

【金額】 次の a、b のいずれか高い金額となります。

a. 1ヶ月につき金5,000円(消費税別途)

b. 別紙1『「標準売上高」の算出に使用する料金表』記載の標準売上高の15%(消費税別途)

※『別紙1「標準売上高」の算出に使用する料金表』の内容は、新たなサービス及び教材「Playgram™」への機能追加がなされ、生徒から徴収する料金に変更された場合(例:高校生向けコースの新設、夏期講習などの通常レッスンと異なるレッスンの導入等)、本部により変更することができるものとします。

【性質】 ・商標及びサービスマーク、ノウハウの継続的使用料
・本部が継続的に行う指導の対価

【開始時期】開業(生徒募集を開始)した月より開始します。

②広告宣伝分担金

【金額】 月額5,000円(消費税別途)

【性質】 本部によるチェーン全体の広告・販売促進費用

【開始時期】 開校した月よりお支払い頂きます。日割り計算はございません。

③システム使用料

【金額】 月額10,000円(消費税別途)

【性質】 教室で使用する管理システムの使用料

【開始時期】 開校した月よりお支払い頂きます。日割り計算はございません。

④プログラミング教材費

【金額】 使用する教材毎に費用を設定するため、「フランチャイズ諸費用規程」にて定めます。

【性質】 本部が提供するプログラミング教材の月額利用料

【開始時期】 ID を発行した月よりお支払い頂きます。日割り計算はございません。

⑤その他の費用

本部の「フランチャイズ諸費用規程」に定める費用をご負担いただきます。

(2) お支払いの方法

(1)に従って算定された金額を月末に締め、本部は3営業日以内に請求書を本部が指定する方法で送

付し、加盟者は翌月末までに本部が別途指定する銀行口座にお振込みいただきます。振込手数料は別途ご負担ください。

11. 教室の授業日・営業時間・休業日

授業日、営業時間および休業日は、原則として本部が定める通りとします。加盟者からの希望などがある場合は事前にお申し出いただき、変更も可能です。

12. テリトリー権の有無

*特定のテリトリーは設けておりません。

*本部が定めたエリア内に1教室のみ開設でき、当該エリアには本部または他の加盟者は教室を開校することができません(排他的出店権)。ただし、未就学児のみを対象とするサービス施設(幼稚園、保育園、認可外保育施設等)においてHALLOを提供することは対象外とし、本部はオンライン(テレビ会議システム、インターネットサービス等を利用)によって本サービスを提供しております。

また、以下の基準日における在籍生徒数および過去1年間の平均在籍生徒数がいずれも基準生徒数に満たない場合には、排他的出店権を失い、本部または他の加盟者は教室を開校することができます。

基準日	基準生徒数
① 本契約締結日から2回目に到来する5月末日	5名未満
② ①以降の毎年5月末日	10名未満

*排他的出店権は、排他的かつ独占的な営業を行う権利(テリトリー権)を与えるものではありません。

*隣接する地域で本部の直営教室や他のフランチャイズ教室が開設することがあります。

13. 競業避止義務の有無

加盟者とその役員・従業員は、契約期間中はもとより、契約終了後満2年間は、プログラミング教育HALLOと競合する事業を行ってはなりません。尚、競合する事業とは、未就学児童、小学生、中学生、高校生までのプログラミング教育系(ビジュアル・フィジカル・コーディング系すべて)をいいます。

14. 秘密保持義務の有無

加盟者は、本契約中はもちろん、本契約終了後も、本契約に関連して知り得た運営知識に関する秘密事項一切を第三者に漏らしてはなりません。また、その従業員にもこれらを遵守させなければなりません。

15. 教室のレイアウト等についての特別義務

- 加盟者は、教室のサイン、レイアウト、通信環境、機器、什器、備品などについて、「プログラミング教育HALLO」のチェーン・イメージを訴求するため、本部の指定、指導に従っていただきます。
- 加盟者は本部の許可無しに教室のレイアウト変更などを行ってはなりません。
- 加盟者は、教室の通信環境、機器、備品等の取付け完了後、本部による最終検査を受け、且つ開業承認がなされて後、事業を開始するものとします。

