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　2024 年　7 月　1 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

山崎製パン株式会社

フランチャイズ契約のご案内

会　　社　　名	山崎製パン株式会社（デイリーヤマザキ事業統括本部）
本　部　所　在　地	〒２７２−８５３０　千葉県市川市市川一丁目９番２号
担　当　部　門	運営本部　運営部
電　話　番　号	０４７−３２３−０１１８

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、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（以下法という）及び中小小売商業振興法施行規則（以下規則という）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）、に従って弊社が作成したものです。

フランチャイズ契約に際しては、本資料だけでなく、できる限りたくさんの資料を読んだり、第三者にも相談したり、あるいはご自分で実地調査をするなど、十分に時間をかけてご判断してください。もし、ご不明な点や、本資料にないことでもご確認したいことがあれば、ご遠慮なく弊社（デイリーヤマザキ事業統括本部）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合せください。

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
電　話　番　号	０３−５７７７−８７０１
Ｈ　Ｐ	http://www.jfa-fc.or.jp/

この案内は2024年6月1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、弊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いただくことが必要です。

デイリーヤマザキ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、弊社のフランチャイズ・システムへの加盟をご検討頂きまして誠に有難うございます。

弊社デイリーヤマザキ事業統括本部（以下本部という）は「デイリーヤマザキ」の名のもとにフランチャイズ・システムでコンビニエンスストア事業を展開しております。

デイリーヤマザキチェーンの店舗は、コンビニエンスストア事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、デイリーヤマザキ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、デイリーヤマザキ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、最初からデイリーヤマザキとは異なる独自の経営手法を重視され、デイリーヤマザキのノウハウ、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、デイリーヤマザキへの加盟をお勧めできません。

デイリーヤマザキチェーンは、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。弊社はノウハウ、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、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、それぞれの役割を忠実、且つ積極的に果たすことがデイリーヤマザキ店舗の経営成功の鍵なのです。

デイリーヤマザキ店舗の経営をされる加盟者の成功が本部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、加盟店と本部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）および規則（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		
デイリーヤマザキチェーンへの加盟を希望される方へ	2		

第Ⅰ部　山崎製パン株式会社について			
1.　弊社の経営理念	5		
2.　事業者の概要 社名・所在地・資本金・設立・事業内容・事業の開始・主要株主・主要取引銀行・従業員数・重要な子会社の名称および事業の種類・沿革等	6	規則第 10 条第 2 号 規則第 10 条第 5 号 規則第 10 条第 1 号 規則第 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事業年度の個別財務諸表	11	規則第 10 条第 4 号	
6.　売上・出店状況（加盟店・直営店別）	13	規則第 10 条第 6 号 規則第 11 条第 6 号イ	
7.　加盟者の店舗に関する事項 ⑴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 ⑵直近 3 事業年度の各事業年度内に解約された契約にかかる加盟者の店舗数 ⑶直近 3 事業年度の各事業年度内に更新された契約にかかる加盟者の店舗数および更新されなかった契約に係る加盟者の店舗数	14	規則第 11 条第 6 号ロ 規則第 11 条第 6 号ハ 規則第 11 条第 6 号ニ	
8.　訴訟件数	14	規則第 10 条第 8 号	
9.　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	14	規則第 10 条第 7 号 規則第 11 条第 7 号イ･ロ	2-(2)-イ

第Ⅱ部　フランチャイズ契約の要点			
1.　契約の名称等	15		
2.　売上・収益予測についての説明	16		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)お支払いいただく金額と性質 (2)お支払いいただく時期、方法 (3)当該金銭の返還の有無および条件 (4)そのほか開店に際して開店準備手数料以外に必要な資金の一部	16	法第 11 条第 1 号 規則第 11 条 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 (1)オープンアカウントについて (2)オープンアカウントの特徴 (3)本部現金決済勘定とは (4)引出金の送金　　(5)売上金等の引渡	17	規則第 10 条第 14 号	2-(2)-ア[5]
5.　金銭の貸付、貸付のあっせん等の与信利率	23	規則第 10 条第 15 号、第 16 号	2-(2)-ア[5]

項　　目	頁数	法（中小小売商業振興法）および規則（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
6.　加盟者に対する商品の販売条件に関する事項 (1)加盟者に販売またはあっせんする商品等の種類 (2)商品等の供給条件　(3)仕入先の推奨制度 (4)配送日・時間・回数に関する事項 (5)推奨商品の発注方法 (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)店内で製造・販売する商品の衛生検査 (11)商品の販売価格 (12)許認可を要する商品の販売	24	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[1] 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等実施の有無 (2)加盟に際し受講していただく研修およびﾄﾚｰﾆﾝｸﾞの内容 (3)加盟店に対する継続的な経営指導の方法およびその実施回数	27	法第 11 条第 3 号 規則第 11 条第 3 号ｲ～ﾊ	2-(2)-ｱ[2]
8.　使用させる商標・商号・そのほかの表示に関する事項 (1)使用させる商標等の表示 (2)使用についての条件	29	法第 11 条第 4 号 規則第 11 条第 4 号ｲ、ﾛ	
9.　契約期間、契約の更新および契約解除に関する事項 (1)契約期間 (2)契約の更新、再契約の要件および手続 (3)契約解除の要件および手続 (4)契約解除によって生じる損害賠償の額またはその算定方法・そのほかの義務の内容等	30	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.　加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項 (1)ロイヤリティー (2)電子マネー・クレジットカードシステムの利用に伴う手数料 (3)楽天ポイントの付与に伴う手数料 (4)そのほか加盟者が負担すべき費用 (5)FC総合保険の保険料	34	規則第 10 条第 13 号 規則第 11 条第 8 号ｲ～ﾆ	2-(2)-ｱ[4] 2-(3)-[2][3]
11.　店舗の営業時間・営業日・休業日 (1)営業時間　(2)営業日および休業日	38	規則第 10 条第 9 号	2-(2)-ｳ 3-(1)-ｱ
12.　テリトリー権の有無	38	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	38	規則第 10 条第 11 号	3-(1)-ｱ
14.　守秘義務の有無	38	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	38	規則第 10 条第 17 号	
16.　契約違反をした場合の違約金・そのほかの義務に関する事項等	39	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等	39		2-(2)-ｱ[6]

後記1.　売上総利益の算出方法	42		
後記2.　デイリーホット売上総利益の算出方法	43		
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	44		
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	47		

「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	52		

第Ⅰ部　山崎製パン株式会社について

1. 弊社の経営理念

経営基本方針

綱領

(1) わが社は、企業経営を通じて社会の進展と文化の向上に寄与することを使命とし、個人の尊厳と自由平等の原理に基づき、いのちの道の教えの言葉に従い、困難に屈することのない勇気と忍耐とによって、神のみこころにかなう永続する事業の実現を期すこと。

(2) われわれは、常に良きものへ向って絶えず進歩しつづけるため、各人が自由な決心に基づき、正しき道につき、断固として実行し、自主独立の協力体制を作り、もって使命達成に邁進すること。

具体方針

二十一世紀のヤマザキは、新しいヤマザキの精神と新しいヤマザキの使命に導かれて、いのちの道の教えの言葉に従い、すべての仕事を種蒔きの仕事から開始する「部門別製品施策・営業戦略」、「小委員会によるなぜなぜ改善」を行ない、次の六つの具体方針の実践、実行、実証に邁進する。

① 最高の品質と最善のサービス（今日到達しうるベストクオリティー・ベストサービスの実践、実行、実証）を目標とし、品質は今到達しうる最高のものであり、新鮮であること。それは製品、組織、仕事、工場、財産並びに設備のなかに表わさるべきこと。

② 充実した効率のよい積極的な組織体を作りあげ、そして維持拡充していくため、あらゆる可能の努力を注ぐこと。その組織体の人々は、会社を信頼し、仕事が喜びであり、普通ではできない仕事を完遂することが個人的な願望にまでなっていること。

③ 入手できる限りの、事業に独特な要求に適合した最善の設備と施設を備えること。この設備や施設の調達は、維持運営が経済的であることと会社の組織に最も仕事をしやすい道具を与えるという二つの観点から考えられること。

④ 産業界と一般社会との間に協力関係を創り出し、維持していくため、実行可能な一切のことを行なっていくこと。

⑤ 業務の遂行に関するすべての決定を行なうにあたって、常にその一件を処理する上での便宜よりも、事業全体にとって何が正しいか、何が最善であるかを中心に考えること。

⑥ 顧客に接するときは、常に公明正大で、かつ相手が何を欲しているかを充分に考慮すること。配達や品質やサービスについては、その成果が最優秀なものになるように努力すること。

2. 事業者の概要

(1) 社名　　山崎製パン株式会社

(2) 所在地　　(本店) 〒101-8585　東京都千代田区岩本町三丁目 10 番 1 号
(本部) 〒272-8530　千葉県市川市市川一丁目 9 番 2 号
(TEL)　047-323-0118
(URL)　http://www.daily-yamazaki.jp/

(3) 資本金　　110 億 1,414 万 3 千円

(4) 設立　　1948 (昭和 23) 年 6 月 21 日

(5) 事業内容　　パン、和・洋菓子、調理パン、米飯類の製造・販売および
その他仕入商品の販売、ベーカリーの経営
フランチャイズシステムに基づくコンビニエンスストアの経営
および加盟店の募集・指導に関する事業

(6) フランチャイズ事業の開始
1977 (昭和 52) 年 12 月 21 日

(7) 主要株主　　飯島興産株式会社、日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)
公益財団法人飯島藤十郎記念食品科学振興財団、株式会社日清製粉グループ本社、
三菱商事株式会社、株式会社カストディ銀行 (信託口) 、丸紅株式会社、
明治安田生命保険相互会社、株式会社三井住友銀行

(8) 主要取引銀行　　株式会社みずほ銀行、株式会社三井住友銀行

(9) 従業員数　　19,446 人 (2023 (令和 5) 年 12 月 31 日現在)

(10) 重要な子会社

	会社名	主な事業内容
食品事業	株式会社不二家	洋菓子、ﾁｮｺﾚｰﾄ、ｷｬﾝﾃﾞｨ、ｸｯｷｰ等の製造および販売
	株式会社サンデリカ	調理パン、米飯類等の製造および販売
	ヤマザキビスケット株式会社	ビスケット、スナック等の製造および販売
	株式会社ヴィ・ド・フランス	ベーカリーカフェの経営
	株式会社東ハト	ビスケット、スナック等の製造および販売
	株式会社 YK ベーキングカンパニー	パン、洋菓子等の製造および販売
	大徳食品株式会社	麺類の製造および販売
	株式会社イケダパン	パン、和・洋菓子、米飯類等の製造および販売
	株式会社ｳﾞｨ･ﾃﾞｨｰ･ｴﾌ･ｻﾝﾛｲﾔﾙ	パン用冷凍生地の製造および販売ならびにインストアベーカリーの経営
	株式会社スリーエスフーズ	パンの製造および販売
	株式会社高知ヤマザキ	パン、和・洋菓子等の製造および販売
	株式会社サンキムラヤ	パン、和・洋菓子、米飯類等の製造および販売
	株式会社末広製菓	米菓、調理パン、米飯類等の製造および販売
海外事業およびそのほかの事業	ヴィ・ド・フランス・ヤマザキ, Inc.	ﾍﾞｰｶﾘｰ製品の製造および販売ならびにﾍﾞｰｶﾘｰｶﾌｪの経営
	株式会社ヤマザキ物流	物流事業
	株式会社サンロジスティックス	物流事業
	株式会社ヤマザキエンジニアリング	食品製造設備の設計・監理および工事の請負

