。

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について

クリーン&リユース
リースキン

作 成 日
２０２４年 ７月２６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

株式会社トーカイ
Ｌ．Ｅ．Ｃ．事業本部

フランチャイズ契約のご案内

株式会社トーカイ
〒500-8828
岐阜県岐阜市若宮町９丁目16番地

所属部門　L.E.C.事業本部
TEL　(058) 212 －　3833
FAX　(058) 266 －　5657

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）及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んだり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２０２４年７月２６日に作成され、日本フランチャイズチェーン協会に提出しているものです。

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。

リースキン・エンタープライズ・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、当社の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「リースキン」の名のもとにダストコントロールのフランチャイズシステムを展開しております。
当チェーンは、ダストコントロール業としての永年の経験と研究によって開発した商品、営業ノウハウ等を提供し、トータルクリーン、トータルサービスの精神で統一することにより、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。お客様に繰り返しご利用いただくためには、お客様の信頼を得なくてはなりません。そのためには、どの加盟店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、リースキン・エンタープライズ・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等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、最初からリースキンとは異なる独自の経営手法を重視され、リースキンのノウハウ、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、リースキン・エンタープライズ・チェーンへの加盟をお勧めできません。

当社のリースキン・エンタープライズ・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、商品の開発等のシステムの整備に多額の投資を行い、マニュアルの作成、研修会の開催、データ管理など、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、夫々の役割を忠実、且つ、積極的に果たすことが経営成功の鍵なのです。

経営を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への商品・情報の提供及び営業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、次のページへおすすみください。

目　　次

項　　目	頁数	法（中小小売商業振興法）及び規則（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
フランチャイズ契約のご案内	1		
リースキン・エンタープライズ・チェーンへの加盟を希望される方へ	2		
1.わが社の経営理念	5		
2.事業者の概要 社名・設立･事業の開始・事業内容・資本金・主要株主・主要取引銀行・従業員数・本社・関連会社・事業者が行っている他の事業の種類・会社の沿革	6	規則第 10 条第 2 項 規則第 10 条第 5 項 規則第 10 条第 1 項 規則第 10 条第 3 項	
3.会社組織図	10		
4.役員一覧	11	規則第 10 条第 1 項	
5.直近 2 事業年度の貸借対照表及び損益計算書	11	「後記 1」規則第 10 条第 4 項	
6.売上・出店状況（直近 4 事業年度加盟店数の推移）	12	規則第 10 条第 6 項 規則第 11 条第 6 項ｲ	
7.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当社が契約解除した加盟者の店舗数 ③　直近 3 事業年度の各事業年度内に契約更新した加盟者の店舗数及び契約更新しなかった加盟者の店舗数	13	規則第 11 条第 6 項ﾛ 規則第 11 条第 6 項ﾊ 規則第 11 条第 6 項ﾆ	
8.訴訟の件数	13	規則第 10 条第 7 項	
9.株式会社トーカイとの契約の要点 （1）　当事者の間で取り結ぶ契約 （2）　加盟に際し徴収する金銭に関する事項（返還の有無その他の条件） （3）　加盟者に対する金銭の貸付または貸付の斡旋にかかる利率その他の条件 （4）　加盟者に対する商品の販売条件に関する事項 （5）　経営の指導に関する事項（内容・回数含む） （6）　使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項 （7）　契約期間･契約の更新及び契約解消に関する事項 （8）　加盟店が定期的に支払いする金銭に関する事項 （9）　店舗の営業時間 （10）　テリトリー権の有無 （11）　競業禁止義務 （12）　守秘義務 （13）　売上金等の送金 （14）　店舗の構造と内外装についての特別義務 （15）　契約違反をした場合に生じる､金銭の支払その他の義務等 （16）　売上不振の場合の支援制度	13	法 11 条 1 項、規則 11 条 1 項ｲ~ﾎ 規則第 10 条第 14 項 法 11 条 2 項、規則 11 条 2 項ｲ､ﾛ 法 11 条 3 項、規則 11 条 3 項ｲ~ﾊ 法 11 条 4 項、規則 11 条 4 項ｲ､ﾛ 法 11 条 5 項、規則 11 条 5 項ｲ~ﾊ 規則第 10 条第 12 項、11 条 7 項ｲ~ﾆ[後記 4] 規則第 10 条第 8 項 規則第 10 条第 9 項 規則第 10 条第 10 項 規則第 10 条第 11 項 規則第 10 条第 13 項 規則第 10 条第 16 項 規則第 10 条第 17 項	2-ｲ､2-(3)-① 2-(2)-ｱ③ 2-(2)-ｱ⑤ 2-(2)-ｱ① 3-(1)-ｱ 3-ｲ-(3) 2-(2)-ｱ② 2(2)ｱ⑦､3 ｲ④ 2-(2)-ｱ④ 2-(2)-ｱ⑧ 3-(1)-ｱ 3-ｲ-②

項　　目	頁数	法（中小小売商業振興法）及び規則（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
後記 1　貸借対照表･損益計算書	17	規則第 10 条第 4 項	
後記 2　契約解除の際の損害賠償金の額又は算定方法 ③　開業前解約 ④　契約期間の満了 ⑤　契約の中途解約 ⑥　解約金の算定方法 ⑦　当社の契約解除 ⑧　加盟者の契約解除 ⑨　解除による違約金 ⑩　権利の消滅 ⑪　契約終了時の商品などの取扱 ⑫　原状回復 ⑬　損害の賠償	19	 規則第 11 条第 5 項ｲ 規則第 11 条第 5 項ﾊ､ﾆ 規則第 11 条第 5 項ﾆ 規則第 11 条第 5 項ﾊ､ﾆ 規則第 11 条第 5 項ﾊ､ﾆ 規則第 11 条第 5 項ﾆ､10 条 17 項 規則第 11 条第 5 項ﾆ 規則第 11 条第 5 項ﾆ 規則第 11 条第 5 項ﾆ 規則第 10 条第 17 項	 2-(2)-ｱ⑦ 2(3)④､3 ｲ③ 3-ｲ-③ 2-(2)-⑦ 2-(2)-⑦
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	21	規則第 11 条第 7 項ｲ	2-(3)-②
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	23		
後記 5 フランチャイズ加盟をするための要点と概要確認受領書	29		
後記 6 フランチャイズチェーン加盟へのステップ	31		

