

フランチャイズ契約の要点と概説

株式会社 **城南進学研究社**

城 南 コ ベ ッ ツ

成績保証のある個別指導

作成日 2016年 8月 1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 城南進学研究社

フランチャイズ契約のご案内

株式会社 城南進学研究社
〒210-0007
神奈川県川崎市川崎区駅前本町 22-2
事業開発本部 個別指導事業リクルート部
部長 水野雅恭
TEL 044(246)2059(代表)
FAX 044(246)5003

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)およ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(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ください。もしご不明な点や、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事や、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合せ下さい。

一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会
〒105-0001
東京都港区虎ノ門三丁目6番2号
TEL (03)5777-8701

この案内は2016年3月11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。加盟されようとしている方が事前に自ら確認して頂く必要があります。

城南コベッツ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。
ございます。

当社は「城南コベッツ」の名称で、城南予備校の個別指導部門を、全国に教室展開しております。

当チェーンの教室は、教育業として長年の経験と研究によって開発した指導システム、運営ノウハウ、城南進研グループの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。お客さまである生徒・保護者の皆様に継続して通塾していただくためには、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であっても同じ指導システム、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、城南コベッツ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、最初から城南コベッツとは異なる独自の経営手法を重視され、城南コベッツのノウハウ、システム、イメージなどにはとらわれない経営を希望される方には、城南コベッツフランチャイズチェーンへの加盟をお勧めできません。

当社の城南コベッツは、当社と加盟校様との間の役割分担が明確になっております。当社はノウハウ、システム開発、広告宣伝等加盟校様が単独で行うことが困難な業務を最大限サポートさせていただきます。一方、加盟校様は本部の提供するこれらのシステムを正しく活用し教室運営（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城南コベッツの経営成功の鍵なのです。

城南コベッツ教室の経営をされる加盟校様の成功とお客さまである生徒・保護者の皆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校様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、加盟校様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、次のページへお進み下さい。

目次			
項目	項数	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		
城南コベッツへの加盟を希望される方へ	2		
第I部 株式会社城南進学研究社と城南コベッツFCシステム について	4		
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・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	5-6	規則第10条第2号 規則第10条第5号 規則第10条第1号 規則第10条第3号	
3. 会社組織図	7		
4. 役員一覧	7	規則第10条第1号	
5. 直近3事業年度の貸借対照表及び損益計算書	7	規則第10条第4号	
6. 売上、出店状況(直近4事業年度売上、加盟店数の推移)	8	規則第10条第6号、11条第6号イ	
7. 加盟者の教室に関する事項 ・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(教室)数 ・直近3事業年度の各事業年度内に閉鎖された店舗(教室)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(教室)数及び更新されなかった契約に係る 加盟者の店舗(教室)数	8	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. 加盟者の訴訟件数(直近5事業年度)	9	規則第10条第7号	
第II部 城南コベッツフランチャイズ契約の要点			
1. 当事者(当社と加盟者)の間で取り交わす契約	10		
(1) 契約の名称	10		
(2) 契約の本旨	10		
2. 売上・収益予測	10		2-(2)-イ、2-(3)-①
3. 加盟に際し徴収する金銭に関する事項			
(1) 金銭の額	10		
(2) 金銭の性質	10	法第11条第1号、 規則第11条第1号イ～ホ	2-(2)-ア③
(3) お支払いの時期・方法	11		
(4) 当該金銭の返還の有無および条件	11		
4. オープンアカウント・売上金等の送金	11	規則第10条第13号	3-(1)-イ-②
5. 加盟に対する金銭の貸付け	11	規則第10条第14号・第15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斡旋する商品の種類	11		
(2) 商品等の供給条件	12		
(3) 配送日・時間・回数に関する事項	12		
(4) 仕入先の推奨制度	12	法第11条第2号、規則第11条第2号イ、ロ	2-(2)-ア① 3-(1)-ア 3-(3)
(5) 発注方法	12		
(6) 売買代金の決済方法	12		
(7) 返品	12		
(8) 在庫管理等	12		
(9) 販売方法	12		
(10) 商品の販売価格について	12		
7. 経営の指導に関する事項			
(1) 加盟に際し行われる研修の内容	12	法第11条第3号、規則第11条第3号イ～ハ	2-(2)-ア②
(2) 加盟者に対する継続的経営指導の方法と回数	13		
8. 使用できる商標・商号・その他の表示に関する事項		法第11条第4号、規則第11条第4号イ、ロ	
(1) 当該使用させる商標その他の表示	13		
(2) 当該表示の使用についての条件	13		
(3) 商号	14		
9. 契約の期間並びに契約の更新および解除に関する事項			
(1) 契約期間	14		
(2) 契約更新の条件および手続き	14		
(3) 契約終了の要件	14	法第11条第5号、規則第11条第5号イ～ニ	2-(2)ア⑦イ 2-(3)-④ 3-(1)-イ-④
(4) 契約終了の手続き	15		
(5) 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	15		
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	15	規則第10条第12号、規則第11条第7号イ～ニ	2-(2)-ア④
(2) 金銭の性質	15		
(3) 徴収時期	16		
11. 教室の営業時間・営業日・休業日に関する事項	16	規則第10条第8号	
12. 許諾地域(テリトリー)に関する事項	16	規則第10条第9号	2-(2)-ア⑧
13. 競業禁止義務の有無	16	規則第10条第10号	3-(1)-ア
14. 契約期間中もしくは契約終了後、加盟者が当該フランチャ イズ・システムについて知り得た情報の開示の禁止または 制限する規定	17	規則第10条第11号	
15. 教室内外装についての特別義務	17	規則第10条第16号	
16. 事業活動上の損失に関する保証の有無内容等	17	規則第10条第17号	
17. 契約違反をした場合に生じる金銭の支払その他義務 内容等	17		2-(2)-ア⑥
18. 開業までのスケジュール	17		
19. その他	18		
後記1. 研修内容	19		
後記2. 「フランチャイズ契約のためのチェックリスト」	20-22		

