

# サービス業フランチャイズの環境整備の在り方について

平成15年7月

サービス・フランチャイズ研究会

## 目 次

1．サービス業フランチャイズの現状	2
(1)フランチャイズ・システムの特徴	2
(2)サービス産業の振興とフランチャイズ・システム	2
(3)サービス業フランチャイズの現状	2
(4)基本的な考え方	3
2．サービス業フランチャイズの健全な発展に向けた課題	3
3．サービス業フランチャイズに係る具体的論点	4
(1) サービス業フランチャイズの環境整備に係る具体的な施策	4
専門人材の育成	4
加盟者等の意識の向上	5
加盟者等の資金調達機会の拡大	5
情報開示の促進	5
フランチャイズ本部に対する客観的な評価の促進	6
トラブルの未然防止等	6
統計の整備	7
国際展開の支援	7
(2) 各主体に求められる姿	7
本部事業者	7
加盟者等	8
専門家等	8
(社)日本フランチャイズチェーン協会	8
行政	9
4．おわりに	9

## 1. サービス業フランチャイズの現状

### (1)フランチャイズ・システムの特性

フランチャイズは、独立した本部と加盟者が対等の立場で共同事業に取り組むものであり、信頼関係と役割分担に基づいてそれぞれの義務と責任を果たし、相互の発展を目指すものである。具体的には、本部は加盟者に対して実証された商品・サービス・ノウハウを提供するとともに継続的な指導を行い、加盟者は本部の支援を最大限に活用して事業運営に専念する。

その結果として、本部にとっては投資コストの削減や急速な多店舗展開が可能となり、加盟者にとっては個人経営では得られない様々な情報やシステム、ノウハウ等を活用した独立・開業が可能となる。

### (2)サービス産業の振興とフランチャイズ・システム

近年、我が国においては、少子高齢化の進展、国民の価値観の多様化といった経済社会環境の変化により、サービス経済化が急速に進展しており（図表1）、需要、雇用創出等の観点から、サービス産業の振興は重要な課題である。

サービスは主に人を直接の媒介として提供されるため、「無形性（目に見えない）」や「生産即消費性（貯蔵がきかない）」といった基本的特性を有しており、そのためサービスの質の客観化や標準化が難しく、また、需要者の近隣に出店することが不可欠である。

すなわち、標準化されたフランチャイズ・パッケージにより同質の財やサービスを保持しながら効率的に多店舗展開を可能とするフランチャイズ・システムは、このようなサービス業の基本的特性に適合するものであり、サービス産業の振興に極めて有効な経営手法である（図表2）。

### (3)サービス業フランチャイズの現状

我が国の経済は依然として厳しい情勢にある中で、レンタル、学習塾、住宅建築・リフォーム等に代表されるサービス業フランチャイズは、着実に成長を遂げている（図表3、4）。地域の不振企業がサービス業フランチャイズを活用して事業再生を果たし、大規模な多店舗展開を行い事業に成功しているケースもある（図表5）。

サービス業フランチャイズがこのように着実に成長している理由としては、開業時の事業リスク低下や投資額の節約を可能とするため、厳しい経済情勢にある中で起業活動や事業再生の有効な手段となっていること（図表6、7）、ビジネス経験に関わらず比較的開業しやすい手段であるため、失業率が高水準で推移する中で潜在的な参入者が増加していること（図表8）、サービス経済化が進展する中、フラン

チャイズ・システムがサービス業の基本的特性に適合すること、などが挙げられる。

他方で、サービス業フランチャイズにおいては、コンビニエンス・ストア等の高度なシステムやインフラが確立している業種と異なり、本部からのノウハウ提供や経営指導が不十分である場合も比較的多く（図表9）、後述するとおり、(社)日本フランチャイズチェーン協会にこれまで寄せられた苦情相談件数においてもサービス業が占める割合は少ないとはいえないのが現状である。

#### (4)基本的な考え方

このようなサービス業フランチャイズの発展により、サービス産業において、起業活動や事業再生が促進され、特に、地域における新規市場の創出や地域経済の活性化等が図られることで、我が国経済の活性化及び雇用の創出に資するものと期待される。また、高度なサービスの広域普及（図表10）や信頼性を有するサービスの標準化等により、消費者の利便性の向上にも資する。

したがって、一方では本部と加盟者の契約や取引等において様々な問題が生じているのも事実であるが、今後、これらの長所が適切に活かされる環境が整備されれば、低迷する経済や急速に進展するサービス経済化等の経済社会環境の変化を背景として、我が国経済の活性化等に極めて有効な経営手法として期待されるものである。このため、官民の役割分担を明確にした上でサービス業フランチャイズの振興を図り、これを健全に発展させていくことが重要である。

## **2. サービス業フランチャイズの健全な発展に向けた課題**

これまで政府や業界は、サービス業フランチャイズの健全な発展に向けて必要な取組を行ってきたが、昨今の経済社会環境の変化に伴い、サービス業フランチャイズにおいて、次に示すような課題が改めて浮かび上がってきている。

必ずしも多くの本部や加盟者等がサービス業フランチャイズを正確に理解しているとは限らない状況にあり、また、そのような者が相談する相手としての専門家も不足している。

サービス業フランチャイズの加盟希望者には個人事業者や中小事業者も多く（図表11）、意欲はあるが自己資金や融資の担保がないために事業ができないとの声も多い（図表12）。

サービス業フランチャイズ加盟者には、事業に成功する加盟者と失敗する加盟者がそれぞれ存在しており、経済産業省が昨年実施した「フランチャイズ・チェーン事業経営実態調査報告」によれば、サービス業フランチャイズにおける今後の事業展

開について、事業規模の縮小や撤退を考えている加盟者は1割に満たないのが現状である（図表13）。しかしながら、社会的にはトラブル等ばかりが目立ちやすい面があるため、フランチャイズ・システムという経営手法そのものに構造的問題があるように捉えられている部分があり、一部の潜在的な加盟希望者のフランチャイズへの加盟を躊躇させている状況が存在しているとの指摘もある。

サービス業フランチャイズは、コンビニエンス・ストア等の業種のように必ずしも大規模なインフラが必要ではない場合もあるために、経営能力が未熟な本部でもフランチャイズ展開が比較的容易であったり、提供するノウハウが事前に評価しにくい場合も多いなど、本部と加盟者の取引等におけるトラブルが比較的発生しやすい面を有している。例えば、この1年間に(社)日本フランチャイズチェーン協会に寄せられた相談については、サービス業に係るものが約55%を占めており、フランチャイズ店舗数におけるサービス業の割合（約45%）を勘案しても、その割合は少ないとはいえない状況にある（図表14）。

サービス業フランチャイズの振興のためには、 から に掲げる課題を解消するための施策を講じるとともに、 に掲げるトラブルの発生の未然防止を図り、双方の取組を車の両輪として進めていく必要がある。

### 3. サービス業フランチャイズに係る具体的論点

#### (1) サービス業フランチャイズの環境整備に係る具体的な施策

##### .....専門人材の育成

専門家や専門紙等が多数存在するコンビニエンス・ストア等の業種と比較すると、サービス業フランチャイズにおいては、学術研究や専門講座が少なく講学的蓄積も薄いため、必ずしも多くの本部や加盟者等がフランチャイズを正確に理解しているとは限らない状況にある。また、そのような者等からの相談を受ける弁護士、会計士、コンサルタント等の専門人材も不足しているのが現状である。

フランチャイズ先進国である米国では、フランチャイズを専門とした研究機関や教育プログラム等が存在しているが（図表15）我が国でも、大学院などの教育機関等において専門講座を設けるなど、本部や加盟者等の資質の向上や、フランチャイズに関する専門知識を持った人材の体系的な養成に向けた環境整備を図るべきである。

このような人材育成のための環境整備が進展すれば、長期的には、フランチャイズ・システムの有効性を正確に理解し、同システムを活用してビジネスを行う者の増加も期待される。

### 加盟者等の意識の向上

近年、経営環境が激しく変化する中で、こうした環境の変化に迅速かつ適切に対応するために、サービス業フランチャイズの加盟希望者等についても、経営を行っていく上での様々な情報を得ることが重要である。そのため、加盟者の成功体験や有効な事業戦略等の情報を発信し、フランチャイズ・システムについての提言活動を行うとともに、加盟希望者等からの相談を受けるなど、加盟者等の視点に立った積極的な活動が求められている。

したがって、フォーラム等の場を通じ、大規模な多店舗展開を行い事業経験が豊富な法人加盟者等が中心となって、加盟希望者等に対する情報提供や提言活動などが行われることが期待される。

### 加盟者等の資金調達機会の拡大

サービス業フランチャイズの加盟希望者等は、規模が小さく、大きな担保も有していない事業者が比較的多いため、無担保、無保証といった形態での資金調達に対するニーズが大きい。他方で、金融機関はこれまでも担保や第三者保証人に大きく依存してきたところであるが、昨今の厳しい経済情勢の中、金融機関側のリスク負担能力の限界や事業評価能力の低下も受け、無担保、無保証形態による資金調達は一層困難となっているのが現状である。

したがって、既に民間において一部動きが見られるが、例えば、本部から金融機関等への情報提供を通じた加盟者の信用リスクの適正な評価や、中小企業等投資事業有限責任組合等の集団投資スキームを利用した信用リスクシェアの促進など（図表16）、多様な金融手法が普及することで、担保となる資産は少ないが、優良な事業を展開し得る加盟希望者等にとって、資金調達機会が拡大することが望まれる。

### 情報開示の促進

本部による契約内容等の事前の情報開示については、加盟希望者の選択の幅の拡大、本部側の自己差別化の進展、本部と加盟者相互のレベルの向上等の観点から重要であり、また、後述するとおり、本部と加盟者が双方の納得に基づき対等な立場で契約を締結できる状況の確保を図ることで、サービス業フランチャイズの本部と加盟者の取引等におけるトラブルの未然防止にもつながるものである。あわせて、(社)日本フランチャイズチェーン協会における本部情報のデータベースの充実や、本部に対する客観的評価の促進など、本部から開示された情報を加盟

