

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



作成日

2023年6月1日（改訂）

（社）日本フランチャイズチェーン協会 正会員

B-R サーティワンアイスクリーム株式会社

フランチャイズ契約のご案内

B-R サーティワンアイスクリーム株式会社

〒141-0021

住 所 東京都品川区上大崎三丁目1番1号
目黒セントラルスクエア16階

担当部署 管理本部

氏 名 取締役 CFO 白井康平

TEL (03) 3449 - 0331

FAX (03) 3449 - 0347

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、経済産業省の要請に基づき、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 2023 年 6 月 1 日に作成され、一般社団法人日本フランチャ
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。

サーティワンアイスクリームチェーン店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「サーティワンアイスクリーム」の名のもとにアイスクリーム専門店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、アメリカの BASKIN-ROBBINS 社が永年に亘って培ってきたアイスクリームビジネスをベースに日本で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、サーティワンアイスクリームストア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、最初から当社チェーンとは異なる独自の経営手法を重視され、当社チェーンのノウハウ、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、当社への加盟をお勧めできません。

当社のチェーンは、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、物流、データ管理、店舗指導など、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サーティワンアイスクリームストアの経営成功の鍵なのです。

サーティワンアイスクリームストアの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		
サーティワンアイスクリームへの加盟を希望される方へ	2		
第Ⅰ部 B-Rサーティワンアイスクリーム株式会社とフランチャイズシステムについて	5		
1. わが社の経営理念			
2. 本部の概要 社名・所在地・資本金・設立・事業内容・他に行っている事業の種類・事業の開始・主要株主・主要取引銀行・従業員数・本部の子会社の名称及び事業の種類・所属団体・沿革等	6	規則第10条第2号 " 第10条第5号 " 第10条第1号 " 第10条第3号	
3. 会社組織図	9		
4. 役員一覧	10	規則第10条第1号	
5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書 (最終頁に掲載)	10	規則第10条4号	
6. 売上・出店状況(直近3事業年度加盟店数の推移)	10	規則第10条6号, 11条6号イ	
7. 加盟者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者の店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に解除された契約に係る店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に更新された契約に係る加盟者の店舗数及び更新されなかった契約に係る加盟者の店舗数	11	規則第11条第6号ロ " 第11条第6号ハ " 第11条第6号ニ	
8. 訴訟件数	11	" 第10条第7号	
第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点	12		
1. 契約の名称等	12		
2. 売上・収益予測についての説明	12		2-(2)-イ 2-(3)-①
3. 加盟に際しお支払いいただく金銭に関する事項 ① 金銭の額または算定方法 ② 性質 ③ お支払いいただく時期 ④ お支払いいただく方法 ⑤ 当該金銭の返還の有無及び条件	12	法11条1号, 規則11条1号イ～ホ	2-(2)-ア③
4. オープンアカウント等の送金	13	規則第10条13号	3-(1)-イ②
5. オープンアカウント等の与信利率	13	規則第10条14号・15号	2-(2)-ア⑤
6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項 ① 加盟者に販売又はあつせんする商品の種類 ② 商品等の供給条件 ③ 配送日・時間・回数に関する事項 ④ 仕入先の推奨制度 ⑤ 発注方法 ⑥ 売買代金の決済方法 ⑦ 返品 ⑧ 在庫管理等 ⑨ 販売方法 ⑩ 商品の販売価格について ⑪ 許認可を要する商品の販売について	13 13 13 14 14 14 14	法11条2号, 規則11条2号イ、ロ	2-(2)-ア① 3-(1)-ア 3-(3)
7. 経営の指導に関する事項	15	法11条3号, 規則11条3号イ～ハ	2-(2)-ア②
8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項	16	法11条4号, 規則11条4号イ、ロ	
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 契約の更新の条件および手続き ③ 契約解除の条件および手続き ④ 契約解除によって生じる損害賠償の額又は算定方法等	16 17 17	法11条5号, 規則11条5号イ～ニ	2-(2)-ア⑦ 2-(3)-④ 3-(1)-イ④
10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項 ① 金銭の額又は算定方法 ② その他徴収する金銭があれば記入	17	規則10条12号, 11条7号イ～ニ	2-(2)-ア④
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日	18	" 第10条第8号	
12. テリトリー権の有無	18	" 第10条第9号	2-(2)-ア⑧
13. 競業禁止義務の有無	18	" 第10条第10号	3-(1)-ア

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
14. 守秘義務の有無	18	" 第10条第11号	
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務	18	" 第10条第16号	
16. 契約違反をした場合の違約金、その他の義務に関する 事項など	18	" 第10条第17号	
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等	18		2-(2)-ア⑥
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」 説明確認書	21		

第 I 部 B-R サーティワンアイスクリーム株式会社とフランチャイズシステムについて

1. わが社の経営理念

モットー

「“We make people happy.” アイスクリームを通じて、人々に幸せをお届けします。」

経営理念

安全・安心を第一としたより良い商品を通して、お客様に常に満足と感動を感じていただけるアイスクリーム専門店チェーンの本部を目指すと共に、お客様やこのビジネスに係わる全ての人々に幸せをお届けすることが我々の使命である。上記経営理念のもと以下の点に留意いたしております。

