

中小企業のための

講座
法務

フランチャイズ

フランチャイズとは、ビジネスモデルなどを提供する本部と提供される側の加盟店との間のビジネス関係である。当該関係に基づいて、加盟店はすでに成功して、加盟店は起業のリスクを最小限に抑えることができる。それにより加盟店は起業のリスクを最小限に抑えることができ、本部はビジネス拡大のためのリスクと投資額を削減できる。

フランチャイズについての法律規制

香港にはフランチャイズについての法律はなく、またフランチャイズを行う際に、政府への登録や申告が必要もない。つまり、フランチャイズは純粹に当事者

間（つまり本部と加盟店の間）の契約関係によることになり、その争いは契約法（contract law）に基づいて解决される。

一方、米国と中国はフランチャイズについての法律があるが、まだ世界的にその傾向にあるわけではない。ちなみにフランチャイズにかかる知的財産権の紛争については香港の知的財権に関する法典によつて解決される。

フランチャイズの特徴

もともとフランチャイズとは、すでに完成された有名ブランドを有する大手の企業がリスクを抑えた店舗拡充の手段として編み出されたものである。例えば、マクドナルドやセブンイレブンなどがその好例である。

フランチャイズの形でビジネスを始めるときには、

一方の契約相手は、すでに完成された商品やブランドを利用することで、リスクをなるべく抑えて起業したと考える人たちである。そのため、売り手市場であり、基本的に本部に有利な契約が結ばれことが多い。

本部がフランチャイズ契約を結ぶ際に最も気をつけるべき点は、コストをかけて作り上げたブランドイメージを損なわないこと、および商品や経営ノウハウを奪われないことである。

そのため、加盟店に対して以下のようないくつかの制限が課せられるのが一般的である。

・本部の経営方針に従うこと。・加盟店は定期的に本部に料金を払う。・本部から提供された商標、ノウハウ、名称などはフランチャイズ契約の範囲内においてだけ使用が認められ、加盟店の自用は一切禁止される。

・店舗の内装、デザイン、開店・閉店時間、衛生管理（飲食関係）、使用する材料や仕入れ先の指定。・マニュアルに従うこと。

・フランチャイズの終了・解約。加盟店が重大な違反を起こしたときには、すぐにその加盟店とのフランチャイズ契約を解約し、フランチャイズ関係を終了する権利を本部が有することは非常に重要である。フランチャイズを中止したときには、加盟店はすぐに残る債務の支払いをし、フランチャイズを終了し、本部から提供されたものをすべて本部に返さなければならぬ。

すきのないフランチャイズについての法律がないため、紛争が生じた際には契約書に基づいて解決することになるからである。明りようなトラブルの防止につながる。契約書において特に重要な点は以下の通り。

加盟店が先決条件を満たさなければ、開業できないことが非常に多い。なぜならば、本部にとってブランドのイメージおよび商品の質を守ることが非常に重要だからである。実際には30から40

年ほどかかるのが一般的である。長期間（例えは、10年以上）にわたる契約ができる限り避けよう。これは経営効率の悪い加盟店として挙げれば以下の通りである。

加盟店が重大な違反を起こしたときには、すぐにその加盟店とのフランチャイズ契約を解約し、フランチャイズを中止したときには、加盟店はすぐに残る債務の支払いをし、フランチャイズを終了し、本部から提供されたものをすべて本部に返さなければならぬ。

更新

開始と期限と同じように、加盟店の質を保つための重要なステップである。

加盟店の責任

本部の責任に比べて、加盟店の責任項目は膨大にならなければならない。そのため、加盟店はライセンスにより、

加盟店と早めに手を切るために、香港ではフランチャイズにかかる法律がないため、紛争が生じた際には契約書に基づいて解決することになるからである。明りような契約書の作成がさまざま

店や、ルール違反をするための法律がないため、契約書を作ることが非常に重要だ。先に述べたように、

香港ではフランチャイズにかかる法律がないため、紛争が生じた場合に、解決のよりどころとなるのは、「フランチャイズ契約書」である。

加盟店はライセンスにより、

加盟店と本部との間に紛争が生じた場合に、解決のよりどころとなるのは、「フランチャイズ契約書」である。

加盟店はライセンスにより、

加盟店と本部との間に紛争が生じた場合に、解決のよりどころとなるのは、「フランチャイズ契約書」である。



すきのないフランチャイズ

契約書を作ることが非常に重要だ。先に述べたように、

加盟店と早めに手を切るため

の法律がないため、紛争が生じた際には契約書

に基づいて解決することになるからである。明りよう

なトラブルの防止につながる。契約書において特に重

要な点は以下の通り。

加盟店が先決条件を満たさなければ、開業できない

ことが非常に多い。なぜならば、本部にとってブランドのイメージおよび商品の質を守

ることが多い。なぜならば、本部にとってブランドの

イメージおよび商品の質を守



筆者紹介

Andy CHENG

弁護士。チャイコンビジネスサポート顧問。通常は法律事務所にてコーポレイトファイナンス・企業法務を担当。香港大学法律学科卒業、慶應義塾大学へ留学、在香港日本国総領事館勤務の経験もあり日本語堪能。チャイコンビジネスサポート www.chiconbusiness.com 連絡先 : info@chiconbusiness.com