

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

作成日 2024年 7月 1日 作成

一般社団法人 日本フランチャイズチェーン協会 正会員
株式会社ストロベリーコーンズ

フランチャイズ契約のご案内

株式会社ストロベリーコーンズ

(本 社)

〒980-0021 宮城県仙台市青葉区中央 2-2-15

T E L : 022-268-6711 F A X : 022-268-6712

担当者 FC 事業開発部

U R L <http://www.strawberrycones.com>

U R L <http://www.napolipizza.jp>

(FC 事業本部)

〒108-0014 東京都港区芝 5-29-20

クロスオフィス三田 705

T E L : 03-6451-1415 F A X : 03-6434-1534

本資料は、これからフランチャイズチェーンに加盟されようとしている方のために、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施行規則（以下「施工規則」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。

フランチャイズ加盟契約に際しては、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下さい。

もし不明な点や、この案内にないことで確認したいことがあれば、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・システム一般のことや、フランチャイズ契約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 - 6 - 2 秋山ビル

T E L : 03-5777-8701

この案内は 2024 年 7 月 1 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、当社の責任により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していただくことが必要です。

《ナポリの窯への加盟を希望される皆様へ》
～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。
います。

当社は「ナポリの窯」のブランド名のもと宅配ピザのフランチャイズ・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、ブランド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、ナポリの窯チェーンに参加する方々には、フランチャイズ契約など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、最初からナポリの窯とは異なる独自の経営手法を重視され、ナポリの窯のノウハウ、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、ナポリの窯への加盟をお勧めできません。

当社のナポリの窯チェーンは、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、商品の開発など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、それぞれの役割を忠実、且つ積極的に果たすことがナポリの窯店舗の経営成功の鍵なのです。

ナポリの窯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			
ナボリの窓への加盟を希望される皆様へ			
第Ⅰ部 株式会社ストロベリーコンズとフランチャイズ・システムについて			
1. わが社の経営理念	1		
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	2 3,4	規則第10条第1, 2, 3, 5号	
3. 会社組織図	5		
4. 役員一覧	5	規則第10条第1号	
5. 直近の3事業年度の貸借対照表および損益計算書	5	規則第10条第4号	
6. 売上・出店状況(直営店・加盟店別)	6	規則第10条第6号、第11条第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 加盟者の店舗数および更新されなかった契約に係る加盟者の店舗数	6	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	6	規則第10条第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	6	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	7		
2. 売上・収益予測についての説明	7		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 ①金銭の額または算定方法 ②性質 ③お支払いの時期 ④お支払いの方法 ⑤当該金銭の返還の有無および条件	7	法第11条第1号 規則第11条第1号イ～ホ	2-(2)-ア③
4. オープンアカウント、売上金などの送金	7	規則第10条第14号	2-(2)-ア⑤
5. オープンアカウント、金銭の貸付・貸付のあっせんなどの与信利率	7	規則第10条第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加盟者に販売またはあっせんする商品の種類 ②商品などの供給条件 ③発送日・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在庫管理など 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	7,8	法第11条第2号 規則第11条第2号イ、ロ	2-(2)-ア① 3-(1)-ア、イ 3-(2) 3-(3)
7. 経営の指導に関する事項 ①加盟に際しての研修など実施の有無 ②加盟に際して行われる研修の内容 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	8,9	法第11条第3号 規則第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 ①当該使用させる商標、商号その他の表示 ②当該表示の使用についての条件	9,10	法第11条第4号 規則第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 ①契約期間 ②契約の条件および手続き ③解除の要件および手続き ④契約解除の損害賠償金の額またはその他義務の内容	10 11	法第11条第5号 規則第11条第5号イ～ニ	2-(2)-ア⑦ 3-(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お支払いいただく金銭の額または算定の方法 ②金銭の性質 ③支払い時期 ④支払い方法	12	規則第10条第13号 規則第11条第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	規則第10条第9号	3-(1)-ア 2-(2)-ウ
12. テリトリー権の有無	12	規則第10条第10号	2-(2)-ア⑧ 3-(1)-ア
13. 競業禁止義務の有無	12	規則第10条第11号	3-(1)-ア
14. 守秘義務の有無	12	規則第10条第12号	

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
1 5. 店舗の構造と内外装についての特別義務	12	規則第10条第17号	3-(1)-7
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など	13	規則第10条第18号	
1 7. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容など	13		2-(2)-7⑥

別紙1. 直近3事業年度の貸借対照表及び損益計算書

別紙2. 商標一覧

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. 誓約書

第 I 部 株式会社ストロベリーコーンズとフランチャイズ・システムについて

1. わが社の経営理念

一期一会（いちごの心）を大切においしさと感動をお届けする「ナポリの窯」

「ナポリの窯」フランチャイズ事業の基本理念は、お客様に感動や喜びを得ていただくことが、何よりも私たちの感動と喜びにつながるということです。さらに、わたしたちは、経営の前提として、地域のみなさまと深く結びつき、みなさまとその地域のために少しでもお役立ちできないか、という視点をつねに大切にすべき、と考えます。

それは、経営を行うとは、当り前のことを当り前に一生懸命に格闘し、少しずつではあるけれど、確実に前進させていくということの繰り返しだ、ということであり、また、経営を行うものには、人として正しいこと、つまり、キチンと本質を見極め、地味ではあるかもしれないけれど、当然のことを当り前にねばり強く実行していくこと、が求められるからと考えるからです。