１． わが社の経営理念

当社は「前進と奉仕」の社訓のもと「清潔と健康」をテーマに揚げ、積極的に社会に貢献しています。

リースキン憲章

リースキンは人間（ひと）を見つめ、
環境を見つめ、未来を見つめます。
私たちは、ここに宣言します。

一、リースキンは、「きれい」をプロデュースするプロに徹します。

一、リースキンは、常にお客様の立場に立ったサービスに徹します。

一、リースキンは、限りある資源のリサイクルを推進いたします。

一、リースキンは、チェーンの「絆」を大切にし、共存共栄を図ります。

２．事業者の概要

2024 年 3 月 31 日現在

社名　　株式会社トーカイ

設立　　１９５５年（昭和３０年）７月２１日

事業の開始　　１９６８年（昭和４３年）５月１５日

事業内容　　ダストコントロール商品のリース及び販売

資本金　　８１億８百万円

主要株主　　株式会社小野木興産、日本マスタートラスト信託銀行株式会社、
トーカイ共友会、株式会社大垣共立銀行、株式会社十六銀行、
岐阜信用金庫、株式会社三菱ＵＦＪ銀行、小野木孝二、
株式会社北陸銀行

主要取引銀行　大垣共立銀行、十六銀行、三菱ＵＦＪ銀行、岐阜信用金庫、
北陸銀行、三井住友信託銀行、みずほ銀行

従業員数　　４，２５４名
（２０２４年３月期／連結ベース、ほか臨時従業員数４，０７４名）

本社　　〒５００－８８２８　岐阜県岐阜市若宮町９丁目１６番地
TEL（０５８）２６３－５１１１（代表）
FAX（０５８）２６３－５１４５（ 〃 ）
URL：https://www.tokai-corp.com/

L.E.C.事業本部〒５００－８８２８　岐阜県岐阜市若宮町９丁目１６番地１２F
TEL（０５８）２１２－３８３３（代表）
FAX（０５８）２６６－５６５７（ 〃 ）

関連会社、事業者の行っている他の事業の種類

（１）他の主要な事業内容

事業部門	内容
病院関連事業	病院用寝具類、白衣のリース。医療機器、ベッド、洗濯機器、テレビ等の販売およびリース。病院内売店の経営。病院給食。
シルバー事業	介護用品、機器等の販売およびリース。在宅看護サービスの企画および立案。介護保険事務代理業務。
調剤薬局事業	保険調剤薬局の経営。医療機器、医療用具、衛生材料の販売。介護用品の販売。
寝具・リネンサプライ事業	寮、研修所、民宿等への寝具類のリース。寝装品類の販売およびリース。事務所等への寝具類のリースに付随した各種サービス。ホテル、レジャー施設等へのシーツ類のリースおよびランドリー（洗濯）。
アクアクララ事業	ミネラルウォーターの宅配販売

（２）関連会社の行なっている事業の種類

会社名	主な事業内容
株式会社トーカイ（四国）	病院関連事業および寝具・リネンサプライ事業
株式会社プレックス	クリーニング設備の製造および販売
株式会社同仁社	寝具・リネンサプライ事業及びリースキン事業
トーカイフーズ株式会社	病院給食事業
株式会社サン・シング東海	布団製造
ゆうえる株式会社	シルバー事業
株式会社ニッショウ	シルバー事業
株式会社ケアレクスト	シルバー事業
株式会社ウィズ	シルバー事業
たんぽぽ薬局株式会社	調剤薬局事業
株式会社ティ・アシスト	ビル清掃管理事業
株式会社ビルメン	ビル清掃管理事業
株式会社リースキンサポート	マット・モップ等の配送および交換
株式会社サカタ	モップ・ロールタオルの製造
九州メガソーラー株式会社	太陽光を活用した売電事業
株式会社日本情報マート	中堅中小企業向け経営コンテンツ提供事業

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
一般社団法人日本ダストコントロール協会
一般社団法人日本病院寝具協会
一般社団法人日本リネンサプライ協会
一般社団法人シルバーサービス振興会
一般社団法人日本福祉用具供給協会
一般財団法人医療関連サービス振興会
公益社団法人日本メディカル給食協会

