

店舗数を拡大したい飲食店事業主必見

3年後に100社加盟を実現！

“失敗しない”フランチャイズ本部化



日程 ①2024/06/17 (月) 10:00~11:30 ②2024/06/19 (水) 13:00~14:30
③2024/06/25 (火) 16:00~17:30 ④2024/06/27 (木) 10:00~11:30

開形式 オンライン

こんな方におすすめ 飲食店経営で、このようなお悩みはありませんか？

原価、人件費、物件費高騰の中、時流に適応した飲食店経営を推進したい

FLコスト55%以下、営業利益20%以上の飲食店をつくり、多店舗展開の準備を始めたい

FC本部化により安定したストック収益を得たいが、FC本部化のやり方がわからない

今後3年間で店舗数を100店舗以上に拡大し、知名度がある飲食店を目指したい

最新の飲食業界FC本部化事例をもとに、勝てる飲食FCの特徴をおさえない

多くのFC本部を手掛ける
船井総合研究所が
FCモデル構築のPOINTを
“すべて”お伝えします

この機を逃すな なぜ、“いま”飲食業界のFC化がチャンスなのか？

この3年、外食産業は大きなダメージを受けてきましたが、それが自店のビジネスモデルを見直すきっかけとなり、業態転換を検討する飲食店が2024年急増しています。どの飲食店も原価高騰の問題を抱える中、コストコントロールできるフランチャイズへの加盟が飲食店によって有力な業態転換の手段となっています。業績が好調な飲食店はこのような時流をチャンスととらえ、FC本部化に踏み切っているのです。新規事業を検討する事業主、FC本部化を検討する事業主、両方の相談を受ける船井総合研究所が最短でFC本部化する方法をお伝えいたします。

加盟希望者で行列ができる 加盟100店舗以上の有力FC本部の共通点とは？

だれもが加盟したくなる魅力的なFC本部をつくるには以下のような「加盟店にしっかりと利益を上げてもらえるビジネスモデルなのかどうか？」が重要です。船井総合研究所では、FC本部化を検討している企業についてはまず以下のチェック視点による客観評価を実施させていただいております。

チェック視点		ポジティブな場合	ネガティブな場合
1	収益実績	✓ 投資回収3年以内 ✓ 営業利益率10%以上	✓ 左記以下の水準
2	独自性・競争優位性	✓ オンリーワン業態である ✓ 類似企業がある場合、同一商圈内に出店したとしても目標売上が取れる業態である	✓ 特筆すべき独自性が認められない ✓ 近隣に競合店が出店してきた場合、大幅に売上が低下する恐れがある
3	汎用性・再現性	✓ 特殊なスキル（高い営業力等）や特定の資格を有しない ✓ バイト中心で十分にオペレーションできる	✓ 優秀な店長、優秀なスタッフが不在の場合、店舗業績が落ち込む可能性がある
4	市場成長性	✓ 国内で100店舗以上の出店が見込める	✓ 左記以下の水準である
5	営業・集客モデル	✓ 集客の方法はパターン化されており、再現性がある（例：〇〇媒体に〇円を投下すれば〇人集客できる等）	✓ 出店した後の集客施策については、特段の勝ちパターンは確立されていない
6	システム	✓ 店舗展開を行う上で必要なシステムがあり、そのシステムの存在が独自性貢献につながるか？	✓ 特段のシステムはない
7	人材吸引力	✓ 店舗をオープンした場合、若年層に「このお店で働きたい」と思ってもらえるようなハイイメージ業態である。	✓ オープン特別時給を支給しないと採用は困難である

全国に店舗拡大するためのズバリ具体策を一挙公開

全国に店舗拡大するためには何をすればよいのか？

1店舗の飲食店が100店舗になる 改善化すべき8要素

たった1年で
過去最高月商へ

立地

▶物件取得難易度・低の2等立地・小商圈で成立させよ

- 直営店舗の月家賃は30～40万以下に抑えられているか？
- 車10分圏の人口10万人以下の立地に出店しても成立するビジネスモデルか？
- 小商圈で多くのお客様にご来店いただくために客層を広げるメニュー開発＆集客ができているか？