これらは、経営者・店長・スタッフ全員がひとりひとりお客様の望んでいることを考え、それから一丸となり頭も心も体もふりしぼって、誠心誠意お客様に応えるということであり、決して容易なものではありません。

しかし、このような姿勢があってはじめて、お客様の心と共鳴する本当のサービスができ、私たちは精神的に働く喜びを得られ、自らの目的を達成し、喜びとともに夢も実現できるのです。

2. 本部の概要

1) 社 名 株式会社ストロベリーコーンズ

2) 所在地

本 社 〒980-0021 宮城県仙台市青葉区中央 2-2-15 SC 中央ビル
Tel 022-268-6711/Fax 022-268-6712

FC 事業本部 〒108-0014 東京都港区芝 5-29-20 クロスオフィス三田 705
Tel 03-6451-1415/Fax 03-6434-1534

研修センター 〒984-0061 宮城県仙台市若林区南鍛冶町 90 番地
Tel 022-714-6576/Fax 022-714-6576

3) 資 本 金 1,000 万円

4) 設 立 2003 年 4 月 1 日 (沿革を参照下さい)

5) 事業内容 フランチャイズ本部事業/ピザ等宅配事業/レストラン事業

6) 他に行っている事業の種類 なし

7) フランチャイズ事業開始時期 1987 年 11 月

8) 主要株主

氏 名	発行済株式総数に対する 所有株式数の割合	摘 要
株式会社いちご ホールディングス	100%	—

9) 主要取引銀行 商工中金、三井住友銀行、日本政策金融公庫

10) 従業員数 1,067 名 (正社員、パート、アルバイト、契約社員を含む。2023 年 11 月 30 日現在)

11) 本部の子会社の名称および事業の種類 該当なし

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 正会員
一般社団法人 日本フードサービス協会 正会員
全日本デリバリー業安全運転協議会 正会員

