

フランチャイズ契約の要点と概説



作成日 2015年6月30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TRGネットワーク

個別指導塾 トライプラス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「個別指導塾トライプラス」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。

当社及びグループ会社は「家庭教師のトライ」「個別教室のトライ」のブランド名で、家庭教師派遣を含めた“個別指導”を中心とした教育事業を展開してまいりました。これら20年以上に渡る実績の集大成が「個別指導塾トライプラス」です。

この小冊子は「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の考え方について」による定めに基づいて作成したもので、これから「フランチャイズ・チェーン」に加盟しようとする方に、「フランチャイズ・パッケージ」のことを知っていただくために「個別指導塾トライプラス」フランチャイズシステムの仕組みのあらましを記載した書面です。

この書面を、「TRGネットワークの概要」や「トライプラス・フランチャイズ・ビジネスのご案内」等他の資料と合わせてお読みいただき、「個別指導塾トライプラス」フランチャイズシステムの仕組みを十分ご理解くださるようお願い申し上げます。

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方の資料を読んだり第三者にも相談したりするなど、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したいこと等があれば、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、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。

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2秋山ビル1F

TEL (03) 5777-8701

当フランチャイズの契約教室は、これまでに「トライ」が培ってきた“個別指導”のノウハウに加え、質の高い教師の紹介及び運営システム・各種教育コンテンツの提供を受け、また「家庭教師のトライ」に代表されるブランド力を背景にした、生徒や保護者の方々にとっても安心してご利用いただける「個別指導塾」といえるでしょう。

フランチャイズ経営において、まず比較されるポイントは、「ブランド力」です。これは、単なる知名度ではなく、長年にわたって培われた「信用」と「信頼」を意味します。お客様である生徒と保護者の方々が、安心してご利用されることが、最も大切なことです。そして、安心してご利用された結果として、求められるのが「学力向上」です。

「個別指導塾トライプラス」では、塾の要である優秀な教師を全国累計 60 万人以上のトライ登録者の中から紹介するシステムをとり、また教師を補佐する教育コンテンツを数多くそろえることで、充実した学習環境を生徒に提供しています。さらに、個別指導の最大の意義である「生徒一人ひとりに合わせた指導」を、単なる精神論に頼らず、情報管理システムを用いた生徒の学習管理と教室経営を行なうことで実現しています。充実した学習環境と、「生徒一人ひとりに合わせた指導」の実現が「学力向上」を可能にしているのです。

「個別指導塾トライプラス」の契約教室を経営するにあたっては、どの契約教室をご利用されても同じサービスを受けられるという「統一性」が求められます。そのためには、加盟される方々には、「フランチャイズ契約」等で定められたルールを深くご理解頂き、これを遵守されることをお約束頂きます。従いまして、当初から独自の経営方法を重視され、当社が提供する「ノウハウ」「システム」「統一されたイメージ」等にとられない経営を希望される方には、「個別指導塾トライプラス」への加盟はお勧めできません。

当社の「個別指導塾トライプラス」は、当社と契約教室の役割分担が明確になっております。当社は塾経営のノウハウ整備、システム及び教材開発に多額の投資を行い、契約教室が単独で行なうことが困難な業務を一手にお引き受けさせていただきます。一方、契約教室は当社が提供する「フランチャイズ・パッケージ」を正しく活用し、塾経営を行なって頂きます。このように、役割分担を明確にした上で、各々の役割を忠実、かつ積極的に果たすことが塾経営成功の鍵です。

ご加盟者の成功が当社の成功の源であり、当社の経営努力はご加盟者に対する経営支援が中心となります。この意味でご加盟者と当社は「共存共栄」にあるといえます。

第1部

株式会社TRGネットワークと「個別指導塾トライプラス」 について

【1】経営理念

1980年代に、受験戦争ということが言われるようになり、塾や予備校が発展してきました。当時は、学校教育も比較的画一的なカリキュラムで進んでおり、またユニークな受験を行う大学も少なく、いわゆる「集団学習」でも授業が成立していました。

しかし、“学校の授業についていけない生徒たち”は、集団で授業を進める塾や予備校においても同じように“ついていけない”。特に、平均点以下の生徒の学力を復活させるには個別指導を活用する、という考え方から、家庭教師を利用するケースが急速に増加したのです。家庭教師のトライは、そういった時代背景の中で発展し、全国47都道府県をネットワークすることができたのです。

また一方で、私立学校が実力を高め、公立とは違うカリキュラムや教科書によって独自性の高い学校教育を受ける生徒が増えてきました。また、大学受験もAO入試が増加し、それぞれの大学が求める人材を入学させるという時代になっています。こういった状況においては、もはや「集団授業」を展開する塾や予備校が機能しなくなり、家庭教師にヒントを得た「個別指導塾」が誕生したのです。

しかしながら、教師1人に対して生徒が3～4人の“少人数制授業”であるのに「個別指導」と称する塾もあります。また教師のレベルが低くてもいくら個別指導だと言っても学習効果はあがりません。質の高い授業を受けることができ、わからないところを理解できるまでトコトン教えてくれるのが、個別指導塾の価値なのです。

