

「フランチャイズを活用した“二桁成長”」

を目指している方へ

フランチャイズ展開で

5年後100店舗

を狙うためのロードマップ

失敗しないフランチャイズ化とは？

時流

「サプライチェーン統合」の発想で商社やメーカーもフランチャイズビジネスへ参入する時代へ！

原則

“急成長”するフランチャイズの特徴は「精度の高いターゲット設定 + 業績UPの再現性」！

極意

フランチャイズ本部に必要な“3つ”のツールのつくり方pointを一挙解説！

計画

フランチャイズ本部立ち上げから加盟店獲得までの手法・予算・スケジュールがわかる！



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

オンラインセミナー

2024年

11月19日 火

10:00~12:00

・ 20日 水

16:00~18:00

・ 26日 火

13:00~15:00

主催

フランチャイズ展開で5年後100店舗を狙うためのロードマップ

お問い合わせNo. : S120810



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

Funai Soken

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



当社ホームページからお申込みいただけます。船井総研ホームページ<https://www.funaisoken.co.jp>（右上検索窓に「お問い合わせNo.」をご入力下さい）

120810

「フランチャイズを活用した“二桁成長”」を目指している方へ

全業種

OK

フランチャイズ展開で5年後 100店舗を狙うためのロードマップ

このような方におすすめ

失敗しないフランチャイズビジネスの始め方をお伝えします

- フランチャイズ本部化をどのようなステップで立ち上げるべきかわからない
- 直営店がうまくいったので、短期間で多店舗展開していきたい
- 自社ブランドや商品を全国に広げたい
- 業界にインパクトを与えられるような事業展開をしたい
- 売り切りではなく、ストック型の収益構造に変えていきたい



多くのフランチャイズ本部を手掛ける
船井総合研究所が
フランチャイズモデル構築のPOINTを
“すべて”お伝えします

加盟
希望者

で行列ができる

加盟100店舗以上の有力フランチャイズ本部の共通点とは？

だれもが加盟したくなる魅力的なフランチャイズ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、フランチャイズ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。

point

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	直営店の実績は、加盟したい企業にとって魅力的な実績となっているか？	✓ 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	世の中に類似モデルはないか？ ある場合は、競争優位性が発揮できる要素は何か？	✓ オンリーワン業態である ✓ 類似企業がいる場合、同一商圏内に新店として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	特殊人材でなければ運営できないようなモデルではないか？多店舗展開できるモデルか？	✓ 特殊なスキル（高い営業力等）や特定の資格を有しない ✓ アル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	今後日本国内で継続的な出店ができるか？	✓ 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	店舗で顧客を集客するための手法は確立されているか？	✓ 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？	✓ 店舗展開を効率的にする、生産性向上をあげるためのシステムが既に開発されている	✓ 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。	✓ 地域内相場の賃金提示で問題なくオープニングスタッフが集められる見通し	✓ オープン特別時給を支給しないと採用は困難である

フランチャイズビジネスのメリットデメリット・本部に必要な機能を一挙解説



フランチャイズ展開のメリット・デメリット

フランチャイズシステムを構築するにあたって、以下の要件に注意しておく必要があります。メリット・デメリットを理解した上で、フランチャイズ化を推進していくべきかどうか？経営判断をすることが重要です。

メリット	デメリット
① 加盟店側が、多くの場合、土地、建物、店舗、開業費、などを用意するので、急速なチェーン化がはかれる。 ② 加盟店側で働くスタッフは、加盟店が自らが募集を行い、教育するので、労務管理などの労務問題から開放される。 ③ 加盟店の多くは、展開地域の商圏内のお客様と顔馴染みであり、地域社会の人と比較的早くに地域に溶け込むことができる。 ④ ネットワーク・システムの規模が大きくなればなるほどすべての面でのコストの低減がはかれる。（原材料、備品などの大量仕入れによるコストダウン、流通コストの削減が可能） ⑤ 各加盟店が独立事業体のため、成績が上がるほど収入も増加する。そのため販売意欲が高まりやすい。 ⑥ 消費者に対して、急速、かつ強烈にアピールが可能となる。	① 加盟店それぞれが、独立事業体であることは、逆に、組織統制に限界もある。加盟店は自分にプラスにならないことは行わないし、組織を離れることもあるなど、統制に従わないことが発生しやすい。 ② いくら良いノウハウ、システムであっても、加盟店側の能力やリーダーシップに格差が発生しやすい。また、提供するシステムで運営するには能力的に的確でないと分かっていても、多額の投資などを行っているため簡単に脱退させることができない。また、辞めたとしても、その後、そのエリアでの展開に支障がきたす場合がある。 ③ エリアの独占権を与える場合は、加盟店はその特典の上にあぐらをかき、一定の収入があれば事業意欲を持たなかったり、別の事業に手を出すことがある。そのため本来、見込める売上がそのエリアから取れないことが発生する。 ④ 急速なチェーン化がすすんだり、内部体制に手を抜いたりすると、スーパーバイザーなどの人材育成が遅れがちになり、システム自体の維持がはかれなくなる恐れもある。 ⑤ FC本部が長年に渡って築き上げたノウハウやシステムでも、加盟店の身に付いたものは契約が解約された後も残ってしまう。（ノウハウ・システムが外部にもれやすい） ⑥ 加盟店が他の事業と兼業している場合、当該ネットワーク事業以外の事業の不振が、ロイヤリティーの支払い停滞などの悪影響を及ぼすことがある。

