

会場の都合上、先着50名様限定のセミナーのため、お申し込みはお早めに!

講座	講座内容	
第1講座	店舗ビジネスで「規模」を追うべき5つの理由 <ul style="list-style-type: none"> ・単独店舗や小規模チェーンが直面する課題 ・多店舗展開によって発揮する競争優位性 ・多店舗展開による成長痛が企業を次のステージへ引き上げる ・企業価値を最大化し、出口戦略を設計しよう 	 株式会社船井総合研究所 観光ウェルネス支援部 マネージャー 竹留 将聖
ゲスト講師 第2講座	フィットネス業界の雄「chocoZAP」のFC戦略と未来構想 <ul style="list-style-type: none"> ・chocoZAPのビジネスモデルと立ち上げ背景 ・多店舗展開によって得られた経営資源 ・chocoZAPがFC展開を選択した理由 ・chocoZAPが2030年に目指す姿とその成長戦略 	 RIZAP株式会社 執行役員 村橋 和樹氏
第3講座	FC本部もメガフランチャイジーも必見! 多店舗展開を成功させる鉄則 <ul style="list-style-type: none"> ・優良なFC本部の作り方・見極め方 ・多店舗展開に必要な組織と仕組み ・多店舗展開企業が持つべき投資発想 	 株式会社船井総合研究所 ポートフォリオ・マネジメント支援部 高根 秀伍
第4講座	2030年に向けて自社の事業ポートフォリオを再構築方法 <ul style="list-style-type: none"> ・自社の強みを「成長機会」へ昇華せよ ・多店舗展開の成長戦略を描くための設計図を大公開 ・ナショナルチェーン化に向けた3つのアクションプラン 	 株式会社船井総合研究所 観光ウェルネス支援部 マネージャー 竹留 将聖

開催要項

開催日時	大阪会場 2026年 3月12日(木) 14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~) 船井総研グループ大阪本社 サステナグローススクエア OSAKA <small>〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田三丁目2番123号 インゲート大阪21階 ※2026年1月1日よりインゲート大阪(梅田)に移転しJR大阪駅の直上、西口改札口に直結JR大阪駅の直上、西口改札口に直結 開催いたします。ご来場の際はご注意ください。</small>	お申込み期日
	東京会場 2026年 3月18日(水) 14:00~17:00 (受付開始:開始時間30分前~) 船井総研グループ東京本社 サステナグローススクエア TOKYO <small>〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階 JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)</small>	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 <small>※祝日や連休により変動する場合がございます。</small>
受講料	一般価格 税抜 20,000円(税込 22,000円) / 一名様 会員価格 税抜 16,000円(税込 17,600円) / 一名様 <small>●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。</small>	

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/137866	船井総研ホームページ(https://www.funaisoken.co.jp)の右上検索マークから「137866」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】 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)
 ※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。

直営展開企業様・FC本部企業様・FC加盟企業様
 すべての店舗ビジネス業界向け

chocoZAPの
 出店戦略を聞ける

chocoZAP
 FC事業が聞ける

全国出店時の
 組織戦略を聞ける

chocoZAP 1,830店舗 出店戦略公開セミナー



「全店直営ポリシーからなぜ“今”FCへ!?!」
 直営店で1,800店舗達成し、FC展開でさらなる
 拡大フェーズへ突入したchocoZAP事業立役者が語る

—100店舗突破に必要な3つの秘訣—

▶秘訣その1

複数ブランド化
 による市場発掘

▶秘訣その2

仕組み化された
 店舗管理体制

▶秘訣その3

サプライチェーン
 への集中投資

RIZAP株式会社
 執行役員
村橋 和樹氏

chocoZAPから学ぶ「成長戦略」レポートはコチラ!!