① 3C+S

アイスクリーム製品面に関しましては、品質・安全性と当社の特徴でありますフレーバーのバラエティを追求し、店舗面においては、夢と楽しさ、そして来店たびに違った驚きを提供することで、お客様に幸せを感じていただける場所として、ホスピタリティの実践をもってお客様をお迎えすることを心掛けています。この考え方は以下の「3C+S」で具現化されます。

Courtesy	親切・丁寧
Cleanliness	清潔さ
Control	品質・衛生・金銭・原価・従業員等の管理
Smile	笑顔の対応

② アイスクリームビジネスがお好きな方に

我々のチェーン店は一般小売店と異なり、お客さまと対面しアイスクリームを販売する方法をとる、「手から手へ」のビジネスです。オーナー・店長・従業員の接客態度で店の売上高が左右されると言っても過言ではありません。当社のフランチャイズに加盟しただけでは売上や利益につながらないのです。若いアルバイトの方々とのコミュニケーションやトレーニングはオーナーの重要なお仕事です。

③ 加盟店の成功が当社の成功、そして、ブランドイメージのアップ

商品開発、マーケティング、トレーニング、店舗指導、複数店出店援助プログラムなど、様々な当社が考えるプログラムに積極的に参加してください。加盟店1店1店の成功が「サーティワン」ブランドをよりイメージアップし、チェーン店全体の成功につながるのです。

店舗展開やFC加盟候補者募集に際しては、こうした私どもの経営理念に共感いただき、そして、それぞれの街でお客様から愛される店づくりを実践し、アイスクリーム専門店として地域に密着した店舗経営をすることで経営理念の実現をしてくださる方を、パートナーとして募集しております。

