

フランチャイズ契約の要点と概説

中小小売商業振興法及び中小小売商業振興法施行規則と
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



作成日：2022年 11月 28日

一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会 正会員

株式会社LIXIL住宅研究所
アイフルホームカンパニー

フランチャイズ契約のご案内

株式会社LIXIL住宅研究所
アイフルホームカンパニー

〒141-0033

東京都品川区西品川一丁目1番1号

所属部門 FC企画部

氏名 金子 淳嗣

TEL 050-1791-1816

本資料は、これからフランチャイズ・システムに加盟されようとしている方々のために、一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会の要請に基づき、中小小売商業振興法（以下「小振法」という）および中小小売商業振興法規則（以下「施行規則」という）並びにフランチャイズ・システムに関する独占禁止法上の考え方について（以下、「フランチャイズ・ガイドライン」という）、に従って当社が作成したものです。

フランチャイズ契約に際しては、この案内だけでなくできる限りたくさんの資料を読み第三者にも相談するなど、十分に時間をかけて判断してください。

もし不明な点や、この案内にないことでも確認したいこと等があれば、ご遠慮なく当社にお問い合わせください。

またフランチャイズ・システム一般のことや、フランチャイズ契約についての注意点等についてお知りになりたい方は、一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会へお問い合わせください。

一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会

〒105-0001

東京都港区虎ノ門三丁目6番2号

TEL (03) 5777-8701

この案内は2022年11月28日に作成され、日本フランチャイズチェーン協会に提出されているものです。

なお本資料は、当社の責任において作成したものであり、内容について提出先の承認を受けたものではありません。加盟に際して調査すべき資料については、加盟されようとしている方が事前に自ら確認をして頂くことが必要です。

アイフルホームフランチャイズチェーンへの加盟を希望される方へ ～フランチャイズ契約を締結する前に～

このたびは、当社フランチャイズ・システムへの加盟をご検討いただきまして誠にありがとうございます。

当社は「アイフルホーム」の名のもとに住宅建築のフランチャイズ・システムを展開しております。当チェーンの店舗は、木造住宅建築業としての永年の経験と研究によって開発した経営ノウハウ、運営システム、C Iイメージなどで統一され、お客様に安心してご利用いただき、今日まで発展してまいりました。

チェーン運営で一番大切なことは、「統一性」です。お客様にご契約いただくためには、お客様の信頼を得なくてはなりません。そのためには、どの店舗を利用しても同じ商品、同じサービスを受けられることが必要です。

これを実現するため、アイフルホームフランチャイズチェーンの経営に参加する方々には、フランチャイズ契約などで定めたルールを守ることをお約束いただきます。従いまして、最初からアイフルホームとは異なる独自の経営手法を重視され、アイフルホームのノウハウ、システム、イメージなどにとらわれない経営を希望される方には、アイフルホームフランチャイズチェーンへの加盟をお勧めできません。

当社のアイフルホームフランチャイズチェーンは、当社と加盟店のそれぞれの役割分担が明確になっています。当社はノウハウ、商品の開発などのシステムの整備を行い、物流、データ管理、店舗指導、広告宣伝など、ご加盟店が単独で行うことが困難な業務を一手に引き受けるために多額の費用を支出しています。一方、加盟店は本部の提供するこれらのシステムを正しく活用して経営を行います。

このように分担を明確にした上で、それぞれの規則の役割を忠実、且つ積極的に果たすことがアイフルホームフランチャイズチェーン事業の経営成功の鍵なのです。

アイフルホームの店舗を経営されるご加盟者の成功が当社の成長の源でありますので、当社の経営努力はご加盟店の経営支援が中心となります。この意味で、ご加盟店と当社は共存共栄の関係にあると言えます。

以上の主旨にご賛同していただける方は、次のページへお進みください。

目次

項目	頁数	法(中小小売商業振興法)及び (中小小売商業振興法施行規則)	公正取引委員会 ガイドライン
LIXIL住宅研究所とアイフルホームフランチャイズシステムについて			
わが社の経営理念	6		
本部の概要 社名・設立・事業開始・事業内容・他に行っている事業の種類・資本金・主要株主・主要取引銀行・従業員数・本部所在地	6	規則第10条第1号 規則第10条第2号 規則第10条第3号 規則第10条第5号	
役員一覧	6	規則第10条第1号	
子会社の概要	6	規則第10条第2号	
所属団体名	6		
会社沿革	7, 8		
会社組織	9		
直近3事業年度の貸借対照表及び損益計算書	10, 11	規則第10条第4号	
売上・出店状況	11	規則第10条第6号、第11条第6号イ	
加盟者の店舗に関する事項	12	規則第11条第6号ロ・ハ・ニ	
1. 直近3事業年度の各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の店舗数			
2. 直近3事業年度の各事業年度内に解除された契約に関わる加盟者の店舗数			
3. 直近3事業年度の各事業年度内に更新された契約に係わる加盟者の店舗数及び更新されなかった契約に係わる加盟者の店舗数			
訴訟件数	12	規則第10条第8号	
加盟者の店舗のうち、立地条件が類似するものの直近の3事業年度の収支に関する事項	12	規則第10条第7号	
フランチャイズ契約の要点			
1. 契約の名称等	13		
2. 売上・収支予測についての説明	13		2-(2)-イ 2-(3)-①
3. 加盟に際しお支払いいただく金額に関する事項 (1) 金銭の額, (2) 加盟金の性質, (3) お支払いの時期, (4) お支払いの方法, (5) 加盟金の返還の有無及び条件, (6) 加盟時の直接投下資金	13	法第11条第1号、 規則第11条第1号イ～ホ	2-(2)-ア③
4. オープンアカウント、売上金等の送金	13	規則第10条第13号	2-(2)-ア⑤
5. オープンアカウント、金銭の貸付・貸付の斡旋等の与信利率	13	規則第10条第14号、第15号	2-(2)-ア⑤
6. 加盟者に対する商品の販売 (1) 販売又は斡旋する商品の種類, (2) 供給条件, (3) 配送日・時間・回数, (4) 仕入先の推奨制度, (5) 発注方法, (6) 決済方法, (7) 返品, (8) 在庫管理, (9) 販売方法, (10) 販売価格	13, 14	法第11条第2号 規則第11条第2号イ・ロ	2-(2)-ア① 3-(1)-ア, イ 3-(2) 3-(3)
7. 経営の指導に関する事項 (1) 加盟に際しての研修などの実施の有無 (2) 加盟に際し行われる研修の内容 (3) 加盟店に対する継続的な経営指導の方法及びその実施回数	14	法第11条第3号 規則第11条第3号イ～ハ	2-(2)-ア②

8. 使用できる商標、商号その他の表示に関する事項 (1) 当該使用させる商標、商号その他の表示 (2) 当該表示の使用についての条件	14	法第11条第4号 規則第11条第4号イ・ロ	
9. 契約期間、契約の更新及び解除に関する事項 (1) 契約期間, (2) 加盟更新の条件及び手続 (3) 契約解除の要件及び手続, (4) 契約解除の損害賠償金の額又は算定方法、その他義務の内容	15	法第11条第5号 規則第11条第5号イ～ニ	2-(2)-ア⑦ 2-(3)-④ 3-(1)-イ-④
10. 加盟者から定期的に支払う金銭に対する事項 (1) お支払いいただく金銭の額又は算定方法 (2) 金銭の性質、(3) 支払時期、(4) 支払方法	16	規則第10条第13号 規則第11条第7号イ～ニ	2-(2)-ア④ 2-(3)-②③
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日	16	規則第10条第9号	3-(1)-ア 2-(2)-ウ
12. テリトリーに関する事項	16	規則第10条第10号	2-(2)-ア⑧ 3-(1)-ア
13. 競業禁止義務の有無	16	規則第10条第11号	3-(1)-ア
14. 守秘義務の有無	16	規則第10条第12号	
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務	16	規則第10条第17号	3-(1)-ア
16. 契約違反をした場合の違約金、その他の義務に関する事項等	16	規則第10条第18号	
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容	17		2-(2)-ア⑥
18. 加盟の条件と手続き	17		
後記1. 「フランチャイズ契約のためのチェックリスト」説明確認書	18,19	後記2～4は以下のウェブサイトを参照し、最終ページ又は別紙として添付します。	
後記2. 「フランチャイズ事業を始めるにあたって」中小企業庁	別途		
後記3. 中小小売商業振興法、中小小売商業振興法施行規則	20, 21		
後記4. 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について	22～27		

- 中小企業庁パンフレット≫中小企業庁HP
- 中小小売商業振興法、中小小売商業振興法施行規則
電子政府の総合窓口「e-GOV（イーガブ）」法令検索）中小小売商業振興法の第11条及び中小小売商業振興法施行規則の第10条、第11条を抜粋として添付
- フランチャイズ・システムに関する独占禁止法の考え方
公正取引委員会HP≫独占禁止法とは≫法令・ガイドライン等（独占禁止法）≫運用基準関係≫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の全文を添付

アイフルホームフランチャイズチェーン加盟契約の要点と概説

わが社の経営理念

アイフルホームの「EYEFUL」は、ものがよく見えるという意味です。住宅業界にフランチャイズチェーンシステムを導入し、良い家を建てたいと思うすべての人、そして住宅づくりに関わるあらゆる人が理解でき、納得できる環境を創造し、育ててきました。

