

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6月13日

(一社) 日本フランチャイズチェーン協会 正会員

〒108-0075
東京都港区港南1丁目8番27号

株式会社 プロントコーポレーション

フランチャイズ契約のご案内

株式会社プロントコーポレーション

〒108-0075

東京都港区港南1丁目8番27号

店舗開発本部

店舗開発本部長 綾野 喜之

TEL (03) 6718-9671

FAX (03) 5769-8510

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（以下フランチャイズガイドラインという）、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んでいただいたり第三者にもご相談するなど、十分に時間をかけて判断してください。もし不明な点や、この案内にないことでも確認されたいこと等がございましたら、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ください。

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 2017年6月13日に作成され、一般社団法人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。

プロント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「PRONTO」（プロント）の店舗名にて、飲食店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、飲食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、店舗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、プロント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たルールを守ることをお約束いただきます。従って、最初からプロントとは異なる独自の経営手法を重視され、プロントのノウハウ、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、プロントチェーンへの加盟をお勧めできません。

プロントでは、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、ご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プロントの経営成功の鍵なのです。

プロント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	2		
プロントへの加盟を希望される方へ	3		
第Ⅰ部 (株)プロントコーポレーションとFCシステム について	6		
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	7	規則第10条第2号 " 第10条第5号 " 第10条第1号 " 第10条第3号	
3. 会社組織図	9		
4. 役員一覧	10	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	別紙	規則第10条4号	
6. 売上・出店状況(直近3事業年度加盟店数の推移)	11	規則第10条6号, 11条6号イ	
7. 加盟者の店舗に関する事項 ・直近3事業年度の各事業年度内に新規に営業を開始した 加盟者の店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に解除された契約に係る 店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に更新された契約に係る 加盟者の店舗数及び更新されなかった契約に係る加盟者 の店舗数	12	規則第11条第6号ロ " 第11条第6号ハ " 第11条第6号ニ	
8. 訴訟件数	12	" 第10条第7号	
第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点	13		
1. 契約の名称等			
2. 売上・収益予測についての説明 ① 予測売上高の算出 ② 予測利益の算出	13		2-(2)- 1, 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 お支払いいただく時期、④ お支払いいただく方法、 ⑤ 当該金銭の返還の有無及び条件	13 14	法11条1号, 規則11条1号イ~ホ	2-(2)-7③
4. オープンアカウント等の送金	15	規則第10条13号	3-4-②
5. オープンアカウント等の与信利率	15	規則第10条14号・15号	2-(2)-7⑤
6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項 ① 加盟者に販売又はあつせんする商品の種類、 ② 商品等の供給条件、③ 配送日・時間・回数に関する事項、 ④ 仕入先の推奨制度、⑤ 発注方法、 ⑥ 売買代金の決済方法、⑦ 返品、 ⑧ 在庫管理等、⑨ 販売方法 ⑩ 商品の販売価格について ⑪ 許認可を要する商品の販売について	15 16	法11条2号, 規則11条2号イ、ロ	2-(2)-7① 3-(1)-7 3-(3)
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 ② 加盟に際し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	16 17	法11条3号, 規則11条3号イ~ハ	2-(2)-ア②
8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項	17	法11条4号, 規則11条4号イ、ロ	
9. 契約期間、契約の更新および契約解除に関する事項 ① 契約期間、② 契約の更新の条件および手続き ③ 契約解除の条件および手続き 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	18	法11条5号, 規則11条5号イ~ハ	2-(2)-7⑦、 2-(3)-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	19	規則10条12号, 11条7号イ~ニ	2-(2)-7④
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日	19	" 第10条第8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
12. テリトリー権の有無	19	" 第10条第9号	2-(2)-7⑧
13. 競業禁止義務の有無	19	" 第10条第10号	3-(1)-7
14. 守秘義務の有無	20	" 第10条第11号	
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務	20	" 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	20 21	" 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等	21		2-(2)-7⑥
資料1. 客数・売上高予測検討表			
資料2. 要員および人件費計画			
資料3. 投下資金計画			
資料4. 資金調達および返済計画			
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. 「フランチャイズ契約はよく理解して」 中小企業庁			
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			
別紙 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書			