・加盟者が教室の増改築などを行う場合、本部の書面による許可を受けるものとします。

16. 契約違反をした場合に生じる違約金、その他の義務に関する事項など

(1) 教室運営

加盟者は、本部が定めた諸基準(マニュアル等)に基づき店舗を運営し、加盟者独自で変更、修正等を行うことはできません。但し、事前に本部の書面による承認を得た場合はこの限りではありません。

(2) 報告

加盟者は、教室の営業状況などを本部指定の様式で本部に提出しなければなりません。また、チェーンの品質やイメージ統一を維持するため、本部からの運営方法の点検を受けなければなりません。

(3) 保険の付保

加盟者は、本契約期間中、本部の指定する条件以上の保険契約を、加盟者の費用負担により、継続的に締結しなければなりません。

(4) 呼称の使用

加盟者は、本契約の有効期間中「プログラミング教育HALLO ○○校」の呼称を使用しなければなりません。

(5) 情報提出

加盟者は、プログラミング教育HALLO事業の維持管理の必要上、本部の請求があるときは従事者および顧客に関する情報、教室の業績に関する情報を提出しなければなりません。ただし、加盟者は、従事者および顧客に関する個人情報、本部の指示および関係法令に従い適切に取得、使用、管理しなければなりません。

(6) 名義貸し、権利譲渡等の禁止

加盟者は、本契約によって生ずるすべての権利を本部の書面による承認なくして第三者に名義貸しをしたり、あるいは契約によって取得した権利を譲渡する等、これらに類する一切の行為をしてはなりません。

17. 事業活動の損失に対する補償の有無内容など

事業活動の損失に対する補償は特にありません。

別紙 1

II 10. (1) ①「標準売上高」の算出に使用する料金表

対象	単位	金額（消費税別途）	算出方法
標準入会金	生徒 1 名あたり	20,000円	前月 1 日時点から当月 1 日時点の間に新規にシステムに登録されたカウント数に基づいて算出
標準レッスン料	生徒 1 名・週 1 回	月額 10,900円	毎月 1 日時点でのシステムへのアカウント登録数に基づいて算出

※上記の内容は、新たなサービス及び教材「Playgram™」への機能追加がなされ、生徒から徴収する料金に変更された場合（例：高校生向けコースの新設、夏期講習などの通常レッスンと異なるレッスンの導入等）、本部により変更することができるものとします。

別紙2. 直近3事業年度の貸借対照表
第4期決算（2024年2月29日現在）

単位：百万円

科目	金額	科目	金額
流動資産	105	流動負債	86
現金預金	68	仕入債務	19
その他	37	その他	66
固定資産	9	固定負債	27
有形固定資産	5		
無形固定資産	3		
投資その他の資産	0		
		負債合計	114
		資本金	50
		資本剰余金	49
		利益剰余金	△99
		純資産	0
資産合計	115	負債・純資産合計	115

第3期決算（2023年2月28日現在）

単位：百万円

科目	金額	科目	金額
流動資産	110	流動負債	73
現金預金	84	仕入債務	65
その他	25	その他	7
固定資産	11	固定負債	26
有形固定資産	6		
無形固定資産	4		
投資その他の資産	1		
		負債合計	99
		資本金	50
		資本剰余金	49
		利益剰余金	△77
		純資産	22
資産合計	122	負債・純資産合計	122

第2期決算（2022年2月28日現在）

単位：百万円

科目	金額	科目	金額
流動資産	116	流動負債	27
現金預金	65	仕入債務	20
売掛債権	11	その他	6
その他	38	固定負債	5
固定資産	13		
有形固定資産	6		
無形固定資産	5		
投資その他の資産	0		
		負債合計	32
		資本金	50
		資本剰余金	49
		利益剰余金	△3
		純資産	96
資産合計	129	負債・純資産合計	129

別紙3. 直近3事業年度の損益計算書

第4期決算

(2023年3月1日～2024年2月29日)

単位：百万円

科目	金額
売上高	407
売上原価	169
売上総利益	238
販売費及び一般管理費	259
営業利益	△20
営業外収益	0
営業外費用	0
経常利益	△21
特別利益	0
特別損失	0
税引前当期純利益	△21
法人税等	0
法人税等調整額	0
当期純利益	△22