大阪会場 2026年 **3月12日(木)**

サステナグローススクエア OSAKA

東京会場 2026年 **3月18日(水)**

サステナグローススクエア TOKYO

14:00~17:00
 (受付開始:開始時間30分前~)

chocoZAPの全国1500店舗達成の戦略公開セミナー

お問い合わせNo.S137866

主催  サステナ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 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

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[www.funaisoken.co.jp]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。) → 137866

多店舗展開・FCビジネスに精通するコンサルタントが語る出店のコツ

—店舗型ビジネスを営む経営者の皆様、ズバリ100店舗を目指しましょう!—

5~20店舗規模の事業者が100店舗を目指すべき“5つの理由”

5~20店舗を展開する事業者は目の前の売上や店舗管理に追われており、なかなか新規店舗出店に注力することができず、企業としての売上も伸び悩みがちです。一方で、全国に100店舗以上展開する企業は多店舗展開による“5つのリターン”を狙い、新規店舗出店に注力しています。

とらえておくべき外部環境

1. 原材料・物流費の高騰による利益圧迫
2. 採用難の深刻化とキャリアパスの欠如
3. デジタル投資の負担増とアナログな現場
4. 大手の資本力に押され認知度が低下
5. 局所的なリスクが全社倒産に直結

多店舗化によって得られるリターン

1. 大量仕入れと直接取引で原価率を低減
2. 多様なポスト提示で優秀な人材を確保
3. システム費用を分散し生産性を劇的に向上
4. 特定地域への集中出店で地域NO.1へ
5. 多業態・多エリア展開で経営を安定化

—100店舗突破に必要な3つの秘訣—

このようなリターンを求め、数多くの事業者が100店舗を目指しますが、そもそも全国規模で市場が存在しなければ100店舗は実現しません。また店舗数が増えれば増えるほど、店舗管理は複雑化する一方です。100店舗展開に成功している企業は共通した“あること”を実践し、持続的な成長を続けています。

▶秘訣その1

複数ブランド化による市場発掘

全国規模で展開余地がある有望なビジネスモデルを複数発掘・構築し、「勝てる市場」に当てる。

▶秘訣その2

仕組み化された店舗管理体制

店長の能力に依存せず、誰でも高水準な運営ができる管理基盤を築く。

▶秘訣その3

サプライチェーンへの集中投資

仕入れから物流まで自社主導で最適化し、規模が拡大するほど利益が出る構造をつくる。

100店舗展開に向けたロードマップを描き店舗ビジネス企業として盤石なビジネスモデルを確立しましょう

5~20店舗の経営者が「現場の管理」に追われるのは、まだ仕組みが未完成で、規模による恩恵を受けられていないからです。100店舗を目指すプロセスで、「社長が現場を見なくても回る仕組み（マニュアル・組織図・システム）」を構築し、経営者の役割が「店舗管理」から「事業投資」へとシフトすることで、店舗ビジネスの成長は加速します。

本セミナーをきっかけに、是非「100店舗展開」を目指していただき、達成に向けたアクションプランを作成しましょう。



株式会社船井総合研究所
ポートフォリオ・マネジメント支援部
シニアコンサルタント

高根 秀伍

次のページからの見どころ・・・chocoZAPから学ぶ「最速拡大」の“鉄則”をまとめています!

