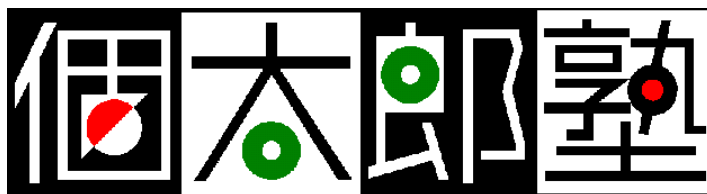


フランチャイズ契約の要点と概説

本資料は、フランチャイズ・チェーンの加盟をお考えになっている方々のために、「中小小売商業振興法」及び「中小小売商業振興法施行規則」、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」の定めに基づいて、弊社が作成したものです。



作成日 平成24年7月1日
(社) 日本フランチャイズチェーン協会研究会員

市進教育グループ 個別指導専門塾

(株) 個学舎 個別塾

フランチャイズ契約のご案内

会社名 株式会社 個学舎 個太郎塾
本部所在地 〒113-0033 東京都文京区本郷 5-24-2 グレース・イマビル 2・3F
代表電話 03 (5803) 2233
担当部門 FC事業部
電話番号 03 (5840) 8450
FAX番号 03 (5803) 2055
URL <http://www.kotaro-juku.co.jp/>
メール info@kotaro-juku.co.jp

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、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施行規則（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、公正取引委員会ガイドラインという）の定めに基づいて弊社が作成したものです。

実際のフランチャイズ契約に際しては、この案内だけではなく、出来る限りたくさんの資料を読み、第三者にも相談するなど、十分に時間をかけて判断してください。

もし不明な点や、確認したいことがございましたら、ご遠慮なく弊社にお問い合わせください。
（→個太郎塾フリーダイヤル0120-57-5060）

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、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。

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 第二秋山ビル
電話番号（代） 03-5777-8701

この案内は平成24年7月1日に作成し
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流通政策課
に提出しているものです。

なお本資料は、弊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。

個太郎塾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下さいまして、誠にありがとうございます。

当社は「個太郎塾」の名のもとに、個別指導専門学習塾のフランチャイズシステムを展開しております。

個太郎塾の教室は、教育サービス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、個太郎塾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頂き、今日まで発展してまいりました。

チェーン店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、どこの教室を利用しても同じ指導、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に、個太郎塾の経営に参加する方々には、フランチャイズ契約等で定めたルールを守ることをお約束いただきます。従いまして、最初から個太郎塾とは異なる独自の経営手法を重視され、個太郎塾のノウハウ、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、個太郎塾の加盟をお勧めできません。

当社「個太郎塾」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、システム開発、広告宣伝等に投資を行い、教材開発、データ管理、顧客管理、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の費用を支出しております。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、それぞれの役割を忠実、かつ積極的に果たすことが個太郎塾の経営成功の鍵なのです。

個太郎塾の経営をされる加盟者の成功と利用されるお客様の満足が当社の成長の源でありますので、当社の経営努力は加盟者の経営支援と顧客満足度向上が中心となります。この意味で、加盟者と当社は共存共栄の関係にあると言えます。

以上の趣旨にご賛同頂ける方は、次のページにお進みいただき、「個太郎塾」への加盟をご検討下さい。

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	1		
個太郎塾への加盟を希望される方へ	2		
第 I 部 株式会社個学舎と個太郎塾システムについて	5		
1. 当社の経営理念	5		
2. 本部の概要 社名・所在地・資本金・設立・事業内容・他に行っている事業の種類・事業の開始・主要株主・主要取引銀行・従業員数・本部の子会社の名称及び事業の種類・所属団体・沿革等	6	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	11	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)	17	規則第 10 条 6 号, 11 条 6 号イ	
7. 加盟者の店舗(教室)に関する事項 ・直近 3 事業年度の各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の店舗数 ・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	18	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	18	" 第 10 条第 7 号	
第 II 部 フランチャイズ契約の要点	19		
1. 契約の名称等	19		
2. 売上・収益予測についての説明	19		2-(2)- 4, 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	19	法 11 条 1 号, 規則 11 条 1 号イ～ホ	2-(2)-7 ③
4. オープンアカウント等の送金	21	規則第 10 条 13 号	3-(1)-4-②
5. オープンアカウント等の与信利率	21	規則第 10 条 14 号・15 号	2-(2)-7 ⑤

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
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	21	法 11 条 2 号、規則 11 条 2 号イ、 ロ	2-(2)-7 ① 3-(1)-7 3-(3)
7. 経営の指導に関する事項	24	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	25	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	26	法 11 条 5 号、規則 11 条 5 号イ～ ニ	2-(2)7⑦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 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	28	規則 10 条 12 号、11 条 7 号イ～ ニ	2-(2)-7 ④
11. 教室(店舗)の営業時間・営業日・休業日	30	” 第 10 条第 8 号	
12. テリトリー権の有無	31	” 第 10 条第 9 号	2-(2)-7 ⑧
13. 競業禁止義務の有無	31	” 第 10 条第 10 号	3-(1)-7
14. 守秘義務の有無	31	” 第 10 条第 11 号	
15. 教室(店舗)の構造と内外装についての特別義務	32	” 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	32	” 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	32		2-(2)-7 ⑥
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	34		
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	36		
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	39		

第1部 株式会社個学舎と個太郎塾システムについて

1. 当社の経営理念

個学舎FC事業の理念

個太郎塾を運営する(株)個学舎は、市進学院(創立満47年、小中学生対象の進学塾、首都圏で現在129教室)、市進予備校(満34年、現役高校生対象の大学受験予備校、現在18校)の市進教育グループの一員として、個別指導を専門に担当しています。

個太郎塾は1998年11月東西線行徳駅前(千葉県市川市)に第1号教室を開設し、以来「一人ひとりに合ったカリキュラム」の理念の下、効果的で質の高い教育サービスの提供を目指し、切磋琢磨してまいりました。2012年6月末現在、全国に238教室を展開するまでになっております。

■ 『個別』も淘汰の時代へ

社会変化の流れの中、「教育」の世界にも多様化の波が押し寄せています。入試選抜方法の多様化、基礎学力の低下、学力の二極分化等、一律の指導だけでは十分対応できない状況がますます広がってきています。その流れを受け、個別の形態による学習指導に対するニーズがより高まってきています。

しかし、昨今の個別指導塾の過剰ともいえる教室の乱立の中で、必ずしも、信頼できる教育サービスが提供されているとはいえない現状があるのではないのでしょうか。個別指導塾業界も、ようやく塾としての指導の中身、質の勝負といった本来的な部分での競争と淘汰の段階に来ていることは間違いありません。今まさに個別指導の『質』が問われようとしています。

当社では、2005年度から(株)市進をFCオーナーとした教室の開設を行い、FC教室展開のノウハウを実践的に研究してまいりました。それらを個太郎塾フランチャイズシステム(パッケージ)としてまとめ、教育業界が初めての方にも、教育に対する熱意があれば十分運営していける内容に仕上がったとの判断の下、一般FCオーナー募集を開始することに致しました。

