

## 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

2017年2月28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  
全菓連ビル  
ピザラ事業本部  
常務執行役員本部長  
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2017年2月28日に作成され、日本フランチャイズチェーン協会、経済産業省商務情報政策局商務流通保安グループ流通政策課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。  
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			
ピ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ピザラ・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	規則第10条第2項 規則第10条第5項 規則第10条第1項 規則第10条第3項	
3. 会社組織図	8		
4. 役員一覧	8	規則第10条第1項	
5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書	8	規則第10条4項	
6. 売上・出店状況（直近3事業年度加盟店数の推移）	8	規則第10条6項、11条6項イ	
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	8	規則第11条第6項ロ  規則第11条第6項ハ 規則第11条第6項ニ	
8. 訴訟件数	9	規則第10条第7項	
第2部 フランチャイズ契約の要点	10		
1. 契約の名称等			
2. 売上・収益予測についての説明	10		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	10	法11条1項、規則11条1項イ～ホ	2-(2)-ア③
4. オープンアカウント等の送金	10	規則第10条13号	3-イ-②
5. オープンアカウント等の与信利率	10	規則第10条14項・15項	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わせる商品の種類 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	10	法11条2項、規則11条2項イ、ロ	2-(2)-ア① 3-(1)-ア 3-イ-(3)
7. 経営の指導に関する事項	11	法11条3項、規則11条3項イ～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	12	法11条4項、規則11条4項イ、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	12	法11条5項、規則11条5項イ～ハ	2-(2)ア⑦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	13	規則10条12項、11条7項イ～ニ	2-(2)-ア⑧ 3-(1)-ア
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日	13	規則第10条第8項	
12. テリトリー権の有無	13	規則第10条第9項	
13. 競業禁止義務の有無	14	規則第10条第10項	
14. 守秘義務の有無	14	規則第10条第11項	
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務	14	規則第10条第16項	
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項	
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「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

2017年2月28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<br>TEL (03) 3409-6000<br>FAX (03) 5466-4400<br>URL <a href="http://www.four-seeds.co.jp/">http://www.four-seeds.co.jp/</a> |
| 3) 資本金       | 1億円   |
| 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」の統一的イメージ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、サンベスト株式会社   |
| 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     | 1,171名  |
| 11) 子会社の名称業種 | ASANO恒發株式会社（広告代理店業）、<br>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<br>一般社団法人日本フードサービス協会<br>全日本デリバリー業安全運転協議会  |

## 沿革

- 80年 4月、輸入商社として創業。
- 86年 「E.T.」でピザ宅配業に着目、オリジナル商品の開発やノウハウ収集、日本人の味覚を徹底的に追求したメニュー作り等開業準備に着手する。
- 87年 4月、東京都目白にピザラ1号店をオープン。  
日本で最初のカレー味ピザ『スペシャルカレーピザ』が評判に。  
7月、フランチャイズ第1号店が三軒茶屋店（東京都）にオープン
- 88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。7月までに20店舗オープン。  
ピザラスタッフのアイデアから生まれた新商品『スタッフス』登場。
- 89年 12月、全国展開1号店として秋田県に土崎店をオープン。  
女性に人気のポテトをメインとしたピザ『モントレ』を発表。ピザ宅配市場に商品改革をもたらす。
- 90年 CIを実施。ピザ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。
- 91年 テレビCMを開始。『北野ファンクラブ』等の人気番組のスポンサーをつとめ、ピザ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』協賛を開始。
- 92年 爆発的な人気となった『イタリアンバジル』を発売。大好評を得てピザラブランドの地位がさらに高まる。プライベートブランドの『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 ピザラカップ』の冠スポンサーを務める。
- 93年 ピザラ100店舗開業。10月には160店舗を達成。  
11月、世界9大ヨットレースの1つ『ピザラ・ニッポンカップ国際ヨットマッチレース』を開催。以後毎年協賛。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』新発売。サイドメニュー『705チキンフィンガー』新発売
- 94年 日本フランチャイズチェーン協会の正会員となる。ピザラ250店舗を突破。  
1月、パスタ専門店『TO THE HERBS SPALA』を目白（東京都）にオープン。  
7月に『ジョイズスペシャル』、12月にはガーリック風味のピザ『GETS』を発売し、超人気メニューに。サイドメニュー『ピザ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』新発売。  
8月、京都南座、東京サンシャイン劇場にて『STAND BY ME』を特別協賛。  
以後毎年協賛。