(注)　1. 大徳食品㈱は、㈱サンデリカの完全子会社です。
2. ㈱サンロジスティックスは、弊社と㈱ヤマザキ物流が各 50%ずつ出資しています。

(11)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

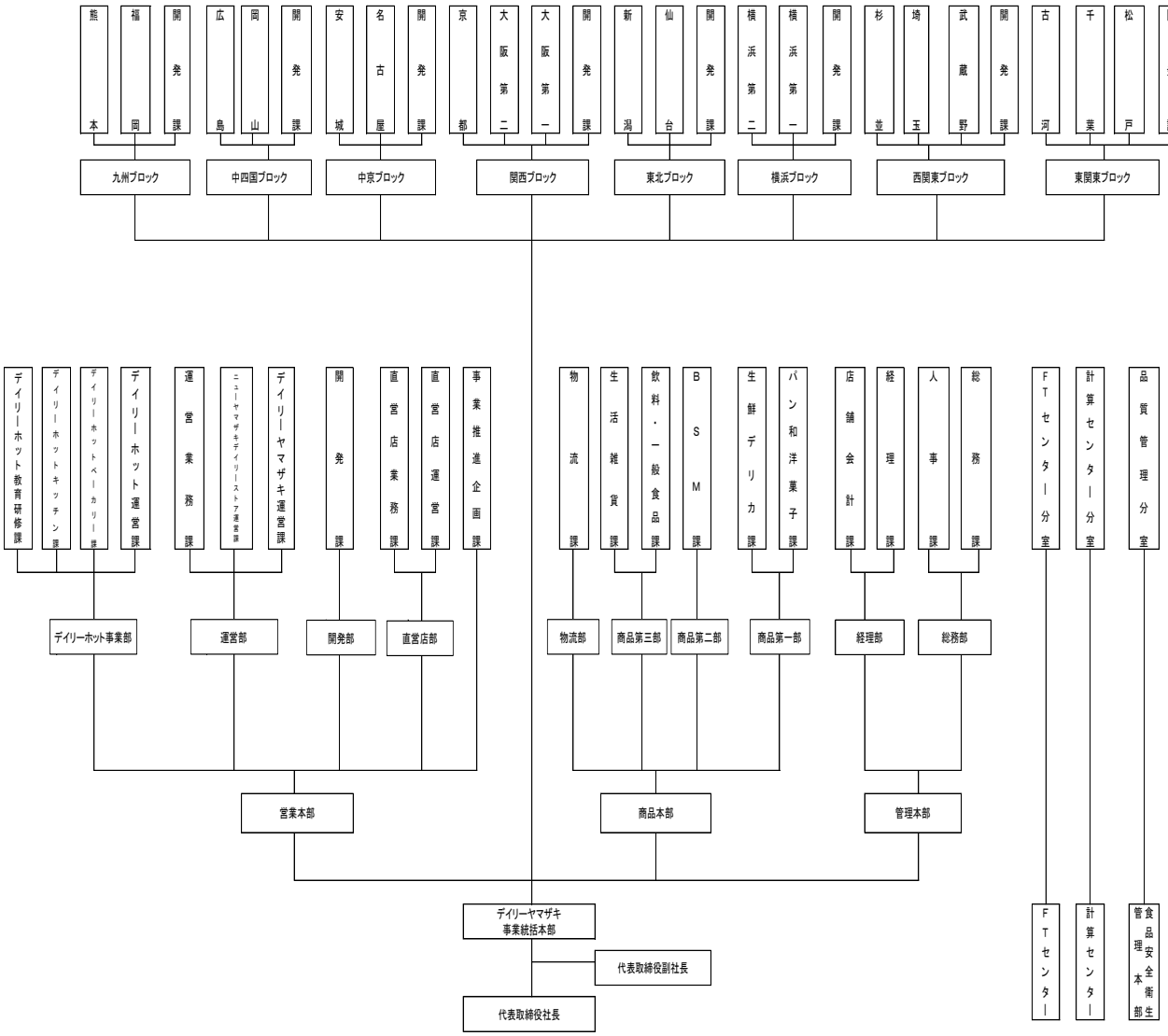
【沿革】

1948（昭和 23）年	3 月	創業者飯島藤十郎により千葉県市川市に山崎製パン所を開業、パンの委託加工を開始
	6 月	山崎製パン株式会社を資本金百万円をもって千葉県市川市に設立
1949（昭和 24）年	8 月	和菓子を製造開始
1950（昭和 25）年	8 月	洋菓子を製造開始
1951（昭和 26）年	3 月	両国工場稼働。東京都に進出（昭和 38 年閉鎖）
1955（昭和 30）年	1 月	市川第二工場稼働。近代設備を導入し、食パンの量産化、スライス包装食パンを製造開始（昭和 47 年閉鎖）
1959（昭和 34）年	11 月	横浜第一工場稼働（当時(株)山崎製パン横浜工場）
1960（昭和 35）年	4 月	杉並工場竣工稼働
1962（昭和 37）年	4 月	本社を千葉県市川市より東京都墨田区へ移転
	6 月	市川駅前直売店を分離し、㈱ヤマザキを設立
	7 月	東京証券取引所市場第二部に株式上場
1963（昭和 38）年	9 月	千葉工場稼働（当時㈱山崎製パン千葉工場）
	10 月	経営基本方針を制定
		武蔵野工場竣工稼働
1964（昭和 39）年	4 月	横浜第一工場を横浜市戸塚区に移転稼働
1966（昭和 41）年	3 月	松戸工場竣工稼働
	6 月	ｼﾝﾎﾞﾙﾏｰｸとして太陽ﾏｰｸ、ｼﾝﾎﾞﾙｷｬﾗｸﾀｰとしてｽｰｼﾞｰちゃんﾏｰｸを使用開始
	7 月	大阪第一工場竣工稼働（当時㈱山崎製パン大阪工場）関西に進出
	11 月	東京証券取引所市場第一部に株式上場
	12 月	大阪証券取引所市場第一部に株式上場
1967（昭和 42）年	3 月	名古屋工場竣工稼働（当時㈱山崎製パン大阪工場の名古屋工場）
	7 月	㈱スーパーヤマザキ設立
	11 月	新潟工場稼働（当時㈱山崎製パン新潟工場）
1968（昭和 43）年	1 月	千葉工場を千葉食品コンビナートに移転竣工稼働
	4 月	福岡工場稼働（当時㈱山崎製パン福岡工場）
1969（昭和 44）年	1 月	仙台工場竣工稼働
	4 月	福岡工場を福岡県粕屋郡に移転竣工稼働
1970（昭和 45）年	1 月	大阪第二工場竣工稼働（当時㈱山崎製パン大阪工場の大阪第二工場）
	10 月	米国ナビスコ社および日綿実業㈱（現双日㈱）と合弁会社ヤマザキ･ナビスコ㈱設立
1971（昭和 46）年	4 月	㈱関西ヤマザキ設立。関西工場各社を吸収合併
	10 月	古河工場竣工稼働（当時山崎製菓㈱古河工場）
1973（昭和 48）年	2 月	広島工場竣工稼働（当時㈱関西ヤマザキ広島工場）
	7 月	㈱末広製菓設立
	8 月	秋田いなふく米菓㈱設立
	11 月	本社を東京都墨田区から千代田区岩本町 3-2-4 へ移転
	12 月	武蔵野工場再建稼働
1975（昭和 50）年	2 月	京都工場竣工稼働（当時㈱関西ヤマザキ京都工場）
1976（昭和 51）年	3 月	横浜第二工場竣工稼働
	7 月	ヤマザキ保険サービス㈱設立
1977（昭和 52）年	5 月	サンエブリー第１号店「雑司ヶ谷店」（東京都）開店
	10 月	㈱サンロイヤル（現㈱ｳﾞｲ･ﾃﾞｨｰ･ｴﾌ･ｻﾝﾛｲﾔﾙ）がインストアベーカリー事業を開始
	12 月	㈱サンエブリー設立（コンビニエンスストア事業進出）
1979（昭和 54）年	11 月	岡山工場竣工稼働（当時㈱関西ヤマザキ岡山工場）
1980（昭和 55）年	5 月	㈱サンデリカ設立
1981（昭和 56）年	5 月	香港に香港山崎麺飽有限公司設立
	12 月	埼玉工場埼玉第二東村山工場稼働（当時武蔵野第二工場）
1982（昭和 57）年	1 月	デイリー事業部と㈱サンエブリーを統合し、㈱サンショップヤマザキとして
		コンビニエンスストア事業を本格展開
1983（昭和 58）年	5 月	仏国グラン・ムーラン・ド・パリ社と技術導入契約を締結
	10 月	千葉製粉㈱と合弁会社㈱サンミックス設立
1984（昭和 59）年	4 月	㈱関西ヤマザキが㈱イート食品（現㈱高知ヤマザキ）の株式を取得
	7 月	(財)食品科学振興財団設立（平成 25 年 4 月に公益財団法人に移行し、
		(公財)飯島藤十郎記念食品科学振興財団に名称変更）
		タイ国に現地法人との合弁会社 THAI YAMAZAKI CO.,LTD.設立
	8 月	熊本工場竣工稼働（当時㈱関西ヤマザキ熊本工場）

	11月	伊勢崎工場竣工稼働
1986（昭和61）年	1月	㈱関西ヤマザキを吸収合併
	10月	㈱サンキムラヤ設立
1987（昭和62）年	4月	台湾に台湾山崎股份有限公司設立
1988（昭和63）年	4月	安城冷生地事業所竣工稼働
	6月	仏国にYAMAZAKI FRANCE S.A.設立
	7月	米国ﾅﾋﾞｽｺ社より、ﾔﾏｻﾞｷ･ﾅﾋﾞｽｺ㈱の株式を取得し、当社の持株比率が40%から80%に増加
1989（平成元）年	4月	㈱イケダパンの株式を取得
	6月	㈱ヤマザキエンジニアリング設立
1990（平成2）年	2月	米国のIKEDA BAKERY U.S.A.,INC.の株式を取得（現YAMAZAKI CALIFORNIA INC.）
	4月	(財)国際開発救援財団設立（平成22年11月に公益財団法人に移行）
	11月	安城工場竣工稼働
1991（平成3）年	4月	米国にVIE DE FRANCE BAKERY YAMAZAKI, INC.設立（現VIE DE FRANCE YAMAZAKI, INC.）
1992（平成4）年	2月	松戸工場松戸第二工場竣工稼働
	7月	㈱サンロイヤル旭川設立
	9月	札幌工場稼働
1993（平成5）年	2月	阪南工場稼働
1994（平成6）年	1月	十和田工場稼働
		イズヤパン㈱の株式を取得
		㈱札幌パリの株式を取得
1995（平成7）年	2月	㈱ヴィ・ド・フランス設立
1997（平成9）年	10月	㈱岡山イワミ食品設立
	11月	本社を千代田区岩本町3-10-1へ移転
1998（平成10）年	3月	マレーシアにSUNMOULIN YAMAZAKI SDN. BHD設立
1999（平成11）年	1月	㈱サンショップヤマザキを㈱デイリーヤマザキに社名変更
		㈱ヤマザキデリカ設立
2000（平成12）年	2月	埼玉工場埼玉第一工場稼働
	4月	㈱ｻﾝﾛｲﾔﾙと㈱ｳﾞｨ･ﾄﾞ･ﾌﾗﾝｽを合併、㈱ｳﾞｲ･ﾃﾞｨｰ･ｴﾌ･ｻﾝﾛｲﾔﾙと社名変更
	6月	㈱ヤマザキクリーンサービス設立
2001（平成13）年	2月	㈱サンロジスティックス設立　（現㈱ヤマザキ物流）
	7月	ヴィ・ド・フランス営業本部を会社分割し、㈱ヴィ・ド・フランスを設立
2002（平成14）年	5月	㈱スリーエスフーズ設立
2003（平成15）年	1月	㈱金沢ジャーマンベーカリーの株式を取得
	2月	㈱サンロジスティックス設立（旧㈱ｻﾝﾛｼﾞｽﾃｨｯｸｽは㈱ﾔﾏｻﾞｷ物流に商号変更）
	7月	クールデリカ事業部門を会社分割し、㈱サンデリカに事業統合
2004（平成16）年	3月	中国に上海山崎面包有限公司設立
2006（平成18）年	1月	シンガポールのFOUR LEAVES PTE.LTD.の株式を取得
	7月	㈱東ハトの株式を取得
2007（平成19）年	2月	㈱食品共配システム設立
	4月	㈱不二家と業務資本提携し、株式を取得（持株比率35%）
	5月	神戸冷生地事業所竣工稼働
2008（平成20）年	11月	㈱不二家と新たな業務資本提携契約を締結し、株式を追加取得（持株比率51%）
2009（平成21）年	8月	日糧製パン㈱と業務資本提携し、株式を取得（持株比率28.4%）
	11月	ヤマザキ保険サービス㈱が㈱ヤマザキを合併し、㈱ヤマザキに商号変更
2012（平成24）年	1月	イズヤパン㈱の製造販売事業を、㈱札幌パリに統合
	4月	㈱サンデリカが㈱サンロイヤル旭川を吸収合併
	5月	㈱サンデリカが大徳食品㈱の株式を取得
2013（平成25）年	1月	インドネシアのPT YAMAZAKI INDONESIAの株式を取得
	7月	㈱デイリーヤマザキを吸収合併
2014（平成26）年	4月	㈱不二家が㈱スイートガーデンの株式を取得
	7月	㈱サンデリカが㈱岡山イワミ食品と㈱ヤマザキデリカを吸収合併
2016（平成28）年	6月	ベトナムにVIETNAM YAMAZAKI CO.,LTD.設立
	7月	アメリカのBAKEWISE BRANDS,INC.の株式を取得
	9月	ヤマザキ・ナビスコ㈱がヤマザキビスケット㈱に商号変更
	12月	千葉県市川市に山崎製パン総合クリエイションセンター竣工
2017（平成29）年	3月	㈱とかち帯広ヤマザキ設立
2018（平成30）年	2月	神戸工場竣工稼働
2023（令和5）年	3月	㈱YKベーキングカンパニーの全株式を取得

（2024年3月現在）

3. 会社組織図



【加盟店担当部署・責任者】
山崎製パン株式会社　デイリーヤマザキ事業統括本部
営業本部　　新宮　正師
　開発部　　森　啓太郎
　運営部　　中村　正

山崎製パン株式会社
デイリーヤマザキ事業統括本部組織図
(2024 年 3 月現在)

4. 役員一覧

（1）取締役（監査等委員である取締役を除く）

代表取締役社長	飯島　延浩	
代表取締役副社長	飯島　幹雄	
専務取締役	横濱　通雄	
専務取締役	会田　正久	
専務取締役	犬塚　勇	
専務取締役	関根　治	
専務取締役	吉田谷　良一	
常務取締役	園田　誠	
常務取締役	酒井　光政	
取締役	島田　秀男	（社外取締役）
取締役	畑江　敬子	（社外取締役）

（2）監査等委員である取締役

取締役・常勤監査等委員	佐藤　健司	
取締役・常勤監査等委員	松田　道弘	（社外取締役）
取締役・監査等委員	齋藤　昌男	（社外取締役）
取締役・監査等委員	馬場　久萬男	（社外取締役）

（3）執行役員

デイリーヤマザキ部門統括執行役員	上田　惠治	(デイリーヤマザキ事業担当)
執行役員	今村　秀樹	(デイリーヤマザキ事業・生産担当)
執行役員	新宮　正師	(デイリーヤマザキ事業担当)
執行役員	中嶋　康臣	(デイリーヤマザキ事業担当)

(注)　執行役員については、デイリーヤマザキ事業担当役員のみ記載しています。

山崎製パン株式会社
(2024年3月現在)

5. 直近3事業年度の個別財務諸表

（1）貸借対照表

（単位：百万円）

科目	第74期 2021.1.1～ 2021.12.31	第75期 2022.1.1～ 2022.12.31	第76期 2023.1.1～ 2023.12.31
流動資産	165,847	160,045	166,163
現金及び預金	68,146	54,571	54,690
受取手形及び売掛金	77,355	82,107	86,818
棚卸資産	10,680	11,763	12,372
繰延税金資産	－	－	－
その他の流動資産	9,747	11,728	12,408
貸倒引当金	△ 83	△ 125	△ 126
固定資産	390,626	389,538	405,877
有形固定資産	209,067	205,172	205,863
建物及び構築物	281,086	283,284	286,652
減価償却累計額	(211,611)	(215,244)	(218,697)
機械装置及び運搬具	367,784	371,965	378,075
減価償却累計額	(315,781)	(321,942)	(327,318)
工具器具及び備品	27,385	28,319	29,659
減価償却累計額	(21,483)	(22,503)	(23,455)
土地	78,969	78,901	78,895
リース資産	4,006	3,820	3,605
減価償却累計額	(1,763)	(2,081)	(2,357)
建設仮勘定	473	653	804
無形固定資産	6,209	7,589	7,269
投資有価証券	56,159	54,104	65,886
子会社株式	79,330	82,603	90,975
長期貸付金	6,074	7,066	9,220
繰延税金資産	14,969	14,814	10,545
その他の投資	22,889	21,840	20,871
貸倒引当金	△ 4,073	△ 3,653	△ 4,754
資産合計	556,474	549,583	572,040

流動負債	150,600	147,120	157,413
支払手形及び買掛金	55,114	57,480	59,724
短期借入金	29,672	23,102	23,102
未払法人税等	3,623	4,074	7,932
未払費用	30,745	28,389	30,288
その他の流動負債	31,444	34,074	36,365
固定負債	105,062	101,223	91,170
長期借入金	18,694	12,942	7,190
退職給付引当金	71,869	72,222	69,019
役員退職慰労引当金	3,089	3,588	3,814
債務保証損失引当金	1,785	3,355	2,456
その他の固定負債	9,625	9,115	8,689
負債合計	255,663	248,344	248,583
純資産合計	300,811	301,239	323,456
負債及び純資産合計	556,474	549,583	572,040

