

## たまエンパワー(株) ホワイトフランチャイズ規約 Ver.2.2

2016年2月11日  
たまエンパワー株式会社

### 1. 目的

ホワイトフランチャイズ（WFC）とは、展開のスピードや合理性という従来型のフランチャイズが有する特徴を生かしつつ、公平性・社会性といった要素を加えた、関係者全体が Win - Win となる新たな枠組みです。本仕組みを通じて地域の活性化を図りつつ、首都圏を中心に日本の各地域において実質的な再エネ導入比率を高めることを目的としています。

### 2. 基本姿勢

WFC の理念に共感し、参画いただける方を「パートナー」と呼んでいます。従来型のフランチャイズが陥りがちな「上意下達」「情報の不均衡」を極力排除し、得意分野を出し合い、苦手部分を補い、共存共栄を図ります。

### 3. コンセプト



#### ① OPEN & Fair :

情報共有・意思決定・利益分配等において、オープンで公平性を持った姿勢と仕組みを導入します。

#### ② Economic Value :

共同仕入れや業務効率化等、フランチャイズのしくみを最大限生かして、持続的成長を実現するための経済的価値を追求します。

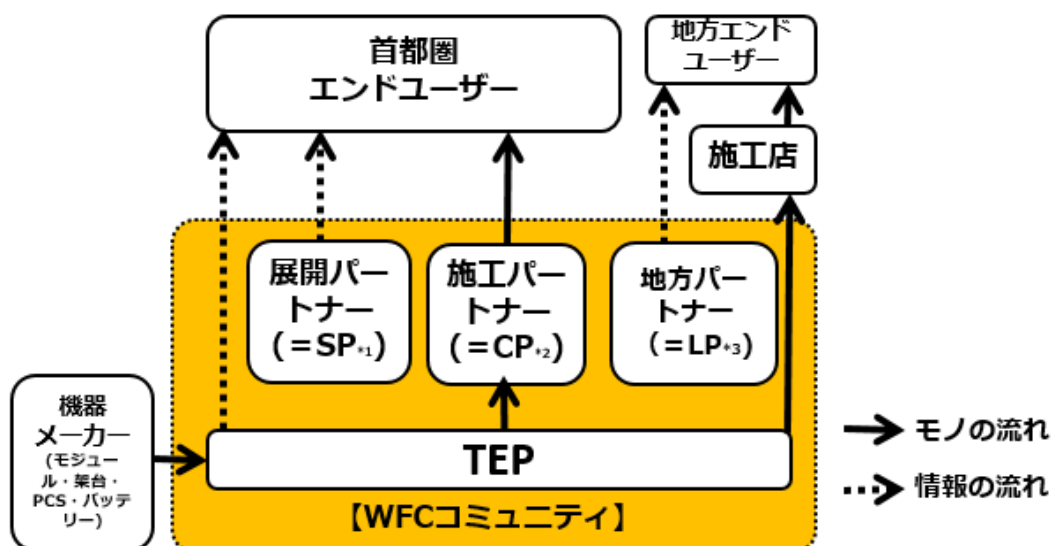
#### ③ Social Value :

WFC は単なる営利目的だけでなく、事業を通じて社会的価値を実現するための仕組みです。WFC を通じて再エネの普及・地域の安心安全・雇用の拡大に寄与します。

### 4. 仕組み

WFC では、品質保証された指定機器の調達ルートをたまエンパワー（=TEP）が開拓し、施工パートナー（=CP）に好条件で供給する体制を整えます。展開パートナー（=

SP) は地域との繋がり (地縁) を活かし、見込顧客の開拓を行います。実際の設計・施工・管理 (EPC 業務) は最終的に CP が担いますが、TEP が仲介して SP と CP のマッチングをし、見込顧客に対し共同で案件の成約を図ります。また、首都圏以外の地域において再エネの展開を進める主体をローカルパートナー (=LP) と位置づけます。こうした仕組みを通じて地域の経済的利益および社会的利益双方の拡大を目指します。



SP(Sales partner=展開パートナー)

CP(Construction partner=施工パートナー)