子どもたちの将来をとりまく社会環境は、今までとは大きく違うものとなってきます。社会がよりグローバル化していく中で、自ら道を切り開いていくことができる強い人物に育てていくことが「個別指導塾トライプラス」の使命であると思っています。これからの日本を担う子どもたちの将来を、「個別指導塾トライプラス」と契約教室の加盟者の力で是非明るいものにしていきたいと考えています。

トライ サービス一覧

- ・ 「家庭教師のトライ」
- ・ 「個別教室のトライ」; 1対1の個別指導塾
- ・ 「個別指導塾トライプラス」; 1対2の個別指導塾
- ・ 「トライ式高等学院」; 通信制高校のサポート校
- ・ 「大人の家庭教師トライ」; 新しい生涯教育のカタチ
- ・ 「トライ式医学部合格」; 和田秀樹氏監修の医学部専門受験対策コース
- ・ 「インテグラ」; 全寮制医学部受験専門予備校
- ・ 「プロスポーツ家庭教師のトライ」; 現役プロ・元プロ選手のスポーツ家庭教師
- ・ 「My Gym」; 幼児向け英語フィットネスクラブ
- ・ 「Try IT」; 永久0円、トライの映像授業サービス

私たちトライは、年齢、目的、手段を問わずご利用できる様々な教育サービスを展開しています。今までにない、新しいサービスを社会に提供すること。それが私たちのミッションです。

【2】本部事業者の概要

(1) 本部事業者名等

① 会社名

株式会社TRGネットワーク

② 所在地

(本社所在地)

〒564-0053 大阪府吹田市江の木町1番3号

(トライプラス本部所在地)

〒102-0072 東京都千代田区飯田橋1丁目10番3号

TEL 03-5211-8105

FAX 03-5211-8240

③ 役員

取締役会長 二谷 友里恵

代表取締役社長 平田 修

専務取締役 森山 真有

取締役 矢郷 一志

監査役 長澤 公嗣

④ 常時使用する従業員数

37名(正社員2015年6月現在)

