

自社ビジネスを強いFC業態に磨き上げ、
3年以内で+100店舗を目指したい経営者様へ

申込者限定

無料特典あり!!

令和の時代にフランチャイズ本部化を始めるなら、昭和・平成の
時代とは違った**“新常識”**を押さえる必要があります

フランチャイズ本部 構築セミナー

既にFC本部化
している方も、
必見です!!

船井総研なら、こうやってFC本部化を進める!!

ゲスト講師
株式会社wash-plus
代表取締役 高梨 健太郎氏



【これから注目のベンチャーFC・(株)wash-plus様】

- 2012年にコインランドリー事業及びブランドリーシステム開発事業者として創業。
- 独創的なアイデアで「洗剤をつかわないランドリー」システムを開発。特許を取得。
- ビジネスアイデアが評価され、アワードでの受賞歴・多数（一部実績を掲載）。



- 2019年より船井総研プロデュースのもと、FC本部化に着手。
- 2020年より本格的にFC加盟募集を開始。既に有力法人より**加盟相談・殺到中**

どうすれば“行列ができるFC本部”が作れるのか？ 詳細はコチラ

今回のセミナーに参加された方への**特別無料特典!!**

1 ウチのビジネスモデルって
そもそもFC化できるレベル？

簡易可否診断・無料

(チェックシートへ必要項目をご記入いただく必要がございます)

2 どんなモデルにしたら
有力なFC法人を開拓できる？
加盟店マニュアル贈呈

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken

自社事業を強いFC業態に磨き上げ3年以内プラス100店舗達成

お問い合わせNo.S055889

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

TEL:0120-964-000 (平日9:30~17:30)

FAX 0120-964-111 (24時間対応)

担当: 櫻田(サクラダ)

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.を入力ください。」→

055889

1

そもそも、フランチャイズビジネスって、伸びているの？魅力的なの？ “フランチャイズビジネスの最新動向”

少子高齢化する日本でも伸びている。それがフランチャイズビジネスビジネス

- フランチャイズビジネスの市場規模についてですが、フランチャイズチェーン協会の統計によると2018年度は約26兆2,188億円であり、9年連続で成長を続けています。フランチャイズビジネスには飲食・小売・サービス等々様々な業態が含まれていますが、少子高齢化が進む日本市場において、フランチャイズビジネスの市場規模が伸び続けていることの背景には、一体何があるのでしょうか？以下に「**3つの背景**」として、整理させていただきます。

背景1つ目：有力プレーヤーへの一極集中現象

- 従来は、地域地域に「様々な業種の小さな1番店」が存在していました。町のケーキ屋さん・おそば屋さん・中華料理店等々。もちろん今でもこうした店舗はありますが、みなさんの近所でもそうした店舗がなくなり、全国チェーンの店舗に置き換わっている姿を見る機会が増えていませんか？成熟化する日本では、採用や人材育成、商品開発等を行っていくために必要な費用を「小さな1店舗」では捻出し続けることが難しくなっている状況があります。同時に新規売上が必要な有力企業がこれまで出店してこなかった地域にも出店余地を求めて進出をしていますので、結果有力なFCが店舗数を拡大していくこととなるのです。

背景2つ目：FCビジネスの開発&拡販モデルが、より高度に進化している

- 今までのFC本部化とは、1つの成功店舗が生まれ、それを10店舗程度の多店舗展開まで進めた次のタイミングとして、のれん分けの形でFC店舗展開を始め、その後大々的に全国FCへと展開していくような流れが主流と言えました。
- しかしFCビジネスも一般化した現在では、資金力をもった有力企業が「ブランディング」・「WEBマーケティング」・「システム・アプリケーション」・「FC領域に精通したコンサルタント」・「出店のプロである不動産会社」がチーム体制を組み合わせながら、魅力的なFCモデルを短期間で作り、1年で100店舗以上のスピードで拡大していくようなスタイルが生まれました。

背景3つ目：FC加盟企業が個人から有力法人にシフトしている

- フランチャイズビジネスについて、「脱サラした個人事業主が始める事業」・「売上規模の小さい事業」というような印象をもっている方も多いかもしれませんが、ただ近年、フランチャイズビジネスを取り巻く環境は大きく変化していて、むしろ個人事業主のFC加盟よりも、売上規模の大きい有力法人によるFC加盟が加速しています。この傾向の背景には、FC本部側からすると加盟企業数はできるだけ少なくした方が管理の手間が少ない&事業規模が大きい会社がFC事業を手掛けたほうが成功し易いというメリットがあるし、FC加盟側にとっても複数店舗の出店ができたほうが収益性を上げやすい、というメリットがあることが言えます。