■ 個太郎塾と他の個別指導塾とのちがい

個太郎塾の最大の強みは、市進教育グループのブランド力です。

生徒募集については、個太郎塾が市進教育グループの一員であることから、ご父母、生徒さんには大きな信頼をいただいております。新規教室開設の際の個太郎塾の新聞折り込みチラシの効果は抜群です。さらに市進学院等グループのチラシにも個太郎塾が併記されることにより、その効果は2倍、3倍のものとなります。

また、個別指導塾の生命線である講師採用に関しても、他の個別指導塾に対して大きなアドバ

ンテージがあります。それは市進学院や市進予備校の卒業生が多数存在することです。当グループでは毎年、大学生になった市進卒業生に対して講師案内のお知らせを送り、多数の講師を採用しています。グループ出身者は単なるアルバイトではなく、グループへの親しみと信頼を持っていますから、指導にも自然と力が入ります。

さらに、進学塾として長年積み重ねてきた生徒指導、教科指導、父母対応のノウハウ、進学実績等は、個別指導においてもその形を変えて生かされています。40年以上にわたって蓄積してきた学校情報や進学データ等豊富な情報力は、指導対象となる小・中・高の全学年、全生徒に対応できる力強いものとなっています。

■ 個太郎塾 FC のオーナーを希望される皆様へ

これまでに、教育に携わった経験のない方でも、「個別指導塾を事業として成功させたい」、「教育サービスを通じて社会貢献をしたい」等の熱い思いを持っている方であれば、大歓迎です。

ただし、学習塾は成長期にある子供やその保護者を対象とした、地域に根ざした教育サービスですから、「儲かればいい」という動機だけでは、一時的には成功したと見えても、時間とともに悪い評判がたち、事業としての成功は難しくなります。

また、「教育」を金科玉条として掲げて、例えば生徒さん、ご父母のためと「無料の教育サービス」ばかり行っても、経営として成り立ちません。

その両者のバランスのなかでこそ、事業は成功していくものです。初めからバランス良く両者を持ち合わせている方はほとんどいません。そこで、個太郎塾の教室運営のノウハウに従い、実践していただければ、必ずや成功できるものと確信します。

私たちは、個太郎塾の個別指導システムとその理念に賛同し、良きパートナーとして参画していただける方を、心よりお待ちしております。

2. 本部の概要

会社概要

- (1) 名称 個太郎塾
- (2) 社名 株式会社 個学舎
- (3) 所在地 〒113-0033 東京都文京区本郷 5-24-2 グレース・イマビル 2・3F
 - 代表電話 03 (5803) 2233
 - 担当部署 FC 事業部
 - 電話番号 03 (5840) 8450
 - F A X 番号 03 (5803) 2055
 - URL <http://www.kotaro-juku.co.jp/>
 - メール info@kotaro-juku.co.jp
- (4) 資本金 1,000 万円

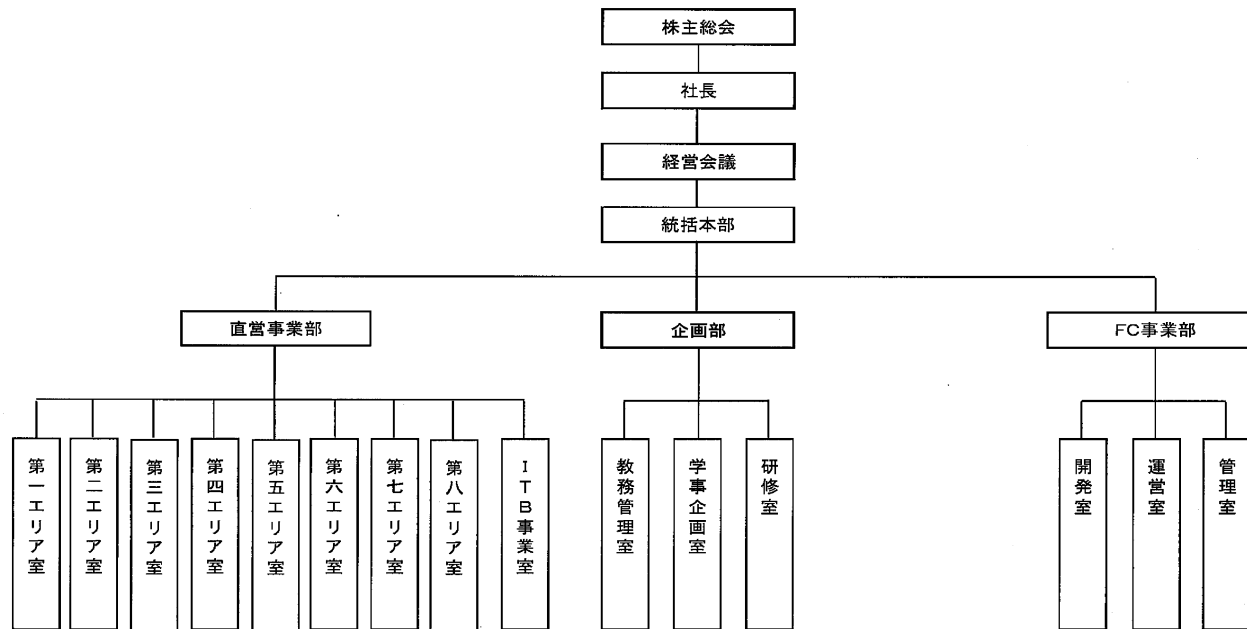
- (5) 設立 平成 11 年 5 月 17 日
- (6) 事業開始 平成 11 年 9 月 1 日
- (7) 事業内容
1. 小・中・高校・高卒生対象の個別指導型学習塾「個太郎塾」のフランチャイズ展開事業及び直営教室運営事業
 2. 小・中・高校・高卒生対象の家庭教師派遣事業「市進チューターバンク」
 3. 個太郎塾フランチャイザー業務
 4. 個太郎塾の運用パッケージソフトウェアの開発・販売
 5. 個太郎塾の教材・パソコンソフトウェアの開発・販売
 6. 個太郎塾の教室レイアウト企画・什器備品の企画・販売
- (8) 主要株主 株式会社 市進ホールディングス
- (9) 主要取引銀行 千葉銀行 三菱東京UFJ銀行
- (10) 従業員数 正社員 102 名
- 業務社員 5 名
 - 専属教務社員 20 名
 - 登録家庭教師 800 名
 - 個太郎塾講師 2000 名（FC教室を含む）
 - 事務パート 2 名
 - 事務アレンジ 8 名
- (11) 当社の子会社の名称及び事業の種類等 なし
- (12) 市進教育グループ
- (株) 市進ホールディングス
 - (株) 市進
 - (株) 個学舎
 - (株) 茨進
 - (株) 市進ウイングネット
 - ジャパンライム (株)
 - (株) 市進総合研究所
 - (株) 友進
 - (株) 江戸カルチャーセンター
 - (株) 市進アシスト
- (13) 所属団体 社団法人日本フランチャイズチェーン協会 (研究会員)

