

FC 管理規程

第1章 総 則

(目的)

第1条 本規程は、24/7Workoutフランチャイズ加盟店に対する全般的な管理方針および主管部門ならびに管理手続き等について定め、加盟店管理の効率化および適正化を図ることを目的とする。

(加盟店の定義)

第2条 本規程において加盟店とは、株式会社トゥエンティフォーセブン（以下「本部」という）との間で「24/7Workout」フランチャイズ契約（以下「フランチャイズ契約」という）を締結した個人および会社ならびに当該会社の運営する 24/7Workout店舗を総称する。

(顧客の定義)

第3条 顧客とは、フランチャイズ契約書に記載のある店舗にて契約を締結した個人および会社を総称する。

(適用範囲)

第4条 本規程は、本部のすべての役員および従業員による加盟店を管理する行為に適用するほか、フランチャイズ契約に反しない範囲において加盟店に適用する。

2. 本規程の適用に際しては、フランチャイズ契約の趣旨を尊重するものとし、フランチャイズ契約に定めなき事項については本規程を適用するものとする。

(主管部門および責任者)

第5条 本規程の主管部門はパーソナルトレーニング事業部とし、責任者はパーソナルトレーニング事業部長とする。責任者は、加盟店の管理状況を把握して、必要な方針、対策等を指導するものとする。ただし、「組織規程」「業務分掌規程」「職務権限規程」等その他の社内規程において別に定めのある場合はその定めによる。

第2章 開発営業

(情報提供義務)

第6条 加盟店の募集にあたっては、「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（公正取引委員会）」の趣旨を踏まえた上で、加盟希望者に対して、契約締結の判断材料となる客観的な情報の提供および適切な説明を行う。

2. 前項に定める説明にあたっては、加盟希望者の事業経験や、業界に関する知識の程度等を考慮して行うものとする。

(損益予想に係る情報の提供)

第7条 本部が、加盟希望者に対して、損益予想に係る情報を提供する場合には、地域動向や競合店の影響等に関する適切な市場調査および評価を行った上で、合理的な予測を行うものとする。

2. 本部は、加盟希望者に対して、予測数値に関する断定的な判断は提供せず、最終的な事業リスクは、経営者である加盟店が負担するものであることを説明する。
3. 本部が、加盟希望者に対して、近隣店舗の売上等の非公開情報の開示を行う場合は、パーソナルトレーニング事業部長の承認を得るものとする。

第3章 審査および契約手続き

(加盟店の選定方針)

第8条 加盟店の選定は以下の基本方針に基づいて行う。

- (1) 本部の経営理念に賛同できること
- (2) 経営に対する意欲のあること
- (3) 店舗経営の資質があると判断できること
- (4) 出店希望地が直営店出店又は出店予定地域でないこと
- (5) 資金、人員、技術を確保することができること
- (6) 反社会的勢力に該当および関係がないこと
2. 加盟店は社員独立による加盟を基本とする。選定にあたっては以下の基準についてパーソナルトレーニング事業部が審査する。
 - (1) 本部が定める社内基準に適合すること
 - (2) 配偶者の協力を得られること
3. 外部加盟については、選定方針に基づいて、パーソナルトレーニング事業部が面接を行って審査をする。

(新規加盟審査および出店手続き)

第9条 新規に加盟希望者が現れた場合、本部のフランチャイズ担当者（以下「担当者」という）は前条の基本方針を踏まえ、パーソナルトレーニング事業部が定めた基準に従い、以下の手順で加盟審査手続きを行うものとする。

- (1) パーソナルトレーニング事業部が面接を行い、出店地等を協議する
- (2) 人事総務部が反社チェックを行う
- (3) パーソナルトレーニング事業部長の承認を得る
- (4) 取締役会の承認を得る
- (5) 第13条に定める開店教育を行う

(既加盟店の新規出店審査の手続き)

第10条 既加盟店が新規に出店を希望する場合には、立地調査を行い、取締役会による承認手続きを経なければならない。

(基本契約の締結)

第11条 第9条に定める手続き後、本部は「職務権限表」に定める手続きを経てフランチャイズ契約の締結を実施する。

2. 前項によりフランチャイズ契約を締結した後、本部は、開店前になすべき準備事項を加盟店と協議する。

(既存契約の諸条件変更)

第12条 既存契約の諸条件変更については、「職務権限表」に定める手続きを経て行うものとする。

第4章 教育および調査、監査

(開店教育)