第 I 部 (株)プロントコーポレーションと F C システムについて

1. わが社の経営理念

ひとつの文化とも呼べる“くつろぎの場”が、今まで日本になかった。

プロントグループが目指しているのは、イタリアの「バー」やフランスの「カフェ」、そしてイギリスの「パブ」に見られるような、お客様との親密で活気あるおつき合いです。一日中いつ行っても居心地がよく、ほしい飲み物や食事、そして大きなくつろぎが得られるコミュニティとも言える空間。ひとつの文化とさえ呼べる、そうした新しい価値観を、プロントグループは日本で初めてカタチにしていきたいと考えています。そのために、プロントグループでは、お客様にとってなじみの深い憩いの場を提供するための努力を重ねています。

“3つのベスト”が、プロントグループだけのくつろぎを生む。

プロントグループの提案をお客様にとっての魅力として定着させていくためには、もちろん相当の努力が必要です。それが“3つのベスト”つまりベストプライス・ベストクオリティ・ベストホスピタリティの実践です。ベストプライスとは単に安さだけでなく、おいしさやボリュームとプライスの最高のバランス。ベストクオリティとは、メニューやサービスのひとつひとつ、例えばコーヒー豆にどれだけこだわり、そのこだわりを絶対にカタチにしていくという決意。そしてベストホスピタリティとはおもてなし。必要最低限のマニュアルだけを用意し、むしろその場その場にもっともふさわしい、お客様に合わせた意識の高いサービスこそプロントグループの考えるおもてなしなのです。

やりがいがあるから、仕事が面白い。そして利益が生まれる。

バーやカフェやパブのような、くつろぎの場の提供。そしてひとつの文化の創造。プロントグループはその実現に大きなやりがいを感じています。だからプロントグループは利益最優先ではありません。やりがい大きいから、仕事が面白い。そしてその結果として利益が生まれてくる。これが、プロントグループの情熱の方向性、つまり、プロントグループの経営理念といえます。

