

ゆで太郎フランチャイズチェーン 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



(FC&FCLB)

2022年9月1日 作成

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 日本フードサービス協会 正会員

株式会社ゆで太郎システム

フランチャイズ契約のご案内

株式会社ゆで太郎システム

〒141-0031

東京都品川区西五反田 2-29-5

担当部署：開発本部

T E L : 03-5436-1023

F A X : 03-5436-0118

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、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関しては、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下さい。

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などについてお知りになりたい方は、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下さい。

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

T E L : 03-5777-8701

この案内は、当社の責任において作成されたものであり、所定の承認など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必要があります。

ゆで太郎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「ゆで太郎」の商標でフランチャイズ・システムを展開しております。当チェーンの店舗は、信越食品株式会社及び株式会社ゆで太郎システムによって、自家製麺のそば処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、店舗デザインなどで統一され、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。株式会社ゆで太郎システムは、2004年12月1日に信越食品株式会社との間で「ゆで太郎マスターフランチャイズ契約」を締結し、ゆで太郎フランチャイズチェーンの展開を全面的に担っております。

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、原則として、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、ゆで太郎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書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、当社の理念と異なる独自の経営手法を重視され、ゆで太郎チェーン独自のノウハウ、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当社チェーンへの加盟をお勧めできません。

ゆで太郎チェーンは、本部と加盟店のそれぞれの役割分担が明確になっています。本部はノウハウ、商品の開発等のシステム整備に多額の投資を行い、物流、データ管理、店舗指導など、加盟店が単独で行うことが困難な業務を、本部として一手に引き受けています。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、ゆで太郎ショップの経営を行います。

このように分担を明確にした上で、それぞれの役割を忠実、且つ積極的に果たすことがゆで太郎ショップの経営成功の鍵となります。

ゆで太郎ショップの経営をされる加盟店の成功がチェーンの成長の源でありますので、本部の経営努力は加盟店の経営支援が中心となります。この意味で、本部と加盟店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。

第 I 部 (株)ゆで太郎システムとフランチャイズ・システムについて

1. ゆで太郎の理念

1) 創業理念



創業者

「ゆで太郎」の美味しい蕎麦が、
皆様の健康にお役に立てれば幸いです。

「ゆで太郎」は指定の製粉所より丁寧に挽いた蕎麦粉を、毎日新鮮な粉から製麺します。年間も設備も変更とせずた専らです。美味しいの蕎麦を因し上サマにただただた々に、幸福することなく「三たで」にはこだわりたいと思えました。

蕎麦の挽き方や打ち方、茹で方それぞれに技術は異なりますが、挽きたこの蕎麦粉を目の前で打ち、目の前で茹でるのサマ香美味しいの蕎麦です。

ゆで太郎は生き物です。
「挽きたで」「打ちたで」「茹でたで」「サマ」に「三たで」と言い、美味しいの蕎麦の素朴とウレています。

私達は、美味しいの蕎麦をできるだけ安く、質持てるべく因し上サマにただただしたいと思ひ「ゆで太郎」を開店いたしました。

2) チェーン経営理念

私たち“ゆで太郎”の従業員は

飲食店のプロとして、お客様に驚きと満足を提供します

2. 本部の概要 (2022年9月1日現在)

- 社 名 株式会社ゆで太郎システム

- 所 在 地 〒141-0031
住所 東京都品川区西五反田 2-29-5
TEL 03-5436-1023
FAX 03-5436-0118
URL <http://yudetaro.jp/>

- 資 本 金 5,000万円

- 設 立 2004年8月

- 事業内容 ゆで太郎ショップの経営
ゆで太郎フランチャイズチェーンの運営
ゆで太郎チェーンのメニュー・食材企画、セールスプロモーション
店舗設計・施工・メンテナンス

- 事業の開始 2004年12月21日

- 主要株主 池田 智昭
東京中小企業投資育成株式会社
水信 春夫 (信越食品株式会社 代表取締役)