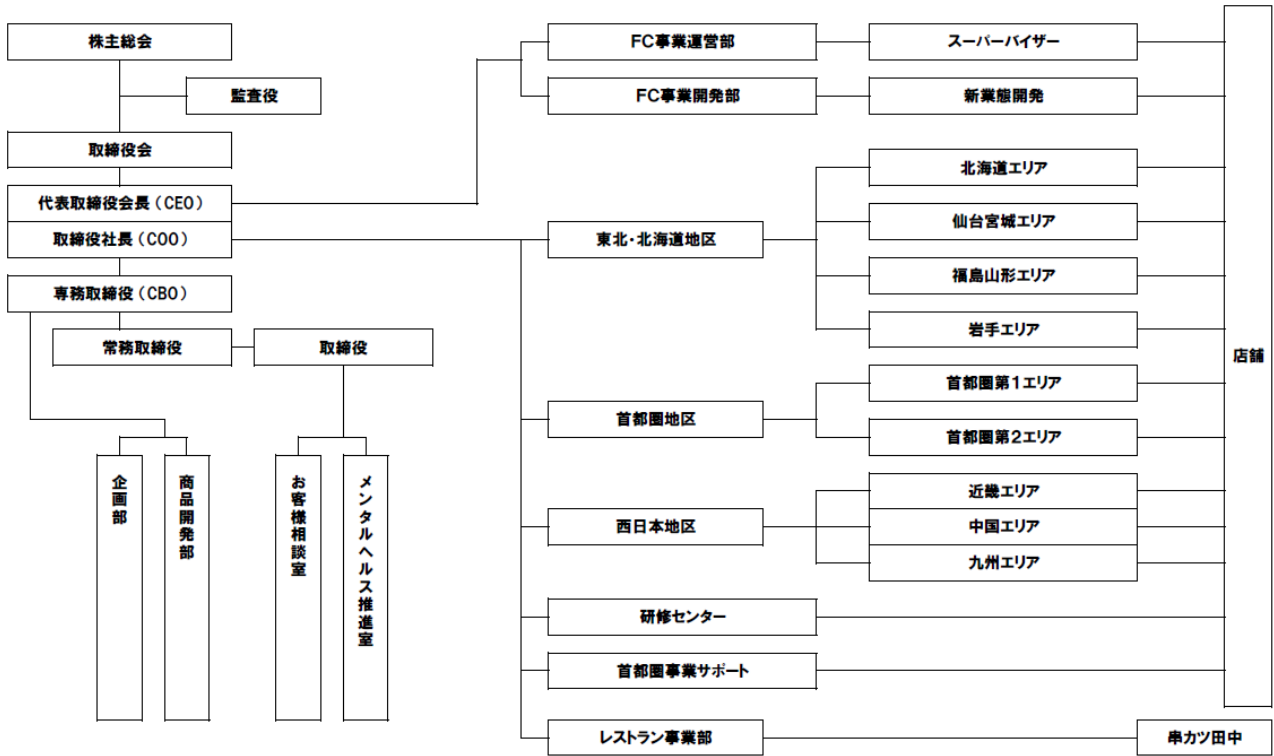
13) 沿革

年 月	略 歴
1983年 10月	宮城県仙台市に「日本シンク株式会社」を設立
1986年 11月	宮城県仙台市にピザ・アイスクリーム宅配の「ストロベリーコーンズ荒町通店」を開設 「株式会社ストロベリーコーンズ」に商号を変更
1987年 11月	宮城県塩釜市にFC第1号店の「ストロベリーコーンズ塩釜店」を開設
1990年 5月	POSレジに顧客情報、勤怠管理、在庫管理、受発注管理、販売情報、ならびに経営情報等の機能を盛り込んだ戦略情報システム「SISTER」を開発し、店舗に導入
1996年 5月	形状が四角で従来より薄い生地を使用したピザデリバリー業界初のピザ（商品名：クリスピーピッツァ）を開発し、販売を開始
1997年 2月	1枚の生地で4種類の味のバリエーションが楽しめるピザデリバリー業界初のピザ（商品名：フォーシーズンズ）を開発し、販売を開始
1997年 3月	宮城県仙台市にピザ生地製造のため福田町工場を設置
1997年 4月	オフコンベースからパソコンベースに変更し、従来より顧客管理機能を強化した「NEW SISTER」を開発し、店舗に導入
2003年 4月	会社分割により当社を新設し、東京都港区芝に本社を設置
2003年 9月	酒販小売自由化を受けて酒類のデリバリーを開始
2005年 3月	東京都練馬区に「ナポリの窯吉祥寺通り店」を開設し、新業態の展開を開始
2006年 3月	福岡ソフトバンクホークスの本拠地であるヤフードームに「ナポリの窯」「ストロベリーコーンズ」出店
2009年 2月	「ナポリの窯」が2009年オリコン顧客満足度ランキングの宅配ピザ部門において全国総合第1位
2010年 12月	「ナポリの窯」が2011年オリコン顧客満足度ランキングの宅配ピザ部門において全国総合第1位
2011年 2月	「花畑牧場」とピザデリバリー業界初のコラボレーション
2011年 4月	アメリカ軍部隊の「トモダチ作戦」へ感謝をこめて「ARIGATO PIZZA」提供
2011年 8月	宮城県名取市閑上において、東日本大震災犠牲者慰霊の鎮魂灯籠流しに併せ、開催されたグルメフェスタに出店し、売上金寄贈
2014年 4月	「ナポリの窯」「ストロベリーコーンズ」がキットカット®とのコラボピザ発売
2015年 5月	「ナポリの窯」「ストロベリーコーンズ」が海を愛するタモリの日本一楽しいヨットレース、タモリカッププロデュースピザ発売
2015年 9月	「ナポリの窯」が直径40cmのナポリピッツァ、XLサイズサプライズピッツァ発売
2016年 4月	「ナポリの窯」がケータリング事業分野において株式会社G-styleと業務提携し、首都圏でパーティー向けにケータリングサービス開始
2016年 7月	「ストロベリーコーンズ」が株式会社ジェイアール東日本企画の新幹線キャラクターとれたんずとのコラボレーションピザ、とれたんずキッズ～旅の思い出～発売
2018年 3月	「ナポリの窯」、「ストロベリーコーンズ」がサンリオキャラクターズコラボ開始
2018年 5月	神奈川工科大学の学食に「ナポリの窯」をオープン

年 月	略 歴
2018年 7月	「ナポリの窯」がタイ・バンコクに初出店
2018年 11月	「ナポリの窯」が日本マーケティングリサーチ機構のランキング調査において「お客様満足度」「友人に勧めたいピザ」部門で第1位
2019年 2月	「ナポリの窯」がサントリーのアルコール飲料とのコラボレーションピザ「旨辛！とろ〜りチーズの牛カルビピッツァ」発売
2019年 4月	バンダイナムコの複合遊戯施設「ナムコ・As oM! Xららぽーと海老名店」内の体験型の遊べる飲食スペース「ASOVERNA」に「ナポリの窯」をオープン
2019年 10月	「ナポリの窯」がカリフォルニアくるみ協会との共同企画ピザ「カリフォルニア産くるみとゴルゴンゾーラのハニーメープル添え」を発売
2019年 10月	PAVONE AWARD-Premium Quality-において「ナポリの窯」のピザ「マルゲリータ・ビアンコ」が金賞を受賞 「ナポリの窯」がアメリカ乳製品輸出協会との共同企画ピザ「ミートチェダー・ジャパン」を発売
2021年 2月	「ナポリの窯」が新型コロナウイルス感染症に対する福祉従業者への支援として、社会福祉法人ありのまま舎へピザ及びピザギフト券を寄贈
2021年 7月	「ナポリの窯」がピザの美味しさを伝える動画コンテンツ「飾らない男 ナポリーノ・カーマ」シリーズを配信 資本金を1,000万円に減資
2022年 4月	「ナポリの窯」が自社注文アプリをスタート 体と地球にやさしいプラントベースフード「大豆ミート」を使用したピザ、パスタを発売
2022年 5月	「ももいろクローバーZ」のアルバム「祝典」の発売に合わせてコラボピザを発売 福田町工場の生産設備を更新し、生産能力を倍増
2022年 7月	アプリ、メルマガ会員向けにお誕生日プレゼント「バースデーピザケーキ」プレゼントを開始
2022年 8月	タイ・バンコクに「ナポリの窯」パタヤ店オープン
2022年 10月	タイ・バンコクに「ナポリの窯」シラチャー店オープン
2022年 12月	「ナポリの窯」郡山店でタクシーデリバリー店として営業
2023年 1月	FC事業本部を東京都港区芝に移転
2023年 5月	「ナポリの窯」が本場タイ料理専門店「クルン・サイアム」とのコラボピザ発売 タイ・バンコクに「ナポリの窯」ホワイクアン店オープン
2023年 6月	シカゴピザの一部事業を譲受 イートインスペースのあるファストフード&カフェ形態の新型店舗として「ナポリの窯」仙台西店オープン、とろ〜りチーズのワンハンドピザ「かさねてフォンデュ」新発売
2024年 1月	タイ・バンコクに「ナポリの窯」オンヌット店オープン
2024年 2月	「ナポリの窯」が東京・白金のフレンチレストラン「Caira」の光増シェフとのコラボピザ発売
2024年 4月	能登半島地震被災地への支援として能登応援ピザを販売し、売上の一部を石川県に寄付
2024年 6月	「ナポリの窯」が東京・西麻布の中華×フレンチ「蓮」の中川シェフとコラボピザ発売

