

別紙(4)  
ペプチドワン  
取扱店ランク制度

日本食品ペプチド研究所株式会社

大阪府茨木市上穂積4丁目8番24号

# 目次

1.0	取扱店 ID について	2
1.1	取扱店専用の ID 付き URL と QR コードについて	2
2.0	取扱店の権利と役割	3
2.1	販売店	3
2.1.1	販売店の基本権利	3
2.1.2	代理店あるいは統括店、本部から受けるフォローアップ	4
2.1.3	本部への協力事項	4
2.2	代理店	4
2.2.1	代理店の基本権利	5
2.2.2	代理店の義務、仕事の範囲	5
2.2.3	本部への協力事項	6
2.3	統括店	6
2.3.1	統括店の基本権利	6
2.3.2	統括店の義務、仕事の範囲	7
2.3.3	本部への協力事項	7
3.0	ランク制度の詳細	7
3.1	販売店からスタートする場合	8
3.2	代理店からスタートする場合	8
3.3	統括店からスタートする場合	9
3.4	ランクアップ規定	10
3.5	ランクが変動した場合の手数料計算について	10
3.6	手数料を受け取るための必要基準	11

# 別紙(4) ペプチドワン取扱店ランク制度

## 1.0 取扱店 ID について

- ・統括店および代理店IDは以下の数字と英文字の文字列で構成されます。

例：

まず、統括店のIDが05W000だった場合、

その統括店が開拓登録している1店目の代理店IDは、05W001

その統括店が開拓登録している2店目の代理店IDは、05W002

その統括店が開拓登録している3店目の代理店IDは、05W003

その統括店が開拓登録している10店目の代理店IDは、05W010

その統括店が開拓登録している100店目の代理店IDは、05W100

次に、

代理店05W001が開拓登録している1店目の販売店IDは、05W001-001

代理店05W001が開拓登録している2店目の販売店IDは、05W001-002

代理店05W001が開拓登録している3店目の販売店IDは、05W001-003

代理店05W001が開拓登録している10店目の販売店IDは、05W001-010

代理店05W001が開拓登録している100店目の販売店IDは、05W001-100

同様に、

代理店05W003が開拓登録している1店目の販売店IDは、05W003-001

代理店05W003が開拓登録している2店目の販売店IDは、05W003-002

代理店05W003が開拓登録している3店目の販売店IDは、05W003-003

代理店05W003が開拓登録している10店目の販売店IDは、05W003-010

代理店05W003が開拓登録している100店目の販売店IDは、05W003-100

また、

統括店05W000が直接開拓登録している1店目の販売店IDは、05W000-001

統括店05W000が直接開拓登録している2店目の販売店IDは、05W000-002

統括店05W000が直接開拓登録している3店目の販売店IDは、05W000-003

統括店05W000が直接開拓登録している10店目の販売店IDは、05W000-010

統括店 05W000 が直接開拓登録している 100 店目の販売店 ID は、05W000-100

## 1.1 取扱店専用の ID 付き URL と QR コードについて

・前記取扱店ID（6ケタまたは、-を含む10ケタ）が、そのまま取扱店専用のID付きURLの末尾となります。

\*取扱店専用のID付きURLは、ペプチドレバーの場合、ペプチドレバーのランディングページURLの末尾に取扱店IDを自動セットする形で配布します。

\*今後、順次リリース予定の商品について、それぞれランディングページを本部によって作成する場合も同様に新商品のランディングページURLの末尾に取扱店IDを自動セットする形で配布します。

\*将来的に、商品ごとではなく発売中の全商品を一覧表示させる形のランディングページや商品一覧ページに取扱店IDを自動セットする形で配布する可能性があります。

・QRコードは、取扱店専用のID付きURLから生成され、バックオフィスに掲載します。

## 2.0 取扱店の権利と役割

### 2.1 販売店

#### 2.1.1 販売店の基本権利

販売店は、

- 1、卸販売方式において、別紙(2)販売規定に記載の掛率で商品を購入できます。
- 2、小売販売方式として、直接、顧客に販売できます。
- 3、商品を店頭販売し、収益を得るとともに、お客様からの注文量を増やすことができます。
- 4、専用URLとQRコードから、オートシップ販売方式ができます。  
オートシップ販売方式で定期購入を増やすことで、継続的に手数料収入を得ることができます。
- 5、飲食店等の販売店を本部に紹介し、継続的に手数料を得ることができます。
- 6、別の代理店や統括店候補を本部に紹介し、継続的に手数料を得ることができます。
- 7、自店および本部へ紹介した会員様の情報および購入状況を、バックオフィスで閲覧できます。
- 8、ランクアップ基準を満たした場合、代理店へランクアップできます。
- 9、代理店へランクアップした場合、毎月末の明細にて売上総合計から10%加算します。
- 10、さらに、代理店から統括店へランクアップした場合、毎月末の明細にて売上総合計から