- 役員一覧 池田 智昭 代表取締役
水信 春夫 取締役
田中 智夫 取締役
下河辺 明好 取締役
石橋 浩二 取締役
井田 高志 取締役
小野 雅樹 取締役
前角 文雄 監査役

- 取引銀行 三菱東京UFJ銀行五反田支店

- 所属団体 一般社団法人 日本フードサービス協会 正会員
一般社団法人 日本フランチャイズチェーン協会 正会員

- 社員数 155名

■ 沿 革

1994年10月	「ゆで太郎」第1号店湊店開店（信越食品株式会社）
2004年8月	株式会社ゆで太郎システム設立
2004年12月	「ゆで太郎システム」第1号店 店内製麺プロトタイプ西五反田本店開店
2005年8月	「ゆで太郎」FC1号店開店
2006年5月	神奈川県初出店
2006年7月	千葉県初出店
2007年10月	初の郊外フリースタンド店舗
2009年9月	群馬県初出店
2009年10月	埼玉県初出店
2010年7月	北海道札幌初出店
2010年9月	茨城県初出店
2011年4月	「ゆで太郎チェーン」100店舗達成！
2011年9月	宮城県初出店（東北エリア）
2013年3月	富山県初出店
2013年3月	福岡県初出店
2013年7月	長野県初出店
2014年	「ゆで太郎チェーン」創立20周年！
2014年12月	「ゆで太郎システムグループ」100店舗
	「ゆで太郎チェーン」150店舗達成！
2015年9月	福島県初出店（東北エリア）
2015年12月	静岡県初出店
2018年3月	愛知県初出店
2018年3月	青森県初出店（東北エリア）
2018年6月	「ゆで太郎チェーン」200店舗達成！
2020年7月	三重県初出店
2020年9月	岩手県初出店（東北エリア）
2020年9月	石川県初出店
2021年4月	愛媛県初出店
2021年12月	岐阜県初出店 滋賀県初出店
2022年5月	福井県初出店

3. 直近3事業年度の損益計算書および貸借対照表

別紙 後記2及び後記3参照

4. 売上・出店状況（直営店・加盟店別）

＜信越食品株式会社の店舗は除く＞

（1）全店売上高推移

（単位：千円）

	直営店	加盟店	合計
2019年	5,656,702	3,624,165	9,280,867
2020年	4,883,047	3,679,859	8,562,907
2021年	4,714,139	3,923,757	8,637,896

*信越食品グループ売上 1,479,698千円/2021年

（2）店舗数推移

	直営店	加盟店	合計
2019年	106店	63店	169店
2020年	95店	79店	174店
2021年	96店	76店	172店

*信越食品グループ店舗数 34店/2021年末

5. 加盟店の店舗に関する事項

- ・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店の店舗数

	新規に営業を開始した加盟店の店舗数
2019年	4店
2020年	26店
2021年	6店

- ・直近3事業年度の各事業年度内に契約を途中で終了した加盟店の店舗数

	契約を途中で終了した加盟店の店舗数
2019年	13件（閉店3件、直営化10件）
2020年	7件（閉店3件、直営化4件）
2021年	11件（閉店5件、直営化6件）

6. 訴訟件数

- ・直近5事業年度の各事業年度内に加盟店又は加盟店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

	加盟店又は加盟店であった者から提起された訴えの件数	当社より提起した訴えの件数
2017年	0件	0件
2018年	0件	0件
2019年	0件	0件
2020年	0件	0件
2021年	0件	0件

第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点

1. 契約の名称等

「ゆで太郎フランチャイズチェーン加盟契約」

「ゆで太郎フランチャイズチェーン加盟契約」(FCライトBタイプ契約=FCLB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、商圏内人口や店前流動人口（車）などを含めた商圏のポテンシャルを調査し、既存の類似店データなどにより総合的に算出するものです。これは、売上や収益の結果を本部が保証するものではありません。