「DREAM COMES TRUE!」。実現可能な夢を持って、その達成に向けて、プラス思考で歩む。それがプロントグループです。

代表取締役社長 竹村典彦

2. 本部の概要

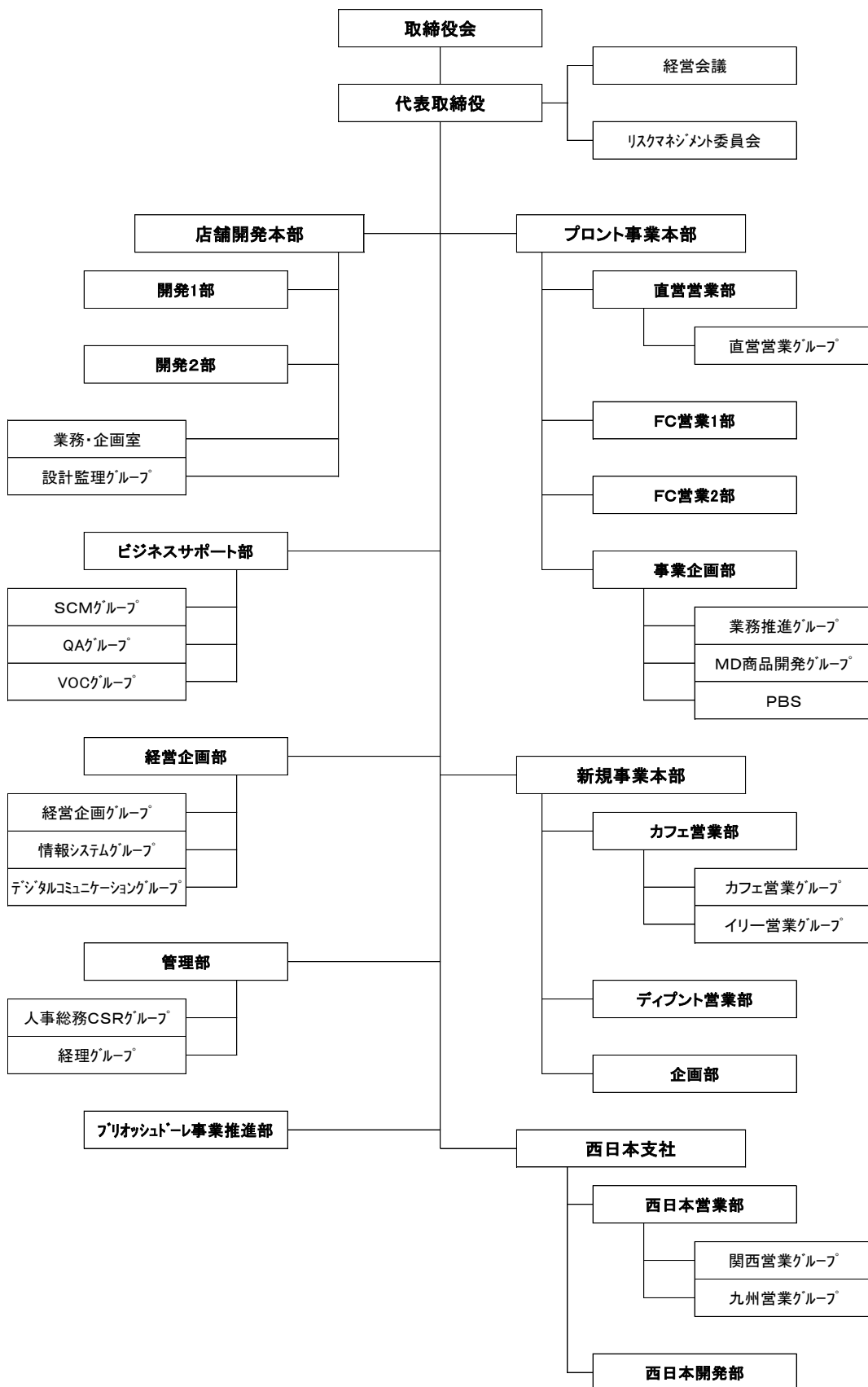
2017年6月13日現在

- (1) 社 名 株式会社 プロントコーポレーション
- (2) 所在地 〒 108-0075
東京都港区港南1丁目8番27号（商業登記本店所在地）
TEL (03) 6718-9671 (代表)
FAX (03) 5769-8510
URL <http://www.pronto.co.jp>
- (3) 資本金 1億円
- (4) 設 立 1988年 2月 1日
- (5) 事業内容 PRONTO・CAFFE SOLARE・PRONTO IL BAR・espressamente illy・
Di PUNTO・É PRONTO・Brioche Doréeの企画・運営・経営及び
フランチャイズ展開とコンサルティング
- (6) 他に行っている事業の種類 なし
- (7) 事業の開始 1988年 2月 1日（FC1号店開店）
- (8) 主要株主 サントリーホールディングス(株) 65%
UCCホールディングス(株) 35%
- (9) 主要取引銀行 三菱東京UFJ銀行
- (10) 従業員数 社員 : 244名 (16.12.31現在)
パート : 2,056名 (16.12.31現在)
- (11) 本部の子会社の名称及び事業の種類等
名 称 : 株式会社プロントサービス
事 業 : 人材派遣・店舗運営における人材支援
- (12) 所属団体 (一社) 日本フランチャイズチェーン協会
(社) 日本フードサービス協会

(13) 沿 革

1988. 2. 1	設立 会社名：株式会社プレス 住 所：東京都港区元赤坂 1-2-3 資本金：170,000 千円（UCC とサントリーの共同出資） 目 的：喫茶店の二極分化（ドトールに代表される 150 円コーヒー/高級喫茶店） を背景に、昼は低価格コーヒーショップ、夜はショットバーの営業形態での 高収益店舗をフランチャイズで展開すべく、UCC と共同出資により設立。 （1987. 3～新宿西口店にてテストラン実施 設立と同時に FC 店として加盟）
1988. 4. 7	直営第 1 号店（銀座 8 丁目）オープン
1988. 4. 30	本社事務所移転：東京都中央区銀座 5-5-18
1989. 3. 8	FC1 号店（赤坂）オープン
1995. 2. 1	社名変更 新社名：株式会社プロントコーポレーション
1997	チェーン店 100 店達成
1998. 10. 19	本社事務所移転：東京都中央区銀座 7-13-10
1999. 4. 6	株式第三者割当による増資実施 増資後新資本金 3 億円
2000. 4	カフェ業態「ソラーレ」1 号店（ソラーレ中野サンモール店）出店
2001. 4	代表取締役社長交代 石原直樹 就任
2001. 6	プロントルネッサンスプロジェクト開始 新コンセプト 1 号店（プロント所沢東口店）出店
2001. 9	ガソリンスタンド併設型 プロント・カフェ 1 号店（千葉県柏市南増尾）出店
2004. 9	プロントイルパール 1 号店出店
2005. 4	代表取締役社長交代 竹村典彦 就任
2006. 2	フリーペーパー「pronto pronto?」創刊
2006. 3	本社事務所移転：東京都港区港南 1-8-27
2006. 12	新業態「espressamente illy」日本橋（東京）に出店
2007. 6	株式会社プロントサービス設立
2008	チェーン店 200 店達成
2009. 12	新業態「Di PUNTO」神田に出店
2010. 11	新業態「E PRONTO」八王子に出店
2011. 5	カフェソラーレの和カフェ「Tsumugi」大阪 LUCUA に出店
2011. 8	イルパール新業態「We CAFFE DA PRONTO IL BAR」大宮エキュートに出店
2014. 5	ベーカリー新業態「Brioche Dorée」横浜西口に出店
2016	チェーン店 300 店達成
2017. 4	米国 NY ブルックリン盛業店「egg」池袋に出店