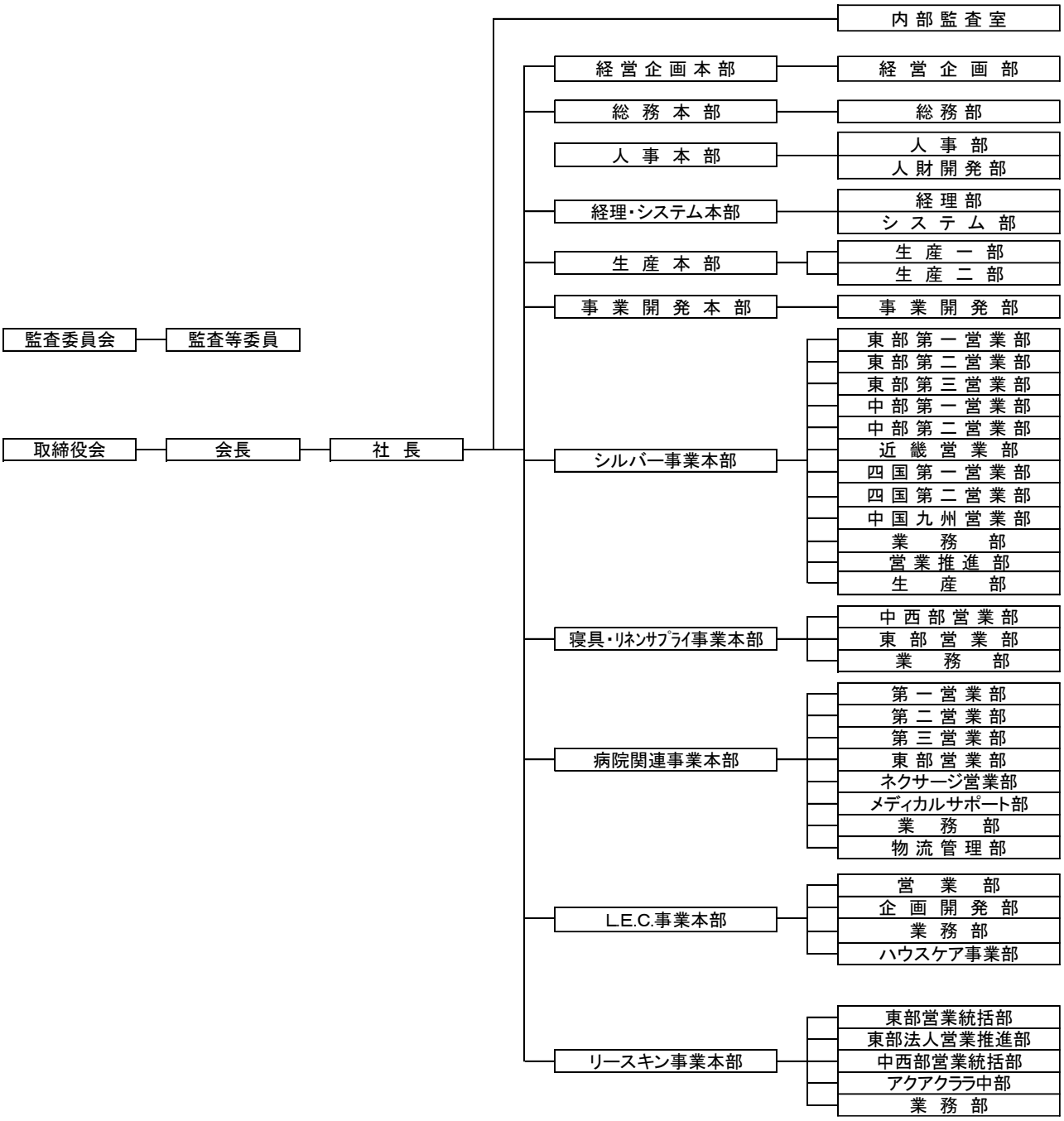
会社の沿革

１９５５年　７月	寝具のレンタルを目的とする東海綿業株式会社(現:当社)を岐阜市に設立。
１９６２年　９月	岐阜県羽島市に羽島工場を建設し、病院用寝具のレンタル事業に進出。
１９６５年１１月	大阪営業所(現:大阪支店)開設。関西に進出。
１９６７年　５月	関東営業所(現:横浜支店)開設。関東に進出、並びに工場を設置。
１９６８年　５月	ダストコントロール商品の販売を目的とする日本リースキン株式会社を設立。 フランチャイズシステムに基づくリースキン・エンタープライズ・チェーンを組織し、全国展開を開始。
１９７５年１０月	岐阜県羽島市に事務所を建設し、本社機能を移転。商号を株式会社トーカイに変更。
１９８５年１０月	日本リースキン株式会社が建物の清掃管理業を開始する。
１９８６年　４月	当社が日本リースキン株式会社を含む４社と合併。存続会社を当社とする。
１９８７年　７月	病院給食事業を開始。
１９８８年１２月	名古屋証券取引所市場第二部へ上場。(２０１１年５月に上場廃止。)
１９８９年　２月	岐阜市に新本社ビル完成、本社事務所として本社機能を移転。
１９９０年１０月	給食事業を目的とするトーカイフーズ株式会社(現:連結子会社)を設立。
１９９１年　７月	ビジネス情報の提供を目的とする株式会社日本情報マート(現:連結子会社)を設立。
１９９３年　５月	寝具類の製造、加工を目的とする株式会社サン・シング東海(現:連結子会社)を設立。
１９９４年　４月	日本綜合化学株式会社を完全子会社化し、商号をトーカイ管財株式会社（現：株式会社ティ・アシスト／現：連結子会社）に変更。
１９９５年１０月	調剤薬局事業を目的とするたんぽぽ薬局株式会社(現:連結子会社)を設立。
１９９６年　４月	介護用品レンタル事業を本格的に展開。
２００２年１０月	ダストコントロール商品の交換、配送事業を目的とする株式会社リースキンサポート(現:連結子会社)を設立。
２００３年１１月	飲料水の宅配を行うアクアクララ事業を開始。
２００５年　６月	大豊商事株式会社の株式を取得し、その子会社４社[株式会社トーカイ〈四国〉(現:連結子会社)、株式会社プレックス(現:連結子会社)他]と共に当社グループに加入。
６月	横浜支店に病院リネン工場を新築。
２００７年　８月	株式会社トーカイ〈四国〉が大豊商事株式会社を吸収合併。 三重県での営業強化のため、有限会社山本綿業(現：連結子会社)の全株式を取得し子会社化。
２００９年　３月	羽島本部に病院リネン工場が完成。サージカルリネン対応可能な滅菌洗濯設備を導入。処理能力は従来の２倍まで増産可能に。
２０１０年　３月	東京証券取引所市場第二部へ上場。
３月	大和メンテナンス株式会社の全株式を取得し子会社化。
２０１１年　３月	東京証券取引所市場第一部へ上場。
２０１２年　４月	株式会社トーカイ〈四国〉の介護用品レンタル事業を、会社分割により当社が継承。
２０１３年　４月	株式会社ティ･アシストが株式会社ビルメン(現:連結子会社)の全株式を取得し子会社化。
２０１４年　３月	九州メガソーラー株式会社(現:連結子会社)の全株式を取得し子会社化。
２０１６年　３月	京都府八幡市に病院リネン・介護用品レンタルの新たな生産拠点となる関西メンテナンス工場が開始。