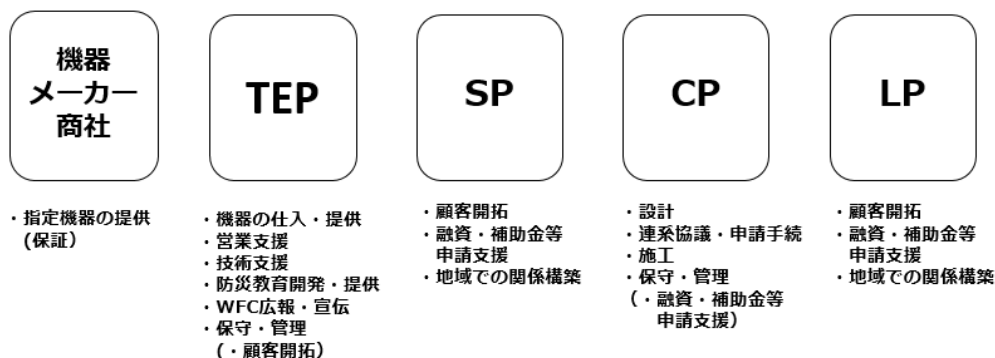
LP(Local partner=地方パートナー)

TEP(Tama empower=たまエンパワー)

## 5. パートナーの役割

WFCにおけるパートナーは上下の関係ではなく、異なる役割を担う存在と位置づけています。各パートナーの主な役割は以下の通りです。

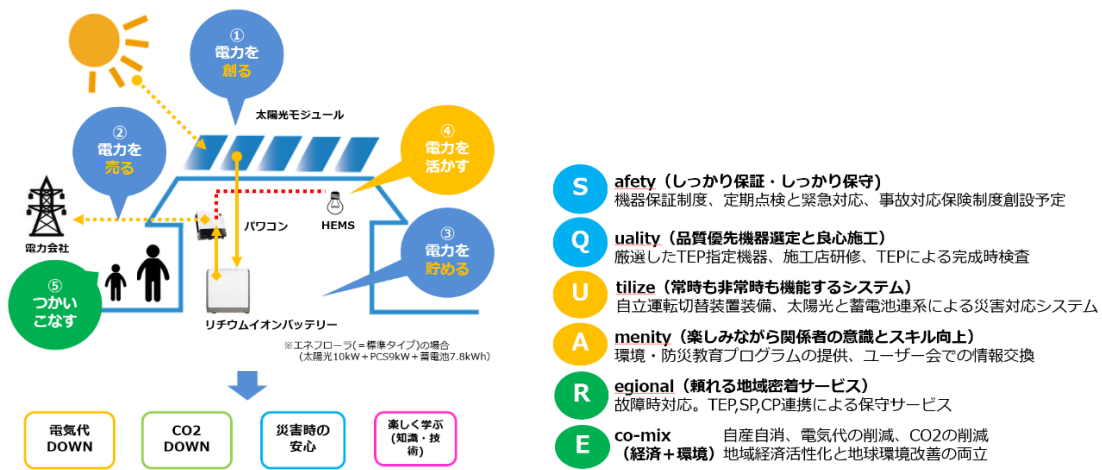
### 【WFCパートナーズ】



## 6. サービス内容

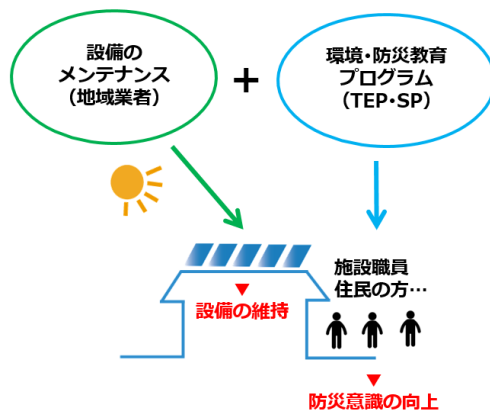
WFCでは、太陽光発電と蓄電池に環境・防災教育を組み合わせた小規模施設向けパッケージ（サービス名称「エネフローラ」）を展開します。

エネフローラとは「エネルギー」と「フローラ」（植物相）を組み合わせた造語で、太陽光からエネルギーを作って生命活動を営みながら、有害な廃棄物を一切出さない植物を手本にしたいという意味を込めています。なお、今後「エネフローラ・〇〇」といった形で顧客ニーズに合わせて新たなサービスを順次投入することを検討しています。



