

INFORMATION

「FC加盟店開拓を強化したい！」とお考えの事業者の皆様へ

FC加盟開拓でこのようなお悩みはございませんか？

- ・「加盟してもらえれば、しっかりと利益がでる良い業態だが、認知度が低い…」
- ・「加盟店を増やしたいと思っているが、なかなか数が増えない…」
- ・「リリースしたのはだいぶ前で真新しさがないので、なかなか商談につながらない…」
- ・「マッチングサイトやFCショーに出したりしているが、結局加盟には至らない…」
- ・「資料請求はぽつぽつあるが、なかなか見込みが高い案件にならない…」

加盟希望者で行列ができる！？

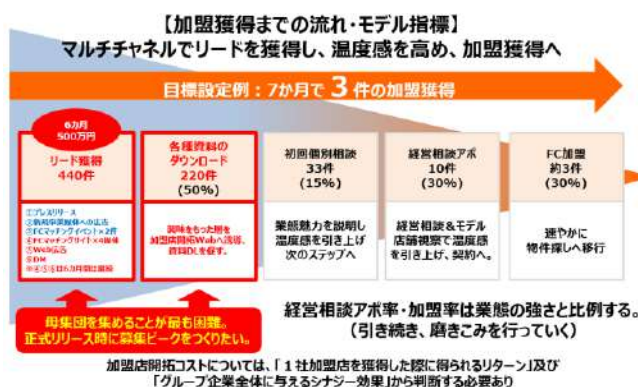
誰もが加盟したくなる、魅力的なフランチャイズをつくる

▶ 魅力的なフランチャイズ本部の条件とは？

- 条件 1** 直営店が繁盛していて、儲かっている。
- 条件 2** 「収益性」「成長性」「社会性」「ブランディング効果」「既存事業シナジー」のどれかで惹きつけができています。
- 条件 3** 類似業態のFC本部と明確な差別化要素が確立されている。
- 条件 4** ロイヤリティに見合う加盟店フォロー体制が整っており、加盟店が喜ぶサービスを提供している。

しかし、上記の条件を兼ね備えたFC本部でも認知されていなければ、加盟を獲得することはできません。加盟者を増やすためには、上記の条件を満たしたうえで、能動的なアクションをとる必要があります。

5,000社以上の経営者をクライアントに持つ船井総合研究所が提案する 加盟希望者を集めるための打ち手とは？



FC加盟開拓において最も重要かつ、最も難易度が高いのが「母集団形成」です。肝は、「複数の施策や企画をマルチで行う」ことです。それによって短期間で認知を獲得でき、磨きこまれた訴求で興味付け、顧客情報の獲得にもつながります。どれか1つの施策に予算と人員をつぎ込んで一時的な集客効果であるため、継続的な加盟店開拓には至りません(※詳細はセミナーで解説いたします)。

また資料請求はあってもFC加盟が増えない会社の「FC業態説明資料」には共通点があります。そこを改善することで、興味を持った方の温度感アップにつながります。

加盟店が増えているFC本部 成功事例レポート

本セミナーは船井総合研究所のコンサルタントがこれまでさまざまな会社のFC本部化・加盟店開拓をサポートしてきた中での実際の成功事例を紹介します。これらの成功事例として紹介するFC本部化・加盟店開拓の手法は、驚くほど体系化されており、再現性の高いものとなっております。そうした情報を我々は“成功のコツ”と呼んでおります。

成功の コツ

FC加盟ターゲットとなる母集団形成の上、FC本部化を進めた事例 (事例:脱毛FC=1年間で100店舗へ /その他ベーカリーFC本部)

- 既にFC展開をしていたFC本部が、新業態をFC開発して、既存業態のFC加盟店に新業態のFC加盟も促すことで、短期間で加盟店開拓に成功した事例。(※クリーニング業態⇒ヘアカット専門店業態の提案)
- 中小企業向けのネットワークを有している法人(経営コンサルタント)が、FC業態を開発し、直営店で成功事例をつくった上で、ネットワークのメンバーへFC提案し、短期間で加盟店開拓を実現した事例。(※小規模事業者向け・脱毛サロン業態の提案)
- オンラインサロンを開催する法人が、サロンメンバー向けにFC業態を開発し、提案することで、短期間で100店舗を超える加盟店開拓を実現した事例。
- 「FC加盟店を募集する権利」を、「母集団を持ってる企業」へ提供。FC加盟店開拓の代理店となって動いてもらい、加盟店開拓を実現した事例。(※「母集団をもっている会社への権利提供」なら、トラブル発生リスクは抑えられる)