第 I 部

株式会社城南進学研究社と城南コベッツ FC システムについて

1. 当社の経営理念

『生徒第一主義』

当社は設立以来『生徒第一主義』を企業理念に掲げ、生徒の学力向上・志望校合格を第一に考えた運営を予備校部門において行ってまいりました。高い教育力とその実績に対して受験生と保護者の皆様からの信頼を頂き、堅実な成長を続けております。個別指導部門・城南コベッツにおきましては、2002年4月に、自由が丘、藤沢、金沢文庫に三教室を立ち上げてから14年間で282教室(2016年3月現在)を展開するまでに至りました。これも生徒一人ひとりの意欲を最大限に引き出すことを主眼におき、努力を続けてきたことの賜物と考えております。

◆今こそオリジナリティの高い教育を多くの皆様に提供したい

2006年、当社はかかる教育成果をより多くの生徒・児童の皆さんに享受して頂きたく、城南コベッツのフランチャイズ部門を立ち上げました。教育ビジネスは今、変革期にあります。少子化、脱ゆとり教育、大学の統合・系列化…。公教育と私教育、予備校と学習塾の境目がなくなりつつあるポータレス化の中、「真に価値のあるもの」が求められています。このような時代だからこそ城南進研グループでは、「生徒第一主義」の企業理念に基づいて、生徒一人ひとりのニーズに応えられるオリジナリティの高い教育を多くの生徒・児童の皆さんに提供したい、また、指導を通して生徒に感動を与え、それを分かち合うことができるようさらに努力を続けていきたいと考えております。

◆永遠に完成はないーチャレンジしていくところに成長がある

当社のフランチャイズ展開は、変革期だからこそ、その新しいビジネスチャンスとして多くの方々とともに手を携えてチャレンジしていきたいと願っております。現在、開校している城南コベッツでは堅実な成長を遂げており、このフランチャイズシステムにおいては、成功のノウハウの全面的な提供と、きめの細かいサポートにより私たち本部と加盟オーナー様が一体となって運営する、実践的なチェーンづくりを目指しております。私たちのシステムと理念に賛同され、お互いが信頼できるパートナーとなり得る方を心よりお待ちしております。

代表取締役社長 下村勝己

2. 本部の概要

2015年3月31日現在

- (1)社名 株式会社 城南進学研究社
- (2)本社所在地 〒210-0007
住所:神奈川県川崎市川崎区駅前本町 22-2
電話:044(246)1951(代表)
FAX:044(246)5003
URL:http://www.johnan.co.jp
- (3)資本金 65,573万円 (4)設立 1982年9月16日
- (5)事業内容
- ・予備校及び個別指導を含めた進学教室の経営
 - ・フランチャイズチェーンシステムによる予備校、進学教室の募集及び経営指導
 - ・大学、高校及び中学受験用教材の企画、制作、販売
 - ・就職支援スクールの運営
 - ・eラーニング教材の企画・制作・販売
 - ・乳幼児を対象とした教室の運営
 - ・乳幼児を対象とした認証保育所の運営
 - ・乳幼児教育の教材、書籍の企画、制作、販売
- (6)他にしている事業の種類 なし
- (7)事業の開始 2007年1月27日
- (8)主要株主 有限会社シモムラ
下村 勝己
下村 友里
山崎 杏里
深堀 和子
- (9)主要取引銀行 みずほ銀行 リソナ銀行 三菱東京UFJ銀行
- (10)従業員数 224名(非常勤講師、契約社員等の臨時雇用者を含みません。)
- (11)本部の子会社の名称及び事業の種類等
- 株式会社 イオマガジン
事業内容 :eラーニングコンテンツ開発
学習管理システムのサービスと運営
タブレットアプリ及びスマートフォンアプリ開発 他
- 有限会社 ジー・イー・エヌ
事業内容:直営及びFCシステムによる英語教室の全国展開
英語教育プログラム及び関連教材の輸入販売
- (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

