

メガフランチャイジーをめざすには

日本のフランチャイズが歴史を積み重ねる中で、メガジーの数もどんどんと増えているようですね。私の感覚では、日本中に 200~300 社はあるのではと思います。メガジーの中には、何の後ろ盾もなく、脱サラでフランチャイズ加盟してメガジーにまでのぼりつめたという猛者が数多くいます。つまり、メガジーになれるチャンスは誰にでもあるということです。

フランチャイズに加盟するなら、目標は高いほどいいです。

さて、メガジーを目指すためのポイントは何かということですね。

まず、彼らに共通するのは、最初に加盟したフランチャイズで 1 店舗目を成功させていることです。当たり前の話ですが、1 店舗目で失敗してひどい目に合っていたら、これに懲りて二度とフランチャイズには手を出しません。1 店舗目を成功させるために何より大切なことは、優秀なチェーンに加盟するということでしょう。

ところで、メガジーが最初のフランチャイズをどうやって選んだかということは興味深いところですね。

ところが、メガジーといえども、幸運に恵まれたということも多いようです。たとえば、加盟したフランチャイズがたまたま優秀なチェーンで、その後ナショナルチェーンといわれるほどに成長したとか……。これからメガジーを目指す方は、結果オーライをあてにするわけにはいきません。慎重の上にも慎重を期して、いいフランチャイズを選んでください。

次にポイントとなることは、彼らが 1 店舗目を成功させたあと、ほぼ例外なしに同じチェーンで多店化していることです。

同じチェーンの店を複数出店することは、1+1 が 3 になるほどのメリットがあります。たとえば、本部から加盟金やロイヤリティなどの面で優遇されることもありますし、優良物件を優先的に紹介してもらえるということもあるでしょう。

また、メガジーの社内に店の運営ノウハウが蓄積しますし、スタッフのやりくりという面でも融通がきくようになります。

多店化のメリットは店舗数と正比例するといつてもいいでしょう。

では、同じチェーンの店を多店化するためには何が必要かを考えてみましょう。

第 1 には、1 店舗目の成功で得た利益を次の投資に振り向けるという飽くなき成長意欲です。稼いだ利益の大半を社長の報酬や社用車を買うことに充てるようでは、メガジーへの

道は開けません。

第2は、人材の育成です。

フランチャイズは人材ビジネスとも言われますね。

どんなに優れた業態でも、店を運営するためのしっかりした「人」がいなければいい結果は残せません。

メガジーに共通するのは、人材育成の大切さを認識し、人材育成に金や時間を注ぎ込んでいることです。

最後は本部との信頼関係を構築するということでしょう。

言い換えれば、本部に、この人に店を任せたいと思ってもらえるようになることです。

そのためには、本部の指導を忠実に守りながら、お客様から愛される店を作り上げることです。

※メガフランチャイジーはフランチャイズ部門の店舗数30店舗以上又は同部門の売上高20億円以上のフランチャイズ加盟店と定義されます。