

フランチャイズ
加盟で

失敗する人

×

成功する人

セカンドキャリア・新規事業
から始めるFC加盟入門

宮崎 太郎

はじめに

なぜ、同じフランチャイズ（FC）に加盟しても「成功する人」と「失敗する人」がいるのか？

フランチャイズ（FC）に加盟して開業する――。

同じ本部、同じブランド、同じようなマニュアルと支援体制でスタートを切ったはずなのに、大きく利益を上げるオーナーと、数か月で撤退を余儀なくされるオーナーがいます。

いったい、何がその差を生むのでしょうか？

経営センス？ 資金力？ 運？

もちろん、そうした要素も無関係ではありません。しかし、実際に多くのFC加盟オーナーと接してきた立場から断言できるのは、「成功する人」と「失敗する人」には、明確な「共通点」があるということです。

以下に、その典型的な違いを紹介します。

【失敗する人】に共通する特徴

●「FC本部が何とかしてくれるだろう」と考え、受け身で開業してしまう
「マニュアルがあるから大丈夫」「FC本部が集客してくれる」と思い込んだまま開業してしまうと、自分で考えて動く力が養われません。困ったときにFC本部任せになり、結果として自立した経営判断ができず、事業が立ち行かなくなります。

●社員時代の感覚を引きずり、迅速な判断や行動ができない
指示を待つ・報告を重んじる——、そうした会社員マインドでは、現場で起こるリアルな課題にスピーディーに対処できません。経営者には「即断即決」「自己判断」が求められる場面が日常茶飯事です。

● 収益シミュレーションをせず、自己資金に余裕がないままFC加盟する

初期費用を回収するにはどの程度の月商が必要か？ 自己資金が尽きたらどこまで持ちこたえられるか？ これらを冷静に計算せずにFC加盟すると、運転資金が枯渇してしまい、収益が上がる前に撤退するリスクが高まります。

● FC加盟後に「思っていたのと違う」となり、早々にモチベーションを失う

FC本部の説明だけを信じ、現場見学や競合調査をしないまま加盟してしまうと、「思ったよりスタッフの採用が難しかった」「集客がこんなに大変とは」と現実とのギャップに苦しみます。

● FC本部やSV（スーパーバイザー）との関係を軽視し、孤立してしまう

本部から派遣されるSV（157ページ参照）は、FC加盟オーナーの最大の相談役です。にもかかわらず、報連相を怠ったり、助言を素直に受け入れないオーナーは、本部との信頼関係が築けず、支援が形骸化してしまいます。

●自分に合わない「FC本部」を選んでしまう

FC本部の理念に共感できない、担当者と相性が悪い、ロイヤリティや仕入れ条件に納得がいかない——。そうした要素を確認せずに加盟してしまうと、日々の運営にストレスが積もり、事業継続が難しくなります。

【成功する人】に共通する特徴

●FC加盟前に「自分に合ったFC本部か？」を見極めている

収益性だけでなく、「理念」「担当者の誠実さ」「サポート体制」「ロイヤリティの透明性」など、長期的な視点でFC本部を選んでいきます。面談時に遠慮せず質問し、現場視察で雰囲気を感じてから判断する姿勢が共通しています。

●FC加盟オーナー＝経営者として、自分の判断で動く覚悟を持っている

経営の最終判断を下すのはあくまでオーナー自身であると自覚し、売上や人材育成、販促まで自ら考えて行動します。小さな改善の積み重ねが、大きな差を生みます。

● **小さな数字の変化にも敏感で、予算管理や日次決算を怠らない**

日々の売上、粗利、人件費の変動に気づける人は、問題が起きても早期に修正できま
す。予算を立て、実績とのズレを検証する「数字感覚」が身につけられる人は、安定し
た経営が可能になります。

● **FC本部を「上司」ではなく「ビジネスパートナー」として関係を築いている**

「指示を待つ」のではなく、「提案・相談をする」姿勢でFC本部と関わります。SV
との関係も良好で、情報共有やアドバイスを積極的に受け入れられるオーナーは、着実
に成長しています。

● **自分のスタイルに合った「FCモデル」を選んでいる**

ひと口にFCといっても、店舗を自ら運営する「事業型FC」と、店舗運営を本部に
委託する「投資型FC」では必要な関わり方が異なります（56ページ参照）。成功して
いる人は、自分がどのスタイルであれば持続的に関わられるかを見極め、無理のない運営
を行っています。

