

記述情報の開示の好事例集2024 金融庁 2025年3月24日 (追加)

有価証券報告書のコーポレート・ガバナンスの状況等ほかの開示例

9. 「経営上の重要な契約等」の開示例

(好事例の選定にあたって、特に注目した項目)

ガバナンス : 企業・株主間のガバナンスに関する合意

株式の処分等 : 企業・株主間の株主保有株式の処分・買増し等に関する合意

財務上の特約 : ローン契約と社債に付される財務上の特約

3 類型以外 : 上記の3 類型以外の契約

目次

○有価証券報告書のコーポレート・ガバナンスの状況等ほかの開示例

9. 「経営上の重要な契約等」の開示例

(番号)

投資家・アナリスト・有識者が期待する主な開示のポイント

9-1～9-2

好事例として採り上げた企業の主な取組み

オムロン株式会社

9-3

開示例

ガバナンス

株式の処分等

財務上の特約

3類型以外

オムロン株式会社

●

●

●

9-4

株式会社紀文食品

●

9-5

パーク二四株式会社

●

9-6

株式会社ブイキューブ

●

9-7

株式会社タカキュー

●

9-8

ミニストップ株式会社

●

9-9～9-10

株式会社センチュリー 21・ジャパン

●

9-11～9-12

●は、以下の観点で参考になる開示

「ガバナンス」：企業・株主間のガバナンスに関する合意

「株式の処分等」：企業・株主間の株主保有株式の処分・買増し等に関する合意

「財務上の特約」：ローン契約と社債に付される財務上の特約

「3類型以外」：上記の3類型以外の契約

投資家・アナリスト・有識者が期待する主な開示のポイント：経営上の重要な契約等(1/2)

投資家・アナリスト・有識者が期待する主な開示のポイント	参考になる主な開示例
<ul style="list-style-type: none"> 法令上の開示の要請は、契約当事者間の合意による契約上の守秘義務に優先することから、秘匿性の高いものや実質的な秘密等を除き、契約上の守秘義務を理由として開示対象から外すことについての合理的な説明を行うことは難しいと考えられるため、積極的な開示を行うことが有用 開示府令等の改正により開示内容等が明確化された3つの類型(*)について開示すれば良いものではなく、投資家等の投資意思決定において重要な契約等については、積極的に開示することが期待される <p style="text-align: center;">(*) 3つの類型は下記のとおり 【1】企業・株主間のガバナンスに関する合意 【2】企業・株主間の株主保有株式の処分・買増し等に関する合意 【3】ローン契約と社債に付される財務上の特約</p>	<ul style="list-style-type: none"> オムロン株式会社(9-4) 株式会社紀文食品(9-5) パークニ四株式会社(9-6) 株式会社ブイキューブ(9-7) 株式会社タカキュー(9-8) ミニストップ株式会社(9-9～9-10) 株式会社センチュリー21・ジャパン(9-11)
<ul style="list-style-type: none"> これまで開示していなかった重要な契約がある場合には、開示府令等の改正を機に開示の充実を図ることが重要であり、開示を拡充することで、企業の開示姿勢への信頼性や対話の質の向上に資すると考えられる 	<ul style="list-style-type: none"> パークニ四株式会社(9-6)
<ul style="list-style-type: none"> 適時開示やガバナンス報告書、事業報告等で開示している契約についても、重要性を勘案したうえで有価証券報告書において開示することが重要 	<ul style="list-style-type: none"> オムロン株式会社(9-4) 株式会社紀文食品(9-5) パークニ四株式会社(9-6) 株式会社ブイキューブ(9-7) 株式会社タカキュー(9-8)
<ul style="list-style-type: none"> 事前承諾の合意だけでなく、事前協議や報告についても開示することが有用 	<p>—</p>

投資家・アナリスト・有識者が期待する主な開示のポイント：経営上の重要な契約等(2/2)

投資家・アナリスト・有識者が期待する主な開示のポイント	参考になる主な開示例
<ul style="list-style-type: none">重要な契約等と、<u>経営方針や事業等のリスクなどの有価証券報告書の他の記載項目との連動性、関連性を意識した開示</u>をすることが有用	<ul style="list-style-type: none">パークニ四株式会社(9-6)株式会社ブイキューブ(9-7)株式会社タカキュー(9-8)ミニストップ株式会社(9-9～9-10)株式会社センチュリー21・ジャパン(9-11～9-12)
<ul style="list-style-type: none"><u>親子上場している企業における親子間の重要な契約については、それぞれの企業が積極的に開示することが有用</u>	<ul style="list-style-type: none">オムロン株式会社(9-4)

経緯や 問題意識

- オムロンとJMDC社の資本業務提携契約は、金額規模や経営施策として重要である。
- 特に2023年度は、株式の追加取得により「連結子会社化」を実施している。
- さらに、業務提携の領域や役員・従業員の交流なども投資家の関心が高い。

プロセスの 工夫等

- JMDC社の株式を追加取得する時点で適時開示を実施し、当該開示内容を流用した。
- 「連結子会社化」となったため、できるだけ詳細な記述を意識した。
- さらに同契約と連動した経営施策である「データソリューション事業」との関連を強調した。

充実化した ことによる メリット等

- 「JMDC社との資本業務提携」や「データソリューション事業」についての外部の関心が高まり、具体的な施策のイメージを伝えやすくなった。

開示をする に当たって の工夫

- 適時開示文書から必要な部分を的確に抜粋した。
- 投資家の関心事として「業務提携の領域」などの記載に注力した。
- 有価証券報告書特有の記載として株式の取扱いに言及した。
- 事業報告にもJMDC社の「株式追加取得」と「連結子会社化」についても簡単に記載した。