～よく見える住宅づくりの実践、よく見える経営の実践。～

創業以来38年、一貫した思いのもと、累計契約棟数17万棟超という実績を達成しました。仕様・機能・設備・耐久性に優れた高品質な住宅を合理的な価格で提供したいという私たちの願いが時代の価値観と一致した結果であると受けとめております。私たちが創業時に掲げた企業使命、

よりよい家を (MORE QUALITY)

より多くの人に (MORE PEOPLE)

より合理的に (MORE RATIONAL)

という『3つのMORE』を永遠の命題とし、来るべき新しい時代、すべての方々との信頼の輪を大切に、時代に対応した新しい満足感を提供することこそが、私たちの務めであると確信しております。

本部の概要

社名	株式会社 LIXIL住宅研究所 アイフルホームカンパニー
設立	2002年 3月 12日
事業開始	1984年 7月 1日
事業内容	建築業に対する技術援助、コンサルタントに関する事業、建築に関する研究、研修、 広告宣伝の受託、住宅建築材料及び住宅設備機器の販売
他事業	特になし
資本金	1億円 (2022年 4月 1日現在)
主要株主	株式会社LIXIL住生活ソリューション
主要取引銀行	三井住友銀行
従業員数	208名 (2022年 4月 末日現在)
本部	〒141-0033 東京都品川区西品川一丁目1番1号 TEL : 050-1791-1816 URL https://www.eyefulhome.jp

役員一覧 (2022年 6月 末日 現在)

代表取締役社長	加嶋 伸彦
取締役	吉田 聡
取締役	平戸 雄三
取締役	近藤 正司
監査役	成田 之雄

子会社の概要

株式会社ジーエイチエス

事業内容：当社フランチャイズチェーン直営店としての営業活動・設計施工業務

所属団体名

- 一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会 正会員
- 一般社団法人日本ツーバイフォー建築協会 正会員
- 公益社団法人東京都宅地建物取引業協会

会社沿革

- | | | |
|-------|-----|---|
| 1984年 | 5月 | ・株式会社アイフルホームを江東区に設立〔資本金1億円〕 |
| | 7月 | ・フランチャイズ加盟1号店オープン |
| 1986年 | 8月 | ・資本金を2億円に増資 |
| 1987年 | 7月 | ・フランチャイズ加盟店50店舗達成 |
| 1989年 | 11月 | ・株式会社アイフルホームテクノロジーに社名変更 |
| 1990年 | 3月 | ・フランチャイズ加盟店数100店舗 |
| 1992年 | 9月 | ・フランチャイズ加盟店数150店舗 |
| 1993年 | 9月 | ・『完成引渡保証制度・地盤保証』導入 |
| 1994年 | 1月 | ・一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会加入〔住宅業界初〕 |
| | 3月 | ・高気密・高断熱住宅『オールシーズン』発売 |
| | 5月 | ・フランチャイズ加盟店数200店舗 |
| 1998年 | 9月 | ・業界初の『地盤生涯保証』導入 |
| 1999年 | 3月 | ・国際規格「ISO14001」を本部で認証取得 |
| 2000年 | 10月 | ・株式交換により、トステム株式会社の子会社となる |
| 2001年 | 4月 | ・顧客保証体制『家族の安住アシストシステム』確立 |
| | 10月 | ・株式会社INAX・トステムホールディングスの事業会社となる |
| 2002年 | 9月 | ・中間持株会社、株式会社21世紀住宅研究所の事業会社となる |
| | 10月 | ・賃貸住宅市場に進出、『EHメゾンM』発売 |
| | | ・施工品質の合理化、向上を目指し、『EyeOCシステム』導入 |
| 2004年 | 6月 | ・累計契約棟数10万棟達成 |
| 2007年 | 7月 | ・合併により株式会社トステム住宅研究所となる |
| 2008年 | 4月 | ・シンクタンク『キッズデザイン研究所』を創設 |
| | 7月 | ・CO2ゼロライフを実現するコンセプト住宅『クールハウスモデル住宅』発表 |
| | 8月 | ・子育ての家『セシボ』が第2回キッズデザイン賞を受賞 |
| | 10月 | ・三菱商事、東工大などとの共同研究プロジェクト『RE-EVプロジェクト』がグッドデザイン賞を受賞 |
| 2009年 | 3月 | ・ジャパンショップシステムアワード2009最優秀賞を受賞 |
| | 8月 | ・『セシボ・アニバーサリー』が第3回キッズデザイン賞を受賞 |
| | 9月 | ・5つのサステナブルを提案する『スーパーサステナブルモデル住宅』発表 |
| 2010年 | 1月 | ・ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エレクトリック2009の優秀賞を受賞 |
| | 9月 | ・8つのナガイキを提案する『スーパーサステナブルモデル住宅NEXT+』発表 |
| | | ・ネット限定商品『i-Prime7』全国販売を開始 |
| 2011年 | 1月 | ・ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エレクトリック2010の特別賞を受賞 |
| | 4月 | ・グループ会社の再編により、株式会社LIXIL住宅研究所となる |
| | 7月 | ・第5回キッズデザイン賞を3項目受賞 |
| | 10月 | ・次世代スマートハウス『GURUGURU』発表 |
| 2012年 | 2月 | ・低炭素杯2012 環境大臣賞・金賞受賞 |
| | 8月 | ・第6回キッズデザイン賞TEPIA奨励賞を受賞 |
| 2013年 | 2月 | ・ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー2012の優秀賞と優秀企業賞受賞 |
| | 7月 | ・第7回キッズデザイン賞を受賞 |
| | 10月 | ・大災害などの非常事態でも約1ヶ月間日常に近い生活が可能な家『レジリエンス住宅CH14』を発表 |
| 2014年 | 2月 | ・ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー2013の優秀賞と優秀企業賞受賞 |
| | 7月 | ・第8回キッズデザイン賞を2項目で受賞 |
| | 10月 | ・『レジリエンス住宅CH14』が、グッドデザイン賞を受賞 |
| | 11月 | ・累計契約棟数15万棟達成 |
| 2015年 | 3月 | ・ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー2014の優秀賞と優秀企業賞受賞 |
| | | ・『レジリエンス住宅CH14』の取り組みが、ジャパン・レジリエンス・アワード2015において住宅部門の最優秀レジリエンス賞受賞 |
| | 7月 | ・第9回キッズデザイン賞受賞 |
| | 11月 | ・LIXIL住宅研究所とHondaが共同で、家と自動車とエネルギーの |

		新たな融合による次世代コンセプトホーム「レジリエンスホーム『家+X』 Powered by Honda」を発表
2016年	3月	<ul style="list-style-type: none"> ・ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー2015の優秀賞と優秀企業賞受賞 ・「次世代レジリエンスホーム『家+X』 Powered by Honda」の取り組みがジャパン・レジリエンス・アワード2016において特別顧問賞 古屋圭司(国土強靱化担当大臣)賞受賞
	4月	<ul style="list-style-type: none"> ・大型改装商品『新築m i t a i (みたい)』発表
	7月	<ul style="list-style-type: none"> ・第10回キッズデザイン賞受賞
2017年	3月	<ul style="list-style-type: none"> ・(株)L I X I L住宅研究所が第1回「国土強靱化貢献団体認証制度」を取得 ・ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー2016の優秀賞と優秀企業賞受賞 ・(株)L I X I L住宅研究所が取り組む『次世代レジリエンス住宅普及プロジェクト』がジャパン・レジリエンス・アワード(強靱化大賞)2017で最優秀レジリエンス賞(住宅・都市)を受賞
	8月	<ul style="list-style-type: none"> ・第11回キッズデザイン賞受賞
2018年	3月	<ul style="list-style-type: none"> ・ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー2017の優秀賞と優秀企業賞及び貢献賞を受賞 ・(株)L I X I L住宅研究所が取り組む『避難所になるレジリエンス展示場』がジャパン・レジリエンス・アワード(強靱化大賞)2018で最優秀レジリエンス賞(住宅・都市)を受賞
	10月	<ul style="list-style-type: none"> ・人生100歳時代の未来住宅「五世代の家」が2018年度グッドデザイン賞を受賞 ・広い室内空間・大きな開口と高い耐震性を両立させる技術『高耐力コア』が特許取得
2019年	3月	<ul style="list-style-type: none"> ・ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー2018の優秀賞と優秀企業賞、貢献賞を受賞 ・「～人生100歳時代の未来住宅～五世代」の取り組みがジャパン・レジリエンス・アワード2019において最優秀レジリエンス賞(部門別)を受賞
	9月	<ul style="list-style-type: none"> ・第13回キッズデザイン賞受賞(5件同時受賞)
	10月	<ul style="list-style-type: none"> ・新ブランドスローガン「MY WAY, MY HOME EYEFULHOME」を発表 ・L I X I L住宅研究所のオリジナルフロア「清潔すこやかフロア(光触媒塗布床材)」が健康増進機器認定取得
	11月	<ul style="list-style-type: none"> ・子育て期のママたちが愛用している商品・サービス・施設などを表彰する制度「マザーズセレクション大賞2019」を受賞
2020年	3月	<ul style="list-style-type: none"> ・ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー2019の優秀賞と優秀企業賞、貢献賞を受賞 ・一般財団法人格付けジャパン研究機構と一般社団法人レジリエンスジャパン推進協議会が共同で開催した「格付けフォーラム」でL I X I L住宅研究所が「3つ星レジリエンスカンパニー」の第一号認定を取得するとともに弊社取り組み事業が「トップランナー認証」を取得
	4月	<ul style="list-style-type: none"> ・商品体系を統一し、『FAVO(フェイボ)』に刷新
	7月	<ul style="list-style-type: none"> ・スポンサーするサッカーJ1リーグの鹿島アントラーズのホームスタジアムの授乳室・キッズルームのリニューアルを実施
2020年	9月	<ul style="list-style-type: none"> ・第14回キッズデザイン賞受賞
	10月	<ul style="list-style-type: none"> ・アイフルホームFC全加盟店461名が「住宅販売士」資格を取得
2021年	1月	<ul style="list-style-type: none"> ・(株)L I X I L住宅研究所が住信SBIネット銀行を所属銀行として銀行代理業の許可を取得
	8月	<ul style="list-style-type: none"> ・第15回キッズデザイン賞受賞
	9月	<ul style="list-style-type: none"> ・初期費用とメンテナンス費用をかけずに太陽光発電システムを導入できる仕組み「PPA(Power Purchase Agreement:電力販売契約)モデルを導入
	10月	<ul style="list-style-type: none"> ・新コンセプト住宅「すごい家」を全国発売
2022年	3月	<ul style="list-style-type: none"> ・ハウス・オブ・ザ・イヤー・イン・エナジー2021の優秀賞を受賞
	7月	<ul style="list-style-type: none"> ・子育て支援大賞2022受賞