- 95年 ピザーラ360店舗を達成。  
ピザ&パスタ専門店『TO THE HERBS』を6月青山（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本部を設置する。同月コンピューターネットワークシステムを導入。 同月サイドメニュー『ラザニア』新発売。
- 96年 10月、ピザーラ事業本部創設10周年を迎える。  
9月、『TO THE HERBS』西麻布店（東京都）をオープン。行列が絶えない店として有名になる。さらに10月にはフランチャイズ1号店として横浜ジョイナス店（神奈川県）がオープン。  
11月の『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。  
4月に新メニュー『ニューフィッシャー』を発売、5月には『ファンキーエッグ』を発売。  
6月『ピザーラクリスピー』誕生。それにあわせて『メガミート』『ガリチョ』を新発売。
- 97年 ピザーラ420店舗達成。売上高・店舗数ともに業界1位となる。  
『TO THE HERBS』外苑店（東京都）が9月、横浜ポルタ店（神奈川県）が10月オープンする。  
新規事業としてハワイ生まれのハンバーガーショップ『クア・アイナ』が青山（東京都）に11月オープン。  
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。  
『アップルパイ』『十勝コロッケ』『ガーデンフレッシュサラダ』といったサイドメニューを次々と新発売する。4種類のピザの味が楽しめる『ビンゴ』新発売。
- 98年 顧客サービス向上の一環として1月、ピザーラお客様相談室開設。  
新メニュー1月に『ボンバー』、7月に『シーフードハーブス』、11月に『ウインタークラブ』『フォーシーズンサラダ』新発売。ビビアン・スー出演のシーフードハーブスTV-CMがオリコンCM好感度1位に。  
8月に中京、東北支部を開設。ピザーラ直営店売上高100億円突破。  
『TO THE HERBS』三宿店（東京都）が4月オープン。料亭『有季銚』が銀座に11月オープン。新飲食部門の餃子専門店『宇明家』が青山（東京都）に3月オープン。  
『宇明家』四谷店（東京都）が8月、沼袋店（東京都）が11月、表参道店（東京都）が12月にオープン。  
ピザーラセーリングチームがニッポンカップ3連覇、世界選手権2連覇。
- 99年 新メニュー『バスターズ』、『でらまる（名古屋限定）』発売。11月にサイドメニュー『シーザースサラダ』『スーパーチキンウイング』新発売。12月ピザーラのイートイン型新店舗『ピザーラエクスプレス』が苗場プリンスホテル内にオープン。  
12月九州支部を設立。『TO THE HERBS』原宿店（東京都）が4月、銀座店（東京都）が5月、横浜ワールドポーターズ店（神奈川県）が9月、たまプラーザ店（神奈川県）が10月にオープン。『宇明家』赤坂店（東京都）が1月にオープン。新飲食部門の回転すし『柿家鮓』原宿店（東京都）が4月、高級てんぷら『銀座天あさ』が銀座（東京都）に11月にオープン。

2000年アメリカズカップに挑戦した日本チャレンジの主要ポジションにピザラーレーシングチーム全員が参加。7月、ピザラーレーシングチーム スウェーディッシュマッチ・カップ優勝。

00年 ピザラー490店舗達成。3月に新メニュー『タラモーダ』発売。6月に『フレッシュシャーベット』新発売。9月に『ジェノバ』、11月に『カントリー』、サイドメニュー『ボストン風ドリア』発売。『TO THE HERBS』御殿山店（東京都）が2月、市谷店（東京都）が3月、アクアシティお台場店（東京都）が4月にオープン。