オムロン株式会社（1/1）有価証券報告書（2024年3月期）P65

ガバナンス 株式の処分等 3 類型以外

【経営上の重要な契約等】 ※ 一部抜粋

当社は、2023年9月8日開催の取締役会決議に基づき、同日付で、株式会社JMDC（以下、JMDC社）と資本業務提携契約の変更契約を以下の通り締結いたしました。

オムロン株式会社（以下、オムロン）は、JMDC社株式を追加取得し、更なる社会的課題の解決と事業価値の拡大のためにJMDC社との間の資本業務提携関係を強化することを目的として、JMDC社との間で、2023年9月8日付で、本資本業務提携変更契約を締結いたしました。本資本業務提携変更契約の概要等（2022年2月22日付資本業務提携契約のうち本資本業務提携変更契約により変更されていない規定の概要等を含みます。）は、以下のとおりです。

(1) (a) 本資本業務提携に基づく業務提携の領域

本資本業務提携に基づく業務提携の領域を以下のとおり拡大しております（2022年2月22日付資本業務提携契約からの変更箇所は下線部分になります。）。

(イ) ヘルスデータプラットフォームの強化

・オムロングループ保有データのJMDC社グループへの連携によるヘルスデータプラットフォームの構築

・データ収集のためのJMDC社グループの製品・サービスの販売協力

(イ) 予防ソリューションの開発

・1次～3次予防や介護予防領域における生活者・患者への行動変容サービスや医療事業者の治療・指導支援 サービスの共同開発と社会実装を含む、デバイスとデータを駆使した画期的な予防ソリューションの開発

・オムロングループによる保険者向けのデバイスの開発とJMDC社グループへの供給

(ウ) JMDC社グループの海外事業展開の加速

・海外でのJMDC社グループの製品・サービスの販売協力

・JMDC社グループによるオムロングループの海外拠点の活用

(エ) デバイス・サービスのクロスセル

・パーソナル・ヘルス・レコードとデバイスを連携したソリューションの医療機関、保険者、自治体、企業等への展開

・オムロングループとJMDC社グループの製品・サービス・ソリューションに関する相互取引

(オ) オムロングループのデータソリューション事業の開発と社会実装

・インダストリアルオートメーション並びにソーシャルソリューション領域における協業テーマの設置・推進

・オムロングループに対するJMDCグループからの人材派遣や、オムロングループによるJMDC社グループへの業務委託

(2) (b) 両社間の従業員の出向

オムロン及びJMDC社は、本資本業務提携変更契約において、本資本業務提携を円滑に推進することを目的として、オムロンの従業員のJMDC社への出向及びJMDC社の従業員のオムロンへの出向（それぞれ複数名を想定する。）の受入れについて、相手方から提案があった場合には、相手方と誠実に協議することを確認する旨、当該出向の時期や処遇の詳細（人数や人選を含む。）については、従業員の意向を踏まえて、協議の上、決定する旨を合意しております。

(3)

(c) 役員への派遣

オムロン及びJMDC社は、2022年2月22日付資本業務提携契約において、オムロンは、JMDC社の指名・報酬委員会に対し、JMDC社の業務執行取締役でない取締役候補者（以下「オムロン指名取締役」といいます。）1名を推薦することができ、JMDC社の指名・報酬委員会は、オムロン指名取締役を取締役候補者として指名することについて合意しております。なお、本資本業務提携変更契約において、当該合意内容について変更はされていません。

(4)

(d) 株式等の発行又は処分

オムロン及びJMDC社は、本資本業務提携変更契約において、JMDC社が自らの裁量において、資金調達、M&A等に伴い株式等（株式、新株予約権、新株予約権付社債及びその他の株式を取得できる権利の総称を意味します。以下本項において同じです。）を発行又は処分することができる旨、及び、JMDC社はかかる株式等の発行又は処分により(i)オムロンの連結子会社でなくなる場合又は(ii)10%以上の希釈化が生じる場合には、(i)オムロンの連結子会社として、又は(ii)の場合(ii)に示す希釈化を回復するために必要な範囲でJMDC社の株式等を追加取得する機会（その内容はJMDC社が合理的に判断する）を事前又は事後（但し、JMDC社は募集株式の発行又は処分の公表の遅くとも1か月前までにオムロンに通知等する）にオムロンに提供する（但し、オムロンがJMDC社の株式を売却その他の処分を行った場合には、機会提供に関する規定の効力は消滅する）旨を合意しております。

(5)

(e) JMDC社株式の取扱い

オムロン及びJMDC社は、2022年2月22日付資本業務提携契約において、オムロンは、JMDC社の株式等の追加取得を行う場合には、当該追加取得についての最終決定予定日の1ヶ月前までに、JMDC社に書面で通知する旨、並びに、オムロンは、その保有するJMDC社株式の処分を希望する場合（当該処分の対象となる株式に係る議決権割合が5%超であるものに限る。）には、当該処分についての最終決定予定日の3ヶ月前までに、JMDC社に書面で通知する旨、及び、オムロンは、その保有するJMDC社株式の処分先についてJMDC社から当該通知の受領日から2ヶ月以内に意向が示された場合、経済的に概ね同等のものである限り、かかる意向につき最大限尊重する旨を合意しております。なお、本資本業務提携変更契約において、当該合意内容について変更はされていません。