3. 加盟に際しお支払いいただく金銭に関する事項

(1) 加盟金 200万円（消費税別）

加盟契約を締結する店舗の加盟金となります。ただし、2号店以降の出店にかかる加盟金は100万円（消費税別）となります。

加盟金は、加盟契約日までに指定口座へお振込みいただきますが、いかなる場合も加盟金は一切返還されません。

2. FCLB契約は、加盟金を免除します。

(2) 保証金 200万円

保証金は、本部と加盟店の間に発生する全ての債務を担保するものであり、加盟契約日までに指定口座にお振込みいただきます。

保証金は無利息とし、加盟契約終了後残債務を控除の上3ヶ月以内に返還します。

2. FCLB契約の保証金は、50万円とします。

(3) 設計監修費 200万円（消費税別）

設計監修費は本契約に基づき開店する店舗の新設工事につき、本部が行うレイアウト設計、工事仕様、使用機材、カラーリングなどの指導及び監修を受けるものであり、この対価となります。

設計監修費は、加盟契約日の支払いを原則とします。

2. FCLB契約は、対象外となります。

4. オープンアカウント等の送金

FCLB契約のみオープンアカウント方式を採用しており、毎日の売上金を本部の定める方式に従って、翌日中に入金しなければなりません。

5. オープンアカウント等の与信利率

当チェーンはオープンアカウント方式については行っておりません。

2. FCLB契約は、本部が加盟店の経営の安定に資するため、「支払下限金額」を設定し、精算金額がこれを下回るときは、自動的に不足額をこの契約の保証金の範囲内で取り崩して支払います。下限金額を支払い、翌月以降にその差額を精算します。

6. 加盟店に対する商品の販売条件に関する事項

(1) 加盟店に販売又はあつせんする商品の種類

加盟店は、原則として本部の指定する商品及び原材料を使用し、指定以外の商品を販売することはできません。また、店舗の内外装・什器備品・ユニフォームなど店舗で使用するもの全てに関し、本部の指定に従わなければなりません。

(2) 配送日・時間・回数に関する事項

配送日・時間・回数については、店舗の売上高や流通ルートによって異なりますので、販売量・立地ロケーションにより本部にて決定します。

(3) 発注方法・納品

商品の発注は、「インフォーマット」発注システムにより指定業者別に決められた納品日指定で発注します。納品は原則として店舗に翌日納品（関東地域）となります。

商品の売買契約は、納品時の検収をもって成立します。

(4) 売買代金の決済方法又は売上金の精算

商品代金の支払いは、月末締で請求書が加盟店に送られ、翌月の20日までに本部の指定する方法で本部口座へお支払いいただきます。

2. FCLB契約においては、本部が毎日の入金額合計より当月の精算課目経費を差し引き計算し、残額を翌月15日に加盟店の口座に振り込みます。
3. 売上金の精算において、基準原価は30%に設定していますが、本部は3ヶ月毎に直営店実績との差額を算出し、加盟店へ返金もしくは徴収します。

期間	3月～5月	精算月	7月
	6月～8月		10月
	9月～11月		1月
	12月～2月		4月

(5) 返品

一度納品を受けた商品の返品は原則としてできません。ただし、商品の不良など正当な理由で、本部が承認した場合はこの限りではありません。

(6) 商品の販売価格について

店舗における販売商品の価格は、原則として本部の指定価格に従わなくてはなりません。

(7) 許認可を要する商品の販売について

許認可を要する酒類・タバコの販売は原則として行っておりません。

7. 経営の指導に関する事項

(1) 加盟に際しての研修について

加盟店は、オーナー若しくは店長予定者が、開店する前に本部が実施する3週間以上の開店前研修を受け、ゆで太郎ショップを経営するのに必要な技能を修得しなければなりません。

2. 加盟店は、店長交代時には第1項の研修の全課程を終了した店舗の運営に選任する責任者を配置しなければなりません。

3. FCLB契約は、ゆで太郎ショップの店長経験者が対象となります。

(2) 加盟に際し行われる研修の内容

- ① 原材料の発注、在庫、鮮度管理の方法
- ② そばの製麺方法
- ③ 調理、盛付などの商品の製造の方法、及び展示の方法
- ④ 販売及び販売促進方法
- ⑤ 店舗管理の方法
- ⑥ 人事労務管理及び教育研修の方法
- ⑦ 従業員の採用基準、適正人数や募集の方法
- ⑧ 会計、資金調達、管理の方法
- ⑨ 報告書類、各種帳票の記帳、管理の方法
- ⑩ ゆで太郎ショップ経営の実情把握の方法
- ⑪ その他ゆで太郎ショップ経営の仕組みと方法に関する一切の事項