この本では、FC加盟における「成功」と「失敗」の分かれ道を、豊富な実例と実務的な視点で解説していきます。

- ・自分に合ったFCモデルの見極め方
- ・開業資金や収支計画の立て方
- ・FC加盟後の店舗運営の心得
- ・税務・経理・採用・販促などの実務ノウハウ

といった内容を、未経験者にもわかりやすく整理しました。

これからFC加盟に挑戦しようとしている方が、後悔のない一歩を踏み出し、「自分らしく、着実に成功する」ための道しるべとなることを願っています。

はじめに………

2

なぜ、同じフランチャイズ（FC）に加盟しても

「成功する人」と「失敗する人」がいるのか？

【失敗する人】に共通する特徴／【成功する人】に共通する特徴

フランチャイズ（FC）ビジネスの全体像

—— 仕組み・市場・魅力を知る

フランチャイズ（FC）とは、どんな仕組みか？………

20

FC加盟オーナーが得るものⅡビジネスの仕組み／

FC加盟オーナーが支払うものⅡビジネスの仕組みに対する対価

コンビニだけじゃない？ FCビジネスはこんなところにも？………

22

代表的なFCビジネス業種

思わず驚く！ ユニークなFCビジネスの世界………

24

FC業界の規模感を数字で見よう………

28

第2章

セカンドキャリアの4つの道

——なぜフランチャイズ（FC）加盟を選ぶのか？

FCビジネスは主要産業に並ぶ巨大市場	
FCビジネスが注目される理由	30
メガからローカルまでFCビジネスが広げる未来のかたち	32
成長を続けるFCビジネスの未来	
「FCって怪しくないの？」	34
FC本部は「玉石混交」。数だけでは見えてこない実態／実際に報告されている問題	
今からでも遅くない、セカンドキャリアという選択肢	38
セカンドキャリアには、4つの選択肢がある	40
①再就職・転職／②M&Aによる事業承継／③ゼロイチ起業／④FC加盟	
FC加盟のメリット	44
ゼロイチ起業の難しさ／FC加盟ならではの安心感	

FC加盟のメリット	ブランド力がもたらす集客力	48
FC本部のブランド力で集客を確保／ブランド力の効果は有名チェーンだけではない		
FC加盟のメリット	定年のない働き方。自由と挑戦のセカンドキャリア	50
FC加盟のやりがい／定年がないのも大きな魅力／M&Aによる事業承継との比較		
FC加盟のデメリット	ロイヤリティなどの支払い義務が生じる	52
ロイヤリティは、本当にデメリットなのか？／ 経営の自由度は、本当にデメリットなのか？		
FC加盟には「事業型」と「投資型」がある		56
FC加盟「事業型」と「投資型」の特徴とメリット		60
事業型のメリット／事業型のデメリット／投資型のメリット／投資型のデメリット		
事業型か投資型か。まず考えるべきは「物理的に可能かどうか」		64
FC加盟に向いている人・向いていない人の特徴		68
FC加盟したときのシミュレーション		70

成功と失敗を分ける決定点

— 本部選びと姿勢の違い

FC本部の探し方・見つけ方……………	74
「FCツアー」で得られるリアルな学び	
良いFC本部を見極めるための3つのポイント……………	78
①市場の将来性を見極める／②ビジネスモデルの収益性を見極める／	
③経営陣の人間性を見極める	
【良いFC本部を絞り込むためのアドバイス①】	
プロや先輩オーナーからの声を聞く……………	84
【良いFC本部を絞り込むためのアドバイス②】	
「選ぶ側」であると同時に「選ばれる側」であることを忘れない……………	86
【良いFC本部を絞り込むためのアドバイス③】	
作業や役割の分担が明確かを確認する……………	88
【良いFC本部を絞り込むためのアドバイス④】	
100店舗100オーナーよりも100店舗10オーナーのFCが狙い目……………	92