第13条 パーソナルトレーニング事業部は、開店前教育日程を決定し、加盟店および加盟店が雇い入れた者に対し、パーソナルトレーニング事業部の指定する研修に参加させなければならない。

2. 前項の研修の方法、内容については各マニュアルに基づき実施するものとする。
3. 本部研修および店舗実地研修については、本部指定の試験の合格をもって終了とする。
4. 本条第1項に定める研修のうち、コンプライアンス研修については、コンプライアンス事務局が実施するものとする。

(開店後教育)

第14条 担当者は、本部の実施する各種研修に加盟店の該当者を参加させるよう加盟店を指導するものとする。

2. コンプライアンス研修は、全加盟店を対象に毎年1回以上の研修を実施するものとする。

(営業報告および立入調査)

第15条 加盟店は、本部から指示があった場合、コーポレート本部の指定する様式・方法により、税務申告書の写しを速やかに本部に提出するものとする。

2. 本部は、必要と認めた場合には、以下の事項について加盟店に立入調査を行う。その際加盟店は、本部の調査に誠意をもって協力する。
 - (1) 諸帳簿・伝票・その他の文書一切
 - (2) トレーニングマシン等・設備類および本件店舗の管理状況
 - (3) 商品の価格・品質・その他
 - (4) 従業員の教育・規律・接客態度等
 - (5) 税務申告書の控え・決算書類
 - (6) 個人情報の管理
 - (7) その他本部が必要とする事項

3. 加盟店は、本部の内部監査、コンプライアンス監査および監査役監査を受けるものとする。
4. 前項の調査・監査の結果、本部の指摘した事項については、加盟店は速やかに改善を行い、その処置を本部に報告しなければならない。

(FC 総会)

第16条 本部が主催する FC 総会は、加盟店の経営方針の徹底と教育の場であるとの認識のもとに、加盟店の代表または代行者を FC 総会に出席するよう指導するものとする。

2. 前項の定めは、本部が主催する店長会議への加盟店の店長の出席についても準用する。

第5章 運 営

(商標等の使用管理)

第17条 担当者は、加盟店がフランチャイズ契約に基づき本部の許可する商標等を本部の指定する方法のみで使用するように指導し、本部の書面による承認なくして本部の指定する方法以外の方法で使用しないよう管理しなければならない。

(営業時間等の管理)

第18条 担当者は、加盟店の営業日および営業時間について、本部が指導する内容に沿って店舗を運営するよう加盟店を管理しなければならない。

(ロイヤリティの取り決め)

第19条 加盟店が、本部に対して支払うロイヤリティは総入金（税込み）に利率を掛けて算出するものとし、その利率は10%とする。なお、総入金とはトレーニング契約を結んだ顧客から月初から月末までに本部に入金される入会金・コース料金の合計額をいう。

(物販販売)

第20条 加盟店は本部が指定する物販（プロテイン、サプリメント等）を本部指定金額にて顧客に販売することが出来る。

(店舗使用備品の提供)

第20条の2 本部は、加盟店に対して、加盟店が店舗にて顧客にサービス提供する際に使用または費消する備品等（制服、試飲用プロテイン、サプリメント、レンタルウェア等）を本部指定金額にて提供する。

(取扱サービスおよび商品等の管理)

第21条 担当者は、加盟店が本部の許可なく店舗の内外で所定の取扱品目以外のサービスおよび商品等を製造、販売、提供することのないよう指導、管理するものとする。

2. 担当者は、加盟店が立地特性、地域特性から実験的試みを行おうとする場合には、事前にその計画を本部に書面で提出するよう指導するものとする。
3. 担当者は、加盟店が本部で取扱っていないサービス、商品を本部以外の提供者から購入、調達しようとするとき、次の各号に掲げる項目を記載した書面を事前に本部に提出するよう指導するものとする。
 - (1) 購入先の名称、所在地
 - (2) サービスおよび商品の名称
 - (3) 購入、調達する趣旨および目的
 - (4) 購入価格および予定店舗売価
 - (5) 月間購入数量および販売数量
4. 担当者は、前項の商品につき、仕入および売上の実績を月次にて報告するよう加盟店に対して指導するものとする。

(販売価格の設定と変更)

第22条 サービスおよび商品の価格については、原則として本部が定める。なお、加盟店の地域の状況において特別な事情がある場合には、加盟店は本部に書面で申請し、本部と加盟店が協議の上、当該価格の変更が妥当と本部認めたときは、当該価格を変更することができる。

(入金)