希望者等が比較検討できるような環境の整備も重要である。なお、当然のことながら、双方の納得に基づく契約を行うためには、本部ばかりでなく加盟希望者にも正確な情報開示が求められる。

したがって、サービス経済化が進展する中、サービス業フランチャイズを健全に発展させていくことが重要であることも踏まえ、サービス業フランチャイズについて、小売業や外食業と同様あるいはそれ以上に、本部による着実な事前の情報開示の促進を図っていくことが必要である。

#### .....フランチャイズ本部に対する客観的な評価の促進

サービス業フランチャイズにおいては、その業種・業態が多岐にわたっており、加盟希望者が自分に合った適切なサービス業フランチャイズの本部を選定する際の情報としては、本部による情報開示を補完する観点からも、本部に対する継続的かつ中立的な評価等が重要である。また、継続的な評価の実施によって、結果的には、本部の能力向上促進、金融機関等における適正な審査、悪意を持ってフランチャイズを詐称する事業者等の出現防止の効果も期待される。

他方で、フランチャイズは業種・業態が多岐に及んでいること、評価する視点が様々であることなどから、客観的な評価が難しい面もあり、民間における多様な主体による評価を促進する観点から、必要な環境整備を行うべきである。

#### .....トラブルの未然防止等

サービス業フランチャイズの本部と加盟者の取引等におけるトラブルは、経営能力が未熟な本部があること、提供するノウハウが事前に評価しにくい場合も多いことに加えて、フランチャイズを詐称した事業者の悪意に基づくケースや、加盟者が加盟する際の売上予測や契約内容等に対する十分な理解が不足していることが主な原因であるケースが多いと考えられる。

したがって、トラブルの未然防止の観点から、加盟希望者等の自己責任意識の醸成及び判断力や理解力の向上に向けた支援等を行うとともに、自己責任に基づいた事業者同士の契約であるという前提の下、前述のとおり、本部による契約前の情報開示の徹底を図ることが重要であり、それは悪意を持った事業者の出現防止にも資するものである。

また、本部と加盟者の適正な取引関係の確保について、独占禁止法等の基本的ルールにおいて制度的担保がなされているが、本部と加盟者の契約内容に対する具体的な規制に踏み込むこととなれば、フランチャイズ契約の柔軟性を奪い、本部と加盟者双方の事業活動を大きく制約することになり、サービス業フランチャ

イズの発展を阻害する可能性が高い。先進国におけるフランチャイズに関する規制も、事前の情報開示義務のみを内容とするものが国際的な標準とされており、我が国において、契約内容に対する具体的規制を設けることは不適切である。

なお、トラブルの未然防止施策とあわせて、トラブル発生後の事後救済の重要性も指摘されているところであり、そのためには、前述のとおり、フランチャイズを専門とした弁護士等の専門家の育成が重要である。

#### ...統計の整備

サービス業フランチャイズを巡る経済社会環境は急速に変化しているが、他方で、現在の我が国におけるフランチャイズに関する統計はその変化に十分対応できていないことから、サービス業フランチャイズに関する業界動向把握や政策の立案に際して必要な情報が不十分との指摘がある。したがって、政府や(社)日本フランチャイズチェーン協会等において、既存の統計の整備や新たな統計の充実について積極的に検討すべきである。

#### ...国際展開の支援

商品等と異なり、サービスは海外への輸出が難しいが、フランチャイズ展開はサービスの海外展開に極めて有効な手法であり、また、海外展開によって、国内では市場が成熟している業種であっても更なる発展が可能となる。したがって、既に相当程度海外展開が進んでいるコンビニエンス・ストア等の現状も踏まえ、サービス業フランチャイズにおいても海外展開が今後伸長していくことが期待される。

他方で、海外展開については、現地の法規制などの投資環境の情報が不足している、現地での知的財産の権利保護が不十分である、海外展開のための人材育成が必要となる、といったような国内展開とは異なる難しい問題も存在している。

そのため、米国のように、政府やJETRO（日本貿易振興会）の支援の下で、海外にトレードミッションを派遣し現地における市場調査や加盟者募集を実施したり、WTOやFTA等の国際交渉を通じて貿易障壁の撤廃を働きかけるなど、官民が一体となって、サービス業フランチャイズの国際展開を支援していくべきである。

### (2)各主体に求められる姿

#### ...本部事業者

経済の成熟化や競争の激化等を踏まえると、サービス業フランチャイズの本部は、継続的にノウハウ等の開発を行い、絶えず新しいイノベーションを生み出す



ように努めるとともに、加盟者との共存共栄の取引関係を認識し、加盟者等に対する情報開示の徹底やロイヤルティに見合ったノウハウ・商品等の継続的な提供を行うことが求められる。

なお、サービス業は、本部による日常の商品供給や売上管理等が伴わない業種も多いが、そのような業種においては、加盟者に対する継続的な指導が不十分な場合があるとの指摘もあり、より一層の努力が望まれる。

#### .....加盟者等

サービス業フランチャイズは、本部が加盟者にブランド価値を有した特定の商標等の使用権利を与え、また、本部が様々な形で支援を行う事業形態であるため、しばしば「ビジネス経験の少ない素人でも容易に開業が可能であり、事業に成功できるシステム」といった、誤った印象を加盟希望者等に与えることがあるが、実際にはそのような容易なものでは決してない。

特に、サービス業フランチャイズへの加盟については初期投資が少ないなど、加盟に際してのハードルが比較的低い場合も多い。したがって、加盟希望者等は、当然のことながら、経営リスクを十分認識した上で、情報収集と契約内容の理解を十分に行い、事業者としての自覚と責任をもって望むことが重要である。

#### .....専門家等

サービス業フランチャイズの本部や加盟者等をサポートする弁護士、会計士、コンサルタント等の専門家は、今後もサービス業フランチャイズが着実に発展していくことが予想される中でますます重要な役割を担っていく存在であり、その量的・質的な充実が望まれる。

#### .....(社)日本フランチャイズチェーン協会

政府による規制は最小限にとどめ、業界の自主的な取組を最大限活用するという大前提の下、トラブルの未然防止等の観点から、(社)日本フランチャイズチェーン協会が、サービス業フランチャイズ業界のリーダーシップを発揮しつつ、有効に機能していくことは極めて重要である。同協会はこれまで同業界の発展のために重要な役割を果たしてきたものの、経済社会環境の変化を背景に、なお一層の活躍が求められている。

したがって、サービス業フランチャイズを中心とした同協会の取組について、年内を目途として同協会が自ら主体的な見直しを行い、サービス業とフランチャイズ・システムの関係についての考え方の整理、サービス業フランチャイズについて自主基準を踏まえた情報開示の徹底、情報提供の充実等を図るとともに、

サービス業フランチャイズの組織率や同協会のブランドの更なる向上等に向けた具体的方策を策定するよう努める。

なお、サービス業等のフランチャイズ加盟者の中には、複数の本部と契約するなど大規模な事業展開を行う加盟者も存在している。これらの加盟者は地域における起業活動や事業の自己再生等の核として注目すべき存在であるが、これまでは必ずしも十分な関心が向けられてこなかった。したがって、今後、同協会において、こうした事業におけるこのような加盟者に係る考え方について研究が行われることが期待される。

#### ...行政

近年、サービス業フランチャイズを取り巻く経済社会環境の変化が急速に進展しており、また、本部と加盟者の取引等におけるトラブルは依然として存在している。

したがって、サービス業フランチャイズの健全な発展のためには、経済産業省内の各部署、公正取引委員会、(社)日本フランチャイズチェーン協会や各地方経済産業局の相談窓口等がより一層の緊密な連携を図ることで、それぞれが有する制度の着実な執行を行うとともに、環境の変化に応じた迅速・柔軟な対応を図っていくことが重要である。

## 4. おわりに

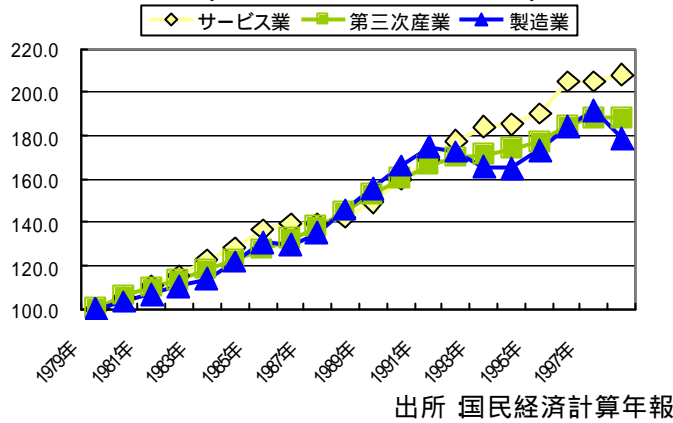
サービス業フランチャイズについては、経済が低迷する中、起業活動や事業再生の手段として地域における期待が高く、その健全な発展は我が国経済の活性化にとって極めて重要である。

したがって、サービス業とフランチャイズ・システムの関係について引き続き研究を進めるとともに、今後も変化していく各業の実態や経済社会環境などに応じて、官民が一体となって継続的に環境整備を進めていくことが求められる。本研究会の終了後も、(社)日本フランチャイズチェーン協会とも緊密な連携を図りつつ、環境整備に向けた官民の取組を促進するとともに、様々な環境変化を捉えて必要に応じて政策提言を行っていくこととする。