3. 会社組織図 (2024年4月1日現在)

ストロベリーコーンズ 組織図 2024/04



4. 役員一覧(2024年4月1日現在)

役名	及	び	職名	氏名
代表取締役	会長			宮下 雅光
取締役	社長			宮下 貴弘
取締役	副社長			宮下 育子
専務	取締役			板橋 敦子
常務	取締役			中井 浩幸
監査	役			戸谷 英之
執行役員	(FC事業開発部)			古塚 剛

5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書

別紙のとおり

6. 売上・出店状況

1) 売上高推移（単位：百万円）

	直営店	加盟店	合計
2021年11月期	3,032	2,710	5,742
2022年11月期	2,830	2,403	5,233
2023年11月期	3,091	2,302	5,393

2) 店舗数推移（各事業年度の末日における加盟者の店舗の数）

	直営店	加盟店	合計
2021年11月期	50	55	105
2022年11月期	51	56	107
2023年11月期	54	60	114

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

	新規に営業を開始した加盟者の店舗数
2021年11月期	4
2022年11月期	3
2023年11月期	18

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店舗数

	契約を途中で終了した加盟者の店舗数
2021年11月期	16
2022年11月期	2
2023年11月期	14

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

	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	47	16
2022年11月期	45	2
2023年11月期	46	14

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

単位：件

	2020年3月期	2020年11月期	2021年11月期	2022年11月期	2023年11月期
提訴した数	0	0	0	0	0
提訴された数	0	0	0	0	0

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

別添のとおり

第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点

1. 契約の名称など

「ナポリの窯」加盟契約

2. 売上・収益予測についての説明

加盟者に予想売上または予想収益を提示致しておりません。

加盟を検討していただくために当社が独自に調査した数値を参考資料として提供しますが、加盟後の売上または収益をなんら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

種類	徴収金額（税別）	金銭の性質	支払時期	支払方法・返還条件
加盟金	150万円	商標使用許諾、経営ノウハウ開示の対価	契約締結時	一括現金振込 返還せず
保証金	150万円	加盟者の本部に対する金銭債務の弁済の担保	契約締結時	一括現金振込 契約終了、金銭債務精算後の残余を返還
開業時データ登録料	15万円	業務システムのデータ登録料	契約締結時	一括現金振込 返還せず
基本設計料	40万円	店舗基本設計料	契約締結時	一括現金振込 返還せず
監修費	30万円	店舗工事を外部業者に依頼する場合の監修料	契約締結時	一括現金振込 返還せず
研修料	30万円 (標準期間の場合)	開業前本部研修の対価	契約締結時	一括現金振込 返還せず
オープン指導料	30万円	店舗開業時の営業支援	契約締結時	一括現金振込 返還せず