第23条 顧客から加盟店への入金はすべて本部の口座に入金されるものとする。本部は加盟店の総入金を各月末日に締め、これと本部が指定する費用とを相殺した金額を翌月末日までに加盟店が指定する銀行口座へ支払う。なお、支払にかかる手数料は本部の負担とする。

(売上計上)

第24条 財務経理部は、当月のFC収支表に基づき、経理部業務手順に定める所定の手続きにて売上計上を行うものとする。

(決済方法の管理)

第25条 パーソナルトレーニング事業部は、加盟店が、銀行振込・クレジット決済・ローン決済のみによる販売を行い、現金取引その他の方法による行為をしないよう指導、管理しなければならない。

(イメージの統一維持管理)

第26条 パーソナルトレーニング事業部は、「24/7Workout」のイメージを統一的に維持し、それを保持するため、加盟店に対し加盟店の運営管理状況や、設備、備品、什器、商品、資材等が本部の定める規格に合うよう指導、管理しなければならない。

2. 加盟店は本部指定のトレーニングマシンを導入しなくてはならない。

(労務管理)

第27条 加盟店は適切に雇用者の残業管理を含む労務管理を行なわなくてはならない。

2. 本部は、加盟店が適切に雇用者の残業管理を含む労務管理を行うことを指導し、本部が開示を

求めた場合は残業管理を含む労務管理状況を開示しなくてはならない。

(経営指導)

第28条 パーソナルトレーニング事業部は、必要に応じ加盟店の経営会議に参画し、本部の運営方針、店舗の経営実態等について、代表者、幹部および店長と協力して、経営問題点の改善、対策等を討議、勧告、指導するものとする。

(保険加入義務)

第29条 加盟店は、加盟店の費用で、本部が別途指定する内容の保険に加入しなければならない。

2. 加盟店は、本部が求めた場合には本部に対し上記保険の保険証書その他、書類の提示をし、写しを交付するものとする。
3. パーソナルトレーニング事業部は、前項の指導に際し、特別の事情のない限り本部の斡旋する保険に加入するよう加盟店に対して指導するものとする。

第6章 諸報告

(営業報告)

第30条 パーソナルトレーニング事業部は、加盟店に対し、月次現金主義ベースの売上報告を所定の様式で毎月 5 営業日までに本部に提出するよう指導しなければならない。

(変更報告)

第31条 担当者は、加盟店に対し、次の各号に掲げる事項について加盟店が変更しようとするときには事前に本部に申し出させ、本部の承認を得るよう指導しなければならない。

- (1) 加盟店の代表者または役員
 - (2) 会社名または店舗名
 - (3) 店所在地（同一商圈内の移転に限る。）
 - (4) 発行済株式総数（出資口数）の過半数以上の株主構成の異動
 - (5) その他著しく経営体制に変更がある場合。
2. 担当者は、前項の承認を「職務権限表」に定める手続きに従って得た後、変更内容について覚書を作成し、加盟店と締結する手続きを行うものとする。

(クレーム処理および危機対応)

第32条 パーソナルトレーニング事業部は、電話またはメール等で加盟店にて発生したクレームを受付した場合は以下の手続きを行うものとする。

- (1) 本部所定の様式に必要事項を記入し、加盟店へ事実確認を行う
 - (2) 当該事項に対し改善指示を行う
 - (3) 巡回時にクレーム内容が改善されているか確認を行う
2. パーソナルトレーニング事業部は、クレームの内容が食中毒、法令違反、反社会的勢力からの不当要求等、全社的に影響があると判断される場合は、パーソナルトレーニング事業部長およびコーポレート本部長に速やかに報告し、別に定める「リスク管理規程」に基づく対応を行わなければならない。

(その他の報告)

第33条 パーソナルトレーニング事業部は、フランチャイズ契約に基づき、本部が加盟店に対して要求し得るとされている事項について要求した場合には、当該要求を加盟店が所定の期限までに実行するよう指導しなければならない。

第7章 商標およびノウハウ等の管理

(マニュアルの管理)

- 第34条 マニュアル等については、営業秘密であることに留意し、書面として取り扱う場合は、当該書面上に営業秘密である旨表示した上で、鍵のかかる棚等において他の書類と分離して保管する。
2. 加盟店に対して、マニュアル等を書面で貸与する場合は、持ち出し簿に当該書面の No. および貸与先を記載した上で持ち出すものとする。
 3. マニュアル等を手交する際には、当該マニュアルが契約終了時に返還対象となる書類であり、フランチャイズ契約【ノウハウ流用の禁止】に定める事項のおよび【機密の保持】に定める守秘義務がある旨再度説明を行うものとする。