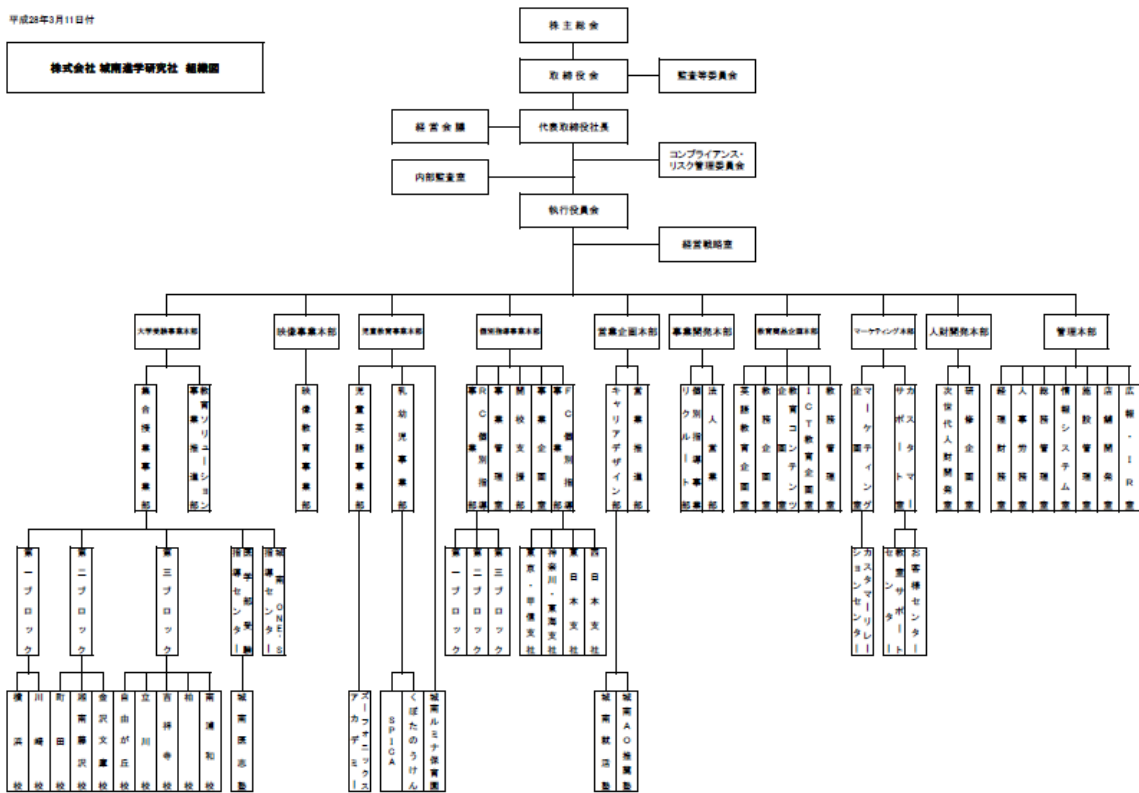
(13)会社沿革(2015年6月1日現在)

- 1961年 4月 大学受験、高校補習のための総合予備校として城南予備校を川崎に設立。
神奈川県内において校舎展開を開始。
- 1982年 9月 株式会社城南進学研究社を設立。各種学校城南予備校の経営指導を開始。
- 1986年 1月 城南予備校町田校を開校し、高校生及び高校卒業生の進学指導を開始。
- 1999年 4月 ジャスダック市場に株式を上場。
- 2002年 4月 個別指導コース(現 城南コベッツ)を予備校内に設置。
- 2004年 2月 個別指導コースの専門教室(城南コベッツ)を三軒茶屋と溝の口に開校。
- 2007年 1月 城南コベッツ FC 第一号教室を開校。
- 2008年 9月 埼玉県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2008年 11月 城南コベッツに成績保証制度を導入。
- 2009年 1月 静岡県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2009年 2月 広島県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2009年 3月 小中学生教科書支援システムのWEB 予習システム城南マナビックス発売開始。
- 2010年 1月 城南予備校に現役合格保証コース導入。
- 2010年 3月 鳥取県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2010年 7月 山梨県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2010年 9月 愛知県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2010年 10月 茨城県・福岡県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2010年 11月 神奈川県内においてくぼたのうけん教室展開開始。
- 2010年 12月 三重県・兵庫県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2011年 2月 栃木県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2011年 3月 大阪府・奈良県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2011年 4月 認証保育所「城南ルミナ保育園立川」を開所。
- 2011年 5月 福島県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2011年 7月 宮城県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2011年 9月 秋田県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2011年 10月 北海道内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2011年 12月 京都府内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2012年 2月 株式会社イオマガジンの子会社化。
- 2012年 3月 大学受験に特化したプレミアム個別指導「城南 ONE'S」を自由が丘に開校。
- 2012年 5月 兵庫県神戸市に個別指導事業部西日本支社を開設。
大学生の就職支援スクール「城南就活塾」を横浜に開校。
- 2012年 6月 岡山県内において城南コベッツを教室展開開始。
- 2012年 9月 新潟県内において城南コベッツを教室展開開始。
- 2013年 1月 滋賀県内において城南コベッツを教室展開開始。
- 2013年 3月 長野県内において城南コベッツを教室展開開始。
埼玉県南浦和において城南予備校を開校。
- 2013年 11月 熊本県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2014年 4月 幼児・子ども向けの英語教室 ズーフォニックアカデミーを自由が丘に開校。
- 2014年 5月 山形県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2015年 2月 沖縄県内において城南コベッツ教室展開開始。
- 2016年 2月 群馬県内において城南コベッツ教室展開開始。