好事例として着目したポイント

- (1) 資本業務提携による業務提携の領域について具体的に記載
- (2) 人材交流の観点での合意内容として双方向の従業員の出向に関して具体的に記載
- (3) 当社が取締役候補者を推薦する権利を有している旨の合意について具体的に記載
- (4) 資本業務提携先による株式の発行等、一定の行為については資本業務提携先の裁量により行うことができる旨と、連結子会社でなくなる場合や一定の希釈化となる株式の発行等を行う場合には、当社に株式を追加取得する機会を提供する旨の合意について具体的に記載
- (5) 当社が資本業務提携先の株式を追加取得または処分する場合には、資本業務提携先へ事前に書面で通知を要する旨の合意等について具体的に記載
- (6) 変更契約の締結により当初契約から変更のあった箇所について下線を引くことで、変更箇所がわかりやすくなるように工夫

【経営上の重要な契約等】 ※ 一部抜粋

経営上の重要な契約等は以下のとおりです。

(1) 資本業務提携契約

当社は、マルハニチロ(株)との間で資本業務契約を締結しており、その内容は以下のとおりであります。

契約締結日	2024年3月25日
契約の名称	資本業務提携契約
契約会社名	マルハニチロ(株)
所在地	東京都江東区豊洲三丁目2番20号
契約の概要	<p>当社は、マルハニチロ(株)との間で、両社の協業を通じた事業展開を目的として、国内及び海外事業における製品の開発・製造・販売等に関する資本業務提携契約を締結しております。</p> <p>マルハニチロ(株)は、当該契約に基づき当社の普通株式2,261,200株（発行済株式総数の9.90%）を保有するとともに、当社の取締役候補者1名を推薦できる権利（以下、「推薦権」という。）を有しております。</p> <p>なお、この推薦権に関しましては、当社においては下記の対応を行うことを当該契約に合わせて規定しておりますため、当社のガバナンスに悪影響を生じさせることはないと考えております。</p> <p>マルハニチロ(株)より取締役候補者の推薦を受けたときの当社の対応は次のとおりであります。当社は、マルハニチロ(株)より取締役候補者の推薦を受けたときは、推薦を受けた取締役候補者の業務経験、見識、専門性等を総合的に評価、判断するとともに、取締役会全体としてのバランス及び多様性を考慮した上で、指名報酬委員会の答申を経て、適任と判断した場合に取締役候補者として株主総会に上程いたします。</p>

好事例として着目したポイント

- 資本業務提携先が取締役候補者1名を推薦できる権利を有する旨の合意について端的に記載
- 取締役候補者の推薦を受けた際の対応内容として、当該候補者を株主総会に上程するまでの過程について具体的に記載

パークニ四株式会社 (1/1) 有価証券報告書 (2023年10月期) P20,27-28

株式の処分等

(1) 【経営上の重要な契約等】 ※ 一部抜粋

(英国駐車場事業運営会社における共同投資先との株主間契約)

当社及び株式会社日本政策投資銀行（以下、DBJ）は共同で、2017年7月に英国で駐車場事業を展開するNATIONAL CAR PARKS LIMITED（以下、NCP）の純粋持株会社であるMEIF II CP Holdings 2 Limitedの発行済株式の100%を取得しました。これにより、当社はNCP株式の51%を取得し、NCPは当社の連結子会社となり、DBJはその49%を取得しました。

また、相互に協力してNCPの発展に向けた事業体制を構築し、NCP、当社及びDBJが一体となって、NCPの企業価値を継続的かつ安定的に向上させることを目的として、DBJによる株式買取請求権（以下、プット・オプション）と当社による株式売却請求権（以下、コール・オプション）を定めた株主間契約を締結しております。

株主間契約の概要は以下のとおりです。

(1) プット・オプション期間

2025年11月1日から2026年2月28日まで

(2) コール・オプション期間

2020年8月3日から

(3) 想定買取価額

プット・オプション又はコール・オプションが行使された場合、当社グループはDBJが保有するNCP株式49%の全てを買い取るようになります。買取価額は、DBJの当初投資金額の円換算額を基礎として、NCPグループのEBITDA成長率を勘案した上で、一定の算式に基づき算出される上限買取価額及び下限買取価額の範囲内で決定されるメカニズムとなっております。

仮に、NCPの収益が現時点と同程度で推移し、2025年12月にプット・オプション又はコール・オプションが行使された場合、買取価額概算値は300億円程度となります。

なお、上記はプット・オプション及びコール・オプション行使のメカニズムを説明する目的で記載されたものです。これらの行使によりDBJが保有するNCP株式49%を当社が買い取ることに伴って、何ら決定した事実はありません。また、上記買取価額は、一定の仮定に基づく概算値です。算定の前提となる数値の変動に伴い、買取価額は今後変動する可能性があります。

【事業等のリスク】 ※ 一部抜粋

(2) 駐車場事業海外に関わるリスク

当社グループは、2017年にSECURE PARKING PTY LTDとNATIONAL CAR PARKS LIMITEDをグループ化し、現在は、英国、豪州、ニュージーランド、シンガポール、マレーシア、台湾で駐車場事業を展開しております。

各地域において、予期できない租税制度や法律、規制等の改正、政治的要因及び経済的要因の変動、伝染病の流行による社会的・経済的混乱、予測の範囲を超えた市場や為替レートの変動、テロ・戦争の勃発による社会的・経済的混乱等、予測の範囲を超える変化があった場合、当社グループの事業や経営成績に悪影響を及ぼす可能性があります。当社グループは、各地域において自律的な法令遵守やリスク管理が可能な内部統制を確立するとともに最適なガバナンス体制を構築することで、海外におけるリスクを早期に察知し、顕在化する前に具体的かつ適切に対処できるよう取り組んでおります。