※この他に不動産取得費用、工事費、空調設備、厨房機器、車両その他の費用が必要となります。

4. オープンアカウント、売上金などの送金

加盟者が当社に対する金銭債務の履行に遅延した場合、商品取引決済方法を変更し、毎日の売上金の全部または一部を送金いただく場合があります。

5. オープンアカウント、金銭の貸付・貸付のあっせんなどの与信利率

加盟者が当社に対する金銭債務の履行に遅延した場合、当社は遅延損害金を請求できます。
金銭の貸付・貸付のあっせんは行いません。

6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項

1) 加盟者に販売あっせんする商品の種類

①食材 ②販売促進物品等 ③ユニフォーム ④包装資材全般 ⑤デリバリーバイク（車両）用

ステッカー（デリバリー事業を行う場合） ⑥厨房設備等の設備 ⑦上記のほか、加盟者の営業及びその促進のために行う事業に必要な資材、食材

2) 商品等の供給条件

①加盟者は、当社が発注システム上に開示致しております商品の価格一覧表により発注時に価格を確認することができます。

②供給は本部が委託した物流業者が行い、納品時に加盟者は品名、数量を検査・確認します。

3) 配送日・時間・回数に関する事項

発注システム上の発注画面表示通りのスケジュールで納品致します。配送日・配送時刻は自然災害、交通障害等、やむを得ない事情により変わる可能性があります。

4) 仕入先の推奨制度

加盟者が営業のために使用する食材、包材、その他資材等は原則として当社の指定するものを使用させていただきます。

5) 発注方法

店舗発注システムの画面上に表示される発注画面により当社が指定する方法により発注処理し、あらかじめ定めた期日に納品致します。

6) 売買代金の決済方法

毎月末締翌月23日一括現金振込になります。

7) 返品

良品の返品は受付けておりません。

8) 在庫管理等

加盟者が店舗の在庫管理を各自自己の責任と費用にて行います。

9) 販売方法

商品・メニューを当社が指定する方法に基づいて調理し、定められた細目に従って販売していただきます。

10) 商品等の販売価格について

当社が指定する商品・メニューについて、希望販売価格を提示しております。

11) 許認可を要する商品の販売について

① 営業許可 「ナポリの窯」店舗の営業にあたっては、当地を管轄する保健所に営業許可の申請をし、許可証の交付を受けることが必要です。

② 酒類小売免許 酒類を販売する場合には、当地を管轄する税務署へ酒類小売販売免許の申請をし、免許の交付を受けることが必要です。

7. 経営の指導に関する事項

1) 加盟に際しての研修など実施の有無

① 店長研修 開業前に「ナポリの窯」店長として最低限必要な研修プログラム 30日間

② 追加研修 店長候補が不合格の場合等

③ 開業支援 指導員の派遣による実地指導 12日間

2) 加盟に際し行われる研修の内容

① 研修施設または直営店で行なわれる講義、実技指導

- (1) 当社の理念、沿革、現状、組織
- (2) フランチャイズ・チェーンについて
- (3) 「ナポリの窯」チェーンの契約とシステム
- (4) 商品について
- (5) 商品の加工、製造方法
- (6) 商品品質管理
- (7) 商品、原材料の取扱いと管理
- (8) 店舗運営方法
- (9) 商品販売方法
- (10) 販売促進に関する事項
- (11) 店長業務に関する事項
- (12) 接客サービスに関する事項
- ② 研修施設または直営店で行なわれる実習
 - (1) 製造加工実習
 - (2) 品質管理実習
 - (3) 販売実習
 - (4) 設備・器具メンテナンス実習
- 3) 加盟店に対する継続的な経営指導の方法及び実施回数
 - ① 原則として月一回店舗を実際に訪問し、経営管理、商品加工技術、販売促進等店舗運営の全般にわたる指導・技術援助（以下、「スーパーバイジング」という。）を行います。ただし、実際に訪店するのに代えて、ネットワークカメラシステム（以下、「NWCS」という。）を利用する方法によりスーパーバイジング（以下、「e-V i s i n g」という。）を行うことがあります。
 - ② 定期的なスーパーバイジングとは別に、顧客とのトラブルへの対応、商品品質にかかわる緊急の店舗運営業務指導を目的として随時、加盟者の店舗を指導します。
 - ③ 全加盟店を対象とする会議（以下、「加盟店会議」という。）により店舗運営の全般にわたる指導・技術援助を実施する場合、乙に予め通知して加盟店会議を開催できます。当社は、加盟店会議をもって開催月の定期的なスーパーバイジングに該当させることができます。
 - ④ 加盟者は、安全運転及び事故撲滅に対する取り組みとして、当社が推奨する、公的機関または外部団体が実施する安全運転に関する講習及び交通安全運動（以下、「講習会等」といいます。）へ参加しなければなりません。

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（商標図版は添付書面の通り）
 - ① 第 30 類 第 4876494 号
 - ② 第 29 類、第 35 類 第 4878314 号
 - ③ 第 43 類 第 4922874 号
- 2) 当該表示の使用についての条件
 - ① 開業日より契約終了までの間、加盟店経営のためにのみ使用を許諾します。
 - ② 加盟契約終了時には、加盟者は直ちにこれらの商標の使用を中止し、内部造作、看板、車両等

に表示された商標を撤去、抹消あるいは廃棄しなければなりません。

- ③ 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の使用を義務づけます。

9. 契約期間、契約の更新及び契約解除に関する事項

1) 契約期間

契約締結日から満5年です。

2) 更新の条件および手続き

期間満了の3ヶ月前までに、当社と加盟者のいずれか一方から書面による異議の申出がない限り、契約期間は期間満了とともに1年間自動延長されます。その後についても同様です。

3) 契約解約の条件および手続き

	契約解約の理由
加盟契約	<p>(1) 即時解約（催告をせずに解約する場合）</p> <p>ア. 加盟者が支払停止または支払不能になったとき。</p> <p>イ. 加盟者が仮差押、仮処分、差押、滞納処分または破産の申立てを受けたとき。</p> <p>ウ. 加盟者が破産、会社更生、民事再生手続または競売の申立てをうけたとき。</p> <p>エ. 加盟者が一度でも決済期日に金銭債務の支払を遅延したとき。</p> <p>オ. 加盟者が業務を継続することが不可能であると思われることが明白になったとき。</p> <p>カ. 加盟者の店舗経営が当社の要求する水準に達し得ないことが明白であり、かつ当社の改善の指導にも従わないとき。</p> <p>キ. 加盟者が「ナポリの窯」の信用、イメージを著しく傷つけたとき。</p> <p>ク. 加盟者が当社の経営理念を批判し、または営業指導に従わず、あるいは営業方針を批判するなど、加盟資格の前提を欠くに至ったとき。</p> <p>ケ. 加盟者が後記「13. 競業避止義務」、または「14. 守秘義務」あるいは「個人情報・顧客情報の取扱い」に違反したとき。</p> <p>コ. 加盟者が当社との信頼関係を著しくなくすような行為をしたとき。</p> <p>サ. 加盟者が以下の条項のいずれかに該当することが判明したとき。</p> <p>i. 集团的または常習的に暴力的不法行為等を行うことを助長するおそれのある団体若しくは当該団体の構成員と判断される者であるとき。</p> <p>ii. 無差別大量殺人行為を行った団体の規制に関する法律に基づき処分を受けた団体に属している者、その他これらに類する団体に属している者であるとき。</p> <p>iii. 暴力団員による不当な行為の防止等に関する法律（平成3年5月15日法律第77号、その後の改正を含む。）第2条で定義される暴力団、指定暴力団、指定暴力団連合、暴力団員若しくはこれらの関連者であるとき。</p> <p>iv. 組織的な犯罪の処罰及び犯罪収益の規制等に関する法律（平成11年法律第136号、その後の改正を含む。）に定める犯罪収益等隠匿及び犯罪収益等收受を行いまたは行っている疑いのある者であるとき。</p> <p>v. 人を威迫し、またはその私生活若しくは業務の平穩を害するような言動により人を困惑させる虞のある者であるとき。</p> <p>vi. その他公序良俗に反する団体またはその関係先及び著しく信用に欠けると判断</p>