(2) 資本金及び主要株主並びに事業者の行っている他の事業の種類

- ① 資本金 1,000 万円

- ② 設立 2005 年 4 月 1 日

- ③ 主要株主の氏名又は名称 株式会社トライグループ

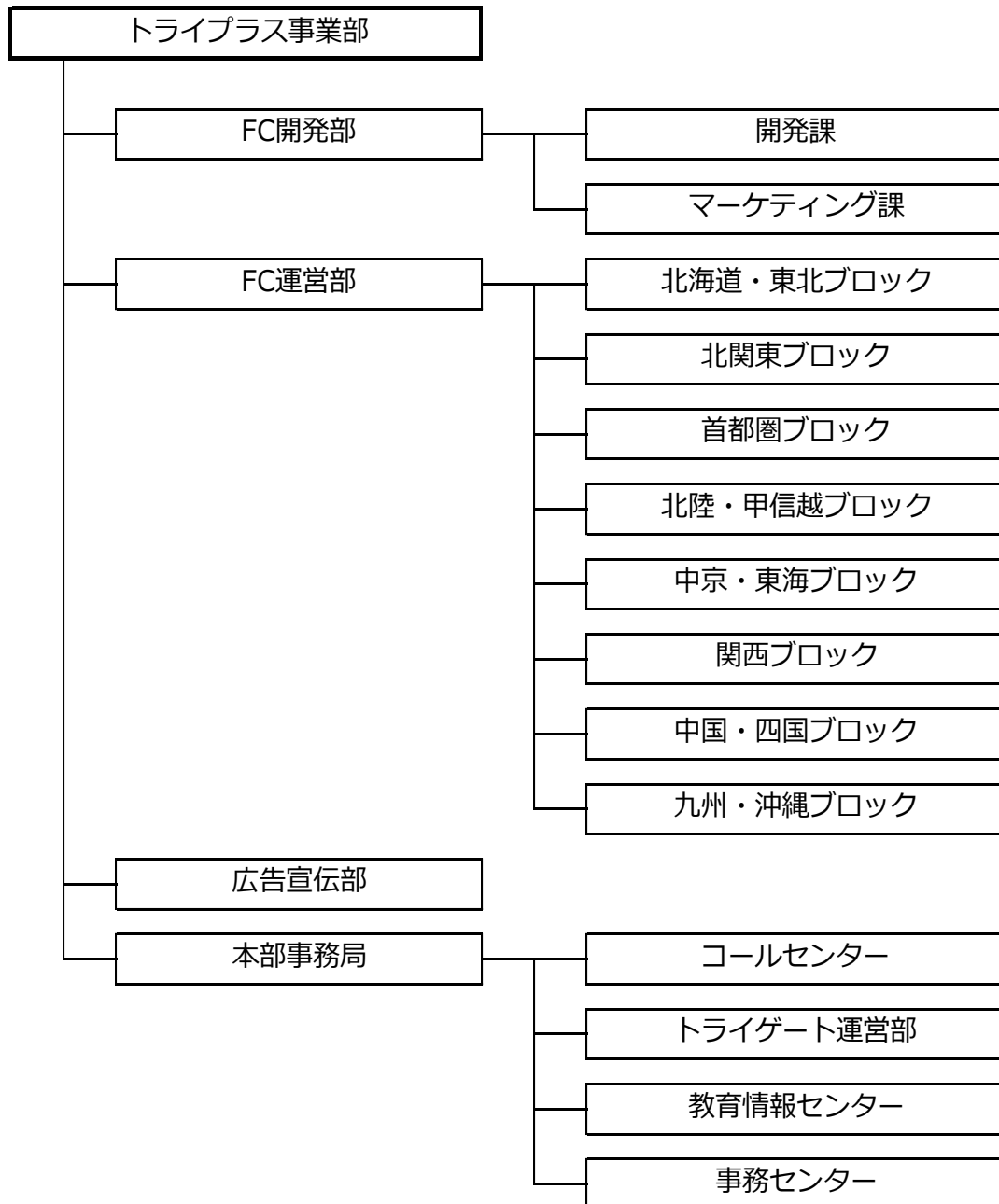
- ④ 事業内容 個別指導塾トライプラスのフランチャイズ事業

- ⑤ 他の事業
 個別指導学習塾「トライプラス」の教室経営
 Eラーニング事業
 大学生メディア事業
 大学生向けマーケティング事業

(3) 沿革

年 月	事 項
1987年1月	「富山大学トライ」創業
1990年4月	株式会社トライグループ設立
1999年2月	全国47都道府県展開完了
2000年4月	「個別教室のトライ」事業開始
2005年4月	株式会社TRGネットワーク設立
2006年10月	受験指導専門教室「トライ進学教室」開設
2008年3月	フランチャイズ事業、個別指導塾「トライプラス」開始
2008年11月	「FAX家庭教師」通信教育事業開始
2010年2月	「トライ式高等学院」通信制高校サポート校事業開始
2010年11月	業界初「トライプラス・コールセンター」開設
2011年3月	「トライ式医学部合格」事業開始
2011年3月	「プロスポーツ家庭教師のトライ」事業開始
2011年7月	AKB48を起用した生徒募集全国キャンペーンを実施
2011年9月	個別指導塾「トライプラス」100教室突破
2012年6月	アルプスの少女ハイジを起用した生徒募集全国キャンペーンを実施
2012年7月	「個別教室のトライ」直営店舗数全国No.1達成
2013年1月	「大人の家庭教師」事業開始
2014年2月	個別指導塾「トライプラス」200教室突破
2015年6月	個別指導塾「トライプラス」300教室突破
2015年7月	映像授業サービス「Try IT」事業開始

(4) フランチャイズ事業組織図



(5) 本部財務状況

直近3事業年度の損益計算書および貸借対照表は以下のとおりです。

【2013年3月期決算】

損益計算書

自 2012年4月1日
至 2013年3月31日

科目	金額	
【売上高】		
ネット商品売上	465,796,011	
フランチャイズ売上	759,942,442	
不動産収入	70,114,864	
提携手数料収入	3,694,083	
売上高合計		1,299,547,400
【売上原価】		
期首商品棚卸高	3,236,615	
ネット商品仕入	23,137,468	
フランチャイズ仕入	343,466,591	
教師委託費	14,018,900	
トライ模試仕入	59,623,913	
テキスト仕入	73,709,515	
外注費	44,730,938	
合計	561,923,940	
期末商品棚卸高	170,650	
売上原価		561,753,290
売上総利益金額		737,794,110
【販売費及び一般管理費】		
販売費及び一般管理費合計		561,304,003
営業利益金額		176,490,107
【営業外収益】		
受取配当金	1,000	
受取利息	173,908	
雑収入	1,256,451	
営業外収益合計		1,431,359
【営業外費用】		
支払利息	7,084,931	
雑損失	443,519	
営業外費用合計		7,528,450
経常利益金額		170,393,016
【特別利益】		
貸倒引当金戻入額	108,000	
特別利益合計		108,000
【特別損失】		
固定資産売却損	119,937	
固定資産除却損	1,001,865	
特別損失合計		1,121,802
税引前当期純利益金額		169,379,214
法人税等		71,217,736
当期純利益金額		98,161,478

貸借対照表

2013年3月31日 現在

資産の部		負債の部	
科目	金額	科目	金額
【流動資産】	394,846,119	【流動負債】	529,068,251
現金及び預金	230,939,335	買掛金	182,013,853
売掛金	150,611,593	未払費用	100,740,093
商品	170,650	未払法人税等	56,608,300
未収入金	11,711,436	未払消費税等	12,800,300
前払費用	1,728,829	前受金	81,479,974
仮払金	104,276	預り金	7,140,011
貸倒引当金	-420,000	仮受金	5,000,000
【固定資産】	1,457,424,189	預り保証金	83,285,720
【有形固定資産】	1,394,813,053	【固定負債】	460,000,000
建物	423,507,494	長期借入金	460,000,000
建物附属設備	26,067,513	負債の部合計	989,068,251
構築物	10,236,979	純資産の部	
機械装置	1,199,476	【株主資本】	863,202,057
車両運搬具	3,551,142	資本金	10,000,000
工具器具備品	1,251,187	資本剰余金	10,000,000
土地	928,999,262	その他資本剰余金	10,000,000
【無形固定資産】	52,077,630	利益剰余金	843,202,057
電話加入権	698,460	その他利益剰余金	843,202,057
ソフトウェア	51,379,170	別途積立金	554,646,000
【投資その他の資産】	10,533,506	繰越利益剰余金	288,556,057
出資金	10,000	純資産の部合計	863,202,057
敷金	7,462,148	負債及び純資産合計	1,852,270,308
差入保証金	50,000		
長期貸付金	2,474,170		
長期前払費用	537,188		
資産の部合計	1,852,270,308		