(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について

本部は、加盟店に対し以下の指導援助を行い、加盟店はこの指導内容に従わなければなりません。

- ① 店舗内構成、商品陳列、商品管理、発注業務及び設備機器類に関する指導援助
- ② 教育、研修に関する指導援助
- ③ 販売促進諸活動に関する指導援助
- ④ 毎月1回以上派遣するスーパーバイザーによる業務指導
- ⑤ その他店舗運営に関する指導援助

8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項

(1) 使用させる商標、商号、その他の表示

商標登録 第42類 4053950号



商標登録 第35類 5461254号



商標登録 第43類 6130228号

キャラクター (太郎ちゃん)



(2) 当該表示の使用について

本部は、加盟店に対しゆで太郎ショップの店舗名、商標、サービスマークなどの一切の標章、意匠、キャッチフレーズ、記号その他一切の営業表示（以下、商標等という）を、本部の指示に従って使用することを許諾し、加盟店はこれに従って商標等を使用しなければなりません。

加盟店が商標等を使用する場合は、いかなる場合も本部の承諾を要し、加盟契

約が終了及び解除された場合は、全ての商標等を使用する権利を即時に失います。

9. 契約期間、契約の更新、及び契約解除に関する事項

(1) 契約期間

加盟契約の有効期間は契約締結日より3年間とします。

(2) 契約更新の要件及び手続き

契約期間満了の3ヶ月前までに本部より新契約内容の提示がない場合、同一内容でさらに3年間更新されたものとします。その後の更新についても同様とし、更新する場合、加盟店は本部に対し契約終了日の15日前までに金15万円（消費税別）を支払わなければなりません。

(3) 加盟店の中途解約

加盟店は、契約期間中、本部に対し6ヶ月前までに書面で申請し、本部の書面による承認を得ることによって、この契約を中途解約することができます。

2. 前項の場合、加盟店は、中途解約金として本部に対し、直近6か月のロイヤリティーの平均額を残存契約期間分支払うものとします。
3. 前項の規定は、加盟店が契約期間途中で一方的に営業を停止した場合及び加盟店の責に帰すべき事由によりこの契約が解除された場合にも適用します。
4. 本部がやむを得ない事由があると認めた場合は、第2項及び第3項を適用しないことがあります。

(4) 契約解除の条件及び手続き

加盟契約の事項に対する違反（マニュアル違反、無断休業、営業上の義務違反、支払遅延等）、極度の信用低下（銀行取引停止、破産申立等）、契約当事者の死亡若しくは禁治産者等にいたったとき、また、経営・ノウハウ・企業秘密等の漏洩による背信行為、経営放棄等があった場合、本部は加盟契約を催告の上若しくは即刻解除することができます。

(5) 契約終了によって生じる損害賠償の額または算定方法

前項により加盟契約が解除された場合、加盟店は、本部に対し、直近6ヶ月のロイヤリティーの平均額の12ヶ月分に相当する損害金を支払わなければなりません。しかし、双方の合意の上で契約が終了した場合は損害賠償等の発生はありません。ただし、本部より貸与しているマニュアル・テキスト、その他備品を紛失した場合は損害賠償の対象となります。

(6) 契約終了によって生じる義務の内容

加盟店は、加盟契約が終了と同時に加盟店の費用をもって商標等が表示された看板その他の一切の営業表示物及び原材料等を撤去又は廃棄しなければなりません。また、「ゆで太郎マニュアル」その他加盟店が本部より貸与を受けている物一切を返還しなければなりません。

