

フランチャイズ加盟者のためのビジネス研究会

# 古川 暁

代表



## 失敗しない フランチャイズの選び方

事業多角化の手法としてフランチャイズビジネスは有力な選択肢のひとつだ。しかしフランチャイズビジネスで失敗したり、トラブルになったりするケースは決して少なくない。失敗しないためにはどんな心構えが必要なのか。「フランチャイズ加盟者のためのビジネス研究会」を主宰する古川暁さんに聞いた。

FURUKAWA SATORU

古川さんがフランチャイズビジネスに関心を持たれた経緯は？

**古川** 2014年、ちょうど47歳のときに「フランチャイズビジネスを勉強する会を作るから参加しませんか」というFacebookのメッセージが会の代表者から届いたので。そのときは外資系金融機関で働いていたのですが、ちょうど次に何をやるのかと考えていたときだったので、ちょっと勉強してみようという軽い気持ちで勉強会に参加している調べているうちに、フランチャイズビジネスをやりたくなっていました(笑)。

どんな勉強会でしたか？

**古川** フランチャイズビジネスは、しっかりと勉強すればすごく良い投資のジャンルではないかという仮説を立てて、みんなでその仮説を検証しようという勉強会でした。参加メンバーがいろんなフランチャイズに資料請求し、加盟説明会に参加し、情報を共有し、実際に多くのメンバーがフランチャイズに加盟したのです。2014年に発足して、5年間活動したのですが、その勉強会が2019年に突然解散されてしまったんです。良い会だったのに解散されたのは残念と考えると、2020年1月に、フランチャイズオーナーに将来なりたい人を集めた勉強会を私が主宰して設立し、いまに至っています。

毎月勉強会を開催して既に52回を数えます。

以前の勉強会での成果は？

**古川** 勉強会が解散された時、メンバーのうち35人が実際にフランチャイズの加盟経験をしていました。そのうちの店舗がどうだったのか。業績が良いケースと赤字だったり撤退したりしたケースを数えてみました。すると勝率は5割くらいだったのです。しっかりと勉強して、準備して加盟したのに5割。多くは25年間銀行や証券会社にいました。株であれば、失敗したと思っただけで、5割はちょっと厳しいですね。ではなぜ5割なのか、思い当たる節がありました。

どんなことですか？

**古川** 最大70人ぐらいメンバーがいた勉強会だったんですが、集まったメンバーを振り返るとフランチャイズ加盟経験者や、現役でフランチャイズのお店を経営している人が少なかったんです。したがって、圧倒的にフランチャイズ経験値が不足していたんですね。そして失敗した人の典型的な例が、フランチャイズのオーナーをやりませんかという広告を見て、なんかよさそうだと。それで本部の人に直接説明を聞いて

て、じゃあやってみますと。このケースが多かったのです。

——その危険性は勉強会で教えてくれなかった？

**古川** そうですね。いま多くの勉強会にはメンバーが60人強いますが、そもそもフランチャイズをいくつかやっている人が多くて、前の勉強会と比べると経験値はかなり高く、過去の失敗事例をたくさん見てきたメンバーもいます。したがって、これからフランチャイズをやるという人に対して、広告を見た↓本部の説明を聞いた↓即加盟は失敗パターンにはまる可能性が十分ありますよとアドバイスができます。その人本人がフランチャイズ未経験であっても、失敗するわかりやすいパターンは除外してあげられるのです。

——いまの勉強会のメンバーにはどんな方がいますか？

**古川** 60人のうち40人ほどがなんらかのフランチャイズをやっている人。20人がこれからやってみようという人ですね。みなさん本業はバラバラ。ただ、会社員でも事業主でも、経営リテラシーが高くて、しっかりとやっている人が多いですね。

——そのうち経営者にはどういう人が多いですか？

**古川** どちらかというと、小さい会社をやっている人が多いです。例えば、Webサイトを使ってお客様の集客をサポートする会社を経営している人などは、他人のサポートをするだけでなく、自分がフランチャイズに加盟してお店をやればそのノウハウが使えるすよね。でもフランチャイズ選びの経験がないのでうちの勉強会に入って目利き力を持ちたいと。そんな発想の人が多いです。

——パチンコ業界関係者はいますか？

**古川** ほくはほとんどパチンコをしません。パチンコ店の名前を知っているパチンコ店の企業グループの中で、新規事業開拓を任されている責任者の方もいらつしやいます。パチンコ事業だけでは今後が心もとないので、新規事業の開発というミッションを背負われています。

——ホール企業が多角化で第二、第三の柱を考えると、フランチャイズに加盟するメリットは？

**古川** 一般論としてですが、パチンコ店であれば、まず場所がありますよね。少し郊外に行くと駐車場もある。さらに従業員もいます。つまり、どのビジネスをやるにしても必要な要素が揃っている。そこは強みですよ。最近では郊外型のフィットネスジムも結構

できていますが、箱がそのまま使えるとコストは非常に安くできるので、大きく業態を変えることもできると思います。

——多角化を考えると新規事業開発という方法もあると思いますが。

**古川** いわゆるゼロイチでゼロからビジネスを作る成功率と、フランチャイズ加盟で始めるビジネスの成功率を比べると、新規事業の5年生存率は15%、フランチャイズ加盟の5年生存率は65%と言われています。この差は大きいですよ。その理由は明確です。どのフランチャイズも1店舗目はゼロイチですが、やってみて成功したものを伸ばし、失敗したものは切り捨ててビジネスモデルを成長させていくのです。つまり既存のフランチャイズには成功事例が凝縮されていて、わかりやすい失敗事例が取り除かれている。なのでフランチャイズ加盟の生存率が高いのは道理なのです。それならフランチャイズにお金を払って加盟したほうが、自分でゼロイチ新規事業開発するより当然成功率は高いですよ。これがフランチャイズに加盟する意味です。

——事業で成功した経営者が、多角化でフランチャイズを選ぶこともありま

すか？

もちろんあります。例えば本業のビジネスで競争が増えてきたり、自社より規模の大きな企業が新規参入しつつあったりするなど、このままだと既存事業における自社のポジションがじり貧になることがあったときには、もちろん目の前の事業を頑張るのは当たり前なんです。企業が生き残っていくために多角化は必要なことだと思います。

——フランチャイズで多角化することのデメリットはありますか？

**古川** フランチャイズはまず加盟金を払います。次に研修費を払います。店がオープンした後でロイヤリティと言う名の上納金を払います。1カ月10万円の15%というフランチャイズもある。1カ月に500万円の売上があるビジネスで、ロイヤリティが15%だとすると、1年間で900万円本部に支払います。フランチャイズ否定派からするとそんなに取られず。一方で、ゼロイチさせることができ、部自分のもの。だいたいという選択肢は当分。ただ、ほくは自己信はまったくなビジネスモデルだと思っ

続きはデジタルブックで  
ご覧いただけます。  
詳細はこちら