２０１７年　８月	岐阜県羽島市の羽島本部内でネクサージ専用工場の操業開始。
１２月	株式会社同仁社（現：連結子会社）の株式を追加取得。
２０１８年　６月	ゆうえる株式会社（現：非連結子会社）の全株式を取得し、子会社化。
２０２１年　７月	株式会社ニッショウホールディングスの全株式を取得し、その子会社株式会社ニッショウ（現・非連結子会社）と共に当社グループ加入。（２０２２年２月に株式会社ニッショウを存続会社とした吸収合併を実施。）
２０２１年１０月	株式会社レンテックス（現・非連結子会社）の株式を取得し子会社化。
２０２２年　４月	東京証券取引所の市場区分見直しに伴いプライム市場へ移行。
１２月	株式会社日晴リネンサプライ（現：非連結子会社）の株式を追加取得し子会社化。
２０２３年　４月	株式会社レンテックスと株式会社大和メンテナンスを吸収合併。
９月	株式会社ケアクレスト（現：非連結子会社）の株式を取得し子会社化。
１０月	埼玉県毛呂山町で埼玉工場の操業を開始。
１２月	株式会社ウィズ（現：非連結子会社）の株式を取得し子会社化。

３．会社組織図　２０２４年７月現在

経営組織図



４．役員一覧（2024 年 6 月 27 日現在）

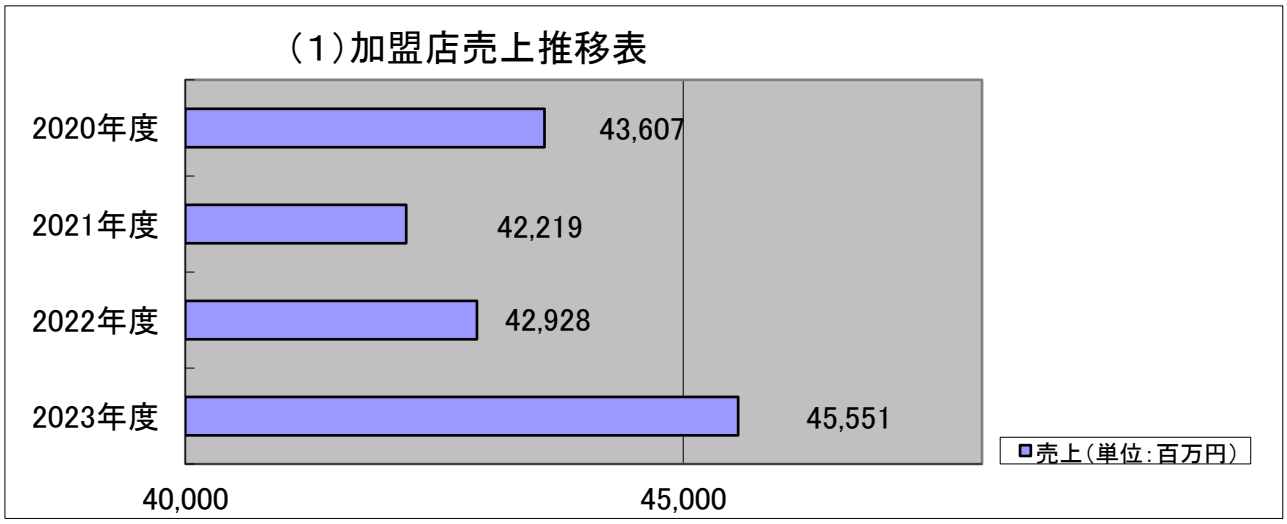
代表取締役会長	小野木　孝　二
代表取締役社長	浅　井　利　明
取　締　役	松　野　英　子
取　締　役	浅　野　智　義
取　締　役	小　里　　孝
取締役	川　島　健　資
取締役	後　藤　智　子
取締役･監査等委員	村　木　利　光
取締役･監査等委員	川　添　　衆
取締役･監査等委員	宇　野　　裕

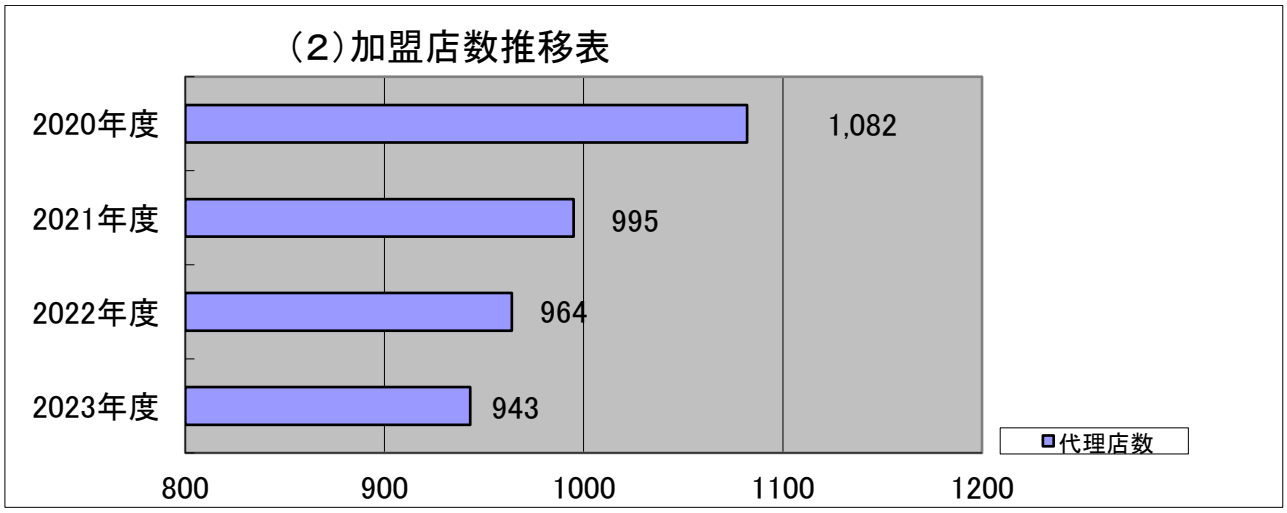
（注）取締役小里孝氏、川島健資氏、後藤智子氏、川添衆氏、宇野裕氏は、社外取締役であります。