3. 組織図



4. 役員一覧

2017年6月13日現在

代表取締役社長	竹村 典彦
専務取締役	綾野 喜之
取締役	田尾 繁明
取締役	近藤 隆
取締役	杉山 和弘
取締役	竹内 一晃
取締役	上島 昌佐郎
取締役	安藤 芳徳
取締役	笹井 秀一
執行役員	鈴木 浩之
監査役	北川 直史
監査役	坂北 佳宏

5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書

別紙をご覧ください。

6. 売上・出店状況：加盟店・直営店別

年 度	全店売上高推移 (億円)
2012 年度	191
2013 年度	203
2014 年度	222
2015 年度	238
2016 年度	250

年 度	店舗数推移 (店)
2012 年度	233
2013 年度	257
2014 年度	278
2015 年度	291
2016 年度	307

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

年 度	新規に営業を開始した加盟者の店舗数
2014 年度	25
2015 年度	22
2016 年度	20

- ・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 年度	6
2015 年度	9
2016 年度	4

- ・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 年度	25	1
2015 年度	24	0
2016 年度	18	0

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
2012 年度	0	0
2013 年度	0	0
2014 年度	0	0
2015 年度	0	0
2016 年度	0	0

第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点

1. 契約の名称等

プロントフランチャイズ契約書

2. 売上・収益予測についての説明

① 予測売上高の算出

まず、物件の認知性（視認性・間口・最寄駅からの距離）、動線（店前通行量・競合他店の状況）、商圈就業人口等を点数化した総合評点が基準点を越えているかどうかにより出店の可否を判断します。

出店可能と判定された場合は、参考資料として客数・売上高予測検討表（別紙1）を作成し提供します。

予測検討表では、平日・土曜日・日祭日各々のカフェタイム・バータイムの日商について、既存類似店舗の実績データに基き、（客単価）×（来客数）により売上高を予測し、さらに（予測日商）×（年間営業日数）により年商を予測します。

なお、これらの数値は予測であり、本部により何らの約束ないし保証がなされていないことを確認のうえ、フランチャイズ契約の締結に当っては、自らの責任において判断下さい。

② 予測利益の算出

予測売上高

ー) 既存類似店舗の実績データに基づく売上原価

売上総利益

ー) 要員および人件費計画（別紙2）に基づく人件費

ー) 既存類似店舗の実績データに基づく経費

ー) 投下資金計画（別紙3）に基づく開業費、減価償却費

営業利益

ー) 資金調達および返済計画（別紙4）に基づく支払利息および保証金金利
経常利益

売上高と同様、これらの数値は予測であり、本部により何らの約束ないし保証がなされていないことを確認のうえ、フランチャイズ契約の締結に当っては、自らの責任において判断下さい。

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、性質

ア. 加盟金 300万円

契約時に開示するノウハウ、商標等マークの使用権、
店舗の立地調査、開店前・開店時の指導員派遣の費用。

イ. 取引保証金

<u>月間売上高</u>	<u>取引保証金</u>
400万円以下	100万円
400万円 ~ 800万円まで	200万円
800万円 ~ 1,000万円まで	240万円
1,000万円 ~ 1,500万円まで	360万円
1,500万円以上	480万円

FC契約に基づいて、加盟店が本部に対して負う債務の担保として、本部に預けていただく保証金。なお、保証金には利息を付しません。

- ウ. 設計監理費
- 30坪未満
 - ・150万円
 - 30坪以上
 - ・150万円 + 50,000円 × (坪数 - 30)
- プロントチェーンの店舗イメージ統一の為、本部が店舗設計を請負い、専任デザイナーにより設計を行う為の費用。