『宇明家』三軒茶屋店（東京都）が3月オープン。『クア・アイナ』神田駿河台店（東京都）・渋谷宮益坂店（東京都）が4月、イクスピアリ店（千葉県）が7月オープン。『柿家鮓』が宅配専門店として日吉（神奈川県）に5月、四谷（東京都）に10月オープン。

ピザラーレーシングチーム『スウェーディッシュマッチ世界グランプリ』参加。サンマイクロシステム・オーストラリアカップ優勝。11月国際ヨット・マッチレースイベント『ニッポンカップ』に特別協賛。新飲食部門の和食業態『大かまど飯寅福』が11月にオープン。

01年 フォーシーズ20周年。1月に新メニュー『バカラ』発売。3月、PIZZA-LAのメニューをリニューアルし、『グルメシュリンプ』『スパイシーソーセージ』など低価格ライン新発売。9月に新メニュー『ガルシア』、期間限定デザートケーキ『モンブラン』発売。10月新ホットデリメニュー『海老と若鶏のペンネグラタン』発売。9月から12月まで、初めて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。イートイン型ピザラー『ピザラーエクスプレス』大阪空港店が2月、軽井沢店が6月にオープン。PIZZA-LAで宅配業界初の点字・大活字メニューを11月より導入。

『TO THE HERBS』二子玉川店（東京都）が4月、成城学園店（東京都）が6月、鹿児島店（鹿児島県）が7月、伊勢丹相模原店（神奈川県）が9月オープン。『クア・アイナ』UCW大阪店が3月、鎌倉店（神奈川県）が4月オープン。米国進出第1号店『クア・アイナ サンタモニカ店』7月オープン。宅配すし専門の『柿家鮓』東十条店（東京都）が5月、五反田店（東京都）が8月、幡ヶ谷店（東京都）・葛西店（東京都）が10月にオープン。ピザラーレーシングチーム『スウェーディッシュマッチ世界グランプリ』参加。サンマイクロシステム・オーストラリアカップ優勝。『デーニッシュオープン2001』参加。ニッカーボッカーカップ優勝。2月、アルペンスキーFISワールドカップ2001 志賀高原大会に特別協賛。11月、全日本OP級ヨット選手権大会特別協賛、12月、ピザラー クア・アイナカップ2001（ウィンドサーフィン）特別協賛。

02年 3月、「ピザラーローズマリーポテト」春期限定発売、KUA `AINA 横浜赤レンガ店オープン。4月、TO THE HERBS 目黒店オープン、柿家鮓津田沼店オープン。5月、大かまど飯寅福 城山ヒルズ店オープン。6月、「ピザラーエビマヨ」夏期限定発売。9月、「イタリアーナ」「ミートピンゴ」秋期限定発売、KUA `AINA 丸ビル店オープン、浅野秀則フォーシーズ代表取締役社長がデンマーク王国にて「ヘンリック殿下栄誉賞」を受賞。10月、「ピザラーキング」「ピザラークイーン」「ウインタークラブ」冬季限定発売、フォーシーズ新業態「ナチュラルレストラン・ママ」大阪・阪急百貨店梅田本店にオープン、AIG ジャパンオープンテニス協賛。11月、第34回日本オプティミストレーシング選手権大会協賛。12月、ピザラー クア・アイナ カップ2002協賛。