(2) 損益計算書

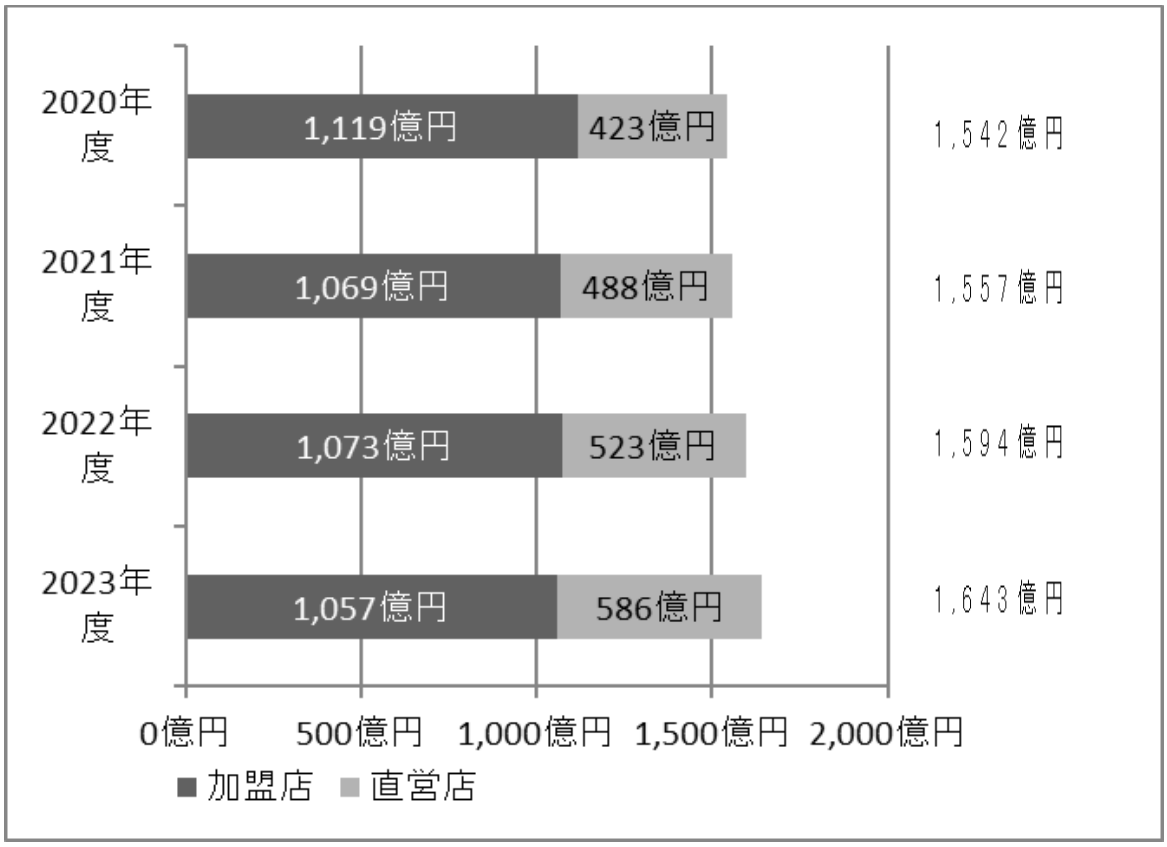
（単位：百万円）

科目	第74期 2021.1.1～ 2021.12.31	第75期 2022.1.1～ 2022.12.31	第76期 2023.1.1～ 2023.12.31
売上高	741,371	768,695	821,632
食パン	94,700	99,265	103,346
菓子パン	331,150	341,685	371,563
和菓子	67,540	69,792	72,284
洋菓子	110,603	109,342	113,528
調理パン・米飯類	48,921	52,806	56,620
製菓・米菓・その他商品類	42,668	46,520	50,532
デイリーヤマザキ事業	60,570	64,880	71,799
内部消去	△ 14,784	△ 15,598	△ 18,043
売上原価	502,309	526,013	556,971
売上総利益	239,062	242,681	264,660
販売費及び一般管理費	224,311	227,512	233,949
広告宣伝費	13,588	10,409	10,349
運搬費	47,734	52,496	54,188
貸倒引当金繰入額	65	△ 140	△ 66
人件費	102,954	103,689	104,874
（内退職給付費用）	(5,508)	(5,350)	(3,923)
減価償却費	8,828	8,723	8,949
賃借料	12,991	13,109	13,250
その他	38,148	39,225	42,402
営業利益	14,750	15,169	30,710
営業外収益	5,062	6,154	5,554
受取利息及び配当金	1,752	2,323	2,214
為替差益	547	865	499
その他の営業外利益	2,762	2,965	2,840
営業外費用	1,190	1,090	969
支払利息	379	332	283
為替差損	–	–	–
その他の営業外費用	810	757	685
経常利益	18,622	20,233	35,295
特別利益	150	448	1,036
特別損失	3,794	3,642	2,727
税引前当期純利益	14,979	17,039	33,604
法人税等	5,157	5,904	10,617
当期純利益	9,821	11,134	22,987

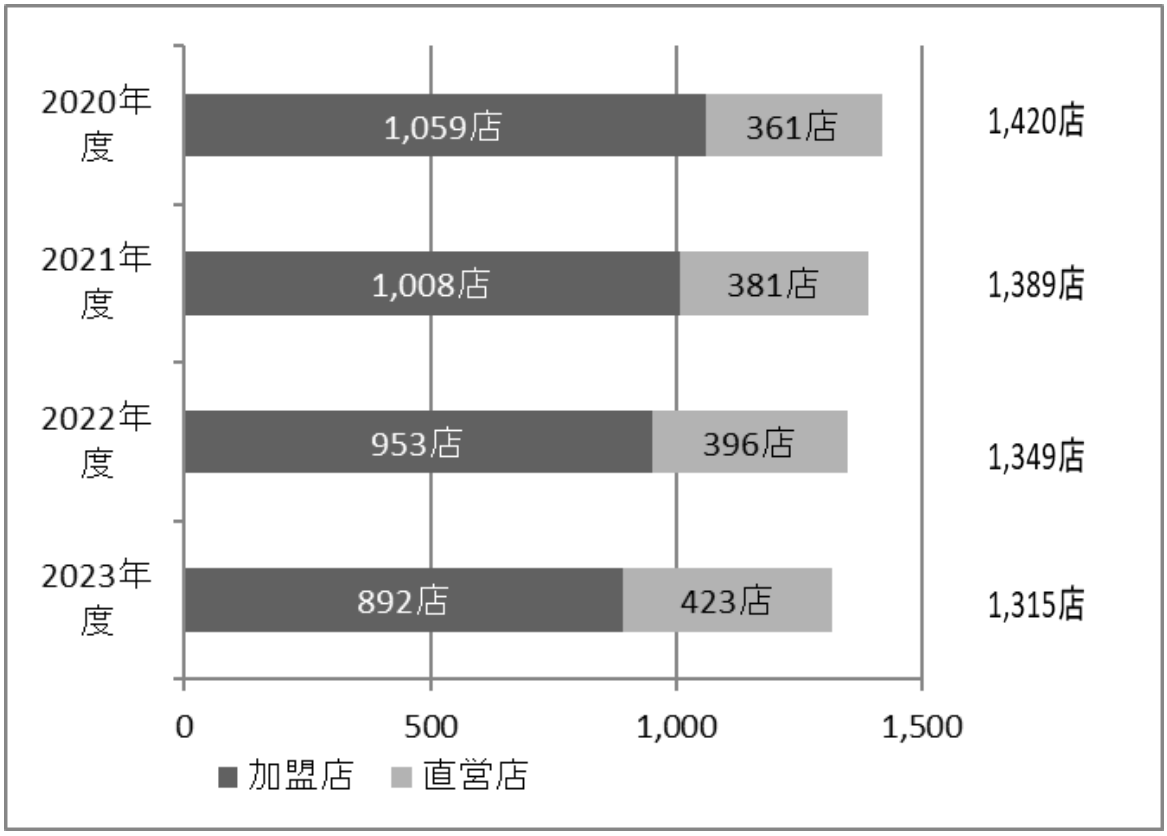
6. 売上・出店状況（加盟店・直営店別）

（1） 全店売上高推移（DY、YDS、NYDS 店含む）

1 億円未満は省略しております。



（2） 店舗数推移（DY、YDS、NYDS 店含む）



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（DY、YDS、NYDS 店含む）

年 度	新規に営業を開始した加盟者の店舗数
2021 年度	2
2022 年度	10
2023 年度	11

(2)直近３事業年度の各事業年度内に解約された契約にかかる加盟者の店舗数（DY、YDS、NYDS 店含む）

年 度	契約を中途で終了した加盟者の店舗数
2021 年度	26
2022 年度	27
2023 年度	15

(3)直近３事業年度の各事業年度内に更新された契約にかかる加盟者の店舗数
および更新されなかった契約にかかる加盟者の店舗数（DY、YDS、NYDS 店含む）

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
2021 年度	338	32
2022 年度	374	32
2023 年度	357	50

8. 訴訟件数

直近５事業年度の各事業年度内に加盟者または加盟者であった者から提起された訴えの件数および弊社から提起した訴えの件数（DY、YDS、NYDS 店含む）

年 度	加盟者または加盟者であった者から提起された訴えの件数	弊社から提起した訴えの件数
2019 年度	0	0
2020 年度	0	0
2021 年度	0	0
2022 年度	0	0
2023 年度	0	0

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

別紙にてご説明します。

第Ⅱ部 フランチャイズ契約の要点

1. 契約の名称等

⑴デイリーヤマザキフランチャイズ契約

⑵契約の本旨
コンビニエンスストアをフランチャイズにて経営することを目的とした加盟契約

⑶契約のタイプの種類

契約タイプ	Aタイプ	Cタイプ
店舗 （建物･土地･駐車場）	加盟者負担	弊社負担
店舗建設費 設備･内装工事費	加盟者負担	弊社負担
販売用什器本体　（※1）	弊社負担	弊社負担
非販売用什器本体（※2）	加盟者負担	弊社負担
店内調理機器本体（※3）	弊社負担	弊社負担
販売用･非販売用什器･ 店内調理機器 各本体の設置費用	加盟者負担	弊社負担
看板本体　（※4）	弊社負担	弊社負担
看板の設置費	加盟者負担	弊社負担

（※1） 販売用什器本体は、店舗内機器（ＰＯＳレジスター、ストア・コントローラ、プリンター、スーパー・スキャナー・ターミナル、ＧＯＴ端末、モニター、キーボード、マウス、無停電電源装置、電子マネー端末)、オープンケース、ゴンドラ、レジカウンター、電子レンジ　等
（※２）非販売用什器本体は、エアコン、防犯カメラ、冷凍冷蔵保管庫、事務机・書庫、シェルビング、清掃用具　等
（※３）店内調理機器本体は、オーブン、ドウコン、リターダー、フライヤー、ウォーマー、炊飯器、電磁（ＩＨ）調理機、電子レンジ　等
（※４）看板本体のうち、ポール本体（基礎含む）はＡタイプの場合、加盟者負担となります。
（注）　項目の詳細については弊社担当者に相談、確認願います。

なお、本書は｢Ａタイプ｣について記載してありますが､｢Ｃタイプ｣ご希望の方にもご利用いただけますよう、「Ａタイプ」と異なる条件については、枠囲みにて「Ｃタイプでは」と注記してあります。

2. 売上･収益予測についての説明

弊社は、加盟希望者がフランチャイズを希望する特定場所の売上、収益の予測について、具体的な数字の提示は行っておりません。なお、立地別、店舗機能別の既存店の実績数値を参考として示しております。ただし、これは実際の店舗の売上や収益を予測したものではなく、保証するものでもありません。

3. 加盟に際しお支払いいただく金銭に関する事項

(1)お支払いいただく金額と性質

項　　目	本体価格	消費税額等	性　　質
①研修費	50万円	5万円	加盟者とパートナー２名が研修に参加して、受講・実地研修をするための費用 イ　開店前研修・トレーニング費用 ロ　各種マニュアル・テキスト・教材等の費用 ハ　研修受講のための宿泊費・交通費
②デイリーホット研修費　（※１）	40万円	4万円	デイリーホット機能を導入する店舗の場合、加盟者とパートナー２名が研修に参加して、受講・実地研修をするための費用 イ　開店前研修・トレーニング費用 ロ　各種マニュアル・テキスト・教材等の費用 ハ　研修受講のための宿泊費・交通費
③開店準備手数料	100万円	10万円	店舗開店に伴う販売促進、広告宣伝に関する指導・援助の対価と保健所所管の各種営業許可申請に関する援助
④釣銭準備金（※２）	30万円	－	店舗開店時にレジに入れるために用意していただくものです。
⑤元入金（※３）	150万円以上 （最低150万円）	－	店舗の経営を開始するにあたり用意していただく事業資金です。店舗会計上の自己資本として計上します。主に開店時に必要な推奨商品等の仕入代金の一部に充当します。
総額	店内調理機能のある店舗（デイリーホット店）　①～⑤の合計 389万円（消費税額等19万円含む）		
	上記以外の店舗　①・③～⑤の合計 345万円（消費税額等15万円含む）		

（※１）デイリーホット機能を導入する場合の研修費は、①+②計 90 万円（別途消費税）となります。「デイリーホット」とは、デイリーヤマザキ独自の店内製造・販売システムであり、弊社のマニュアルにしたがい弊社の指定する原材料（デイリーホット原材料）を用いて、パン・弁当・おにぎり・サンドイッチ・惣菜等（デイリーホット商品）をデイリーヤマザキ店内で製造および販売を行うシステムをいいます。
（※２）弊社でお預りした金額に対する利息はつきません。
（※３）弊社でお預りした金額に対する利息はつきません。

(2)お支払いいただく時期、方法
上記（１）①～④についてはフランチャイズ契約締結時に、金融機関口座振込または現金にてお支払いただきます。
また、上記（１）⑤についてはフランチャイズ契約の締結日から店舗開店日前日までの間に、金融機関口座振込または現金で預託していただきます（送金手数料は加盟者負担となります）。

(3) 当該金銭の返還の有無および条件

研修費	加盟者が、研修の全部または一部を受講した後、加盟者の都合により契約を解消する場合には、研修費を返還しません。ただし、研修受講前にやむを得ない理由により契約が解消されたときには、研修費を返還します。
開店準備手数料	お支払いただいた開店準備手数料は、理由の如何を問わず返還しません。ただし、加盟者のやむを得ない理由で開店日までに本契約が解消された場合、それまでに要した費用を控除したうえで返還します。