成功の コツ

②プッシュ型営業の型ができており、営業活動量が担保できている (事例:外食FC本部)

- 事業参入初期投資が約1億円の外食FC業態。法人がターゲットとなるため、年商規模10億円以上の企業にターゲットを絞って、ターゲットリストへの**電話営業**を実施。コール業務を代行して加盟店開拓へつなげた事例。
- 法人向けに「**問い合わせフォーム営業**」を徹底。各企業のHPにある「お問い合わせフォーム」に、「新規事業を探している経営者向けへのご案内」といったような内容の連絡を送り、反響のあった先に営業。文面は常にブラッシュアップし続けることがポイント。
- 与信会社(東京商工リサーチ・帝国データバンク等)から、企業条件を設定の上、ターゲットリスト名簿を購入。**DM**を複数パターン用意し、送付。反応があった先へ訪問営業。実は成約率が高い手法の1つ。
- 毎月定例で、Facebook等のSNS、プレスリリース、セミナーポータルサイト(例:こくちーず)で告知の上、FC業態に関する**セミナー営業**を開催している。コンテンツの二次利用が肝。
- 自社にとって、FC加盟候補の母集団を持っている企業(例:メディアレンタル企業)に対して、集中的に**直接営業**。「FC加盟店同士の横のつながり」を活用して、拡大を狙うことも重要な施策。

成功の コツ

③ターゲット企業及びターゲット企業への提案シナリオが磨きこまれている (事例:コインランドリー・節税提案、ネイルサロン・メディアショップ提案)

- **コインランドリーFC本部**が「節税効果」を訴求したFC加盟提案を、金融機関と連携して実施した事例(※金融機関は、顧客の財務状況がわかる。節税需要がありそうなターゲットを絞ってもらい、コインランドリー提案をしていく。提案が実現したら、FC加盟金の一部をバックしていくようなスキーム)
- **結婚相談所FC本部**が、「福利厚生効果」を訴求したFC加盟店提案を、金融機関と連携して実施した事例(※結婚相談所FCに加盟して、従業員にもサービスを使えるようにすれば、従業員にとってもうれしい。また、経営者のご子息が未婚の場合、その方面からFC加盟を経営者に促すことも有効)
- **スマホ修理FC本部**がメディアレンタル事業者へ「売り場&既存社員有効活用」提案を実施した事例(メディアレンタル事業者の売り場の一部を圧縮し、スマホ修理業態を付加した事例。成功すると、人件費や家賃は変わらず、売上がオンできる。「ショップinショップ形式」でのFC加盟店開拓も、昨今の手法の1つ)

船井総合研究所では、数多くの「FC本部化」をご支援しております

これまで弊社では数多くのFC本部開発及びFC加盟店開拓のご支援をさせていただいておりますが、本プロジェクトメンバーがこれまでご支援をさせていただいた事例を以下に掲載させていただきます。

過去ご支援実績(2019～2023年実績)・一部抜粋

FC本部構築支援

1. ベーカリーチェーン
2. 脱毛サロンチェーン
3. パーソナルトレーニングチェーン
4. 便利屋
5. 予備校チェーン
6. 整骨院チェーン
7. コインランドリーチェーン
8. 温浴施設チェーン
9. カプセルトイレ専門店チェーン
10. 美容室チェーン

FC加盟店開拓支援

1. ネイルサロンFC本部
2. ラーメン FC本部
3. 和食ファーストフードFC本部
4. バーFC本部
5. 不動産仲介FC本部
6. 児童発達支援スクールFC本部
7. 漫画喫茶FC本部
8. ハウスクリーニングFC本部
9. アイスcream専門店
10. ヘアカラー専門店
11. スマホ修理FC本部 等

