

はじめに

初めまして。

業務提携契約専門の行政書士、遠藤祐二と申します。

この本をご覧になっているあなたは、おそらく……

- ★これからフランチャイズチェーンを立ち上げよう
と思っている。
- ★そもそもフランチャイズ契約で何がポイントなの
かよくわからない。
- ★初めて加盟店がフランチャイズ加盟の申込をして
きたが対応に自信がない。
- ★法人の加盟店とフランチャイズの契約条件につい
て細かい話し合いをしなければならない。
- ★最低でも10年はフランチャイズチェーンを続け
たい。
- ★できるだけ加盟店とは揉めずにスムーズに契約し
たいが、どうしたらいいのかわからない。

などなど。フランチャイズでのビジネスを加盟店と行う必
要に迫られているのではないのでしょうか？

ひょっとしたら初めての試みなのでは？

そして、ものすごく緊急の話なのかもしれませんね？

私は、上場企業4社で法務部のスタッフとして、またその後は業務提携契約専門の行政書士として計20年以上の間に、1,000件以上の業務提携契約にかかわってきましたが、体裁だけで中身がお粗末な契約書が原因でのトラブルや裁判も数多く経験しました。

実のところ「裁判になった案件のうち実にその6割が、フランチャイズ契約などの成果報酬型ビジネスに基づくもの」でした。あのとき、契約をきちんと締結し、その管理体制さえできていれば……。

私はその当時、フランチャイズビジネスにおいて生じるリスク、ポイントそしてその対策について、正直よくわかっていませんでした。数々のトラブルで痛い目にあうことにより、ようやくそれを理解したのです。

そこで、「夢と希望を持ってフランチャイズチェーンを立ち上げようとする経営者の方々には、同じような思いをしてほしくない！」という思いでこの本を執筆しました。

では、フランチャイズビジネスにおいて加盟店と最後までビジネスを完結し、裁判などのトラブルを避けるためのポイントとはなんでしょうか？

それは、「考え方を押さえる」ということに尽きると断言できます！

正直、フランチャイズのビジネスはあなたの予想以上に難しいものだと思います。ですが、それをあなたが乗り越える覚悟がおりるのであれば、ぜひこの先も読み進めていただければと思います。

この本では、その大事な考え方を7つの章に分けて、できるだけわかりやすくご紹介したつもりです。

あなたがフランチャイズビジネスにおいて、トラブルなく加盟店とWin-Winの関係を構築し、あなたのフランチャイズビジネスを劇的に成長・発展させることを心から願っています。

2019年3月
遠藤 祐二