

こういう人がフランチャイズで失敗する人

私は、フランチャイズで失敗する人の典型は「儲かりそうだから」という理由でフランチャイズ加盟する人だと思います。

もちろん、人は霞を食べて生きていくことはできません。フランチャイズで利益をあげることは大切です。でも、利益だけを基準にフランチャイズを選んではいけません。

フランチャイズに限ったことではありませんが、人それぞれ向いてる仕事、向かない仕事があります。

たまたま加盟したフランチャイズが相性ピッタリということはあるかもしれませんが、そんなことは論外です。

私自身のことをお話しさせていただくと、小学生の頃の私の成績表には、いつも「落ち着きがない」、「集中力がない」という先生のコメントが書かれていました。

勉強嫌いではないのですが、じっと机に向かっていることが苦手で、毎日のように忘れ物するような生徒でした。

人間の性格というのは簡単に変わるものではないんですね。

私のようなタイプは、事務職とかは絶対に向いていないんです。もしかすると、お客様が来るのを待つ店舗ビジネスもダメかもしれません。

最近、大盛況なのが介護関連フランチャイズ。デイサービス（通所介護）に訪問介護、介護タクシー、介護用品レンタルなど業種も様々です。

ところが、介護関連フランチャイズに加盟しようとしている方の多くは、儲かりそうだからとか、これから伸びそうだからという理由で加盟しています。

言うまでもありませんが、介護関連ビジネスは甘い仕事ではありません。

もしあなたが介護関連フランチャイズへの加盟を考えているのなら、笑顔でお年寄りの排泄介助ができるかを自分自身に問うてみてください。

もちろん、自分でやりたくなかったら、スタッフを雇って代わりにやらせることはできるかもしれません。

でも、そんな姿勢のオーナーの下では、心のこもったサービスをしてくれるスタッフが育つわけがない。

金儲けのために介護ビジネスをやっているというオーナーの本性は、利用者や利用者の家族に見抜かれるはずです。

当然ですが、客(利用者)は去っていくでしょう。

私は、介護が必要なお年寄りのお世話をすることに喜びを感じる人でなければ、介護関連フランチャイズなどをやるべきではないと思っています。

フランチャイズ選びの際に言われる格言にも似た鉄則に「万人に合うフランチャイズはない」というのがあります。

加盟者希望者は、性別、年齢、性格、自己資金額、趣味嗜好をはじめ千差万別です。

だから、フランチャイズに加盟する前に、自分自身を棚卸してどんな仕事に向いているかを真剣に考えてください。

そのうえで、自分に合ったフランチャイズに加盟することが、フランチャイズで成功するためのポイントなのです。

フランチャイズで失敗した人の中に、私には忘れられない方がいます。

その方は、私が講師を務めたフランチャイズ加盟希望向けセミナーの受講者でした。ここでは、その方のことを「Aさん」と呼ぶことにしましょう。

Aさんは、わからないことはどんどん質問をしてくる熱心な勉強家というタイプの方でした。

Aさんから連絡があったのはセミナーから1年ほど後のこと。Aさんはリサイクル関連の小売フランチャイズ（Bチェーン）に加盟したとのことでした。

「店をはじめて半年、予定していた売上に全く届かず、赤字の状態。それでもロイヤルティを払わなくてはならないことから、本部に対して我慢がならない」と打ち明けました。

Bチェーンは堅実な運営をすることでは定評があるフランチャイズで、悪い評判も聞きません。

Aさんから連絡をもらってからしばらくして、たまたまAさんの店の近くを通りかかったため、店を訪ねてみました。

Aさんの店は駅前商店街の一角に位置し、店の立地は問題がないというのが第一印象。

店の様子を観察すると、商品の陳列は雑然としていて、掃除も行き届いていません。

Aさんは無精ひげが目立ち、チェーンの制服を着ていますがシャツは薄汚れていて、スラックスの折り目は消えています。

店のスタッフには覇気がなく、店全体がよどんだ空気に包まれているような感じでした。

そして、Aさんの口をついて出てくる言葉は、「本部が何もしてくれない」ということばかりです。

それから数カ月後、店の前を通ってみると店はそのまま営業を続けているのですが、店の経営は代替わりしていました。

話を聞いてみると、別のオーナーが経営を引き継いだとのことで、皮肉にも店は以前とは比較にならないほど店は繁盛しているようです。

その後のAさんの消息はわかりません。

Aさんは、おそらく、フランチャイズで失敗して人生設計が大きく狂ったものと思います。店を引き継いでくれた人がいたため、Aさんの損失が小さくて済んだことがせめてもの救いです。

私なりに考えてみると、Aさんがフランチャイズで失敗した理由は、Aさんがフランチャイズの本質を理解していなかったからだと思います。

フランチャイズビジネスは、本部が考え出した商売のやり方を加盟者がお金を払って教えてもらい、加盟者はそのノウハウを使って商売をすること。

ですから、「商売のやり方」が優れ、その教え方もしっかりしていて、加盟店の成功実績がたくさんあるチェーンが優良フランチャイズということになるでしょう。

Aさんはチェーン選びという点では間違っていなかったかもしれません。

ところが、どんな優良なチェーンに加盟したとしても必ず成功するとは限らないのがフランチャイズ。

本部は商売のやり方は指導してくれますが、実際に商売をするのは加盟者自身なのです。

Aさんはこうした当たり前のことをわかっていなかったのだと思います。

Aさんのように、加盟店としてやるべきことをやらず、本部に頼るばかりでは、決して成功することはできないのです。

※FRANJA 誌 Web「教えて先生」原稿を加工

※無断転用を禁じます。