５．直近２事業年度の貸借対照表及び損益計算書

※「後記１」に掲載

６．売上・出店状況（直近４事業年度加盟店数の推移）





７．加盟社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
２０２１年度	８店
２０２２年度	２２店
２０２３年度	７店

② 直近３事業年度の各事業年度内に当社が契約解除した加盟者の店舗数

年度	当社が契約解除した加盟者の店舗数
２０２１年度	０店
２０２２年度	０店
２０２３年度	０店

③ 直近３事業年度の各事業年度内に契約更新した加盟者の店舗数及び契約更新しなかった加盟者の店舗数

年度	更新した加盟者の店舗数	更新しなかった加盟者の店舗数
２０２１年度	１，００３店	７９店
２０２２年度	９４６店	４９店
２０２３年度	９１３店	３０店

８．訴訟の件数

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から提起した訴えの件数

年度	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	当社から提起した訴えの件数
平成３０年度	０件	０件
令和１年度	０件	０件
令和２年度	０件	０件
令和３年度	０件	０件
令和４年度	０件	０件

９．株式会社トーカイとの契約の要点

（１）当事者(当社と加盟店)の間で取り結ぶ契約

①契約の名称

リースキン代理店契約書

②契約の本旨

リースキン代理店をリースキン企業組織（以下、Ｌ．Ｅ．Ｃ．という）に加盟し、経営することを目的とした加盟店契約。

③契約タイプ

当社の契約タイプは１種類です。

（２）加盟に際し徴収する金銭に関する事項
①代理店契約書締結に際し、Ｌ．Ｅ．Ｃ．への加盟金として、金２０万円（消費税別）を地方本部へ納入しなければならない。

②加盟金は理由の如何を問わず返還しないものとする。

（３）加盟者に対する金銭の貸付または貸付の斡旋にかかる利率その他の条件
該当事項なし

（４）加盟者に対する商品の販売条件に関する事項
①加盟者に斡旋する商品の種類
各種物品賃貸業(日本産業分類　中分類にて表示)

②商品の決済方法
代理店の地方本部に対する代金等の支払い方法は、現金支払いとする。

③許認可を要する商品の販売について
官公庁の販売免許・許可などを必要とする商品の販売については、免許・許可等なく対象商品の販売ができません。従って、当社にて販売可否を判断することはできません。

④商品の販売価格
顧客へのリースキン商品の賃借料及び販売価格については､本部が定めた希望ユーザー価格を参考とするが、賃借料及び販売価格の最終決定権は代理店にある。

⑤売価の変更手続き
特に無し

⑥商品の仕入れと販売
代理店は地方本部から「商品」については賃借し、附属器具及び帳票類等については購入し、関連商品については購入又は賃借するものとする。
「商品」とはリースキンブランドのクロス､モップ､マット等の再洗加工するリネン類をいい、附属器具とはモップのハンドル、金具等をいう。関連商品については本部が指定する商品をいう。
代理店は地方本部から「商品」を賃借する場合、賃借料の他に賃借商品の返還不能等の損害を担保とするための本部の定める保証金を支払うものとする。

（５）経営の指導に関する事項
①加盟に際しての研修、または講習会
特に定めたものはないが、代理店契約後、地方本部は代理店に対し研修を行っております。

②加盟に際し行われる研修の内容
地方本部研修
Ａ．当社の経営理念、沿革、現状、将来、組織
Ｂ．フランチャイズビジネスの知識
Ｃ．フランチャイズシステムについて
Ｄ．商品知識
Ｅ．接客サービス、基本動作
Ｆ．販売促進
Ｇ．在庫管理、発注管理
Ｈ．事務管理
Ｉ．情報管理

③加盟店に対する継続的な経営指導及びその実施回数
代理店が希望されれば、研修会を随時開催いたします。

（６）使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項
① 当該使用させる商号

※ロゴ左の女性イラスト無しの場合あり
※ローマ字で「ＬＥＡＳＥＫＩＮ」の場合あり

② 当該表示の使用についての条件
地方本部は代理店に対し、本部の所有する商標を、代理店の営業地域内において、リースキン営業に関して使用することを認める。
代理店は理由如何を問わず、代理店契約終了後、商標あるいはこれに類似するものの使用はできない。

（７）契約期間、契約の更新及び契約解消に関する事項
①契約期間
契約締結日から２ヵ年有効とする

②契約の更新の要件及び手続き
双方いずれかにより契約満了日の３０日前に書面にて更新拒絶の意思表示のない場合は、本契約は自動的に１ヵ年更新される。以降も同様である。

③開業前解約
④契約期間の満了
⑤契約の中途解約
⑥解約金の算定方法
⑦当社の契約解除
⑧加盟者の契約解除
⑨解除による違約金
⑩権利の消滅
⑪契約終了時の商品などの取扱
⑫原状回復
⑬損害の賠償

「後記２」(19～20 ページ)に記載

（８）加盟店が定期的に支払いする金銭に関する事項
徴収する金額の額または算定方法、金銭の性質、徴収の時期と方法
①ロイヤルティ
徴収しておりません。

（９）店舗の営業時間
特に定めておりません。

(10) テリトリー権の有無
フリーテリトリー制を採用しております。

(11) 競業禁止義務
契約終了後、又はリースキン営業を譲渡した後、１ヵ年は直接的、間接的を問わず、リースキン事業に類似する業種、競合関係にある他社に関係することはできない。