【2014年3月期決算】

損益計算書

自 2013年4月 1日
至 2014年3月31日

(単位:円)

科目	金額	
【売上高】		
売上高	1,516,363,394	
売上高合計		1,516,363,394
【売上原価】		
期首商品棚卸高	170,650	
教師委託費	9,930,005	
トライ模試・テキスト仕入	155,217,287	
ネット商品仕入	13,099,551	
フランチャイズ仕入	492,914,094	
外注費	97,680,616	
合計	769,012,203	
期末商品棚卸高	-170,650	
売上原価		768,841,553
売上総利益金額		747,521,841
【販売費及び一般管理費】		
販売費及び一般管理費合計		627,166,798
営業利益金額		120,355,043
【営業外収益】		
受取利息	95,389	
受取配当金	1,000	
雑収入	23,075,283	
営業外収益合計		23,171,672
【営業外費用】		
支払利息	4,597,260	
雑損失	14,146,932	
営業外費用合計		18,744,192
経常利益金額		124,782,523
【特別利益】		
貸倒引当金戻入額	0	
特別利益合計		0
税引前当期純利益金額		124,782,523
法人税等		40,739,049
当期純利益金額		84,043,474

貸借対照表

2014年3月31日 現在

(単位:円)

資産の部		負債の部	
科目	金額	科目	金額
【流動資産】	371,574,730	【流動負債】	505,504,011
現金及び預金	244,320,148	買掛金	160,176,929
売掛金	101,883,080	未払費用	89,709,422
商品	170,650	未払消費税等	6,053,300
未収入金	23,154,536	未払法人税等	7,405,500
未収消費税等	0	前受金	130,433,332
立替金	0	預り金	8,439,808
前払費用	2,164,326	仮受金	3,000,000
短期貸付金	0	預り保証金	100,285,720
仮払金	334,990	【固定負債】	360,000,000
貸倒引当金	-453,000	長期借入金	360,000,000
【固定資産】	1,516,273,453	負債の部合計	865,504,011
【有形固定資産】	1,383,761,829	純資産の部	
建物	412,746,582	【株主資本】	947,245,531
建物附属設備	23,609,418	資本金	10,000,000
構築物	9,519,982	資本剰余金	10,000,000
機械装置	1,047,143	その他資本剰余金	10,000,000
車両運搬具	2,070,317	利益剰余金	927,245,531
工具器具備品	5,769,125	その他利益剰余金	927,245,531
土地	928,999,262	別途積立金	554,646,000
【無形固定資産】	36,367,479	繰越利益剰余金	372,599,531
電話加入権	698,460		
ソフトウェア	35,669,019		
【投資その他の資産】	21,045,504		
出資金	10,000		
敷金	8,469,148		
差入保証金	50,000		
長期貸付金	11,843,174		
長期前払費用	673,182	純資産の部合計	927,245,531
資産の部合計	1,812,749,542	負債及び純資産合計	1,812,749,542

【2015年3月期決算】

損益計算書

自 2014年4月1日
至 2015年3月31日

(単位:円)

科目	金額	
【売上高】		
売上高	1,859,893,303	
売上高合計		1,859,893,303
【売上原価】		
期首商品棚卸高	170,650	
教師委託費	12,941,839	
トライ模試・テキスト仕入	152,514,006	
ネット商品仕入	3,459,850	
フランチャイズ仕入	565,724,194	
外注費	119,115,010	
期末商品棚卸高	-170,650	853,754,899
売上総利益		1,006,138,404
【販売費及び一般管理費】		
販売費及び一般管理費合計		701,113,744
営業利益金額		305,024,660
【営業外収益】		
受取利息	391,719	
受取配当金	1,000	
雑収入	1,047,199	1,439,918
【営業外費用】		
支払利息	5,292,602	
雑損失	236,474	5,529,076
経常利益金額		300,935,502
【特別利益】		
貸倒引当金戻入額	42,000	42,000
税引前当期純利益金額		300,977,502
法人税等		115,288,309
当期純利益金額		185,689,193

貸借対照表

2015年3月31日 現在

(単位:円)