3. 会社組織図

平成28年3月11日付

株式会社 城南造学研究所 組織図



4. 役員一覧

- | | |
|------------------|-------|
| 代表取締役社長 | 下村 勝己 |
| 常務取締役 執行役員 | 柴田 里美 |
| 取締役 執行役員 兼経営戦略室長 | 杉山 幸広 |
| 取締役 執行役員 | 千島 克哉 |
| 取締役 | 深堀 和子 |
| 取締役(監査等委員) | 宮本 和人 |
| 社外取締役(監査等委員) | 小林 慎一 |
| 社外取締役(監査等委員) | 西村 泰夫 |

5. 直近3事業年度の貸借対照表及び損益計算書

別紙参照

6. 売上・出店状況:加盟店・直営店別

(1)全店売上高推移

単位:千円(税抜)

	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
直営教室	1,745,360	1,687,924	1,883,457	2,018,263
フランチャイズ教室	1,597,408	1,957,517	2,424,699	2,862,801
合計	3,342,768	3,645,442	4,308,156	4,881,064

※上記数字は「城南コベッツ」事業の売上高推移をカウントしております。

※直営教室の売上は、入学金、授業料、講習会授業料の合計をカウントしております。

※フランチャイズ教室の売上は、期間中の入学金、授業料、講習会授業料の合計をカウントしております。

(2)教室数推移

	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度
直営教室	57	58	62	66
フランチャイズ教室	153	175	200	216
合計	210	233	262	282

※上記数字は各年度の個別指導教室「城南コベッツ」の事業数。

7. 加盟者の教室に関する事項

(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
2013年度	34
2014年度	35
2015年度	22

(2)直近3事業年度の各事業年度内に閉鎖された教室に係る加盟者の店舗数

年度	閉鎖した加盟者の店舗数
2013年度	11
2014年度	6
2015年度	6

(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
2013年度	28	0
2014年度	32	0
2015年度	47	0

8. 加盟者の訴訟件数(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
2011年度	0	1
2012年度	0	0
2013年度	0	0
2014年度	1	1
2015年度	0	3

第Ⅱ部

城南コベッツフランチャイズ契約の要点

1. 当事者(当社と加盟者)の間で取り交わす契約

- (1) 契約の名称
城南コベッツフランチャイズ契約
- (2) 契約の本旨
個別指導型学習塾「城南コベッツ」をフランチャイズにて経営することを目的とした加盟契約

2. 売上・収益予測

実績についての説明はしますが、予測は基本的に行いません。

3. 加盟に際し徴収する金銭に関する事項

- (1) 金銭の額
 - ①加盟金 金150万円(消費税別)
 - ②開業支援費 1教室あたり 金30万円(消費税別)
 - ③研修費 1教室あたり 金25万円(消費税別)
 - ④広告宣伝費預託金 1教室あたり 金200万円(消費税別)
- (2) 金銭の性質
 - ①加盟金は、次の対価です。
 - a. 商標等マークの使用許諾
 - b. 学習指導システムおよび経営ノウハウの提供
 - c. 各種帳票の供給
 - d. 教室運営マニュアルの貸与
 - ②開業支援費は、次の対価です。
開業準備(開設教室の設計・工事の監理、オープン指導、教室ホームページ開設)
→開業準備にかかる本部職員の交通費は当社の支払いとします。
 - ③研修費は次の対価です。
本部研修・実地研修合計10日間を原則として研修を実施いたします。
→研修にかかる交通費、飲食費、宿泊費は自己負担となります。
 - ④ 広告宣伝費預託金は、加盟契約締結後1年間における1教室ごとの広告宣伝費をお預かりするものです。1年経過後残金があれば返還致します。
- (3) お支払いの時期・方法
加盟金、開業支援費、研修費ともフランチャイズ契約の締結時に本部の指定する銀行口座に合計金額全額を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。

(4) 当該金銭の返還の有無および条件

支払い済みのフランチャイズ加盟金、開業支援費、研修費は、理由の如何を問わず返還されません。

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。売上金に関する送金はありません。

5. 加盟に対する金銭の貸付け

加盟者への金銭の貸付けは行っていません。

6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項

(1) 加盟者に販売または斡旋する商品の種類

① 教材

② パンフレット、チラシ、クリアファイル、封筒などの広報物、印刷物

上記の商品等は種類の追加・変更することがあります。また新商品等については本部の指示にしたがって取扱いを行っていただきます。

③ 教室開設維持のために販売斡旋および推奨させていただく備品・消耗品(上記①、②の商品と併せて「商品等」といいます。)は以下のとおりです。

- | | |
|----------------------|-----------------|
| A. 生徒授業用机・椅子セット | B. 生徒自習用机・椅子セット |
| C. 受付業務対応カウンター・椅子セット | D. 講師授業用椅子 |
| E. パーテーション | F. 講師用コートハンガー |
| G. 講師控え室用机・椅子セット | H. 書棚・本棚・整理棚 |
| I. 来客用机・椅子セット | J. パソコンラック |
| K. マガジンラック | L. 傘たて |
| M. 更衣室用カーテン | N. 連絡用ボード |
| O. 置き看板 | P. 電話機・コピー機・FAX |
| Q. eトレ機器 | R. 教室用事務消耗品 |
| S. 学生証 | T. PC機器・シュレッダー |