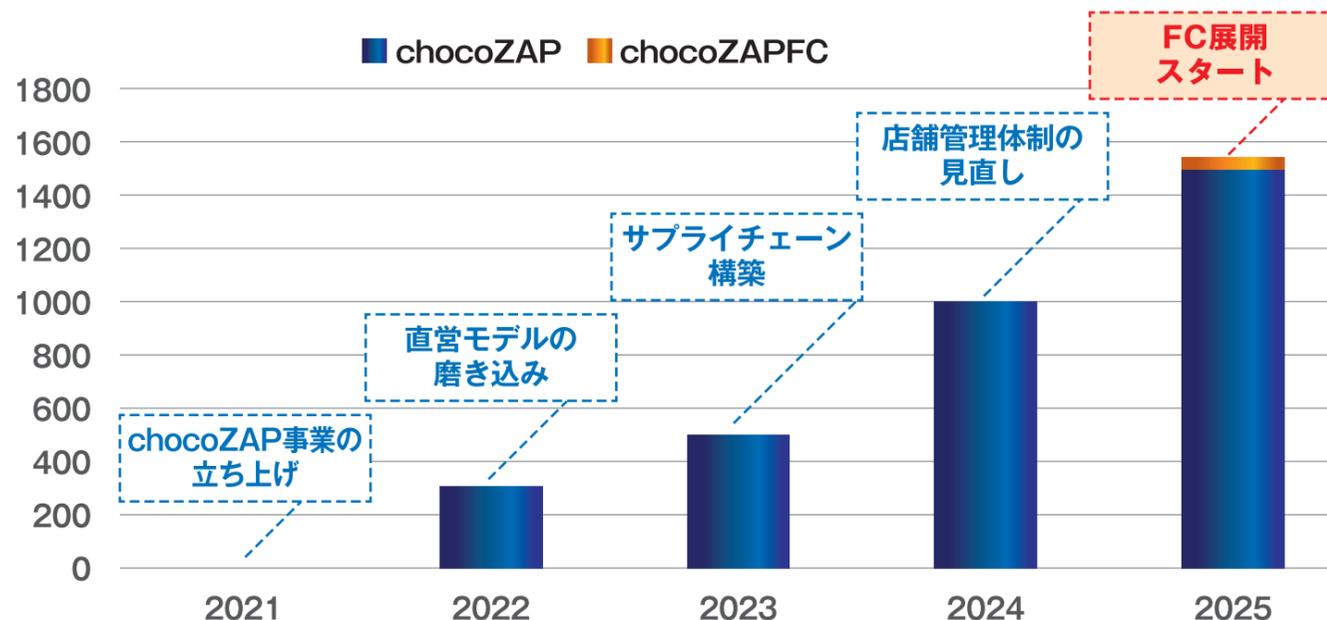
RIZAP株式会社の新規事業chocoZAPを1,800店舗出店させた秘訣についてまとめています。

“chocoZAPのすごいところ”は以下です。ぜひ、ご一読くださいませ。

- ① 時流ビジネス（勝ち組ビジネスモデル）を選択し続けた
- ② 他社が今まで取り組んでこなかった出店戦略を構築した

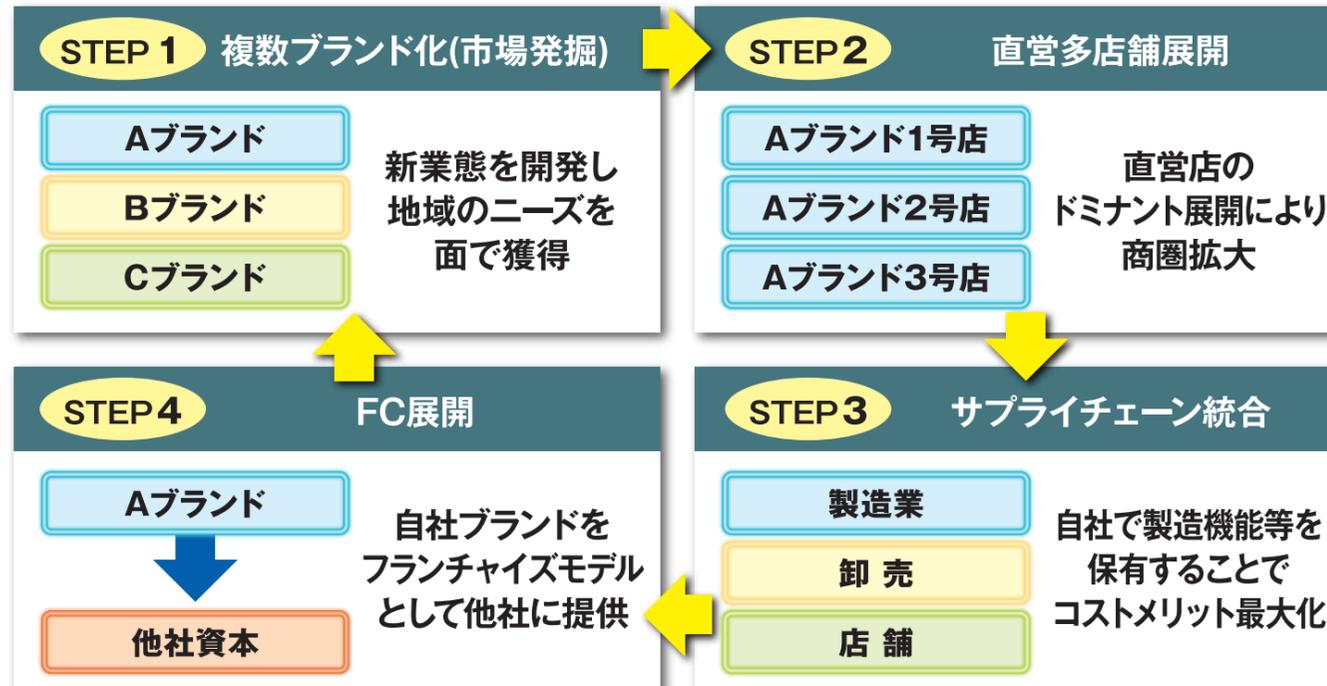
【多店舗展開・FCビジネスに精通する船井総合研究所コンサルタントが解説】 ～chocoZAPの3年大量出店の成長戦略～