沿革と事業展開の歩み

- 1995年 株式会社市進の第三事業本部として市進チューターバンク(家庭教師派遣)開設
- 1997年 市進チューターバンクを神奈川・千葉・埼玉の3エリア体制とする
個別指導塾研究プロジェクト設置
- 1998年 個別指導専門塾「個太郎塾」第1号教室として行徳駅前教室開設
- 1999年 第三事業本部を新宿区百人町に統合し、
第一事業本部(市進チューターバンク)、第二事業本部(個太郎塾)の新体制施行
個太郎塾4教室体制
5月 個別指導に特化した市進の100%子会社(資本金5,000万円)、株式会社個学舎
を設立
9月 株式会社市進より営業権の譲渡を受け、株式会社個学舎として営業開始
- 2000年 個太郎塾9教室体制
- 2001年 個太郎塾葛西教室・国領教室・分倍河原教室・高幡不動教室を開設し、東京都での
教室展開を開始
個太郎塾19教室体制
- 2002年 個太郎塾京王稲田堤教室を開設し、神奈川県での教室展開を開始
個太郎塾31教室体制
- 2003年 個太郎塾46教室、4エリア体制
在籍・指導法・教材の専任担当を設置し、本部機構を強化
新パソコンシステム稼動
- 2004年 個太郎塾55教室、5エリア体制
- 2005年 個太郎塾フランチャイズ展開開始(5教室)
個太郎塾直営教室60教室体制
個学舎本部を文京区本郷に移転
- 2006年 個太郎塾本部にエリア統括室・運営管理室・FC統括室・小中指導室・高校指導室・
学事室を設置し、内部充実を図る
FC準備プロジェクト設置
個太郎塾FC教室を14教室とする
個太郎塾直営教室66教室、6エリア体制
- 2007年 2年間運用してきた市進FC個太郎塾の実績を踏まえ、一般フランチャイズオーナー
募集を開始し、その専属部署としてフランチャイズ事業部を設置
8オーナー10教室の一般FC個太郎塾を開設
- 2008年 市進予備校の映像授業「市進ウイングネット」の配信を個太郎塾にて開始
- 2010年 映像コンテンツ型個別指導「ウイング個太郎」の開発に着手
- 2011年 映像コンテンツ型個別指導「ウイング個太郎」の配信を開始
- 2012年 姫路営業所および姫路教室を開設
首都圏外の個太郎塾フランチャイズ展開を本格化

3. 会社組織図

(株)個学舎 2012年度



4. 役員一覧

代表取締役社長 佐伯 修二
(株式会社市進ホールディングス取締役)

取締役 守屋 厚志

5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書

貸借対照表

(平成22年2月28日現在)

(単位：千円)

科 目	金 額	科 目	金 額
(資 産 の 部)		(負 債 の 部)	
流動資産	591,756	流動負債	340,604
現金及び預金	462,359	未払金	182,042
貯蔵品	569	未払法人税等	70,574
前払費用	15,012	未払消費税等	9,503
繰延税金資産	37,991	前受金	7,033
貸付金	472	賞与引当金	61,093
未収金	79,277	リース債務	3,378
立替金	54	預り金	6,978
貸倒引当金	△3,980	固定負債	33,835
固定資産	27,756	退職給与引当金	13,987
有形固定資産	9,467	リース債務	11,847
器具備品	757	預り保証金	8,000
リース資産	8,710	負債合計	374,440
無形固定資産	6,331	(純 資 産 の 部)	
ソフトウェア	770	株主資本	245,073
リース資産	5,561	資本金	150,000
投資その他の資産	11,957	利益剰余金	95,073
長期貸付金	1,939	その他利益剰余金	95,073
長期前払費用	2,287	繰越利益剰余金	95,073
繰延税金資産	7,408		
差入敷金保証金	321	純資産合計	245,073
資産合計	619,513	負債及び純資産合計	619,513

貸借対照表

(平成 23 年 2 月 28 日現在)

(単位：千円)

科 目	金 額	科 目	金 額
(資 産 の 部)		(負 債 の 部)	
流動資産	511,789	流動負債	338,899
現金及び預金	353,592	リース債務	4,060
教材等	262	未払金	269,844
貯蔵品	5,207	未払法人税等	3,660
前払費用	16,307	未払消費税等	9,948
繰延税金資産	25,923	前受金	9,639
貸付金	473	預り金	1,877
未収金	110,539	賞与引当金	39,868
立替金	5,273	固定負債	31,234
貸倒引当金	△5,792	リース債務	10,662
固定資産	27,553	長期未払金	847
有形固定資産	7,188	退職給与引当金	19,725
器具備品	378	負債合計	370,134
リース資産	6,809	(純 資 産 の 部)	
無形固定資産	7,495	株主資本	169,209
ソフトウェア	595	資本金	10,000
リース資産	6,899	資本剰余金	2,500
投資その他の資産	12,870	資本準備金	2,500
長期貸付金	1,465	利益剰余金	156,709
長期前払費用	1,402	その他利益剰余金	156,709
繰延税金資産	10,002	繰越利益剰余金	156,709
		純資産合計	169,209
資産合計	539,343	負債及び純資産合計	539,343

貸借対照表

(平成 24 年 2 月 29 日現在)

(単位：千円)

科 目	金 額	科 目	金 額
(資 産 の 部)		(負 債 の 部)	
流動資産	541,025	流動負債	342,874
現金及び預金	295,968	リース債務	3,896
教材等	745	未払金	242,324
貯蔵品	2,978	未払法人税等	19,185
前払費用	15,311	未払消費税等	9,810
繰延税金資産	32,807	前受金	15,595
貸付金	100,475	預り金	2,277
未収金	96,146	賞与引当金	49,785
立替金	493	固定負債	33,602
貸倒引当金	△3,902	リース債務	6,218
固定資産	22,858	長期未払金	2,158
有形固定資産	4,464	退職給与引当金	25,225
器具備品	189	負債合計	376,476
リース資産	4,275	(純 資 産 の 部)	
無形固定資産	5,297	株主資本	187,406
ソフトウェア	421	資本金	10,000
リース資産	4,876	資本剰余金	2,500
投資その他の資産	13,095	資本準備金	2,500
長期貸付金	989	利益剰余金	174,906
長期前払費用	516	その他利益剰余金	174,906
繰延税金資産	11,589	繰越利益剰余金	174,906
		純資産合計	187,406
資産合計	563,883	負債及び純資産合計	563,883

損 益 計 算 書

〔 平成21年3月1日から
平成22年2月28日まで 〕

(単位：千円)

科 目	金 額	額
売上高		2,116,918
売上原価		1,709,436
売上総利益		407,481
販売費及び一般管理費		262,779
営業利益		144,701
営業外収益		
受取利息及び配当金	164	
収入補填金	6,435	
雑収入	1,175	7,775
営業外費用		
支払利息	133	133
経常利益		152,344
特別損失		
前期損益修正損	1,575	
原状回復工事費	2,788	4,363
税引前当期純利益		147,980
法人税、住民税及び事業税	70,407	
法人税等調整額	△ 5,266	65,140
当期純利益		82,839

損 益 計 算 書

〔 平成22年3月1日から
平成23年2月28日まで 〕

(単位：千円)