(2)

また、英国の事業におきましては、当連結会計年度末時点において、NATIONAL CAR PARKS LIMITEDにおける当社の持分割合は51%であり、残りの持分については株式会社日本政策投資銀行（以下、DBJ）が保有しています。DBJは、当社との個別契約に基づき、所有持分を当社に売却することができる権利（以下、プットオプション）を有しており、2025年11月以降行使が可能となります。DBJがプットオプションを行使した場合、財政状態に悪影響を及ぼす可能性があります。

(以下略)

好事例として着目したポイント

- (1) ・共同投資先との株主間契約に関して、契約を締結した背景や、株式買取請求権（共同投資先の権利）および株式売却請求権（当社の権利）の行使期間、買取価額の算定方法について具体的に記載
 - ・権利行使が行われた場合の想定買取価額として、株式買取価額の概算値を定量的に記載するとともに、概算値であるため買取価額が変動する可能性がある旨について端的に記載
- (2) 共同投資先との株主間契約から生じるリスクについて端的に記載

株式会社ブイキューブ (1/1) 有価証券報告書 (2023年12月期) P19,30,78

財務上の特約

(1) 【経営上の重要な契約等】 ※ 一部抜粋

(3) 財務制限条項が付された借入金契約

主な借入先	株式会社三菱UFJ銀行	株式会社みずほ銀行	株式会社三菱UFJ銀行 株式会社みずほ銀行 (アレンジャー株式会社 三菱UFJ銀行)
契約形態	コミットメントライン契 約	コミットメントライン契 約	シンジケートローン契約
当初借入金額	900百万円	600百万円	3,649百万円
資金使途	運転資金(財務の中期的 な安定及び利率低減を目的 とした資金の借り換え)	運転資金(財務の中期的 な安定及び利率低減を目的 とした資金の借り換え)	Xyvid, Inc.の株式取得 資金
借入期間	自 2021年12月30日 至 2024年12月27日	自 2021年12月30日 至 2024年12月30日	自 2023年11月30日 至 2028年11月30日
担保の有無	なし	なし	なし
保証の有無	なし	なし	なし
財務制限条項	あり(注)	あり(注)	あり(注)

(注) 詳細は、「第5 経理の状況 1 連結財務諸表等 (1) 連結財務諸表 注記事項 (連結貸借対照表関係)」に記載しております。

【連結財務諸表等】 ※ 一部抜粋

(連結貸借対照表関係)

※2 財務制限条項

(中略)

当連結会計年度(自 2023年1月1日 至 2023年12月31日)

当連結会計年度末の借入金のうち、当社のコミットメントライン契約(1,500,000千円)には以下の財務制限条項が付されており、その特約要件は次のとおりとなっております。

- 各年度の決算期の末日における連結貸借対照表の純資産の部の金額を、直前の決算期末日又は2020年12月期末日における連結貸借対照表の純資産の部の金額のいずれか大きい方の75%以上に維持すること(連結)。
- 2期連続して連結損益計算書において営業損失を計上しないこと(連結)。
なお、上記コミットメントライン契約(1,500,000千円)については、当連結会計年度において財務制限条項の①に抵触する見込みですが、詳細は、「第2 事業の状況 3 事業等のリスク」に記載しております。
また、当連結会計年度末の借入金のうち、当社のシンジケートローン契約(3,649,000千円)には以下の財務制限条項が付されており、その特約要件は次のとおりとなっております。
① 各年度の決算期の末日における連結貸借対照表の純資産の部の金額を、直前の決算期末日又は2022年12月期末日における連結貸借対照表の純資産の部の金額のいずれか大きい方の75%以上に維持すること(連結)。
- 2期連続して連結損益計算書において営業損失を計上しないこと(連結)。
なお、上記シンジケートローン契約(3,649,000千円)については、当連結会計年度において財務制限条項の①に抵触する見込みですが、詳細は、「第2 事業の状況 3 事業等のリスク」に記載しております。

(2) 【事業等のリスク】 ※ 一部抜粋

有価証券報告書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、経営者が連結会社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に重要な影響があると認識している主要なリスクは、以下のとおりであります。

なお、文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものであります。

1. 重要事象等に関するリスク

当社グループは、当連結会計年度において連結子会社Xyvid, Inc.ののれんの減損等により、親会社株主に帰属する当期純損失を計上いたしました。これにより純資産が減少し、金融機関と締結した借入契約における財務制限条項に抵触する見込みとなりました。当該財務制限条項が適用された場合、資金繰りに影響が生じ、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせる事象が存在しております。

このような事象又は状況を解消するために、主に下記の施策を推進し、収益性をより一層改善した経営基盤の再構築を目指してまいります。

- ・主にイベントDX事業における外注費の削減を中心とした原価改善
- ・自社開発プロダクトの選択と集中による開発投資の適正化
- ・2023年に実施した経営合理化施策の延長として更なる全社費用の削減

また、財務体質の改善施策の一環として、第三者割当による新株式及び第19回の新株予約権の発行を行っております。詳細につきましては、連結財務諸表「注記事項 (重要な後発事象)」をご参照ください。