- エ. 研修費
- 一人当たり35万円
 - 開店前約1ヶ月間の研修費用
 - 1ヵ月後・3ヵ月後・6ヵ月後のフォロー研修費用
 - 1年後のフォロー研修費用を含みます。

*上記ア、ウ、エの金額には、別途消費税が加算されます。

- ② お支払いの時期
加盟金、取引保証金、設計監理費についてはフランチャイズ契約締結時に、研修費については受講申込時にお支払いいただきます。
- ③ お支払いの方法
当社指定の銀行口座へお振込み下さい。
- ④ 当該金銭の返還の有無及び条件
- ア. 加盟金 契約締結後は理由の如何を問わず返却いたしません。
 - イ. 設計監理費 設計監理業務に関し発生した費用は返却いたしません。
 - ウ. 研修費 受講されなかった場合でも、費用は返却いたしません。
 - エ. 取引保証金 フランチャイズ契約が終了し、商標類を使用した看板・その他の動産の撤去・廃棄、および契約に関する業務運営規定書・マニュアル・その他の機密書類の返済がすべて完了された後、2ヶ月以内に返却します。なお、保証金には利息を付しません。

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
 - ア. コーヒー豆類
 - イ. パン類（焼成済・冷凍・調理パン等）
 - ウ. スパゲティ類（冷凍麺・ソース等）
 - エ. その他食品（野菜・牛乳・乾物等）
 - オ. 資材包材類

- ② 商品等の供給条件
 - ア. 発注日・締時間・納品日はすべて本部指定通りです。
 - イ. 商品価格は本部で設定し月末締めにて一括請求をします。
 - ウ. 指定食材以外、味・品質等についてこれを確保し、お客様への統一的なイメージを確保するため、店舗判断での他社からの購入は認めません。

- ③ 配送日・時間・回数に関する事項
 - ア. 配送日 毎日配送。但し地域や仕入先により平日のみもあります。
 - イ. 時間 本部指定の時間帯とします。
 - ウ. 回数 1日1回配送。

- ④ 仕入先の推奨制度
商品・原材料については、味・品質等についてこれを確保し、お客様への統一的なイメージを確保するとともに、より良い品質のものを安定的に供給できるように、本部または本部が指定した業者から購入していただきます。

- ⑤ 発注方法
本部指定の受発注端末にて店舗で入力。本部では全店一括で処理し、オンラインにて各仕入先へ発注を実施します。

- ⑥ 売買代金の決済方法
月末締め後、本部にて全店向けに請求書を発行。当月15日に各加盟店は本部に対しお支払い下さい。本部は各仕入先へ一括にて代金の支払いを実行します。

- ⑦ 返品
加盟店が、本部または本部が指定した業者から購入した商品・原材料ならびにその他の物品は、正当な理由なくして返品を認めません。但し、購入時点における不良品は、仕入れ先の責任とし、責任所在不明のものについては、双方が協議して、迅速かつ円満に解決するものとします。

- ⑧ 在庫管理等
先入れ先出しを原則とし、毎月末に実施棚卸を実施、在庫状況の確認を行います。材料計算及び理論在庫計算はすべて店舗設置のストアコントローラーにて自動計算を行います。
- ⑨ 販売方法
昼の営業ではセルフサービスにより現金受取りと同時に商品を提供します。夜の営業ではフルサービスにより席にて注文をとり、先に商品を提供、最後に一括にて現金もしくはクレジットにて代金を精算します。
- ⑩ 商品の販売価格について
お客様への統一的なイメージを確保するため、標準的価格を提示させていただきます。
- ⑪ 許認可を要する商品の販売について
許認可を要する商品の取り扱いはありません。