科 目	金	額
売上高		2,178,411
売上原価		1,831,644
売上総利益		346,766
販売費及び一般管理費		239,974
営業利益		106,791
営業外収益		
受取利息	1,272	
雑収入	20,130	21,403
営業外費用		
支払利息	154	
雑損失	3,437	3,591
経常利益		124,604
特別利益		
株式報酬受入益	817	817
特別損失		
原状回復工事費	7,696	7,696
税引前当期純利益		117,724
法人税、住民税及び事業税	46,615	
法人税等調整額	9,473	56,089
当期純利益		61,635

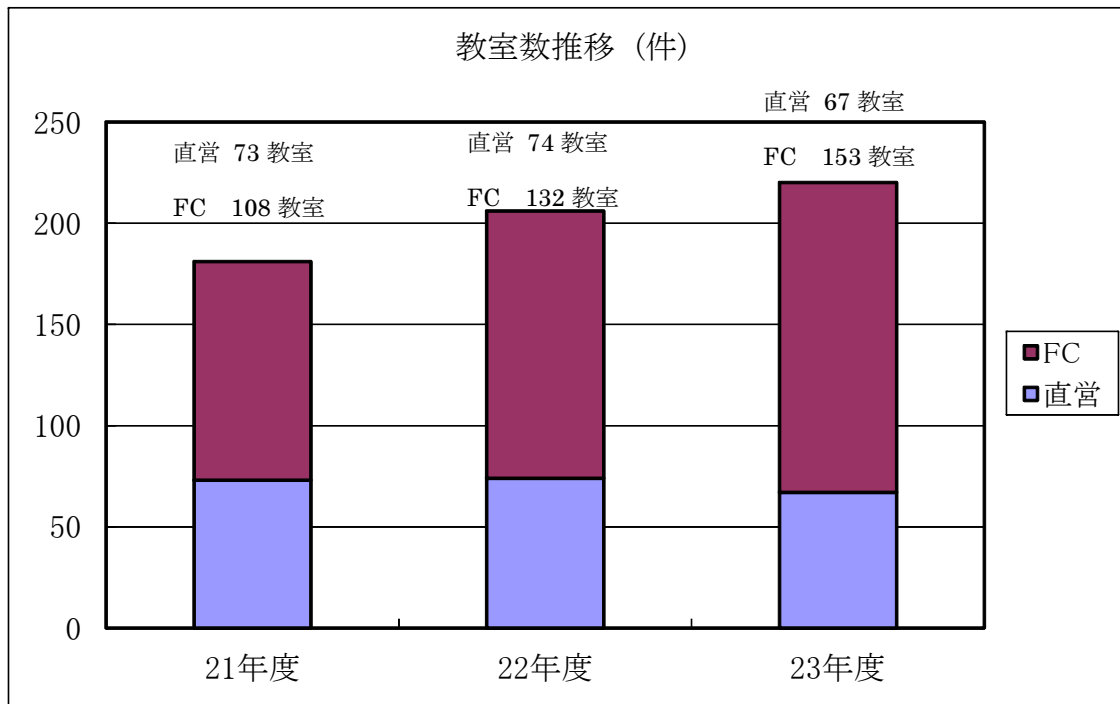
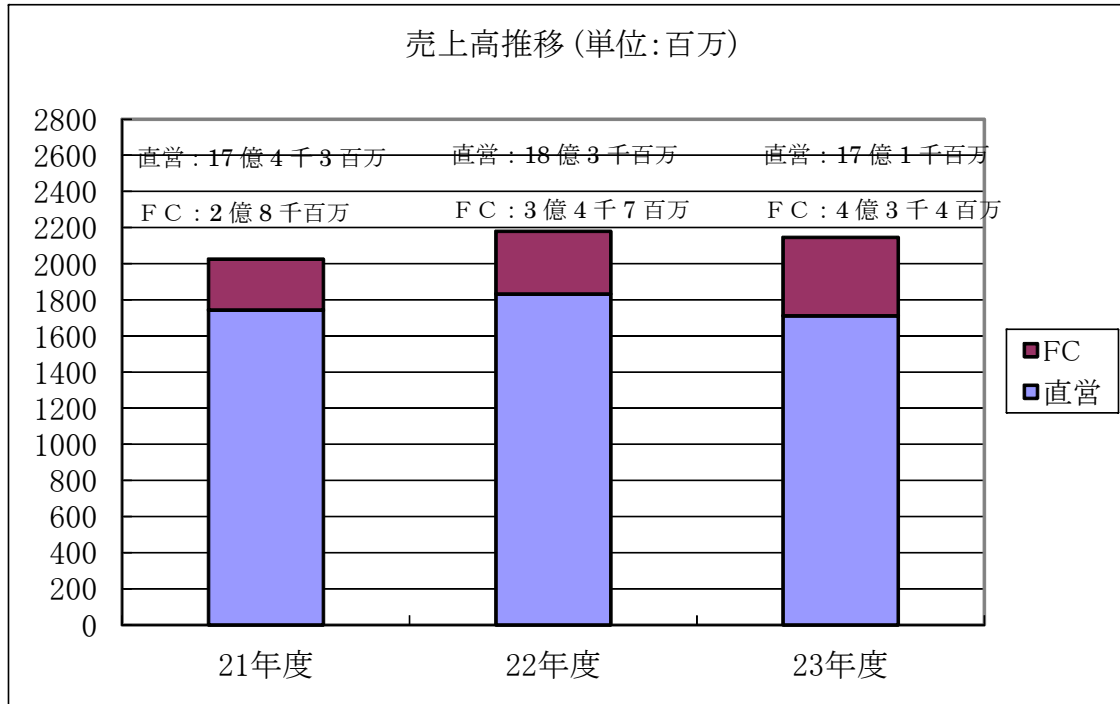
損 益 計 算 書

〔 平成23年3月 1 日から
平成24年2月29日まで 〕

(単位：千円)

科 目	金 額	額
売上高		2,144,970
売上原価		1,824,106
売上総利益		320,863
販売費及び一般管理費		218,147
営業利益		102,715
営業外収益		
受取利息	460	
雑収入	34,869	35,330
営業外費用		
支払利息	115	
雑損失	358	474
経常利益		137,571
特別利益		
株式報酬受入益	1,225	
その他	1,264	2,490
特別損失		
原状回復工事費	4,226	4,226
税引前当期純利益		135,835
法人税、住民税及び事業税	73,109	
法人税等調整額	△8,471	64,638
当期純利益		71,197

6. 売上・出店状況：加盟店・直営店別



7. 加盟者の店舗（教室）に関する事項

- ・直近3事業年度の各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の店舗数

年度	新規に営業を開始した加盟者の店舗数
平成21年度	47
平成22年度	26
平成23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
平成21年度	2
平成22年度	2
平成23年度	0

- ・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
平成21年度	3	0
平成22年度	12	0
平成23年度	42	0

8. 訴訟件数（直近5事業年度）

年度	加盟者または加盟者であった者から提起された訴えの件数	当社より提起した訴えの件数
平成19年度	0	0
平成20年度	0	0
平成21年度	0	0
平成22年度	0	0
平成23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