(4) そのほか開店に際して開店準備手数料以外に必要な資金の一部
契約印紙代、酒免許申請費、食品衛生責任者講習費等が必要となります。

4. オープンアカウント、売上金等の送金

(1) オープンアカウントについて

① 弊社は、加盟者との間で日々発生する取引内容を記帳し、相互の金銭債権・債務を相殺するための勘定（「オープンアカウント」といいます）を開設します。

② 加盟者には、商品等の売上金およびお客様から受け取った料金収納代行金や消費税等の預り金等を、弊社の定める方法により日々送金していただきます。弊社は、加盟者の商品等の仕入代金や店舗運営に関わる経費等を、加盟者に代わり推奨業者等に支払います。
このような加盟者と弊社との間の取引は、上記オープンアカウントにて決済されます。

③ 弊社が加盟者から頂くロイヤリティーについてもオープンアカウントにて決済されます。

④ オープンアカウントは、店舗に初めて推奨商品等の納品があった日に開設します。

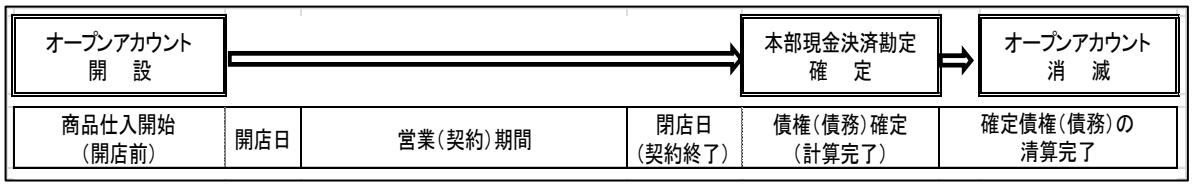
⑤ オープンアカウントの会計期間は、毎月１日から末日までとし、毎月末日に相互の債権・債務を相殺します。相殺後、加盟者の弊社に対する債務がある場合、その債務残高に相当する金銭は弊社から加盟者に対する融資となります。

⑥ オープンアカウントの会計期末の決済の結果は、毎月「月次資料」としてお届けする貸借対照表の「本部現金決済勘定」という科目に表示します。この「月次資料」には店舗経営の実績が示され、「いくら利益をあげたか」「人件費はどうであったか」「経費の使用状況がどうであったか」等、さまざまな経営数値が記されます。

⑦ 貸借対照表の「仮受消費税等」は、商品売上時等加盟者がお客様から受け取った消費税（仮受消費税）と、加盟者が商品仕入代金や店舗運営にかかる費用の支払時に発生した消費税（仮払消費税）との差額であり、加盟者が国や地方自治体に納税すべき消費税がいくらあるかを表記しています。

⑧ フランチャイズ契約終了に伴い本部現金決済勘定を確定します。オープンアカウントは、弊社と加盟者との間のすべての債権・債務が清算された時点で消滅します。

(2) オープンアカウントの特徴



本部現金決済勘定 増加取引 ≪弊社から自動融資≫	借方	貸方	本部現金決済勘定 減少取引 ≪加盟者から入金≫
・商品仕入代金 ・営業費 ・ロイヤリティー ・引出金 ・そのほか加盟者の負担にかかる費用	営業活動		・（毎日、送金された）売上金 ・預り金 ・そのほか営業収入

① 加盟者が弊社から受けた融資とその返済が、営業活動が続く限り自動的に実行され、借入等の事務手続のわずらわしさがありません。

② 融資の対象は借方と貸方の差額という実際に必要な金額だけであり、過剰借入のおそれがありません。

③ 返済は定額ではなく、自己資本の増加に応じて行われるため、無理がありません。なお、加盟者が弊社の融資を利用しないで銀行等から借入をして返済にあてることもできます。

④ 融資の限度額は 500 万円です。500 万円を超えたとき、または債務超過（弊社の提供する貸借対照表の自己資本がマイナス）の状態が３か月連続したとき、フランチャイズ契約解除の対象となりますので、適宜の返済が必要です。

(3) 本部現金決済勘定とは

① オープンアカウントに基づく決済の結果を表示する科目を「本部現金決済勘定」といいます。毎月お届けする貸借対照表の「本部現金決済勘定」の欄で、結果が表示されます。

貸借対照表の構成

資産	負債
	自己資本

弊社が提供する貸借対照表

	科目	金額
資産	①現金	
	②釣銭準備金	
	③売掛金	
	④商品	
	⑤立替金	
	⑥ｷﾞﾌﾄ券・ｸｰﾎﾟﾝ券（未換金額）	
	⑦その他	
	合計	

	科目	金額
負債	①本部現金決済勘定	
	②買掛金	
	③仮受消費税等	
	④その他	
	合計	
自己資本	①前月自己資本	
	②当月収支	
	③月次引出金	
	④追加引出金	
	合計	

② 前述の「本部現金決済勘定の増加取引」が「本部現金決済勘定の減少取引」より少ない場合、本部現金決済勘定の減少要因となり、逆に多い場合は、増加要因となります。

③ 本部現金決済勘定がマイナス表示の場合､加盟者は弊社に対し｢預け金｣があることになり、本部現金決済勘定がプラス表示の場合、加盟者は弊社から「融資」を受けていることとなります。
なお、本部現金決済勘定がプラス表示の場合、本部現金決済勘定の金額から月初送金予定額を差し引いた金額に利息がかかります。利息の計算については、後述の｢５．金銭の貸付、貸付のあっせん等の与信利率｣に記載しておりますので、参照ください。

(4) 引出金の送金

① 引出金とは
引出金には「月次引出金」と「追加引出金」の２種類があります。

② 月次引出金
イ．月次引出金は、前月の損益計算書の営業利益の 80%か送金限度額のどちらか少ない金額となり、月次引出金と前月の損益計算書の営業利益との差額は、自己資本の増加分となります。
ロ．上記イに関わらず、開店月を含む６か月間は、月次引出金の下限を 33 万円とします。営業利益の額が月次引出金の送金額に満たない場合、その差額は弊社からの融資として本部現金決済勘定に計上されます。ただし、送金限度額を 33 万円未満に定めたときは、この限りではありません。
ハ．送金限度額は弊社が設定します。なお、加盟者の申請に基づき直近３か月の平均営業

利益の 100%の範囲内で変更することができます。

ニ．月次引出金の送金日は毎月 10 日です。金融機関が休業日の場合は、翌営業日が送金日となります。

月次引出金が実際にいくらになるのか、事例を想定してご説明します。

〔事例１〕

(a) 想定する条件

売上 1,200 万円、売上総利益 336 万円（利益率 28%）、ロイヤリティーおよび営業経費 286 万円、送金限度額 45 万円

(b) 計算

売上総利益（売上×28%）	336 万円	（利益率 28%）
ロイヤリティーおよび営業経費	−286 万円	
営業利益	50 万円	

送金限度額	営業利益（50 万円）の 80%	月次引出金
45 万円	40 万円	40 万円

営業利益 50 万円の 80%は 40 万円です。この金額は送金限度額 45 万円の枠内なので、月次引出金は 40 万円となります。なお、営業利益 50 万円と月次引出金 40 万円との差額 10 万円は、自己資本の増加となります。

〔事例２〕

(a) 想定する条件

売上 1,200 万円、売上総利益 336 万円（利益率 28%）、ロイヤリティーおよび営業経費 306 万円、送金限度額 40 万円　対象期間は開店月を含む６か月の間

(b) 計算

売上総利益（売上×28%）	336 万円	（利益率 28%）
ロイヤリティーおよび営業経費	−306 万円	
営業利益	30 万円	

	送金限度額	営業利益（30 万円）の 80%	月次引出金	本部融資
開店月を含む６か月間	40 万円	24 万円	33 万円	3 万円
上記以外の期間	40 万円	24 万円	24 万円	0 万円

営業利益 30 万円の 80%は 24 万円ですが、開店月を含む６か月間は 33 万円を月次引出金の下限とするので、月次引出金は 33 万円となります。なお、営業利益の 30 万円が月次引出金 33 万円に満たないので、差額の３万円は弊社からの融資となります（自己資本の減少）。

〔事例３〕

(a) 想定する条件

売上 1,200 万円、売上総利益 336 万円（利益率 28%）、ロイヤリティーおよび営業経費 316 万円、送金限度額 30 万円　対象期間は開店月を含む６か月の間

(b) 計算

売上総利益（売上×28%）	336 万円	（利益率 28%）
ロイヤリティーおよび営業経費	−316 万円	
営業利益	20 万円	

	送金限度額	営業利益（20 万円）の 80%	月次引出金	本部融資
開店月を含む６か月間	30 万円	16 万円	30 万円	10 万円
上記以外の期間	30 万円	16 万円	16 万円	0 万円

営業利益 20 万円の 80%は 16 万円です。開店月を含む６か月間は 33 万円が月次引出金の下限となりますが、送金限度額の枠が 30 万円となっているので、月次引出金は 30 万円となります。なお、営業利益の 20 万円が月次引出金 30 万円に満たないので、差額の 10 万円は弊社からの融資となります（自己資本の減少）。

③ 追加引出金

イ．本部現金決済勘定がマイナスになり、かつ負債計がマイナスになっている場合はその金額を加盟者の申請に基づき送金します。

ロ．引出可能金額は負債計のマイナス金額の範囲内です。

ハ．申請は毎月 15 日に締め切り、送金日は当月 20 日となります。金融機関が休業日の場合は翌営業日が送金日となります。

追加引出金として実際にいくらまで引き出すことができるのか事例を想定してご説明します。

〔事例１〕

貸 借 対 照 表

資産計	（負　債）	
	本部現金決済勘定	−100 万円
	仮受消費税等	50 万円
	負債計	−50 万円
	自己資本計	⇩
		追加引出金の対象となります。

「負債計」のマイナスとなる額の 50 万円まで引き出すことが可能です。

〔事例２〕

貸　借　対　照　表

資産計	（負　債）	
	本部現金決済勘定	−40 万円
	仮受消費税等	50 万円
	負債計	10 万円
	自己資本計	

追加引出金の対象となりません。

本部現金決済勘定はマイナスですが、負債計がプラスなので、引き出すことのできる追加引出金はありません。

④ 本部現金決済勘定と仮受消費税との関係

貸借対照表「負債の部」	加盟者から見た負債の相手先
①本部現金決済勘定	①弊社（山崎製パン株式会社）
②仮受消費税等	②国・地方自治体
③買掛金	③取引先
④その他	④主に収納代行企業
負債計	

「②仮受消費税等」は、商品売上時等、加盟者がお客様から受け取った消費税（仮受消費税）と、加盟者が商品仕入代金や店舗運営にかかる費用の支払時に発生した消費税（仮払消費税）との差額であり、加盟者が国や地方自治体に納税すべき消費税がいくらあるかを表記しています。この商品売上時等加盟者がお客様から受け取った消費税（仮受消費税）は、商品等の売上金および料金収納代行金等の預り金とともに日々弊社に送金していただきますが、送金された金額全額をオープンアカウントで決済します（本部現金決済勘定の「減少取引」となります）。また、「仮受消費税等」は、加盟者の納税時期に合わせ加盟者からの申請に基づき、弊社より送金を行いますが、その送金はオープンアカウントで決済します（本部現金決済勘定の「増加取引」となります）。

「仮受消費税等」に関する「本部現金決済勘定」の動きを、事例を想定して説明します。

[事例1]

(a)想定する条件　　本部現金決済勘定−50万円、仮受消費税等40万円を送金

(b)計算

貸借対照表

①本部現金決済勘定	−50万円
②仮受消費税等	40万円
③買掛金	0万円
④その他	0万円
負債計	−10万円

弊社から送金後

貸借対照表

①本部現金決済勘定	−10万円
②仮受消費税等	0万円
③買掛金	0万円
④その他	0万円
負債計	−10万円

加盟者がお客様から受け取った消費税は、日々、売上金と他の預り金とともに弊社に送金 ＝ 本部現金決済勘定の減少取引（本部現金決済勘定 −50万円）

加盟者が、納税時期に合わせ弊社に仮受消費税等の送金（40万円）を申請

弊社から仮受消費税等（40万円）を送金 ＝ 本部現金決済勘定の増加取引（本部現金決済勘定 −10万円）※−50万円+40万円=−10万円

[事例2]

(a)想定する条件　　本部現金決済勘定50万円、仮受消費税等40万円を送金

(b)計算

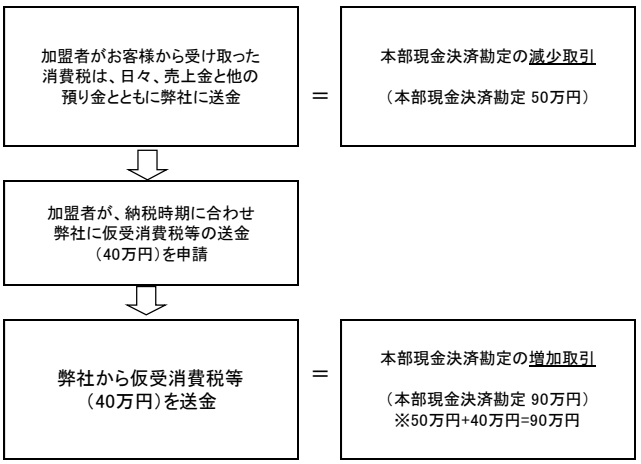
貸借対照表

①本部現金決済勘定	50万円
②仮受消費税等	40万円
③買掛金	0万円
④その他	0万円
負債計	90万円

弊社から送金後

貸借対照表

①本部現金決済勘定	90万円
②仮受消費税等	0万円
③買掛金	0万円
④その他	0万円
負債計	90万円



(5) 売上金等の引渡

① 送金する金銭および送金の時期
加盟者は、毎日の売上代金と受託業務収納代金等から、弊社が、加盟者の店舗運営上必要と認めた営業費等を差し引いた「現金実際在高」を、その翌日中に送金する必要があります。

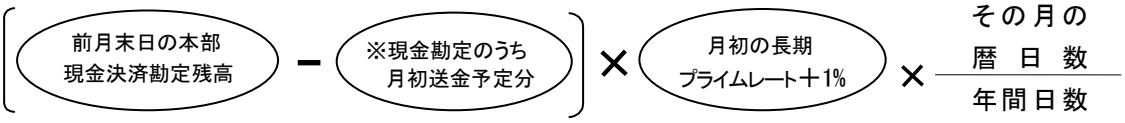
② 送金の方法
弊社の指定する銀行口座に、弊社の定める方法にて送金していただきます。なお、送金に要する費用は、弊社が負担しますが、貨幣・紙幣の枚数にかかる費用は加盟者の負担となります。また、金融機関が休業日の場合は、その翌営業日に送金していただきます。