(12) 守秘義務
代理店は理由の如何を問わず、第三者に対しリースキンの品質、材料、薬品、製法などに関する秘密やリースキン営業に関する方法・方式、価格体系、広告・宣伝等の企画及び顧客先等に関する情報を漏らしてはならない。何らかの理由によりリースキン契約を解除し、Ｌ.Ｅ.Ｃ.の組織を離れた場合もこれに同じとする。

(13) 売上金等の送金
該当事項なし

(14) 店舗の構造と内外装についての特別義務
特に定めておりません。

(15) 契約違反をした場合に生じる、金銭の支払その他義務等
代理店が契約に違反する行為をし、本部ならびに地方本部に直接的・間接的に損害を及ぼした場合、損害賠償金を支払わなければならない。

(16) 売上不振の場合の支援制度
該当事項なし

〔後記 1〕直近２事業年度の貸借対照表及び損益計算書

第６６期　貸借対照表及び損益計算書（要約）

連結貸借対照表（2024年３月31日現在）

（単位：百万円）

科　目	金　額	科　目	金　額
資産の部		負債の部	
流動資産	**59,601**	**流動負債**	**22,818**
現金及び預金	30,985	支払手形及び買掛金	11,802
受取手形及び売掛金	20,985	短期借入金	1,196
有価証券	695	未払金	4,609
棚卸資産	5,545	未払法人税等	1,339
その他	1,429	賞与引当金	2,224
貸倒引当金	△40	役員賞与引当金	75
固定資産	**55,324**	その他	1,570
有形固定資産	**37,328**	**固定負債**	**5,318**
建物及び構築物	14,631	長期借入金	383
機械装置及び運搬具	6,405	リース債務	240
土地	11,984	繰延税金負債	566
リース資産	944	役員退職慰労引当金	464
建設仮勘定	519	退職給付に係る負債	2,300
その他	2,843	その他	1,364
無形固定資産	**1,490**	**負債合計**	**28,137**
のれん	191	純資産の部	
その他	1,299	**株主資本**	**83,379**
投資その他の資産	**16,505**	資本金	8,108
投資有価証券	10,126	資本剰余金	4,920
繰延税金資産	1,470	利益剰余金	72,287
その他	5,227	自己株式	△1,936
貸倒引当金	△318	**その他の包括利益累計額**	**2,803**
		その他有価証券評価差額金	2,813
		退職給付に係る調整累計額	△9
		非支配株主持分	**605**
		純資産合計	**86,789**
資産合計	**114,926**	**負債純資産合計**	**114,926**

（注）　記載金額は、百万円未満の端数を切り捨てて表示しております。

連結損益計算書（2023年４月１日から2024年３月31日まで）

（単位：百万円）

科　目	金　額	
売上高		138,222
売上原価		104,585
売上総利益		33,637
販売費及び一般管理費		25,554
営業利益		8,082
営業外収益		
受取利息	46	
受取配当金	234	
助成金収入	69	
不動産賃貸収入	25	
その他	204	581
営業外費用		
支払利息	24	
不動産賃貸原価	13	
損害賠償金	83	
その他	37	158
経常利益		8,505
特別損失		
固定資産除却損	41	
減損損失	18	
投資有価証券評価損	15	75
税金等調整前当期純利益		8,429
法人税、住民税及び事業税	2,653	
法人税等調整額	△81	2,572
当期純利益		5,857
非支配株主に帰属する当期純利益		46
親会社株主に帰属する当期純利益		5,810

（注）　記載金額は、百万円未満の端数を切り捨てて表示しております。

第６７期　貸借対照表及び損益計算書（要約）

貸借対照表（2024年３月31日現在）

（単位：百万円）

科　目	金　額	科　目	金　額
資産の部		負債の部	
流動資産	**22,578**	**流動負債**	**14,104**
現金及び預金	10,879	買掛金	3,916
受取手形	197	短期借入金	490
売掛金	7,728	関係会社短期借入金	4,600
有価証券	695	１年内返済予定の長期借入金	386
棚卸資産	2,001	リース債務	125
その他	1,108	未払金	2,587
貸倒引当金	△32	未払法人税等	409
固定資産	**47,378**	賞与引当金	1,027
有形固定資産	**24,182**	役員賞与引当金	27
建物	9,574	その他	533
構築物	364	**固定負債**	**2,194**
機械及び装置	3,592	長期借入金	373
車両運搬具	158	リース債務	209
工具、器具及び備品	1,781	退職給付引当金	105
土地	8,060	役員退職慰労引当金	241
リース資産	303	長期預り保証金	440
建設仮勘定	347	繰延税金負債	605
無形固定資産	**951**	その他	218
ソフトウエア	489	**負債合計**	**16,298**
のれん	129		
その他	332	純資産の部	
投資その他の資産	**22,244**	**株主資本**	**50,870**
投資有価証券	7,948	**資本金**	**8,108**
関係会社株式	12,108	**資本剰余金**	**4,757**
関係会社長期貸付金	1,033	資本準備金	3,168
破産更生債権等	153	その他資本剰余金	1,589
その他	1,309	**利益剰余金**	**39,940**
貸倒引当金	△308	その他利益剰余金	39,940
資産合計	**69,956**	固定資産圧縮積立金	59
		別途積立金	761
		繰越利益剰余金	39,119
		自己株式	**△1,936**
		評価・換算差額等	**2,787**
		その他有価証券評価差額金	**2,787**
		純資産合計	**53,658**
		負債純資産合計	**69,956**

（注）　記載金額は、百万円未満の端数を切り捨てて表示しております。

損益計算書（2023年４月１日から2024年３月31日まで）

（単位：百万円）

科　目	金　額	
売上高		**55,847**
売上原価		**33,977**
売上総利益		**21,869**
販売費及び一般管理費		**18,848**
営業利益		**3,021**
営業外収益		
受取利息	44	
受取配当金	3,110	
受取手数料	15	
その他	94	3,264
営業外費用		
支払利息	41	
損害賠償金	42	
その他	19	103
経常利益		**6,181**
特別利益		
抱合せ株式消滅差益	21	21
特別損失		
固定資産除却損	27	
減損損失	5	**32**
税引前当期純利益		**6,170**
法人税、住民税及び事業税	984	
法人税等調整額	△23	961
当期純利益		**5,209**