船井総合研究所の強み

FC×業種の専門性

- FC専門コンサルと、業種(小売・外食・教育等)の専門コンサルによるチーム体制でフランチャイズ本部化をご支援します。単にFC本部化を行うだけでなく、どんなビジネスモデルにすれば、加盟希望者が集まるビジネスモデルになるか？あらゆる業種・業界の業績アップコンサルを行ってきた知見を踏まえ、ご提案が可能です

豊富かつ具体的な加盟店開拓手法を保有

- FC本部支援での実績及び船井総合研究所自体の会員募集経験をもとに、豊富で具体的な加盟店募集の打ち手のご提案が可能です。

FC契約に強い弁護士事務所との連携

- FC本部ビジネスは訴訟が多く発生するリスクが伴うビジネスです。フランチャイズ加盟契約書及び法定開示書面について、フランチャイズに精通した弁護士事務所と連携したご提案が可能です。

伴走型支援

- 外部のコンサルという位置づけではなく、「まるで経営メンバーのように」、プロジェクトの成果を一番に考え、プロジェクトの推進責任者として参画させていただきます

登壇講師



株式会社船井総合研究所 事業イノベーション支援部 マネージング・ディレクター
吉田 創 (Hajime Yoshida)

【プロフィール】

- ・ 2008年の入社以来、さまざまな業種・業態の中小企業へ「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300を超える。近年は特に、「新規事業開発」に注力したコンサルティングを展開。日々「有望な新規事業案の搜索」に取り組みながら、「新規事業立ち上げ支援」・「フランチャイズ本部支援」を実行中。
- ・ 船井総合研究所が開発する「新規事業案の総合窓口」としての役割も担う。



株式会社船井総合研究所 事業イノベーション支援部
高根 秀伍 (Shugo Takane)

【プロフィール】

- ・ 入社以降、主に新規事業立ち上げに伴う市場ニーズ調査や新規事業開発プロジェクトを遂行。近年ではあらゆる業種業界のフランチャイズ本部立ち上げ・加盟店開拓支援に従事し、事業計画策定からビジネスモデル構築、営業・マーケティング戦略立案・実行までフランチャイズ本部に必要な機能を一通貫で構築している。さらに「業務改善・標準化」や「リブランディング」、「幹部育成」等、幅広いテーマでコンサルティング実績を持つ。

開催日時:①2023/10/25 16:00～18:00 ② 2023/10/26 10:00～12:00 ③2023/10/30 13:00～15:00

開催方法:オンライン

当セミナーは弊社の判断基準に基づきご参加をお断りさせていただく場合がございます。

なお、参加をお断りした理由に関するお問い合わせにつきましては、お受けしておりません。何卒ご理解いただけますようお願い申し上げます。

年間2,5000以上の事業者をセミナー集客する船井総合研究所が語る

フランチャイズビジネス拡販セミナー

FC募集を開始し1年で加盟店を10社以上獲得するための5つの実践ポイント大公開

下記のようなお悩みをお持ちの皆様はぜひ当セミナーをご活用ください

- ・フランチャイズ加盟店を早期に10店舗、5年以内に50店舗以上を狙いたい
- ・個人事業主だけじゃなく、法人の加盟も狙えるフランチャイズモデルをつくりたい
- ・既にFC展開をしているが、加盟店がなかなか増えずに困っている

講座内容

第1講座『【収益解説】FC本部化・成功時に 得られるリターン解説』

- 「直営店での展開」と「FC展開」、結局どっちが儲かるの？メリット・デメリット比較
- FCビジネスで“当てれば”「短期間で、他人資本で、一気に店舗数を拡大することができる」という事実
- FC本部の基本収益ポイントは「加盟金」「ロイヤルティ」「システム提供」「商品提供」の4点
- FC加盟店が100店舗になった場合に、FC本部が得られる収益額シミュレーション結果公開
- 「FC本部化→2年で30加盟店へ→事業売却」をした場合、得られる事業売却利益はどのくらい？