5. 金銭の貸付、貸付のあっせん等の与信利率

(1) 本部現金決済勘定の利息計算

① 本部現金決済勘定の利息は下記の算式により計算します。

② 計算された利息は損益計算書の営業費（支払利息）に計上されます。



（※）月初送金予定分とは前月末日の現金実際在高（月末が金融機関休業日の場合はその間の現金実際在高を含む）のことです。前月末日の現金実際在高を当月最初の金融機関営業日に送金していただくことを前提に、利息計算の対象から除外しています。

（※）長期プライムレートは、株式会社みずほ銀行が公表する利率を都度適用します。

〔事例〕　○○○○年３月末日の本部現金決済勘定残高が 150 万円、同年３月末日の現金実際在高（月初送金予定分）が 50 万円の場合、差引残高 100 万円に対して４月の利息計算をします。長期プライムレートは、1.3%（変動）とします。
（1,500,000 円－500,000 円）×（0.013＋0.01）×30／365（※）＝1890.4 円
＝1,890 円（円未満切捨）

（※）　閏年の場合には「366 日」の日割計算となります。

6. 加盟者に対する商品の販売条件に関する事項

(1) 加盟者に販売またはあっせんする商品等の種類

弊社は加盟者に対し、弊社の推奨する業者（以下「推奨業者」といいます）の取扱う以下のカテゴリーの商品等（サービスを含む。以下「推奨商品等」といいます）をあっせんします。なお、弊社は自らも推奨業者となり、加盟者に推奨商品等を販売します。

①	生鮮・デリカ	⑧	雑誌・新聞
②	パン	⑨	たばこ
③	菓子	⑩	酒
④	一般食品	⑪	デイリーホット原材料、用度品・備品
⑤	飲料・アイス	⑫	店内清掃等、店舗運営にかかるサービス業務
⑥	ファーストフード	⑬	公共料金の収納代行等のサービス業務
⑦	雑貨		

上記の推奨商品等はお客様のニーズ等に応じて変更されることがあります。

(2) 商品等の供給条件

加盟者は、弊社の指定する方法により推奨商品を発注します。その発注に基づき、推奨業者は推奨商品を加盟者に供給します。

(3) 仕入先の推奨制度

弊社は加盟者に対し、デイリーヤマザキのチェーンイメージと加盟者への安定供給を確保するために選定した商品を、推奨商品等として加盟者に推奨します。また、推奨商品等を取扱う事業者を仕入先（推奨業者）として推奨します。なお、弊社は加盟者がこの推奨商品等以外の商品を仕入れることを妨げません。

ただし、推奨商品等以外の商品を仕入れる場合、加盟者には事前に弊社の定める書類を提出していただくこととなります。

なお、当該商品を取扱うことによりチェーンイメージの低下や信用を損ねるおそれがある等正当な理由のある場合にのみ、弊社は加盟者にその理由を告げて当該商品の取扱いの停止を求めることがあります。

(4) 配送日・時間・回数に関する事項

推奨商品の配送頻度は、商品の種類や地域により異なります。また、今後、弊社の都合により変更されることもあります。例として、杉並リージョンの現状の配送頻度を以下に示します。

配送時刻については、加盟者の個別の要望にお応えすることはできません。

台風・地震等の災害発生時には配送を中止することがあります。

(参考：杉並リージョンの例)

商品の種類	配　送　日	回　数／日
生鮮デリカ・乳飲料	毎日	２回
ファーストフード	毎日	２回
パン	毎日	２回
飲料	週６、７日	１回
アイス	繁忙期　週５～６日 閑散期　週３日	１回
一般食品	週３日	１回
菓子	週３日	１回
雑貨	週３日	１回
雑誌・新聞	週６、７日	１回
酒	週６日	１回
たばこ	週３日	１回

用度品	週３日、週１日 （商品により回数が異なります）	１回
デイリーホット 冷凍パン生地	繁忙期　週５～６日 閑散期　週３日	１回
デイリーホット食材	繁忙期　週５～６日 閑散期　週３日	１回
デイリーホット野菜	毎日	１回
デイリーホット米	週３日	１回

（※）詳細については、弊社担当者にご確認ください。

⑸ 推奨商品の発注方法

加盟者は、システム機器類を用いて、弊社の定める方法により推奨商品を弊社または推奨業者に推奨商品の納品日、便・数量等を入力のうえ、別途定める締切時刻までに発注データを送信していただきます。

⑹ 売買代金の決済方法

弊社は、加盟者が推奨業者から仕入れた推奨商品の代金について、加盟者に代行し、推奨業者に対して支払い、その仕入代金をオープンアカウントで決済します。なお、加盟者が次の事項に該当した場合は、弊社は、推奨業者に対する支払代行を停止することができます。

① 差押・仮差押・仮処分・公売処分・租税滞納処分・そのほか公権力の処分を受けたとき
② 後見開始、保佐開始もしくは補助開始の審判の申し立てを受け、または自らこれらの行為をなしたとき
③ 解散・破産手続開始・再生手続開始・更生手続開始・競売の申し立てを受け、または自らこれらの行為をなしたとき
④ 監督官庁から、営業停止処分または営業免許・営業登録の取消処分を受けたとき
⑤ 加盟者が振出した手形・小切手が不渡りとなったとき、または銀行取引停止処分を受けたとき
⑥ 店舗の使用権限がなくなったとき（Ａタイプのみ）
⑦ 本契約に基づく債務の履行を拒絶する意思を明確に表示したとき
⑧ 弊社に対する報告、届出を怠り、または偽ったとき
⑨ 加盟者が行方不明等で、弊社からの連絡が７日間以上取れないとき
⑩ 本契約上の支払または送金義務を怠ったとき
⑪ 本部現金決済勘定（融資残高）が 500 万円を超えたとき
⑫ 債務超過の状態が３か月を超えたとき

⑺ 返品

加盟者は、次のいずれかに該当する場合を除き、推奨商品を返品することはできません。

① 納入された推奨商品が契約に適合しないものである場合
② 弊社から加盟者に対し、返品が可能な推奨商品であることを事前に告知した場合

⑻ 在庫管理等

弊社は加盟者に対し、適正な商品仕入・在庫管理について指導・助言します。

⑼ 販売方法

加盟者は、商品の販売ならびにデイリーホット商品の製造および販売について、弊社の定めるマニュアルの基準にそって行っていただきます。

(10) 店内で製造・販売する商品の衛生検査

加盟者は、デイリーホット商品を販売する場合は、弊社の指導に基づき、弊社指定の各種衛生検査を受けるものとし、それにかかる費用は加盟者の負担といたします。

なお、上記検査の結果、細菌規格基準に不適合のときは、別途、汚染原因調査を実施するものとし、その調査にかかる費用は加盟者の負担といたします。

(11) 商品の販売価格

弊社は、デイリーヤマザキのチェーンイメージを維持するために、推奨商品およびデイリーホット商品の推奨売価を加盟者に提示しますが、加盟者はそれに拘束されません。また、加盟者は、ファーストフードや日配品等、品質が急速に低下する商品等を値引して販売する「見切り販売」を行うことができます。弊社は、加盟者が「見切り販売」を行う際に、伝票起票等の負担がかからないようなシステム対応を行っております。

(12) 許認可を要する商品の販売

加盟者は、官公庁の販売免許・許可なくして、たばこ・酒類等の対象商品の販売をすることはできません。

7. 経営の指導に関する事項

(1) 加盟に際しての研修等実施の有無

弊社は、加盟者に以下の研修を実施いたします。加盟者は、開店前に弊社の指定する時期に定められた内容と方法により研修を受講し、弊社の定める研修成績を修めることにより修了となります。また、加盟者が弊社の定める研修成績を修めることができない場合、加盟者は弊社の実施する補講を受けていただきます。補講に関する費用は徴収いたしません。

(2) 加盟に際し受講していただく研修およびトレーニングの内容

研修名称	日　数	内　　容
マネジメント研修	３日間	イ．　フランチャイズシステム・店長業務・店舗従業員の教育 ロ．　法令遵守・防犯・20歳未満の者への酒たばこ販売禁止・環境・個人情報保護・そのほか ハ．　労働法規・社会保険 ニ．　修了試験
会計研修	２日間	イ．　オープンアカウントのしくみ ロ．　各種月次資料 ハ．　そのほか ニ．　修了試験
オペレーション研修	６日間	イ．　基本四原則（清掃・接客・品揃え・鮮度管理） ロ．　レジオペレーション ハ．　ストアコントローラ操作・発注・検品・陳列・商品管理・そのほか ニ．　修了試験
デイリーホット キッチン技術研修 ［当該機能の導入店のみ］	６日間	イ．　デイリーホットキッチン製造の基礎 ロ．　厨房管理・衛生管理・そのほか ハ．　修了試験
デイリーホット ベーカリー技術研修 ［当該機能の導入店のみ］	６日間	イ．　デイリーホットベーカリー製造の基礎 ロ．　厨房管理・衛生管理・そのほか ハ．　修了試験

トレーニング名称	日　数	内　　容
トータル トレーニング	１日間	イ．　開店直前オーナー・店長業務の確認 ロ．　ワークスケジュール・そのほか ハ．　店舗従業員オリエンテーション
オペレーション トレーニング	４日間 まで	イ．　基本四原則（清掃・接客・品揃え・鮮度管理） ロ．　レジオペレーション ハ．　法令遵守・防犯・20歳未満の者への酒たばこ販売禁止・個人情報保護・そのほか
デイリーホット キッチントレーニング ［当該機能の導入店のみ］	４日間 まで	イ．　デイリーホットキッチン製造の基礎 ロ．　原材料等の発注および検品 ハ．　厨房管理・衛生管理・そのほか
デイリーホット ベーカリートレーニング ［当該機能の導入店のみ］	４日間 まで	イ．　デイリーホットベーカリー製造の基礎 ロ．　原材料等の発注および検品 ハ．　厨房管理・衛生管理・そのほか

① 研修は、弊社の研修施設または指定する場所で加盟者を対象に行います。当該研修の受講者は、加盟者を含む原則２名となります。

② トレーニングは、加盟者の店舗で加盟者および従業員を対象に行います。

(3) 加盟店に対する継続的な経営指導の方法およびその実施回数

① 経営指導の方法と回数

弊社は原則月 6〜8 回、本部担当者が訪問、指導します。それに加え、弊社が相当と認める方法（ストア・コントローラへの案内、配付資料および電話等）により、適宜、加盟者へ指導・助言を行います。

また、次の各項目について、本部担当者は指導・助言を行うとともに、店舗経営に必要な各種マニュアル等を提供いたします。

イ．発注提案、商品構成や陳列管理、販売促進、鮮度管理等
ロ．接客、レジカウンターサービス
ハ．店舗内外の清掃および衛生管理等
ニ．毎月の月次資料（損益計算書、貸借対照表等）の作成、提供
ホ．店舗従業員の採用・教育・訓練・育成のサポート

8. 使用させる商標・商号・そのほかの表示に関する事項

(1) 使用させる商標等の表示

フランチャイズ契約によって、加盟者に使用していただく商標、そのほか営業を象徴する標章の一例は下記の表１・表２のとおりです。

(2) 使用についての条件

フランチャイズ契約期間中、フランチャイズ契約に記載された特定の店舗において加盟店経営のためにのみ使用を許諾します。

① 下記の表１・表２の商標そのほか営業を象徴する標章は、デイリーヤマザキ店の経営を目的とすること以外に使用することができません。

② フランチャイズ契約が終了したときは、直ちにこれらの商標そのほか営業を象徴する標章の使用を中止し、看板・店舗内外装等の撤去を行わなければなりません。この費用は加盟者の負担となります。

③ 「デイリーヤマザキ」または「デイリーホット」を、加盟者の商号として使用することは認めておりません。

記

表１

a	b	c
Daily YAMAZAKI	Daily YAMAZAKI	デイリーヤマザキ

表２　…　デイリーホット機能の導入店のみ

d	e
デイリーキッチン DAILY KITCHEN	Daily Bakery デイリーベーカリー

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

フランチャイズ契約は、契約締結日から開始されます。
契約満了日は、開店日から満 10 年です。

Ｃタイプでは 契約満了日は、開店日から満５年です。

(2) 契約の更新、再契約の要件および手続

契約タイプ	再契約	更新	要件および手続
Ａタイプ デイリーホット機能導入店	○		弊社と加盟者が、契約満了時の３か月前までに協議し、再契約の締結を合意した場合、その時点の弊社が定める契約条件と書式により、新たなフランチャイズ契約を締結します。従前のフランチャイズ契約は期間満了により終了となりますが、契約終了の措置は執らず、店舗会計上の損益・貸借の各勘定および本部現金決済勘定は再契約に引き継がれます。なお、再契約の期間は５年間とします。
Ａタイプ		○	契約満了３か月前までに、弊社または加盟者のいずれからも契約終了の意思表示がない場合は、契約は自動的に５年間更新され、以降も同様です。
Ｃタイプ デイリーホット機能導入店	○		弊社と加盟者が、契約満了時の３か月前までに協議し、再契約の締結を合意した場合、その時点の弊社が定める契約条件と書式により、新たなフランチャイズ契約を締結します。従前のフランチャイズ契約は期間満了により終了となりますが、契約終了の措置は執らず、店舗会計上の損益・貸借の各勘定および本部現金決済勘定は再契約に引き継がれます。なお、再契約の期間は３年間とします。
Ｃタイプ		○	契約満了３か月前までに、弊社または加盟者のいずれからも契約終了の意思表示がない場合は、契約は自動的に３年間更新され、以降も同様です。

(※) デイリーホット機能導入店の再契約時は、加盟者の研修受講と研修費および開店準備手数料の支払は免除されます。また、元入金および釣銭準備金を新たに預託する必要はありません。

⑶ 契約解除の要件および手続

① 開店前解約

イ．開店前の研修不合格による解除

フランチャイズ契約締結後、加盟者は、開店前の研修を受講していただきます。加盟者が研修プログラムの全課程を受講し、弊社の定める研修成績を修めることができない場合、加盟者は弊社による補講を受けていただきます。加盟者が補講を経ても弊社の定める研修成績を修めることができないとき、研修の修了を認めず不合格とするときがあります。この場合、弊社は、フランチャイズ契約を解除します。なお、加盟者が支払った研修費および開店準備手数料は返還されません。ただし、加盟者のやむを得ない事由により契約が解除されたとき、弊社はそれまでに要した費用を控除したうえで、研修費および開店準備手数料を加盟者に返還します。