直営店で1,800店舗出店し、FC展開でさらなる拡大フェーズへ突入したchocoZAP。店舗展開を成功させるための「100店舗突破に必要な4つのサイクル」を実践、急成長を遂げています。フィットネス未経験者をターゲットとした全国的な市場を創造・発掘し、直営展開で「1,000店舗以上を管理する仕組みづくり」と「物件や機材を調達するサプライチェーン構築」そして「FC展開」をわずか5年の短期間で実行しています。



chocoZAPは2021年の事業立ち上げから以下のようなSTEPで、急速な成長を遂げてきました。このようなchocoZAPの取り組みと成果は、まさに店舗ビジネスの理想形といえるでしょう。本セミナーでは、各フェーズでどのような視点・戦略を持ち、展開を進めたのか?chocoZAPの事業責任者である村橋氏に普段なら聞けない「chocoZAP流1,000店舗を実現する店舗ビジネスの成長戦略」を徹底解説いただきます。

～多店舗展開を成功させる4つのサイクル～

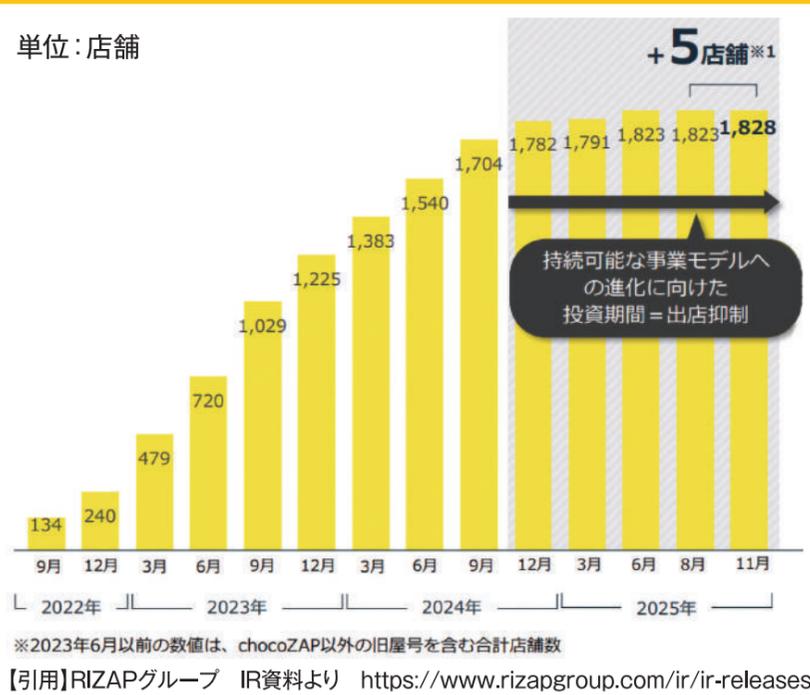


chocoZAPがたった3年で1,800店舗を達成させた秘訣

chocoZAP1,800店舗
出店させた立役者



RIZAP株式会社
執行役員 村橋 和樹氏



chocoZAP立役者にインタビュー

chocoZAPを1,800店舗まで出店できたことに対してフォーカスを当て、今までを振り返るとポイントは多々あったと思います。

- ①時流、トレンドを抑えて、世の中のニーズにアンテナを張り続けた
 - ②企業努力で以下にコストを削減できるか？省人型運営が出来るモデルか？に注力した
 - ③「月100件出店」を目標に、物件探し・設計・施工の「スピード加速」「コストカット」ができる組織と仕組みを構築し、全国各地に、物件探しなどのパートナー企業様を発掘し続けた
 - ④出店後に「好調店舗」・「不調店舗」と分け、分析を掛け成功店舗のルール化を何度も繰り返した
- これらが、出店における成功ポイントだったと感じます。