## 7. 環境・防災教育プログラム

WFCの「エネフローラ」では、機器を設置するだけでなく、機器を設置したことで、そこに関わる人たちの環境や防災に関する意識を高めるため、環境・防災プログラムのツールの無償貸出や各種情報提供を行います。尚、エンドユーザーの要望に応じて、出張プログラムもスタムメイドで実施を検討します。(TEPもしくはSP ※原則有償)



## 8. 取扱指定機器

WFCでは、TEPが品質に優れ、価格的にも市場競争力を持てる範囲の機器を「指定機器」に選定し、パートナー価格で提供します。指定機器と同一製品で同一の保障が付いたものをCPが独自のルートでTEPを通じて調達するよりも好条件での仕入れ可能であれば、それも可とします。なお、指定機器の種類や価格はマーケット状況や取引先の条件により随時見直しを行います。

## 9. パートナーメリット

WFCに加盟いただくと、CP・SP・LPは下記のようなメリットを享受できます。

		CP	SP	LP
コミュニティでの情報共有	最新の技術・製品、法制度、補助金・融資・マーケット状況、施工事例、発電実績、トラブル事例等の情報の共有（ML、MTG等）	●	●	●
各種勉強会の企画・開催	ケース勉強会、テーマ別の勉強会を企画開催	●	●	●
品質保証	パネル出力保証、製品保証、自然災害補償*1	●	●	●
指定機器の調達	指定機器の共同仕入れにより高品質で低価格の調達を実現（機器の単体仕入れも可能）	●	●	○ （単体仕入れのみ）
各種ツールの提供	製品パンフレット、提案書ひな型、各種シミュレーションツールの無償配布（※紙資料は一部有償）*2	●	●	
案件マッチング	SP（TEP）により開拓された案件をCPとマッチング	●	●	
営業支援	エリア内のターゲットの情報の共有、加盟初期段階でエリア内での営業同行などの側面支援	●	●	
資金調達支援	融資に必要な条件、市民ファンド組成の際のポイント等の側面支援		●	
補助金申請支援	補助金情報の提供と共に（SPが担うことを前提に）作成を支援	○	●	
提案書作成支援	ユーザーに合わせた最適構図の提案		●	
共通テーマへの取り組み	施工コスト削減のための取り組み等、共通テーマの設定と実施	●	●	●