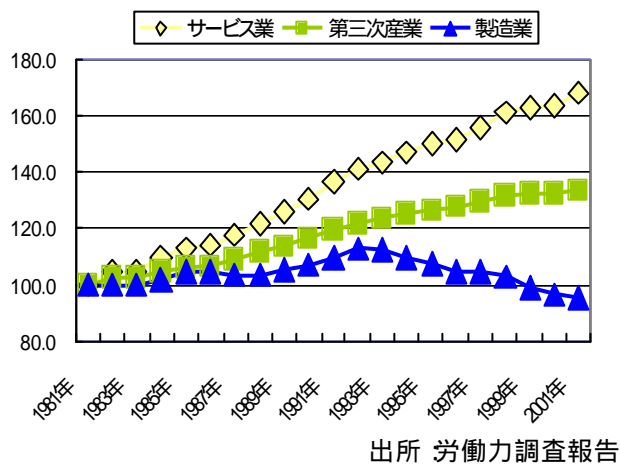
図表 1

### サービス経済化の進展

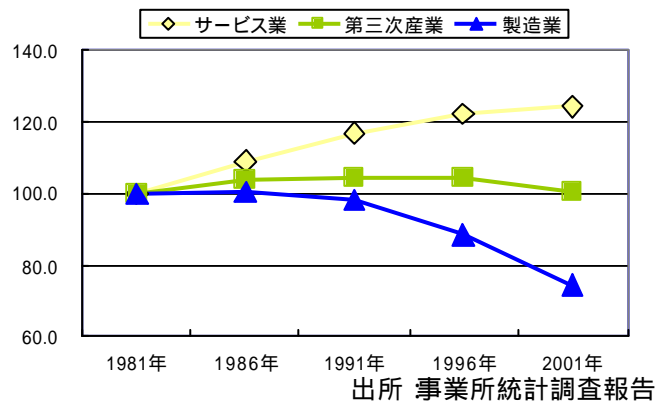
[生産額 (実質、1990年価格)]  
(1978年を100として度数表示)



[就業者数]  
(1981年を100として度数表示)

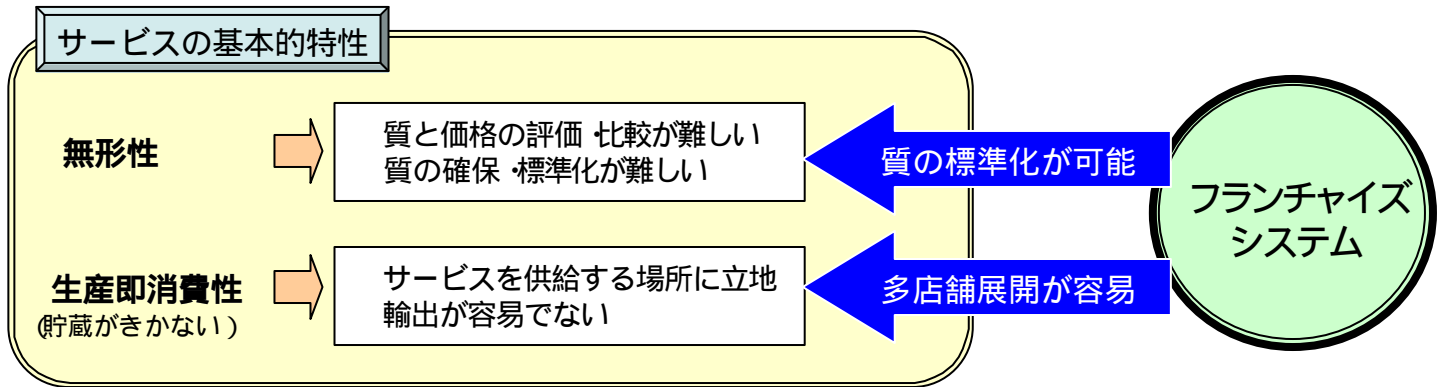


[事業所数]  
(1981年を100として度数表示)

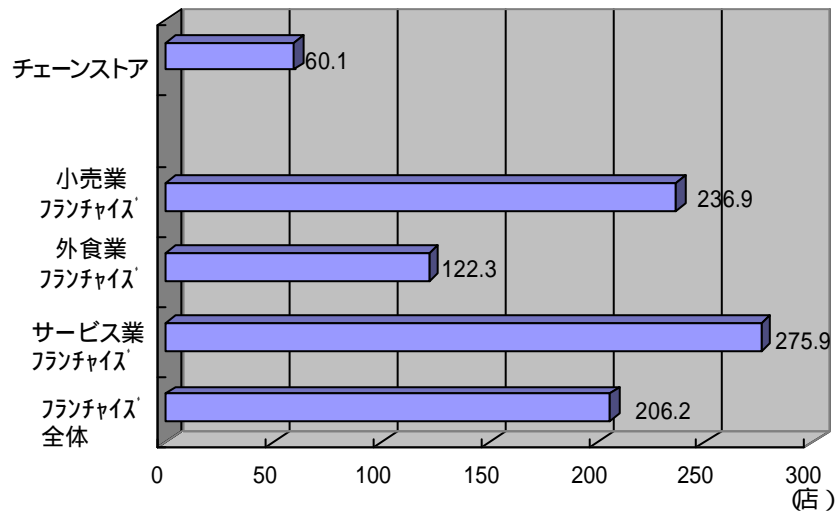


図表 2

## サービスの基本的特性とフランチャイズシステム



## 1チェーンあたり店舗数の比較 (2002年3月末現在)



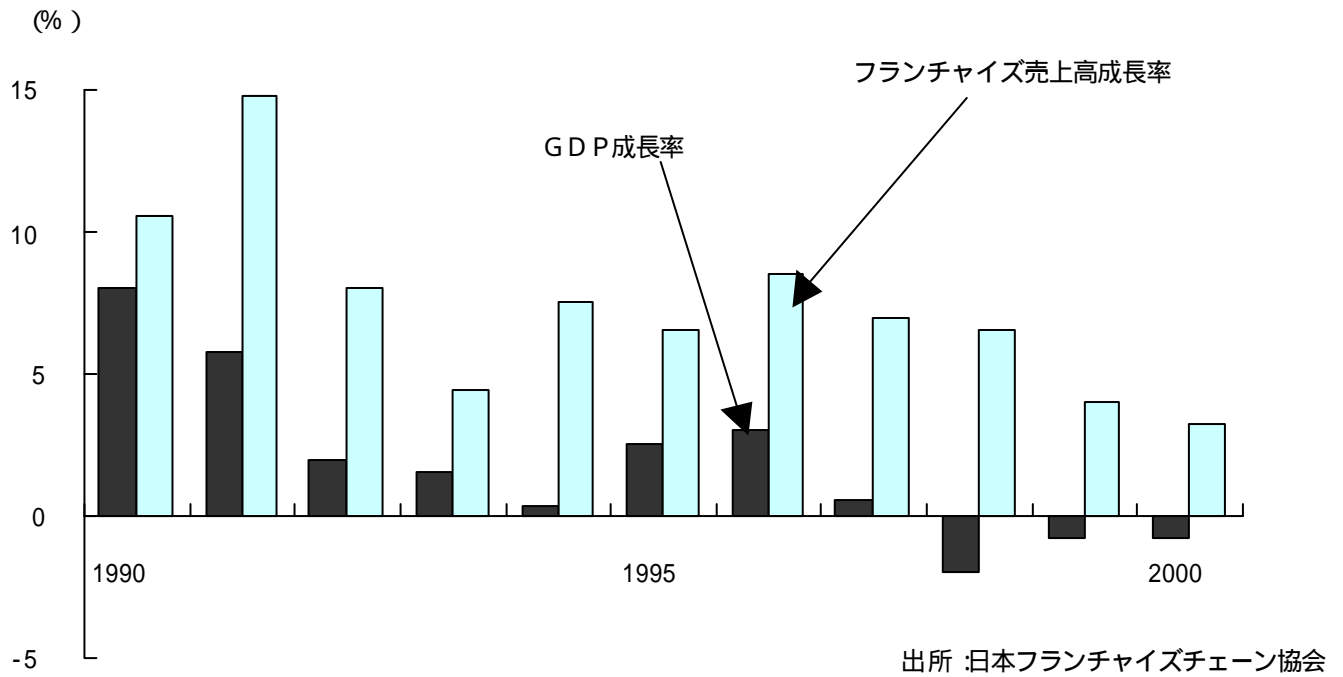
注：フランチャイズの店舗数は直営店+フランチャイズ店の数値。日本フランチャイズチェーン協会「FC統計調査」より算出。

チェーンストアは、日本チェーンストア協会の通常会員のデータから作成。なお、通常会員会社は、スーパー、専門店が主体であるが、一部、フランチャイズ展開をしているコンビニエンスストアが含まれる。