加盟契約が終了したとき、加盟店の本部に対する債務は全て期限の利益を失い、その現存債務は直ちに一度に支払わなければなりません。

10. 加盟店が本部に対して定期的に支払う金銭に関する事項

(1) ロイヤリティー

商標等の継続的使用、ゆで太郎ショップの営業に関する一切の指導及びゆで太郎フランチャイズ組織に帰属していること的一切の利益の対価であるロイヤリティーとして、毎月の売上高（税抜）の5%（消費税別）を翌月の20日までに本部の指定する方法で本部口座へお支払いいただきます。

2. FCLB契約は、前項ロイヤリティーに加え、「変動ロイヤリティー」として「契約売上を超えた売り上げの20%」をお支払いいただきます。

(2) 販売促進費

加盟店は、本部に対し、チェーン店共通の知名度を高めるためには本部が统一的に広告宣伝、販売促進活動をするのが最も効果的であることを認め、販売促進費として定額40,000円を、翌月の20日までに本部の指定する方法で本部口座へお支払いいただきます。

(3) 標準システム機器の取扱い

加盟店は、前条により規定された「標準システム機器」を、本部の定める貸与条件に従い本部より借受けるものとします。

本部は加盟店に対し、具体的貸与条件を「標準システム機器貸与通知書」により通知します。加盟店が、「標準システム機器貸与通知書」に記載の機器の引渡しを受けたとき、「標準システム機器貸与通知書」に記載の貸与条件による賃貸借契約が成立します。

(4) 改装積立金

5年を目途の改装に対し、「改装積立金」として月額3万円の積み立てを行います。但し、利息は付しません。改装時に、加盟店へ優遇策を設けています。

2. FCLB契約は、対象外となります。

(5) FCLB契約における消費税預かり

毎月の精算において、売り上げの2.5%を消費税相当として本部預りとします。但し本部は、加盟店からの支払い申請により、申請額を返戻します。

1 1. 店舗の営業時間・営業日・休業日

- (1) 営業時間及び休業日については、立地ロケーションにより本部と事前に協議して決定します。また、地域の特性、加盟店の雇用体制、その他やむを得ない加盟店の都合によりこれを変更する場合は、本部の書面による承諾が必要です。
- (2) 加盟店は、本部の書面による承諾を得ずに前項の営業日、営業時間を変更した場合、休業一日につき2万円、営業時間の短縮1時間につき2千円を追加ロイヤリティーとして本部に支払わなければなりません。

1 2. テリトリー権の有無

本部が加盟店に賦与したフランチャイズは、店舗所在地の存在する周辺の一定地域における排他的・独占的権利ではありません。

1 3. 競業禁止義務の有無

契約期間中及び契約終了後2年間は、直接・間接の如何を問わず、ゆで太郎ショップと同業種の事業を行うことはできません。

1 4. 守秘義務の有無

加盟店は、第三者に対し加盟契約、付帯契約、ゆで太郎マニュアルの内容及びその他のゆで太郎フランチャイズチェーン運営に関し、知りえた一切の事項を漏洩してはなりません。また、加盟契約終了後もこの守秘義務を負います。

1 5. 店舗の構造と内外装についての特別義務

本部は、加盟店のゆで太郎ショップの設営・リニューアルについて以下の指導援助を行ない、加盟店はこれに従ってゆで太郎ショップの店舗内外装を整え、これを維持継続しなければなりません。

- ① 店舗の建設、改装及び改築などに関する指導援助
- ② 本部の経験により標準化されたレイアウト及び仕様に関する指導援助
- ③ 店舗及び設備一式の見積り並びにそれらの発注に関する指導援助
- ④ 厨房器具及び備品の使用等に関する指導援助
- ⑤ その他店舗設備、設営に関する指導援助

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

加盟店は加盟契約の条項に違反した場合、その違反の内容により、違反状態の継続日数に対し1日当たり1千円以上または3万円（消費税別）、或いは直近6ヶ月の一日当たり平均売上高（税抜）の20%（消費税別）を乗じた金額を支払わねばなりません。これを超える損害が発生した場合には、本部は加盟店に対しその賠償額について請求ができます。