第3期決算

(2022年3月1日～2023年2月28日)

単位：百万円

科目	金額
売上高	286
売上原価	111
売上総利益	175
販売費及び一般管理費	193
営業利益	△18
営業外収益	0
営業外費用	0
経常利益	△17
特別利益	-
特別損失	-
税引前当期純利益	△17
法人税等	1
法人税等調整額	-
当期純利益	△18

第2期決算

(2021年3月1日～2022年2月28日)

単位：百万円

科目	金額
売上高	100
売上原価	26
売上総利益	74
販売費及び一般管理費	101
営業利益	△26
営業外収益	0
営業外費用	0
経常利益	△26
特別利益	-
特別損失	-
税引前当期純利益	△26
法人税等	2
法人税等調整額	-
当期純利益	△28

後記1. 「フランチャイズ契約加盟のためのチェックリスト」説明確認書

項目	頁 数	確認年月日	確認印	
			説明者	加盟者
“プログラミング教育HALLO”への加盟を希望される方へ	1			
第Ⅰ部 株式会社YPスイッチについて				
1. わが社の経営理念	4			
2. 本部の概要	5			
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	7			
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 (2)直近3事業年度の各事業年度内に契約解除した加盟者の店舗数 (3)直近3事業年度の各事業年度内に契約更新した加盟者の店舗数および契約更新しなかった加盟者の店舗数	8			
8. 訴訟件数	8			
第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点				
1. 契約の名称等	9			
2. 売上・収益予測についての説明	9			
3. 加盟に際しお支払いいただく金銭に関する事項	9			
4. オープンアカウント、売上金などの送金	10			
5. 加盟者に対する物品の販売条件に関する事項	10			
6. 経営の指導に関する事項	10			
7. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項	10			
8. 契約期間、契約の更新および契約解除に関する事項	11			
9. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項	13			
10. 教室の授業日・営業時間・休業日	14			
11. テリトリー権の有無	14			
12. 競業禁止義務の有無	14			
13. 秘密保持義務の有無	14			
14. 教室のレイアウト等についての特別義務	14			
15. 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	15			
16. 事業活動の損失に対する補償の有無内容など	15			
17. その他	15			

確認日： _____ 年 _____ 月 _____ 日

説明者

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

説明者氏名 _____ 印

加盟希望者

私 _____ は、フランチャイズ契約に関する上記全ての項目について、
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 2. 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 11 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。

- 1 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
- 2 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項
- 3 経営の指導に関する事項
- 4 使用させる商標、商号その他の表示に関する事項
- 5 契約の期間並びに契約の更新及び解除に関する事項
- 6 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 10 条 法第 11 条第 1 項第 6 号の経済産業省令で定める事項は、次のとおりとする。

- 1 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の役職名及び氏名
- 2 当該特定連鎖化事業を行う者の資本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。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
- 3 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
- 4 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
- 5 当該特定連鎖化事業を行う者の当該事業の開始時期
- 6 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
- 7 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
- 8 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
- 9 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
- 10 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

- 11 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
- 12 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
- 13 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
- 14 加盟者に対する金銭の貸付け又は貸付けのあっせんを行う場合にあつては、当該貸付け又は貸付けのあっせんに係る利率又は算定方法その他の条件
- 15 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っ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
- 16 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
- 17 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11条 法第11条第1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。

- 1 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
- 2 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、又は販売をあっせんする商品の種類
 - ロ 当該商品の代金の決済方法
- 3 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
- 4 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
- 5 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 契約解除によっ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

6 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

7 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3. 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

「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

改正：令和3年4月28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58年9月20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] 本部と加盟者へ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(注2)

[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(以下「ドミナント出店」という。)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(注3)

(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、上記並びに下記イ及びウ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。

(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。

(注3) 加盟者募集に際して、加盟希望者の開業後のドミナント出店に関して、配慮を行う旨を提示する場合には、配慮の内容を具体的に明らかにした上で取決めに至るよう、対応には十分留意する必要がある。