03年 ピザーラ 500 店舗達成。

3月、イタリアーナシリーズ登場。「スーパーイタリアーナ」「シーフードイタリアーナ」を新発売。2月、寅福ロスサンゼルス店がロスサンゼルスにオープン。FIS スキーワールドカップ 2003 に協賛。新業態シンプル・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4月オープン。7月、新メニュー「ピザーラエビマヨ」発売、同時に「エビマヨ浮き輪」も発売、話題に。舞台「Stand by Me」協賛。9月、新メニュー「オレガノチキン」発売。ピザーラ・ビーチ・アドベンチャー湘南 2003 協賛。10月、新メニュー「スーパーピンゴ」発売。AIG オープンテニス協賛。第35回日本オブティミストセーリング選手権大会協賛。ピザーラ・牛角 ニッポンカップ 2003 協賛。12月、ピザーラ クア・アイナ カップ 2003 協賛。新業態蕎麦屋「吉祥庵」オープン。

04年 浅野社長、デンマークチーズ・マン・オブ・ザ・イヤー受賞。

3月、ナポリピッツァシリーズ登場「生ハム&セミドライトマト」「カマンベール&セミドライトマト」「ガーリックミート」を新発売。4月、新業態「ル カフェ ドゥ ジョエル・ロブション」日本橋高島屋店オープン。7月、舞台「Stand by Me」協賛。富士急ハイランド新アトラクション“トンデミーナ”に協賛。富士急ハイランドにピザーラエクスプレス出店。ピザーラセーリングチーム スウェディッシュマツツアー年間優勝。8月、OP アジア選手権大会協賛。9月、「プロバンス」発売。ピザーラ・ビーチ・アドベンチャー湘南 2004 協賛。10月、第36回日本オブティミストセーリング選手権大会協賛。11月、新メニュー「スーパーナポリ」発売。ニッポンカップ 2004 協賛。ピザーラ クア・アイナ カップ 2004 協賛。12月、「カニマヨ」新発売。新業態「シャトーレストラン ジョエル・ロブション」、蕎麦屋「吉祥庵(きっしょう いおり)」、ピザーラエクスプレスと宇明家が東京タワーにオープン。

05年 2月、ピザーラ最強コンピキャンペーン実施。3月、EXPO2005 AICHI JAPAN (愛・地球博) にピザーラエクスプレス出店(～9月)。大かまど飯 寅福 フランチャイズ1号店がJR 名古屋セントラルタワーにオープン。4月、仙台フルキャストスタジアムにピザーラ出店。楽天イーグルスチアリーダーをスポンサード。6月、「エビマヨピンゴ」「生ハムとトマトのモツツアレラチーズ」新発売。7月、ピザーラセーリングチーム スウェディッシュマツツアー年間優勝2連覇達成。9月、「たっぷり魚介のペスカトーレ」新発売。10月、第37回日本オブティミストセーリング選手権大会協賛。

06年 3月、ピザーラ オリジナルキャラクター「ピザーラくんとトッピングス」がデビュー。4月、女子プロボウリング「P★リーグ」発足、ピザーラがスポンサード。ラトリエ ドゥ ジョエル・ロブション 3周年記念「モナコフェア」開催。5月、ピザーラブランド「家庭用とろけるチーズ」が六甲バター様より販売開始。10月、東京都江東区豊洲に「キッザニア」グランドオープン、ピザーラのパビリオンを出展。大かまど飯寅福、名古屋松坂屋店オープン。シャトーレストラン ジョエル・ロブションが高級フランス料理の権威あるオンラインサイト DininginFrance. Com 主催“The 10 Best French Restarants in the World Located Outside of France 2006”を受賞。11月、第12回フランス料理文化センター (FFCC) 主催“メートル・ド・セルピイス杯”でシャトーレストラン ジョエル・ロブション野平氏優勝、“メートル・キュイジニエ・ド・フランス杯”でル カフェ ドゥ ジョエル・ロブション朝比奈シェフ優勝と史上初のW受賞。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、同施設フードコートを株式会社 FOUR SEEDS FOODS EXPRESS が総合プロデュース。