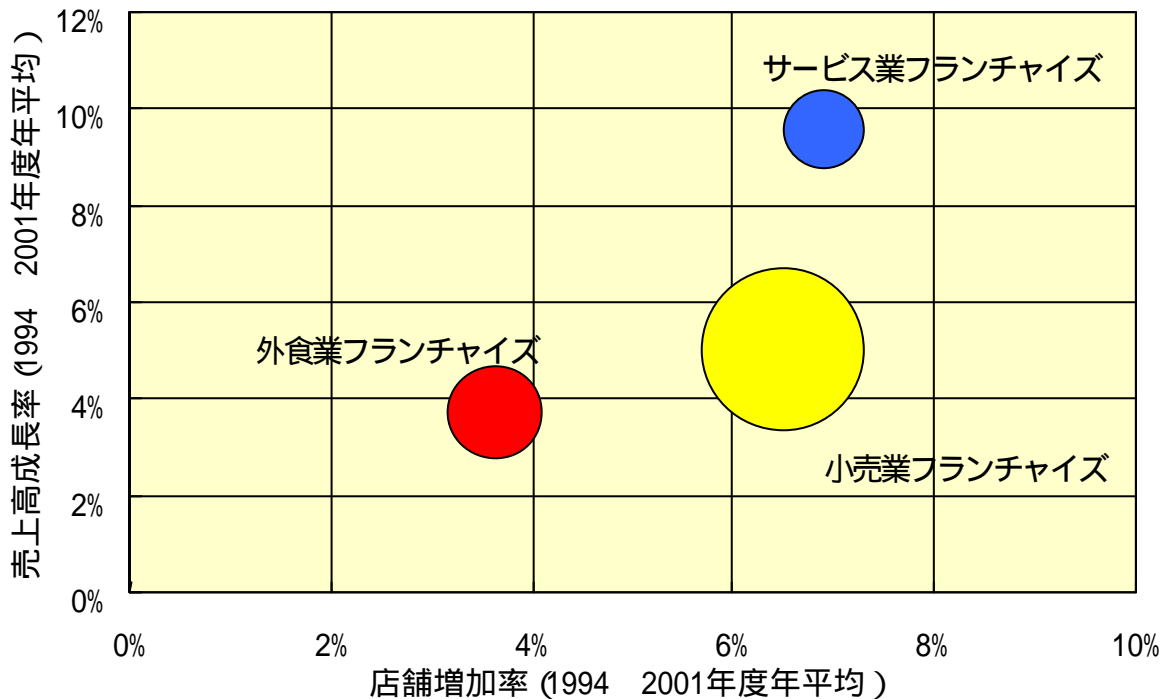
出所：各種資料より三菱総研推計

図表 3

**フランチャイズ(直営店+フランチャイズ店)の売上高成長率推移**



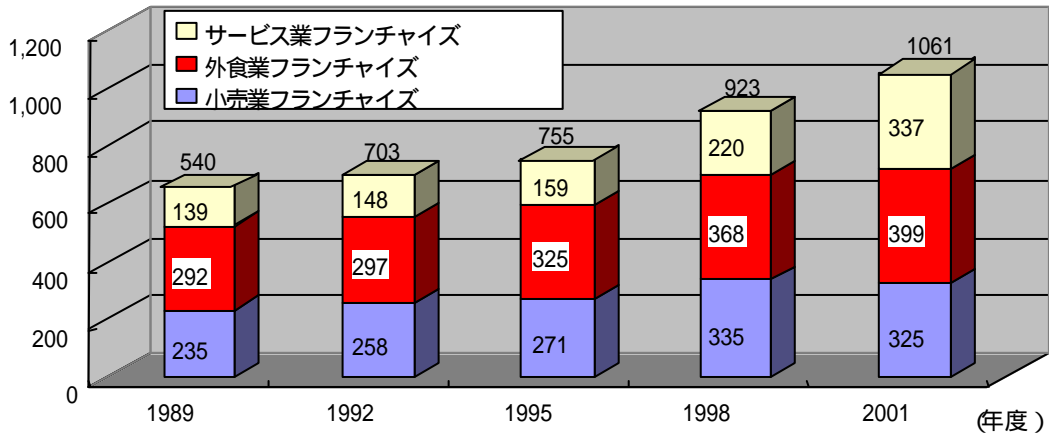
**フランチャイズの成長状況**



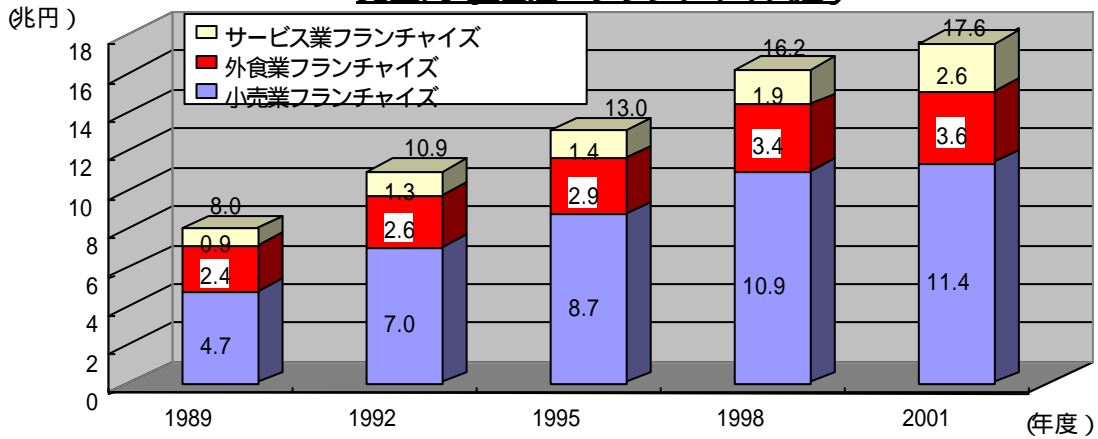
注：売上高成長率、店舗増加率ともに直営店+フランチャイズ店の数値。 出所：日本フランチャイズチェーン協会 「FC統計調査」より三菱総研作成。

図表 4

チェーン数

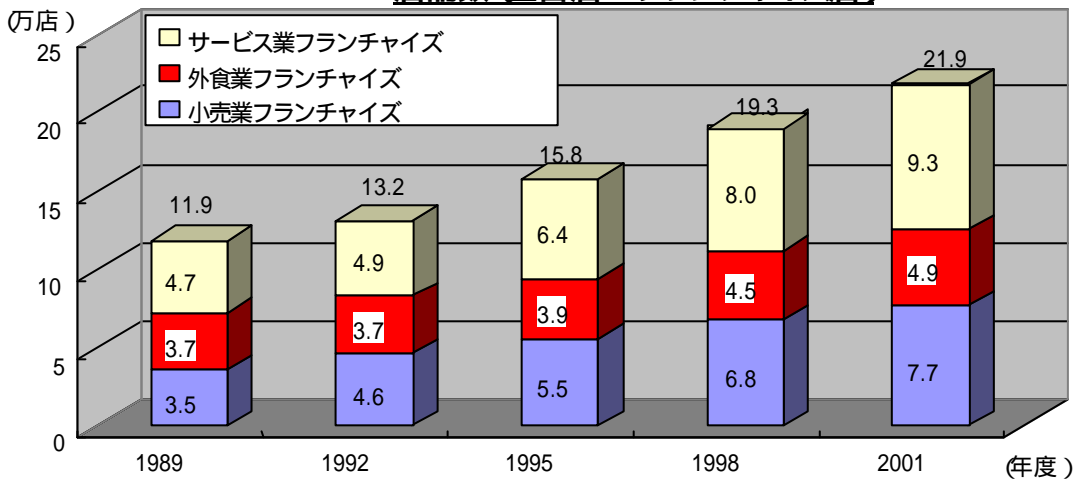


売上高 (直営店+フランチャイズ店)



注：2001年度のフランチャイズ全体の売上高の内訳は、直営店7.4兆円(全体の42.1%)、フランチャイズ店10.2兆円(全体の57.9%)である。

店舗数 (直営店+フランチャイズ店)



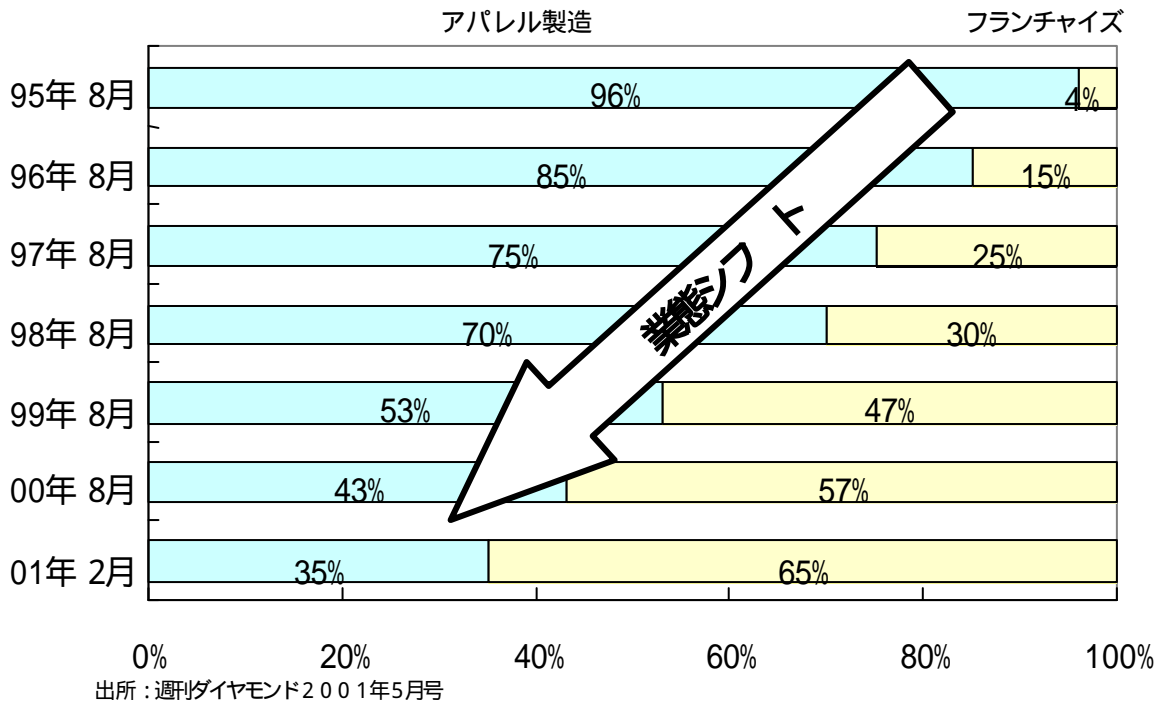
注 2001年度のフランチャイズ全体の店舗数の内訳は、直営店83,222店(全体の38.0%)、フランチャイズ店135,590店(全体の62.0%)である。