	契約解約の理由
	<p>される者であるとき。</p> <p>vii. i～viに該当する者を親会社その他の関連会社として有する法人であるとき。</p> <p>(2) 催告後の解約</p> <p>加盟者が契約の条項の一つにでも違反したときは、別段の定めがある場合を除き、当社は期間を定めて違反事項を是正するように催告し、その期間内に当該違反が是正されないとき、催告の期間満了をもって当社は加盟契約を解約することができます。</p> <p>(3) 開業前の解約</p> <p>加盟者または加盟者が指定する者が研修を不合格とされたとき、または加盟者の都合により当社の実施する研修の受講を放棄したとき、催告なく加盟契約を解約することができます。</p> <p>(4) 合意に基づく解約（終了）</p> <p>当社と加盟者は、開業後いつでも、合意により契約を終了することができます。</p>

4) 契約解除の損害賠償金の額または算定方法その他義務の内容

	加盟者の支払義務
加盟契約	<p>(1) 開業前の契約解約の場合、当社は開業準備作業段階に応じて下記に定められた解約金を加盟者に請求することができます。加盟者は当社の請求に応じて解約金を支払わなければなりません。</p> <p>ア. 店舗内装・外装工事着工前で、乙が厨房設備等を発注する前の場合 開業前の解約に伴う解約金の額 金300,000円（消費税等別途）</p> <p>イ. 店舗内装・外装工事着工前で、乙が厨房設備等を発注した後の場合 本項第1号に定めた金額と厨房設備等取得費用の合計相当額</p> <p>ウ. 店舗内装・外装工事着工後、乙が厨房設備等を発注する前の場合 アに定めた金額と内装・外装工事費用の合計相当額</p> <p>エ. 店舗内装・外装工事着工後、乙が厨房設備等を発注した後の場合 ウに定めた金額と厨房設備等取得費用の合計相当額</p> <p>(2) 加盟者が開業後、加盟契約に違反したため、当社が契約を解約するに至ったときには、当社はその違反の事由に基づき加盟者に損害賠償請求を行うことができます。加盟者が別に定める契約終了時の義務を果たさないときも同様です。</p> <p>(3) 契約が期間満了、解約等により終了し、その効力を失った場合は、加盟者は次の措置を取るものとします。</p> <p>ア. 当社から与えられた権利の行使を即時停止すること。</p> <p>イ. アによる権利行使の停止に伴い、販売及び使用できない食材等ならびに「ナポリの窯」店舗であることを示す内装・看板、営業のシンボルとなる表示物は、直ちに廃棄ないし撤去すること。</p> <p>ウ. 当社より貸与あるいは使用許諾を受けているマニュアル等・厨房設備等、その他指示するものを、即時、返還すること。</p>

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	支払時期	支払方法
ロイヤリティ	80,000 円	商標、経営ノウハウ使用、役務の対価	毎月月末 翌 23 日	一括現金振込
広告協賛金	本部が事前に通知した金額	本部が行う広告及び販売促進活動費用の対価	都度通知	一括現金振込
賠償責任保険負担金	本部が事前に通知した金額	製造物賠償責任保険、個人情報漏洩賠償責任保険負担分	更新時通知	一括現金振込
POS レジ保守料	10,000 円	POS レジの保守費用	毎月月末 翌 23 日	一括現金振込
店舗管理システム料	8,000 円	店舗システムの管理費用	毎月月末 翌 23 日	一括現金振込

11. 店舗の営業時間・営業日・休業日

加盟者は、契約期間を通じ、原則として、当社の指定する時間に開店し営業すること。

店舗の出店の特性や地域特性から当社の指定以外の営業時間を設けると、または変更するときは、予め書面により当社に申請し、当社の書面による承諾を得ること。

12. テリトリー権の有無

デリバリー営業において、原則として本件店舗を中心とする半径 1 km 以内のテリトリーに関して、独占的営業権を認めます。

13. 競業禁止義務の有無

- 1) 加盟者は、本契約存続中、ピザ等宅配事業に関し、直接的または間接的に、同種または類似の営業ないし営業の部類に属する取引（以下、「競業取引」という。）を行ってはならないだけでなく、第三者をして行わせてはなりません。
- 2) 上記については、加盟契約終了後 1 年間も同様とします（契約終了の原因、理由を問いません）。