(2) 商品等の供給条件

加盟者は、当社が指定又は推奨するサービス提供に当たっては原則として教材、備品、器具、販売促進資材以外のものを使用する事はできません。ただし物品類についての本規則は、教室のクオリティを維持し、またブランドイメージを統一するために必要なものであり、加盟者においてこれらに支障を生じない仕入先を探し、その仕入先が当社の審査を通った場合、仕入先の変更が許されるものとします。必要な教材、消耗品、備品等を当社及び当社指定の業者より推奨、ご紹介させていただきます。

(3) 配送日・時間・回数に関する事項

配送日、時間、回数は当社が定め、加盟者はそれに従って頂きます。

但し、加盟者により急を要する申し出があった場合、当社は考慮する事とします。

(4) 仕入先の推奨制度

※第6項(2)参照

(5)発注方法

本部は、加盟者に対して継続的に商品等を売り渡し、加盟者は継続的に商品等を買受けることができるものとします。

本部が加盟者に対して販売する商品の注文は、加盟者が品名、単価、数量、受渡条件、納期等を記載した所定の注文書を本部に送付する方法によって行い、本部が加盟者に注文請書を発した時点で承諾があったものとみなします。なお、本部の推奨する仕入先から購入する商品の注文方法については、別途指示します。

(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等の代金は開校5日前までに、請求書の金額を確認の上、本部が指定する銀行口座にお振込みください。

また、開校後に本部より仕入れた商品等の代金は、毎月末日に締め切り、翌月末にご自身が指定される銀行口座から振替させて頂きます。振替手数料は、当社にて負担致します。

(7)返品

加盟者が本部より買受けた商品等の中に、万一、不良品を発見した場合、加盟者は、直ちに本部に申し出てください。返品の方法については、その都度、本部・加盟者協議のうえ決定することとします。

(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、常に良品の提供が出来るように、在庫数を計算し、品質規格及び基準を維持管理するよう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頂きます。

(10)商品の販売価格について

当社の定める価格にて販売いたします。

- ①「教材類及び、物品類」の価格については、当社の定める価格にてご購入頂きます。
- ②諸事情に鑑み、その都度「教材及び物品類」の価格変更を行うことがあります。

7. 経営の指導に関する事項

(1)加盟に際し行われる研修の内容

開校前に10日間程度の日程で、本部の研修を受講していただきます。これに応じられない場合、または研修受講後、本部の定める業務水準に達しないと認められた場合、教室で執務できないことがありますので、予め御了承ください。

(研修内容)・・後記1参照

- ① 導入研修
- ② 生徒指導研修
- ③ 入試情報研修
- ④ 面談実施研修
- ⑤ 営業研修
- ⑥ 講師採用・育成研修
- ⑦ 業務研修
- ⑧ 教室実地研修

(2) 加盟者に対する継続的経営指導の方法

本部は、フランチャイズ契約期間中、定時および随時に、以下の指導をスーパーバイザーの派遣、Web会議システムを利用した電子会議、システムの掲示板、電子会議システム、電子メール等によって行います。

ただし、本部が提供する経営指導は主として生徒募集ノウハウを中心とした当社所定のプログラムに基づくものであり、税務・会計・法律など経営全般に亘るものではありません。本部が派遣するスーパーバイザーは税務・会計・法律に関わる専門知識は有していません。

(指導援助回数)

スーパーバイザーの標準的な派遣回数です。加盟校の運営状況、教室の設置場所(遠隔地の場合など)等を考慮し、適宜調整することがあります。なお、最低限の派遣回数はFC契約書において明示します。

- ① 開校前及び開校後2ヶ月に於いては合計8回程度
- ② 3ヶ月目以降は年間に3回乃至6回程度

(指導援助内容)

- ① 開業に関するすべての業務についての指導援助
- ② 設備・備品類の設置、それらの改善や改装に関する指導援助
- ③ 広告宣伝活動に関する指導援助
- ③ 経営に関する指導援助
- ⑤ その他事業運営に関する指導援助

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その他の表示

加盟者は城南コベッツフランチャイズチェーンの経営について「城南コベッツ」商標その他の標章を本部の指定によって使用することが出来ます。そのうち主要な商標は下記のとおりです。

商標登録番号 第5239946号



成績保証のある個別指導

(2) 当該表示の使用についての条件

契約書に記載された使用方法に基づき、契約期間中、特定の建物および募集チラシ等において加盟者教室経営のためにのみ使用を許諾します。また本部の定める使用方法の条件は、契約終了まで義務付けます。