【ビジネスモデル構築 期】

ありとあらゆるお客様に、「便利で快適な楽しい空間を提供したい」という想いでchocoZAP事業は発足し、運動以外に興味のあるお客様を集めるために多数のアンケートを活用して世の中のニーズをキャッチアップしました。

【成功店舗開発 期】

出店した多数の店舗を整理して、どのような立地・市場・近隣の競合状況・経済条件・物件条件であれば利益が出る店舗になるのか？という点で分析を重ねました。表向きとしては、「**“無人営業”だからできたのでしょうか。**」と言われることがありますが、当時はRIZAP社の社員を派遣したりとかなりの人手の数を使って分析と店舗改善を行っていました…（ここだけの話です）。

【出店加速 期】

何度もトライ&エラーを重ね「成功店舗」のルール化を固めた後は、一気に出店を加速させました。「**月間100店舗出店**」という目標は、どう探しても前例の無い出店スピードであったため、chocoZAPの出店計画には、本当に紆余曲折があります。物件探しの自動化、内覧の自動化、施工のスピードアップなど、高速出店のノウハウが詰まっているかと思います。

今後は、「chocoZAPをより多くのエリアで多くの方に受けていただきたい！」という
想いから**FC展開**で更に**出店を加速**していこうとも考えています！

今後の中堅企業が抑えるべき戦略



今の日本で発生している事象として、先の4つが挙げられることが多いかと思います。これらについて、課題を抱えている方も多いのではないのでしょうか？

このような背景がある今の日本で、【**今後勝ち続ける戦略**】は、

- ① 既存事業は安定的に持続的成長を続ける
- ② 既存事業で蓄えた利益を、**次の収益の柱に投資**する です。その後、
 - ②で新規事業を立ち上げた場合
→ **拠点拡大(出店)を加速**させ、エリア一番店となる
 - ②で新規出店をする場合
→ **拠点拡大(出店)を加速**させ、エリア一番店となる

上記の流れが地方でも勝ち続けている企業の特徴です。

いずれにしても拠点拡大(高速出店)は必須事項と言えます。

ズバリ、、、良いビジネスモデルと出会い多店舗展開をするべし！

多くの業界業種で、**勝ち組ビジネスモデル / 負け組ビジネスモデル**が存在します。持続的成長するためには、時流適応している**勝ち組ビジネスモデル**を創る / もしくは出会い、一気に多店舗展開をすることが必須です。

～勝ち組ビジネスモデルに出会い方～

- ① 自社開発 : 黒字化期間2～3年
- ② ベンチマーク企業の研究 : 黒字期間1～2年
- ③ **フランチャイズ(FC)加盟** : 黒字化期間3～6か月
- ④ **コンサルタント推奨ビジネス**: 黒字化期間3～6か月

※最速で黒字化に持っていくためには③④で勝ち組ビジネスモデルと出会う！



株式会社船井総合研究所
観光ウェルネス支援部
マネージャー 竹留 将聖

新規事業(有望な市場発掘)を失敗させないコツ

～新規事業を選択する際に、見るべき時流ポイント5つ～

- 時流①: 売上重視から、**営業利益重視** …小さくても利益を出す
- 時流②: 投資回収**3年以内**×**高速出店** …マス取り合戦に勝ちに行く
- 時流③: 定期的な**値上げ**が可能 …制度、物価高に縛られない対策ができる
- 時流④: **デジタルマーケティング** …デジタルマーケティングと相性が良い
- 時流⑤: **省人化、無人化** …省人型運営可能で採用に悩まない
- 時流⑥: **投資×収益×節税** …投資対象となる、節税効果があると理想