更に、当社は金融機関との連携を強めており、上記の施策に加えて、金融機関と協議の上で財務体質の改善に向けた施策を実行してまいります。これにより、今回の財務制限条項への抵触に関しても、期限の利益の喪失の権利行使をしない旨の同意を得ております。以上により、当面の資金繰りには問題なく、継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないと判断しております。

好事例として着目したポイント

- 借入契約の概要と財務制限条項の内容を具体的に記載するとともに、財務制限条項に抵触する見込みである旨とともに詳細の参照先を記載
- ・財務制限条項に抵触する見込みとなった要因や、解消のための施策を具体的に記載
・金融機関から期限の利益の喪失の権利不行使の同意を得ている旨を記載

株式会社タカキュー（1/1）有価証券報告書（2024年2月期） P20,59

財務上の特約

【経営上の重要な契約等】 ※ 一部抜粋

【財務諸表等】 ※ 一部抜粋

(1) (シンジケーション形式のコミットメントライン契約)

当社が金融機関と締結しているシンジケーション形式によるコミットメントライン契約（当事業年度末における借入残高11億5千万円）には、2022年2月期決算以降各年度の末日における単体の貸借対照表上の純資産の部の金額を正の値に維持する旨の財務制限条項が付されています。

当事業年度末において財務制限条項に抵触しておりますが、株式会社地域経済活性化支援機構より金融機関に対して回収等停止要請を行い応諾を得ております。

なお、本契約につきましては、2024年3月28日付にて、各参加金融機関によるリファイナンス（借換）により全額弁済のうえ解消しております。

詳細は、「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1) 財務諸表 注記事項」の（追加情報）をご参照ください。

当該契約の概要は次のとおりです。

(1) 組成金額	11億5千万円
(2) 契約締結日	2021年6月4日
(3) コミットメント期限	2024年3月28日
(4) アレンジャー兼エージェント	株式会社みずほ銀行
(5) 参加金融機関	株式会社みずほ銀行、三井住友信託銀行株式会社、株式会社横浜銀行
(6) 適用利率	全銀協TIBOR+2.70%
(7) 担保・保証	無担保・無保証
(8) 財務制限条項等	2022年2月期決算以降、各年度の決算期の末日における単体の貸借対照表上の純資産の部の金額を正の値に維持すること。なお、当事業年度末における判定は、免除いただくことについて金融機関から承諾を得ております。

(2) (追加情報)

(財務制限条項)

当社が金融機関と締結しているシンジケーション形式によるコミットメントライン契約（当事業年度末における借入残高1,150,000千円）には、2022年2月期決算以降各年度の末日における単体の貸借対照表上の純資産の部の金額を正の値に維持する旨の財務制限条項が付されています。

当事業年度末において財務制限条項に抵触しておりますが、株式会社地域経済活性化支援機構より金融機関に対して回収等停止要請を行い応諾を得ております。

なお、本契約につきましては、2024年3月28日付にて、各参加金融機関によるリファイナンス（借換）により全額弁済のうえ解消しております。

好事例として着目したポイント

- (1) 借入契約の概要と財務制限条項の内容を具体的に記載
- (2) 財務制限条項に抵触している旨と金融機関が回収等停止要請に応諾していることを記載するとともに、決算日以降に行った借入金弁済により解消している点や関連する他の記載場所についても端的に記載

ミニストップ株式会社（1/2）有価証券報告書（2024年2月期） P23,33-35

3 類型以外

【経営上の重要な契約等】 ※ 一部抜粋

(1) 加盟契約の要旨 I

a 当事者(当社と加盟者)の間で取り結ぶ契約

(a) 契約の名称

フランチャイズ契約

(b) 契約の本旨

当社の許諾によるコンポストア・ミニストップ店を運営するためのフランチャイズ契約関係を形成すること。

b 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

徴収する金銭の額	内容
総額 金2,500,000円(消費税別)	・下記イとロの合計
内訳 イ 開店準備費 金1,000,000円(消費税別)	・開店前トレーニング・商品陳列まで、加盟者の開店がただちにできる状態にするために当社が担当実施する開店準備の諸作業に関する費用
ロ 保証金 金1,500,000円	・自動融資・貸与資産等、当社の加盟者への信用供与に対する保証金

c フランチャイズ権の付与に関する事項

(a) 当該加盟店におけるコンポストア経営について、ミニストップの商標、サービスマーク、意匠、著作物およびこれに関連する標章、記号、デザイン、ラベル、看板ならびにその他ミニストップ店であることを示す営業シンボルを使用する権利。