講師

株式会社船井総合研究所
事業イノベーション支援部
マネージング・ディレクター
吉田 創

第2講座『【FCビジネス構築】「加盟希望者で行列ができるFCモデル」の作り方』

- 「直営店が繁盛していて、儲かっていること」が、FC本部化する上での大原則
- FC加盟店100店舗以上・成功FC本部の共通点分析から見えた「押さえるべきポイント」
- FC加盟者は「収益性」「成長性」「社会性」「ブランディング」「既存事業シナジー」のどれかで惹きつけよ！
- 加盟店が集まらない、資料請求はあってもFC加盟が増えない会社の「FC業態説明資料」の特徴解説
- 船井総合研究所の成功事例・100名以上の「新規事業参入相談」を集めた事例紹介
(フィットネス・レジャー・宿泊・飲食等)

講師

株式会社船井総合研究所
事業イノベーション支援部
マネージング・ディレクター
吉田 創

第3講座『【加盟店開拓】加盟者を集める為に絶対に“掛けるべきコスト”とは』

- 注意！多くのFC本部が間違えている「費用対効果の悪い加盟店開拓コストの掛け方」
- FC本部立ち上げ・業態リニューアル初年度が勝負！最少人数1人でも成功する方法
- 展示会に出展し、名刺500枚獲得する方法
- 見込み顧客を追い切れていますか？FC営業は「顧客育成」が肝
- 加盟獲得広告費300万円で1契約獲得コスト30万円を実現するための設計図

講師

株式会社船井総合研究所
事業イノベーション支援部
高根 秀伍

第4講座『【実践まとめ】FC本部化→加盟店獲得!1年間モデルスケジュール公開』

- 00～04カ月目＊FCビジネスの優位性明文化→FCパッケージ構築→加盟店開拓準備
- 05～09カ月目＊加盟店開拓・プロモーション開始(ここで母集団を集める)
- 10～12カ月目＊クロージング営業(長くとも3カ月で決着をつける)
- 1年間で掛けるべき投資、目標とするリターンの考え方
- FC本部化を最短で確実に成功させるには、実践経験をもったブレーンを加えよう

講師

株式会社船井総合研究所
事業イノベーション支援部
マネージング・ディレクター
吉田 創

お問い合わせ

フランチャイズビジネス拡販セミナー

主 催:株式会社船井総合研究所
船井総研セミナー事務局

＜E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp＞

お問い合わせNo.S105081

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

フランチャイズビジネス拡販セミナー

お問い合わせNo. **S105081**

オンラインにて開催

会場
・
日時

	開始	終了
2023/10/25(水)	16:00 (受付開始)	18:00 15:30~
2023/10/26(木)	10:00 (受付開始)	12:00 09:30~
2023/10/30(月)	13:00 (受付開始)	15:00 12:30~

【お申込み期限】
開催日4日前まで

・銀行振込み : 開催6日前まで
・クレジットカード : 開催日4日前まで
※お支払方法によって異なりますので
ご注意ください。
※満席などで期限前にお申し込みを締め
切る場合もございます。

※講座内容はすべて同じです。Gお都合のよい日時をおひとつお選びください。
※本講座はオンライン受講となっております。諸事情によりご受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
セミナー参加方法の詳細は「船井総研web参加」で検索

対象

FC本部機能を保有されている事業者・FC構築を目指す事業者の皆様

受講料

一般価格	税抜 5,000円 (税込 5,500 円) / 一名様
会員価格	税抜 4,000円 (税込 4,400 円) / 一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内（メール）をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内（メール）をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けさせていただきます。
●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みに適用となります。

お申込み
方法

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。または、船井総研ホームページ（www.funaisoken.co.jp）の右上検索窓にお問い合わせNo.「105081」を入力し、ご検索ください。

お問い
合わせ



明日のグレートカンパニーを創る

株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

【TEL】0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナー申し込みは承っておりません。またお問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込み方法

<オンライン開催>

2023/10/25(水) 16:00~18:00

2023/10/26(木) 10:00~12:00

2023/10/30(月) 13:00~15:00

【お申込み期限】
開催日4日前まで

※お支払方法によって異なりますので
ご注意ください。