2. 本部の概要

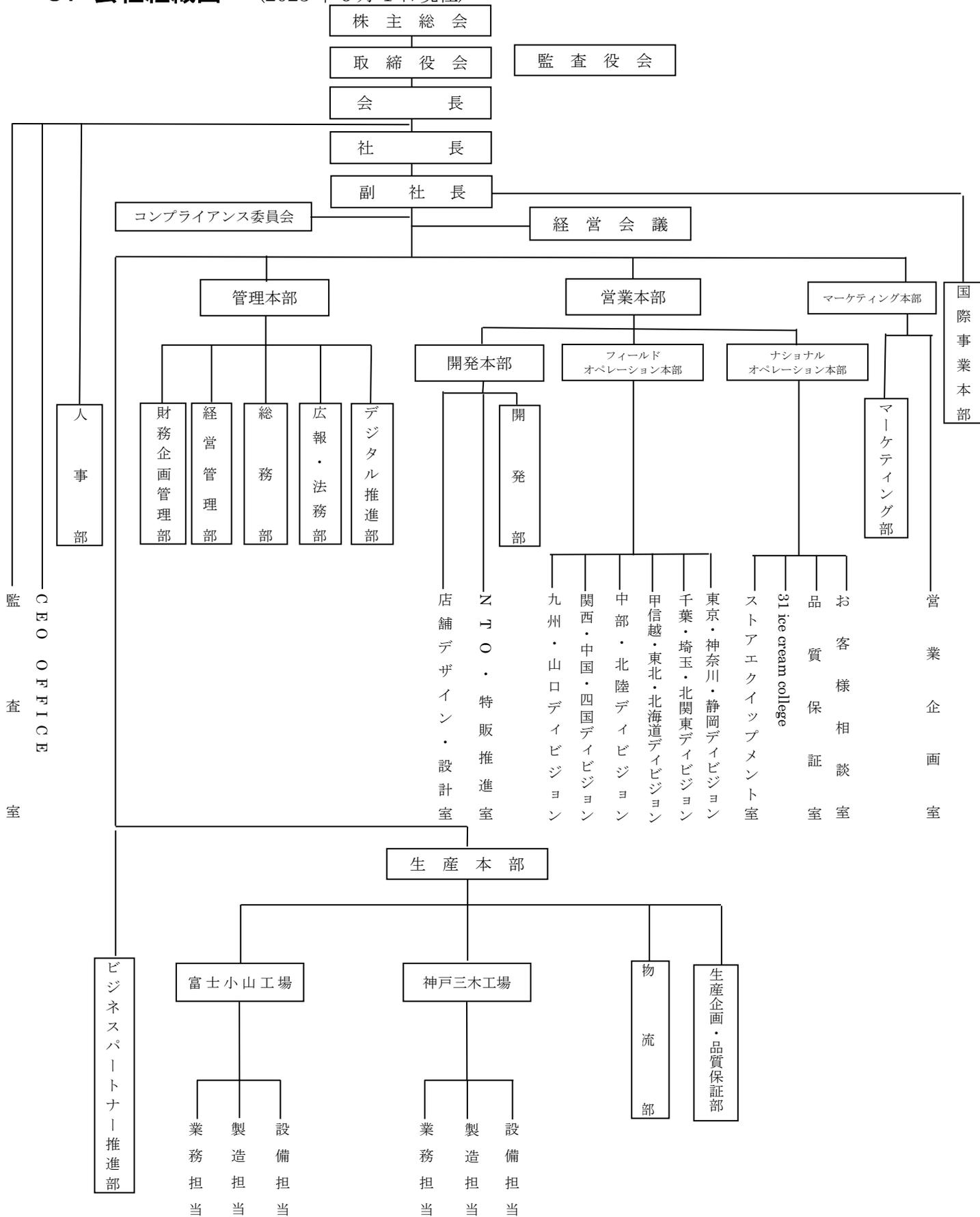
2023年6月1日現在

- (1) 社 名 B-R サーティワンアイスクリーム株式会社
- (2) 所 在 地 〒141-0021
東京都品川区上大崎三丁目1番1号
目黒セントラルスクエア16階
TEL (03) 3449 - 0331
FAX (03) 3449 - 0347
URL <https://www.31ice.co.jp>
- (3) 資 本 金 735,286,000円
- (4) 設 立 1973(昭和48)年12月19日
- (5) 事 業 内 容 アイスクリーム製品およびこれに付随する製品の製造、輸出入
および販売、アイスクリームショップのチェーン展開ならびに
製品の供給および経営指導
- (6) 他に行っている事業の種類 有
- (7) 事業の開始 1974(昭和49)年4月
- (8) 主要株主 ダンキン ブランズ インターナショナル ホールディングス
リミテッド
株式会社 不二家
- (9) 主要取引銀行 リソナ銀行、三菱UFJ銀行、みずほ銀行、三井住友信託銀行、三
井住友銀行
- (10) 従業員数 正社員 238名(2022年12月31日現在)
- (11) 本部の子会社の名称
及び事業の種類等 31 Aikalima LLC(米国ハワイ州)アイスクリームの販売
- (12) 所属団体 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
一般社団法人日本アイスクリーム協会
一般社団法人日本ショッピングセンター協会

年月	沿革
1973年12月	株式会社不二家が米国のバスキン・ロビンス社との合弁事業を行う目的で、ビー・アールジャパン株式会社を設立(資本金40百万円)しました。
1974年 1月	米国のバスキン・ロビンス社に対して第三者割当増資を行い株式会社不二家とバスキン・ロビンス社の合弁会社としました。
同年 4月	東京・目黒に第一号店及びトレーニングセンターを開設しました。
1979年 3月	静岡県駿東郡小山町に自社工場(富士小山工場)を建設し、年産2,000千ガロン体制を確立しました。
1983年12月	店舗網の全国展開により、店舗数(フランチャイズ店及び直営店)200店台乗せを達成しました。
1984年 2月	関西以西の店舗展開の拡大のため、配送能率向上の見地から、外部営業倉庫の利用を開始しました。
同年11月	富士小山工場の生産能力を年産3,500千ガロンに増強しました。
1985年 4月	カラーデザインを変更した第1号店「渋谷公園通り店」を出店しました。
同年 7月	「サーティワン」のブランド名を入れ、社名をB-R サーティワン アイスクリーム株式会社(登記上商号 ビー・アール サーティワン アイスクリーム株式会社)に変更しました。車社会への対応として従来実験的に進めてきたロードサイドタイプの出店を本格的に開始しました。
1986年 3月	店舗数300店台乗せを達成しました。
1987年 5月	富士小山工場の生産能力を年産7,000千ガロンに増強しました。
同年10月	富士小山工場のスペシャリティデザート生産のための設備が完成しました。
同年10月	店舗数400店台乗せを達成しました。
同年12月	社団法人日本証券業協会東京地区協会に当社の株式を店頭登録し、公開しました。
1990年 9月	富士小山工場のスペシャリティデザート生産のための設備を1ライン増強しました。
1991年 9月	全世界で統一使用される新しいトレードマークを導入し、21世紀へ向けての新しいイメージ戦略を打ち出しました。
1996年 6月	フランチャイズ店及び直営店の一部にてテスト販売を行ってきました「クレープ」を併売商品として正式に導入しました。
1998年 6月	自己株式を1,050,000株、850,500千円で取得し、すべてを消却いたしました。
1999年 3月	富士小山工場では、1999年3月25日に厚生省よりHACCPの認定工場として承認されました。
2000年 4月	フランチャイズ店の売上向上と収益性の改善を目的として、加盟店契約制度を大幅変更しました。フランチャイズ店への卸売価格を31%引き下げると共に、店頭小売売上高に対してロイヤリティ5%、広告宣伝分担金3%徴収制度を導入しました。
同年 9月	自己株式を447,000株、319,605千円で取得し、すべてを消却いたしました。
2003年12月	店舗数500店台乗せを達成しました。
2004年12月	日本証券業協会への店頭登録を取消し、ジャスダック証券取引所に株式を上場しました。
同年12月	店舗数600店台乗せを達成しました。