7. 経営の指導に関する事項

- ① 加盟に際しての研修等実施の有無
研修があります。
- ② 加盟に際し行われる研修の内容
開店前約1ヶ月間、本部の用意する教育研修プログラムを受講していただきます。これに応じられない場合、または教育研修プログラム受講後、本部の定める業務水準に達しないと認められた場合、当該店舗で執務できないことがありますので、予め御了承下さい。
(内容)
 - ア. 本部研修（プロントビジネススクールで講義と実技指導により行う）
 - ・ マネジメント
 - ・ カフェタイム座学
 - ・ バータime座学
 - イ. 店舗実習（本部の指定する店舗で実習訓練により行う）
 - ・ カフェタイムオペレーション
 - ・ バータimeオペレーション
- 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
店舗運営について、次の事項に関し、当社スーパーバイザーにより指定、指導いたします。
 - ア. 指定事項
 - a. 商品の種類、品質、規格および製造方法に関する事項。
 - b. 内外装設備（看板を含む）・厨房設備機器・備品等の更新・追加・変更・補修および改装・改造に関する事項。
 - c. 内外装設備（看板を含む）厨房設備機器、備品等の使用方法およびメンテナンスに関する事項。
 - d. 食材・包材・その他備消耗品等についての品質・規格に関する事項
 - e. 食材・包材・その他「プロント」の統一イメージを守るために

必要な備消耗品について仕入先、仕入方法、支払方法、保管使用に関する事項。

- f. 販売および販売促進、宣伝活動に関する事項。
- g. ユニフォームに関する事項。
- h. 売上高、仕入、貸借対照表、損益計算書、その他経営関係諸資料の作成、報告および提出等に関する事項。
- i. 省エネ法に基づき店舗の当月分エネルギー使用量（電気・空調・ガス・水道）の提出に関する事項。
- j. 店舗運営における火災保険・生産物賠償保険・施設賠償保険及び動産保険の付保に関する事項。
- k. その他甲の指定する事項。

イ. 指導事項

- a. 商品の販売価格に関する事項。
- b. 店舗内外のクレンリネスに関する事項。
- c. 顧客サービスに関する事項。
- d. 従業員の服装・態度等に関する事項。
- e. その他本件店舗運営についての助言・勧告事項。

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)	(役務区分)	(登録番号)
PRONTO	32・33 類	第 2192836 号
PRONTO	30・32 類	第 2152243 号
PRONTO	30 類	第 1414283 号
PRONTO	35 類	第 5229914 号
PRONTO	01・05・29・30・31・32 類	第 2667889 号
PRONTO	42 類	第 3081958 号
PRONTO	35 類	第 3033090 号
PRONT	29・30・31・32 類	第 1945039 号
PRONTO	29・30・31・32 類	第 1945040 号
プロント	30 類	第 4919220 号
太陽と三日月の図形（緑地）	29・30・32・33・43 類	第 5541242 号
太陽と三日月の図形（白地）	29・32 類	第 4586488 号
	30・42 類	第 4579055 号

② 当該表示の使用についての条件

開店日より契約終了までの間、契約書に記載された店舗において、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店日より契約終了までの間、使用を義務づけます。

なお上記①に記載の商標、その他これに類似する文言を含む商標・屋号を契約の有効期間中であるか否かを問わず、自己の商標・屋号として登記・登録してはなりません。

9. 契約期間、契約の更新および契約解除に関する事項

① 契約期間

契約期間は、契約に定める店舗の開店日を起算として満5年間です。

② 契約の更新の要件および手続き

期間満了の6ヶ月前までに、本部・加盟者いずれかの一方から書面による契約終了の申入れがないときは、本部・加盟者間で本契約期間満了日までに、契約更新の覚書を締結することを条件に、本契約は更に5ヶ年延長されます。また以後もこれにならうものとしします。但し契約内容は契約更新時の契約内容とします。

③ 契約解除の条件および手続き

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。

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 契約解除により契約が終了したときは、次の事項をもって事後処理を行うとともに、直ちに本部・加盟者間の債権債務の決済を行うものとしします。

ア. 契約終了後、規定の商標・商号の使用をしてはならず、さらに当該店舗に向こう3ヶ月間、株式会社プロントコーポレーションとのフランチャイズ契約終了につきプロントを閉鎖する旨明確に表示しなければなりません。又本部の要求する外観、内装構造の変更を実施しない場合には、加盟者の費用で上記事項を行うため自由に加盟者の土地建物に立ち入り、必要とされる一切の措置をとることが出来るものとしします。

イ. 加盟者は、本部より借り受けた店名表示看板を、本契約終了後直ちに返還しなければなりません。この場合、本部が看板撤去を行い、その費用は加盟者が負担するものとしします。また、自己が設置した店名表示についても、契約終了後すみやかに撤去しなければなりません。加盟者が本契約終了後7日以内に撤去しないときは、これを本部が代行し、その費用を加盟者に請求するものとしします。