併せて15%加算します。

11、ランクアップ後の統括店から代理店へランクダウンし、再度統括店へ復帰した場合、5%加算に戻ります。

12、ランクアップ後の代理店から元の販売店へランクダウンし、再度代理店へ復帰した場合、10%加算に戻ります。

## 2.1.2 代理店あるいは統括店、本部から受けるフォローアップ

販売店は、

- ・超低分子ペプチドの理解
- ・各商品の正しい知識
- ・顧客へ適切に小売販売する方法
- ・商品の仕入れ発注方法
- ・バックオフィスの使い方
- ・ランディングページとQRコードの使い方
- ・資料発注フォームの使い方
- ・各種資料と店頭POPの使い方
- ・紹介キャンペーンの使い方
- ・取扱店専用LINEの使い方

について、代理店あるいは統括店、本部からフォローアップを受けることができます。

\*お客様への販売等で問題が発生した場合、本部あるいは代理店、統括店へ速やかに連絡し、ともに対応すること。

## 2.1.3 本部への協力事項

- 1、「販売店様の声」ページ掲載へ、自店の立候補申請
- 2、「販売店様の声」ページ掲載へ、本部から依頼があれば取材と撮影
- 3、「お客様の声」ページ掲載へ、候補リストを本部へ随時連絡
- 4、「お客様の声」ページ掲載へ、本部から依頼があれば取材と撮影

## 2.2 代理店

## 2.2.1 代理店の基本権利

代理店は、

- 1、販売店を本部に紹介し、継続的に手数料を得ることができます。
- 2、卸販売方式において、別紙(2)販売規定に記載の掛率で商品を購入できます。
- 3、卸販売方式において、仕入れた商品を販売店に卸すことができます。
- 4、小売販売方式として、直接、顧客に販売することができます。
- 5、販売店としての役割を兼ねることもできます。
- 6、オートシップ販売方式ができます。
- 7、別の代理店や統括店候補を本部に紹介し、継続的に手数料を得ることができます。
- 8、自店および開拓登録した販売店、会員様の情報および購入状況を、バックオフィスで閲覧できます。
- 9、ランクアップ基準を満たした場合、統括店へランクアップできます。
- 10、統括店へランクアップした場合、販売店に加えて代理店も作ることができます。
- 11、統括店へランクアップした場合、毎月末の明細にて売上総合計から5%加算します。
- 12、ランク維持基準を満たさない場合、ランクダウンとなります。
- 13、ランクアップ後の統括店から代理店へランクダウンし、再度統括店へ復帰した場合、5%加算に戻ります。
- 14、代理店から販売店へランクダウンした場合、毎月末の明細にて売上総合計から10%差し引きます。
- 15、ランクダウンしたのち、基準を満たすことでランク復帰することができます。
- 16、代理店から販売店へランクダウンし、再度代理店へ復帰した場合、毎月末の明細差し引きはありません。

## 2.2.2 代理店の義務、仕事の範囲

- 1、地域密着で、数多くの販売店を作ること。（登録はすべて本部へ申請し、承認が必要）
- 2、本部から商品を仕入れ、販売店へ卸販売すること。
- 3、販売店へ、以下の指導、育成、バックアップをすること。
  - ・超低分子ペプチドの理解
  - ・各商品の正しい知識
  - ・顧客へ適切に小売販売する方法
  - ・商品の仕入れ発注方法
  - ・バックオフィスの使い方
  - ・ランディングページとQRコードの使い方
  - ・資料発注フォームの使い方
  - ・各種資料と店頭POPの使い方
  - ・紹介キャンペーンの使い方