新規事業立ち上げの際に、時流①～⑥を抑えられていることが、「成功」を掴み取るための秘訣です。

店舗展開・FC事業プロジェクト事例のご紹介

船井総合研究所では、さまざまな業態の店舗ビジネス事業者向けに幅広いご支援をしております

プロジェクト事例01

フランチャイジー企業の新規FC「事業性評価」支援

支援内容

FCビジネスに複数加盟する店舗事業者が新規FCビジネスが有望か?を店舗ビジネスに精通する船井総合研究所独自の評価指標を用いて、事業性評価を実施。

成果

新規FCビジネスの市場・競合分析を実施し、自社が出店した場合の売上予測し、事業参加が決定した。

プロジェクト事例02

既存店舗ビジネスの「業績アップ」支援

支援内容

FC加盟店舗に対し、船井総合研究所の業種の専門性を活かした業績アップ支援を実施。

成果

現場に入り込んだ伴走支援でオペレーション・レイアウト・商品等さまざまなテーマでの改善提案を行い、2桁成長を実現。

プロジェクト事例03

大手チェーンの「多店舗マネジメント体制構築」支援

支援内容

海外にも店舗を持つ大手法人の業務標準化や社内制度の見直しを行い、さらなる店舗展開に向けた管理体制の構築を支援。

成果

情報共有の仕組みや各階層の役割を明確化し、多店舗展開を加速させるための基盤づくりに成功。

プロジェクト事例04

大手チェーンの「FC本部化&加盟店開拓」支援

支援内容

直営展開を行う大手チェーンのFCモデル構築、FC契約書の作成、FC管理体制の構築および加盟募集に関する支援を実施。

成果

3ヵ月でFC展開の準備を完了させ、募集をスムーズに開始。募集から3ヵ月で30社以上のFC契約を獲得。

プロジェクト事例05

大手FC本部の成長戦略構築

支援内容

M&AやFCで成長する企業の今後5年の成長戦略を設計し、グループ方針の意思決定促進を支援。

成果

具体的なアクションプランへの落とし込み、経営陣・現場が同視点で自社戦略を理解し、スムーズな実行へ移せる体制を実現。

船井総合研究所のご支援実績と強み

過去ご支援実績 (2019~2025年実績) ・一部抜粋

- | | | |
|-------------------|--------------------|--------------------|
| 1. ベーカリーチェーン | 11. 焼肉チェーン | 21. 漫画喫茶チェーン |
| 2. 脱毛サロンチェーン | 12. 寿司チェーン | 22. ハウスクリーニングチェーン |
| 3. フィットネスチェーン | 13. 大衆居酒屋チェーン | 23. アイスクリーム専門店チェーン |
| 4. 便利屋チェーン | 14. ネイルサロンチェーン | 24. ヘアカラー専門店チェーン |
| 5. 予備校チェーン | 15. ラーメンチェーン | 25. スマホ修理チェーン |
| 6. 整骨院チェーン | 16. 和食ファーストフードチェーン | 26. 産婦人科 |
| 7. コインランドリーチェーン | 17. パーチェーン | 27. 住宅・建築 |
| 8. 温浴施設チェーン | 18. 不動産仲介チェーン | 28. ヘッドスパ専門店チェーン |
| 9. アミューズメント施設チェーン | 19. 児童発達支援スクールチェーン | |
| 10. 美容室チェーン | 20. 就労支援チェーン | |

業種の専門性

多店舗展開専門のコンサルタントと業種(小売・外食・教育・美容・アミューズメント・福祉)の専門のコンサルタントによるチーム体制でご支援します。どのようなビジネスモデルにすれば、多店舗展開を実現す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。

店舗ビジネスに対する知見

船井総合研究所では、単一店舗運営から多店舗展開まで店舗ビジネスに関する幅広いノウハウを保有しております。店舗規模や業態に合わせた、出店戦略の構築や、出店基準設や、計画策定など出店にまつわるトータルサポートを提供しています。

大手向けコンサルティング実績

「中小企業向け総合経営コンサルティング」で培った経験・実績をベースに、大手企業向けに「新規事業開発」「事業計画策定」「販路開拓」等のテーマを「ワンストップでサポートしています。

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。

船井総合研究所の強み