会社組織

2022年4月1日現在



直近3事業年度の貸借対照表及び損益計算書

※決算情報は株式会社LIXIL住宅研究所の数字となります。

第19期決算公告

第19期決算公告			
令和2年8月28日		東京都江東区亀戸1丁目5番7号 株式会社LIXIL住宅研究所 代表取締役 加嶋 伸彦	
貸借対照表の要旨 (令和2年3月31日現在)			
(単位: 百万円)			
科 目	金 額	科 目	金 額
流動資産	9,606	流動負債	4,818
固定資産	2,191	役員賞与引当金	3
有形固定資産	1,494	賞与引当金	173
無形固定資産	76	完成引渡保証引当金	11
投資その他の資産	620	その他	4,630
		固定負債	384
		退職給付引当金	37
		特定製品補償損失引当金	81
		関係会社事業損失引当金	67
		その他	198
		負債合計	5,203
		株主資本	6,594
		資本金	1,250
		資本剰余金	1,275
		資本準備金	1,175
		その他資本剰余金	100
		利益剰余金	4,069
		その他利益剰余金	4,069
		純資産合計	6,594
資産合計	11,798	負債・純資産合計	11,798
損益計算書の要旨 (自 平成31年4月1日)			
(至 令和2年3月31日)			
(単位: 百万円)			
科 目	金 額	科 目	金 額
売上高	26,601	特別利益	0
売上原価	22,663	特別損失	73
売上総利益	3,938	税引前当期純利益	895
販売費及び一般管理費	3,008	法人税、住民税及び事業税	325
営業利益	929	法人税等調整額	△ 146
営業外収益	41	当期純利益	715
営業外費用	2		
経常利益	968		

第20期決算公告

第20期決算公告			
令和3年6月16日		東京都江東区大島2丁目1番1号 株式会社LIXIL住宅研究所 代表取締役 加嶋 伸彦	
貸借対照表の要旨 (令和3年3月31日現在)			
(単位: 百万円)			
科 目	金 額	科 目	金 額
流動資産	9,236	流動負債	4,473
固定資産	2,226	役員賞与引当金	1
有形固定資産	1,494	賞与引当金	182
無形固定資産	345	完成引渡保証引当金	12
投資その他の資産	385	その他	4,277
		固定負債	413
		退職給付引当金	44
		特定製品補償損失引当金	79
		関係会社事業損失引当金	95
		その他	194
		負債合計	4,887
		株主資本	6,575
		資本金	1,250
		資本剰余金	1,275
		資本準備金	1,175
		その他資本剰余金	100
		利益剰余金	4,050
		その他利益剰余金	4,050
		純資産合計	6,575
資産合計	11,462	負債・純資産合計	11,462
損益計算書の要旨 (自 平成2年4月1日)			
(至 令和3年3月31日)			
(単位: 百万円)			
科 目	金 額	科 目	金 額
売上高	24,279	特別利益	-
売上原価	21,099	特別損失	-
売上総利益	3,179	税引前当期純利益	729
販売費及び一般管理費	2,437	法人税、住民税及び事業税	△ 1
営業利益	741	法人税等調整額	200
営業外収益	18	当期純利益	529
営業外費用	30		
経常利益	729		

直近3事業年度の貸借対照表及び損益計算書

※決算情報は株式会社LIXIL住宅研究所の数字となります。

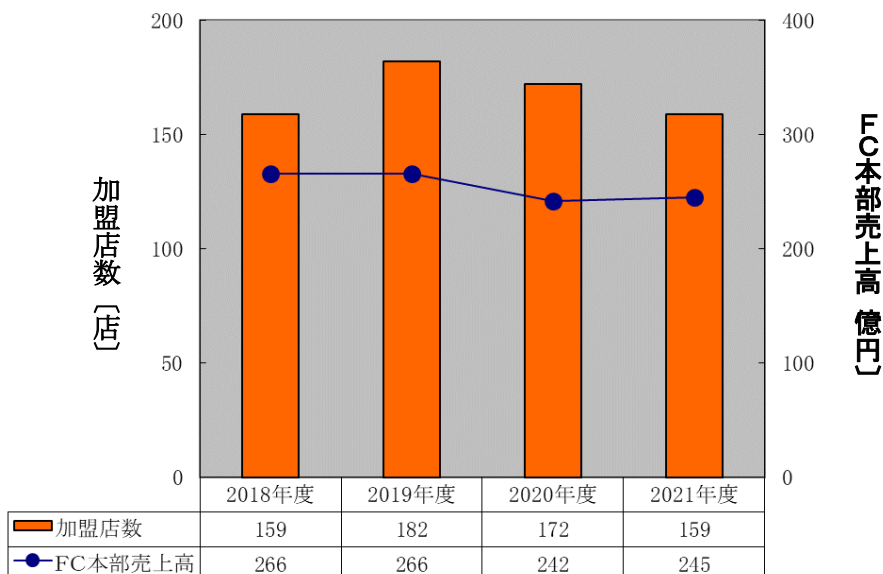
第21期決算公告

第 21 期 決 算 公 告			
令和4年6月21日		東京都江東区大島2丁目1番1号 株式会社LIXIL住宅研究所 代表取締役 加嶋 伸彦 (単位：百万円)	
貸借対照表の要旨(令和4年3月31日現在)			
科 目	金 額	科 目	金 額
流動資産	8,874	流動負債	4,704
固定資産	2,028	賞与引当金	167
有形固定資産	1,334	完成引渡保証引当金	12
無形固定資産	296	受注損失引当金	200
投資その他の資産	397	その他	4,325
		固定負債	528
		退職給付引当金	58
		特定製品補償損失引当金	15
		関係会社事業損失引当金	261
		その他	194
		負債合計	5,233
		株主資本	5,670
		資本金	100
		資本剰余金	2,425
		資本準備金	1,175
		その他資本剰余金	1,250
		利益剰余金	3,145
		その他利益剰余金	3,145
		純資産合計	5,670
資産合計	10,903	負債・純資産合計	10,903
損益計算書の要旨 (自 令和3年4月1日 至 令和4年3月31日) (単位：百万円)			
科 目	金 額	科 目	金 額
売上高	24,561	特別利益	62
売上原価	22,476	特別損失	268
売上総利益	2,085	税引前当期純損失	714
販売費及び一般管理費	2,437	法人税、住民税及び事業税	△ 95
営業損失	351	法人税等調整額	△ 78
営業外収益	19	当期純損失	540
営業外費用	176		
経常損失	509		

売上・出店状況

※加盟店数はアイフルホームの数字、売上高情報は株式会社LIXIL住宅研究所の数字となります。

加盟店数及びFC本部売上高



加盟者の店舗に関する事項

1. 直近3事業年度の各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の店舗数

年度	新規に営業を開始した加盟者の店舗数
2019年度	2
2020年度	5
2021年度	1

2. 直近3事業年度の各事業年度内に解除された契約に係わる加盟者の店舗数

年度	契約を途中で終了した加盟者の店舗数
2019年度	1
2020年度	4
2021年度	4

3. 直近3事業年度の各事業年度内に更新された契約に係わる加盟者の店舗数及び更新されなかった契約に係わる加盟者の店舗数

年度	更新された加盟者の店舗数	更新されなかった加盟者の店舗数
2019年度	80	8
2020年度	45	1
2021年度	63	6

訴訟件数

直近5事業年度の各事業年度内に加盟者又は加盟者であった者から提起された訴えの件数及び当社より提起した訴えの件数

	加盟店または加盟店であった者からの提訴	本部側からの提訴
17年度	0	0
18年度	0	0
19年度	0	0
20年度	0	0
21年度	0	0

※訴訟の件数には相手方の訴えに対する反訴も含まれます。

加盟者の店舗のうち、立地条件が類似するものの直近の3事業年度の収支に関する事項

別紙に記載

フランチャイズ契約の要点

1. 契約の名称等

- (1) 契約の名称
アイフルホームフランチャイズチェーン加盟契約。
- (2) 契約の本旨
ユーザーが安心して依頼できる住宅供給事業者づくりを目的とした加盟契約。