- 07年 4月、新丸の内ビル7階、丸の内ハウス内に「ソバキチ」をオープン。5月、名古屋屋松坂屋本店本館地下に「ラ ターブル ドゥ ジョエル・ロブション名古屋店」をオープン。
- 08年 3月、赤坂サカスに「MODERN Catalan SPANISH “Bikini”」オープン。同月、ハートランドをリニューアルオープン。4月、渋谷に「串かつ でんがな」、三井アウトレットパーク入間に「宮武讃岐製麺所」をオープン。5月、デリバリー新業態「Viva Paella」一号店オープン。8月、渋谷マークシティに新業態「Catalan SPANISH “Bikini TAPA”」をオープン。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、デリバリー新業態「華菜樓」一号店オープン。同月、「ミシュランガイド東京2008」において、合計9つの星を獲得。
- 09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。7月、千葉県茂原市に「宮武讃岐製麺所」初の路面店オープン。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 プティック ドゥ ジョエル・ロブション」オープン。
- 10年 3月、宅配パエリア専門店「Viva Paella」100店舗突破。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、「串かつでんがな」FC一号となる浅草店オープン。COREDO日本橋に新業態「Bikini Picar (ビキニ・ピカール)」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。
- 11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、ルミネ新宿店に新業態「華菜樓」オープン。
- 12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業態を運営開始。渋谷ヒカリエ内 ShinQs に新業態「ルパン ドゥ ジョエル・ロブション」オープン、ロブション初のパン専門店。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」一号店オープン。
- 13年 3月、「ピザーラ・エクスプレス」甲子園球場内野席・外野席店同時オープン、「串かつでんがな」大阪本店が梅田にオープン、関西初進出。4月、「串かつでんがな」上福岡店オープン、30店舗突破。6月、「大かまど飯 寅福」あべのハルカス店オープン。
- 14年 1月、新宿アイランドタワーに新業態「THE SAKURA DINING TOKYO」をオープン。3月、常盤自動車道 Pasar 守谷に新業態「守谷ベーカリー」をオープン、「串かつ でんがな」50店舗突破。8月、MIFA Football Park (新豊洲) に新業態「MIFA Football Cafe」をオープン。11月、鳥栖プレミアム・アウトレットに新業態「土鍋バスタ SPALA」オープン。12月、「ミシュランガイド東京2015」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 1月、両国国技館に新業態「お食事・蕎麦処 雷電」オープン、御殿場プレミアム・アウトレットに新業態「トラットリア ターヴォラ」をオープン。3月、「ピザーラエクスプレス」中山競馬場店オープン、「ピザーラエクスプレス」、「四ツ谷 鐵一」東京

ドーム店オープン。4月、酒々井プレミアム・アウトレットに新業態「ジョンズ グリル」をオープン、「クア・アイナ」、「大かまど飯 寅福」イオンモール沖縄ライカム店オープン。10月、東武百貨店池袋店に新業態「Mediterranean Spanish “BIKiNi medi”」をオープン。11月、ららぽーと EXPO CITY に新業態「讃岐うどん まごころ」をオープン。12月、ららぽーと立川立飛に「大かまど飯 寅福」「宮武讃岐うどん」をオープン。

16年 1月、東武百貨店池袋店に「大かまど飯 寅福」をオープン。3月、エスパル仙台東館に「大かまど飯 寅福」、「Catalan Spanish “BIKiNi TAPA+”」をオープン、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」をオープン。4月、たまプラーザテラス ゲートプラザに「Trattoria TAVOLA by TO THE HERBS」をオープン。5月、東武東上線池袋駅西口地下イケチカダイニング内に「ソバキチ」をオープン。8月、ピババエリア 256 店舗達成、「特製ミックスパエリア」の販売開始。10月、ピザーラ初のかぼちゃを使用したハロウィン限定ピザ「ハロウィンクォーター」を発売、ららぽーと湘南平塚に「吉祥庵」をオープン。