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(注4)。

(注4) 加盟希望者が出店を予定している店舗における売上げ等を予測するものではないという点で厳密な意味での予想売上げ又は予想収益ではなく、既存店舗の収益の平均値等から作成したモデル収益や収益シミュレーション等を提示する場合は、こうしたモデル収益等であることが分かるように明示するなどした上で、厳密な意味での予想売上げ等ではないことが加盟希望者に十分に理解されるように対応する必要がある。

なお、中小小売商業振興法は、同法の対象となる本部に対して、周辺の地域の人口、交通量その他の立地条件が類似する店舗の直近の三事業年度における収支に関する事項について情報開示・説明義務を課しているところ、予想売上げ等ではないことが加盟希望者に十分に理解されるように対応する必要がある。

ウ 加盟者募集に際して、本部が営業時間や臨時休業に関する説明をするに当たり、募集する事業において特定の時間帯の人手不足、人件費高騰等が生じているような場合等その時点で明らかになっている

経営に悪影響を与える情報については、加盟希望者に当該情報を提示することが望ましく、例えば、人手不足に関する情報を提示する場合には、類似した環境にある既存店舗における求人状況や加盟者オーナーの勤務状況を示すなど、実態に即した根拠ある事実を示す必要がある。

エ 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。

(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8項（ぎまんの顧客誘引）に該当する。

一般指定の第8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。

[1] 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。

[2] 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、仕入れた全商品の仕入原価ではなく実際に売れた商品のみの仕入原価を売上原価（異なる名称であってこれと同一の意味で用いられるものを含む。以下同じ。）と定義し、売上高から当該売上原価を控除することにより算定したものを売上総利益（異なる名称であってこれと同一の意味で用いられるものを含む。以下同じ。）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（注5）、当該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。

（注5） この場合、廃棄した商品や陳列中に紛失等した商品の仕入原価（以下「廃棄ロス原価」という。）は、「(売上高－売上原価) × 一定率」で算定されるロイヤルティ算定式において売上原価に算入されず、算入される場合よりもロイヤルティの額が高くなる。

[3] 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。

[4] 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6）。

（注6） 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（注2として前掲）。

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2条第9項第5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10項（抱き合わせ販売等）又は第12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7）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2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当する。

（注7） 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2条第9項第5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2条第9項第5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すること又は加盟者の意思に反して加盟者になり代わって加盟者名で仕入発注することにより、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）

○ 実際に売れた商品のみ仕入原価を売上原価と定義し、売上高から当該売上原価を控除することにより算定したものを売上総利益と定義した上で、当該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（注8）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9）。

（注8） 見切り販売を行うには、煩雑な手続を必要とすることによって加盟者が見切り販売を断念せざるを得なくなることをないよう、本部は、柔軟な売価変更が可能な仕組みを構築するとともに、加盟者が実際に見切り販売を行うことができるよう、見切り販売を行うための手続を加盟者に十分説明することが望ましい。

（注9） 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、売上高から売上原価を控除して算定される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しない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、廃棄ロス原価を売上原価に算入した上で売上総利益を算定する方式に比べて、ロイヤルティの額が高くなり、加盟者の不利益が大きくなりやすい。

（営業時間の短縮に係る協議拒絶）

○ 本部が、加盟者に対し、契約期間中であっても両方で合意すれば契約時等に定めた営業時間の短縮が認められるとしているにもかかわらず、24時間営業等が損益の悪化を招いていることを理由として営業時間の短縮を希望する加盟者に対し、正当な理由なく協議を一方的に拒絶し、協議しないまま、従前の営業時間を受け入れさせること。

(事前の取決めに反するドミナント出店等)

○ ドミナント出店を行わないとの事前の取決めがあるにもかかわらず、ドミナント出店が加盟者の損益の悪化を招く場合において、本部が、当該取決めに反してドミナント出店を行うこと。

また、ドミナント出店を行う場合には、本部が、損益の悪化を招くときなどに加盟者に支援等を行うとの事前の取決めがあるにもかかわらず、当該取決めに反して加盟者に対し一切の支援等を行わないこと。

(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2条第9項第5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も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も本部の取引方法が独占禁止法第2条第9項第5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10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るが、このほか、かかる取引が一般指定の第12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提供している場合、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2条第9項第4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12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。