規模

▶小坪で席数最大化の店舗設計

- ビジネスモデルに合った、坪数、動線の確保が出来ているか？
- 立地（売上予測）に見合った席数が確保出来ているか？

ロイヤリティ

▶ドミナント展開で地元のお客様をファン化せよ

- 2店舗以上の展開によりファンマーケティングが出来ているか？
- 認知拡大を狙う地域一等戦略（フラッグシップ化）がとれているか？

商品

▶主力商品の確立と季節商品の開発

- リピーターが生まれる定番名物商品があるか？
- お客様を飽きさせず集客力に貢献できる季節商品を定期的に開発できているか？
- メニューは粗利貢献度の高い商品で構成されているか？

販促

▶戦略的SNS投資で選ばれるお店へ

- SNS（Instagram・TikTok）経由での認知が取れているか？
- 片手間ではなく、しっかりコストと時間をかけて戦略的にSNSに取り組んでいるか？
- 定期的に発信するイベントが企画できているか？

接客

▶即戦力化と業務のスリム化で生産性UP

- 短期で戦力化できる教育システムと評価制度が確立されているか？
- 店長に依存したマネジメントになっていないか？
- 職人でなくてもサービス提供できるオペレーションになっており、業務が標準化されているか？

価格

▶フードロス削減の仕組み化で原価コントロール

- 歩留がよい商品選定ができており、商品ごとに原価管理がされているか？
- 調理時の分量が正確に決まっており、計量器具の使用が全店舗で徹底されているか？
- 発注履歴がシステムで管理されており、発注数・タイミングが最適化されているか？

固定客化

▶会員制度を活用した顧客の囲い込み

- デジタルを活用して、会員化できているか？（定期的な来店につながる配信ができているか？）
- そのほか、2度目の来店のきっかけをつくる取り組みが実施できているか？
- テイクアウトやランチタイム営業、通販での自社商品の販売を行っているか？

FC本部化・成功事例レポート

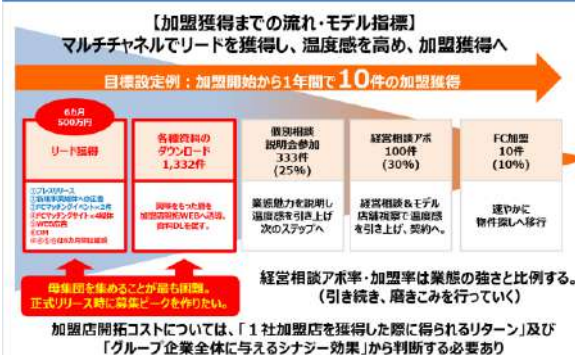
本セミナーでは船井総合研究所のコンサルタントがこれまでさまざまな会社のFC本部化をサポートしてきた中での実際の成功事例も紹介します。成功事例として紹介する企業は、店舗運営ノウハウを体系化し、利益が上がるビジネスモデルを確立しており、現在も店舗数を拡大している有力FC本部です。

成功事例

100億円企業を目指し、地元の人気らーめん店がFC本部化

- 飲食店が打撃を受けたコロナ禍でも出店し続け、現在では地元で30店舗以上のらーめん店を展開する企業が売上100億を目指すべく、フランチャイズ化していくことになりました。
- 船井総合研究所は、ビジネスモデルの独自性を明文化し、加盟希望者に向けた業態説明資料を作成しました。そのほか、スーパーバイザーが使用する「加盟店サポートマニュアル」、調理スキルを習得するための「研修プログラム」や、出店可否を判断する「出店可否診断ツール」も3カ月で作成し、スムーズにFC募集を開始することができました。現在は、FC加盟を増やすべく、「展示会支援」や、「広告運用」等BtoBマーケティング施策を推進しています。