ロ．開店前の解約

フランチャイズ契約締結日から店舗の開店前までに、加盟者は書面での通知を行うことによりフランチャイズ契約を解約することができます。なお、加盟者が支払った研修費は、研修の全部または一部を受講した後の場合は返還されません。ただし、研修受講前にやむを得ない事由により契約が解約されたとき、弊社はそれまでに要した費用を控除したうえで、研修費および開店準備手数料を加盟者に返還します。

② 契約の中途解約

イ．合意解約

契約有効期間中においても、店舗の立地条件の変化等により、店舗の経営を継続することが、弊社・加盟者双方にとって不利益であり、その改善が見込めない場合、弊社と加盟者の合意が成立すれば解約となり終了します。この場合、弊社および加盟者は、誠意をもって解約条件について協議します。

ロ．加盟者の都合による解約

加盟者の都合によりフランチャイズ契約を中途解約しようとするときは、加盟者は、弊社に対し、解約しようとする日の６か月前までに書面による予告が必要です。この場合、加盟者は、弊社に対し次の中途解約による解約金を支払わなければなりません。

(a) 開店日から解約日まで５年未満のとき

解約予告前６か月分のロイヤリティー相当額（※）、ならびに弊社が貸与した物件の撤去費用相当額、その残存簿価相当額、および備品の撤去費用相当額の合計額。

（※）ただし、契約期間が６か月に満たないときは、経過期間の月平均ロイヤリティーの６倍の相当額となります。

(b) 開店日から解約日まで５年以上のとき

解約予告前３か月分のロイヤリティー相当額、ならびに弊社が貸与した物件の撤去費用相当額、その残存簿価相当額、および備品の撤去費用相当額の合計額。

Ｃタイプでは

加盟者の都合によりフランチャイズ契約を中途解約しようとするときは、加盟者は解約予告前６か月間の売上総利益の平均月額２か月相当額の解約金の支払をしなければなりません。この場合、解約しようとする日の６か月前までに書面による予告が必要です。

ただし、契約期間が６か月に満たない場合は、経過期間の売上総利益の平均月額２か月相当額となります。

③ 弊社からの契約解除

イ．弊社は加盟者が次に記載の事項に該当した場合、催告をしないでフランチャイズ契約を解除することができます。なお、(e) および(g)～(i)の行為により契約が解除されたときは、加盟者は弊社に対し解約金を支払わなければなりません。また、(ｊ)の行為により契約が解除されたときは、加盟者は弊社に対し後記１６（５）記載のとおり損害を賠償しなければなりません。

(a) 差押・仮差押・仮処分・公売処分・租税滞納処分・そのほか公権力の処分を受けたとき
(b) 後見開始、保佐開始あるいは補助開始の審判の申し立てを受け、または自らこれらの行為をなしたとき
(c) 解散・破産手続開始・再生手続開始・更生手続開始・競売の申し立てを受け、または自らこれらの行為をなしたとき
(d) 店舗の使用権限がなくなったとき（Ａタイプのみ）
(e) 監督官庁から営業停止処分または営業免許・営業登録の取消処分を受けたとき
(f) 加盟者が振出した手形・小切手が不渡りとなったとき、または銀行取引停止処分を受けたとき
(g) フランチャイズ契約に基づく債務の履行を拒絶する意思を明確に表示したとき
(h) 弊社に対する報告・届出を偽ったとき
(i) 加盟者が行方不明等で、弊社からの連絡が７日以上取れないとき
(j) フランチャイズ契約上の反社会的勢力の排除に関する定めに違反したとき

ロ．弊社は、加盟者が次に記載の事項に該当する場合、加盟者に催告を行います。加盟者が相当な期間を経過しても催告に従わず是正されないときは、弊社はフランチャイズ契約を解除することができます。この場合、加盟者は、弊社に対し解約金を支払わなければなりません。

(a) フランチャイズ契約上の諸基準・規則・マニュアルに違反し、かつ店舗経営を行う能力または意欲に欠けるとき
(b) デイリーヤマザキ全体の信用またはチェーンイメージを著しく失墜させたとき
(c) フランチャイズ契約上の支払または送金義務を怠ったとき
(d) 弊社の承認なく店舗の休業または営業時間を短縮したとき
(e) 弊社の承認なくデイリーホット商品の製造を中止したとき
(f) フランチャイズ契約上の報告・届出・申し出の義務を怠ったとき
(g) 弊社が行う棚卸の実施を正当な理由もなく拒んだとき
(h) 加盟者が行おうとする店舗の設計および造作の内容が、チェーンイメージに合致しないとき
(i) 本部現金決済勘定（融資残高）が、500 万円を超えたとき
(j) 債務超過の状態が３か月連続したとき
(k) そのほかフランチャイズ契約の各条項に違反したとき

④ 加盟者からの契約解除

加盟者は弊社が次に記載の事項に該当した場合、フランチャイズ契約を解除することができます。

(a) 差押・仮差押・仮処分・公売処分・租税滞納処分・そのほか公権力の処分を受けたとき
(b) 解散・破産手続開始・再生手続開始・更生手続開始・競売の申し立てを受け、または自らこれらの行為をなしたとき
(c) 監督官庁から営業停止処分または営業免許・営業登録の取消処分を受けたとき
(d) 弊社が振出した手形・小切手が不渡りとなり銀行取引停止処分を受けたとき
(e) 弊社の責任と認められる理由で、所定の開店日に開店ができないとき

(4) 契約解除によって生じる損害賠償の額またはその算出方法、そのほかの義務の内容等

① 解除による解約金

加盟者は、弊社に対し、前記（３）③イ(f)～(j)、および前記（３）③ロの各事項により契約が解除となった場合、次の解約金を支払わなければなりません。

イ．開店日から解約日まで５年未満のとき

契約解除予告前の６か月分のロイヤリティー相当額（※）、ならびに弊社が貸与した物件の撤去費用相当額、その残存簿価相当額、および備品の撤去費用相当額の合計額。

（※）ただし、契約期間が６か月に満たないときは、経過期間の月平均ロイヤリティーの６倍相当額となります。

ロ．開店日から解約日まで５年以上のとき

契約解除予告前の３か月分のロイヤリティー相当額、ならびに弊社が貸与した物件の撤去費用相当額、その残存簿価相当額、および備品の撤去費用相当額の合計額。

Ｃタイプでは 加盟者は弊社に対し契約解除予告前６か月間の売上総利益の平均月額２か月相当額の解約金の支払をしなければなりません。ただし、契約期間が６か月に満たない場合は、経過期間の売上総利益の平均月額２か月相当額が解約金となります。

② 契約終了に伴う加盟者の権利の喪失とそのほかの義務

加盟者は事由の如何を問わず、フランチャイズ契約が終了した場合、次の措置を講じるものとします。

イ．加盟者は弊社に対し、弊社貸与の外装看板・什器および備品を直ちに返還します。なお、弊社貸与の以下の什器については、弊社が専門業者を手配して撤去し（清掃・データ消去等原状回復作業を含む）、加盟者は弊社の請求にしたがい、以下の費用を負担するものとします。

(a) 店舗端末機器一式（ＰＯＳレジスター、ストア・コントローラ、プリンター、スーパー・スキャナー・ターミナル、ＧＯＴ端末、モニター、キーボード、マウス、無停電電源装置）

・ＰＯＳレジ２台店　299,400 円（別途消費税）
・ＰＯＳレジ３台店　309,800 円（別途消費税）
・ＰＯＳレジ４台店　320,200 円（別途消費税）
・ＰＯＳレジ５台店　330,600 円（別途消費税）

(b) マルチコピー機…１台当り 45,000 円（別途消費税）

ロ．加盟者は、弊社の指示するフランチャイズ契約の終了に必要な書類を作成し、提出するものとします。

ハ．加盟者は、弊社がフランチャイズ契約に基づいて加盟者に交付した諸規程・マニュアル・資料等をすべて弊社に返還するものとします。

ニ．加盟者は、一般酒類小売業免許の廃業申請そのほかフランチャイズ契約の終了に伴い、必要となる一切の行政手続を行うものとします。

ホ．店舗（建物・土地・駐車場）が弊社からの借受物件であるときは、加盟者は直ちにその店舗（建物・土地・駐車場）から退去するものとします。

③ 契約終了時の商品等の取扱い

フランチャイズ契約に基づき店舗内の在庫品には、弊社を権利者とする譲渡担保権が設定されています。したがって加盟者は、営業終了時の在庫品を、いかなる理由をもってもこれを移動・処分・変更することができません。弊社は、フランチャイズ契約終了時の在庫品等を、弊社の定める基準により評価して引き取るか、第三者に任意処分するかの方法で担保権の実行を行い、その取引代価または売却処分手取額を、オープンアカウントにより決済します。ただし、弊社の選別によって不良品等販売に適さない商品等は除外します。

10. 加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項

(1) ロイヤリティー

① ロイヤリティーの算出方法

Aタイプでは

	売上総利益の区分	率
デイリーホット商品を除く商品等にかかる	売上総利益の 500 万円以下の部分に対し	30%相当額 (※) 24 時間営業店以外は 32%相当額
	売上総利益の 500 万円を超える部分に対し	23%相当額 (※)24 時間営業店以外は 25%相当額
デイリーホット商品にかかる	売上総利益に対し	18%相当額

イ．表中記載の売上総利益とは、ロイヤリティーを算出するためのものであり、算式は次のとおりとなります。

Ⅰ．商品等（デイリーホット商品を除く）にかかる計算式

・ロイヤリティー ＝ 売上総利益 × ロイヤリティー率

・売上総利益 ＝ 売上高合計 － 純売上原価

・売上高合計 ＝ 商品売上高 ＋ 受託業務手数料収入等 ＋ そのほか営業収入

・純売上原価（※） ＝ 売上原価 － 商品ロス額原価 ± 棚卸差異額原価

・売上原価 ＝ 月初商品棚卸高原価 ＋ 当月商品仕入高原価 － 月末商品棚卸高原価

・商品ロス額原価 ＝ 商品ロス額売価 × 商品原価率

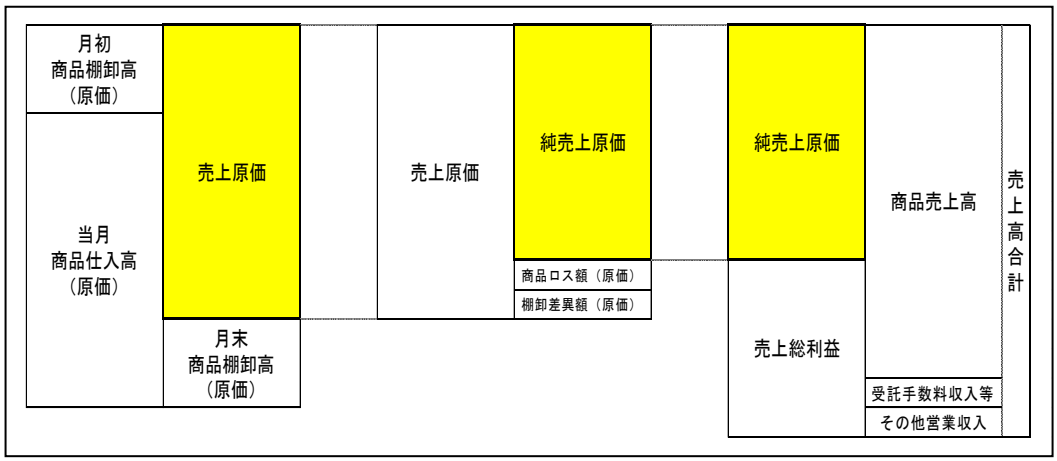
・棚卸差異額原価 ＝ 棚卸差異額売価 × 商品原価率

・棚卸差異額売価 ＝ 月末実地棚卸高売価 － 月末帳簿棚卸高売価

・月末帳簿棚卸高売価 ＝ 月初棚卸高売価 ＋ 当月商品仕入高売価 － 当月商品売上高 － 当月商品ロス額売価 ± 当月売価変更額

なお、商品原価率は売価還元法に基づいて算出します。
（売価還元法は取扱品種の多い小売業で広く採用されている棚卸資産の評価法のひとつです）
売上総利益の算出方法は後記１に記しております。
売上総利益 × ロイヤリティー率 でロイヤリティーが算出されます。

(※)「純売上原価」は、「売上原価」から「商品ロス額原価」と「棚卸差異額原価」を差し引いたもので、それをもとに求める「売上総利益」も、一般的な「売上原価」をもとに求める「売上総利益」よりも高くなります。弊社ではロイヤリティー計算の公平性を保つために、加盟者の管理度合いにより数字が異なる「商品ロス」「棚卸差異」を売上原価から除いています。



Ⅱ．デイリーホット商品にかかる計算式

・ロイヤリティー	＝	ロイヤリティー対象売上総利益　×　ロイヤリティー率
・ロイヤリティー対象売上総利益	＝	売上総利益　－　棚卸差異許容額　（※）
・売上総利益	＝	デイリーホット商品売上高　－　純売上原価
・純売上原価	＝	売上原価 －デイリーホット商品ロス額原価 － 製造ロス額原価 － 原材料ロス額 ± 原材料棚卸差異額
・売上原価	＝	月初原材料棚卸高　＋　当月原材料仕入高　－　月末原材料棚卸高
・デイリーホット商品ロス額原価	＝	製造商品の標準原価（弊社の推奨するレシピ原価）をもとに算出
・製造ロス額原価	＝	製造商品の標準原価（弊社の推奨するレシピ原価）をもとに算出
・原材料棚卸差異額	＝	月末実地原材料棚卸高　－　月末帳簿原材料棚卸高
・月末帳簿原材料棚卸高	＝	月初原材料棚卸高 ＋ 当月原材料仕入高 － 当月製造商品標準原価 － 当月原材料ロス額

（※）棚卸差異許容額は、棚卸によって確定した使用原材料（売上原価）の１％か原材料棚卸差異額のどちらか少ない金額を採用します。
なお、原材料棚卸高の評価は、最終仕入原価法を用います。（最終仕入原価法は、原材料の仕入金額等の変動要素が多い食品加工業で広く用いられている棚卸資産の評価法のひとつです）
売上総利益の算出方法は後記２に記しております。
売上総利益　×　ロイヤリティー率　でロイヤリティーが算出されます。

ロ．受託業務手数料とは、公共料金の収納代行等のサービス業務の対価として頂く金銭のことです。サービス業務には次のものがあります。

(a) 電気・電話・水道・ガス・放送料金等公共料金収納代行業務
(b) 宅配便取次業務
(c) 通信販売代金収納代行業務
(d) そのほか弊社が新たに企画する業務で、弊社が加盟者に事前に通知したもの