ウ. 加盟者は、本部より貸与されたマニュアル等本件店舗運営に関する一切の資料及びコピーを、契約終了後直ちに返還しなければなりません。

エ. 本部は、加盟者が所有し「プロント」の製品製造に使用した厨房機器または設備の一部または全部を定額法の減価償却に基づく、法定残存価格で買い取る第一順位の先買権を行使することができます。この先買権は契約終了日より30日以内に行使されなければなりません。ただし、本部の都合により、これを放棄することは妨げないものとしします。

オ. 加盟者は、本契約終了に伴い補償、損害賠償等名目の如何にかかわらず金品の給付を本部に対して求めることはできません。

カ. 本部に損害が生じた場合は、取引保証金よりこれを充当し、充当できない場合は、これを加盟者に請求いたします。

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
 - ア. 契約に規定する承諾事項、及び経営技術に対するロイヤリティーとして本件店舗の毎月の総売上高の3%をお支払いいただきます。
 - イ. 本部の計画実施する商品の販売促進に関する費用として、毎月の総売上高の1%に相当する金額をお支払いいただきます。
 - ウ. チェーンの統一イメージの維持に必要な食材・包材・備消耗品については、直接本部及び本部の認めた取引先に支払うものとしします。
- ② 金銭の性質
ロイヤリティー、販売促進費、商品代金
- ③ 支払い時期
 - ア. ロイヤリティー、販売促進費の支払いについては、毎月末締め翌月15日までに、商品代金については毎月末締め翌月15日までにしてお支払いいただきます。なお、ロイヤリティー、販売促進費、商品代金の支払いを遅延した時は、完済の日まで年14.6%の割合による遅延利息を付してお支払いいただきます。
 - イ. 代金の支払いを怠った場合は、指定商品の供給を停止します。未払代金の全額を直ちに支払えば供給は再開されます。また、以降の商品供給については、本部に対して商品の納品と引き換えに現金にて代金を支払う条件を付すこととなります。
- ④ 支払い方法
本部の指定した銀行に振り込みにてお支払い下さい。なお、振込手数料はご負担願います。

11. 店舗の営業時間・営業日・休業日

店舗の営業時間および営業日、休業日は事前に協議の上定めるものとします。なお、本部の了解なく、休業日および営業時間の変更をしてはなりません。

12. テリトリー権の有無

店舗の商圈は、マーケットボリューム、パワー、通行人の導線等を総合的に勘案し決定します。なお、この商圈には他の加盟者が、同一の形態の店舗を出店しないものとします。

13. 競業禁止義務の有無

加盟者は本契約期間中、及び本契約の終了・解除後2年間は直接、間接（別法人や関係会社を含みます。）を問わず、「プロント」に類似する事業を行うことはできません。

「プロント」に類似する事業とは、「プロント」と同一と見られるイメージのもとに店舗を営業する場合のみならず、カフェ事業若しくはバー事業又はその組み合わせのすべてを含みます。

14. 守秘義務の有無

本契約を通じて知り得たプロントの企業秘密を厳守すると共に、契約終了後、引き続き2ケ年は、これを第三者に漏らしてはなりません。万一、これに違反した場合、加盟者は損害賠償の責を負うものとします。

15. 店舗の構造と内外装・設備についての特別義務

- ア. 加盟者は、本件店舗の全設計に関し、本部の指示または承諾を受け、また、店舗内で使用する設備、什器備品についても、本部の定めた統一規格を遵守するものとします。ただし、同等規格品で本部の承諾を受けたときは、この限りではありません。
- イ. 加盟者は、自己の負担で本件店舗運営上必要な、内外装設備、厨房機器、教育機材、倉庫等一式の取引条件を事前取引先と契約したうえ、購入設置するものとします。
- ウ. プロントマルチディスペンサー、コーヒーマシン、ラウンドアップ、及びプロント売上・受発注管理システム、オーダーエントリーシステムまたはキッチンプリンタ、BGMシステム、EDYシステムについては、本部が設置し加盟者がこれを借り受けるものとします。
- エ. 本件店舗開店後に発生する内外装諸設備等（看板、サインを含む）の更新、追加、変更・補修および改装・改造については、本部の指示承認を受け、これに要する費用は加盟者の負担とするものとします。