強いフランチャイズ本部機能とは

「フランチャイズ本部機能の強化」においては以下 8 項目の磨きこみが論点になります。同業他社フランチャイズ本部と比較して、以下①～⑧のどこで優位性を発揮するのか？本部構築時に検討しておく必要があります。

強い FC本部機能

✓個人経営・単独経営では得られない経営機能が系列店になると享受できる。

✓理想系はFCに加盟した方が自前で経営をするよりも事業運営コストは低く売上獲得効果も高くなるという状態。

- ① **店舗開発機能**
(有望物件紹介・物件評価・立地タイプ別店舗フォーマット提供) ※M&A及び事業承継支援含む
- ② **購買機能**
(各種商品およびサービスの一括仕入れによるコスト削減)
- ③ **商品開発機能**
(商品は常にアップデート※例:新規商品、新サービス…etc)
- ④ **販促企画・在庫消化支援機能**
(集客イベント案提供、在庫消化のための各種サポート(例:店舗間在庫移動))
- ⑤ **DX機能**
(キャッシュレス決済・ダイミックスライジング・顧客管理のためのシステム提供、会員アプリアップデート)
- ⑥ **SNS・WEBマーケティング運営機能**
(SNSを本部が積極的に運用して情報発信、店舗への集客導線をつくる)
- ⑦ **人材採用・育成機能**
(採用のための支援、育成のための支援※接客・接遇、QSC等)
- ⑧ **SV機能・経営コンサルティング機能**
(店舗業績分析レポート、需要動向に応じた価格変動、在庫リスク軽減支援)

フランチャイズ展開で5年後100店舗を狙うためのロードマップ

【講師】

株式会社船井総合研究所
チーフコンサルタント

事業イノベーション支援部
高根秀伍

講座内容

第1講座

『【時流】今までとは異なる企業がフランチャイズビジネスに続々と参入！』

- フランチャイズ事業へ参入する従来の企業とその戦略
- サプライチェーン統合のためのフランチャイズ本部化が加速
- フランチャイズ本部化は業界内シェアを高める有効な手段
- 2024年は「メーカー・卸・商社」のフランチャイズ化・元年

第2講座

『【フランチャイズビジネス構築】加盟希望者で行列ができるフランチャイズモデルの作り方』

- 爆発的に急成長するフランチャイズはビジネスモデルが”業界課題に対するソリューション”になっている
- フランチャイズ本部が絶対にクリアしなければならないハードルは”再現性と標準化”
- 多店舗展開によるスケールメリットを加盟店・直営に還元できる仕組みづくり
- 強い本部をつくるために必要な5つの機能:”直営・フランチャイズ機能の相互連携”で店舗開発を加速

第3講座

『【加盟店開発】100加盟を達成するための加盟開拓・SV機能』

- フランチャイズを立ち上げただけでは加盟者は集まらない！最低限知っておきたいフランチャイズの加盟開発方法
- 注意！多くのフランチャイズ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」
- フランチャイズ展開には筋肉質な組織体制が必要！その作り方とは？
- 高品質なSVとは？データドリブンで加盟店の業績UPを実現せよ

第4講座

『【実践まとめ】フランチャイズ本部化→加盟店獲得！モデルスケジュール公開』

- フランチャイズ本部立ち上げまでの3ステップ大公開
- フランチャイズ本部加盟店開拓のモデルプラン
- 1年間で掛けるべき投資、目標とするリターンの考え方
- フランチャイズ本部化を最短で確実に成功させるために

開催日時

- ① 2024/11/19 (火)10:00~12:00
- ② 2024/11/20 (水)16:00~18:00
- ③ 2024/11/26 (火)13:00~15:00

(ログイン開始：開始時刻30分前～)