年月	沿革
2005年12月	店舗数700店台乗せを達成しました。
2006年11月	店舗数800店台乗せを達成しました。
2007年 3月	登記上の商号をビー・アール サーティワン アイスクリーム株式会社からB-R サーティワン アイスクリーム株式会社に変更しました。
同年 4月	富士小山工場冷凍倉庫の改修を行い、製品の庫内搬送を自動化しました。
同年10月	中京、関西、九州の各営業所で、環境マネジメントシステム規格であるISO14001を取得しました。
同年11月	投資家層の拡大及び株式流動性の向上を図るため、単元株式数を1,000株から100株に変更しました。
2008年 6月	店舗数900店台乗せを達成しました。
2009年 7月	新業態「カフェ サーティワン」あみプレミアム・アウトレット店を出店しました。
同年10月	富士小山工場での、食品衛生管理への取組みが評価され「食品衛生優良施設 厚生労働大臣表彰」を受賞しました。
2010年 4月	証券市場の合併に伴い、大阪証券取引所（JASDAQ市場）に上場しました。
同年 7月	店舗数1,000店台乗せを達成しました。
同年10月	証券市場の統合に伴い、大阪証券取引所JASDAQ（スタンダード）に上場しました。
2011年 7月	農林水産省より環境配慮への取組みを評価され「優良外食産業表彰 環境配慮部門 農林水産大臣賞」を受賞しました。
同年10月	兵庫県三木市に第2生産拠点建設のため土地を購入しました。
2012年 4月	店舗数1,100店台乗せを達成しました。新コンセプトストア「サーティワン エクスペリエンス ダイバーシティ東京 プラザ店」を出店しました。
2013年 7月	東京証券取引所と大阪証券取引所の統合に伴い、東京証券取引所JASDAQ（スタンダード）に上場しました。
2014年 1月	新店舗デザイン“Happy1.0”導入しました。
同年12月	第2生産拠点「神戸三木工場」を建設し、竣工式を行いました。
同年12月	富士小山工場において、FSSC22000認証を取得しました。
2015年 4月	神戸三木工場が稼働し、2工場体制になりました。
同年12月	神戸三木工場において、FSSC22000認証を取得しました。
2017年 7月	新店舗デザイン“Happy2.0”をダイバーシティ東京プラザ店に導入しました。
同年12月	目黒セントラルスクエアに本社を移転しました。トレーニングセンターを31 ice cream collegeに改名しました。
2018年10月	台湾での販売を開始しました。
2020年 3月	子会社 31 Aikalima LLCを米国ハワイ州に設立しました。（現 連結子会社）
同年 7月	販売拠点数1,200ヶ所台乗せを達成しました。
同年11月	子会社 31 Aikalima LLCが米国ハワイ州において、米国バスキン・ロビンス社のフランチャイジーとして出店しました。
2021年 4月	全世界で統一使用される新しいロゴ・マークを導入し、新たなイメージ戦略を打ち出しました。
2022年 1月	子会社 31 Aikalima LLCとの連結決算を開始しました。
同年 4月	市場区分変更に伴い、東京証券取引所スタンダード市場に上場しました。

3. 会社組織図 (2023年6月1日現在)



4. 役員一覧

(2023年6月1日現在)

代表取締役会長兼社長 CEO	ジョン・キム
取締役副社長 COO	安齊 正明
取締役 CFO	白井 康平
取締役	ジョン・バギース
取締役	ピーター・ジャンセン
取締役	河村 宣行
取締役	恩田 友紀子
取締役	セオドール・ガイド
取締役	阿部 絵美麻
常勤監査役	肥沼 邦幸
監査役	高橋 健一
監査役	川井 克之
常務執行役員 営業本部長	小沢 敏彦
執行役員 国際事業本部長	佐藤 健
執行役員 マーケティング本部長	若林 翌
執行役員 ナショナルオペレーション本部長	服部 秀樹

5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書

後記に掲載してあります。ご参照ください。単位は百万円です。

6. 売上・出店状況(加盟店・直営店別)

(1) 全店売上高推移

(各年12月31日現在 単位 百万円)

年度	直営店	FC店	店舗合計
2018年	374	46,184	46,558
2019年	269	43,938	44,207
2020年	169	38,884	39,054
2021年	147	41,943	42,090
2022年	639	46,675	47,314

(2) 店舗数推移

(各年12月31日現在)

年度	直営店	FC店	店舗数合計
2018年	8	1,157	1,165
2019年	7	1,167	1,174
2020年	6	1,204	1,210
2021年	5	1,030	1,035
2022年	22	1,031	1,053

7. 加盟店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店の店舗数

年 度	新規に営業を開始した加盟店の店舗数
2020 年度	38
2021 年度	20
2022 年度	37

(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店の店舗数

年 度	契約を途中で終了した加盟店の店舗数
2020 年度	75
2021 年度	54
2022 年度	45

当社が解除した店舗数ではなく契約期間中に契約終了した店舗であります。

(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店の店舗数及び更新されなかった契約に係わる加盟店の店舗数

当社の契約期間は当初2年、以降は1年間の自動更新となり、更新しなかった加盟店は当該年度に契約を終了した店舗数と同じであります。

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
2020 年度	1,204	75
2021 年度	1,030	54
2022 年度	1,031	45

(更新した店舗には、本年の新加盟店も含まれる)

8. 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	当社より提起した訴えの件数
2018 年度	0	0
2019 年度	0	0
2020 年度	0	0
2021 年度	0	0
2022 年度	0	0