出所：日本フランチャイズチェーン協会

図表 5

フランチャイズを活用した地方企業再生のケース

[株]ゴトー紳士服の事業別売上高推移



中国からの安価な輸入品による  
本業の経営圧迫

会社・雇用維持

- 

平成 7年 (1995年) : TSUTAYA加盟  
(ビデオ・CDレンタル)
- 

平成 10年 (1998年) : ブックオフ加盟  
(中古書籍)
- 

メディアポリス加盟  
(ゲームソフト)
- 

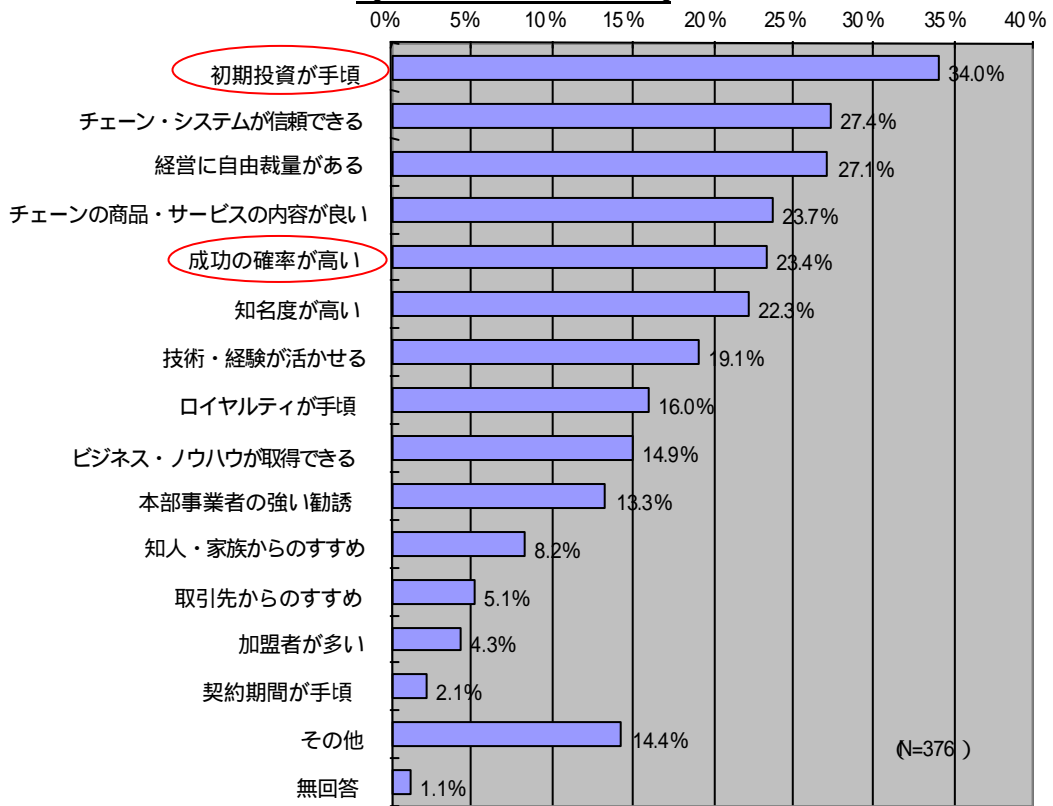
平成 11年 (1999年) : メガトン加盟  
(カラオケ、ビリヤード)
- 

平成 12年 (2000年) : ゆう遊空間加盟  
(マンガ インターネットカフェ)

本 社 : 静岡県沼津市  
創 業 : 昭和 23年 (1948年)  
売上高 : 約 200億円 (2001年)  
従業員 : 1750名 (同 上)

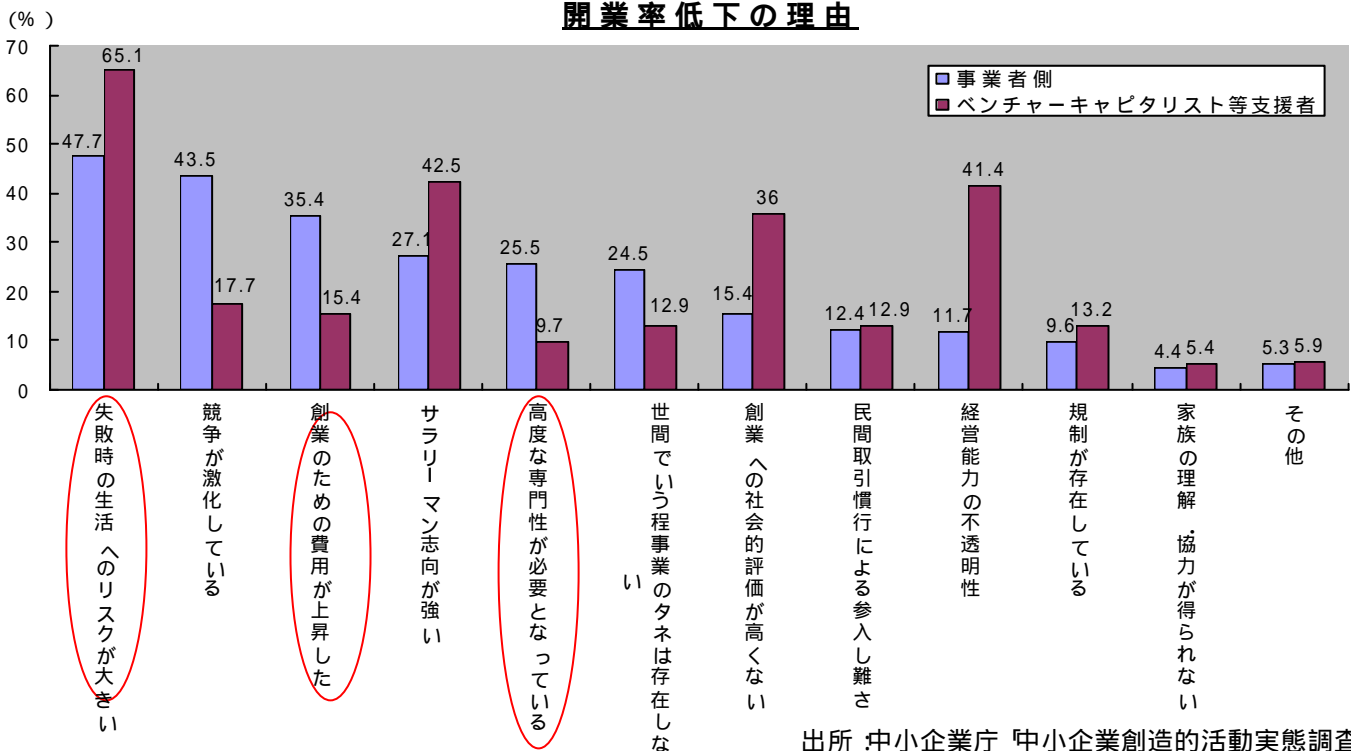
図表 6

現在のチェーンを選んだ理由  
(加盟者に対する調査)



出所：経済産業省「フランチャイズチェーン事業経営実態調査」(平成14年10月)