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

- ア. 加盟者が本契約に違背し、遵守を求めても実行しない場合、本部はこの改善のために「警告書」を提示するものとします。
- イ. 本契約の当事者（加盟者・本部）はそれぞれ独立した事業体であり、共同出資関係、合弁関係、代理関係、雇用関係のいずれの関係も両者間には存在しないことを確認します。加盟者は第三者と取引をなすにあたっては、自己が本部と全く別の人格主体であることを十分説明、表明するものとし、本部の信用を利用し、あるいは本部に債務を負担させる等の行為をしてはなりません。加盟者が本契約に違反したため、本部が第三者に対し何らかの債務を負担した場合、加盟者は本部の損害額及びその回収に要する一切の費用（弁護士費用を含む）を直ちに支払うものとします。
- ウ. 加盟店は、本フランチャイズ事業又はその他の事業を問わず、本部または本部の関連会社の従業員を雇用してはなりません。ただし、事前に本部の承諾を得た場合は、この限りではありません。

エ. 加盟者において、次の各号の一つに該当するに至った場合、加盟者は期限の利益を喪失し、本部に対して負担する一切の債務を直ちに支払わなければなりません。このとき本部は何らの通知催告なく、本契約を解除することができるものとします。

- a. 加盟者が契約期間中に同一事項について「警告書」を提示され、直ちに是正を行わないまま、30日間が経過したとき。
- b. 加盟者が本契約に基づく、本部に対するロイヤリティー、販売促進費の支払いを怠り、支払い遅延額が2ヶ月分に達したとき。
- c. 加盟者が代金の支払いを怠り、支払い遅延額が2ヶ月分に達したとき。
- d. 加盟者において、本部の信用を著しく損なう行為があり、本部が加盟者に対し、催告したにもかかわらず1ヶ月以内に本部の信用回復ができなかったとき。
- e. 加盟者の責において関係諸官庁より10日間以上の営業停止処分を受けたとき。
- f. 加盟者が正当な理由なく、連続して7日間以上の営業休止をしたとき。
- g. 本件店舗にかかわる不動産関係の賃貸借契約が終了し、加盟者が本件店舗の維持運営が不能になったとき。
- h. 加盟者が、破産手続、民事再生手続、会社更生手続等の申し立てをしたとき、または債権者より資産、負債の全面的な管理ないし整理もしくは、強制執行を受け、あるいは支払い停止をしたとき。
- i. 加盟者が解散、もしくは組織変更、または加盟者に重要な資本構成の変更があり、店舗の運営に重大な支障をきたすおそれのあるとき。
- j. 加盟者が本件店舗の営業のために仕入れた食材・包材等を第三者に転売したとき。
- k. 加盟者が本部の指定する商品を本部及び、本部の認めた取引先より購入しなくなったとき。
- l. 加盟者（加盟者の役員・従業員等を含む）が暴力団・暴力団員・暴力団関係企業・総会屋・社会活動標ぼうゴロ・特殊知能暴力集団その他これらに準ずる者に該当し、あるいは暴力的不法行為等・暴力的要求行為・法的な責任を超えた不当な要求その他これらに準ずる行員を行ったとき。
- m. その他、信用不安状態にあると本部において認めたとき。

17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等

加盟者は本契約の締結に当り、自らが調査、検討した結果として、フロント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売上、利益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下さい。また加盟者は、この事実を十分に了承し、自己が経営する店舗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願います。

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

項目	頁数	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	2			
プロントへの加盟を希望される方へ	3			
第Ⅰ部 プロントコーポレーションとフランチャイズシステム について	6			
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・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	7			
3. 会社組織図	9			
4. 役員の役職名及び氏名	10			
5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書	別紙			
6. 売上・出店状況（直近3事業年度加盟店数の推移）	11			
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	12			
8. 訴訟の件数	12			
第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点				
1. 契約の名称等	13			
2. 売上・収益予測についての説明 ① 予測売上高の算出 ② 予測利益の算出	13			
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、性質、 ② お支払いいただく時期、 ③ お支払いいただく方法、 ④ 当該金銭の返還の有無及び条件	14			
4. オープンアカウント等の送金 5. オープンアカウント等の与信利率	15			
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 売買代金の決裁方法、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	15			
7. 経営の指導に関する事項 ① 加盟に際しての研修実施の有無 ② 加盟に際し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回数	16 17			
8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項	17			
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 契約の更新の条件および手続き ③ 契約解除の条件および手続き 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	18			