また、加盟店の契約違反による契約解除の結果本部が損害を受けた場合は、本部が受けた損害の範囲で損害賠償を請求することがあります。

17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等

事業活動上の損失に対する補償は一切行っておりません。

18. 付保義務

加盟店は、本部の指導に従い、本部の指定するゆで太郎ショップ及びその営業に関連した損害保険契約を締結し、本契約期間中これを継続しなければなりません。

19. 反社会的勢力排除に関して

相互に相手方に対し、自己が下記1及び2のいずれにも該当せず、また、将来においても該当することがないことを確約します。この確約が虚偽であり、又はこの確約に反したことにより、相手方から催告なくして本件契約の全部又は一部を解約される等の不利益を被ることになっても、異議は一切申し立てることはできません。また、この確約が虚偽であり、又はこの確約に反したことにより、相手方に損害を与えた場合には、その損害を賠償しなければなりません。

1. 契約の相手方として不適当な者として次に掲げる者
 - (1) 暴力団、暴力団員
 - (2) 前号に該当しなくなった日から5年を経過しない者
 - (3) 暴力団準構成員、暴力団の威力を示す常習者、総会屋、社会運動など標榜ゴロその他の反社会的勢力
 - (4) 法人その他の団体であって、その役員等（取締役、監査役、執行役、執行役員、相談役、顧問、支店長、出張所長その他名称の如何を問わず、業務を執行し、又は実質的に業務執行に対し支配力を有する者を含む）に第1号から第3号に掲げる者のいずれかに該当する者があるもの

2. 契約の相手方として不適当な行為をする者として次に掲げる行為を行う者
 - (1) 暴力的もしくは脅迫的な要求行為、又は法的な責任を超えた不当な要求行為
 - (2) 取引に関し、暴力的又は脅迫的な言動を行う行為
 - (3) 風説を流布し、又は偽計もしくは威力を用いて、信用を毀損し、又は業務を妨害する行為
 - (4) 上記1. の各号に掲げる者であることを知りながら、かかる者に対して資金、利益、又は便宜を供与する行為
 - (5) 不当に上記1. の各号に掲げる者を利用する行為
 - (6) その他前各号に準ずる行為

後記1. 「フランチャイズ契約締結のためのチェックリスト」

項目	頁 数	確認 年月日	確認印	
			説明者	加盟 希望者
フランチャイズ契約のご案内	1			
ゆで太郎チェーンへの加盟を希望される方へ	2			
第Ⅰ部 (株)ゆで太郎システムとフランチャイズ・システムについて	3			
1. ゆで太郎の理念				
2. 本部の概要 社名・所在地・資本金・設立・事業内容・事業の開始・主要株主・役員一覧・取引銀行・従業員数・関係会社・所属団体・沿革	4			
3. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書	18			
4. 売上・出店状況	6			
5. 加盟店の店舗に関する事項 ・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店の店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に契約を途中で終了した加盟店の店舗数	6			
6. 訴訟件数	7			
第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点	8			
1. 契約の名称等				
2. 売上・収益予測についての説明	8			
3. 加盟に際しお支払いいただく金銭に関する事項 (1) 加盟金 (2) 保証金 (3) 設計監修費	8			
4. オープンアカウント等の送金	9			
5. オープンアカウント等の与信利率	9			
6. 加盟店に対する商品の販売条件に関する事項 (1) 加盟店に販売又はあっせんする商品の種類 (2) 配送日・時間・回数に関する事項 (3) 発注方法・納品 (4) 売買代金の決済方法 (5) 返品 (6) 商品の販売価格について (7) 許認可を要する商品の販売について	9			
7. 経営の指導に関する事項	10			
8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項 (1) 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	11			