第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点

1. 契約の名称等

サーティワンアイスクリーム フランチャイズ契約

2. 売上・収益予測についての説明

①売上予測は、出店地域の人口・世帯数・所得階層・物件前の人・車両の通行量、大型店の売上高・入店客数、競合店状況、店舗面積・位置、看板の視認性等、店舗および立地の属性要因を調査の上、類似した既設加盟店の売上実績等を参考にしています。

売上予測は、あくまでも加盟者及び当社が出店判断をする際の参考資料であり、売上を保証するものではありません。

②収益予測は、売上予測をもとに理論原価率及び直営店や既設加盟店の収益実績等を参考に算出いたします。従って、収益予測は売上予測と同様、あくまでも加盟者及び本部が出店判断をする際の参考資料であり、収益を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

①徴収する金銭の額

加盟金として金 200 万円およびそれにかかる消費税額を納めていただきます。

②性質

「サーティワン・ビジネス」を行うための権利付与の対価です。

③徴収の時期

フランチャイズ契約の契約締結日前日までに納めていただきます。

④徴収の方法

銀行振込でお支払いいただきます。

⑤当該金銭の返還の有無及び条件

中途解約、契約終了いずれの場合にも返還されません。

⑥契約締結時にサーティワン・ビジネスを行う小売店を既に運営している場合は徴収いたしません。

2. 保証金

保証金やその他の名目での金銭の支払いは必要ありません。

3. トレーニング費用

①トレーニング費用は、開店前の本部研修「店長トレーニング」(12 日間、15 万円)、「クレープトレーニング」(4 日間、3 万円)の対価(別途消費税)であります。なお、当費用には交通費、宿泊費、日当などは含まれず、加盟者の負担となります。

複数店出店および店長交代における受講に際しては、受講料は免除いたします。

②店長トレーニングの性質

店長として当社チェーン店の運営・管理に必用な教育・訓練を、開店前に本部 31 ice cream college (東京都品川区上大崎) 及び直営店にて 11 日間受講していただき、所定のレベルに合格していただきます。

③お支払いの方法

研修開始までに銀行振込でお支払いいただきます

④当該金銭の返還の有無および条件

中途解約、契約終了いずれの場合にも返還されません。

4. オープンアカウント、売上金等の送金

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、いわゆるオープンアカウント制は導入しておりません。しかし、店舗の出店形態において、店舗不動産契約先が売上管理をしている場合は、不動産契約先の指定する銀行口座（又は場所）へ納金していただきます。

5. オープンアカウント、金銭の貸付・貸付のあっせん等の与信利率

当社は加盟に当り、加盟者の店舗取得費用、設備投資金額、開業費用等について、金融機関やリース会社等の紹介を行う場合がありますが、当社が融資に直接的に関わったり債務の保証を行うことはありません。

6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項

①加盟者に販売又は斡旋する商品の種類

イ. 商品

アイスクリーム、アイスマイルク、ラクトアイス、氷菓、ヨーグルト製品、その他の同種の製品で当社が販売するもの。

ロ. 半加工品・原材料

冷凍フルーツ、ホイップクリーム、トッピング、ケーキ用アタッチメント、ケーキミックス粉など

ハ. 当社が発行する販売用ギフト券及びオリジナル商品・コラボ商品

②商品等の供給条件

イ. アイスクリーム、アイスマイルク、ラクトアイス、氷菓、ヨーグルト製品、その他の同種の製品で当社が販売するものについては、当社がマニュアルや営業連絡書等で指定し、当社の仕様に合った商品のみを販売いただきます。

ロ. その他商品の仕入れ条件

当社の指定業者によって生産された菓子、飲料、アイスクリームコーン、トッピング、シロップ、クレープミックス等や包装資材・ユニフォーム類、オリジナル商品・コラボ商品は当社の指定する業者より購入していただきます。また、店舗で直接購入すべき商品・半加工品・原材料・副資材等が必要になった時は当社が定める基準により仕入れていただきます。

③配送日・時間・回数に関する事項

原則として週1回から2回配送されますが、売上高や出店エリアによって異なります。

④仕入先の推奨制度

当社の指定業者によって生産された菓子、飲料、アイスクリームコーン、トッピング、シロップ、クレープ等や包装資材・ユニフォーム類、オリジナル商品・コラボ商品は当社の指定する業者より購入していただきます。また店舗で直接購入すべき商品・半加工品・原材料・副資材等が必要となったときは当社が定める基準により仕入れていただきます。ただし、当社の定める仕様に合致する旨を自己の費用で証明し、当社の承認を受けた場合はこの限りではありません。

⑤発注方法

当社の商品並びに包装材料は本部指定端末にて定められた日時までにご注文していただきます。

ドライアイス業者への発注方法は、指定された発注日に電話又はFAXにて注文していただきます。

⑥売買代金の決済方法

当社の商品代金(別途消費税)の支払いは現金による事となっており、支払日及び支払方法は当社が指定する方法により、当社の指定銀行口座へお振込いただきます。(自動振替制度あり)

納品対象期間	締切日	送金支払日
1日～15日	15日	当月25日
16日～月末日	月末日	翌月10日

指定する業者への代金決済方法

当社の指定する取引業者と別途契約を締結し、月末締め翌月20日から月末の間に振込によりお支払いいただきます。

⑦返品

当社もしくは当社の指定する仕入先に責任がある場合を除き商品及び包装資材類の返品はできません。

⑧在庫管理等

製品・半製品・副原料などの保管はマニュアル及び営業連絡書にて定めております。特にアイスクリームは温度管理が重要であり、冷凍庫や販売ケースの温度管理に注意が必要です。