2. 売上・収益予測についての説明

開示する売上予測値と収支予測値は、加盟を検討していただくために弊社が独自に調査した結果を参考情報として提供する場合がありますが、それらは実際の加盟後の売上または収益を保証するものではありません。

3. 加盟に際し徴収する加盟金、その他金銭に関する事項

- (1) 徴収する金銭の額
加盟金 … 金400万円（税別）
- (2) 加盟金の性質
加盟契約に基づき、加盟者が当社より許諾される権利に対する当初の対価としてお支払いいただきます。
- (3) 徴収の時期
加盟金は加盟契約締結時までに全額納めていただきます。
- (4) 徴収の方法
一括して当社が指定する銀行口座へ振込む方法によりお支払いいただきます。
- (5) 加盟金の返還
加盟金はいかなる場合も返還致しません。
- (6) 加盟当初必要な直接投下資金
約 3, 500万円（モデルハウス建築費含む）

4. オープンアカウント、売上金等の送金

特にありません。

5. オープンアカウント、金銭の貸付・貸付の斡旋等の与信利率

原則、貸付は行いませんが、モデルハウス融資などの制度融資を行う場合があります。
債権債務の相殺は行いませんが、債権の延滞に関しては年利18.25%の利息をいただきます。

6. 加盟者に対する商品の販売条件

- (1) 加盟者に販売又は斡旋する商品の種類
 - ①各種建築資材：プレカット材・サッシ・サイディング・建材・仮設資材・インテリア資材等
 - ②各種販促品：チラシ・パンフレット・店舗装飾品等
- (2) 商品等の供給条件
各種建築資材の販売は、加盟者より当社に対して報告のある建築請負契約物件及び本部が認めた加盟店のモデルハウスに限定します。
- (3) 配送日・時間・回数に関する事項
特に取り決めはありません。
- (4) 仕入先の推奨制度
アイフルホーム住宅の品質を維持するために必要不可欠な機械、資材、部品、販促用品、用具等を当社又は当社の指定する業者から仕入れていただきます。
- (5) 発注方法
各種建築資材：FAX、オリジナルネットワークシステム又はメールで直接業者に発注していただきます。
各種販促品：オリジナルネットワークシステムで本部に発注して下さい。
- (6) 売買代金の決済方法

各種販促品等は、当月発生売上を月末にて締め、翌々月6日に加盟者の指定銀行口座より自動振替の方法によりお支払いただきます。尚、各種建築資材については、別途合意した方法によりお支払いいただきます。

- (7) 返品
各種建築資材：資材によっては返品が可能なものもあります。
各種販促品：加盟店名等が入った物等は返品できませんが、その他の物は2週間以内なら原則返品が可能です。
- (8) 在庫管理等
在庫管理は加盟者の自己責任において行っていただきます。
- (9) 販売方法
各種建築資材：資材の発注・納品は直接業者と行っていただきますが、請求は当社通しとさせていただきます。
各種販促品：発注は当社に行っていただきますが、納品は業者が行います。
- (10) 商品の販売価格について
各種建築資材：資材総合価格表に記載しております。
各種販促品：販促品発注システム・通常チラシ発注マニュアルに記載しております。

7. 経営の指導に関する事項

- (1) 加盟に際しての研修内容
職種に応じて下記①～⑧の研修を受講いただき、事業運営に関する実務知識を習得していただきます。
 - ① 導入研修（新入社員研修）
 - ② 基本研修
 - ③ リーダーシップ研修
 - ④ 営業総合研修
 - ⑤ 工務総合研修
 - ⑥ 店長総合研修、店長認定研修
 - ⑦ 店長認定更新研修
 - ⑧ クレーム対応基本研修

尚、店舗のオープンまでに、アイフルホーム事業に必要な不可欠な基本知識と理念習得を目的とする②基本研修を必ず受講していただきます。

- (2) その他の研修
通常の研修体系とは別に、臨時のセミナーや講習会、任意のオンライン学習等を用意しています。
- (3) 集合指導
加盟店経営者を対象とした集合指導を定期的実施いたします。当社が正当と認めた理由のない限り代表者の方には必ずご参加いただきます。
- (4) 加盟店に対する継続的経営指導の内容及びその方法
 - ①各店担当者としてカウンセラーが定期訪問（月1回程度）を実施し、各種情報提供、情報収集を行います。
 - ②地域毎の会議を年2～3回程度実施し、各地域での特質的問題点や懸案事項等について、指導を行います。
 - ③決算についての分析を実施し、分析結果のフィードバックを每期行います。
 - ④問題を抱える加盟店に対しては、別途に個別の指導・助言を行います。尚、上記の経営指導についてはオンラインで実施する場合があります。

8. 使用できる商標、商号その他の表示に関する事項

- (1) 当社が許諾するテリトリー内において、当社が固有に保持するC I（コーポレートアイデンティティの略称。ブランドイメージ、商標、意匠、著作物、ロゴ、ロゴマーク、会社の行動、品位等の総称をいう。）を行使することができます。
- (2) 商号の一部又は全部に「アイフルホーム」を使用することはできません。

9. 契約の期間、契約の更新および契約解除に関する事項

(1) 契約の期間

加盟契約締結月及び加盟契約締結日翌月1日より7年間。

(2) 契約の更新

契約満了3ヶ月前までの書面による双方の意思確認の上、原則3年間の更新となります。但し、加盟契約の各条項を積極的に履行し、更新時点での新規加盟条件を満たしていることが必要です。

(3) 契約解除の要件

①加盟法人が以下の各号のいずれかに該当した場合、当社は何らの催告を要せず、単に解除通告を発するのみで、いつでも加盟契約を解除できるものとします。

a) 加盟法人が倒産したとき

b) 手形小切手の不渡り、銀行取引停止処分を受けたとき

c) 会社更正、破産、民事再生の各申し立てを自ら行い、または各申し立てを受けたとき

d) 代表者が死亡、精神障害、その他業務を遂行する能力を失ったとき。ただし、当社が承認する後継者が、加盟店の業務を引き継ぐ場合は除く

e) 法令又は重大な加盟契約の違反等、当社との信頼関係を著しく害する行為を行ったとき

②加盟法人が各号のいずれかに該当した場合、当社は書面により30日以上を定めて催告し、期限到来後もなおその事実の解消又は是正がなされないときは、加盟契約を解除できるものとします。

a) 加盟申請書の虚偽記載が明らかになったとき

b) 建設業の許可登録を停止あるいは剥奪されたとき、又は維持できなかつたとき

c) 加盟者が当社に何の連絡もせず14日間その居所を不明にし、経営を放棄したとき

d) チャージを不正報告したとき、及びこれに類する行為のあったとき

e) 当社への債務の支払が2ヶ月以上滞ったとき、又は1年間に4回以上遅延したとき

f) 施主又は第三者により裁判所その他公的機関に申し立てがあったとき

g) 差押、仮差押、仮処分又は競売の申し立てを受けたとき

h) 当社の指示に従わず、3ヶ月以上カウンセラーと面談しないとき

i) 違法建築をし、アイフルホームグループの信用を著しく低下させたとき

j) 当社の政策及び指導に反する行為をしたとき

k) 他加盟店のテリトリー内での営業、又は加盟店間の競合・紛争につき、当社の裁定に従わないとき

l) 本加盟契約締結後1年以内にモデルハウスを建設しないとき

m) 他加盟店に対するアイフルホームグループ脱会の強要及び幫助と判断される行為を行ったとき

n) 他加盟店を組織化及び統合する行為を行ったとき

o) 当社の許可なく他加盟店を先導する行為を行ったとき

p) その他加盟契約に関する重大な違反行為をしたとき

(4) 解約の手続き

①やむを得ない事情がある場合には、3ヶ月以上前に文書により通知し、協議の上、「アイフルホームフランチャイズチェーン加盟契約終了に関する合意書」を締結することにより加盟契約を終了できるものとします。

②加盟契約終了に伴う諸手続き及びマニュアル等の資料返却後、精算して契約前の状態に戻すものとします。

(5) 損害賠償金の支払等

当社又は加盟店は、その都合により加盟契約を中途解約する場合には、中途解約金として月間固定チャージの12ヶ月分（ただし、加盟契約の有効期間が12ヶ月未満の場合は、残存月数）に相当する金額を相手方に支払うものとします。

10. 加盟者から定期的に徴収する金銭に対する事項

(1) 徴収する金銭の額または算定方法

①固定チャージ 30万円/月(税別) (加盟の翌月より12ヶ月間は10万円。但し、加盟の翌月より12ヶ月間にて営業開始するまでは0円)
+変動チャージ 月間上棟物件の延床面積に商品別基準価格を乗じた金額に所定の係数を乗じて算定。ただし、法人別累積上棟数により、上記係数は軽減されるものとします。