(b) ミニストップ店の経営ノウハウおよび各種経営情報の提供を受け、それを使用する権利。

(c) ミニストップ・システムを構成するマニュアル、資料、書式用紙の貸与を受け、それを使用する権利。

(d) 当社が無償貸与する営業用什器・設備を使用する権利。

d 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項

(a) 加盟者は当社の推薦する仕入先およびその他の仕入先から商品を買取る。

(b) 開店時の在庫品の代金は、開店直前に当社に送金し決済する。開店後は毎日送金される売上金から充当決済されることになる。

e 経営の指導に関する事項

(a) 加盟に際しての研修

加盟者および加盟者以外の方の2名は、当社の定める研修のすべての課程を修了する。

(b) 研修の内容

イ トレーニングセンター研修（6日間）

当社の基本理念、基本4原則、接客、ファストフードの加工、オペレーションなど基本的な事項についての研修。

ロ 直営トレーニング店（直営旗艦店・研修店）研修（5日間）

レジ接客、レジ精算、会計業務、商品陳列などについての研修。

ハ 直営トレーニング店（直営旗艦店・研修店）研修（18日間、休日を含む）

実践的かつ総合的な店長代行業務の実習および従業員育成（イエローテイルプログラム）やスケジュール管理、会計帳票の見方の研修。

ニ 修了認定研修（1日間）

開店に向けたCSR講習（企業の社会的責任、雇用管理や個人情報管理、店舗の在り方）の受講。

(c) 加盟者に対する継続的な経営指導の方法

イ 担当者を派遣して、経営に関して定期的継続的に指導・助言する。

ロ 消費動向、地域市場等を勘案し、最も効果的と判断される商品構成、品揃えに関する助言を行い、小売価格を随時開示する。

ハ 経営資料、会計帳簿および貸借対照表、損益計算書を原則毎月1回作成し提供する。

ニ 商品・現金・金券等の実地棚卸を原則として四半期毎に行い、その結果による商品管理の改善の助言を行う。

ホ 従業員採用・教育・管理に関するマニュアルを提供する。

ヘ 業務の合理化、簡素化のためのPOSシステム等の店舗運営システムを提供する。

f 契約の期間、契約の更新および契約終了等に関する事項

(a) 契約の期間

営業開始日から満7か年間経過した月の末日まで。

(b) 契約の更新および手続

契約期間の満了にあたって、加盟者と当社が協議を行い、合意に基づいて行われる。

(c) 契約の終了

イ 契約が更新されない場合には、契約期間の満了により終了する。

ロ 加盟者の死亡または成年後見開始、保佐開始、補助開始の審判、特定店舗の滅失または賃借権の喪失、本部または加盟者の破産宣告、解散などの場合には自動終了となる。

ハ 契約に違反し是正勧告によっても是正されない場合または重要な契約上の義務に違反した場合などには解除により終了する場合がある。

ニ その他

g 加盟者から定期的に徴収する金銭に関する事項

加盟者の営業時間により、原則として下記の割合による金額を、当社が実施するサービス等の対価として徴収する。

(a) 加盟者が店舗を用意する場合

（内外装費、店舗賃借費用等加盟店負担）

・24時間営業の店舗の場合……………月間売上総利益の30～33%相当額

・上記以外の営業時間の店舗の場合……………月間売上総利益の33～36%相当額

(b) 当社が加盟者に店舗を提供する場合……………月間売上総利益に月間売上総利益の額に応じ段階的に定められた料率を乗じた額

（内外装費、店舗賃借費用等当社負担）

好事例として着目したポイント

- フランチャイズ契約により徴収する金額や料率、フランチャイズ権の内容、経営の指導に関する事項等について具体的に記載

ミニストップ株式会社 (2/2) 有価証券報告書 (2024年2月期) P23,33-35

3 類型以外

(1) 【経営上の重要な契約等】 ※ 一部抜粋

(2) 加盟契約の要旨Ⅱ

a 当事者(当社と加盟者)の間で取り結ぶ契約

(a) 契約の名称

ミニストップ・パートナーシップ契約

(b) 契約の本旨

人件費や商品損耗等店舗運営に必須とみられる一定の費用を店舗運営全体の経費(事業経費)として、それを売上総利益高から控除した金額を当事者共通の利益とし、各当事者の寄与度に応じて利益を割り当てることにより、共通の目標をもって店舗の売上および利益の向上を目指すこと。

b 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

(1) 加盟契約の要旨Ⅰ b 記載内容と同一

c フランチャイズ権の付与に関する事項

(1) 加盟契約の要旨Ⅰ c 記載内容と同一

d 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項

(1) 加盟契約の要旨Ⅰ d 記載内容と同一

e 経営の指導に関する事項

(1) 加盟契約の要旨Ⅰ e 記載内容と同一

f 契約の期間、契約の更新および契約終了等に関する事項

(a) 契約の期間

営業開始日から満10か年間経過した月の末日まで。

(b) 契約の更新および手続

契約期間の満了にあたって、加盟者と当社が協議を行い、合意に基づいて行われる。

(c) 契約の終了

イ 契約が更新されない場合には、契約期間の満了により終了する。

ロ 法人の解散、加盟者(法人なら法人代表者)に成年後見開始、保佐開始、補助開始の審判、法令あるいは行政措置による加盟者の廃業、店舗が滅失したときは自動終了となる。

ハ 契約に違反し是正勧告によっても是正されない場合または重要な契約上の義務に違反した場合や加盟者(法人なら法人代表者)の死亡などは解除により終了する場合がある。

ニ その他

g 加盟者から定期的に徴収する金銭に関する事項

(a) 本部シェアと加盟店シェア

本契約は店舗運営の全体に必要なと契約上定められたすべての経費を事業経費とし、それらを売上総利益から差し引いたものを店舗全体の事業利益とする。その事業利益のうち、契約タイプ別に定められた一定の比率(シェア率)に応じた金額を各当事者に割り当てる。

$$\text{売上総利益} - \text{事業経費} = \text{事業利益}$$

$$\text{事業利益} \times \text{加盟店シェア率} = \text{加盟店シェア}$$

※加盟店シェア率は、内外装の負担有無や本部と加盟者との店舗賃貸契約の有無などの状況によって異なる。

(b) 時短営業調整費

店舗の営業時間について24時間以外を希望する場合、希望営業時間に応じて、時短営業調整費を加盟者は支払う。

(2) 【事業等のリスク】 ※ 一部抜粋

⑬ 加盟者の経営断念及び新規契約減少に関するリスク

当社グループは、加盟者との間でミニストップ・フランチャイズ契約及びミニストップ・パートナーシップ契約を締結し、コンビニエンスストア事業を行っております。加盟者の高齢化と後継者不足による経営の断念、競合店の出現、立地変化により加盟店収支が悪化し経営を断念した場合、店舗数が減少し当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。