⑨販売方法

マニュアルと店舗実習で指導される3C(Courtesy・Cleanliness・Control)をベースにお客様に満足いただけるサービスを提供いたします。

1店の評判はチェーン店全体に影響します。加盟者は従業員の教育を含めマニュアルに沿った、あるいはそれ以上のサービスをお客様に提供することをいつも心掛けてください。

⑩商品の販売価格について

当社はフレックスプライス制度を採用しております。本部より参考小売価格をご案内しますが、各店の判断で参考小売価格を変更することができます。

小売価格の決定及び変更には、事前に「価格変更・設定変更報告書」を提出いただきます。

⑪許認可を要する商品の販売について

加盟者に使用いただく商標、サービスマーク、商品の他「アイスクリーム専門店」としてお客様に信頼いただく店舗運営のため、本部が許可した商品のみ販売していただきます。アイスクリーム以外に会社が定めた商品の発売にあたっては、事前に加盟店に書面にてご案内いたします。

7. 経営の指導に関する事項

①加盟に際しての研修等実施の有無

加盟に際しては、バスキン・ロビンス社のトレーニングを参考にして、日本で研究開発・改善されたトレーニングプログラムに従い、必ず開店前に受講し所定のレベルに合格していただかなければなりません。また、店長交代の場合にも受講していただきます。店長にはアルバイト従業員の指導・管理の観点から小売業の店長としての資質が必要となりますので、受講前にその点をオーナーとして見極めていただきます。

②加盟に際し行われる研修の内容

イ. 本部研修

(研修は講義と実技指導により、本部 31 ice cream college で行います)

会社概要	POSレジスターの取扱
チェーンシステムの概要	設備器具の取扱とメンテナンス
お客様対応	店舗実習(本部インストラクターによる現場教育)
商品知識、陳列と包装の仕方	発注方法
衛生管理	金銭管理
営業の作業手順	労務管理
品質管理	販売促進計画と実施について
商品の作り方、加工の方法	その他店舗運営全般

ロ. 工場見学

静岡県駿東郡小山町にある自社工場で原材料の保管、製造工程、冷凍庫、配送車等を見学した後、衛生・品質管理を学んでいただきます。

③加盟店に対する継続的な経営指導内容及びその実施回数

イ. 営業担当者による巡回指導

営業担当者が経営管理から販売に至るまで指導の為に定期的に巡回指導いたします。ただし新規開店時は開店準備から開店まで指導いたします。

(指導内容)

- * 経営管理の指導に際して、統一された帳票類により適切な計数かどうかのアドバイス、効率的経営方法についてなど(原価率、人件費 など)
- * チェーン店全体のイメージの維持を図る為、5年から7年(を目安に改装等の指導をいたします。
- * 全加盟店の為に実施される宣伝活動、販売促進および特別セールスの指導を行います。また店舗毎に市場や立地に合わせた効果的な販売促進活動を指導いたします。
- * 各加盟店の複数店化計画のアドバイスをいたします。
- * 売上高の開示に同意いただいた店舗では、全国別・地域別・立地タイプ別の各種データをパソコン(ご自分で購入いただきます)で見ることができ、自店の営業に役立てていただきます。

ロ. 会議等

- オーナー会議 年 1回 (原則) 定期
- 店長会議 年 4回 (原則) 定期
- エリアミーティング 不定期

※オーナー会議、店長会議に関しては、年間営業方針、マーケティングプラン、アクションプラン説明、新商品紹介等重要な会議ですので店舗運営責任者の方、またはオーナー自ら会議に出席いただきます。

ハ. コンテスト

①クリーン&スマイルコンテスト

5月から9月にかけて店舗のサービスと清掃面強化の為全店コンテストが開催されます。この結果は店長会議にて報告されサービス・衛生面の意識向上に役立てます。

②その他売上増進のため様々なコンテストを実施します。

ニ. その他

本部が必要と認めた時または加盟店の特別な要請に応じて特別指導又は教育を行う場合もあります。この時費用は加盟店の負担となります。

8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項

①当該使用させる商標、商号その他の表示

契約によって加盟店に使用いただく商標、サービスマークとロゴは以下の通りです。



※2021年4月1日より使用

②当該表示の使用についての条件

イ. 当社のフランチャイズシステムを構成する商標・その他の表示は、サティワンアイスクリムストアの経営を目的とすること以外に使用してはならない事になっております。

ロ. フランチャイズ契約が終了した時は、直ちにこれらの商標、サービスマーク、ロゴの使用を中止し、撤去または抹消しなければなりません。

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

契約締結の日より満2年間です。

②契約の更新の要件および手続き

契約終了日の6ヶ月前までに当社から加盟者に対し、あるいは加盟者から当社に対し、書面で契約終了の意思表示がない場合は、1年間更新され、以後も同様です。

③契約解除の条件および手続き

イ. 加盟店が本部へ収める納品代金、設備代金の支払い遅延。

ロ. その他の契約違反の場合(契約書に定める義務違反)