17年 2月、ピザーラ初のハート型ピザ「ハートピザ」の販売開始。ピババエリア 323 店舗達成。

以上

3. 会社組織図 2017年2月1日現在  
別紙のとおり

4. 役員一覧 2017年2月1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  
取締役副社長 田崎 治  
取締役副社長 大谷 秀仁  
取締役副社長 馬場 伸宏  
専務取締役 齊藤 竜太郎  
専務取締役 高橋 正典  
専務取締役 佐久間 正行  
常務取締役 遠藤 友樹  
取締役 小坂橋 宏康  
取締役 北條 秀和  
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
2014年11月期※	15,410	9,160	6,250
2015年11月期	38,389	22,175	16,214
2016年11月期	37,000	21,000	16,000

※決算期変更のため、2014年7月～11月までのデータとなります。

2) 店舗数推移

	全店舗	FC加盟店舗	直営店舗
2014年11月期※	551	327	224
2015年11月期	556	317	239
2016年11月期	547	311	236

※決算期変更のため、2014年7月～11月までのデータとなります。

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
2014年11月期※	2店舗
2015年11月期	3店舗
2016年11月期	9店舗

※決算期変更のため、2014年7月～11月までのデータとなります。

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
2014年11月期※	0店舗
2015年11月期	0店舗
2016年11月期	0店舗

※決算期変更のため、2014年7月～11月までのデータとなります。

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
2014年11月期※	55店舗	0店舗
2015年11月期	226店舗	0店舗
2016年11月期	65店舗	0店舗

※決算期変更のため、2014年7月～11月までのデータとなります。

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
2013年6月期	0件	0件
2014年6月期	0件	0件
2014年11月期※	0件	0件
2015年11月期	0件	0件
2016年11月期	0件	0件

※決算期変更のため、2014年7月～11月までのデータとなります。

## 第2部 フランチャイズ契約の要点

### 1. 契約の名称

ピザラ・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	200万円 (2店舗目以降の場合 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	200万円(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  
のとなります。

#### 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. クリソリネス
    - 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. クリソリネス実習
    - 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随時派遣（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随時派遣（指導料加盟者負担）
  - ④オーナー研修

代表者もしくはピザーラ営業の最高責任者に対し契約更新毎に行う研修

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
ピザーラ/PIZZA-LA	目的外・指定外使用禁止、嚴重管理、自己登録禁止、不爭義務
BRINGS THE BEST !	目的外・指定外使用禁止、嚴重管理、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、嚴重管理、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、嚴重管理、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

加盟契約の締結から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更新保証金500,000円を追加預託すること
- ⑤その時点における標準ピザーラ・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、許可取得、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、ピザーラ営業の最高責任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名誉信用の毀損その他信頼関係破壊行為

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. 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ったとき
  - c. 譲渡禁止条項に違反してピザラ営業を加盟者以外の者に譲渡・賃貸・委託・再許諾し、若しくは廃業し、又は第三者と合併したとき
  - 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. 加盟者の責めに帰する事由により、店舗の賃借権・所有権その他の利用権限を喪失したとき
- 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
ロイヤルティ	15万円又は売上高の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

11. 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

12. テリトリー権の有無

独占地域

加盟者が当該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）。独占地域においては、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、本部は宅配

事業を行わないレストラン形式の営業（以下「ピザーラ・エクスプレス等」といいます。）に限り、自らピザーラ・エクスプレス等の直営店舗を出店し、また他の加盟者に対しピザーラ・エクスプレス等の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ピザーラ・エクスプレス等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ピザーラ・エクスプレス等の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。

### 1.3. 競業禁止義務の有無

- 1) 加盟者は、加盟契約の期間中、当該営業の健全な経営に努め、その経営資源を当該営業に集中するものとし、自ら又は第三者のため、当該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（その代表者及び役員並びにこれらと家計を同一にする親族並びに従業員を含みます。）は、加盟契約の終了後2年間、許諾地域（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、食品宅配事業の営業を行っ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加盟契約及び付帯契約、貸与した運営規則及び各種マニュアル、発信した通達・連絡その他の文書に記載された情報、②経営ノウハウ、経営指導内容、フランチャイズシステムの運営計画及び運営実態並びに本件店舗内の状況、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その他本部との交渉過程で加盟者が知り得た本部、フランチャイズシステム及び当該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、本件情報を含有する文書、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) 本部は、加盟者に対し、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、品等を指定します。
- 2) 店舗に設置する代表電話の電話加入権は本部が所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することができます。