14. 守秘義務の有無

- 1) 本契約締結の前後を問わず、当社が加盟者に開示した「ナポリの窯」のノウハウ、営業秘密、マニュアル、本件業務システム、本件 POS システム、その他営業に関する一切の情報（以下、「ノウハウ等」という。）を第三者に開示しまたは漏らすような、いかなる行為をもしてはなりません。
- 2) ノウハウ等が記載された文書、記憶媒体等を、その形態の如何を問わず、第三者に貸与し、複写させ、または閲覧させてはなりません。また、加盟者の従業員がノウハウ等ならびにマニュアル等を他に漏らすことのないよう、監視、監督及び管理しなければなりません。
- 3) 上記 1) 2) の義務を、本契約終了後も遵守しなければなりません。

15. 店舗の構造と内外装についての特別な義務

- 1) 当社はチェーンの店舗イメージの統一を維持するため、自ら定める規格基準により加盟者の営業

する本件店舗の設計並びに店舗の外装、内装及び必要な付帯設備工事（以下、「本件店舗工事」という。）を行います。

- 2) 加盟者が本件店舗工事を当社以外の事業者へ依頼する場合、当社の書面による承諾を並びに監修料の支払を要します。
- 3) 加盟者が開業後に本件店舗の改装を自己の都合から希望する場合、書面により当社に申請し、承諾を得なければなりません。

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

加盟者は本契約に違反した場合、違約罰として次の金額を支払います。また、当社の損害が違約罰金額を越える場合は、その差額も支払わなければなりません。

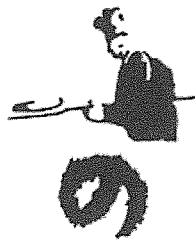
- 1) 13. 競業避止義務、14. 守秘義務並びに「個人情報・顧客情報の取扱い」に違反した場合
違反当時のロイヤルティの30ヶ月相当分
- 2) 法人である加盟者の重要な従業員が13. 競業避止義務に違反した場合
金500万円にその営業が続いている期間の売上高合計の15%相当額を加算した額
- 3) 1) 2) 以外の違反で加盟者が本契約を解約された場合、及び加盟者が9. 契約期間、契約の更新及び契約解除に関する事項4) (3)のいずれかに違反した場合
解約当時あるいは契約終了時のロイヤルティの18ヶ月相当分

17. 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。

商 標 ナポリの窯+図
区 分 第30類
登録番号 第4876494号
登 録 日 2005年07月01日

ナポリの窯

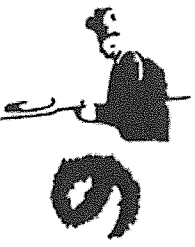
A stylized logo for 'Napoli's Kiln'. The characters 'ナポリ' (Napoli) are written in a bold, brush-stroke style. To the right of 'ナポリ' is a small figure of a person in a dark suit, carrying a tray with two white bowls. To the right of the figure is the character 'の' (possessive particle), and to the right of 'の' is the character '窯' (kiln), also in a bold, brush-stroke style.

商 標 ナポリの窯
区 分 第29類、第35類
登録番号 第4878314号
登 録 日 2005年07月08日

ナポリの窯

商 標 ナポリの窯+図
区 分 第43類
登録番号 第4922874号
登 録 日 2006年01月20日

ナポリの窯

A stylized logo for 'Napoli's Kiln'. The characters 'ナポリ' (Napoli) are written in a bold, brush-stroke style. To the right of 'ナポリ' is a small figure of a person in a dark suit, carrying a tray with two white bowls. To the right of the figure is the character 'の' (possessive particle), and to the right of 'の' is the character '窯' (kiln), also in a bold, brush-stroke style.

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			
ナボリの窯への加盟を希望される皆様へ			
第Ⅰ部 株式会社ストロベリーコーンズとフランチャイズ・システムについて			
1. 我が社の経営理念			
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および事業の種類 所属団体・沿革		規則第10条第1, 2, 3, 5号	
3. 会社組織図			
4. 役員一覧		規則第10条第1号	
5. 直近の3事業年度の貸借対照表および損益計算書		規則第10条第4号	
6. 売上・出店状況(直営店・加盟店別)		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		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		規則第10条第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		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			
2. 売上・収益予測についての説明			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 ①金銭の額または算定方法 ②性質 ③お支払いの時期 ④お支払いの方法 ⑤当該金銭の返還の有無および条件		法第11条第1号 規則第11条第1号イ～ホ	2-(2)-ア③
4. オープンアカウント、売上金などの送金		規則第10条第14号	2-(2)-ア⑤
5. オープンアカウント、金銭の貸付・貸付のあっせんなどの与信利率		規則第10条第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加盟者に販売またはあっせんする商品の種類 ②商品などの供給条件 ③発送日・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在庫管理など 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		法第11条第2号 規則第11条第2号イ、ロ	2-(2)-ア① 3-(1)-ア、イ 3-(2) 3-(3)
7. 経営の指導に関する事項 ①加盟に際しての研修など実施の有無 ②加盟に際して行われる研修の内容 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		法第11条第3号 規則第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 ①当該使用させる商標、商号その他の表示 ②当該表示の使用についての条件		法第11条第4号 規則第11条第4号イ、ロ	