第8章 債権管理

(諸費用)

第35条 パーソナルトレーニング事業部は、加盟店がフランチャイズ契約に基づき本部に支払うこととされている諸費用を、所定期限までに所定の方法で支払うよう指導しなければならない。

(債権の管理)

第36条 パーソナルトレーニング事業部は、債権の回収リスクを軽減するため、常に債権の状況、加盟店の経営状態を把握し、以下の管理を行わなければならない。

- (1) 売掛債権については 1 週間以上の入金遅れが発生した場合、事情聴取及び口頭注意もしくは督促を行う。
- (2) 前号の結果、改善が見られない場合、または売掛債権については 3 週以上の入金遅れが発生した場合、「改善指示書」を発行して入金遅延原因、支払計画等の報告を受け、FC オーナーと返

済可能金額等を協議する。また、必要に応じて財務諸表を回収し、財務経理部にて分析する。

- (3) その他、必要と判断した場合は財務諸表を回収し、財務経理部にて分析する。
2. パーソナルトレーニング事業部は、改善指示および財務諸表分析の結果、問題がある場合は、入金サイクルの見直し等の回収計画を「回収遅延対策書」にまとめ、パーソナルトレーニング事業部長の承認を得る。パーソナルトレーニング事業部長は、「回収遅延対策書」に基づき財務経理部シニアマネージャー及びマネージャーと協議し、本部の債権保全対策を講ずるものとする。
3. パーソナルトレーニング事業部は、加盟店がフランチャイズ契約に規定された条件による支払が困難である特別の事情が発生し、もしくは発生するおそれがあることを知ったときは、遅滞なくパーソナルトレーニング事業部長に報告し、その指示に従って必要な処置を講じなければならない。
4. 債権の回収状況は財務経理部が管理し、事前相談等がなく回収が遅滞したときは、パーソナルトレーニング事業部長に連絡し速やかに回収する。

(不良債権の処理)

- 第37条 不良債権とは、貸倒引当金が計上された債権をいう。不良債権が発生した場合、加盟店から債務返済計画を提出させた上で、パーソナルトレーニング事業部長は財務経理部と協議して債権回収計画書を作成し、債権保全、保証人との交渉および顧問弁護士との協議など必要な回収措置を講じなければならない。
2. 回収不能と判断した場合、不良債権の処理にあたっては、「職務権限表」に定める手続きを行うものとする。

第9章 契約の更新、解除

(加盟店の定期調査)

第38条 パーソナルトレーニング事業部は、再契約時および5年毎の契約更新時ならびに加盟店の代表者等の変更時に、反社会的勢力との関係の有無について調査を行わなければならない。

(契約管理)

第39条 パーソナルトレーニング事業部は、加盟店と契約期間終了の6ヶ月前までに再契約について協議する。再契約における契約期間については、本部と加盟店の協議によるものとし、再契約の内容については、再契約時に本部が採用しているフランチャイズ契約書によるものとする。

(契約解除)

第40条 パーソナルトレーニング事業部は、加盟店についてフランチャイズ契約【契約の解除等】に該当する事実が発生したときは、本部は催告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る。

(返還物の確認)

第41条 フランチャイズ契約を終了する場合は、契約終了日から14日以内に、下記事項の完了を確認するものとする。

- (1) 24/7Workoutフランチャイズ加盟店に属すると見られるような外装および内装の撤去
- (2) 本部が提供し、加盟店が保管しているマニュアル等の返還
- (3) フランチャイズ契約中に販売または有償貸与した統一提供品の返還

(退会店舗の確認)

第42条 24/7Workoutフランチャイズ加盟店を脱退した加盟店について、本部の商標等が継続使用されていないか等について、脱退後 1か月後を目処に、店舗外観等を確認する。

2. 商標等の不正使用を発見した場合は、速やかにパーソナルトレーニング事業部長に報告し、対応を協議する。

(附則)

1. 本規程の変更は、取締役会の決議によるものとする。
2. 本規程は、平成 28年 6月 29日より実施する。

平成 28年 8月 1日 改定・実施

平成 28年 11月 15日 改定・実施

平成 29年 11月 16日 改定・実施

平成 30年 5月 22日 改定・実施

平成 30年 10月 1日 改定・実施

平成 31年 2月 20日 改定・実施

平成 28年 11月 15日 改定・実施

令和 元年 9月 20日 改定・実施

令和 3年 9月 20日 改定・実施

令和 4年 5月 26日 改定・実施