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

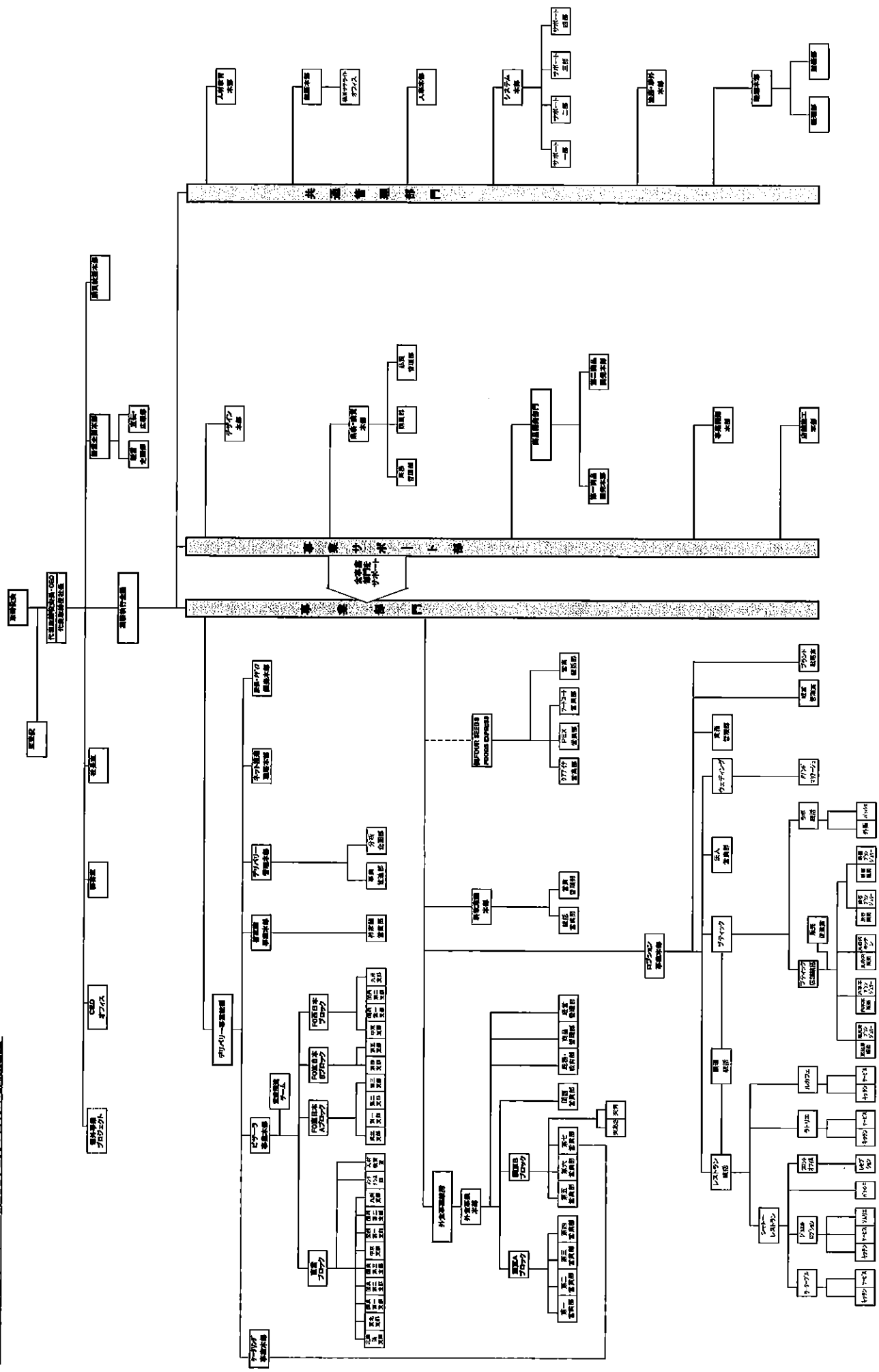
加盟者は以下の違約金（違約金を超過する実損害があるときは実損害額）を支払います。なお、フランチャイズシステムの運営機能阻害をきたすべき場合は加えて保証金全額を違約罰として没収します。