こうした3つの要因もあり、フランチャイズビジネスは成熟化する日本においても、成長を続けています。つまり、「FC展開できるような独自性のある事業」をもっている会社であれば、10年前よりもっと早いスピードで、もっと低コストでFCビジネスを作り、広げることができるようになっていえるのです。

2

実際に急成長したフランチャイズビジネスにある ヒット業態から学ぶ「成功をつかむための“隠れた共通点”」とは？

ヒット業態①単品特化・省人運営・外食業態

- 特に話題になったのは「かつ」や「からあげ」「焼肉」に特化したFC。提供品目数が少ないことで、そもそもの運営人員数を抑えられるのが特徴。また独自開発した調理器具をFC本部が提供することで、加盟企業は「採用」や「人材育成」に掛かるコストを圧縮することが可能。

ヒット業態②24時間フィットネス

- 高級フィットネスジムにおいてあるマシンが24時間使える無人フィットネスFC。ユーザーは日本でも世界でもどこのフィットネスジムも利用することができる。店舗数が増えれば増えるほど、ユーザーからすると利用できる店舗数が増えていく仕組みのため、No1FC本部が勝ち続けていく構造。

ヒット業態③「成果が出せる」サービ業態

- ただの塾やスクールではなく「3カ月で〇〇達成」といったような形で「顧客の成果を約束する」FC業態。（例：3カ月で英語力を上げる、3カ月で体のゆがみを直す、1年で必ず大学合格等）。FC本部は「課題を解決するためのソリューション」と「効果を継続させるための顧客管理体制」を作ること、独自性を発揮している。

以上、近年急激に店舗数を増やしたFCビジネスのうちの一部例を掲載させていただきましたが、上記業態の多くは人気業態であり既に多数の加盟企業を抱えている為、今からFCに加盟しようにも新規の加盟企業を募集していない本部がほとんどです。なぜ、それほどまでの上記のような業態は支持されているのでしょうか？

共通点は「**独自性の確立**」と「**省人化・機械化・システム化**」と「**短期間でのエリア制圧**」にあります。

こちら、詳細はセミナーで詳しく解説をさせていただきますが、特に重要な「**独自性の確立**」については次のページにて解説をさせていただきます。

3 貴社ビジネスは、実はダイヤモンドの原石かも？

加盟希望企業の行列ができるビジネスモデルの磨き方

「独自性の高いモデルに繋がるヒントを見つけて、組み合わせ、作り上げる」という視点をもつこと

- 実は世の中でヒットしているフランチャイズのビジネスモデルのうち完全なる「ゼロイチ」で生み出しているモデルは少なく、何かしらの要素の組み合わせから生まれているのです。例えば24時間フィットネスのFC本部も、昔から存在していたフィットネスジムから、マシンコーナーだけを取り出して、警備会社と連携の上無人でも運営できるオペレーションを作りだし、FCモデルに組み上げていった背景があります。なのでまずは、組み合わせる元となる、自社ビジネスの独自性を高めるためのヒントを探す上でのコツを整理させていただきます。

見つけるコツ①：顧客満足度調査の結果から、見つける

- 信者客と、クレーム客の両方に注目。満足度の高い顧客には何が支持されているのか？もっと評価されるためにはどうしたらよいのか？一方クレーム客は何に課題をもっているのか？総合考慮していくと、もっと強くできる新しいモデルにするためのヒントが見えてくる。

見つけるコツ②：同業種の中の、日本一繁盛店、地域一番繁盛店からヒントを見つける

- 小さくても支持されている繁盛店はどこなのか？顧客はそこのお店の何に惹きつけられているのか？惹きつけポイントを分解し、ウチでも再現できる形に取り入れられないか？

見つけるコツ③：同業種の中で、世界のお店からヒントを見つける

- 日本では非常識でも、異国・異文化では常識な業態もある。例えば肥満体国のアメリカで展開されている「ダイエットプログラム」の視点は、日本でもうまく取り入れられないか？等。進んでいる情報を上手に取り入れ、自社のビジネスモデルを強くするヒントを探っていく。