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
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契約の条件および手続き ③解除の要件および手続き ④契約解除の損害賠償金の額またはその他義務の内容		法第11条第5号 規則第11条第5号イ～ニ	2-(2)-ア⑦ 3-(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お支払いいただく金銭の額または算定の方法 ②金銭の性質 ③支払い時期 ④支払い方法		規則第10条第13号 規則第11条第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		規則第10条第9号	3-(1)-ア 2-(2)-ウ
12. テリトリー権の有無		規則第10条第10号	2-(2)-ア⑧ 3-(1)-ア
13. 競業禁止義務の有無		規則第10条第11号	3-(1)-ア
14. 守秘義務の有無		規則第10条第12号	
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務		規則第10条第17号	3-(1)-ア
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		規則第10条第18号	
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容など			2-(2)-ア⑥

資料1 関係法令

中小小売商業振興法、中小小売商業振興法施行規則

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

添付1. 損益計算書、貸借対照表 添付2. 商標一覧

別紙1. 法定開示書面の受領及び確認書 別紙2. 誓約書

説明者

私
加盟希望者

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、
の理解をいただきました。

説明者氏名

印

加盟希望者

私
説明者

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
より説明をうけ、理解致しました。

加盟希望者氏名

印

年 月 日

年 月 日

株式会社ストロベリーコーンズ
代表取締役 宮下 雅光 殿

加盟者

住 所 _____

社名（氏名） _____ 印

研修受講者 _____ 印

誓 約 書

加盟者ならびに研修受講者は、ナポリの窯加盟契約締結に基づく店長研修を受講するにあたり、次の各条項を遵守することを誓約致します。

1. この研修の目的は、ナポリの窯店舗の店長業務に精通するためのものであると同時に、研修受講者自らの事業適性を見極めるための重要なものであることを認識し、受講にあたっては研修責任者の指示に従い、業務に精励致します。
2. この研修受講中に知り得た「ナポリの窯」の経営ノウハウ及び営業に関する情報の一切を研修中は勿論、研修終了後も第三者に漏らすようないかなる行為も致しません。
3. この研修中に知り得た顧客情報または個人情報（以下、「個人情報等」という。）、個人情報に基づき編集した個人データ及び顧客名簿（以下、「顧客名簿等」という。）を貴社が定める利用目的以外に用いることは致しません。また研修終了後に、知り得た個人情報等及び顧客名簿等を第三者に漏らすようないかなる行為もいたしません。
4. 研修中に貸与されたマニュアル並びに研修資料について自ら複写し、または第三者に貸与し、あるいは複写、閲覧させるなどの行為は致しません。
5. 研修責任者の許可を得て複写した研修資料は、研修終了時にそのすべてを研修責任者に返還致します。
6. 店長研修の際、その研修課程の未完にかかわらず、貴社が受講者は店長従事者としての適性に欠けるものと判定し、加盟者が代わりの受講者を用意できない場合には、加盟契約の継続が困難なものと理解し、加盟契約の解除に同意致します。
7. 加盟契約の解除に伴い研修期間が終了した後、研修受講の事実に関連して貴社の経営に支障をきたし、あるいは貴社の信用と名誉を傷つけるようないかなる行為も致しません。
8. 加盟者または研修受講者が故意または重大な過失により、前記の各号に反する行為をし、そのため貴社が損害を被った場合、加盟者はその損害賠償の責に任じます。

以上

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

(1) 中小小売商業振興法（抜粋） 最終改正 平成二十七年五月二七日法律第二九号

(特定連鎖化事業の運営の適正化)

第11条

連鎖化事業であって、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

(2) 中小小売商業振興法施行規則（抜粋） 最終改正 令和四年四月一日経済産業省令第三八号

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の役職名及び氏名
- 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 加盟者の店舗のうち、周辺の地域の人口、交通量その他の立地条件（次条において単に「立地条件」という。）が類似するものの直近の三事業年度の収支に関する事項
- 八 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
- 九 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
- 十 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
- 十一 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

十二 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

十三 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

十四 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

十五 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

十六 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

十七 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

十八 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。

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	<p>イ 各事業年度の末日における加盟者の店舗の数</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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</p>
七 加盟者の店舗のうち、立地条件が類似するものの直近の三事業年度の収支に関する事項	<p>イ 当該特定連鎖化事業を行う者が把握している加盟者の店舗に係る次に掲げる項目に区分して表示した各事業年度における金額（（6）にあつては、項目及び当該項目ごとの金額）</p> <p>（1）売上高</p> <p>（2）売上原価</p> <p>（3）商号使用料、経営指導料その他の特定連鎖化事業を行う者が加盟者から定期的に徴収する金銭</p> <p>（4）人件費</p> <p>（5）販売費及び一般管理費（（3）及び（4）に掲げるものを除く。）</p> <p>（6）（1）から（5）までに掲げるもののほか、収益又は費用の算定の根拠となる事項</p> <p>ロ 立地条件が類似すると判断した根拠</p>
八 加盟者から定期的に徴収する金銭に関する事項	<p>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</p> <p>ロ 商号使用料、経営指導料その他の徴収する金銭の性質</p> <p>ハ 徴収の時期</p> <p>ニ 徴収の方法</p>

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

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（外部サイトへリンク 新規ウインドウで開きます）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] 本部と加盟者と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（外部サイトへリンク 新規ウインドウで開きます）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（外部サイトへリンク 新規ウインドウで開きます）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のではないよう、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，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 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。

(添付書面)

直近の3事業年度のP/L、B/S (株式会社ストロベリーコーンズ)

商標一覧

(別紙)

法定開示書面の受領及び開示確認書面

「誓約書」