(1) 契約の名称

個太郎塾フランチャイズ・チェーン加盟契約（書）

(2) 契約の本旨

当社の許諾による個太郎塾経営のためのフランチャイズ契約関係を加盟者（個人および法人）と形成すること。

2. 売上・収益予測についての説明

当社は、加盟希望者に対して、売上と収益の予測額の提示を行いません。売上と収益の予測は、加盟希望者自身がその責任で行なってください。

ただし、加盟希望者が希望される場合、売上、収益予測の参考資料として、当社が調査・作成した資料を提示する場合がありますが、当社が提示した資料は、あくまでも参考資料であり、加盟者がフランチャイズを希望する特定場所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、お支払いいただく加盟金・その他の金銭に関する事項

(1) 金銭の額

① 加盟金

- ・ 1 教室目の場合（Aタイプ、Bタイプのいずれかを選択）

Aタイプ <一括払い方式> 金150万円

Bタイプ <分割払い方式> 金180万円（注1）

いずれも消費税別

（注1）但し、加盟時に30万円（税別）、在籍生徒数が30名に達した時点で40万円（税別）、40名に達した時点で50万円（税別）、50名に達した時点で60万円（税別）の合計180万円（税別）をお支払いいただきます。

<複数教室特典>

- ・ 2 教室目以降 1 教室につき 金40万円（消費税別、一括払いのみ）

- ② 設計管理費 1 教室あたり 金 15 万円 (税別)
- ③ 研修費 1 教室 1 名あたり 金 22 万 5 千円 (税別) (注 2)
(注 2) オーナー研修 1 日間を含む。但し、2 教室目以降については同研修を省き、21 万円 (税別) となります。
- ④ 広告分担金 1 教室あたり 金 15 万円 (税別)

(2) 加盟金の性質

- ① 加盟金は加盟契約権付与の対価であり、内容は以下の通りです。
 - a. 商号、商標、サービスマーク等の使用許諾
 - b. 開校前の加盟教室の立地条件の調査および経営計画の指導
 - c. 教室開設に関する内装・外装・備品調達等についての指導援助
 - d. 開校前の準備の応援および指導
 - e. 開校時の教室運営の応援および指導
 - f. 教務指導、在籍管理等のノウハウの提供
 - g. 各種マニュアル類の貸与
- ② 設計管理費は、当社が、加盟教室の室内レイアウト図面の作成および当社「標準仕様」に基づく施工の品質・安全点検を実施することに対する対価です。
- ③ 研修費は、加盟者が個太郎塾教室のオペレーション (運営) ができるようになるため、当社が加盟者に実施する合計 15 日間 (オーナー研修を実施しない場合は 14 日間) の教育・訓練・研修に対する対価です。
- ④ 広告分担金の対価の内容は以下の通りです。
 - 1. 年間各種チラシのデザイン料
 - 2. 通年用チラシ 6000 部支給
 - 3. 年間及び各講習用のポスターの作成と支給
 - 4. 市進教育グループホームページ利用料(注) 7 月 1 日～12 月 31 日までの間に加盟した場合の初年度の広告分担金は 7 万 5 千円 (税別) に減額されます。通年用チラシは 3000 部支給となります。)

(3) お支払いの時期

- ① 加盟金、設計管理費、研修費および広告分担金は、フランチャイズ契約締結時に収めていただきます。ただし、加盟契約締結時以前に受領した金銭（加盟申込金）があった場合は、加盟金に充当します。

(4) お支払いの方法

当社の指定する銀行口座にお振込みいただきます。振込手数料は加盟者に負担していただきます。

(5) 当該金銭の返還の有無および条件

加盟金は、フランチャイズ契約の満了、解約、解除等、理由の如何を問わず返還いたしません。

4. オープンアカウント、売上金等の送金

顧客が支払う入会金、授業料、講習料、諸費用等は、口座振替またはコンビニ振込により、顧客より一旦当社の口座に入金されます。当社はロイヤルティ、システム使用料、収納代行手数料等を差し引き、その残額を加盟者が指定する銀行口座に毎月25日（金融機関休業日の場合は前日）の「月度精算」時に振り込みます。

5. オープンアカウント、金銭の貸与・貸付の斡旋等の与信利率

顧客より入金された授業料は一旦当社がお預かりし、上記の処理をした後、当社から加盟者に送金することになりますが、利息は付されません。振込手数料は当社負担とします。

「月度精算」で当社に対する債務が発生した場合は、定められた日までに振込によりお支払いいただきます。支払期限に遅滞した場合は、その残高に対し利息（年率14.6%）が付されることとなります。

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
- a. 生徒用机・椅子・掲示板・パーテーション
 - b. 講師用テーブル・椅子
 - c. 教場長用デスク・椅子

- d. 受付デスクと椅子
- e. 生徒用待合ベンチ・テーブル・椅子セット
- f. 収納棚・本棚
- g. 看板・サイン類
- h. 教材
- i. 時計、タイムレコーダー、呼び鈴
- j. 文房具、各種ファイル
- k. 講師用白衣
- l. グリーン（観葉植物）セット
- m. 生徒募集チラシ

(注) 教室運営に必要な書類、帳票類、物品等（業務用配布物）は当社より加盟教室に継続的に供給されます(無償と有償の場合があります)。

② 商品等の供給条件

個太郎塾ブランドイメージの維持、顧客に対する統一されたサービスの提供のため、①にあります商品は原則として、当社および当社の指定する業者より購入していただきます。

③ 配送日・時間・回数に関する事項

「業務用配布物」は毎月一回、定められたスケジュールに従い、定期的に配送します。

④ 仕入先の推奨制度

ブランドイメージの統一のため、原則として当社が指定または推薦する教材、設備、機器、什器、看板、備品を使用していただきます。ただし、教室のクオリティを維持でき、かつ他の業者から仕入れる合理的理由がある場合は、当社による審査の上、仕入先の変更が許されるものとします。

⑤ 発注方法

当社が定める発注方法に従っていただきます。

尚、「業務用配布物」の発注は、「iNET（コンピュータシステム）」を利用して

のネットもしくは所定の発注書により発注していただきます。また、送料は加盟者に負担していただきます。

⑥ 売買代金の決済方法

- ・ 教室開校時に本部より仕入れた商品の代金は、本部が指定した期日までに、請求書の金額を、本部が指定する銀行口座にお振込みいただきます。
- ・ 開校後、当社より仕入れた商品につきましては、原則として費用発生当月末締めで計算し、翌月の「月度精算」の際、ロイヤルティ等の支払いと合わせて、精算していただきます。
- ・ 開校後、当社指定の業者から購入した商品に対する支払いは、その業者の指示に従っていただきます。
- ・ 「業務用配布物」は、当社の指定する限度数量を超えて希望する場合には販売（有償）とさせていただきます。その場合の代金の精算は、費用発生当月末締めで計算し、翌月25日の「月度精算」の際に精算させていただきます。