見つけるコツ④：異業種の中で、成長業態・注目業態・高収益業態からヒントを見つける

- 飲食業の方であれば、学習塾やフィットネス等、まったく関係ない業種で流行っている業態をチェックする、といったように、異業種でもよいので「伸びている視点」をうまく取り入れることが重要。「3カ月で体を治すマッサージプログラム」を生み出すように、ベンチマークすることでビジネスモデルを強くするヒントが生み出せることもあり。

このように、上記視点に留意しながら、情報収集する際の範囲を広げていくことで、自社のビジネスモデルの独自性を高めていくためのヒントは、あなたの会社の業界がどんなに成熟業界であったとしても、きっと見つけられるはずです。

4 加盟したい企業で行列ができる！

「優れたフランチャイズビジネスモデル」の“正しい”作り方

正しい手順①直営事業を展開し、ビジネスモデルを磨きこむ

- FC化を考えている業態を、自社の直営事業として展開。最低でも半年間の営業実績は積むこと。その間に、想定している収益レベルまで到達するのかを検証していく（※低収益な場合は、FC化してはならない）

正しい手順②FC加盟店に対するサポート体制を盤石化する

- 店舗開発⇒オープン支援⇒運営支援、の3区分において、徹底的にマニュアル化を進める。特に「現場オペレーションがばらつくことで売上が変動するリスク」の最小化に努めること。

正しい手順③FC加盟を開始＆有力企業での成功事例をつくる

- ②の手順をクリアしたらよいは加盟募集を開始する。但しその際は「だれでも良い」のではなく、自社の業態で一番成功しやすい加盟企業を選び、成功事例化するまで徹底的にフォローすること（※自社がターゲットとしていない加盟企業からの加盟希望相談があった場合、目先の利益をとらずにあえて断る勇気も必要）。

正しい手順④プロモーション、ブランディング化のアクセルを踏む

- ③の手順をクリアした段階から、大々的にプロモーションへ投資していく。おすすめは「加盟店募集用LP作成」・「ブランディング出版」・「FCイベントへの出展」・「WEBプロモーションの開始」・「youtubeチャンネル開設」を、同時進行していくこと。ある程度加盟店舗数が増えた後は有名人をキャスティングした上でのプロモーションも有効。マルチチャネル戦略で認知度を上げて、一気に加盟店舗数を開始する。

シンプルな手順ですが、この手順を間違えると思ったような成果は上がりません。繰り返になりますが、①②③の手順をおろそかにした状態で、④のプロモーションに力を入れてしまう会社が大変多いのが事実です。ビジネスモデルの情報があつという間に拡散されていく令和の時代においては、「既存加盟企業を満足させること」が1にも2にも必要で、その結果さえあれば加盟企業は「勝手に増えていく」といっても過言ではありません。

さらに詳しい内容は 2020年**2月10日・東京セミナー**で!!
有力法人の行列ができる! FC本部作りのポイントをお伝えいたします

～FC本部化に**成功**している企業に見られる「**10のルール**」とは?～
(※以下10のルールのうち、6つ以上に○がつけば、必ず成功できます※)

①これから10年間で200店舗以上出店できる市場を選択

- ✓ FC加盟を希望している会社の多くは「自社既存ビジネスでの成長が厳しい」と考えている。よってこれからFC本部化を目指す場合、「成長市場」を必ず選ぶこと(※例え高収益でも成長性が低いFCは、選ばれない)。

②カスタマーサクセス(顧客に成功体験を提供できる)業態

- ✓ 今の時代、ただのフィットネスジムではダメで「必ず痩せる」や「いつでも通える」等、顧客にとって明確な価値が感じられる業態でなければ選ばれない。

③特許・システム化、ブランド力等の“明確な独自性”がある

- ✓ かつては「人気FCの模倣業態を作れば店舗が増やせた時代」もありました。しかしこれからは、その手法は通じないと捉えるべき。(※他のFCでは提供できない独自性を作れない場合は、まだFC化すべきタイミングではない)

④ 1店舗当たり収益性を高くする工夫がマスト

- ✓ 1店舗当たり収益性は低いが多店舗出店で収益を上げる「薄利多売モデル」は、選ぶべきではない。1店舗当たりの営業利益率が10%以上を叩けるようなビジネスモデルを前提に、設計を行うべき。

⑤お客様の集客を代行してあげる要素(送客機能)がある

- ✓ そのFCに加盟すると「高いブランドイメージから集客効果が期待できる」といったような要素があることが重要(近年増えている手法としてyoutube活用があるが、FC本部のチャンネル登録者を増やすこともアイデアの1つ)。