③加盟店開拓ツール作成：FC加盟店・募集計画の作成



▶フランチャイズ店募集計画（商圈条件）

・以下条件を目安に、店舗評価をしていく（より詳細の物件条件は今後精査）。

【商圈環境に応じた売上予測イメージ（例）】

以下モデルの参考として、実際の売上と予測との差を把握し、モデルを修正していく。

項目	計算式	モデル数値
① 客単価	客単価	客単価
② 客数	客数	客数
③ ターゲット客数	ターゲット客数	ターゲット客数
④ 客単価	客単価	客単価
⑤ 客単価	客単価	客単価
⑥ 客単価	客単価	客単価
⑦ 客単価	客単価	客単価
⑧ 客単価	客単価	客単価
⑨ 客単価	客単価	客単価

【オープン月主要KPI】

OPEN月で30人以上100名以上を目標とする。
(※オープンから3カ月で100名以上を目標とする)

項目	条件
① 月間新規顧客獲得数	50人
② 顧客1人当たり獲得コスト	〇円
③ ターゲット商品受注率	60%(30人)
④ 平均受注単価	30,000円
⑤ 平均利益率	12カ月

成功事例

大手中華チェーンが新しく業態開発したベーカリー店のFC本部化

- 郊外型ベーカリー業態の「ベンチマーク店舗」を調査し、その結果を基に「既存の業態へ加えるべき視点」を協議。その結果を受けて、何をFC業態に取り込んでいくべきかを提案しました。同社が模索する「FC加盟企業の、事業主のスキルアップにもつながるFC業態」を具体化、単なるFC加盟にとどまらない独自性のある、付加価値が高いFC業態開発の形を構築すべく「事業主塾（仮）の立ち上げ」「事例共有体制構築」を支援しました。
- FC加盟を検討している法人にとって最大の関心事である「この地域で何店舗出店できるか？」を明らかにするべく、全国商圈調査を行い、「出店可能エリアマップ」の47都道府県分の作成を代行しました。それにより「その地域で、特にどのエリアが有望か？」まで筋道をつけることができました。

船井総研がご支援させていただいた内容（詳細①業態パッケージの精査）

- ベンチマーク調査の結果を踏まえて、「需要」「デジタル・tech」の2テーマから、何を本FC業態では取り込んでいくべきかをご提案させていただきます。



船井総研がご支援させていただいた内容（詳細②47都道府県ターゲットエリア作成）

- FC加盟を検討している有力法人は「この地域で何店舗出店できるか？」を最大の興味として持っています。本支援では、貴社と協議の上船井総研で全国商圈調査を行い、「出店可能エリアマップ」を作成代行致します。



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専門のコンサルタントと、業種(小売・外食・教育等)の専門のコンサルタント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本部化支援での実績及び船井総合研究所で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

- 外部のコンサルタント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 地方創生支援支援部 マネージャー 石本 泰崇

【プロフィール】

十数年間飲食業の現場でキャリアを積んだ後、船井総合研究所に入社。上場外食企業のスーパーバイザー、最年少での営業部長就任、130名以上のメンバーのマネジメント実績を活かし、人事評価制度、人材採用、人材開発・育成(教育)プランの提案を得意とする。現場と事業主の双方の意見を融合させての改善提案や業績向上プラン、即時経費削減プランを具現する。最近では特に人事評価制度導入により、人を育て、業績アップを実現させるスキームの導入から運用までの依頼が多い。

株式会社船井総合研究所 事業イノベーション支援部 チーフコンサルタント 高根 秀伍

【プロフィール】

入社以降、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。事業計画、ビジネスモデル、営業・マーケティング戦略、業務標準化、システム導入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。新規事業の立ち上げ支援も行っており、事業開発においては、事業案抽出、市場調査、さらには新規事業参入後の伴走と得意とする。立ち上げ支援では戦略設計だけでなく各施策のPDCA高速化を徹底することで成果にコミットするコンサルティングサービスを提供する。