⑦ 返品

商品納入時に、当社の責めに帰すべき事由がある場合を除き、返品できません。教材等、当社指定の業者に対する返品は、各社の返品規定に従っていただきます。

⑧ 在庫管理等

加盟者は毎月一定の日を定め、仕入れた教材類及び物品類の点検を行い、顧客に対し常に良品の提供ができるよう、在庫数並びに品質の管理に努めるものとします。

⑨ 販売方法

販売方法に関する事項は当社が定め、加盟者はそれに従っていただきます。

（注）教材費は、授業料の「諸費用」に含まれます。よって、顧客に別途請求はできません。

⑩ 商品の販売価格について

入会金・授業料（講習料含む）・諸費用につきましては、個太郎ブランドの統一的形象を確保するため、販売価格は当社規定の標準価格を原則とします。

⑩ 許認可を要する商品の販売について

ブランドイメージ統一のため、他社および加盟教室の独自商品等の販売は一切できません。

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

加盟者は、当社の定める研修のすべての課程を終了し、個太郎塾開校時には「研修修了認定者」であることが必要です。

(2) 研修の内容

① 開校前研修

・本部（文京区本郷）にて8日間の集合研修、直営教室で6日間の現場研修（OJT）、計14日間の研修に参加していただきます。現場研修（OJT）は複数の教室で実施します。

なお、研修のための費用は21万円（税別）です。

この費用の中に交通費、宿泊費、食事代等は含まれていません（参加者負担となります）。

・上記とは別にオーナー様研修（オーナー様を対象に、経営的視点をメインに実施します）を1日間行ないます。研修費用は1万5千円（税別）です。

・研修修了後、「研修修了者」と認定されなかった場合には、追加研修を実施する場合があります、その場合一日につき1万5千円（税別）の費用がかかります。

② 開校後研修

教室開校直前直後（オープン時）に、スーパーバイザーが3～5日間、加盟者の開校業務を集中的にバックアップします。

開校後も学習会等の研修に参加していただく場合があります。開校後の研修は原則無償ですが、交通費、宿泊費、食事代等は加盟者の負担となります。

(3) 加盟者に対する継続指導の方法、およびその実施回数

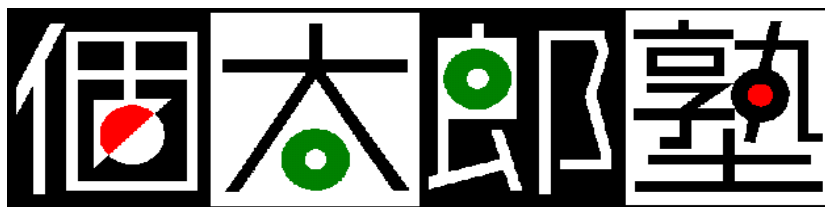
- ① 担当者（スーパーバイザー）を派遣して、教場内を見学させ、教室環境管理、従業員管理、顧客管理、の助言・指導をいたします。
- ② 授業水準維持のため、担当者に授業見学を実施させ、講師に対するアドバイスの仕方について助言・指導いたします。
- ③ 授業記録簿など必要書類を担当者に閲覧させ、教室運営に関するアドバイスを実施します。
- ④ 担当者を派遣し、「iNET」に関する指導を継続的に実施します。請求業務、収納業務は同システムを使用し、合理的に行えます。
- ⑤ 担当者および本部社員による、授業コマの入れ方、集客の仕方、講習の提案の仕方等、経営相談を実施します。
- ⑥ 教室運営に必要なマニュアルや情報を OfficeForce（ネット配信）により、適切な時期に送付いたします。
- ⑦ スーパーバイザーは、原則月 2 回程度訪問し、教室運営に関する助言・指導をいたします。地域によっては、教室への訪問ではなく、TV電話システム等による助言・指導の場合もあります。

8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項

① 使用させる商標・商号その他の表示

当該加盟店において、“個太郎塾”の商標・サービスマーク・意匠その他営業シンボル・著作物の使用をすることが許諾されます。

そのうちの商標は下図のとおりです。



商標登録番号：第4333010号 登録日：平成11年11月12日

出願番号：商願平10-083716号 出願日：平成10年9月30日



商標登録番号：第4333009号 登録日：平成11年11月12日

出願番号：商願平10-083715号 出願日：平成10年9月30日

② 当該表示の使用についての条件

加盟者との契約期間中に限り、加盟者の個太郎塾教室の運営にのみ使用が認められます。他の目的のための使用はできません。フランチャイズ契約終了後は一切使用できません。

なお、使用に際しては、使用の方法、形式、媒体等については予め当社の許可が必要です。

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

加盟者としてフランチャイズ契約締結日から、向こう3年間です。

② 契約の更新の条件および手続き

契約期間満了日の6ヶ月前までに、加盟者または当社のいずれかまたは双方から契約を更新しない旨の文書による通知がない場合、本契約の期間はさらに3年間自動的に更新されるものとし、以後も同様とします。

更新に際し、更新手数料は必要ありません（更新料は無料）。

③ 契約解除の条件および手続き

<即時解約>

当社または、加盟者は次のいずれかに該当する場合、事前の催告を要せずに、相手方に解約を告知することにより、本契約をただちに終了させることができます。

1. 加盟者が、正当な理由なく本件教室の営業を休止した場合。
2. 相手方が、監督官庁より営業の取消、停止等の処分を受け、または、許認可が消滅した場合。
3. 相手方が振出しまたは引き受けた手形もしくは小切手が不渡りとなったとき、または支払いの停止処分を受けたとき。
4. 相手方が、差押、仮差押、仮処分もしくは競売の申立を受け、または滞納処分を受けたとき。
5. 相手方が、民事再生手続き開始、会社更生手続き開始もしくは破産等の申立を受け、または自らこれらの申立をしたとき。
6. 相手方が法人の場合、解散の決議をしたとき。
7. 相手方が自然人の場合、死亡後 30 日が経過しても、加盟契約第 4 条に規定する「契約上の地位の相続」が行われなかったとき。
8. 相手方が加盟契約第 29 条に規定する顧客情報の守秘義務に対する著しい違反を犯したとき。
9. 相手方が、個太郎塾フランチャイズ・システムの信用、名誉、のれんを傷つける行為をしたとき。
10. その他、相手方に信用不安が生じたとき。

<予告による解約>

当社、または加盟者は、相手方に次のいずれかにあたる事由があった場合、10 日前に書面にてその是正を相手方に告知することにより、契約を解約することができるものとします。

但し、解約の効果が発生する前に、相手方が当該の違反状態を解消した場合はこの限りではありません。

1. 契約（個太郎塾フランチャイズ契約）に違反したとき。
2. 契約（同上）以外の両者間の契約に違反したとき。
3. 加盟者が、取引先との契約につき、重大な違反をしたとき。
4. 加盟者が、当社に虚偽の報告をしたとき、または会計帳簿の記載に重要な誤りがあったとき。
5. 金銭債務の不履行をしたとき。
6. 加盟者が、当社の提供するマニュアルを適切に遵守していないとき。

7. 教室の経営者または教室責任者に変更があり、フランチャイズ・システムまたは教室運営に支障をきたすおそれが生じたとき。
8. 教室責任者が、開校前の研修で重ねて不合格になり、教室責任者としての要件を満たすことができないとき。

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、その他の義務の内容等

(1) 賠償金額

前記の各条項のいずれかの定めに違反し、または義務の履行を遅滞した場合は、解約が行なわれると否とにかかわらず、相手方の蒙った損害を賠償しなければなりません。

(2) 契約解除によって生じる義務

契約終了と同時に、加盟者の契約上の権利はすべて消滅するものとし、加盟者は、教室をただちに閉鎖しなければなりません。また、加盟者は、当社と引き続き関連性があるとの誤解を生ずる可能性のある表示をしてもいけません。