開催方法

オンライン開催

お申込み期日

銀行振込み：開催日6日前まで
クレジットカード：開催日4日前まで

※祝日や連休により変動する場合もございます

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

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



【QRコードからのお申込み】

右記QRコードからお申込みください。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/120810>

船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) に
右上検索窓に「120810」をご入力し検索ください。



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

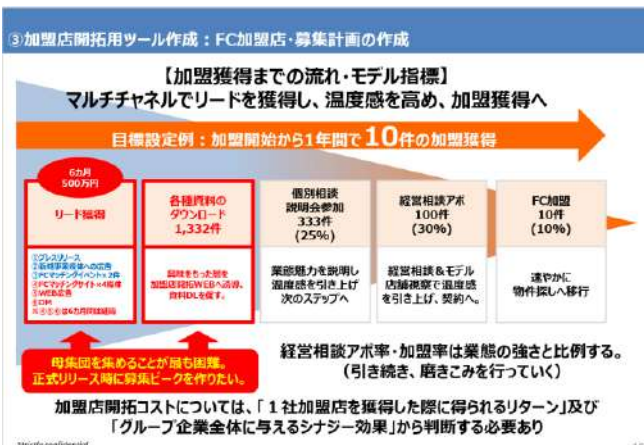
フランチャイズ本部化・成功事例レポート

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フランチャイズ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フランチャイズ本部です。

成功事例

100億円企業を目指し、地元の人気ラーメン店がフランチャイズ本部化

- 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店舗以上のラーメン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、スーパーバイフランチャイズ本部が使用する「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、スムーズにフランチャイズ募集を開始することができました。現在は、フランチャイズ加盟を増やすべく、“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。



▶フランチャイズ店募集計画（商圏条件）

・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）。

【商圏環境に応じた売上予測イメージ（一例）】
以下モデルの数値は商圏環境を考慮した結果であり、モデル数値であり、貴社が実際に開業した場合の売上を確保するものではありません。

【オープン月主要KPI】
OPEN初日で30人以上の会員登録が目標です。
(※オープンから3ヵ月で100名会員登録を目標にしたい)

項目	計算式	モデル数値
① 最寄り駅ランク	-	最寄り駅は徒歩5分以内 駅までの距離は徒歩10分以内
② 商業人口 (世帯100世帯あたり)	-	2~3万人
③ ターゲット顧客層	-	男女30~60代
④ 高層ビル・ターミナル・駅周辺人口	-	1万人~
⑤ 郊外商業利用効率	-	1~1.5%
⑥ 集客力	②×③	100~150名/日
⑦ 平均利用単価	-	30,000円/月
⑧ 平均客数	-	10名
⑨ 総売上	⑥×⑦×⑧	年間2,000~4,500万円 (営業利益率25%)

項目	条件
① 月間新規会員登録数 (体験者)	50人
② 顧客1人当たり集客コスト	0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 平均利用期間	12ヵ月

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フランチャイズ本部化

- 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、何をフランチャイズ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「フランチャイズ加盟企業の、事業主のスキルアップにもつながるフランチャイズ業態」を具体化、単なるフランチャイズ加盟にとどまらない独自性のある、付加価値が高いフランチャイズ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。
- フランチャイズ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、全国商圏調査を行い、「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るようになりました。

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？ご提案をさせていただきます。

郊外型ベーカリーに取り込むべき要素仮説

取り込むべき要素の設計	デジタル・tech要素の組み込み
✓ 食パン需要 ✓ ギフト需要 ✓ カフェ需要 ✓ スイーツ需要 ✓ ランチ需要	✓ モバイルオーダー（導入済み） ✓ セルフレジ・商品読み取りAI ✓ カフェコーナー・配膳ロボット etc
高級食パンの要素を入れるかどうか？ 要検討	
オペレーション、差別化可能性の観点からみて、どこまで取り込むか？ 要検討	

ベンチマーク調査の結果を踏まえて、上記視点をどの程度強化するのか？結論を出す

船井総研がご支援させていただいた内容（詳細③47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おります。本ご支援では、貴社と協議の上船井総研が全国商圏調査を行い、「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「フランチャイズ本部化」をご支援しております

これまで弊社では数多くのフランチャイズ本部開発及びフランチャイズ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

フランチャイズ本部構築支援

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. アミューズメント施設チェーン
10. 美容室チェーン

フランチャイズ加盟店開拓支援

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

船井総合研究所の強み

フランチャイズ×業種の専門性

- フランチャイズ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。単にフランチャイズ本部化を行うだけでなく、どのよう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

- フランチャイズ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。

フランチャイズ契約に強い弁護士事務所との連携

- フランチャイズ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 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。加盟開発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。