⑥省人化、又は無人化されている業態である

- ✓ 少子高齢化による人材不足傾向は、今後も続いていく。よってこれからFC本部を立ち上げていく場合は、「より少ない人数で運営できるモデル」を作っていくべき(※究極的には「無人業態」を目指していく)

⑦スタッフ採用が簡単な業態に仕上げる(代行機能あり)

- ✓ 「FCに加盟したものの、スタッフが採用できないことで拡大できない」店舗では、選ばれない。年齢や性別を問わずにオペレーションができるような業態に仕上げていくことを意識すべき(※ここには積極投資すべき)

⑧「3カ月働けば一人前のスタッフになれる」業態へ

- ✓ 「そもそも人材教育がいらないような業態に仕上げる」と「人材教育体制のシステム化による教育期間の圧縮」をダブルで行っていくことが、これからのFC本部立ち上げの新常識です。

⑨出店条件の縛りが厳しい業態は、広がらない

- ✓ 郊外立地でも、生活立地でも、繁華街立地でも成立できる等、出店立地パターンが2パターン以上ある業態に仕上げていく必要がある。

⑩「社会性の高い要素」をプラスすることが、最後の一押し

- ✓ 有力法人に選ばれるための要素としては、特に重要になる。「社会課題を解決する」要素が強ければ、有力企業の新規事業としても選びやすい。(※思わず選びたいくなるようなキーワードは、意図的に埋め込んでおくべき)

※上記を抑え、強いFC本部を作るポイントをセミナーで解説※

FAXお申込み用紙

会場施設等の都合により先着順とさせていただきます。お早めのお申込みをお待ちしております。

自社事業を強化、FAX業務に置き換え、3年以上の経験を持つ100店舗達成

FAX 0120-964-111

(24時間対応)

担当：櫻田

日時・会場

2020年2月10日(月) 13:00～16:00 (受付12:30～)

フクラシア東京ステーション 会議室C

住所：東京都千代田区大手町2丁目6-1朝日生命大手町ビル 6階

※諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。

また、最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。なお、中止の場合、交通費の払い戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

JR東京駅・地下鉄大手町駅
地下直結

JR東京駅・日本橋口
徒歩1分

受講料

会員価格：26,400円(税込) (税抜24,000円) / 1名様

一般価格：33,000円(税込) (税抜30,000円) / 1名様

※ご入金の際は税込み金額にてお振込みください。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
●万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡ください。 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧：FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お振込先

三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974)普通 No.5785716 口座名義：カ)フナイツウゴウケンキウウシヨ セミナーグチ

お振込口座は当セミナー専用の振込先口座となっております。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

申し込み方法

WEBからのお申込み 下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。

FAXからのお申込み 入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。
お振込いただいたにも関わらずお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

お問い合わせ



株式会社船井総合研究所

TEL：0120-964-000 (平日9:30～17:30)

FAX：0120-964-111 (24時間対応)

●申し込みに関するお問合せ：櫻田 ●内容に関するお問合せ：渡邊(俊)

※株式会社wash-plus様と同業他社様のご参加はご遠慮いただいております。

※そのため船井総研が同業他社と判断した場合ご参加をお断りさせていただく場合がございます。

ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
※競合となるサービスをお取り扱いの企業様のお申し込みについては、お断りする場合があります。予めご了承ください。

お問い合わせNo. S055889

お申し込み欄

貴社名	フリガナ： お名前：	代表者	フリガナ： お名前：
所在地	〒 -		
ご連絡担当者	フリガナ： お名前：	(役職：)	
参加者	フリガナ： お名前： (役職：)	フリガナ： お名前： (役職：)	
電話番号	- -		
メールアドレス	@		
弊社会員組織	ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付けください ☐ 社長online ☐ 各業種別研究会 (研究会)		

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内には代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご確認ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL06-6204-4666)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



検

お申込みはこちらから

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☒を入れて当社宛にご連絡ください。

このような方に
オススメです

- ・ FC展開に向けて、**現在の業態を強くしていきたい**
- ・ 有力なFC本部になるために**必要な本部機能を知りたい**
- ・ FC展開を始めているが、**加盟店募集の進みが遅い**
- ・ 現在、強い業態をお持ちで、**最速でFC展開を考えている**

講座内容 & スケジュール

2020年 月
2月10日

13:00~16:00(受付12:30~)