(3) 商号

「城南予備校」「城南コベッツ」「コベッツ」を商号として用いると、本部との経営主体の混同を招くおそれがありますので、加盟者が自己の商号として登記し、または使用することは認められません。

9. 契約の期間並びに契約の更新および解除に関する事項

(1) 契約期間

契約期間はフランチャイズ契約締結の日から満3年間です。

(2) 契約更新の条件および手続き

- ① 期間満了後の更新については、期間満了の6ヶ月前までに、本部は、加盟者に対し、更新後の新契約内容を提示するものとし、本部と加盟者との合意がなされた場合に限り、新契約による加盟者の教室の経営が認められるものとします。
- ② 本部より加盟者に対する前項の新契約の提示がない場合、フランチャイズ契約は同一内容で更新されたものとします。契約期間は3年とします。
- ③ 更新された場合、本部に対して更新料として金30万円(消費税別)を納めていただきます。
- ④ 契約の更新を望まない場合は、契約の終了日は必ず3月末として頂きます。

(3) 契約終了の要件

- ① 加盟者が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。
- ② 加盟者が、次の一に該当するときは、本部の催促を要せず直ちにフランチャイズ契約を解除することができます。
 - ・仮差押、仮処分、強制執行、競売等の申立、仮登記担保契約に関する法律第2条に定める通知、手形交換所における手形もしくは小切手の不渡処分、租税公課の滞納その他滞納処分を受け、またはこれらの申立、処分、通知を受くべき事由を生じたとき。
 - ・支払停止の状態に陥り、または破産、民事再生、会社整理、会社更生、特別清算の申立を受け、もしくは、自らこれらの申立をしたとき。
 - ・営業の全部もしくは重要な部分の譲渡もしくは廃止をしたとき、または合併によらず解散をしたとき。
 - ・暴力団関係者、その他反社会的な活動を行う個人または団体の構成員が経営に参与していることが判明したとき。
 - ・加盟者の代表者が、連続して2週間以上所在不明となったとき。
- ③ 加盟者が、次の一に該当するときは、本部は加盟者に対し、書面をもってその中止または改善を催告し、10日以上経過してもその義務の履行が行われなるときは、フランチャイズ契約を解除することができる。
 - ・フランチャイズ契約・付帯契約・規定等に基づく義務に違反し、本部の改善指示に従わないとき。
 - ・書面による本部の承認を得ないで勝手に営業を中止したとき。
 - ・正当な理由なくフランチャイズ契約締結日から6週間以内に教室を開校しないとき。
 - ・本部に報告すべき内容に虚偽の事項を記載したとき。
 - ・加盟者が、本部の方針に基づく営業をもって行わないために、「城南コベッツ」フランチャイズ・チェーンの名誉を著しく傷つけ、またはイメージダウンにつながるおそれのあるとき。

(4) 契約終了の手続き

- ① 文書によって通知します。
- ② フランチャイズ契約が期間満了・解除等の原因の如何にかかわらず終了した場合、加盟者は、本部に対し、負担する残存債務については弁済期限が到来していないものについても期限の利益を失い、ただちにこれを弁済していただきます。

(5) 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 解除一時金および解除手数料は請求しません。
- ② 契約解除にあたり、当該教室を廃業する場合、当該教室に在籍する生徒に対し未消化授業料その他全てを返金しなければなりません。
- ③ 加盟者の教室の生徒及び講師が、他の城南コベッツ教室における個別指導を希望するかどうかについての聞き取り調査を行い、その調査結果に基づき、教室運営及び顧客情報の引き継ぎ、生徒及び講師の移籍等に関する協議を行っていただきます。
- ④ 商標、サービスマーク、本部より購入した教室運営上の備品、その他の城南コベッツフランチャイズチェーンの象徴となるものの使用を中止し、加盟者の費用負担で看板、構築物、その他の展示物から一切の商標、サービスマークを撤去し、抹消しなければなりません。
- ⑤ 城南コベッツフランチャイズチェーンより提供を受けた学習指導システムおよび経営ノウハウの使用を中止し、本部より提供を受けた教材、テスト、帳票、マニュアル及びこれらの複製物並びにコンピュータソフトウェアを本部に無償で返還していただきます。
- ⑥ Bプランでの契約の場合、契約終了時に加盟金の残額がある場合、加盟金残額相当分を一括して本部にお支払いいただきます。
- ⑦ 契約締結後1年以内に契約が解除された場合、広告宣伝費預託金の残額があるときは、加盟者の本部に対する未払いのロイヤリティその他の債務と相殺し、残額がある場合にはお返しします。

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

- ① ロイヤリティとして、以下の金額(消費税は別途)を納めていただきます。
 - ・各請求月に加盟者に納入されるべき入学金の総計の50%
 - ・各請求月に加盟者に納入されるべき月額授業料および生徒負担の諸経費の総額の10%(月額授業料には講習会・定期テスト対策講座も含む)
 - ・映像授業配信に関する授業料の25%
- ② 上記のほか、教室運営システムの継続使用料及びeトレ機器の継続使用料として、所定の金額を納めていただきます。