\*1 エネフローラあんしんサービス契約の締結が前提となります。

\*2 「各種ツールの提供」は、原則としてエネフローラシステムをトータルで採用した工事（機器仕入・CPによる施工）を前提としたものになります。

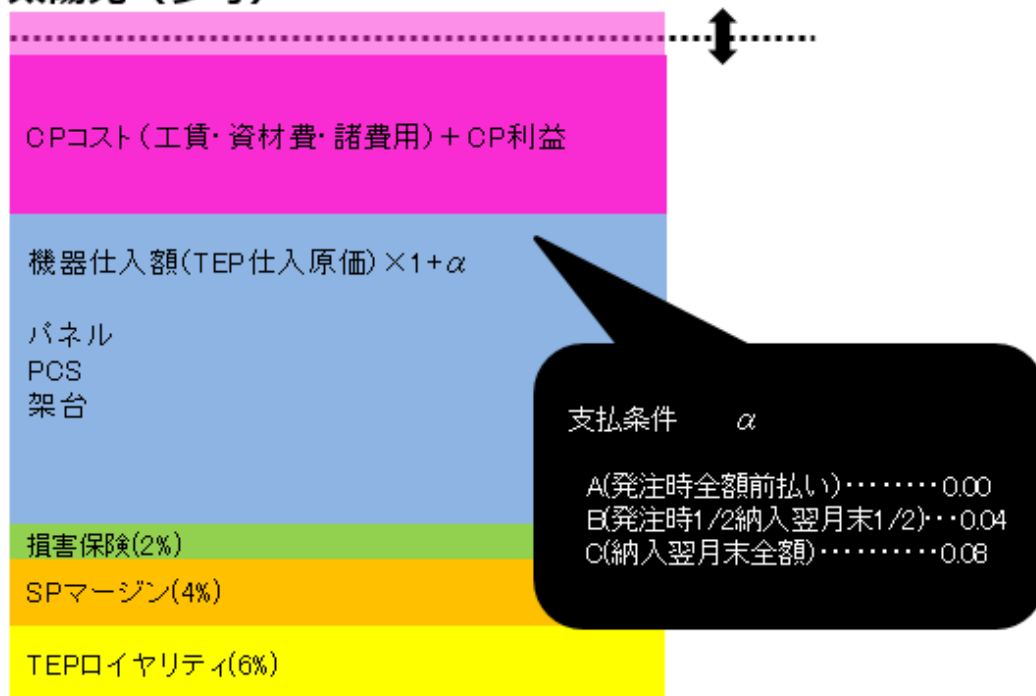
## 10. コスト構造

太陽光発電と蓄電池のコスト構造は制度により異なります。太陽光に関しては、指定商品の仕入価格はマーケット状況等により随時改定を行います。

TEPへのロイヤリティ、SPへのマージン、支払条件毎の手数料は以下の通りです。

## 太陽光（参考）

契約価格 = 基準価格 ± α



太陽光 (@300,000円・10kW システム受注の場合 (参考))

TEP ロイヤリティ	契約金額の 6% (180,000 円)
SP マージン	契約金額の 4% (120,000 円)
CP 利益	契約金額 - (機器仕入価格 + 保険料 + TEP ロイヤリティ + SP マージン + 電材費 - 工賃 - 諸費用)

支払い手数料

支払い条件	発注時全額	発注時半額 + 納入翌月末半額	納入翌月末全額
割合 (対機器代金)	0%	機器代の 4%	機器代の 8%
機器卸のみ (CP/LP)	4%	-	-

※尚、上記は WFC に加盟いただいたパートナーに向けたエネフローラパッケージ限定の条件となります。

### 1.1. ターゲット

第一ターゲットは下記のような防災拠点になりうる施設を想定しています。(個人住宅でも可能ですが、競合他社や補助金等の状況を鑑み、優先順位を下げています)

- －幼稚園・保育園
- －学校法人
- －福祉法人・病院
- －民間分譲マンション
- －民間企業（工場等）
- －公共施設

## 1 2. 展開エリア

WFC では保守管理の理由等から、多摩地域（東京市部および神奈川県北東部を含む）を想定し、同エリア内に拠点を置く（または展開可能な）ことを基本としています。但し、同エリア外でも SP・CP の展開・保守・管理が可能な範囲で対応いたします。尚、LP の場合は CP とのマッチングができないため、現状は情報共有および機器の卸など可能な範囲のサービスに限定しますが、今後の展開によって発展の可能性はあります。

## 1 3. 約束事項

WFC システムにおける「エネフローラ」の施工・販売においては、ユーザーにとっての満足度を高め、事業の継続・発展するために、下記の事項を大切にしております。

### ① 安全第一

電気工事における安全については、細心の注意を払っていただきます。

内線規程、電気事業法、消防法等、各種法令を遵守した施工をお願いすると共に、工事中の事故に関する賠償責任保険、安全教育等、施工の安全上最低限必要な事項は WFC ガイドラインを設けさせていただきます。詳しくは加盟後、CP 向け勉強会（弊社主催 ※参加必須）で説明させていただきます。

### ② 機密情報の取り扱い

WFC ではオープンでフェアな関係を基本としているものの、交渉中の案件の具体的な顧客の個人情報、取引価格・条件等、WFC パートナー以外に漏れると問題になる情報に関しては、別途制定する「機密情報取扱規定」を遵守していただきます。