ハ. そのほか営業収入とは、店舗でレジ入金した上記ロ以外の手数料収入・そのほか弊社が別に指定するものをいいます。

ニ. 加盟者の店舗内のほか、それに準ずる場所として弊社が定める場所における売上高または賃貸収入は、ロイヤリティーの対象となります。

ホ. 弊社は、加盟者に対して、加盟者の店舗の開店日から４か月間に限り、当月商品ロス額原価が 20 万円を超えた場合は、その超えた部分につき、30 万円までを上限に、その商品ロス額を負担します。店舗が月中に開店した場合、開店月と、開店した５か月目の月の弊社ロス負担額は日割計算となります。また、５か月目の弊社ロス負担額分のみ、翌月処理となります。なお、単月の開店時ロス負担額が限度額に満たない場合、その差額は翌月に繰り越さないものとします。

Ｃタイプでは

	売上総利益の区分	率
デイリーホット商品を除く商品等にかかる	売上総利益の250万円以下の部分に対し	40%
	売上総利益の250万円超～360万円以下の部分に対し	55%
	売上総利益の360万円を超える部分に対し	65%
デイリーホット商品にかかる	売上総利益に対し	27%

Ａタイプの前記イからホの内容は、Ｃタイプについても同様に適用されます。

② ロイヤリティーの性質
ロイヤリティーは、主に以下の対価として頂いているものです。

イ. 商標等デイリーヤマザキチェーンのマークの使用権

ロ. デイリーヤマザキチェーンのノウハウおよびシステムの継続使用

ハ. 弊社が継続的に行う指導・援助・販売協力

③ ロイヤリティーの徴収方法
前記４のオープンアカウントにより毎月決済します。

(2) 電子マネー・クレジットカードシステムの利用に伴う手数料
（以下「電子マネー・クレジットカード手数料」といいます）

① 電子マネー・クレジットカード手数料の金額または算定（消費税込）
電子マネーシステム等を利用した取引の消費税を含む取引金額の２％

② 電子マネー・クレジットカードの手数料の性質
電子マネーシステムの利用の対価

③ 電子マネー・クレジットカード手数料の徴収方法
前記４のオープンアカウントにより毎月決済します。

(3) 楽天ポイントの付与に伴う手数料（以下「楽天ポイント付与手数料」といいます）

① 楽天ポイント付与手数料の金額または算定方法
顧客に付与した楽天ポイント１ポイント当り１円

② 楽天ポイント付与手数料の性質
弊社は、楽天ポイントサービスを導入し、商品等の決済額 100 円（税抜）当り１ポイント（小数点以下は切捨）を顧客に付与しています。この顧客に付与する楽天ポイントの原資として加盟者に負担していただきます。

③ 楽天ポイント付与手数料の徴収方法
前記４のオープンアカウントにより毎月決済します。

(4) そのほか加盟者が負担すべき費用

① 店舗端末機器一式（ストア・コントローラ、スーパー・スキャナー・ターミナル、ＧＯＴ端末、ＰＯＳレジスター、プリンター等）サポートセンター・保守費用
・ＰＯＳレジ２台店　月額 12,000 円（別途消費税）
・ＰＯＳレジ３台店　月額 14,700 円（別途消費税）
・ＰＯＳレジ４台店　月額 17,400 円（別途消費税）
・ＰＯＳレジ５台店　月額 20,100 円（別途消費税）

② 光回線ネットワーク料　月額 8,000 円（別途消費税）

③ 無停電電源装置（ＵＰＳ）メンテナンス費用　月額 650 円（別途消費税）

④ デイリーホットシステム使用料　月額 8,400 円（別途消費税）
（デイリーホット機能導入店が対象）

⑤ 冷ケースメンテナンス　保守行為・定期点検費用　月額 11,600 円（別途消費税）

⑥ 看板メンテナンス　点検費用
・ボーダー看板　＋　ポールまたは袖看板　月額 3,485 円（別途消費税）
・ボーダー看板　月額 2,200 円（別途消費税）

⑦ 店内放送（有線）聴取料　月額 4,900 円（別途消費税）

⑧ マルチコピー機　システム管理費用　月額 1,500 円（別途消費税）

⑨ マルチコピー機　時間外派遣費用　１回 32,000 円（別途消費税）

⑩ 定期衛生検査費用（デイリーホット機能導入店が対象）
・検便検査　年２回　270 円/本（別途消費税）
（送料：店舗負担なし。追加送付がある場合は店舗負担）
・鼻前庭検査　検査費用は無償（年２回 店舗負担なし）
（送料：店舗負担）

⑪ 厨房内の立入衛生検査費用（デイリーホット機能導入店が対象）
年１回　13,000 円（別途消費税）

⑫上記①～⑪の費用の徴収方法
前記4のオープンアカウントにより毎月決済します。

(5) ＦＣ総合保険の保険料

① 弊社は、店舗建物の内外装、設備、什器・備品、商品自体の損害に加え、店舗内外の設備の不備等に起因するお客様の身体・財産上の損害、店舗で販売した商品の欠陥に起因する健康被害および店舗の休業等に伴う損害の発生に備え、加盟者を被保険者として「デイリーヤマザキＦＣ総合保険」に加入することを推奨します。加盟者にはその保険料を負担していただきます。詳しくは、株式会社ヤマザキ保険事業部作成のパンフレット「店舗の補償制度のご案内」をご覧ください。

② 保険料は以下のとおりです。

Ⅰ型	Ⅱ型	Ⅲ型	Ⅳ型
賃貸物件 ポール看板あり	賃貸物件 ポール看板なし	自己所有物件 ポール看板あり	自己所有物件 ポール看板なし
月額 7,290 円	月額 6,650 円	月額 6,790 円	月額 6,150 円

Ｃタイプでは、一律月額 2,600 円です。

（※）上記保険料は 2024 年５月末日時点のものです。事故の発生状況等により、変動することがあります。

③ 保険料はオープンアカウントにより毎月決済します。

11. 店舗の営業時間･営業日･休業日

(1) 営業時間

原則 24 時間営業です。ただし、弊社と加盟者が合意した場合は、１日の営業時間を午前７時から午後 11 時までの 16 時間を含む範囲で短縮することができます。また、火災・天災等特別な事由による場合は、加盟者は営業時間の短縮ができるものとします。

Ｃタイプでは
フランチャイズ契約書に定めた営業時間にて営業をしていただきます。

(2) 営業日および休業日

営業日は原則無休です。ただし、火災・天災を除き、店舗改装、施設内の点検等、特別な事情のある場合、加盟者は弊社への届出のうえ休業することができます。

12. テリトリー権の有無

弊社は、加盟者に対して、デイリーヤマザキ店の経営を許諾したとしても､加盟者のデイリーヤマザキ店が存在する地域について、弊社が加盟者に、排他的・独占的に権利を与えるものではありません。

13. 競業禁止義務の有無

フランチャイズ契約期間中においては、甲の書面による承認なしに、加盟者が自らまたは第三者名をもって、個人または法人の役員としてほかの同種の事業を営んだり、ほかの同種の事業を営むチェーンに加盟することは認めておりません。

14. 守秘義務の有無

加盟者および弊社は、本契約の締結および履行により知り得た相手方の情報を第三者に漏洩してはなりません。フランチャイズ契約終了後も同様です。ただし、法令上その情報開示を求められた場合には本件の秘密保持義務にはあたらないものとします。

15. 店舗の構造と内外装についての特別義務

(1) デイリーヤマザキチェーンのイメージを維持するため、店舗の構造・内外装等は弊社の定める店舗基準に基づき､原則、弊社の推奨する業者が設計・施行します。設計・施行の費用等は加盟者の負担となります。

Ｃタイプでは
デイリーヤマザキチェーンのイメージを維持するため、店舗の構造・内外装等は弊社の定める店舗基準に基づき、弊社の費用負担にて設計・施工し、これを加盟者に無償で貸与します。

(2) 看板本体・販売用什器本体は弊社が加盟者に無償にて貸与しますが、その設置にかかる工事費用や保全・維持・管理については加盟者の責任と負担となります。

Ｃタイプでは
貸与する物件の保全・維持・管理については加盟者の責任と負担となります。

16. 契約違反をした場合の違約金･そのほかの義務に関する事項等

(1) 加盟者が、正当な事由なく売上代金等を送金しない場合は、弊社は加盟者に代わり、売上代金等の管理および金銭出納管理をすることができます。弊社が、この措置を執るために要する費用相当額として、１日当り１万円（税込）を加盟者は支払わなければいけません。

(2) 加盟者が、弊社の承諾を得ないで、店舗の休業および営業時間の短縮をした場合は、その休業した時間、または、営業を短縮した時間について、１時間につき５千円の違反金を支払わなければなりません。

(3) 加盟者は、フランチャイズ契約の終了に伴い、本書面「９．契約期間、契約の更新および契約解除に関する事項」（４）②イおよび二の措置が遅滞した場合、１日当り２万円の損害金を支払わなければなりません。また、同②のホの措置が取られない場合、加盟者は弊社に対し、弊社に生じる損害を賠償しなければなりません。

(4) 加盟者は、フランチャイズ契約の終了に伴い、確定した本部現金決済勘定に弊社からの融資残高がある場合は、本部現金決済勘定の確定後１か月以内にその残高を弊社に支払わなければなりません。１か月以内に支払わないときは、遅滞した日から完済の日まで、年 10%の割合による損害金を支払わなければなりません。

(5) フランチャイズ契約上の反社会的勢力の排除の規定に違反し契約解除された者は、解除した者に対し損害を賠償しなければなりません。

(6) 加盟者は、フランチャイズ契約に対する違反行為、または不法行為により弊社に損害を与えた場合は、損害相当額の賠償金を支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内容等

最低粗利保証制度【Ａタイプ】

(1) 加盟者の売上総利益からロイヤリティーを控除した残額が年間 1,860 万円（月額換算で 155 万円）に満たない場合、その差額を弊社が加盟者に補填する制度です。

(2) 最低粗利保証制度は、加盟者に契約違反がなく、加盟者が十分な経営努力を行い、かつ弊社の意見に従い改善の取組を行っている場合に限り適用します。

(3) 最低粗利保証制度は、24 時間営業店に限り適用します。ただし、夜間時間帯の入店客数が著しく減少し、またはそのおそれがある等特段の事情がある場合、24 時間営業店以外であっても最低粗利保証制度が適用されます。

(4) 最低粗利保証制度は開店日の属する月の翌月１日を始期とし、閉店日の属する月の前月末日を終期とします。

(5) 弊社は、最低粗利保証にかかる補填額を会計期間（月次）毎に累積して計算し、12 会計期間終了時に年次の粗利額に応じて精算します。営業日数が暦日数に満たない会計期間の補填額は、日割計算とします。

(6) 最低粗利保証制度は加盟者の利益を保証するものではありません。

・毎月の計算方法は、下記の例によるものとします。（開店翌月から５か月間の例）

(1) 開店翌月

	当月	累積値
①売上総利益	230 万円	230 万円
②ロイヤリティー	69 万円	69 万円
①－②	161 万円	161 万円
③最低粗利保証対象額	155 万円	155 万円

①－②≧③の為、最低粗利保証の対象にはなりません。

(2) ２か月目

	当月	累積値	前月までの保証額
①売上総利益	220 万円	450 万円	0 万円
②ロイヤリティー	66 万円	135 万円	
①－②	154 万円	315 万円	
③最低粗利保証対象額	155 万円	310 万円	

当月では①－②<③ですが累積値は、①－②≧③ですので最低粗利保証の対象にはなりません。

(3) ３か月目

	当月	累積値	前月までの保証額
①売上総利益	200 万円	650 万円	0 万円
②ロイヤリティー	60 万円	195 万円	
①－②	140 万円	455 万円	
③最低粗利保証対象額	155 万円	465 万円	

累積値が、①－②<③ですので最低粗利保証の対象となります。
その金額は、465 万円－455 万円＝10 万円です。

(4) ４か月目

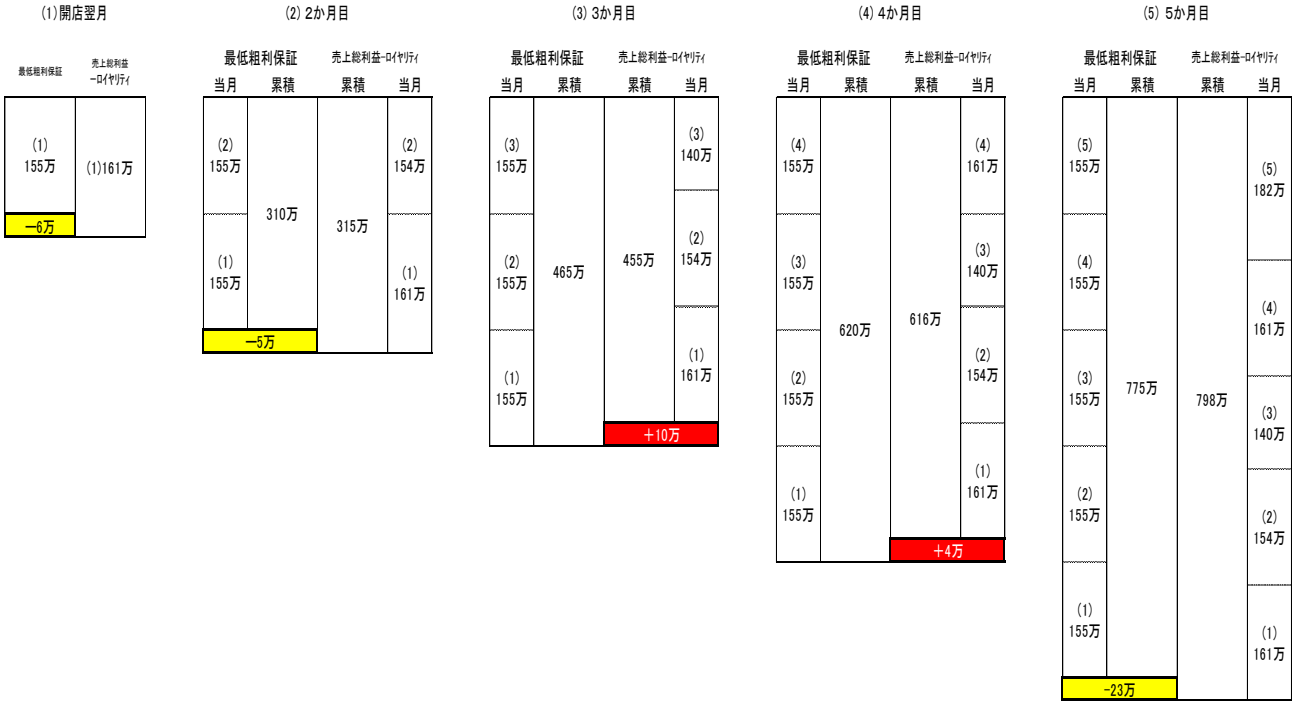
	当月	累積値	前月までの保証額
①売上総利益	230 万円	880 万円	10 万円
②ロイヤリティー	69 万円	264 万円	
①－②	161 万円	616 万円	
③最低粗利保証対象額	155 万円	620 万円	