（注）　記載金額は、百万円未満の端数を切り捨てて表示しております。

〔後記２〕契約解除の際の損害賠償金の額又は算定方法

③　開業前解約

該当事項なし

④　契約期間の満了

該当事項なし

⑤　契約の中途解約

該当事項なし

⑥　解約金の算定方法

徴収しておりません。

⑦　当社の契約解除

地方本部は代理店に対し、下記の事項が発生した場合、催告を要せず、本契約の解除を行うことができるものとする。

1）本契約による代金等の支払いが遅滞し、地方本部の催告にもかかわらず、なおその支払いをしない場合。

2）本部及び地方本部にて指示した方式に基づくリースキン営業が行われなかった場合。

3）代理店が継続して１ヶ月以上地方本部の書面による承諾もなく、リースキン営業を行った場合。

4）代理店が手形、小切手の不渡りを発生させたり、金融機関より取引停止処分を受けたり、その他手形、小切手の遡及義務を履行しない場合。

5）代理店が他から仮差押、仮処分、強制執行、競売、滞納処分を受け、又は破産、和議、民事再生、会社整理、特別清算、会社更生手続きの申し立てを受け、もしくは自らその申し立てを為した場合。

6）代理店の債務履行が困難になったと認められる場合。

7）代理店が地方本部と協議の上決定した顧客獲得数、又は月間顧客取引高に、代理店の責により著しく達成困難な場合。

8）代理店が自己、又は他人名義でリースキン営業と競合又は競合の恐れのある商品を取り扱った場合、又は取り扱っている事業体に代理店、又は代理店役員、従業員が参加していた場合。

9）代理店が本部、又は地方本部の名称を利用して、他の第三者と契約を結んだ場合。

10）代理店が「リースキン」ブランド品、又はＬ．Ｅ．Ｃ．の信用を著しく損なうが如き行為を行った場合。

11）その他、代理店が本契約の各条項の１つにでも違反した場合。

⑧　加盟者の契約解除

代理店は書面により３０日前に予告をし、本契約を解除することができるものとする。

⑨　解除による違約金

該当事項なし

⑩ 権利の消滅

契約期間の満了日

⑪ 契約終了時の商品などの取扱

地方本部は代理店に対し、代理店が保有する顧客契約上の権利は当然、地方本部に移転したものとし、直接営業を継続できるものとする。又、商品等地方本部からの貸与物品は、全て直接代理店又は顧客より引き上げることができる。

又、地方本部の代理店に対する全ての債権は、期限が到来したものとする。

⑫ 原状回復

該当事項なし

⑬ 損害の賠償

代理店が契約に違反する行為をし、本部ならびに地方本部に直接・間接的に損害を及ぼした場合、損害賠償金を支払うものとする。

〔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」

中小小売商業振興法　　＊抜粋

（特例連鎖化事業の運営の適正化）
第１１条
連鎖化事業であって、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。）を行なう者は、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、通商産業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

（特例連鎖化事業の運営の適正化）
第１０条　法第１１条第１項第６号の経済産業省令で定める事項は、次のとおりとする。
１　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っては役員の役職名及び氏名
２　当該特定連鎖化事業を行う者の資本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１００分の１０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っているときは、その種類
３　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
４　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
５　当該特定連鎖化事業を行う者の当該事業の開始時期
６　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
７　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
８　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
９　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店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
１０　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
１１　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
１２　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
１３　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ってはその時期及び方法
１４　加盟者に対する金銭の貸付け又は貸付けの斡旋を行う場合にあっては、当該貸付け又は貸付けの斡旋に係る利率又は算定方法その他の条件
１５　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っ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っては、当該利息に係る利率又は算定方法その他の条件
１６　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
１７　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ずる金銭の額又は算定方法その他の義務の内容

第１１条　法第１１条第１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次項については、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。

１　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

２　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、又は販売を斡旋する商品の種類
ロ　当該商品の代金の決済方法

３　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　加盟に際して研修また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

４　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

５　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

６　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った契約に係る加盟者の店舗数

７　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　当該特定連鎖か事業を行う者が把握している加盟者の店舗に関わる次に掲げる事項に区分して表示した各事業年度における金額
（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事業を行う者が加盟者から定期的に徴収する金銭
（４）　人件費
（５）　販売費及び一般管理費
（６）　⑴から⑸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

〔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：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・開業が可能に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 58 年 9 月 20 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、加盟者は法律的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額（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 本部と加盟者の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
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

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。なお，中小小売商業振興法（外部サイトへリンク　新規ウインドウで開きます）は，同法の対象となる本部に対して，周辺の地域の人口，交通量その他の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の時間帯の人手不足，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，相当額の投資を必要とする上

(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，不公正な取引方法の一般指定の第８項（ぎまん的顧客誘引）に該当する。

一般指定の第８項（ぎまん的顧客誘引）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の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，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（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－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として前掲）。

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、独占禁止法第二条第九項第五号（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二条第九項第五号（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、独占禁止法第二条第九項第五号（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二条第九項第五号（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し、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の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のないよう，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を加盟者に十分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

原価を売上原価に算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者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決めがあるにもかかわらず，当該取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な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二条第九項第五号（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二条第九項第五号（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り、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供給している場合、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二条第九項第四号（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。

