

## 危ないチェーンの見分け方

### 〈その 1〉

チェーンの善し悪しを見る方法はいろいろあるでしょう。例えば、法定開示書面に書かれている本部の決算書、店舗数や売上の増減、契約更新率など。すでにそのチェーンに加盟しているオーナーさんの生の声なんていうのも判断材料になります。でも、加盟希望者が法定開示書面を見せてもらえるのは結構先の話です。それに、こういう数字をどういう基準で見るかは難しい。加盟店さんの店を訪問したりするのは、ある程度検討するチェーンを絞り込んだ後にやるべきことでしょう。

もっと早い段階で、危ないチェーンを見極められればいいですね。そこで、フランチャイズ加盟を希望される方がたいてい経験する加盟説明会でのチェックポイントを伝授することにしましょう。

結論から言うと、加盟説明会に参加した人を何とか加盟させてやろうという姿勢が見え隠れするチェーンはやめた方がいいでしょう。こんなことをいうと、「どんなチェーンだって加盟させようと一生懸命になってるんじゃないの？」と思う方も多いと思います。でも、ちゃんとしたフランチャイズ本部の立場からすると、「加盟したい人」より「加盟させたい人」なんです。真つ当なチェーンは、説明会に参加している人を何とか誘い込もうとか、金さえ持っていれば誰でも加盟させようとは考えないのです。それより、この人がチェーンに加わってくれたらしっかり店を運営してくれるだろうかを見極めることが大切なのです。ですから、甘い誘い文句を並べたりはしません。逆に、加盟してうまくいかなかった人の例などを紹介して参加者の本気度をチェックしたりします。

加盟説明会で、たとえば月収 100 万円とか、2 年以内で投下資本回収が可能なんて説明会参加者が飛びつきそうなことを言われたら、これは疑ってかかったほうがいいでしょう。本部が言っていることは嘘じゃないかもしれませんが、それはたまたまう

まくいった例。決して平均値ではないですよ。だって、そんなに儲かる商売だったら、加盟者にやらせるより、自分でやったほうがいいでしょう。

それと、今後加盟金が値上げされるとか、今回だけ特別の加盟条件にするとか参加者の気持ちをくすぐるようなことを言うこともよくあります。今なら、抜群の物件を紹介できるなんていうのもありますね。これって、危ないチェーンの常套手段なのです。こういうような加盟を急がせるようなことを言われたら、その本部は信用しない方がいいでしょう。

（フランチャイズ展開を始めて間もない）アーリーステージのチェーンの経営は結構厳しいことが多いです。システム作りや加盟店開発のためのコストがかさむからです。そんな状況で加盟契約を1件とれば、加盟金や保証金が入ってくる。店の工事や備品の調達を指定業者にやらせる場合だと、業者からのバックマージンも期待できます。アーリーステージのチェーンにとって、1件の契約はのどから手が出るほど欲しいもののなのです。ですから、加盟店開発の担当者の説明はついつい営業トークになってしまいます。皆さんも、このあたりの事情を十分理解してくださいね。フランチャイズ本部はボランティアではありませんし、善人の集まりではないのです。

## 〈その2〉

前回に続き危ないチェーンの見分け方についてお話しします。今回は、本部の「オフィス」と「スタッフ」にスポットを当ててみたいと思います。

フランチャイズに加盟しようとする時、本部のオフィスを訪ねてスタッフから説明を受けることって必ずありますよね。そんな時の参考に下ください。

まず、オフィスですが、まっとうなフランチャイズのオフィスってびっくりするくらい質素なんです。成長過程のフランチャイズは、高い家賃を払って立派なオフィスを借りるより、システム開発などもっと優先順位が高い金の使い方がある。

でも、チェーンの規模に比べて分不相応に立派なオフィスを構えているフランチャイズってありますよね。こういうフランチャイズは危ない典型だと思うんですよ。

加盟希望者に安心感をもたせて加盟させようとする魂胆が見え見えます。こんなフランチャイズに加盟してもろくなことはありません。

オフィスの内部にも注目です。整理整頓ができていなかったり、掃除が行き届いていないフランチャイズは要注意です。

これって、社員教育がしっかりできていない証拠なんですよ。

社員の教育もろくにできない本部が、加盟店をしっかり指導したりすることなどできるはずがありません。

反対に、トイレが清潔で、使われていないコンセントの差し込み口が塞がれているなんていう本部は評価してもいいかもしれません。

トイレをいつも綺麗にしておくためには、汚れのチェックや掃除をスケジュール化しておくというシステムが必要なんです。コンセントのカバーは、差し込み口から埃が入ってショートすることのリスク対策です。

細かいことですけど、こういうことってフランチャイズにとって大切なことなんです。

次に、本部の「スタッフ」に注目してください。

加盟店開発担当者が営業マンを感じさせるようなフランチャイズは危ないでしょう。

先日、フランチャイズのイベントでクレームが多発している札付きフランチャイズのブースをのぞいてみたところ、繁華街でキャッチセールスをやっている人たちの集団のように見えました。

身なりはきちっとしていても、本性というか雰囲気は隠せないものなのです。

また、加盟店開発担当者がしょっちゅう代わるようなフランチャイズ、これもまた危ないと思います。

こういうフランチャイズでは、「前任者が言ったこと」、「前任者に確認が取れない」などと平気で約束を反故にしてくれます。これって、たまたま担当者が辞めたとか移動になったとかじゃなく、責任をあいまいにするための予定の行動なのです。こんなフランチャイズに加盟してしまったら、もう浮かばれません。

社員の定着率が悪いフランチャイズも危ないですね。

詐欺まがいのことをやっているフランチャイズでも、普通感覚を持った社員はいます。こうした社員は加盟者を欺いているという自責の念にかられたり、加盟者とのトラブルに嫌気がさしたりして会社を去っていきます。

だから、こういうフランチャイズはいつも社員の求人をしています。

求人サイトで常連のフランチャイズはやめておいた方がよいかもしれませんね。

さて、皆さんのお役にたったでしょうか。