また、当社グループのビジネスモデルより魅力あるフランチャイザーが現れた場合、新規契約者が減少し当社グループの経営成績等に影響を与える可能性があります。

当社グループは上記リスクに備えるため、加盟店との新たな関係を築き、共に成長を目指すミニストップ・パートナーシップ契約店舗の拡大を進めております。パートナーシップ契約及び複数店舗経営者の構成比拡大に伴い加盟店と本部が共に成長するために、稼働計画の設計や売上を向上し利益を創出するための発注指導、経費コントロールを含めた効率的な経営手法の確立に加え、今までの経営指導では未着手であった人材採用や教育といった領域に踏み込む経営指導体制と本部改革を進めております。

好事例として着目したポイント

- (1) パートナーシップ契約の概要について、フランチャイズ契約と同一の事項についてはフランチャイズ契約の内容を参照しながら具体的に記載
- (2) フランチャイズ契約及びパートナーシップ契約に関するリスクを端的に記載するとともに、リスクに備えるための取組みについて具体的に記載

株式会社センチュリー21・ジャパン (1/2) 有価証券報告書 (2024年3月期) P13-14,20

3 類型以外

(1) 【経営上の重要な契約等】 ※ 一部抜粋

(1) サブフランチャイズ契約

相手方の名称	国名	契約内容	契約期間
センチュリー21・リアルエステートLLC	米国	<p>国際本部が開発したセンチュリー21の名称を含む商標サービスマーク(以下これらを総称して「センチュリー21マーク等」という。)及び不動産市場において、より効果的に競争出来るように考案された戦略、手順及び手法を含む、独立経営の不動産店舗の販売促進並びに助力となるようなシステム(以下「センチュリー21システム」という。)の再使用許諾権。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・テリトリー サブフランチャイザーにライセンスされる独占的地域は、日本国とする。 ・サービス料金 サブフランチャイザーが201以上1,000以下のフランチャイジーを有している期間中、サブフランチャイザーの総収入の10%。1,000を超える期間中は9%。 	永久

(注) 国際本部とは センチュリー21・リアルエステートLLCのことであり、日本本部あるいはサブフランチャイザーは当社のことであります。

(2)

(2) センチュリー21フランチャイズ契約

契約の当事者	契約内容	契約期間
当社 (日本本部) 及び 加盟店	<ul style="list-style-type: none"> ・フランチャイズの許諾 「日本本部」は「加盟店」に対し、「センチュリー21マーク等」又は「センチュリー21システム」の非独占的使用権を許諾し、「加盟店」はこれを受託する。 ・更新契約、更新料 本契約有効期間満了の180日前から90日迄に契約更新をしたい旨の通知を書面にて「日本本部」に送付すること。 更に5年間の本契約更新を決定した場合には、更新時点における新規加盟金の10%相当額を更新料として「日本本部」に現金にて支払わなければならない。 ・加盟金 本契約の締結と同時に、「加盟店」は加盟金として下記金額を「日本本部」が指定する銀行口座に現金にて支払う。 首都圏 300万円 関西圏 250万円 中部圏 200万円 九州圏 150万円 北海道・東北 150万円(税抜き) (但し、支店契約に関しては上記加盟金の2分の1相当額) ・サービスフィー 本契約有効期間中に加盟店が以下の取引により受領する総売上高(不動産仲介手数料等)の6%相当額または、加盟店が自ら売主となり販売したマンション・戸建住宅等の売買代金の0.36%相当額を、当月月末締めで「加盟店」が指定する銀行口座より「日本本部」が引き落とす方法若しくは「日本本部」が指定する銀行口座に振り込む方法により支払う。 <ul style="list-style-type: none"> ① 宅地建物取引業免許が必要な全ての取引 ② 建築請負、企画、設計の取引 ③ 宅地以外の土地、建築物及び工作物の売買、賃貸借、交換又は贈与等全ての処分を含む全ての取引 ④ 「センチュリー21マーク等」又は「センチュリー21システム」を使用する全ての取引 ・広告基金分担金 月額 10万円または5万円(税抜き) 公共的広告宣伝・市場調査の費用 	5年

好事例として着目したポイント

- (1) 国際本部との間のサブフランチャイズ契約における加盟店の立場(フランチャイジー)として、国際本部とのサブフランチャイズ契約の概要や国際本部に支払うサービス料金の料率について具体的に記載
- (2) フランチャイズ契約における日本本部の立場(フランチャイザー)として、フランチャイズ契約の概要や加盟店から徴収する加盟金、サービスフィーの料率等について具体的に記載

【事業等のリスク】 ※ 一部抜粋

(2)

当社の経営成績、株価および財務状況等に影響を及ぼす可能性があることを認識している主要なリスクには以下のようなものがあります。

なお、文中における将来に関する事項は、有価証券報告書提出日（2024年6月25日）現在において当社が判断したものであります。

(1) 業績の変動要因

当社の収益の源泉である営業収益は、加盟店から受け取る定率(加盟店売上連動)のサービスフィー収入と、新規加盟時の加盟金並びに5年毎の契約更新時の更新料を合わせた加盟金収入の他、ITサービス収入等で構成されております。この中で、営業収益の大半を占めるサービスフィー収入につきましては、不動産市況、地価動向、金利水準、住宅税制、大手不動産仲介業者との競争など外部環境の影響を受ける可能性があります。