- |                     |                |
|---------------------|----------------|
| 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 48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 36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 24ヶ月分 |
| d. その他の義務違反         | 月額ロイヤルティ 6ヶ月分  |

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。

以上



後記1. 「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

説明日 年 月 日

説明者 株式会社フォーシーズ

氏名 \_\_\_\_\_ ㊟

項目	頁数	確認欄※
フランチャイズ契約のご案内		<input type="checkbox"/>
ビザラへの加盟を希望される方へ		<input type="checkbox"/>
第1部 株式会社フォーシーズとビザラ・エントリーシステムについて		
1. わが社の経営理念	1	<input type="checkbox"/>
2. 本部概要 社名、所在地、資本金、事業内容、他に行っている事業の種類、事業の開始時期、主要株主、従業員数等	1	<input type="checkbox"/>
3. 会社組織図	8	<input type="checkbox"/>
4. 役員の役職名及び氏名	8	<input type="checkbox"/>
5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書	8	<input type="checkbox"/>
6. 売上・出店状況（直近3事業年度加盟店数の推移）	8	<input type="checkbox"/>
7. 直近3事業年度における加盟者の店舗の数に関する事項 1) 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) 各事業年度内に解除された契約に係る店舗数 3) 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	8	<input type="checkbox"/>
8. 訴訟の件数	8	<input type="checkbox"/>
第2部 フランチャイズ契約の要点		
1. 契約の名称	10	<input type="checkbox"/>
2. 売上・収益予測についての説明	10	<input type="checkbox"/>
3. 加盟に際しお支払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支払時期、④支払方法、⑤当該金銭の返還の有無・条件	10	<input type="checkbox"/>
4. オープンアカウント等の送金	10	<input type="checkbox"/>
5. オープンアカウント等の与信利率	10	<input type="checkbox"/>
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、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、⑪許認可を要する商品	10	<input type="checkbox"/>
7. 経営の指導に関する事項	11	<input type="checkbox"/>
8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項	12	<input type="checkbox"/>
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、②契約の更新の要件及び手続き、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、	12	<input type="checkbox"/>
10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項 ①金銭の額または算定方法、②性質、③お支払頂く時期、④お支払頂く方法	13	<input type="checkbox"/>
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日	13	<input type="checkbox"/>
12. テリトリー権の有無	13	<input type="checkbox"/>
13. 競業禁止義務の有無	14	<input type="checkbox"/>
14. 守秘義務の有無	14	<input type="checkbox"/>
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務	14	<input type="checkbox"/>
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	<input type="checkbox"/>
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等	15	<input type="checkbox"/>
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		<input type="checkbox"/>
後記2. 「フランチャイズ事業を始めるにあたって」中小企業庁（別添）		
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（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について（別添）		

年 月 日

ビザラ・エントリーシステムについてのフランチャイズ契約に関する「フランチャイズ契約の要点と概説」（2017年2月28日作成）を受領し、その内容について「中小小売商業振興法施行規則」に基づき上記すべての項目の説明を受けました。

（※説明を受けた項目について、確認欄の口にレ印をご記入ください。）

加盟希望者（被説明者） 所在地 \_\_\_\_\_

会社名 \_\_\_\_\_

役職 \_\_\_\_\_

氏名 \_\_\_\_\_ ㊟