・取扱店専用LINEの使い方

- 4、自店および販売店で問題が発生した場合、本部へ速やかに連絡し、ともに対応すること。
- 5、お客様への販売等で問題が発生した場合、本部へ速やかに連絡し、ともに対応すること。

### 2.2.3 本部への協力事項

- 1、「販売店様の声」ページ掲載へ、候補リストを本部へ随時連絡
- 2、「販売店様の声」ページ掲載へ、本部から依頼があれば取材と撮影
- 3、「お客様の声」ページ掲載へ、候補リストを本部へ随時連絡
- 4、「お客様の声」ページ掲載へ、本部から依頼があれば取材と撮影

## 2.3 統括店

### 2.3.1 統括店の基本権利

統括店は、

- 1、代理店および販売店を本部に紹介し、継続的に手数料を得ることができます。
  - 2、卸販売方式において、別紙(2)販売規定に記載の掛率で商品を購入できます。
  - 3、卸販売方式において、仕入れた商品を代理店または販売店に卸すことができます。
  - 4、小売販売方式として、直接、顧客に販売することができます。
  - 5、代理店または販売店としての役割を兼ねることもできます。
  - 6、オートシッピング販売方式ができます。
  - 7、別の統括店候補を本部に紹介することで、継続的に手数料を得ることができます。
  - 8、自店および開拓登録した代理店、販売店、会員様の情報および購入状況を、バックオフィスで閲覧できます。
  - 9、ランク維持基準を満たさない場合、代理店へランクダウンとなります。
  - 10、代理店へランクダウンした場合、毎月末の明細にて売上総合計から5%差し引きます。
  - 11、代理店へランクダウンしたのち、基準を満たすことで元のランクへ復帰することができます。
- 統括店から代理店へランクダウンし、再度統括店へ復帰した場合、毎月末の明細差し引きはありません。
- 12、代理店へランクダウンしたのち、さらにランク維持基準を満たさない場合、販売店へランクダウンとなります。
  - 13、販売店へランクダウンした場合、毎月末の明細にて売上等総合計から合計15%差し引きます。
  - 14、販売店へランクダウンしたのち、基準を満たすことで元のランクへ復帰することができます。

す。

15、代理店から販売店へランクダウンし、再度代理店へ復帰した場合、毎月末の明細差し引きはありません。

### 2.3.2 統括店の義務、仕事の範囲

- 1、広域的に、代理店および販売店を作ること。（登録はすべて本部へ申請し、承認が必要）
- 2、本部から商品を仕入、代理店および販売店へ卸販売すること。
- 3、代理店および販売店へ、以下の指導、育成、バックアップをすること。
  - ・超低分子ペプチドの理解
  - ・各商品の正しい知識
  - ・顧客へ適切に小売販売する方法
  - ・商品の仕入れ発注方法
  - ・バックオフィスの使い方
  - ・ランディングページとQRコードの使い方
  - ・資料発注フォームの使い方
  - ・各種資料と店頭POPの使い方
  - ・紹介キャンペーンの使い方
  - ・取扱店専用LINEの使い方
- 4、自店および代理店、販売店で問題が発生した場合、本部へ速やかに連絡し、ともに対応すること。
- 5、お客様への販売等で問題が発生した場合、本部へ速やかに連絡し、ともに対応すること。

### 2.3.3 本部への協力事項

- 1、「販売店様の声」ページ掲載へ、候補リストを本部へ随時連絡
- 2、「販売店様の声」ページ掲載へ、本部から依頼があれば取材と撮影
- 3、「お客様の声」ページ掲載へ、候補リストを本部へ随時連絡
- 4、「お客様の声」ページ掲載へ、本部から依頼があれば取材と撮影

## 3.0 ランク制度の詳細

### 3.1 販売店からスタートする場合

- ・仕入は必要に応じて行ってください。  
(代理店や統括店から商品を仕入することも可能です)

\*本部への発注は、ペプチドレバーなら5パック単位  
(定期購入価格¥19,900x仕入れ掛け率70%)  
税込¥13,930

- \*維持規定はありません。
- \*代理店へランクアップすることが可能です。
- \*さらに、代理店から統括店へランクアップすることも可能です。

### 3.2 代理店からスタートする場合

- ・登録時の初回仕入れ (一括)  
ペプチドレバー 1 ケース以上  
(定期購入価格¥119,400円x仕入れ掛け率60%)  
税込¥71,640以上  
(もしくは定期購入価格12万円以上の商品合計)