開催日時:

- ①2024/06/17 (月) 10:00~11:30 ②2024/06/19 (水) 13:00~14:30
③2024/06/25 (火) 16:00~17:30 ④2024/06/27 (木) 10:00~11:30

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。

飲食店編”失敗しない”フランチャイズ本部化セミナー

3年後に100社加盟を実現するFC本部の作り方

下記のようにお考えの事業主はぜひ当セミナーをご活用ください

- 原価、人件費、物件費高騰の中、時流に適応した飲食店経営を推進したい方
- FLコスト55%以下、営業利益20%以上の飲食店をつくり、多店舗展開の準備を始めたい方
- FC本部化により安定したストック収益を得たいが、FC本部化のやり方がわからない方
- 今後3年間で店舗数を100店舗以上に拡大し、知名度がある飲食店を目指したい方
- 最新の飲食業界FC本部化事例をもとに、勝てる飲食FCの特徴をおさえたい方

講座内容

第1講座

『コロナ3年、繁盛する店と赤字閉店した店の決定的な”差”とは?』

- 競合が多いラーメン業態でコロナ禍でも多店舗展開を進め、FC本部化した成功事例
- 繁盛する飲食店の8つの取り組み事例
- 飲食FC本部に必要なのは独自の商品開発力

講師

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部
マネージャー 石本 泰崇

第2講座

『多くの飲食店がFC本部化に踏み切る理由は”業態転換を狙う飲食店の急増”』

- 飲食店は客足を取り戻すために業態転換が急務
- 2024年FCショーでは飲食FC本部が増加傾向！加盟ターゲットは「居酒屋」
- 業態転換を狙う飲食店から聞いた！加盟するなら「FLコスト55%以下」「脱”職人業態の確立」

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
チーフコンサルタント 高根 秀伍

第3講座

『FC本部化するなら”いま”が絶好のチャンス!』

- 100店舗を超えるFC本部をつくる条件はズバリ、1社5店舗出店を生み出すこと
- 最短4カ月で立ち上げ可能！FC本部化の3ステップを公開
- FC本部化の条件は直営店実績・ビジネスモデルの標準化
- 当てはまっている方はチャンス！「3年後加盟数予測診断」

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
チーフコンサルタント 高根 秀伍

飲食店編”失敗しない”フランチャイズ本部化セミナー

お問い合わせNo. **S114416**

オンラインにて開催

会場
・
日時

	開始	終了
① 2024/06/17 (月)	10:00	11:30
② 2024/06/19 (水)	13:00	14:30
③ 2024/06/25 (火)	16:00	17:30
④ 2024/06/27 (木)	10:00	11:30

【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。

ログイン開始 : 開始時刻30分前～

※講座内容はすべて同じです。ご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「船井総合研究所web参加」で検索

対象

FC本部構築を検討されている飲食店事業主

受講料

一般価格 税抜 10,000円 (税込 **11,000** 円) / 一名様
会員価格 税抜 8,000円 (税込 **8,800** 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合研究所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ま

すのでご注意ください。
●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、船井総合研究所ホームページ（www.funaisoken.co.jp）の右上検索窓にお問い合わせNo.「114416」を入力し、ご検索ください。

お問い
合わせ

 サステナブルグロースカンパニーをもっと。 **株式会社船井総合研究所**

船井総合研究所セミナー事務局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「船井総合研究所 FAQ」と検索しご確認ください。

お申込み方法

- ① 2024/06/17 (月) 10:00～11:30
- ② 2024/06/19 (水) 13:00～14:30
- ③ 2024/06/25 (火) 16:00～17:30
- ④ 2024/06/27 (木) 10:00～11:30

【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。

ログイン開始 : 開始時刻30分前～