また、契約が終了した場合、加盟者は、当社から使用を許諾されていた商標等（誤認混同を生ずる可能性のあるものを含む）を使用してはならず、店舗、看板、ポール等から、自己の費用をもってただちに一切を除去しなければなりません。さらに、当社が提供した印刷物、マニュアル、およびコンピュータソフトウェアを即時返還していただきます。

10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項

(1) お支払いいただく金銭の額または算定方法

① ロイヤルティ

- ・入会金売上高の50%
- ・その他売上高の10%

その他売上高とは、毎月の授業料、総合指導費、講習会授業料等、顧客に請求する1ヶ月分の請求額をいう。

※映像授業に関する売上高のロイヤルティは上記と異なります。

- ② システム使用料 1 教室につき、月額 3 万円（税別）（注）
 （注）月度末在籍が 30 名未満の期間については、月額 1 万 5 千円（税別）とします。但し、一旦在籍が 30 名に達した場合は、その後在籍が 30 名未満になったとしても再度の適用はありません。
- ③ 広告分担金 1 教室につき、年 15 万円（税別）
- ④ 収納関係手数料 授業料収納は、口座振替を原則としています（例外的にコンビニ振込も可能）。授業料請求、収納業務にかかる経費として、以下の費用がかかります。
- a. 代行集金手数料（実費×該当件数）
 - b. コンビニ振込手数料（実費×該当件数）
 - c. 授業料請求のお知らせ（実費×該当件数）
 - d. 例外返金手数料（実費×該当件数）

(2) お支払いいただく金銭の性質

- ① ロイヤルティは、以下のものの対価として納めていただきます。
- a. 当社（本部）が継続的に実施する指導・サービスの対価
 - b. 定期便その他の連絡業務および業務用配布物などの無償提供物の対価
 - c. 授業料等の請求業務、収納業務の対価
- ② システム使用料は以下のものの対価として納めていただきます。
- a. i N E T の使用料
 - b. Officeforce の使用料
 - c. 「入金状況確認システム」の使用料
 - d. システム改定（ソフト部分）にかかる費用
- ③ 広告分担金は、当社が個太郎塾フランチャイズ・チェーン全体の広告宣伝を企画し、加盟者の経営する教室を含めて、計画に基づいて実施する費用、

チラシのデザイン代、通年用チラシ6000部及び各種ポスター配布に対する対価です。各年度の2月末日までの費用としてお支払いいただきます。毎年、2月末の月度精算の際、次年度分を納めていただきます。

④ 各種手数料は郵送料等、実際に掛かった費用（実費）を精算していただきます。

(2) お支払いの時期・方法

① ロイヤルティ

顧客が支払う入会金、授業料、講習料、総合指導費等は、一旦当社の口座に入金されるシステムとなりますので、加盟教室の毎月の必要な支払額（ロイヤルティ等）を差し引いた後、月度精算日に加盟者が指定する銀行口座に月々の額を振り込みます。なお、差し引き不能の場合はその旨を通知します。通知を受け取った日から30日以内に、当社の指定する銀行口座に不足金を振り込むことにより精算していただきます。

② システム使用料

上記のロイヤルティ精算（月度精算）時に、合わせてお支払いいただきます。

③ 広告分担金

毎年、2月末に実施する月度精算にてお支払いいただきます。ただし、新規加盟の年は契約締結時にお支払いいただきます。

11. 教室の営業時間・営業日・休業日

(1) 通常期（春、夏、冬の講習期間以外）の営業日は年度ごとに本部が定める「個太郎塾カレンダー」に拠ります。また週当たりの営業日数は日曜日を除く週6日ないし5日（休みの曜日は固定）のどちらかとします。その決定に際しては当社の承認が必要です。営業日の基準は契約期間中（3年間）原則として変更できません。

直営店の通常期の営業時間は原則13時40分から21時40分ですが、加盟店の営業時間は15時30分から21時30分（コアタイム）を含む時間帯であれば可とします。

(2) 春期、夏期、冬期の講習時における営業日および時間帯は年毎に別途定めるものとします（年毎に曜日の関係等から調整が必要なため）。講習期間中は午前から営業を行う教室もあります。

(3) 以下の期間は個太郎塾全教室とも休みとなります。

冬期休暇：12月下旬より1月初旬

創立記念休暇：4月末～5月初旬

夏期休暇：8月中旬

上記の期間の具体的月日は年毎に別途本部が定めます。

なお、上記以外の期間における祝日については営業を行いません。

(4) 上記以外の期間における法に定める祝日は、営業を行うものとします。学習サイクル維持のため、個太郎は祝日も営業します。

12. テリトリー権の有無

当社の加盟者に対する営業許諾は、当該教室（店舗）でのみ付与しております。従いまして当該教室が存在する地域に排他的ないし独占的権利（テリトリー権）を与えるものではありません。当社は、加盟者の教室のある同一地域内にて別の教室を出すことができるものとします。

13. 競業避止（禁止）義務の有無

加盟者は、競合する事業を行ってはなりません。ここで競合する事業とは、小学生・中学生・高校生・高卒生等のいずれかを対象とする個別指導塾を指します。

また、契約終了に基づき、教室の営業を完全に停止したのち1年間は、当社の承諾なくして、直接もしくは間接を問わず、当社と同種の事業を営んだり、同業のフランチャイズ・チェーンに加盟したりすることはできません。

14. 守秘義務の有無

加盟者は、契約期間中はもちろん契約終了後においても、指導方法・運営方法のノウハウはもとより、開示した一切の情報を秘密のものとして取り扱い、第三者に漏洩してはなりません。万が一、違反した場合は、契約解除要因に相当し、当社の損害を賠償するものとします。

15. 店舗の構造と内外装についての特別義務

加盟者は、開設する教室の建物について、自己所有物件・賃貸物件のいずれの場合でも、個太郎塾としてふさわしい物件であるか、事前に当社の審査を受けなければなりません。

また、個太郎ブランドイメージの統一・維持のため、レイアウト、内外装デザイン・配色、付帯設備、OA機器、什器備品、看板等に関して、当社の標準仕様に従っていただきます。

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

天災・地変その他止むを得ない事情または当社の事前の承諾なくして、加盟者が教室の運営を休止または停止した場合は、加盟者は当社に対し、違約金として最大30万円の損害金をお支払いいただきます。

その他、契約の各条項のいずれかの定めに違反し、または義務の履行を遅滞した場合は、解約が行われると否とにかかわらず、相手方の蒙った損害を賠償しなければなりません。

17. 事業活動上の損失に関する補償の有無内容等

事業活動に伴い加盟者が被った損失及び加盟者の事業活動を通じて第三者が被った損失・損害について、当社は一切責任を負いません。

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				
個太郎塾への加盟を希望される方へ				
第Ⅰ部 株式会社個学舎と個太郎塾システムについて				
1. 当社の経営理念				
2. 本部の概要 社名・所在地・資本金・設立・事業内容・他に行っている事業の種類・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				
3. 会社組織図				
4. 役員一覧				
5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書				
6. 売上・出店状況（直近3事業年度加盟店数の推移）				
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. 訴訟件数				
第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点				
1. 契約の名称等				
2. 売上・収益予測についての説明				
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				
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				

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				
7. 経営の指導に関する事項				
8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項				
9. 契約期間、契約の更新および契約解除に関する事項				
10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項 ① ロイヤルティ、② その他徴収する金銭があれば記入				
11. 教室（店舗）の営業時間・営業日・休業日				
12. テリトリー権の有無				
13. 競業禁止義務の有無				
14. 守秘義務の有無				
15. 教室（店舗）の構造と内外装についての特別義務				
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				
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等				
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. 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				

平成 年 月 日

説明者

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

説明者 _____ 印

加盟希望者

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

加盟希望者氏名 _____ 印

後記 2.