開業率低下の理由

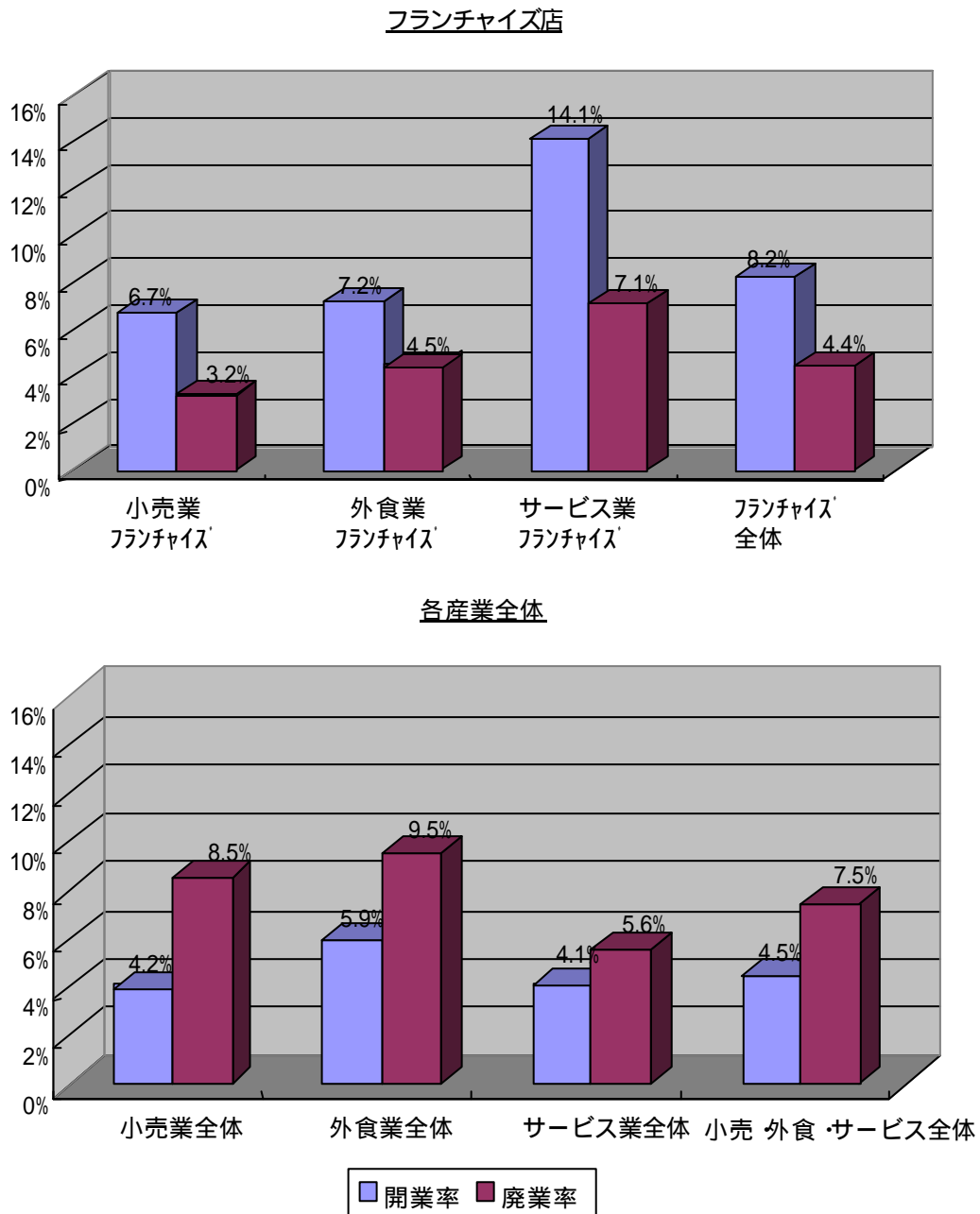


出所 中小企業庁「中小企業創造的の活動実態調査」等



図表 7

### フランチャイズ店における開業率・廃業率



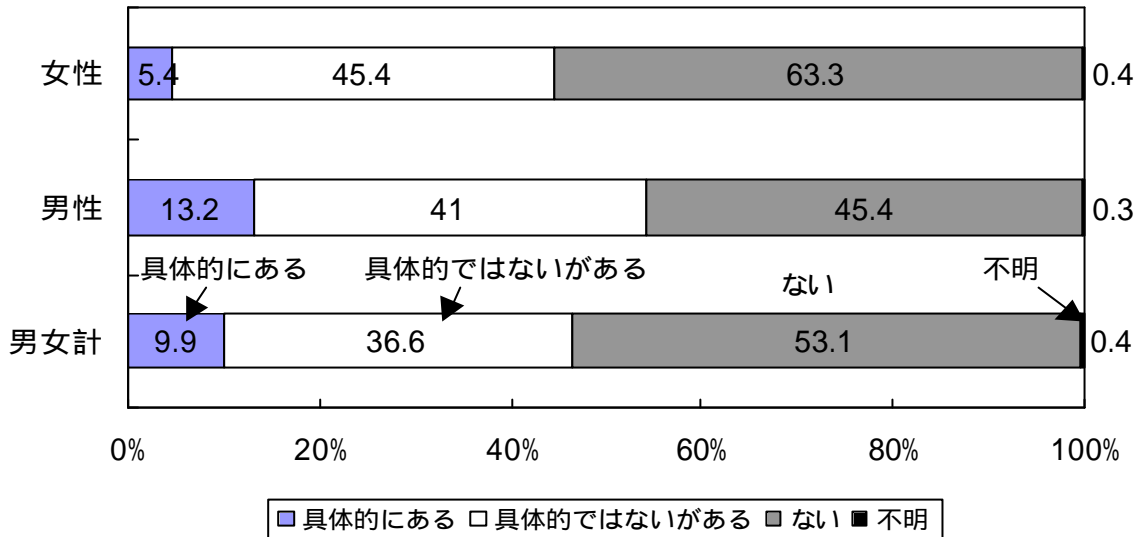
注：小売業全体、外食業全体、サービス業全体の開業率・廃業率は、総務省「事業所企業統計調査報告」(平成11年)をもとに、従業者数20人未満の企業について1996年から1999年にかけての値を年換算して算出。  
 加盟店の開業率・廃業率は、「ザ・フランチャイズ」(日本フランチャイズチェーン協会のデータベース)において、1998年度末のフランチャイズ店舗数、1999年度におけるフランチャイズ店の出店数・閉店数を掲載している企業について1998年度から1999年度にかけての値を算出。

通常、フランチャイズは契約期間が定められており、必ずしも自由な撤退ができない場合があることにも留意が必要。

出所：各種資料より三菱総研作成

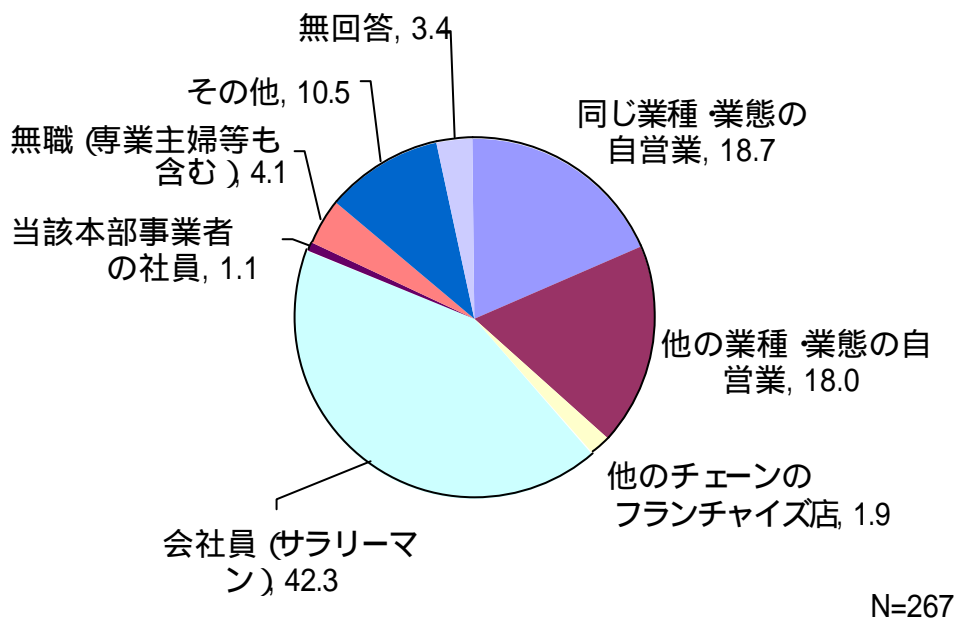
図表 8

**独立・開業意欲に関するアンケート調査**



出所：ライフデザイン研究所「2002年1月調査」

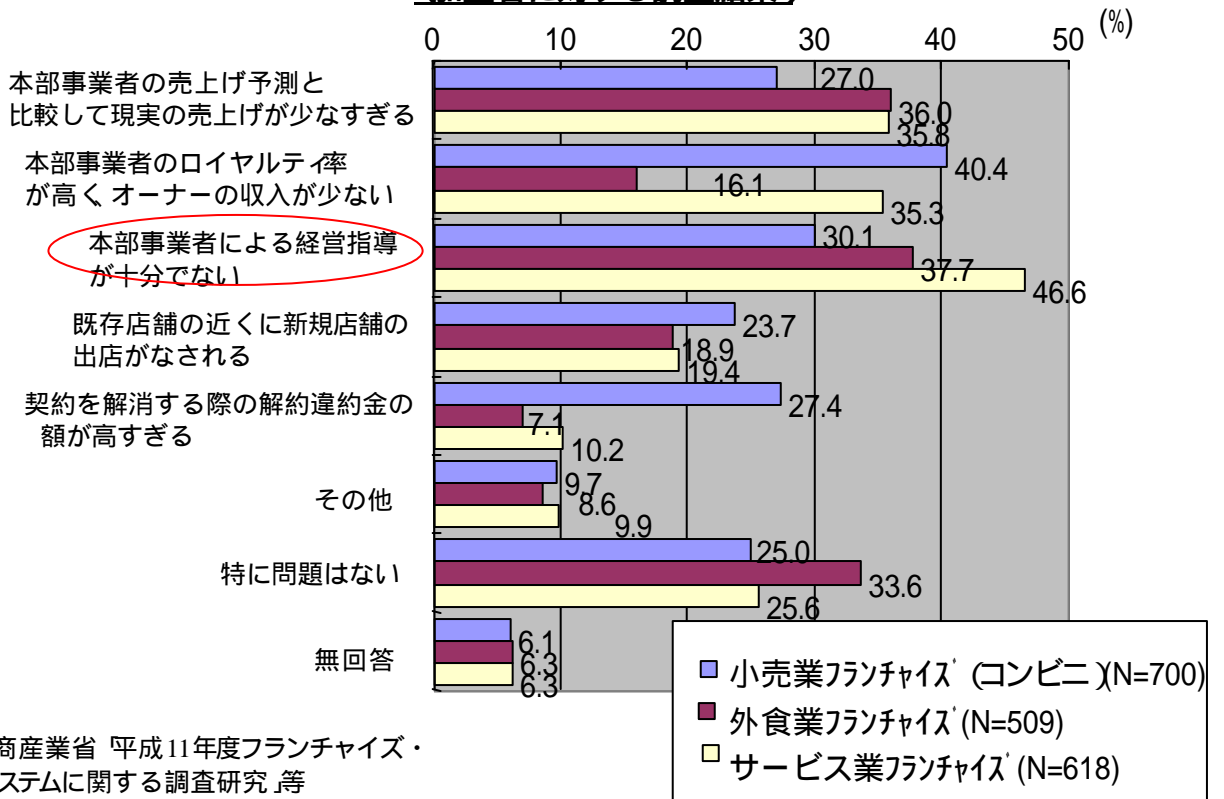
**サービス業フランチャイズ店オーナーの前職 (加盟者に対する調査結果)**



出所 経済産業省「フランチャイズ・チェーン事業経営実態調査」平成14年10月

図表 9

本部事業者との契約に関して問題になっている点  
(加盟者に対する調査結果)