資産の部		負債の部	
科目	金額	科目	金額
【流動資産】	720,337,590	【流動負債】	677,087,675
現金及び預金	583,112,937	買掛金	252,317,082
売掛金	112,936,642	未払金	16,270
商品	170,650	未払費用	77,717,076
未収入金	17,469,878	前受金	189,008,608
前払費用	1,983,557	未払消費税等	45,078,200
前払金	5,000,000	預り金	10,782,783
仮払金	74,926	未払法人税等	96,134,500
貸倒引当金	-411,000	一時預り金	33,156
		FC開校一時金	6,000,000
【固定資産】	1,464,970,529	【固定負債】	375,285,720
【有形固定資産】	1,439,665,770	長期借入金	260,000,000
建物	401,985,670	預り保証金	115,285,720
建物附属設備	20,180,495		
構築物	8,863,108	負債の部合計	1,052,373,395
機械装置	914,156		
車両運搬具	1,035,159		
什器備品	8,740,720		
土地	928,999,262		
建設仮勘定	68,947,200		
【無形固定資産】	18,633,460		
電話加入権	698,460		
ソフトウェア	17,935,000		
【投資その他の資産】	6,671,299		
出資金	10,000		
長期貸付金	1,212,178		
差入保証金	50,000		
敷金	5,023,184		
長期前払費用	375,937		
資産の部合計	2,185,308,119		
		純資産の部	
		【株主資本】	1,132,934,724
		資本金	10,000,000
		資本剰余金	10,000,000
		その他資本剰余金	10,000,000
		利益剰余金	1,112,934,724
		別途積立金	554,646,000
		繰越利益剰余金	558,288,724
		純資産の部合計	1,132,934,724
		負債及び純資産合計	2,185,308,119

(6) 教室数の推移

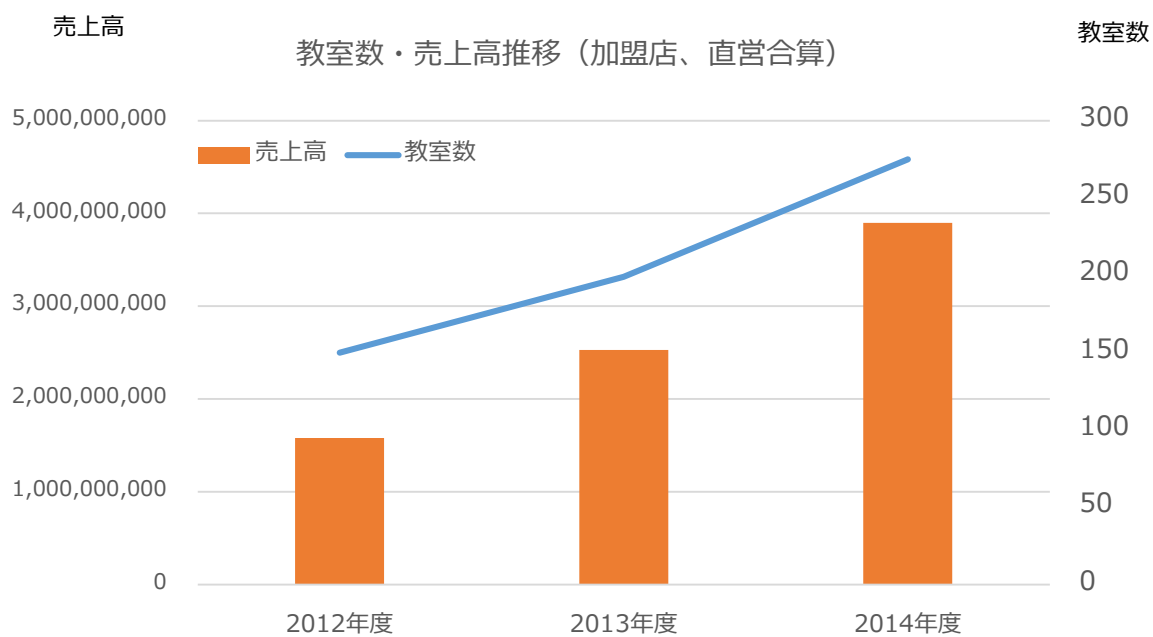
① 各事業年度の教室売上高推移

(単位;円)

年度	加盟店	直営店	合計
2012年度	1,544,760,970	33,359,170	1,578,120,140
2013年度	2,480,476,087	48,707,482	2,529,183,569
2014年度	3,837,997,811	61,062,199	3,899,060,010

② 各事業年度の教室数推移

年度	加盟店	直営店	合計
2012年度	146	4	150
2013年度	196	3	199
2014年度	272	3	275



③ 各事業年度内新規加盟者数

年 度	新規加盟者数
2012 年度	46
2013 年度	46
2014 年度	50

④ 各事業年度内の契約解除された加盟者数

年 度	契約解除された加盟者数
2012 年度	0
2013 年度	1
2014 年度	3

⑤ 各事業年度内に契約更新された加盟者及び更新されなかった加盟者の数

年 度	契約更新された加盟者数	更新されなかった加盟者数
2012 年度	36	2
2013 年度	37	0
2014 年度	31	0

(7) 訴訟について

各事業年度内の下記の項目における訴えの件数

年 度	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	本部事業者より提起した訴えの件数
2009 年度	0	0
2010 年度	0	0
2011 年度	1	0
2012 年度	0	0
2013 年度	0	0
2014 年度	0	0