②広域広告分担金

全国一律電波広告協賛金: 115,000円/月(税別)

ローカルテレビ協賛金: 地域により協賛金の有無及び金額が異なります。

③オリジナルネットワークシステム導入料

一 式: 55,000円/月(税別)

その他オプション費用: コンピュータ・サーバーのリース、サーバー保守料等

※加盟店が希望するサービスによって金額が異なります。

(2) 徴収する金銭の性質

①加盟契約に基づき、当社が加盟者に許諾する権利に対する継続的対価としてお支払いいただきます。

②当社が提供する広域広告のためにお支払いいただきます。(地域により値段が異なる場合があります)

③当社が許諾するコンピュータソフトの使用料及びハードのリース料等。

(3) 当社への支払時期方法

当月発生売上を月末にて締め、翌々月6日に加盟者の指定銀行口座より自動振替の方法により支払いただきます。

11. 店舗の営業時間・営業日

営業日・時間は制限しておりませんが、週5日以上はモデルハウス・事務所等をお客様に公開するようにして下さい。

12. テリトリーに関する事項

(1) 販売施工テリトリー

販売施工に関する地域制限は、原則としてありません。

(2) 広告宣伝テリトリー

広告宣伝活動は当社が許諾したテリトリー内に限定させていただきます。

13. 競業禁止義務

加盟契約有効期間中はアイフルホーム事業のみを専業としていただきますが、加盟契約終了後の競業禁止義務はありません。

14. 守秘義務

当社から提供された全ての資料・情報は、当社フランチャイズチェーン加盟契約有効期間中は勿論、加盟契約終了後といえども加盟店以外の第三者へ漏洩しないように万全を期して下さい。

15. 店舗の構造と内外装についての特別義務

当社が提示する「店舗設営計画」に基づき、当社の指導及び助言に従い、加盟店の費用負担によりモデルハウス・事務所の建築工事及び外構工事、設備の設置を行い、什器備品を用意し、店舗出店の準備を行っていただきます。

16. 契約違反をした場合の違約金、その他の義務に関する事項等

(1) 加盟店が当社に対する月例報告において意図的に不正申告をした場合は、不正申告をした変動チャージの20倍の金額をいただきます。

(2) 加盟店が他の加盟店に迷惑を及ぼした場合の違約金については別途定めることとします。

17. 事業活動の損失に対する補償の有無内容
一切ありません。但し、万が一経営不振に陥った場合、本部が再建の可能性があると判断した場合は経営支援を行うことがあります。
18. 加盟の条件と手続き
- (1) 加盟の条件
- ①加盟者が建設業登録を有する会社（株式会社）の代表者であることが条件となります。
 - ②加盟申請書を提出していただき、当社の加盟審査に合格することが必要です。
 - a) 加盟法人の代表者が単独代表で、過半数の株式を保有し、アイフルホーム事業をよく理解の上、注力できること
 - b) 必要最低人員(社長・営業・工務・経理の4名)以上の組織であること
 - c) 建設業登録を有し工務店業歴が5年以上であること
 - d) 決算内容が良好で、直近3期連続黒字であり累積赤字のないこと
 - e) 事業形態は現会社を全面移行もしくは、新規に会社を設立できること
 - f) 在来木造住宅事業をアイフルホーム事業のみにできること
 - g) アイフルホーム事業を行うに当たって、必要となる資金の調達力を有していること
- (2) 加盟の手続き
加盟審査合格後に当社との間で加盟契約を結び、同時に加盟金を納入して頂きます。
- (3) 加盟後の条件
- ①当社の提示する店舗設営計画に基づいたモデルハウス及び事務所を建設すること
 - ②加盟法人はアイフルホーム専業とすること（専業化義務）
 - ※原則として、在来木造住宅を施工する事業体はアイフルホーム加盟会社1社のみとさせていただきます
 - ③当社指定コンピュータプログラム導入義務
 - ④本部マーケティング政策遵守義務
 - 例：独自チラシの禁止、アフターメンテナンスの実施義務、当社指定のモデルハウス建設当社が主催する販売促進企画への参加 等
 - ⑤当社への支払は、銀行引き落としであること。
 - ⑥当社指定の資材について当社経由で購入すること。
 - ⑦当社が指定する事項について当社に報告をすること。
 - 例 ・ 契約・上棟・引渡等の毎月の営業進捗報告
 - ・ 営業活動・建築工事等から発生する全ての紛争、クレーム、訴訟等が起った時
 - ・ 税務申告書一式及び監査報告書提出による毎期の決算報告
 - ・ 株主構成その他、登記事項又は当社に対する届出事項に変更がある時
 - ⑧その他当社の指導事項を遵守すること。

後記1. 「フランチャイズ契約のためのチェックリスト」説明確認書

項目	頁数	確認年月日	確認印	
			説明者	加盟希望者
わが社の経営理念	6			
本部の概要 社名・設立・事業開始年月日・事業内容・他に行っている事業の種類・資金の額・主要株主・主要取引銀行・従業員・本部所在地				
役員一覧				
子会社の概要				
所属団体名				
会社沿革	7,8			
会社組織	9			
直近3事業年度の貸借対照表及び損益計算書	10,11			
売上出店状況	11			
加盟者の店舗に関する事項 1. 直近3事業年度の各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の店舗数 2. 直近3事業年度の各事業年度内に解除された契約に関わる加盟者の店舗数 3. 直近3事業年度の各事業年度内に更新された契約に係わる加盟者の店舗数及び更新されなかった契約に係わる加盟者の店舗数	12			
訴訟件数	12			
加盟者の店舗のうち、立地条件が類似するものの直近の3事業年度の収支に関する事項	12			
フランチャイズ契約の要点	13			
1. 契約の名称等				
2. 売上・収益予測についての説明				
3. 加盟に際して徴収する加盟金、その他金銭に関する事項 (1) 金銭の額 (2) 加盟金の性質 (3) 徴収の時期 (4) 徴収の方法 (5) 加盟金の返還 (6) 加盟時の直接投下資金				
4. オープンアカウント、売上金等の送金				
5. オープンアカウント、金銭の貸付・貸付の斡旋等の与信利率				
6. 加盟者に対する商品の販売 (1) 販売又は斡旋する商品の種類 (2) 供給条件 (3) 配送日・時間・回数 (4) 仕入先の推奨制度 (5) 発注方法 (6) 決済方法 (7) 返品 (8) 在庫管理 (9) 販売方法 (10) 販売価格	13,14			
7. 経営の指導に関する事項	14			

8. 使用できる商標、商号その他の表示に関する事項	14			
9. 契約期間、契約の更新及び解除に関する事項 (1)契約期間 (2)加盟の更新 (3)契約解除の要件 (4)解約の手続き (5)損害賠償金の支払い等	15			
10. 加盟者から定期的に徴収する金銭に対する事項	16			
11. 店舗の営業時間・営業日	16			
12. テリトリーに関する事項	16			
13. 競業禁止義務	16			
14. 守秘義務	16			
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務	16			
16. 契約違反をした場合の違約金、その他の義務に関する事項等	16			
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容	17			
18. 加盟の条件と手続き	17			
後記1.「フランチャイズ契約のためのチェックリスト」 説明確認書	18,19			
後記2.「フランチャイズ事業を始めるにあたって」 中小企業庁	別途			
後記3. 中小小売商業振興法、中小小売商業振興法 施行規則	20,21			
後記4. フランチャイズシステムに関する独占禁止法上 の考え方について	22~27			

年 月 日

説明者

私 _____ は、フランチャイズ契約に関する上記すべての項目を説明し、
加盟希望者 _____ の理解をいただきました。

説明者 _____ 印

加盟希望者

私 _____ は、フランチャイズ契約に関する上記すべての項目について、
説明者 _____ より説明を受け、理解しました。

加盟希望者氏名 _____ 印

この説明確認書は2部作成し1部を控えとして保管してください。
フランチャイズ契約の締結は、「要点と概説」の交付とこれに基づく説明、およびフランチャイズ契約書の
交付と説明が終わった後に、7日間以上の熟考期間を置いて行ってください。

中小小売商業振興法（抜粋）

（特定連鎖化事業の運営の適正化）

第十一条 連鎖化事業であつて、当該連鎖化事業に係る約款に、加盟者に特定の商標、商号その他の表示を使用させる旨及び加盟者から加盟に際し加盟金、保証金その他の金銭を徴収する旨の定めがあるもの（以下「特定連鎖化事業」という。）を行う者は、当該特定連鎖化事業に加盟しようとする者と契約を締結しようとするときは、経済産業省令で定めるところにより、あらかじめ、その者に対し、次の事項を記載した書面を交付し、その記載事項について説明をしなければならない。

- 一 加盟に際し徴収する加盟金、保証金その他の金銭に関する事項
- 二 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項
- 三 経営の指導に関する事項
- 四 使用させる商標、商号その他の表示に関する事項
- 五 契約の期間並びに契約の更新及び解除に関する事項
- 六 前各号に掲げるもののほか、経済産業省令で定める事項