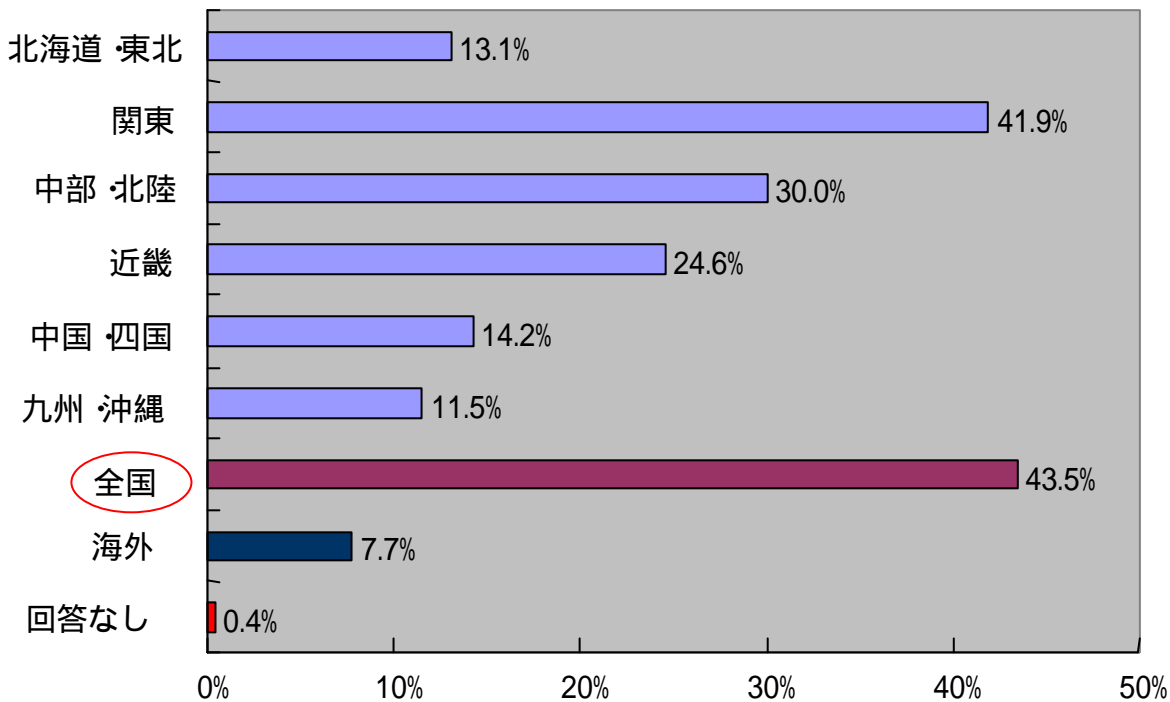


図表 10

フランチャイズ事業者の出店地域 (直営店も含む)

(回答数 = 260)

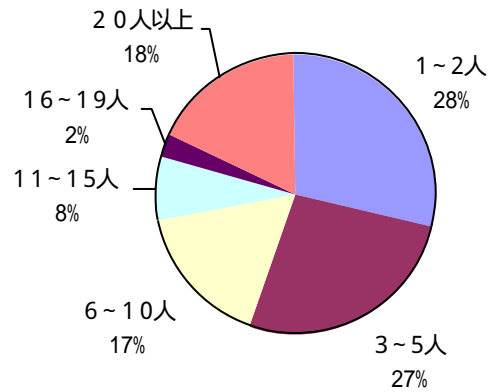
複数回答のため合計は100%を超える



図表 1 1

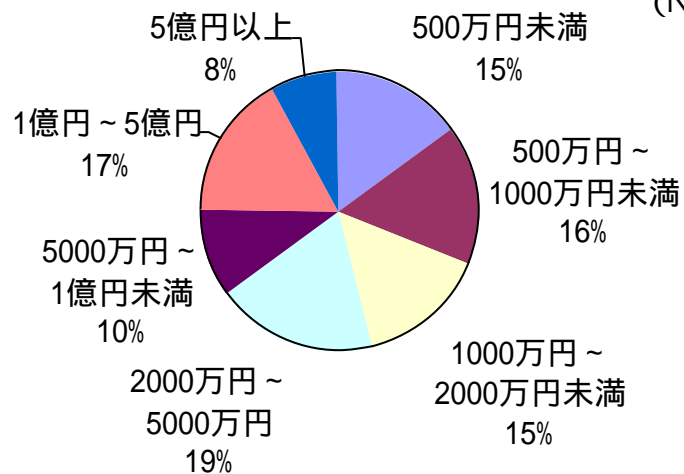
### サービス業フランチャイズ店の従業員数

(N= 249)



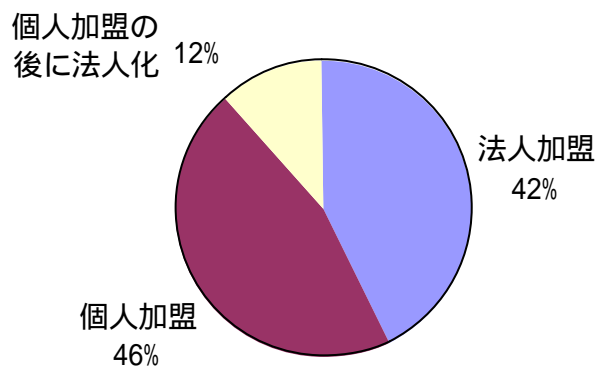
### サービス業フランチャイズ店の年間売上高

(N= 260)



### サービス業フランチャイズ店の加盟形態

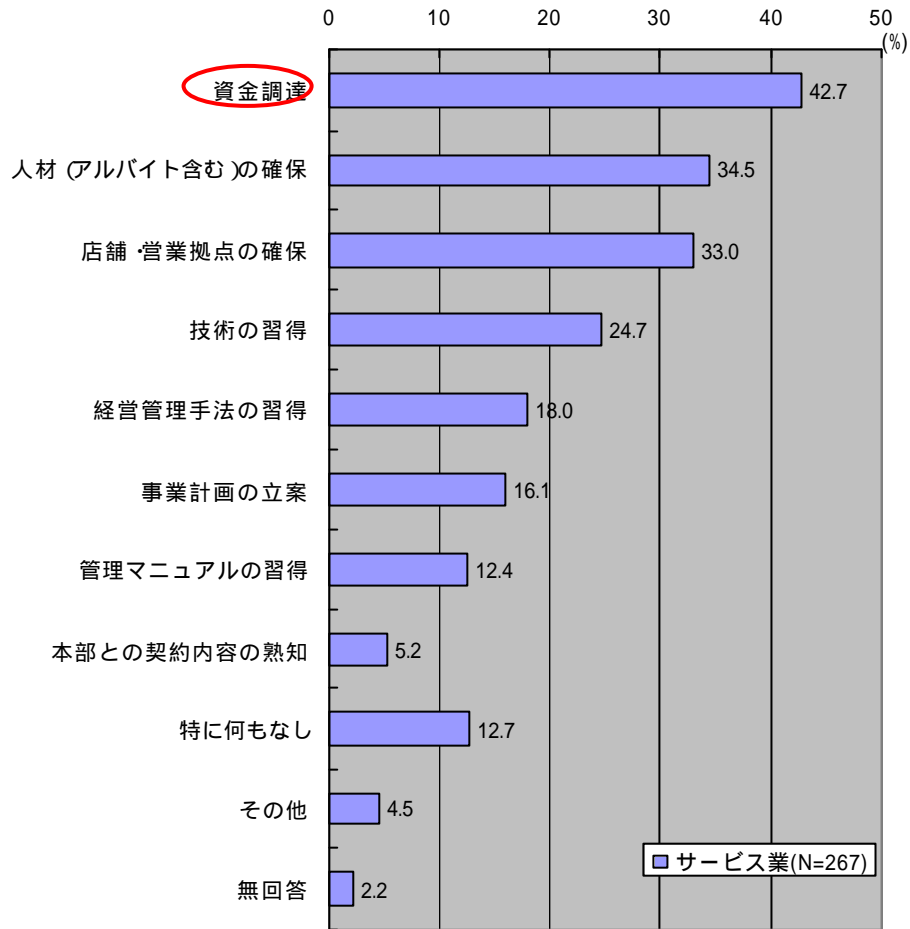
(N= 266)