注 違反が起きた場合、直ちに契約の解除を行うのではなく、30日の期間において改善されるように指導いたします。しかし本部の再三の指導・勧告にもかかわらず、改善の兆しが見られない場合は契約を解除いたします。

ハ. 破産法、会社更生、差押え、民事再生等の事態が生じた場合。

ニ. 加盟者が個人の場合、成年被後見人、被保佐人、被補助人となった場合。

ホ. 店舗に関する賃貸借契約が終了した場合。

④契約解除によって生じる損害賠償の額または算定方法、その他義務の内容等

イ. 契約が解除された場合は、加盟店は商標、商号、広告、その他の表示物並びに本部が提供したノウハウ、営業機密の一切を当社へ返していただきます。

ロ. 契約を更新しなかった場合又は解除された場合、加盟店は当社の事業と類似した事業を、契約終了の日から2年間行うことはできません。

⑤契約終了時の商品等の取り扱い

商品の性質上契約終了時に商品及び副材料、その他の業者から仕入れたものの返品はお引き受けできません。

⑥原状回復について

フランチャイズ契約と同時に締結した「設備賃貸借契約書」記載のレンタル物件については契約終了後速やかに返還いただきます。この時発生する運送料は加盟者にご負担いただきます。

⑦契約終了時又は契約解除時に違約金は徴収いたしません。

10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項

①お支払いいただく金銭の額または算定方法

イ. ロイヤルティ

加盟者はすべての製品の小売売上高に対し、5%相当額のロイヤルティをお支払いいただきます。(別途消費税がかかります)

ロ. 広告宣伝分担金

加盟者はすべての製品の小売売上高に対し、3%相当額の広告宣伝分担金をお支払いいただきます。(別途消費税がかかります)

②金銭の性質

ロイヤルティは加盟者が当社より受ける経営ノウハウ、商標及びシステムの使用その他の継続的な対価としてお支払いいただきます。また広告宣伝分担金は当社が販売促進のために数々のイベント、販売促進活動、広告活動を行うに当り、その分担金としてお支払いいただきます。

③支払い時期

月末締め翌々月10日にお支払いいただきます。

POSレジスターにて小売売上高を本部集計し、加盟店に通知いたします。

加盟店の同意により請求額が決定いたします。

④支払い方法

当社指定銀行に振込みによりお支払いいただきます。

11. 店舗の営業時間・営業日・休業日

加盟者の意思は尊重いたしますが、チェーン店としての統一性及び顧客ニーズへの対応という観点から年中無休を原則といたします。

ただし大型店での統一休業日や商店街としての休日に協力しなければならない事情については問題ありません。

12. テリトリー権の有無

加盟店に出店地域に対する独占営業権(テリトリー権)は有りません。

13. 競業禁止義務の有無

①契約期間中は当社チェーン店と同じかこれと競合する事業を直接または間接に単独または他の者と共同して運営したり従事したり利害関係を持つことを禁止しております。

②契約終了時又は解除時より 2 年間は当社チェーン店と同じかこれと競合する事業を直接または間接に単独または他の者と共同して運営したり従事したり利害関係を持つことを禁止しております。

14. 守秘義務の有無

①マニュアルや他の配布物や資料、POS 売上データ等を複製したり他の者に供することはできません。

②当社が開発した様々な「ノウハウ」を、加盟者は契約期間中期間後を問わず店舗の運営に必要な限度でのみ利用権があることを認識いただきます。その限度を越えての利用や第三者への開示はできません。

15. 店舗の構造と内外装についての特別義務

①世界中で統一されたイメージでチェーン化しているため、カラーコントロール、内外装デザイン、設備家具、備品等は本部指定の様式及び規格に統一していただきます。

②このために店舗基準に従って内外装、電気、給排水、空調、看板等の工事を、加盟者の費用で行っていただきます。

③店舗の営業に必要な店舗設備(モジュールという)は、例えば、ジュエリーケースやスクープ、POS レジスターを含む POS システムなどは、有償で使用いただきます。有償貸与設備は「フランチャイズ契約」締結時に「賃貸借契約」を締結していただきます。

④モジュールに含まれない什器備品には、当社から購入いただくものや、当社の指示承認のもと加盟者に直接購入いただくものがございます。

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

契約に違反し、契約を終了するに至った場合、納品売上代金、ロイヤルティ、広告宣伝分担金の支払い残額をお支払いいただきます。この時支払いが遅延した場合は日歩 4 銭の遅延利息を払わなければなりません。

17. 事業活動上の損失に対する補償の有無

当社は加盟者の事業活動に伴う損失補填の制度は有してありません。

第 48 期決算公告(2021 年 3 月 17 日)

貸借対照表の要旨(2020 年 12 月 31 日現在)

資産の部		負債及び資本の部	
科目	金額	科目	金額
流動資産	7,140	流動負債	4,872
固定資産	10,266	固定負債	2,782
有形固定資産	6,276	資本金	735
無形固定資産	574	資本剰余金	241
投資その他の資産	3,415	利益剰余金	8,794
		自己株式	△17
		評価・換算差額等	△1
資産合計	17,407	負債及び資本合計	17,407