<維持規定>

#### 1、毎年の自社仕入 (年間合計)

ペプチドレバー 2 ケース以上  
(定期購入価格¥238,800円x仕入れ掛け率60%)  
税込¥143,280以上  
(もしくは定期購入価格24万円以上の商品合計)

#### 2、売上

- ・初年度のみ  
自社含む系列店全体と紹介契約の合計で、オートシップ販売を含む年間60万円以上の売上  
(ペプチドレバー約150パック、約5ケース、税込単価3,980円の場合)  
(ただし販売店4店舗以上登録、稼働していること)

- ・2年目以降

自社含む系列店全体と紹介契約の合計で、オートシップ販売を含む年間180万円以上  
(ペプチドレバー約450パック、約15ケース、税込単価3,980円の場合)  
(ただし販売店12店舗以上登録、稼働していること)

\*いずれも、維持規定に満たなければ翌月1日からランクダウンとなります。

推奨する登録店舗数の目安は  
毎月、販売店1店登録  
年間、販売店合計12店舗登録

### 3.3 統括店からスタートする場合

- ・登録時の初回仕入 (一括)  
ペプチドレバー4ケース以上  
(定期購入価格¥477,600円x仕入掛け率55%)  
税込¥262,680以上  
(もしくは定期購入価格50万円以上の商品合計)

<維持規定>

#### 1、毎年の自社仕入 (年間合計)

ペプチドレバー4ケース以上  
(定期購入価格¥477,600円x仕入掛け率55%)  
税込¥262,680以上  
(もしくは定期購入価格50万円相当の商品合計)

#### 2、売上

- ・初年度のみ

自社含む系列店全体と紹介契約の合計で、オートシップ販売を含む年間600万円以上の売上  
(ペプチドレバー約1,500パック、約50ケース、税込単価3,980円の場合)  
(ただし代理店3、販売店12、合計15店舗以上登録、稼働していること)

- ・2年目以降、12ヶ月ごと

自社含む系列店全体と紹介契約の合計で、オートシップ販売を含む年間2,400万円以上の売上  
(ペプチドレバー約6,030パック、約201ケース、税込単価3,980円の場合)

(ただし代理店12、販売店48、合計60店舗以上登録、稼働していること)

\*いずれも、維持規定に満たなければ翌月1日からランクダウンとなります。

推奨する登録店舗数の目安は

毎月が代理店1、販売店4、合計5店舗登録

年間で代理店12、販売店48、合計60店舗登録

推奨の登録店舗数基準をクリアしている統括店に対しては、表彰制度を設けることにより、特別な販売支援を実施させていただく予定です。

### 3.4 ランクアップ規定

・代理店から統括店にランクアップする場合

統括店の維持規定の金額と同一のクリア基準

・販売店から代理店にランクアップする場合は、

代理店の維持規定の金額と同一のクリア基準

・いずれも過去1年間の合計額で計算

\*ただし最短1ヶ月でも可能

\*それぞれ維持規定の店舗数をクリアしている場合に限る

### 3.5 ランクが変動した場合の手数料計算について

・販売店から代理店へランクアップした場合

毎月の系列売上総額から10%加算

→再度販売店へ戻った場合

加算は終了

- ・代理店から統括店へランクアップした場合  
毎月の系列売上総額から5%加算

→再度代理店へ戻った場合  
加算は終了

- ・統括店から代理店にランクダウンした場合  
毎月の系列売上総額から5%差し引き

→再度統括店へ戻った場合  
差し引きは終了

- ・代理店から販売店にランクダウンした場合、  
毎月の系列売上総額から10%差し引き

→再度代理店へ戻った場合  
差し引きは終了

### 3.6 手数料を受け取るための必要基準

- ・統括店から代理店にランクダウンしていた場合  
ペプチドレバーを年間4ケース以上、もしくは他の商品含め合計30万円以上の自社仕入れ
- ・代理店から販売店にランクダウンしていた場合  
ペプチドレバーを年間2ケース以上、もしくは他の商品含め合計20万円以上の自社仕入れ
- ・販売店は必要基準なく受け取り可能です。