

中小企業のための

法務講座

フランチャイズ
ビジネス (1)

昨今、日本の有名レストランやお店が次々と進出している。10年ほど前、ラーメン博物館のような店が銅鑼湾にオープンした。最初は日本のラーメン職人が監督していたためおいしかったものの、その後みるみるうちに味が落ちてついには潰れてしまった。フランチャイズ契約だったようだが、利益を増やすためスー

プが薄められていたと聞いたことがある。こうしたことが起こらないよう、自社のブランドイメージを保ちつつ、またビジネスを拡大していくためにはどうしたらよいだろうか。

サービスを提供する。例えばマクドナルドやコンビニエンスストアは、フランチャイズを利用し海外にも店舗を保有する。当該関係に基づいて加盟店はすでに成功したビジネスモデルや経営方法、商標、ブランドなどを自分のビジネスに利用することができ

る。そのため加盟店は起業のリスクを最小限に抑えることができ、また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。

フランチャイズとは、自分で成功したビジネスモデルをライセンスの形にして加盟社に売ることである。ビジネスモデル等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。加盟社はフランチャイズを与える企業の指示に厳格的に従い、商品や

サービスを提供する。その争いは契約法(Contract Law)に基づいて解決される。一方、米国と中国本土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わる知的財産権の紛争については香港の知的財産権に関する法典によって解決される。

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したものである。マクドナルドやセブンイレブンなどが好例である。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抑えて起業したいと考える人たちである。

フランチャイズとは、自分で成功したビジネスモデルをライセンスの形にして加盟社に売ることである。ビジネスモデル等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。加盟社はフランチャイズを与える企業の指示に厳格的に従い、商品や

サービスを提供する。その争いは契約法(Contract Law)に基づいて解決される。一方、米国と中国本土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わる知的財産権の紛争については香港の知的財産権に関する法典によって解決される。

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したものである。マクドナルドやセブンイレブンなどが好例である。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抑えて起業したいと考える人たちである。

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したものである。マクドナルドやセブンイレブンなどが好例である。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抑えて起業したいと考える人たちである。

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したものである。マクドナルドやセブンイレブンなどが好例である。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抑えて起業したいと考える人たちである。

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したものである。マクドナルドやセブンイレブンなどが好例である。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抑えて起業したいと考える人たちである。

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したものである。マクドナルドやセブンイレブンなどが好例である。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抑えて起業したいと考える人たちである。

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したものである。マクドナルドやセブンイレブンなどが好例である。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抑えて起業したいと考える人たちである。

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したものである。マクドナルドやセブンイレブンなどが好例である。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抑えて起業したいと考える人たちである。

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したものである。マクドナルドやセブンイレブンなどが好例である。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抑えて起業したいと考える人たちである。



ANDY CHENG

弁護士 アンディチェン法律事務所代表
米系法律事務所から独立し開業。企業向けの法律相談・契約書作成を得意としている。香港大学法律学科卒業、慶應義塾大学へ留学後、在香港日本国総領事館勤務の経験もありジェットロ相談員も務めていた。日本語堪能
www.andysolicitor.com
info@andysolicitor.com

筆者紹介

載します)

(このシリーズは月1回掲載)

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。

手を切るためである。