※事業年度は4月1日から3月31日

第2部 フランチャイズ契約の要点

【1】契約の名称等

- ① トライプラス・フランチャイズチェーン契約
- ② 個人情報の取扱いに関する契約

【2】売上・収益予測についての説明

実績についてはご説明致しますが、予測は基本的に行ないません。

【3】契約教室の開室時間及び休日

加盟者の開室時間及び休日については、本部指定日時に合わせていただきます。ただし、協議の上、別途定める場合があります。

【4】本部事業者が加盟者の契約教室の周辺地域に、本部事業者自ら開室又は当該加盟者以外の者に開室をさせる場合があることについて

加盟者には地域の独占権を認めるものではなく、本部事業者が加盟者の契約教室の周辺地域に、本部事業者自ら開室又は当該加盟者以外の者に開室をさせる場合があります。但し、契約時に別途定める範囲内には、他教室を開設しません。

【5】本部事業者のグループ会社である株式会社トライグループが、加盟者の契約教室の周辺地域に「個別教室のトライ」を開室する場合があることについて

株式会社トライグループが運営する「個別教室のトライ」が加盟者の契約教室の周辺地域に既に存在する場合があること、および今後新たに開校する可能性があります。

【6】契約期間中又は契約の解除若しくは満了の後、他のフランチャイズ・チェーンへの加盟禁止、類似事業への就業制限その他、加盟者が経営活動を禁止又は制限される規定

- ① 契約期間中は、加盟者は、自らも子会社も、「トライプラス・フランチャイズ・パッケージ」に類似した経営はできません。

- ② 加盟者は、フランチャイズ契約が終了後、24ヶ月間は、自らも子会社も、本部事業者の承認がなく、「トライプラス・フランチャイズ・パッケージ」に類似した経営はできません。

【7】 契約期間中又は契約の解除若しくは満了の後、加盟者が当該フランチャイズについて知り得た情報の開示を禁止又は制限する規定

契約期間中も契約終了後も、本部事業者が加盟者に提供した「トライプラス・フランチャイズ・パッケージ」その他の情報に関するすべての事項について部外秘とし、加盟者は第三者に漏洩してはなりません。また、スタッフも他に漏洩又は開示しないように秘密保持をさせなければなりません。

【8】 加盟に際し徴収する金銭に関する事項

(1) 徴収する金銭の額又は算定方式

「トライプラス・フランチャイズ・チェーン」に加盟するために、加盟金を納めていただきます。

加盟金：金 3,000,000 円（消費税別）

(2) 金銭の性質

加盟金は、次の対価です。

1. 商標等マークの使用許諾
2. 契約締結時のフランチャイズ・システムの開示
3. 開室前の教育訓練費及び準備の指導
4. 加盟店の設計、設備、レイアウト、工事の監理
5. 開室前の告知の企画及び手配の指導

(3) 徴収の時期

加盟金は、フランチャイズ契約の締結時に納めていただきます。

(4) 徴収の方法

フランチャイズ契約締結時に本部事業者が指定する銀行口座にお振込みしていただきます。

振込手数料は、加盟者に負担していただきます。

(5) 返還されるものである時の条件

加盟金は、いかなる理由があっても返還いたしません。

【9】加盟者から定期的に徴収する金銭に関する事項

(1) 徴収する金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式
加盟者は、下記のロイヤルティを納めていただきます。

- ① 授業料 当該請求金額の 10%
- ② 講習料 当該請求金額の 10%
- ③ 口座振替手数料 100 円（消費税別）×当月口座振替依頼件数
- ④ 口座振替通知手数料 100 円（消費税別）×当月口座振替通知依頼件数

(2) 金銭の性質

ロイヤルティは、次の対価です。

- 1. 商標等マークの継続的使用料
- 2. フランチャイズ・システムの継続的使用料
- 3. 継続的な情報提供と加盟店指導料

(3) 徴収の時期及び方法

ロイヤルティにつきましては、売上金管理制度を通じてお支払いいただきます。

【10】加盟者の売上金管理に関する義務

「トライプラス・フランチャイズ・チェーン」では、加盟者の売上金は売上金管理制度によって本部事業者が加盟者を代行して徴収し、毎月 1 日分より月末迄の契約教室の売上金から、ロイヤルティ、その他本部事業者を支払わなければならない費用を差し引いた残額を翌月 20 日に加盟者に送金いたします。

【11】加盟者に対する金銭の貸付又は貸付の斡旋について

加盟者に対する金銭の貸付又は貸付の斡旋は行っていません。

【12】加盟者の店舗の構造又は内外装について加盟者の特別義務

お客様の立場から見て契約教室のイメージを統一するために、本部事業者の定める規格基準及び本部事業者の指導に従い、契約教室設計、建設、内外装及び付帯設備工

事を加盟者の負担で行ってください。

【13】加盟者に対する商品の販売条件に関する事項

(1) 加盟者に販売し、又は斡旋する商品の種類

本部事業者から加盟者に販売し、又は斡旋する商品の種類及び仕入方法は、契約後別途ご案内いたします。

(2) 当該商品の代金の決済方法

- ① 本部事業者から仕入れた商品その他の物品の代金は、売上管理制度によって決済してください。
- ② 本部事業者以外から仕入れた商品その他の物品の代金は、当該仕入先との契約に従っていただきます。