(2) フランチャイズ方式について

フランチャイズ事業は、加盟店舗数の順調な増加が事業成長の鍵となります。当社が加盟店に対して優良なサービスを維持できなくなった場合、「中小小売商業振興法」等の関連法令への違法行為を行った場合、加盟店が他社ブランドへ流出した場合、一部の加盟店において顧客に対する低水準のサービス提供もしくは違法行為等がありフランチャイズ全体のイメージダウンとなった場合、あるいは加盟店が集団で独自の事業展開を志向した場合等には、加盟店舗数の減少または伸び悩みが生じること等により、当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(3) フランチャイズ展開

新規加盟承認の基本方針として、店舗経営者の事業意欲及び適格性、財務状況、周辺地域の市場性などを十分に審査の上である一定の規律の下で行っております。また、既存加盟店との関係における立地基準（フランチャイズ契約上の店舗間距離400mルール）に制約されたり、近接既存加盟店との各種調整が必要な場合もあり、店舗展開が必ずしも当社の事業計画どおりに進まない可能性があります。

(4) ブランドイメージによる影響について

当社及び当社加盟店はすべて「センチュリー21」を統一ブランドとして事業展開をしており、不動産広告においても、情報の共有化や広告戦略の協力等を行っております。不動産広告の内容に不備や不正等があった場合や、これに伴うネガティブな情報や風評が流れた場合には、ブランドイメージの低下を招くことにより、当社の業績や財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

(5) 加盟店が受ける法規制

不動産取引については、「宅地建物取引業法」、「国土利用計画法」、「都市計画法」、「建築基準法」などの規制があります。当社の加盟店は不動産仲介業者としてこれらの規制を受けており、「宅地建物取引業法」に基づく免許を取得して不動産の売買または賃貸の仲介、受託販売等の業務を行っております。当社では、新規加盟にあたって宅地建物取引業法の違反履歴や経営者の風評を含めた適格性を審査しているほか、当社内に「お客様相談室」を設置して、顧客クレームに直接対応するなど加盟店の法令遵守及び是正指導に十分留意しております。しかし、一部の加盟店における法令違反や顧客クレーム等がセンチュリー21グループ全体の信用やイメージを損なうような事態に発展した場合、当社の経営成績に影響を及ぼす可能性があります。

(6) 国際本部とのフランチャイズ契約について

センチュリー21・リアルエステートLLCは、センチュリー21の名称を含む商標サービスマーク及び国際本部機能を有しております。当社はセンチュリー21・リアルエステートLLCとの契約により、日本国におけるフランチャイザーとしての権利を永久保有しているとともに、経営方針や政策決定及び事業展開について独自の意思決定によって進めております。但し、当社とセンチュリー21・リアルエステートLLCとの契約において、①当社が重大な契約違反（契約不履行等）があり、かつ、その後30日以内に当該契約不履行の是正を怠った場合、②センチュリー21・リアルエステートLLCが当社に対して直近12ヶ月以内に是正通知をした契約不履行が再度繰り返された場合、センチュリー21・リアルエステートLLC側に契約解除権行使の原因事由が発生します。本報告書提出日現在、当該契約の継続に支障を来す事象は発生しておりませんが、万一当該契約の継続に支障を来す要因が発生した場合には、当社の事業活動に重大な影響を及ぼす可能性があります。

(7) システムについて

当社において、システム開発は事業基盤の維持・拡充と関係しており、加盟店が必要とする各種の支援ツールは、取扱い物件管理及び顧客管理業務等の効率化、他のフランチャイズチェーンとの差別化等を図るうえで、重要であると考えております。当社では、今後もシステム環境の維持・向上のため、システムの自社開発又は他社への委託等を継続していく方針であります。システムの開発・維持運営には多額のコストが必要となる可能性があり、その結果、当社の業績および財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

更に当社は、これらのシステムのバックアップ等を含む運用管理に責任を負っており、当該システムの障害、大規模広域災害、もしくはコンピュータウィルス等によるデータベースへの影響又はITサービスの中断等により、当社が損害を被り、又は加盟店に損害賠償を請求される可能性があり、その結果当社の業績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。なお、当社のWebサイトは、一般消費者へ無料で公開しており、万一、一定期間システムが停止したとしても、一般消費者から損害賠償を受ける可能性は少ないと考えておりますが、そのような事態が度重なれば、当社Webサイト自体の信用を失うことになり、当社の業績等に影響を及ぼす可能性があります。

(8) 個人情報保護について

当社事業においては、営業活動により、多くの一般消費者の個人情報を取り扱っており、個人情報取扱事業者等に該当しております。このため、「個人情報保護マネジメントシステムマニュアル」等を制定するとともに、プライバシーマークを取得し、全社的に個人情報の管理の徹底を図っております。しかしながら、不測の事態によって、当社が保有する個人情報が社外へ漏洩した場合は、社会的信用の失墜、トラブル解決のための費用負担等により、当社の業績及び事業活動に影響を与える可能性があります。

(以下略)

好事例として着目したポイント

- (1) フランチャイズ展開を行うことによるリスクを具体的に記載
- (2) 国際本部とのサブフランチャイズ契約に関するリスクとして、国際本部との間のサブフランチャイズ契約が解除となる可能性のある事由を具体的に記載するとともに、有価証券報告書日時点において当該事由が発生していない旨を記載

！ 開示の好事例としての公表をもって、開示例の記載内容に誤りが含まれていないことを保証するものではありません。