中小小売商業振興法施行規則（抜粋）

（特定連鎖化事業の運営の適正化）

第十条

法第十一条第一項第六号の経済産業省令で定める事項は、次のとおりとする。

- 一 当該特定連鎖化事業を行う者の氏名又は名称、住所及び常時使用する従業員の数並びに法人にあつては役員の役職名及び氏名
- 二 当該特定連鎖化事業を行う者の資本金の額又は出資の総額及び主要株主（発行済株式の総数又は出資の総額の百分の十以上の株式又は出資を自己又は他人の名義をもつて所有している者をいう。）の氏名又は名称並びに他に事業を行つているときは、その種類
- 三 当該特定連鎖化事業を行う者が、その総株主又は総社員の議決権の過半に相当する議決権を自己又は他人の名義をもつて有している者の名称及び事業の種類
- 四 当該特定連鎖化事業を行う者の直近の三事業年度の貸借対照表及び損益計算書又はこれらに代わる書類
- 五 当該特定連鎖化事業を行う者の当該事業の開始時期
- 六 直近の三事業年度における加盟者の店舗の数の推移に関する事項
- 七 加盟者の店舗のうち、周辺の地域の人口、交通量その他の立地条件（次条において単に「立地条件」という。）が類似するものの直近の三事業年度の収支に関する事項
- 八 直近の五事業年度において、当該特定連鎖化事業を行う者が契約に関し、加盟者又は加盟者であつた者に対して提起した訴えの件数及び加盟者又は加盟者であつた者から提起された訴えの件数
- 九 加盟者の店舗の営業時間並びに営業日及び定期又は不定期の休業日
- 十 当該特定連鎖化事業を行う者が、加盟者の店舗の周辺の地域において当該加盟者の店舗における小売業と同一又はそれに類似した小売業を営む店舗を自ら営業し又は当該加盟者以外の者に営業させる旨の規定の有無及びその内容
- 第十一条 法第十一条第一項第六号の経済産業省令で定める事項は、次のとおりとする。
- 十一 契約の期間中又は契約の解除若しくは満了の後、他の特定連鎖化事業への加盟禁止、類似事業への就業制限その他加盟者が営業活動を禁止又は制限される規定の有無及びその内容
- 十二 契約の期間中又は契約の解除若しくは満了の後、加盟者が当該特定連鎖化事業について知り得た情報の開示を禁止又は制限する規定の有無及びその内容
- 十三 加盟者から定期的に金銭を徴収するときは、当該金銭に関する事項
- 十四 加盟者から定期的に売上金の全部又は一部を送金させる場合にあつてはその時期及び方法
- 十五 加盟者に対する金銭の貸付け又は貸付けのあつせんを行う場合にあつては、当該貸付け又は貸付けのあつせんに係る利率又は算定方法その他の条件
- 十六 加盟者との一定期間の取引より生ずる債権債務の相殺によつて発生する残額の全部又は

一部に対して利息を附する場合にあつては、当該利息に係る利率又は算定方法その他の条件
 十七 加盟者の店舗の構造又は内外装について加盟者に特別の義務を課すときは、その内容
 十八 特定連鎖化事業を行う者又は加盟者が契約に違反した場合に生じる金銭の額又は算定方法その他の義務の内容

第十一条 法第十一条第一項の規定により、特定連鎖化事業を行う者が当該特定連鎖化事業に加盟しようとする者に対して交付する書面には、次の表の上欄に掲げる事項については、少なくとも同表の下欄に掲げる内容を記載しなければならない。

事項	内容
一 加盟に際し徴収する加盟金、保証金その他の金銭に関する事項	イ 徴収する金銭の額又は算定方法 ロ 加盟金、保証金、備品代その他の徴収する金銭の性質 ハ 徴収の時期 ニ 徴収の方法 ホ 当該金銭の返還の有無及びその条件
二 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項	イ 加盟者に販売し、又は販売をあつせんする商品の種類 ロ 当該商品の代金の決済方法
三 経営の指導に関する事項	イ 加盟に際しての研修又は講習会の開催の有無 ロ 加盟に際して研修又は講習会が行われるときは、その内容 ハ 加盟者に対する継続的な経営指導の方法及びその実施回数
四 使用させる商標、商号その他の表示に関する事項	イ 当該使用させる商標、商号その他の表示 ロ 当該表示の使用について条件があるときは、その内容
五 契約の期間並びに契約の更新及び解除に関する事項	イ 契約の期間 ロ 契約更新の条件及び手続き ハ 契約解除の要件及び手続き ニ 契約解除によって生じる損害賠償金の額又は算定方法その他の義務の内容
六 直近の三事業年度における加盟者の店舗の数の推移に関する事項	イ 各事業年度の末日における加盟者の店舗の数 ロ 各事業年度内に新規に営業を開始した加盟者の店舗の数 ハ 各事業年度内に解除された契約に係る加盟者の店舗の数 ニ 各事業年度内に更新された契約に係る加盟者の店舗の数及び更新されなかつた契約に係る加盟者の店舗の数
七 加盟者の店舗のうち、立地条件が類似するものの直近の三事業年度の収支に関する事項	イ 当該特定連鎖化事業を行う者が把握している加盟者の店舗に係る次に掲げる項目に区分して表示した各事業年度における金額（⑥にあつては、項目及び当該項目ごとの金額） ① 売上高 ② 売上原価 ③ 商号使用料、経営指導料その他の特定連鎖化事業を行う者が加盟者から定期的に聴取する金銭 ④ 人件費 ⑤ 販売費及び一般管理費（③及び④に掲げるものを除く。） ⑥ ①から⑤までに掲げるもののほか、収益又は費用の算定の根拠となる事項 ロ 立地条件が類似すると判断した根拠
八 加盟者から定期的に徴収する金銭に関する事項	イ 徴収する金銭の額又は算定に用いる売上、費用等の根拠を明らかにした算定方法 ロ 商号使用料、経営指導料その他の徴収する金銭の性質 ハ 徴収の時期ニ 徴収の方法

後記4. 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について

平成14年4月24日

公正取引委員会

改正：平成22年1月1日

改正：平成23年6月23日

改正：令和3年4月28日

はじめに

我が国においては、フランチャイザー（以下「本部」という。）とフランチャイジー（以下「加盟者」という。）から構成されるフランチャイズ・システムを用いる事業活動の形態が増加してきているが、最近、従来の小売業及び外食業のみならず、各種のサービス業など広範な分野において活用され、また、当該市場における比重を高めつつある。フランチャイズ・システムは、本部にとっては、他人の資本・人材を活用して迅速な事業展開が可能となり、また、加盟者にとっては、本部が提供するノウハウ等を活用して独立・開業が可能となるという特徴を有しており、今後とも、広範な分野の市場において、フランチャイズ・システムを活用して多くの事業者が新規参入し、当該市場における競争を活発なものとすることが期待されている。

その一方で、このようなフランチャイズ・システムを用いる事業活動の増加に伴い、本部と加盟者の取引において様々な問題が発生しており、独占禁止法上の問題が指摘されることも少なくない。

公正取引委員会は、本部と加盟者の取引において、どのような行為が独占禁止法上問題となるかについて具体的に明らかにすることにより、本部の独占禁止法違反行為の未然防止とその適切な事業活動の展開に役立てるために、「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について」（昭和五八年九月二〇日公正取引委員会事務局）を策定・公表しているところであるが、その後のフランチャイズ・システムを活用した事業活動の増大や各市場におけるその比重の高まり等の変化を踏まえ、以下のとおり改訂し、今後、これによることとする。

1 一般的な考え方

(1) フランチャイズ・システムの定義は様々であるが、一般的には、本部が加盟者に対して、特定の商標、商号等を使用する権利を与えるとともに、加盟者の物品販売、サービス提供その他の事業・経営について、統一的な方法で統制、指導、援助を行い、これらの対価として加盟者が本部に金銭を支払う事業形態であるとされている。本考え方は、その呼称を問わず、この定義に該当し、下記(3)の特徴を備える事業形態を対象としている。

(2) フランチャイズ・システムにおいては、本部と加盟者がいわゆるフランチャイズ契約を締結し、この契約に基づいて、本部と各加盟者があたかも通常の企業における本店と支店であるかのような外観を呈して事業を行っているものが多いが、加盟者は法律上には本部から独立した事業者であることから、本部と加盟者間の取引関係については独占禁止法が適用されるものである。

(3) フランチャイズ・システムにおける取引関係の基本は、本部と加盟者との間のフランチャイズ契約であり、同契約は、おおむね次のような事項を含む統一的契約である。

- [1] 加盟者が本部の商標、商号等を使用し営業することの許諾に関するもの
- [2] 営業に対する第三者の統一的イメージを確保し、加盟者の営業を維持するための加盟者の統制、指導等に関するもの
- [3] 上記に関連した対価の支払に関するもの
- [4] フランチャイズ契約の終了に関するもの

フランチャイズ契約の下で、加盟者が本部の確立した営業方針・体制の下で統一的な活動をすることは、一般的に企業規模の小さな加盟者の事業能力を強化、向上させ、ひいては市場における競争を活発にする効果があると考えられる。