(2) 金銭の性質

- ① ロイヤリティは以下の対価として申し受けます。
 1. 商標マークの継続的使用料
 2. 継続的な経営指導の対価
 3. 広告宣伝活動等の費用
- ② 教室運営システムの継続使用料は、本部の指定する教室運営システム(ソフトウェア)の継続使用にかかるライセンス料及びシステムの維持管理費用として、eトレ機器の継続使用料は、教室に設置するパソコン学習用の機材およびソフトウェアのライセンス料及び維持管理費用として、それぞれ別途定める契約に基づいて支払っていただきます。

(3) 徴収時期

教室開校月から毎月末日に締め切り、翌月末にご自身が指定される銀行口座から振替させていただきます。振替手数料は、当社にて負担致します。

ロイヤルティは毎月末日を締切日とし、翌月末までに月次総売上報告書をご提出ください。

教室運営システムの継続使用料及びeトレ機器の使用料についても、それぞれ別途定める契約に基づいた方法により納めてください。

なお、末日が金融機関の営業日にあたらぬ場合には、次営業日に順延します。

11. 教室の営業時間・営業日・休業日に関する事項

- ① 国民の祝日、長期休暇、研修などを含まない週においては、土曜日を含んで週5日以上(原則として週6日)開校(営業)していただきます。
- ② 各月の29日以降(5週目)は原則休講とし、国民の祝日、研修などにより実施できなかった授業の振替日として利用していただきます。
- ③ 土曜日の授業(コマ数)は80分授業に換算して4コマ以上、その他の曜日は3コマ以上で時間割を組んでいただきます。
- ④ 通常期間の開館時間は14時とします。
- ⑤ 春・夏・冬の講習会(学校の長期の休みの期間)時の際は本部の指示のもと、午前中からも営業を行うこととします。
- ⑥ 地震、台風等の自然災害が発生した際の授業実施或いは休講の判断は本部が行うものとします。
なお、上記の営業時間・営業日・休業日に関する事項は、本部の判断で変更することがあります。
- ⑦ 年末年始、ゴールデンウィーク、お盆の期間等に設定される休館日は直営教室の日程に準じていただきます。

12. 許諾地域(テリトリー)に関する事項

原則として加盟者の教室の設置場所を中心に概ね半径1km以内の地域を加盟者のテリトリーとします。当該地域内に本部または第三者による「城南コベッツ」教室の開設は認めません。テリトリーは将来的に保証されたものではなく、変更する可能性もあります。

13. 競業避止義務の有無

- ① 加盟者は、契約期間中、直接たると間接たるとを問わず、城南コベッツフランチャイズシステムに類似した事業を行い、またはこれに関与することはできません。
- ② 加盟者は、フランチャイズ契約終了後2年間は、直接たると間接たるとを問わず、加盟者の営業テリトリーの属する、あるいは隣接する市区町村内において、城南コベッツフランチャイズシステムに類似した事業を行い、またはこれに関与することはできません。

14. 契約期間中もしくは契約終了後、加盟者が当該フランチャイズ・

システムについて知り得た情報の開示の禁止または制限する規定

契約期間中も契約終了後も本部が加盟者に提供した城南コベッツフランチャイズシステム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えいまたは開示することを禁じます。またスタッフについても他に漏えいまたは開示しないように秘密を保持させなければなりません。

15. 教室内外装についての特別義務

城南コベッツの教室イメージ統一のため、内外装については本部の定める規格基準および指導に従い、教室設計、建設、内外装および付帯設備工事を加盟者の負担として行ってもらいます。

16. 事業活動上の損失に関する保証の有無内容等

加盟者はフランチャイズ契約の締結に当り、自らが調査、検討した結果として、城南コベッツフランチャイズチェーン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ください。また、加盟者は、この事実を十分に了承し、自己が経営する教室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していただきます。

17. 契約違反をした場合に生じる金銭の支払その他義務内容等

加盟者がフランチャイズ契約の規定に反した場合、加盟者は、当該行為を直ちに停止するとともに、違約金（ペナルティ）として重大な違反（守秘義務違反、競業避止義務違反、権限譲渡の制限違反等）については平均ロイヤルティの30ヶ月分を、軽微な違反（ロイヤルティの支払いや報告書の提出を怠った場合等）については平均ロイヤルティの10ヶ月分を本部に対して支払うものとします。当該違約金は、本部から加盟者への損害賠償の請求を妨げるものではありません。

なお、広告宣伝費預託金の残額について、本部から加盟者への返還が未了の段階で本部が違約金を請求する場合、本部は、広告宣伝預託金残額の返還債務と違約金債権とを相殺できるものとします。

18. 開業までのスケジュール

最終面接 ⇒ 物件・宣伝エリア確定 ⇒ 契約 ⇒ 研修・内装工事 ⇒ 開校

- ① 立地の選定は加盟者、本部の協議のうえ決定します。
- ② 導入研修前後で開校に向けた打ち合わせをスーパーバイザーと随時行います。
- ③ 物件の確定は開業するうえで最重要項目ですので、最終面接より1ヶ月以内を目標に決定します。