出所 経済産業省「フランチャイズ・チェーン事業経営実態調査」  
平成14年10月

図表 1 2

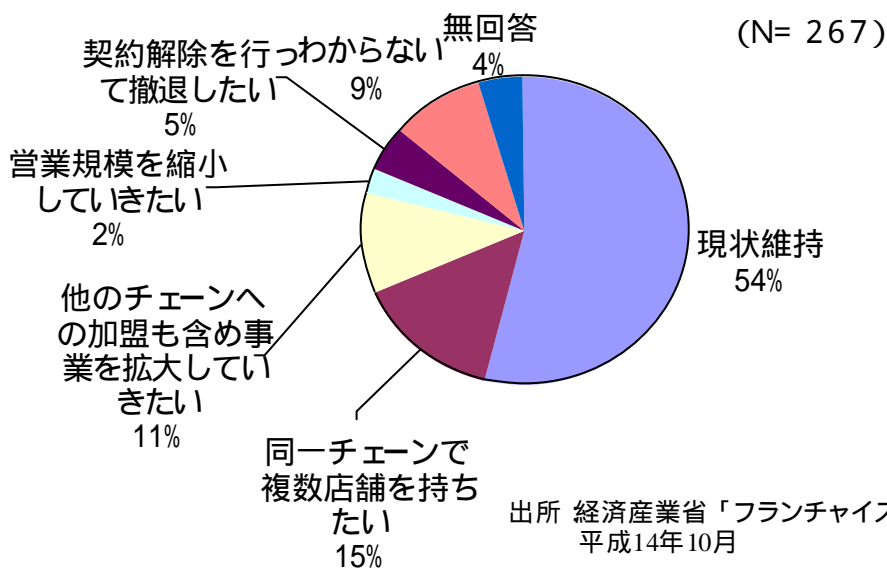
**サービス業加盟者が事業開始までに苦労したこと**



出所 経済産業省「フランチャイズ・チェーン事業経営実態調査」平成14年10月

図表 1 3

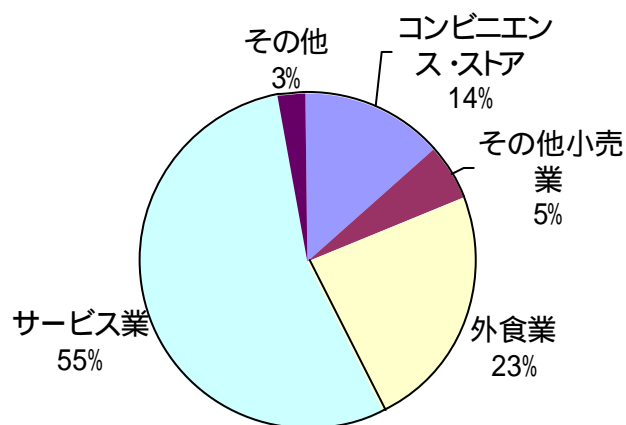
**サービス業フランチャイズ店の  
今後のチェーン事業への取組**



出所 経済産業省「フランチャイズ・チェーン事業経営実態調査」平成14年10月

図表 1 4

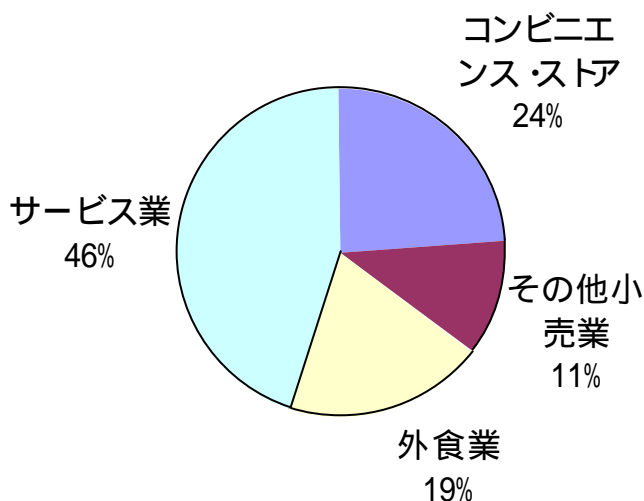
**(社)日本フランチャイズチェーン協会に寄せられた相談  
(各業種毎の割合)** (N= 73)



出所 (社)日本フランチャイズチェーン協会  
(平成 14年 7月~平成 15年 5月)

**各業種毎のフランチャイズ店舗の割合 (参考)**

(N= 135,590)



出所:(社)日本フランチャイズチェーン協会「2001年度FC統計調査」

## フランチャイズに係る教育プログラム (米国の事例)

### テキサス大学エルパソ校経営学部 "The Franchise Center"

- ・1994年3月に全米で初めて設置されたフランチャイズに関する研究機関。
- ・フランチャイズ・マネジメント認定プログラム (Franchise Management Certificate Program) を実施。
- ・当プログラムは、12のセッションから構成され(2日半のセミナー)、フランチャイズ法、私法、労働法、国際フランチャイズ展開、事業評価、フランチャイズ会計といった分野について教育する。

### NOVA サウスイースタン大学 "International Institute for Franchise Education"

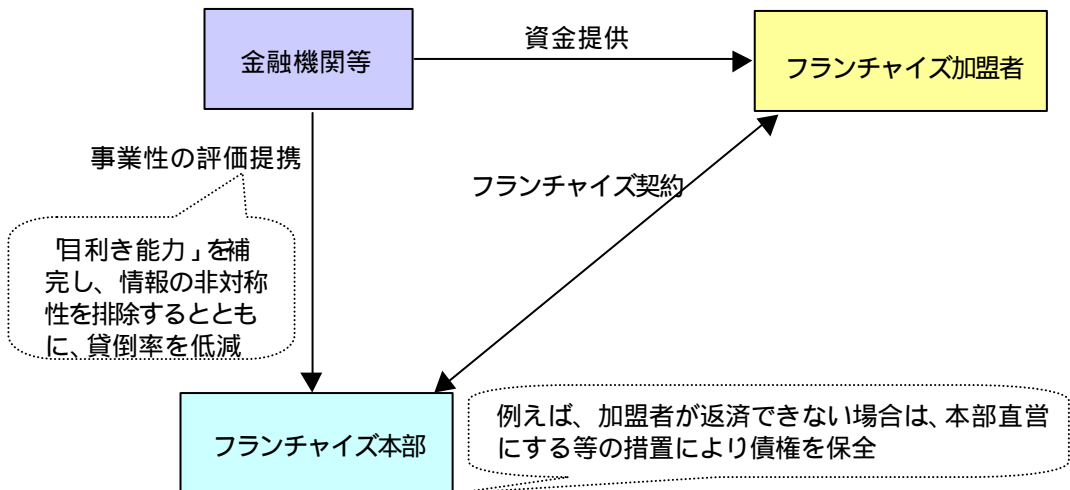
- ・本部事業者、加盟者 (それぞれ希望者含む)、業界関係者、学者、研究者を対象に、各種のプログラムを提供。
- ・経営者・役員向けには、"Fast Track M.B.A. Training in Franchise Management" というプログラムを実施。当プログラムは、3科目から構成され(1科目で3日間のセミナー)、新たなリーダーシップスキルの構築等を教育する。
- ・また、本部事業者向けには、"Secrets to Dynamic Franchise Expansion"、"Expand Your Business Through Franchising"、加盟希望者向けには、"Catch the Franchise Fever" というプログラムが用意されている。

### IFA 教育財団 "IFA Educational Foundation"

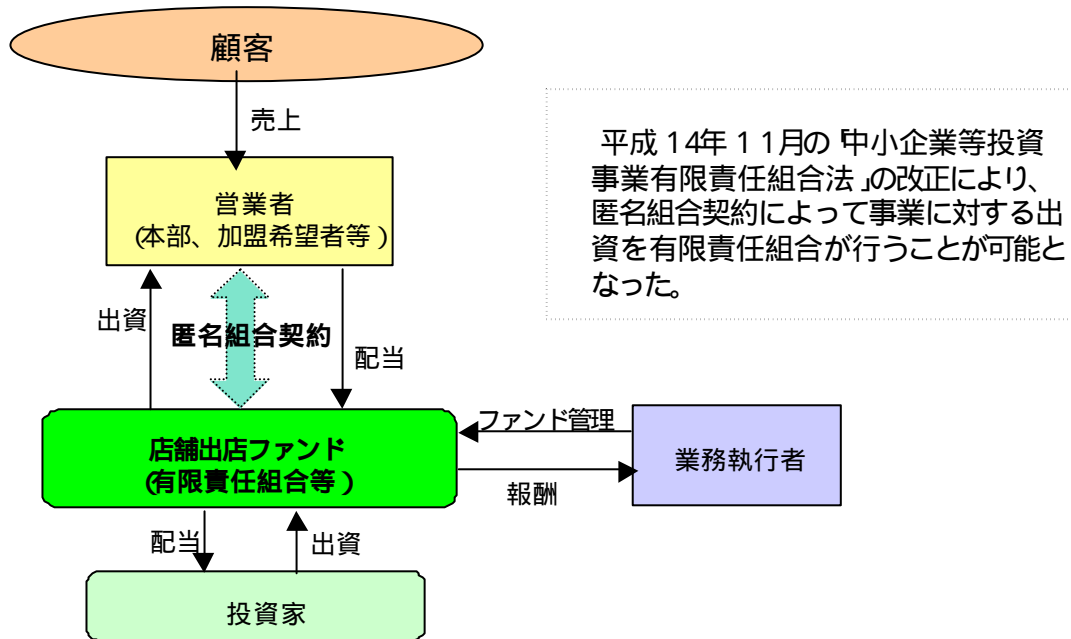
- ・教育・研究活動を目的とする、IFA (国際フランチャイズ協会) から組織上独立した公益財団。活動経費はフランチャイズ本部事業者等がスポンサーとなって拠出している。
- ・教育部門では、内部向けプログラムと 対外的プログラムを実施。
  - 3年間の研修コースで、フランチャイズ経営者認定制度(Certified Franchise Executive)を実施。中小企業の中級経営者または大企業の部長クラスの育成が目的。
  - 高校生、大学生に対する啓蒙活動を実施。マイノリティーの学生・生徒を重点にしており、奨学金プログラムも実施。
- ・研究部門では、フランチャイズに関する調査研究を実施。UFOCに基づいた全米のフランチャイズ業界の実態調査、フランチャイズ企業の収益性・収支構造等に関する調査を実施。

図表 1 6

フランチャイズ本部との提携による資金提供の例



有限責任組合等を活用した店舗出店ファンドの例





< 審議経過・内容 >

- 第1回 平成15年2月3日(月)  
フランチャイズ・システムの現状  
フランチャイズ・チェーン事業経営実態調査報告の概要
- 第2回 平成15年2月26日(水)  
フランチャイズ・システムの特性  
フランチャイズに関する用語について
- 第3回 平成15年3月18日(火)  
フランチャイズに係るトラブル等の現状  
加盟者等へのヒアリングについて
- 第4回 平成15年4月21日(月)  
海外のフランチャイズの現状
- 第5回 平成15年5月29日(木)  
ヒアリング結果の報告について  
フランチャイズシステムの本部と加盟者の取引に関する公正  
取引委員会の取組について  
多店舗展開型加盟者に関する調査研究について
- 第6回 平成15年6月11日(水)  
論点整理
- 第7回 平成15年6月18日(水)  
サービス・フランチャイズの環境整備の在り方

サービス・フランチャイズ研究会  
委員名簿

(五十音順・敬称略)

あべ 安部 しゅうじ 修仁 (株)吉野家ディー・アンド・シー 代表取締役社長

かとう 加藤 ひろひこ 博彦 (株)メディアクリエイト 代表取締役社長

かとう 加藤 みつる 充 (株)ユニバーサルホーム 代表取締役社長

かない 金井 たかし 高志 弁護士(フランテック法律事務所)

(座長) かわごえ 川越 けんじ 憲治 弁護士(川越法律事務所)

こづかそういちろう 小塚荘一郎 上智大学法学部 助教授

さかもと 坂本 たかし 孝 ブックオフコーポレーション(株) 代表取締役社長

たかおか 高岡 みか 美佳 立教大学経済学部 助教授

たにざわ 谷澤 のりよし 憲良 タニザワフーズ(株) 代表取締役社長

ばんざい 萬歳 のりとも 教公 (株)セブンイレブンジャパン 専務取締役

やながわ 柳川 のりゆき 範之 東京大学大学院経済学研究科・経済学部 助教授