しかしながら、フランチャイズ・システムにおいては、加盟者は、本部の包括的な指導等を内容とするシステムに組み込まれるものであることから、加盟希望者の加盟に当たっての判断が適正に行われることがとりわけ重要であり、加盟者募集に際しては、本部は加盟希望者に対して、十分な情報を開示することが望ましく、また、フランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引においては、加盟者に一方的に不利益を与えたり、加盟者のみを不当に拘束するものであってはならない。

(4) フランチャイズ・システムにおける本部の加盟者募集及びフランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引に関し、独占禁止法上問題とされる事項を例示すれば以下のとおりであるが、これはあくまでも主たる事項についてのものであり、個々の本部の具体的な活動が独占禁止法に違反するかどうかは個別事案ごとの判断を要するものである。

2 本部の加盟者募集について

(1) フランチャイズ本部は、事業拡大のため、広告、訪問等で加盟者を募り、これに応じて従来から同種の事業を行っていた者に限らず給与所得者等当該事業経験を有しない者を含め様々な者が有利な営業を求めて加盟しているが、募集に当たり、加盟希望者の適正な判断に資するため、十分な情報が開示されていることが望ましい。

また、加盟希望者側でも当該フランチャイズ・システムの事業内容について自主的に十分検討を行う必要があることはいうまでもない。

(2)ア 現在、小売商業におけるフランチャイズ・システムについては、中小小売商業振興法により、特定の目的のため、同法の対象となる本部に対して、一定の事項について情報開示・説明義務が課されており、また、業界において、フランチャイズ契約に関する情報の登録・開示が推進されているが、独占禁止法違反行為の未然防止の観点からも、加盟希望者の適正な判断に資するよう本部の加盟者の募集に当たり、次のような事項について開示が的確に実施されることが望ましい（注1）。

- [1] 加盟後の商品等の供給条件に関する事項（仕入先の推奨制度等）
- [2] 加盟者に対する事業活動上の指導の内容、方法、回数、費用負担に関する事項
- [3] 加盟に際して徴収する金銭の性質、金額、その返還の有無及び返還の条件
- [4] 加盟後、本部の商標、商号等の使用、経営指導等の対価として加盟者が本部に定期的に支払う金銭（以下「ロイヤルティ」という。）の額、算定方法、徴収の時期、徴収の方法
- [5] 本部と加盟者間の決済方法の仕組み・条件、本部による加盟者への融資の利率等に関する事項
- [6] 事業活動上の損失に対する補償の有無及びその内容並びに経営不振となった場合の本部による経営支援の有無及びその内容
- [7] 契約の期間並びに契約の更新、解除及び中途解約の条件・手続に関する事項（注2）
- [8] 加盟後、加盟者の店舗の周辺の地域に、同一又はそれに類似した業種を営む店舗を本部が自ら営業すること又は他の加盟者に営業させること（以下、「ドミナント出店」という。）ができるか否かに関する契約上の条項の有無及びその内容並びにこのような営業が実施される計画の有無及びその内容（注3）

（注1） 中小小売商業振興法は、同法の対象となる本部が加盟希望者に対して、契約締結前に一定の事項を記載した書面を交付し、説明することを義務付けているが、独占禁止法違反行為の未然防止の観点からも、本部は、加盟希望者が契約締結について十分検討を行うために必要な期間を置いて、上記並びに下記イ及びウに掲げるような重要な事項について記載した書面を交付し、説明することが望ましい。

(注 2) フランチャイズ契約において、中途解約の条件が不明確である場合、加盟に当たって加盟希望者の適正な判断が妨げられるだけでなく、加盟後においても、加盟者はどの程度違約金を負担すれば中途解約できるのか不明であるために解約が事実上困難となることから、本部は中途解約の条件をフランチャイズ契約上明確化するとともに、加盟者募集時に十分説明することが望ましい。

(注 3) 加盟者募集に際して、加盟希望者の開業後のドミナント出店に関して、配慮を行う旨を提示する場合には、配慮の内容を具体的に明らかにした上で取り決めに至るよう、対応には十分留意する必要がある。

イ 加盟者募集に際して、予想売上げ又は予想収益を提示する本部もあるが、これらの額を提示する場合には、類似した環境にある既存店舗の実績等根拠ある事実、合理的な算定方法等に基づくことが必要であり、また、本部は、加盟希望者に、これらの根拠となる事実、算定方法等を示す必要がある(注 4)。

(注 4) 加盟希望者が出店を予定している店舗における売上げ等を予測するものではないという点で厳密な意味での予想売上げ又は予想収益ではなく、既存店舗の収益の平均値等から作成したモデル収益や収益シミュレーション等を提示する場合は、こうしたモデル収益等であることが分かるように明示するなどした上で、厳密な意味での予想売上げ等ではないことが加盟希望者に十分に理解されるように対応する必要がある。

なお、中小小売商業振興法は、同法の対象となる本部に対して、周辺の地域の人口、交通量その他立地条件が類似する店舗の直近の三事業年度における収支に関する事項について情報開示・説明義務を課しているところ、予想売上げ等ではないことが加盟希望者に十分に理解されるように対応する必要がある。

ウ 加盟者募集に際して、本部が営業時間や臨時休業に関する説明をするに当たり、募集する事業において特定時間帯の人手不足、人件費高騰等が生じているような場合等その時点で明らかになっている経営に悪影響を与える情報については、加盟希望者に当該情報を提示することが望ましく、例えば、人手不足に関する情報を提示する場合には、類似した環境にある既存店舗における求人状況や加盟者オーナーの勤務状況を示すなど、実態に即した根拠ある事実を示す必要がある。

エ なお、加盟希望者側においても、フランチャイズ・システムに加盟するには、相当額の投資をする必要とする上

[1] 今後、当該事業を継続して行うことを前提に加盟交渉が行われていること

[2] 加盟後の事業活動は、一般的な経済動向、市場環境等に大きく依存するが、これらのことは、事業活動を行おうとする者によって相当程度考慮されるべきものであること

に留意する必要がある。

(3) 本部が、加盟者の募集に当たり、上記(2)に掲げるような重要な事項について、十分な開示を行わず、又は虚偽若しくは誇大な開示を行い、これらにより、実際のフランチャイズ・システムの内容よりも著しく優良又は有利であると誤認させ、競争者の顧客を自己と取引するように不当に誘引する場合には、不正な取引方法の一般指定の第8項(ぎまんの顧客誘引)に該当する。

一般指定の第8項(ぎまんの顧客誘引)に該当するかどうかは、例えば、次のような事項を総合勘案して、加盟者募集に係る本部の取引方法が、実際のものよりも著しく優良又は有利であると誤認させ、競争者の顧客を不当に誘引するものであるかどうかによって判断される。

[1] 予想売上げ又は予想収益の額を提示する場合、その額の算定根拠又は算定方法が合理性を欠くものではないか。また、実際には達成できない額又は達成困難である額を予想額として示していないか。

[2] ロイヤルティの算定方法に関し、必要な説明を行わないことにより、ロイヤルティが実際よりも低い金額であるかのように開示していないか。例えば、仕入れた全商品の仕入原価ではなく、実際に売れた商品のみ仕入原価を売上原価(異なる名称であってこれと同一の意味で用いられるものを含む。以下同じ。)と定義した上で、当該売上総利益に一定率を乗じた額をロイヤルティとする場合(注5)、当該売上総利益の定義について十分な開示を行っているか、又は定義と異なる説明をしていないか。

(注5) この場合、廃棄した商品や陳列中に紛失等した商品の仕入原価(以下「廃棄ロス原価」という)は、「(売上高ー売上原価)×一定率」で算定されるロイヤルティ算定式において売上原価に算入されず、算入される場合よりもロイヤルティの額が高くなる。

[3] 自らのフランチャイズ・システムの内容と他本部のシステムの内容を、客観的でない基準により比較することにより、自らのシステムが競争者に比べて優良又は有利であるかのように開示をしていないか。例えば、実質的に本部が加盟者から徴収する金額は同水準であるにもかかわらず、比較対象本部のロイヤルティの算定方法との差異について説明をせず、比較対象本部よりも自己のロイヤルティの率が低いことを強調していないか。

[4] フランチャイズ契約を中途解約する場合、実際には高額な違約金を本部に徴収されることについて十分な開示を行っているか、又はそのような違約金は徴収されないかのように開示していないか(注6)。

(注6) フランチャイズ契約において、中途解約の条件が不明確である場合、加盟に当たって加盟希望者の適正な判断が妨げられるだけでなく、加盟後においても、加盟者はどの程度違約金を負担すれば中途解約できるのか不明であるために解約が事実上困難となることから、本部は中途解約の条件をフランチャイズ契約上明確化するとともに、加盟者募集時に十分説明することが望ましい(注2として掲げ)。

3 フランチャイズ契約締結後の本部と加盟者との取引について

フランチャイズ契約においては、本部が加盟者に対し、商品、原材料、包装資材、使用設備、機械器具等の注文先や店舗の清掃、内外装工事等の依頼先について本部又は特定の第三者を指定したり、販売方法、営業時間、営業地域、販売価格などに関し各種の制限を課すことが多い。フランチャイズ契約におけるこれらの条項は、本部が加盟者に対して供与(開示)した営業の秘密を守り、また、第三者に対する統一したイメージを確保すること等を目的とするものと考えられ、このようなフランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度にとどまるものであれば、直ちに独占禁止法上問題となるものではない。しかしながら、フランチャイズ契約又は本部の行為が、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度を超え、加盟者に対して正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、独占禁止法第2条第9項第5号(優越的地位の濫用)に、また、加盟者を不当に拘束するものである場合には、一般指定の第10項(抱き合わせ販売等)又は第12項(拘束条件付取引)等に該当することがある。