累積値が、①－②<③ですので最低粗利保証の対象となります。
その金額は、620 万円－616 万円＝４万円です。
しかし、前月までに既に 10 万円保証しておりますので、当月は４万円－10 万円＝－６万円となり６万円を返還していただきます。

(5) ５か月目

	当月	累積値	前月までの保証額
①売上総利益	260 万円	1,140 万円	４万円
②ロイヤリティー	78 万円	342 万円	
①－②	182 万円	798 万円	
③最低粗利保証対象額	155 万円	775 万円	

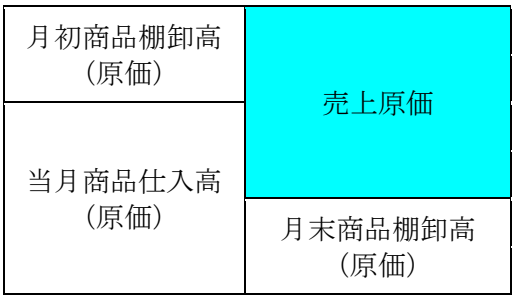
累積値が、①－②≧③ですので最低粗利保証の対象となりません。
また、前月までに４万円保証しておりますので、４万円を返還していただきます。



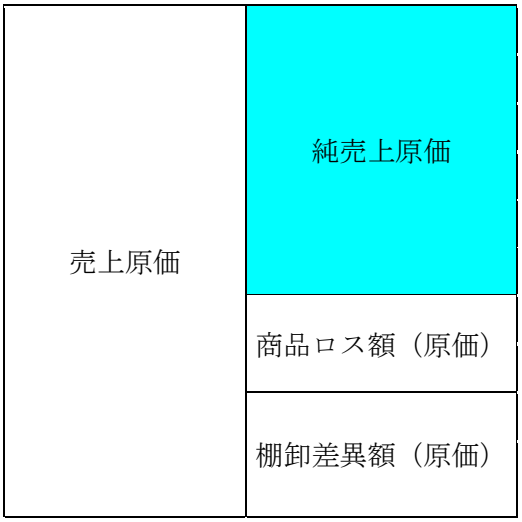
Ｃタイプでは
加盟者の年間の売上総利益から年間のロイヤリティーを控除した額が年間 1,680 万円を下回る場合はその金額を弊社が加盟者に補填します。

後記1. 売上総利益の算出方法

売上総利益の算出方法は次のとおりになります。



売上原価　＝　月初商品棚卸高（原価）
＋当月商品仕入高（原価）
－月末商品棚卸高（原価）



純売上原価　＝　売上原価
－商品ロス額（原価）
±棚卸差異額（原価）

商品ロス額（原価）　＝　商品ロス額（売価）
×商品原価率

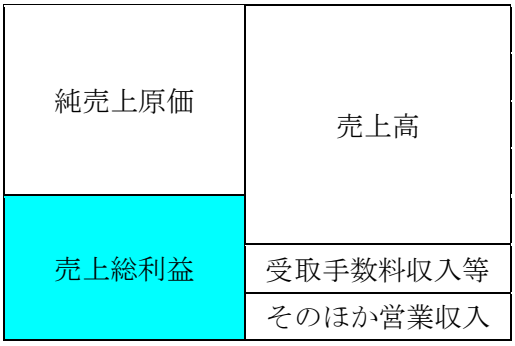
棚卸差異額（原価）　＝　棚卸差異額（売価）
×商品原価率

棚卸差異額（売価）　＝　月末実施棚卸高（売価）
－月末帳簿棚卸高（売価）

月末帳簿棚卸高（売価）　＝　月初棚卸高（売価）
＋当月商品仕入高（売価）
－当月商品売上高
－当月商品ロス額（売価）
±当月売価変更額

※商品原価率は売価還元法に基づき算出されます。

$$\text{商品原価率} = \frac{\text{（前回棚卸実施時）月初（期首）商品棚卸高（原価）} + \text{（累計）商品仕入高（原価）}}{\text{（累計）商品売上高（売価）} + \text{（今回棚卸実施時）月末（期末）商品棚卸高（売価）}}$$



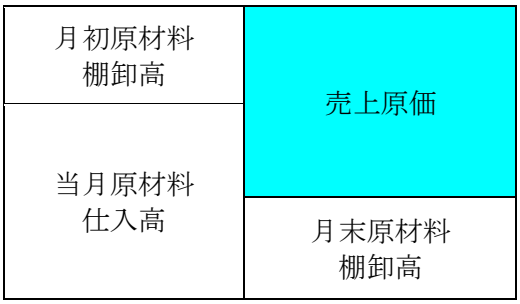
売上高合計　＝　商品売上高
＋受託手数料収入等
＋そのほか営業収入

売上総利益　＝　売上高合計
－純売上原価

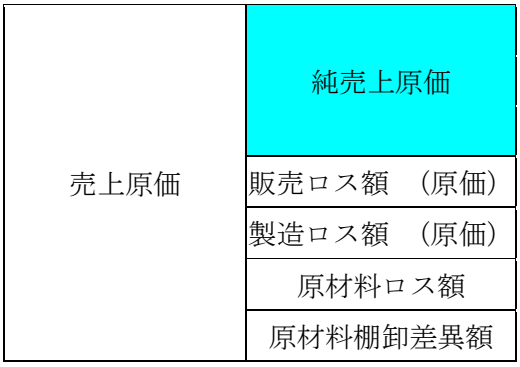
売上総利益　×　ロイヤリティー率　でロイヤリティーが算出されます。

後記2. デイリーホット売上総利益の算出方法

デイリーホットの売上総利益の算出方法は次のとおりになります。

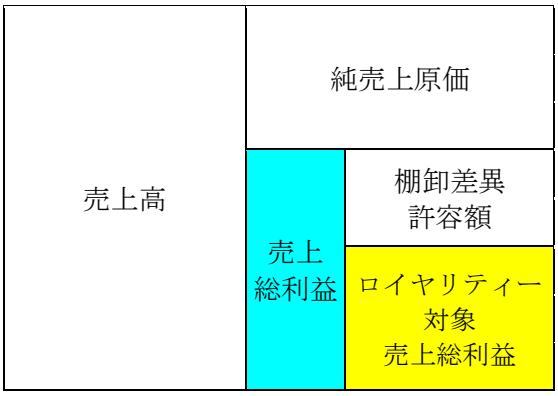


売上原価　＝　月初原材料棚卸高
＋　当月原材料仕入高
－　月末原材料棚卸高



純売上原価 ＝　売上原価
－　販売ロス額（原価）（※１）
－　製造ロス額（原価）（※１）
－　原材料ロス額
±　原材料棚卸差異額（※２）

（※１）販売ロス額（原価）、製造ロス額（原価）は、製造した商品の標準原価（弊社の推奨するレシピ原価）をもとにして算出します。
（※２）原材料棚卸差異額　＝　月末実地原材料棚卸高　－　月末帳簿原材料棚卸高



売上総利益　＝　売上高
－　純売上原価

ﾛｲﾔﾘﾃｨｰ対象売上総利益　＝　売上総利益
－　棚卸差異許容額（※３）

（※３）棚卸差異許容額は、棚卸によって確定した使用原材料（売上原価）の１％か原材料棚卸差異額のどちらか少ない金額を採用します。

ロイヤリティー対象売上総利益　×　ロイヤリティー率　でロイヤリティーが算出されます。

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　（令和四年四月一日施行）

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　連鎖化事業であって、当該連鎖化事業にかかる約款に、加盟者に特定の商標・商号そのほかの表示を使用させる旨および加盟者から加盟に際し加盟金・保証金そのほか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、保証金そのほか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・商号そのほかの表示に関する事項

五　契約の期間ならびに契約の更新およ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または名称、住所および常時使用する従業員の数ならびに法人にあっては役員の役職名および氏名

二　当該特定連鎖化事業を行う者の資本金の額または出資の総額および主要株主（発行済株式の総数または出資の総額の百分の十以上の株式または出資を自己またはほか人の名義をもって所有している者をいう）の氏名または名称ならびにほかに事業を行っているときは、その種類

三　当該特定連鎖化事業を行う者が、その総株主または総社員の議決権の過半に相当する議決権を自己またはほか人の名義をもって有している者の名称および事業の種類

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および損益計算書また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、加盟者または加盟者であった者に対して提起した訴えの件数および加盟者または加盟者であっ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ならびに営業日および定期または不定期の休業日

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

る小売業と同一またはそれに類似した小売業を営む店舗を自ら営業しまたは当該加盟者以外の者に営業させる旨の規定の有無およびその内容

十一　契約の期間中または契約の解除もしくは満了の後、ほか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ほか加盟者が営業活動を禁止または制限される規定の有無およびその内容

十二　契約の期間中または契約の解除もしくは満了の後、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または制限する規定の有無およびその内容

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または一部を送金させる場合にあってはその時期および方法

十五　加盟者に対する金銭の貸付けまたは貸付けのあっせんを行う場合にあっては、当該貸付けまたは貸付けのあっせんにかかる利率または算定方法そのほかの条件

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って発生する残額の全部または一部に対して利息を附する場合にあっては、当該利息にかかる利率または算定方法そのほかの条件

十七　加盟者の店舗の構造また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または加盟者が契約に違反した場合に生じる金銭の額または算定方法そのほかの義務の内容

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、保証金そのほかの金銭に関する事項	イ　徴収する金銭の額または算定方法 ロ　加盟金・保証金・備品代そのほか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およびその条件
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、または販売をあっ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また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およびその実施回数
四　使用させる商標・商号そのほかの表示に関する事項	イ　当該使用させる商標・商号そのほかの表示 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　契約の期間ならびに契約の更新および解除に関する事項	イ　契約の期間 ロ　契約更新の条件および手続き ハ　契約解除の要件および手続き ニ　契約解除によって生じる損害賠償金の額または算定方法そのほかの義務の内容

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およ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）にあっては、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徴収する金額 （４）人件費 （５）販売費および一般管理費〔（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　徴収する金銭の額また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・経営指導料そのほか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

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 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（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

[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２条第９項第５号（優越的地位の濫用）に，又，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。

「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

項　　目	頁数	確認年月日	確認印	
			加盟希望者	説 明 者
フランチャイズ契約のご案内	1	年　月　日		
デイリーヤマザキチェーンへの加盟を希望される方へ	2	年　月　日		

第Ⅰ部　山崎製パン株式会社について				
1．弊社の経営理念	5	年　月　日		
2．事業者の概要 社名・所在地・資本金・設立・事業内容・事業の開始・主要株主・主要取引銀行・従業員数・重要な子会社の名称および事業の種類・沿革等	6	年　月　日		
3．会社組織図	9	年　月　日		
4．役員一覧	10	年　月　日		
5．直近３事業年度の個別財務諸表	11	年　月　日		
6．売上・出店状況（加盟店・直営店別）	13	年　月　日		
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解約された契約にかかる加盟者の店舗数 (3)直近３事業年度の各事業年度内に更新された契約にかかる加盟者の店舗数および更新されなかった契約にかかる加盟者の店舗数	14	年　月　日		
8．訴訟件数	14	年　月　日		
9．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	14	年　月　日		

第Ⅱ部　フランチャイズ契約の要点				
1．契約の名称等	15	年　月　日		
2．売上・収益予測についての説明	16	年　月　日		
3．加盟に際しお支払いいただく金銭に関する事項 (1)お支払いいただく金額と性質 (2)お支払いいただく時期、方法 (3)当該金銭の返還の有無および条件 (4)そのほか開店に際して開店準備手数料以外に必要な資金の一部	16	年　月　日		
4．オープンアカウント、売上金等の送金 (1)オープンアカウントについて (2)オープンアカウントの特徴 (3)本部現金決済勘定とは (4)引出金の送金　　(5)売上金等の引渡	17	年　月　日		
5．金銭の貸付、貸付のあっせん等の与信利率	23	年　月　日		

項　　目	頁数	確認年月日	確認印	
			加盟希望者	説 明 者
６．加盟者に対する商品の販売条件に関する事項 (1)加盟者に販売またはあっせんする商品等の種類 (2)商品等の供給条件　(3)仕入先の推奨制度 (4)配送日・時間・回数に関する事項 (5)推奨商品の発注方法　(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)店内で製造・販売する商品の衛生検査 (11)商品の販売価格 (12)許認可を要する商品の販売	24	年　月　日		
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 (2)加盟に際し受講していただく研修およびトレーニングの内容 (3)加盟店に対する継続的な経営指導の方法およびその実施回数	27	年　月　日		
８．使用させる商標・商号・そのほかの表示に関する事項 (1)使用させる商標等の表示 (2)使用についての条件	29	年　月　日		
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、再契約の要件および手続 (3)契約解除の要件および手続 (4)契約解除によって生じる損害賠償の額またはその算出方法、そのほかの義務の内容等	30	年　月　日		
10．加盟者が定期的に支払う金銭に関する事項 (1)ロイヤリティー (2)電子ﾏﾈｰ・ｸﾚｼﾞｯﾄｶｰﾄﾞｼｽﾃﾑの利用に伴う手数料 (3)楽天ポイントの付与に伴う手数料 (4)そのほか加盟者が負担すべき費用 (5)FC 総合保険の保険料	34	年　月　日		
11．店舗の営業時間・営業日・休業日 (1)営業時間　(2)営業日および休業日	38	年　月　日		
12．テリトリー権の有無	38	年　月　日		
13．競業禁止義務の有無	38	年　月　日		
14．守秘義務の有無	38	年　月　日		
15．店舗の構造と内外装についての特別義務	38	年　月　日		
16．契約違反をした場合の違約金・そのほかの義務に関する事項等	39	年　月　日		
17．事業活動上の損失に対する補償の有無内容等	39	年　月　日		
後記１．売上総利益の算出方法	42	年　月　日		
後記２．デイリーホット売上総利益の算出方法	43	年　月　日		
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	44	年　月　日		
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	47	年　月　日		
「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	52	年　月　日		

※加盟希望者・説明者ともに本人による署名・捺印をお願いいたします。

年　　月　　日

加盟希望者

私＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿は、フランチャイズ契約に関する前記すべての項目について、説明者から説明を受け、理解しました。

加盟希望者氏名＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿　印

説　明　者

私＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿は、フランチャイズ契約に関する前記すべての項目を説明し、加盟希望者のご理解をいただきました。

説明者氏名＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿＿　印

一般社団法人 日本フランチャイズチェーン協会