19. その他

- ① 契約に付随する内容については随時「覚書」にて記載し取り交わすこととします。
- ② 電話番号、FAX番号は別の番号にさせていただくことをお願いします。
- ③ 開校より一定期間(例. 1ヶ月、1ヶ月半等)行っている入学金免除制度など学費に関する諸制度は本部の指示にしたがって対応を行っていただきます。
- ④ 入学金・学費振込用の口座を開校前に開設していただきます。

後記1. 研修内容

- 本部研修・実地研修＝10日間程度(城南進学研究社本部・城南コベッツ直営教室にて実施)
- 所定の研修を終了しても、本部の定める業務水準に達しないと認められた場合、教室で執務できないことがありますので、予め御了承ください。
- 加盟者本人が教室長の業務を行わない場合、別途教室長を採用しなければなりません。

1. 導入研修

- ・教室長としての心構え
- ・生徒対応(個人情報取り扱いなど)
- ・個別指導部
- ・大枠としての業務内容
- ・接客、電話対応
- ・集合校舎

2. 生徒指導研修

- ・年間の内生指導
- ・日常対応の仕方
- ・電話フォロー
- ・保護者対応の必要性和具体的な手法
- ・追加受講のさせ方
- ・模試、教材の販売促進

3. 入試情報研修

- ・大学入試情報
- ・高校入試情報
- ・学部学科情報
- ・エリアの高校情報

4. 面談実施研修

- ・個人面談、三者面談の実施

5. 営業研修

- ・ピラ配り&ポスティング&折込チラシ
- ・内生からの広げ方(口コミ)
- ・来校者対応
- ・体験授業
- ・評判の広げ方
- ・来校者管理
- ・電話フォロー
- ・eトレの使用法

6. 講師採用・育成研修

- ・採用
- ・育成
- ・研修

7. 業務研修

- ・入学手続き
- ・教材申込&発注、模試申込
- ・保護者発送
- ・諸登録手続き
- ・日報等本部報告書類
- ・物品発注(たのめーる)

8. 教室実地研修

- ・ロールプレイング
- ・直営教室運営全般見学

後記2.「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	項数	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	1			
城南コベッツへの加盟を希望される方へ	2			
第Ⅰ部 株式会社城南進学研究社と城南コベッツFC システムについて	4			
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・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	5-6			
3. 会社組織図	7			
4. 役員一覧	7			
5. 直近3事業年度の貸借対照表及び損益計算書	7			
6. 売上、出店状況(直近4事業年度売上、加盟店数の推 移)	8			
7. 加盟者の教室に関する事項 ・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(教室)数・直近3事業年度の 各事業年度内に閉鎖された店舗(教室)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(教室)数及び更新されなかった契約 に係る加盟者の店舗(教室)数	8			
8. 加盟者の訴訟件数(直近5事業年度)	9			
第Ⅱ部 城南コベッツフランチャイズ契約の要点				
1. 当事者(当社と加盟者)の間で取り交わす契約	10			
(1) 契約の名称	10			
(2) 契約の本旨	10			
2. 売上・収益予測	10			
3. 加盟に際し徴収する金銭に関する事項				

(1) 金銭の額	10			
(2) 金銭の性質	10			
(3) お支払いの時期・方法	11			
(4) 当該金銭の返還の有無および条件	11			
4. オープンアカウント・売上金等の送金	11			
5. 加盟に対する金銭の貸付け	11			
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斡旋する商品の種類	11			
(2) 商品等の供給条件	12			
(3) 配送日・時間・回数に関する事項	12			
(4) 仕入先の推奨制度	12			
(5) 発注方法	12			
(6) 売買代金の決済方法	12			
(7) 返品	12			
(8) 在庫管理等	12			
(9) 販売方法	12			
(10) 商品の販売価格について	12			
7. 経営の指導に関する事項				
(1) 加盟に際し行われる研修の内容	12			
(2) 加盟者に対する継続的経営指導の方法と回数	13			
8. 使用できる商標・商号・その他の表示に関する事項				
(1) 当該使用させる商標その他の表示	13			
(2) 当該表示の使用についての条件	14			
(3) 商号	14			

9. 契約の期間並びに契約の更新および解除に関する事項				
(1) 契約期間	14			
(2) 契約更新の条件および手続き	14			
(3) 契約終了の要件	14			
(4) 契約終了の手続き	15			
(5) 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	15			
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	15			
(2) 金銭の性質	16			
(3) 徴収時期	16			
11. 教室の営業時間・営業日・休業日に関する事項	16			
12. 許諾地域(テリトリー)に関する事項	16			
13. 競業避止義務の有無	17			
14. 契約期間中もしくは契約終了後、加盟者が当該フランチャイズ・システムについて知り得た情報の開示の禁止または制限する規定	17			
15. 教室内外装についての特別義務	17			
16. 事業活動上の損失に関する保証の有無内容等	17			
17. 契約違反をした場合に生じる金銭の支払その他義務内容等	17			
18. 開業までのスケジュール	18			
19. その他	18			
後記1. 研修内容	19			
後記2. 「フランチャイズ契約のためのチェックリスト」	20-22			

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