(1) 優越的地位の濫用について

加盟者に対して取引上優越した地位(注7)にある本部が、加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施する限度を超えて、正常な商慣習に照らして不当に加盟者に不利益となるように取引の条件を設定し、若しくは変更し、又は取引を実施する場合には、フランチャイズ契約又は本部の行為が独占禁止法第2条第9項第5号(優越的地位の濫用)に該当する。

(注7) フランチャイズ・システムにおける本部と加盟者との取引において、本部が取引上優越した地位にある場合とは、加盟者にとって本部との取引の継続が困難になることが事業経営上大きな支障を来すため、本部の要請が自己にとって著しく不利益なものであっても、これを受け入れざるを得ないような場合であり、その判断に当たっては、加盟者の本部に対する取引依存度(本部による経営指導等への依存度、商品及び原材料等の本部又は本部推奨先からの仕入割合等)、本部の市場における地位、加盟者の取引先の変更可能性(初期投資の額、中途解約権の有無及びその内容、違約金の有無及びその金額、契約期間等)、本部及び加盟者間の事業規模の格差等を総合的に考慮する。

ア フランチャイズ・システムにおける本部と加盟者との取引において、個別の契約条項や本部の行為が、独占禁止法第2条第9項第5号(優越的地位の濫用)に該当するか否かは、個別具体的なフランチャイズ契約ごとに判断されるが、取引上優越した地位にある本部が加盟者に対して、フランチャイズ・システムによる営業を的確に実施するために必要な限度を超えて、例えば、次のような行為等により、正常な商慣習に照らして不当に不利益を与える場合には、本部の取引方法が独占禁止法第2条第9項第5号(優越的地位の濫用)に該当する。

(取引先の制限)

○ 本部が加盟者に対して、商品、原材料等の注文先や加盟者の店舗の清掃、内外装工事等の依頼先について、正当な理由がないのに、本部又は本部の指定する事業者とのみ取引させることにより、良質廉価で商品又は役務を提供する他の事業者と取引させないようにすること。

(仕入数量の強制)

○ 本部が加盟者に対して、加盟者の販売する商品又は使用する原材料について、返品が認められないにもかかわらず、実際の販売に必要な範囲を超えて、本部が仕入数量を指示すること又は加盟者の意思に反して加盟者になり代わって加盟者名で仕入発注することにより、当該数量を仕入れることを余儀なくさせること。

(見切り販売の制限)

○ 実際に売れた商品のみ仕入原価を売上原価と定義し、売上高から当該売上原価を控除することにより算定したものを売上総利益と定義した上で、当該売上総利益がロイヤルティの算定の基準となる場合において、本部が加盟者に対して、正当な理由がないのに、品質が急速に低下する商品等の見切り販売を制限(注8)し、売れ残りとして廃棄することを余儀なくさせること(注9)。

(注8) 見切り販売を行うには、煩雑な手続きを必要とすることによって加盟者が見切り販売を断念せざるを得なくなることをないよう、本部は、柔軟な売価変更が可能な仕組みを構築するとともに、加盟者が実際に見切り販売を行うことができるよう、見切り販売を行うための手続きを加盟者に十分に説明することが望ましい。

(注9) コンビニエンスストアのフランチャイズ契約においては、売上高から売上原価を控除して算定される売上総利益をロイヤルティの算定の基準としていることが多く、その大半は、廃棄ロス原価を売上原価に算入しない方式を採用している。この方式の下では、加盟者が商品を廃棄する場合には、廃棄ロス原価を売上原価に参入した上で売上総利益を算定する方式に比べて、ロイヤルティの額が高くなり、加盟者の不利益が大きくなりやすい。

(営業時間の短縮に係る協議拒絶)

○ 本部が、加盟者に対し、契約期間中であっても両社で合意すれば契約時等に定めた営業時間の短縮が認められるとしているにもかかわらず、24時間営業等が損益の悪化を招いていることを理由として営業時間の短縮を希望する加盟者に対し、正当な理由なく協議を一方的に拒絶し、協議しないまま、従前の営業時間を受け入れさせること。

(事前の取り決めに反するドミナント出店等)

○ ドミナント出店を行わないとの事前の取り決めがあるにもかかわらず、ドミナント出店が加盟者の損益の悪化を招く場合において、本部が、当該取り決めに反してドミナント出店を行うこと。

また、ドミナント出店を行う場合には、本部が、損益の悪化を招くときなどに加盟者に支援等を行うとの事前の取り決めがあるにもかかわらず、当該取り決めに反して加盟者に対し一切の支援等を行わないこと。

(フランチャイズ契約締結後の契約内容の変更)

○ 当初のフランチャイズ契約に規定されていない新規事業の導入によって、加盟者が得られる利益の範囲を超える費用を負担することとなるにもかかわらず、本部が、新規事業を導入しなければ不利益な取扱いをすること等を示唆し、加盟者に対して新規事業の導入を余儀なくさせること。

(契約終了後の競業禁止)

○ 本部が加盟者に対して、特定地域で成立している本部の商権の維持、本部が加盟者に対して供与したノウハウの保護等に必要範囲を超えるような地域、期間又は内容の競業禁止義務を課すこと。

イ 上記アのように個別の契約条項や本部の行為が独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当する場合があるほか、フランチャイズ契約全体としてみて本部の取引方法が同項に該当すると認められる場合がある。フランチャイズ契約全体としてみて本部の取引方法が独占禁止法第2条第9項第5号（優越的地位の濫用）に該当するかどうかは、個別具体的なフランチャイズ契約ごとに判断されるが、上記アに例示した事項のほか、例えば、次のようなことを総合勘案して判断される。

[1] 取扱商品の制限、販売方法の制限については、本部の統一ブランド・イメージを維持するために必要な範囲を超えて、一律に（細部に至るまで）統制を加えていないか。

[2] 一定の売上高の達成については、それが義務的であり、市場の実情を無視して過大なものになっていないか、また、その代金を一方的に徴収していないか。

[3] 加盟者に契約の解約権を与えず、又は解約の場合高額の違約金を課していないか。

[4] 契約期間については、加盟者が投資を回収するに足る期間を著しく超えたものになっていないか。あるいは、投資を回収するに足る期間を著しく下回っていないか。

(2) 抱き合わせ販売等・拘束条件付取引について

フランチャイズ契約に基づく営業のノウハウの供与に併せて、本部が、加盟者に対し、自己や自己の指定する事業者から商品、原材料等の供給を受けさせるようにすることが、一般指定の第10項（抱き合わせ販売等）に該当するかどうかについては、行為者の地位、行為の範囲、相手方の数・規模、拘束の程度等を総合勘案して判断する必要がある、このほか、かかる取引が一般指定の第12項（拘束条件付取引）に該当するかどうかについては、行為者の地位、拘束の相手方の事業者間の競争に及ぼす効果、指定先の事業者間の競争に及ぼす効果等を総合勘案して判断される。

(3) 販売価格の制限について

販売価格については、統一的営業・消費者の選択基準の明示の観点から、必要に応じて希望価格の提示は許容される。しかし、加盟者が地域市場の実情に応じて販売価格を設定しなければならない場合や売れ残り商品等について値下げして販売しなければならない場合などもあることから、本部が加盟者に商品を提供している場合、加盟者の販売価格（再販売価格）を拘束することは、原則として独占禁止法第2条第9項第4号（再販売価格の拘束）に該当する。また、本部が加盟者に商品を直接供給していない場合であっても、加盟者が供給する商品又は役務の価格を不当に拘束する場合は、一般指定の第12項（拘束条件付取引）に該当することとなり、これについては、地域市場の状況、本部の販売価格への関与の状況等を総合勘案して判断される。



別紙

加盟者の店舗のうち、立地条件が類似するものの直近の3事業年度の収支に関する事項

- (1) 既存の加盟者の店舗のうち、立地条件が類似する店舗について本部が把握している、各法定項目の直近3事業年度における金額

法定項目・科目	年度	2019年度	2020年度	2021年度
	① 売上高			
② 売上原価				
③ 商号使用料、経営指導料その他の特定連鎖事業を行う者が加盟者から定期的に徴収する金額				
④ 人件費				
⑤ 販売費及び一般管理費（③・④除く）				
⑥ ①から⑤に掲げるもののほか、収益又は費用の算定の根拠となる事項				

(単位：円)

- (2) 前項にて収支を開示した店舗について立地条件が類似すると判断した根拠

--

※上記の事項は立地条件が類似する店舗の収支を加盟希望者の参考のために開示するものであり、収支に関しては加盟者の経営戦略（積極的販促活動・営業方法の有無、積極的な設備投資や取扱商品の拡充等）により、大きく売上や収益に差が出るのが一般であることを前提として、あくまでも参考数値として開示したものであり、実際の売上または収益を予測するものではなく、またこれを保証するものではありません。