第4章

フランチャイズ（FC）加盟前にすべき準備

——自己分析・契約・確認事項

【見落としがちなFC本部選びの視点】

契約時だけでなく、「契約解除時の条件」も必ず確認しよう……………94

【その他、見過ごしがちなFC本部選びのポイント】

「好きなこと・好きな分野」でFC加盟を選ぶと、失敗する可能性が高い……………96

まずは自分を知る。自分の特性を書き出してみよう……………100

書き出すべき「特性」と「向き・不向き」の一例

自分にとって何が「成功」なのか、目標を明確にする……………103

成功のひとつの目安…初期投資の回収と収入目標／1店舗目が成功した後の選択肢

自己資金を確認しよう……………106

FCツアーで現場を体感する……………108

FC本部の信頼性を見極める……………110

小さな約束を守れるかどうか、レスが速いかどうかで判断する	112
違和感を大切にす	114
自分が「現場」に入れる分野と業界を選ぶ	116
加盟金ゼロよりも回収期間で選ぶ	118
集客力を重視した事業の選定	120
FC店舗に実際に行ってみる	121
FC本部に自分と同じ条件の店舗の客数と売上を聞く	122
FC加盟前に確認すべき契約内容	124
知ったかぶり厳禁。疑問点はすべて契約前につぶしておく	126
50個以上の質問をFC本部に投げかけよう	128
契約後のリスクを最小限に抑えるために。契約書は契約前に弁護士に見てもらおう	132
中途解約すると違約金が発生することを理解しておく	134

フランチャイズ（FC）加盟後の運営マネジメント

— 数字・人・仕組みの整え方

税理士と顧問契約を結ぶ

税理士の選び方

ポイント①FCやその業種を知る人／ポイント②顧問料の相場は

1か月3万〜5万円／ポイント③年齢が近くて話しやすい人

予算を組んでみる

日次決算を付ける

日々の数字を意識するだけで店舗全体のモチベーションが上がる

3か月先までの資金繰り表を作成する

月次試算表は顧問税理士にお願いする

月次試算表は翌月20日までに作成してもらう

FC加盟オーナーとしてのコミュニケーション

FC本部とのコミュニケーション

140 138

144

146

149

150

152

155

156

第6章

法人のためのフランチャイズ（FC）加盟戦略

——新規事業とシナジー創出

法人がFC加盟を検討すべき理由……

業務区分を定期的に見直す／SV（スーパーバイザー）と仲良くする

FC加盟オーナー同士のコミュニケーション……

店舗の運営体制の作り方……

従業員はMAX5人まで／応募者の年齢層は客の年齢層にリンクする

最低限の採用判断基準は「人あたりの良さ」と「約束を守ること」……

友人同士での応募について……

最初に採用する人には絶対に妥協しない……

就業規則は最初から徹底しておく……

加盟店を夫婦で運営する場合は役割と序列を明確化する……

従業員同士の親睦をはかる……

【事例】フランチャイズ（FC）加盟のリアル

- 【業種の選び方その①】 既存事業とのシナジーを狙う……………174
- 【業種の選び方その②】 リスクを分散させる……………176
- FC加盟は節税対策にもなる……………178
- 法人がFC加盟で失敗しないために……………179
- ①自社の新規事業として本気で取り組む／②FC加盟の目的と意義を明確にし、
社内で共有する／③社長自らもしくはエース級の人材を投入する
- 【加盟本部】 デリハック 【ご氏名】 橋本雅文（47歳）……………184
- 【加盟本部】 デリハック 【ご氏名】 大崎浩次（38歳）……………186
- 【加盟本部】 新潟油そば柿川亭 【ご氏名】 吉井悠（30歳）……………188
- 【加盟本部】 うなじ矯正専門店ミース 【ご氏名】 小田原宗弘（55歳）……………190
- 【加盟本部】 エクシアホワイトニング 【ご氏名】 小田原佳波（23歳）……………192

【加盟本部】	エクシアホワイトニング【ご氏名】小林理玖（25歳）	194
【加盟本部】	黒墨商店【ご氏名】上野真樹（24歳）	196
【加盟本部】	黒墨商店【ご氏名】黒澤賢大（24歳）	198
【加盟本部】	ベビーカーセラ専門店 卵丸【ご氏名】北村浩（42歳）	200
【加盟本部】	髪飾りビュッフエflower【ご氏名】島袋尚美（41歳）	202
【加盟本部】	ゆめラボ【ご氏名】渡部正人（58歳）	204
【加盟本部】	ecconeil【ご氏名】品田薫子（36歳）	206
【加盟本部】	スタディコーチ【ご氏名】中山拓樹（29歳）	208
【加盟本部】	夢みてなんぼ【ご氏名】平川祥大（38歳）	210
【加盟本部】	デリハック【ご氏名】倉部壮眞（28歳）	212
【加盟本部】	うなじ矯正専門店ミース【ご氏名】松本蓮（30歳）	214
【加盟本部】	ポラリスアカデミア【ご氏名】芝山大雅（31歳）	216
おわりに		218