〔後記５〕「フランチャイズ加盟をするための要点と概要確認受領書」

項目	項数	確認年月日	確認印	
			説明者	加盟者
フランチャイズ契約のご案内	1			
リースキン・エンタープライズ・チェーンへの加盟を希望される方へ	2			
1.わが社の経営理念	5			
2.事業者の概要 社名・設立･事業の開始・事業内容・資本金・主要株主・主要取引銀行・従業員数・本社・関連会社・事業者が行っている他の事業の種類・会社の沿革	6			
3.会社組織図	10			
4.役員一覧	11			
5.直近 2 事業年度の貸借対照表及び損益計算書	11			
6.売上・出店状況（直近 4 事業年度加盟店数の推移）	12			
7.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当社が契約解除した加盟者の店舗数 ③ 直近 3 事業年度の各事業年度内に契約更新した加盟者の店舗数及び契約更新しなかった加盟者の店舗数	13			
8.訴訟の件数	13			
9.株式会社トーカイとの契約の要点 (1) 当事者の間で取り結ぶ契約 (2) 加盟に際し徴収する金銭に関する事項（返還の有無その他の条件） (3) 加盟者に対する金銭の貸付または貸付の斡旋にかかる利率その他の条件 (4) 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項 (5) 経営の指導に関する事項（内容・回数含む） (6) 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項 (7) 契約期間･契約の更新及び契約解消に関する事項 (8) 加盟店が定期的に支払いする金銭に関する事項 (9) 店舗の営業時間 (10) テリトリー権の有無 (11) 競業禁止義務 (12) 守秘義務 (13) 売上金等の送金 (14) 店舗の構造と内外装についての特別義務 (15) 契約違反をした場合に生じる、金銭の支払その他の義務等 (16) 売上不振の場合の支援制度	13			

項　　目	項数	確認年月日	確認印	
			説明者	加盟者
後記 1　貸借対照表･損益計算書	17			
後記 2　契約解除の際の損害賠償金の額又は算定方法 ③　開業前解約 ④　契約期間の満了 ⑤　契約の中途解約 ⑥　解約金の算定方法 ⑦　当社の契約解除 ⑧　加盟者の契約解除 ⑨　解除による違約金 ⑩　権利の消滅 ⑪　契約終了時の商品などの取扱 ⑫　原状回復 ⑬　損害の賠償	19			
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	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	23			
後記 5　フランチャイズ加盟をするための要点と概要確認受領書	29			
後記 6　フランチャイズチェーン加盟へのステップ	31			

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。

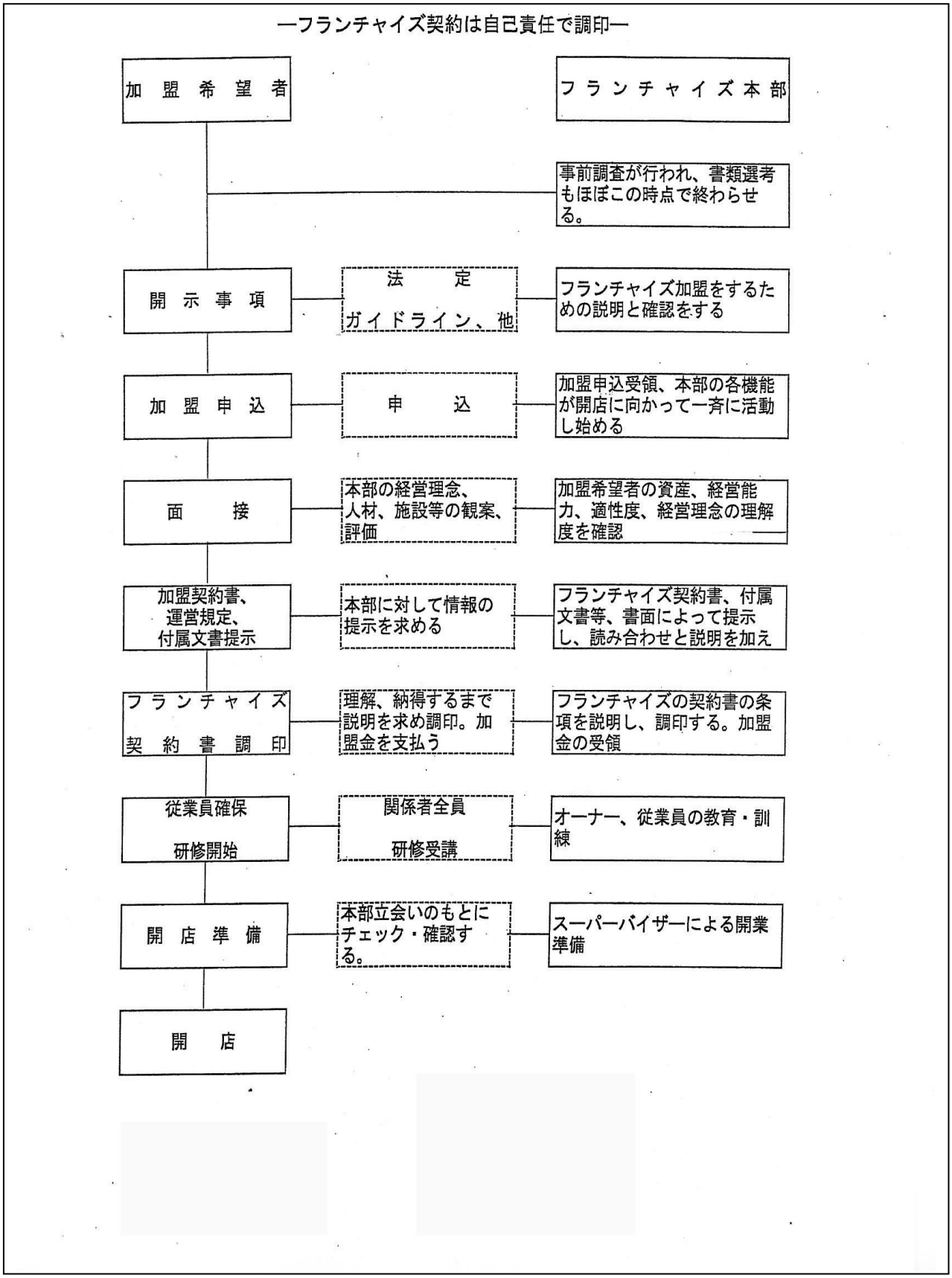
説 明 者＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿印

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

〔後記６〕　［フランチャイズチェーン加盟へのステップ］



JFA