項目	頁 数	確認 年月日	確認印	
			説明者	加盟 希望者
9. 契約期間、契約の更新、および契約解除に関する事項 (1) 契約期間 (2) 契約更新の要件及び手続き (3) 加盟店の中途解約 (4) 契約解除の条件及び手続き (5) 契約終了によって生じる損害賠償の額又は算定方法 (6) 契約終了によって生じる義務の内容	11			
10. 加盟店が本部に対して定期的に支払う金銭に関する事項	12			
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日	13			
12. テリトリー権の有無	13			
13. 競業禁止義務の有無	14			
14. 守秘義務の有無	14			
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務	14			
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	14			
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等 18. 付保義務	14			
19. 反社会的勢力排除に関して	15			
後記1. 「フランチャイズ契約締結のためのチェックリスト」	16			
後記2. 直近3事業年度の損益計算書	18			
後記3. 直近3事業年度の貸借対照表	19			

年 月 日

説明者

私 _____ は、フランチャイズ契約に関する上記全ての項目を説明し、

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全ての項目について、

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2. 直近3事業年度の損益計算書

単位:千円

年度	2020年6月期	2021年6月期	2022年6月期
売上高	7,131,643	7,019,065	7,392,003
売上原価	3,246,296	3,404,733	3,628,236
売上総利益	3,932,243	3,614,331	3,763,767
販売費及び一般管理費	4,112,398	3,835,908	4,066,640
人件費	2,077,548	2,282,450	2,407,157
減価償却費	357,670	347,553	328,963
地代家賃	623,841	544,811	562,016
水道光熱費	360,312	284,773	336,789
旅費交通費	60,406	94,780	61,014
その他	636,621	281,541	370,701
営業利益	▲180,154	▲221,576	▲302,873
営業外収益	52,951	442,593	1,350,947
受取利息	1,156	1,149	881
雑収入	51,795	441,241	1,347,950
営業外費用	42,463	32,098	102,624
支払利息・割引料	15,304	16,193	16,155
繰延資産償却等	23,010	14,526	8,805
雑損失等	4,147	1,378	77,662
経常利益	▲169,665	188,919	945,449
特別利益		56,600	
固定資産除却損	23,331	114,109	198,571
税引前当期利益	▲192,997	131,409	746,877
法人税等充当額	10,303	11,548	267,335
当期利益	▲203,301	119,860	479,542

後記3. 直近3事業年度の貸借対照表

単位：千円

年度	2020年6月期	2021年6月期	2022年6月期
【流動資産】	1,072,018	1,285,956	1,876,587
現金及び預金	685,464	925,122	1,480,856
売掛金	152,954	148,652	174,364
商品・原材料	46,896	46,850	44,545
前払費用	73,867	79,302	78,612
未収入金	49,627	49,080	68,900
その他	63,210	36,950	29,310
【固定資産】	3,027,879	2,965,791	3,021,437
(有形固定資産)	2,319,446	2,297,544	2,247,783
建物付属設備	1,623,291	1,642,601	1,619,896
構築物	1,954	1,323	655
工具器具備品他	694,201	653,620	627,232
(無形固定資産)	27,272	22,502	18,906
営業権他	27,272	22,502	18,906
(投資等)	681,160	645,745	754,747
出資金・長期前払費用	109,914	94,532	185,308
保証金・敷金・積立金	571,246	552,061	569,297
資産の部合計	4,099,898	4,251,748	4,898,025
【流動負債】	1,566,357	1,575,193	1,947,834
買掛金	282,703	297,337	387,318
短期借入金	810,344	718,839	691,852
未払金・未払費用	366,057	390,348	446,329
預り金他	107,253	168,669	422,335
【固定負債】	2,223,371	2,249,813	2,050,482
長期借入金	1,868,296	1,980,328	1,767,610
預り保証金・社債	355,075	269,485	282,872
負債の部合計	3,789,729	3,825,006	3,998,317
【株主資本】	310,168	426,741	899,707
(資本金)	50,000	50,000	50,000
(資本剰余金)	18,000	18,000	18,000
(利益剰余金)	242,168	358,741	831,707
利益準備金	5,302	5,302	5,302
繰越利益剰余金等	248,770	365,343	826,309
純資産の部合計	310,168	426,741	899,309
負債及び純資産の部合計	4,099,898	4,251,748	4,898,025