【14】経営の指導に関する事項

(1) 開室前の教育訓練

加盟店の開室前に、指定する期間の開校前教育訓練を受けていただきます。

(2) 開室前の教育訓練の内容

開室前の教育訓練の内容は、次のとおりです。

オーナー(教室長)開校トレーニング

1. オーナー(教室長)としての心構え
2. トライプラスにおける教育理念
3. フランチャイズ・ビジネスの知識
4. 教材及びテストの知識について
5. 契約教室経営の基礎知識
6. トライプラスの概要
7. トライプラスの学習方法
8. 生徒募集について
9. 教師募集、採用、教育訓練、育成について
10. 教室運営における実務の流れ
11. 入塾面談について(講義)
12. 入塾面談について(ロールプレイング)
13. 事務書類について
14. 教材・模試用紙発注について

15. 学習計画の立て方について
16. 進路指導、学習相談について
17. システムについて
18. 設備・備品・什器の管理及びメンテナンス
19. 契約教室の経営の記録、報告書の作成

(3) 加盟者に対する継続的経営指導の方法及び実施回数

- ① 本部事業者のスーパーバイザーを適宜加盟者に派遣し、加盟者経営教室の経営及び運営状況を監察させ、助言及び指導を行います。また加盟者からの契約教室経営についての相談を受けます。
- ② 本部事業者は加盟者のために勉強会及び研修会並びに会議を開催します。

【15】使用させる商標、商号その他の表示に関する事項

(1) 商標

当該契約教室における「トライプラス・フランチャイズ・チェーン」の経営について商標その他の営業

シンボルを本部の指定によって使用することができます。そのうちの主要な商標は、下記のとおりです。

商標1：個別指導塾 トライプラス

類別：第35類、41類

登録番号：商標第5222768号

商標2：



類別：第35類、41類

登録番号：商標第5294544号

(2) 商号

商号「株式会社TRGネットワーク」「TRGネットワーク」及び「トライプラス」並びにこれらに類似する語句に関して、乙の商号への使用は、加盟者が本部事業者との経営の主体が混同されますので、使用は認めておりません。

【16】 契約の期間並びに契約の更新及び解除に関する事項

(1) 契約期間

契約期間は、契約日の3年経過後の3月31日までです。

例.1) 2015年9月20日契約の場合、契約期間は2019年3月31日まで。

例.2) 2016年1月10日契約の場合、契約期間は2019年3月31日まで。

(2) 契約更新の条件及び手続き

契約期間が満了する日の6ヶ月前までに、本部事業者及び加盟者のいずれからも書面による意思表示のない時は、フランチャイズ契約は、さらに3年間自動的に更新され、その後も同様とします。

(3) 契約解除の要件及び手続き

(合意解約)

本部事業者又は加盟者は、文書による合意解約の契約を成立させてフランチャイズ契約を途中で終了させることができます。

(即時解約)

本部事業者又は加盟者が、次のいずれかにあたる場合は、事前に催告をしないで、相手方に告知することによって、本契約をただちに終了することができます。

- ① 加盟者が、正当な理由なく連続7日間以上本件契約教室の経営を休止したとき
- ② 加盟者が、関係官庁より営業停止処分を受けたとき
- ③ 加盟者が、手形小切手の不渡り、取引停止処分、取引先からの出荷停止、仮差押、仮処分、競売、滞納処分を受け、又は破産、民事再生、会社更生等の申し立てを受け、若しくは自ら申し立てをしたとき
- ④ 法人である加盟者が解散し、又は、個人である加盟者が死亡し、もしくは後見、補佐、補助の各開始の審判を受け、若しくは任意後見監督人が選任されたとき

- ⑤ 本部事業者（グループ会社を含む。）もしくは「トライプラス・フランチャイズ・チェーン」の信用、名誉、のれんを傷つける行為をしたとき
- ⑥ 本部事業者に虚偽の報告をし、会計書類に偽りの記載をし、また本部事業者の調査に協力しないとき
- ⑦ 加盟者（加盟者の経営者及び加盟者が任命した教室長を含む。）が生徒や部下に対し、ハラスメント行為を行ったとき。
- ⑧ 加盟者に著しい信用不安が生じたとき。
- ⑨ その他、加盟者の責めに帰すべき事由により本部事業者、加盟者間の信頼関係が破壊されたとき。

（予告による解約）

- ① 加盟者に次のいずれかの事由が認められ、本部事業者が加盟者に対し相当期間を定めて是正を求めたにもかかわらず、その期間内に是正されないときは、本部事業者は、本契約を解除することができます。
- ② 本契約に違反したとき
- ③ 取引先との契約につき、重大な違反をしたとき
- ④ 金銭債務の不履行をしたとき
- ⑤ 契約教室の経営者及び契約教室運営責任者等に変更があり、契約教室の運営に支障をきたすおそれが生じたとき
- ⑥ 加盟者の株主、代表者若しくは契約教室運営責任者の変更又は合併等により、「トライプラス・フランチャイズ・パッケージ」又は契約教室の経営に支障をきたすおそれが生じたとき
- ⑦ その他契約教室の運営において、本部事業者の改善指導に従う改善の履行がなされないとき
- ⑧ その他、前各号に準じる事情が生じたとき。