[中小小売商業振興法] *抜粋

(特定連鎖化事業の運営の適正化)

第十一条

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

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

[中小小売商業振興法施行規則] *抜粋

(特定連鎖化事業の運営の適正化)

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

- 一 当該特定連鎖化事業を行う者の氏名又は名称、住所及び常時使用する従業員の数並びに法人にあつては役員の役職名及び氏名
- 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 直近の五事業年度において、当該特定連鎖化事業を行う者が契約に関し、加盟者又は加盟者であつた者に対して提起した訴えの件数及び加盟者又は加盟者であつた者から提起された訴えの件数
- 八 加盟者の店舗の営業時間並びに営業日及び定期又は不定期の休業日
- 九 当該特定連鎖化事業を行う者が、加盟者の店舗の周辺の地域において当該加盟者の店舗における小売業と同一又はそれに類似した小売業を営む店舗を自ら営業し又は当該加盟者以外の者に営業させる旨の規定の有無及びその内容
- 十 契約の期間中又は契約の解除若しくは満了の後、他の特定連鎖化事業への加盟禁止、類似事業への就業制限その他加盟者が営業活動を禁止又は制限される規定の有無及びその内容
- 十一 契約の期間中又は契約の解除若しくは満了の後、加盟者が当該特定連鎖化事業について知り得た情報の開示を禁止又は制限する規定の有無及びその内容

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

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

事項内容

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

後記 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〕

平成 14 年 4 月 24 日 公正取引委員会

改正：平成 22 年 1 月 1 日

改正：平成 23 年 6 月 23 日

はじめに

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

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

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

1 一般的な考え方

- (1) フランチャイズ・システムの定義は様々であるが、一般的には、本部が加盟者に対して、特定の商標、商号等を使用する権利を与えるとともに、加盟者の物品販売、サービス提供その他の事業・経営について、統一的な方法で統制、指導、援助を行い、これらの対価として加盟者が本部に金銭を支払う事業形態であるとされている。本考え方は、その呼称を問わず、この定義に該当し、下記 (3) の特徴を備える事業形態を対象としている。
- (2) フランチャイズ・システムにおいては、本部と加盟者がいわゆるフランチャイズ契約を締結し、この契約に基づいて、本部と各加盟者があたかも通常の企業における本店と支店であるかのような外観を呈して事業を行っているものが多いが、加盟者は法律적으로는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行うことは、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「ロイヤリティ」という。）の額、算定方法、徴収の時期、徴収の方法

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

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

⑦契約の期間並びに契約の更新、解除及び中途解約の条件・手続に関する事項

⑧加盟後、加盟者の店舗の周辺の地域に、同一又はそれに類似した業種を営む店舗を本部が自ら営業すること又は他の加盟者に営業させることができるか否かに関する契約上の条項の有無及びその内容並びにこのような営業が実施される計画の有無及びその内容

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

①今後、当該事業を継続して行うことを前提に加盟交渉が行われていること

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

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

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

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

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、売上総利益には廃棄した商品や陳列中紛失等した商品の原価(以下「廃棄ロス原価」という。)が含まれると定義した上で、当該売上総利益に一定率を乗じた額をロイヤルティとする場合、

売上総利益の定義について十分な開示を行っているか、又は定義と異なる説明をしていないか。

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2）。

（注2）フランチャイズ契約において、中途解約の条件が不明確である場合、加盟に当たって加盟希望者の適正な判断が妨げられるだけでなく、加盟後においても、加盟者はどの程度違約金を負担すれば中途解約できるのか不明であるために解約が事実上困難となることから、本部は中途解約の条件をフランチャイズ契約上明確化するとともに、加盟者募集時に十分説明することが望ましい。

3 フランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引について

フランチャイズ契約においては、本部が加盟者に対し、商品、原材料、包装資材、使用設備、機械器具等の注文先や店舗の清掃、内外装工事等の依頼先について本部又は特定の第三者を指定したり、販売方法、営業時間、営業地域、販売価格などに関し各種の制限を課すことが多い。フランチャイズ契約におけるこれらの条項は、本部が加盟者に対して供与（開示）した営業の秘密を守り、また、第三者に対する統一したイメージを確保すること等を目的とするものと考えられ、このようなフランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度にとどまるものであれば、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。しかしながら、フランチャイズ契約又は本部の行為が、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度を超え、加盟者に対して正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、独占禁止法第二条第九項第五号（優越的地位の濫用）に、また、加盟者を不当に拘束するものである場合には、一般指定の第一〇項（抱き合わせ販売等）又は第一二項（拘束条件付取引）等に該当することがある。

(1) 優越的地位の濫用について

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

（注3）フランチャイズ・システムにおける本部と加盟者との取引において、本部が取引上優越した地位にある場合とは、加盟者にとって本部との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すため、本部の要請が自己にとって著しく不利益なものであっても、これを受け入れざるを得ないような場合であり、その判断に当たっては、加盟者の本部に対する取引依存度（本部による経営指導等への依存度、商品及び原材料等の本部又は本部推奨先からの仕入割合等）、本部の市場における地位、加盟者の取

引先の変更可能性（初期投資の額、中途解約権の有無及びその内容、違約金の有無及びその金額、契約期間等）、本部及び加盟者間の事業規模の格差等を総合的に考慮する。

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

（取引先の制限）

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

（仕入数量の強制）

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

（見切り販売の制限）

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

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

（フランチャイズ契約締結後の契約内容の変更）

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

（契約終了後の競業禁止）

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

業禁止義務を課すこと。

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

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

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

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

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

(2)抱き合わせ販売等・拘束条件付取引について

フランチャイズ契約に基づく営業のノウハウの供与に併せて、本部が、加盟者に対し、自己や自己の指定する事業者から商品、原材料等の供給を受けさせるようにすることが、一般指定の第一〇項（抱き合わせ販売等）に該当するかどうかについては、行為者の地位、行為の範囲、相手方の数・規模、拘束の程度等を総合勘案して判断する必要があり、このほか、かかる取引が一般指定の第一二項（拘束条件付取引）に該当するかどうかについては、行為者の地位、拘束の相手方の事業者間の競争に及ぼす効果、指定先の事業者間の競争に及ぼす効果等を総合勘案して判断される。

(3)販売価格の制限について

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