損益計算書の要旨

2020 年 01 月 01 日から
2020 年 12 月 31 日まで

営業収益	17,441
営業費用	16,841
営業利益	599
営業外損益(益)	332
営業外費用(損)	164
経常利益	768
特別損益(益)	0
特別損益(損)	56
税引前当期純利益	712
法人税、住民税 及び事業税	325
法人税等調整額	△55
当期純利益	442

第 49 期決算公告(2022 年 3 月 16 日)

貸借対照表の要旨(2021 年 12 月 31 日現在)

資産の部		負債及び資本の部	
科目	金額	科目	金額
流動資産	9,558	流動負債	6,174
固定資産	9,394	固定負債	2,587
有形固定資産	5,529	資本金	735
無形固定資産	419	資本剰余金	241
投資その他の資産	3,445	利益剰余金	9,236
		自己株式	△17
		評価・換算差額等	△5
資産合計	18,952	負債及び資本合計	18,952

損益計算書の要旨

2021 年 01 月 01 日から
2021 年 12 月 31 日まで

営業収益	19,387
営業費用	18,203
営業利益	1,184
営業外損益(益)	217
営業外費用(損)	48
経常利益	1,353
特別損益(益)	0
特別損益(損)	144
税引前当期純利益	1,208
法人税、住民税 及び事業税	517
法人税等調整額	△87
当期純利益	778

第 50 期決算公告(2023 年 3 月 15 日)

貸借対照表の要旨(2022 年 12 月 31 日現在)

資産の部		負債及び資本の部	
科目	金額	科目	金額
流動資産	10,436	流動負債	6,201
固定資産	9,265	固定負債	2,318
有形固定資産	5,493	資本金	735
無形固定資産	411	資本剰余金	241
投資その他の資産	3,361	利益剰余金	10,286
		自己株式	△17
		評価・換算差額等	△63
資産合計	19,702	負債及び資本合計	19,702

損益計算書の要旨

2022 年 01 月 01 日から
2022 年 12 月 31 日まで

営業収益	21,052
営業費用	19,404
営業利益	1,648
営業外損益(益)	43
営業外費用(損)	61
経常利益	1,629
特別損益(益)	0
特別損益(損)	26
税引前当期純利益	1,602
法人税、住民税 及び事業税	482
法人税等調整額	△64
当期純利益	1,184

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			
サーティワンアイスクリームへの加盟を希望される方へ	2			
第Ⅰ部 B-Rサーティワンアイスクリーム株式会社とフランチャイズシステムについて	5			
1. わが社の経営理念				
2. 本部の概要 社名・所在地・資本金・設立・事業内容・他に行っている事業の種類・事業の開始・主要株主・主要取引銀行・従業員数・本部の子会社の名称及び事業の種類・所属団体・沿革等	6			
3. 会社組織図	9			
4. 役員一覧	10			
5. 直近3事業年度の貸借対照表および損益計算書	10			
6. 売上・出店状況（直近3事業年度加盟店数の推移）	10			
7. 加盟者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者の店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に解除された契約に係る店舗数 ・直近3事業年度の各事業年度内に更新された契約に係る加盟者の店舗数及び更新されなかった契約に係る加盟者の店舗数	11			
8. 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	11			
第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点	12			
1. 契約の名称等	12			
2. 売上・収益予測についての説明	12			
3. 加盟に際しお支払いいただく金銭に関する事項 ① 金銭の額または算定方法 ② 性質 ③ お支払いいただく時期 ④ お支払いいただく方法 ⑤ 当該金銭の返還の有無及び条件	12			
4. オープンアカウント等の送金	13			
5. オープンアカウント等の与信利率	13			
6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項 ① 加盟者に販売又はあわせる商品の種類 13 ② 商品等の供給条件 ③ 配送日・時間・回数に関する事項 13 ④ 仕入先の推奨制度 13 ⑤ 発注方法 ⑥ 売買代金の決裁方法 ⑦ 返品 14 ⑧ 在庫管理等 ⑨ 販売方法 14 ⑩ 商品の販売価格について 14 ⑪ 許認可を要する商品の販売について 14				
7. 経営の指導に関する事項	15			
8. 使用させる商標・商号・その他の表示に関する事項	16			
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 契約の更新の条件および手続き 16 ③ 契約解除の条件および手続き 17 ④ 契約解除によって生じる損害賠償の額又は算定方法等 17				
10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項 ① 金銭の額又は算定方法 17 ② その他徴収する金銭があれば記入				
11. 店舗の営業時間・営業日・休業日	18			
12. テリトリー権の有無	18			

13. 競業禁止義務の有無	18			
14. 守秘義務の有無	18			
15. 店舗の構造と内外装についての特別義務	18			
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など	18			
17. 事業活動上の損失に対する補償の有無内容等	18			

「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
1. 「フランチャイズ契約の要点と概説」の受領				
2. フランチャイズチェーン加盟へのステップ				
3. 市場調査表、損益予測				
4. 加盟申し込み書記載方法				

年 月 日

説明者

B-R サーティワンアイスクリーム株式会社 店舗開発担当 _____ 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、
加盟者 _____ 様のご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