（４） 解除の手続き

- ① 文書によって通知します。
- ② 契約終了による諸手続、原状回復後、清算等をして、契約前に戻していただきます。

（５） 契約解除によって生じる損害賠償金

契約解除の事由により、損害賠償を支払っていただくことがあります。

【１７】本部事業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

- ① 加盟者の契約教室の塾生及び「職員等」の第三者より本部事業者に対し、損害賠償請求等が発生し、本部事業者の支払が確定した場合、加盟者は当該確定金額を全て本部事業者を支払っていただきます。
- ② 加盟者が本部事業者へ報告書の提出及び提出した会計帳簿が事実と異なり、結果、本部事業者が得るべき金額が過少に算出されていた場合は、加盟者は本部事業者が本来得られるべき金額の5倍に相当する金額を違約金として支払っていただきます。
- ③ 加盟者が秘密保持に違反した場合、加盟者はその内容及び大小にかかわらず損害賠償として、金10,000,000円を本部事業者へ支払っていただきます。
- ④ 本部事業者及び加盟者がフランチャイズ契約に基づいて発生するすべての金銭支払債務につき、各支払期限にその支払を遅滞した場合は、完済にいたるまで、遅延損害金として、年14.5%の割合による金員を相手方に支払っていただきます。
- ⑤ 加盟者が本部事業者の定めた報告書の提出を怠った場合は、遅滞の間1日につき、金1,000円を本部事業者へ支払っていただきます。
- ⑥ フランチャイズ契約の終了に際して、加盟者がフランチャイズ契約に定める終了時の必要な手続きに違反した場合は、加盟者は本部事業者へ金10,000,000円を支払っていただきます。
- ⑦ 本部事業者又は加盟者も、フランチャイズ契約の各条項に違反し、又は義務の履行を遅滞した場合は、契約解除の有無にかかわらず、相手の被った損害を賠償しなければなりません。さらに、フランチャイズ契約終了後の手続きを遅らせた場合は、遅滞の間、1日につき10,000円の遅滞損害金を支払わなければなりません。
- ⑧ 加盟者がフランチャイズ契約の期間中も終了後24ヶ月間は、みずからも子会社も本部事業者へ類似した経営を行った場合は、甲に対して損害賠償をしなければなりません。その金額は、加盟者の経営教室の直近1年間における1日あたり平均売上高の20%の金額に、当該違反行為が行われた日数に乗じた金額とします。

以上

「フランチャイズ契約のあらまし」説明確認書

項 目	確認印	
	説明者	加盟 希望者
本部事業者の概要、本部事業者名等		
資本金、主要株主並びに本部事業者の行っている事業の種類		
本部事業者が、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って有している名称及び事業の種類		
本部事業者の財務状況		
フランチャイズ事業の開始時期		
本部事業者の店舗数の推移		
訴訟について		
契約の名称について		
売上収益予測についての説明		

加盟者の営業時間並びに営業日及び休業日		
本部事業者が加盟者の事業所周辺の地域に、自ら開室又は当該加盟者以外の者に営業をさせる場合があることについて		
本部事業者のグループ会社である株式会社トライグループが、「個別教室のトライ」を加盟者の事業所周辺の地域に開室する場合があることについて		
契約期間中又は契約解除若しくは契約満了の後、他のフランチャイズ・チェーンへの加盟禁止、類似事業への就業制限その他加盟者の営業活動を禁止又は制限する規定		
契約期間中若しくは契約終了後、加盟者が当該フランチャイズ・チェーンについて知り得た情報の開示を禁止又は制限する規定		
加盟に際し徴収する金銭に関する事項（加盟金）		
加盟者から定期的に徴収する金銭に関する事項（ロイヤルティ）		
加盟者の売上金管理に関する義務		
加盟者に対する金銭の貸付又は貸付の斡旋について		
加盟者の店舗の構造又は内外装についての加盟者の特別義務		
加盟者に対する商品の販売条件に関する事項		
経営の指導に関する事項		

使用させる商標、商号その他の表示に関する事項		
契約の期間並びに契約の更新及び解除に関する事項		
契約違反をした場合に生じる金銭の額又はその他の義務に関する事項		

平成 年 月 日

(説明者)

私、株式会社TRGネットワーク_____は、「個別指導塾 トライプラス・フランチャイズチェーン契約のあらまし」に関する上記全ての項目を説明し、加盟希望者_____様のご理解をいただきました。

説明者_____印

(加盟希望者)

私_____は、「個別指導塾 トライプラス・フランチャイズチェーン契約のあらまし」に関する上記すべての項目について、説明者_____様より説明を受け、理解いたしました。

加盟希望者_____印