フクラシア東京ステーション 会議室C
東京都千代田区大手町 2丁目6-1 朝日生命大手町ビル 6階

講座

セミナー内容

第1講座
13:00~13:50

ゲスト講演

第2講座
13:50~14:40

第3講座
14:50~15:40

第4講座
15:40~16:00



フランチャイズビジネスの最新動向

- Point① 今、有力企業は「有力FCビジネス」を本気で探している
- Point② コンサルが発見、磨けばFC本部化できる業態
- Point③ やってみましょう！FC化可否診断チェックリスト

船井総合研究所 事業イノベーション支援部
グループマネージャー シニア経営コンサルタント

吉田 創

入社以来、様々な業種・業態の中小企業様へ「企業価値向上」をテーマとした事業戦略の策定・現場への推進プロジェクトを展開。これまでの累計担当プロジェクト数は500を超える。その経験を活かし、現在は中小企業の企業価値向上ステップを見える化する「経営品質診断」の開発責任者として、船井総研グループを横断して企業価値向上手法の普及に従事している。

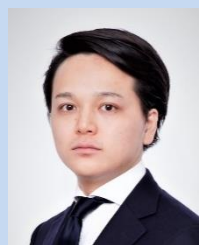


【最新】FC本部化成功事例

- Point① ランドリー業界で革新的な独自性をつくれたのはなぜ？
- Point② 「支持されるFC本部」を創る上で、意識したポイント
- Point③ フランチャイズ展開で成し遂げたい将来ビジョン

株式会社wash-plus 代表取締役 高梨 健太郎 氏

1991年 市川商工会議所に入社。2007年 家庭の不動産会社の社長就任。2013年 wash-plus創業。「洗剤を使わないコインランドリー」を開業。CHIBAビジコン2016にて「ちば起業家大賞（千葉県知事賞）」受賞。2017年 スマホ決済等ができる「スマートランドリー」開発。IMCPC award 2019のユーザー部門において、普及促進委員会特賞賞とモバイル中小企業賞をW受賞。公益社団法人企業情報化協会主催の2019年度(第37回)IT賞において「IT最優秀賞」を受賞。他受賞歴多数。



どうやって有力FC本部に？実践手法

- Point① 有力企業から選ばれるFCビジネスモデルはこれだ！
- Point② 本部化を進めるために抑えるべきポイント・進め方
- Point③ 1年でFC本部化し加盟店開拓！最短スケジュール

船井総合研究所 事業イノベーション支援部
チームリーダー チーフ経営コンサルタント

渡邊 俊祐

入社以来、多種多様な業種における事業戦略立案、中間経営計画策定、市場環境調査業務に従事。近年は主に、新規事業立案・実行支援、新規市場参入戦略策定に参画。公開統計・各種レポートが存在しないニッチ産業における案件実績も多数保有。業績実績は、小売、メカ、金融、運送、官公庁、商社、インフラ、医療・介護、冠婚葬祭、教育機関等と、BtoB・BtoC問わず多岐に渡る。



本日のまとめ・すぐ実践いただきたいこと

船井総合研究所 事業イノベーション支援部
部長

下田 寛之

2007年に青山学院大学経済学部卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は事業計画策定、新規事業開発、ビジネスモデルリエンジンなど多岐に渡るテーマのコンサルティングに従事。現在は事業イノベーション支援部にて、社内横断型のコンサルティングサービスを推進。代表的なものとしては「高収益経営フォーラム」、「ビジネスモデル診断」、「組織力診断」が挙げられる。

セミナーを主催する株式会社船井総合研究所はこんな会社です

「お客様の業績を向上させること」を最重要テーマとし、現場の即時業績アップ支援に強みを持ち、独自の経営理論に基づくコンサルティングを行っている。また、社会的価値の高い「グレートカンパニー」を多く創造することをミッションとし、企業の本質的な「あり方」にも深く関与した支援を実施している。その現場に密着した実践的コンサルティング活動は様々な業種・業界から高い評価を得ている。 船井総研公式サイト <https://www.funaisoken.co.jp/>

船井総研では高収益化を目指す会員組織「高収益経営フォーラム」も開催

高収益経営フォーラムとは、営業利益率10%以上、若しくは業界平均3倍の営業利益率を目指す会員制勉強会です。会員企業様は上場企業や業界内で圧倒的な高収益を実現している企業、地域一番企業など多数参加。「高収益を実現したゲスト講師からの高収益ポイント解説」、「船井総研講師による具体的な高収益事例の紹介」、「会員企業同士での高収益化事例の共有」など実践的内容が中心。