### ③ 技術向上

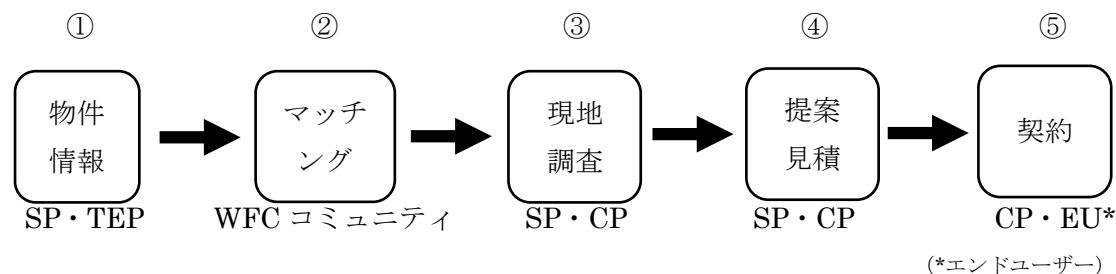
自然エネルギー分野は全世界で急成長を続けており、モジュール、パワーコンディショナー、架台、系統連系、システム等も技術面で急速な進歩がみられます。

WFC では常にサービスの質の向上をはかるため、最新技術情報の取得と共有を図り、パートナーと共に成長していけるよう努力します。

#### ④ 信義則

WFCは、「地域主導の再エネの実質的な拡大」という共通の目標に向かって、パートナー同士の信頼関係を積み重ねていく必要があります。その過程において、TEP、SP、CP、LP、メーカー、商社等、WFCパートナー同士でのトラブルが発生した場合は、それぞれが誠意をもって解決にあたるものとします。

#### 1 4. 物件成約までの流れ



#### 1 5. パートナー社名・団体名の公表

パートナーに加盟後は、弊社 HP 等でパートナーのお名前の公開、企業・団体ページへのリンクをさせていただきます。本事業の趣旨に賛同いただける方を幅広く募集していきたいという趣旨ですのでご理解ください。

#### 1 6. 情報共有、研修会

WFCではパートナーとのウェブ上 (SNS もしくはグループウェアを想定) に各種最新情報・相互の意見交換のための場を設けます。

上記に加え、原則的に月 1 回程度の定例ミーティング開催し、対面での意見交換や、実際の案件の事例研究などを行います。

尚、指定機器メーカーの施工 ID 研修等は、メーカーより情報が入り次第随時ご案内していきます。

#### 1 7. 退会について

退会は基本的に自由となります。(退会申出書にご記入いただきます。違約金等は発生しません)

但し、機密情報にかかる資料等については破棄いただくことが条件となります。退会後は WFC が提供するツール等は使用できません。

#### 1 8. リスク

本事業を行うに当たっては、下記のようないくつかの事業リスクが存在します。これらに対して可能な範囲の対応策をとることで、事前にリスク軽減に努めます。

① 工事中の事故リスク

施工中の事故を未然に防止するために安全についての留意事項は設定させていただきますが、それでも万一の事故に備え、CPには工事保険の加入を義務とさせていただきます。なお、玉掛、クレーン、高所作業車等、取り扱いに免許を要する機械の使用が必要な場合は、それに類する免許の提示も必須とさせていただきます。

② 市場リスク

太陽光発電モジュール等、扱う機材が輸入品である場合は特に、業界や世界情勢などの影響を受ける可能性が大きくなっています。その場合、指定機器の料金の見直しや、メーカーの変更などが余儀なくされる場合もございますので予めご了承ください。

③ 倒産リスク

太陽光発電設備は、最低10年間は保守管理を行いながら、適切な運用を図っていく必要があります。その間、仮に倒産などの理由でCPが保守・管理継続できなくなるケースが発生した場合、TEPがパートナーの中で代替りのCPをエンドユーザーに紹介するなど、エンドユーザーに迷惑の掛からない形で運用を行います。

④ 自然災害リスク

設置済み設備について台風、雪害等による機器の破損等のリスクに備え、エンドユーザーとの契約価格の中にあらかじめ10年間（5年毎更新）の損害保険を組み込ませていただきます。基本的には弊社が契約者となり、被保険者を設備所有者（屋根貸しの場合はSP）にする形式となります。

19. パートナー契約の締結

これらの事項について、詳細を記載した「WFCパートナー基本契約（仮）」を現在準備中です。完成次第パートナーにご案内し、実取引が発生する前に締結させていただきます。

20. 運営会社について

この仕組みは「たまエンパワー株式会社」により運営されています。本規約に関する問い合わせはメール（[info@tamaempower.co.jp](mailto:info@tamaempower.co.jp)）をお願いいたします。