

ベンチャーリンク商法にご注意を！

知人より、あるラーメンチェーンへの加盟についての相談があった。そのラーメン店の特徴はハラル対応で、イスラムを信仰するインバウンド客がターゲットである。都内に直営店が2店舗あり、第一次募集として加盟店を募集している。

このチェーンの特徴は以下の通りだ。

店への集客は本部が行い、ほぼ予約客とのことである。集客の方法は、SNS やインバウンド客向けのサイトで店の存在を認知させ、サイトから予約が入るらしい。

客単価は日本国内のラーメン店と比較してはるかに高く 3000 円程度のようなのだ。ハラルであろうがハラル対応以外であっても原価はそれほど変わらないはずなので、利益率は高いだろう。モデル収支の FL 比率を見ると 45%を下回っているため、収益性は抜群である。

世界人口の 4 分の 1 がイスラム信者であり、今後ますますインバウンド客が増加することが見込まれることから、この店が注目を浴びることは当然のことだろう。

本部の説明だと、フランチャイズではなくライセンスとのことで、本部と加盟店の関係はフランチャイズのように主従関係ではなく、ともにリスクを担い、プロフィットを目指すのだそうだ。だから、加盟店の売上が損益分岐点を 3 ヶ月連続で下回った場合、本部が業績立て直しのために店舗運営に携わってくれるらしい。

とはいえ、本部の商標を使用させ、加盟金を支払わせ、継続的にフィーを徴収するのであるから、ライセンスと名乗ってもフランチャイズであることに変わらない。ちなみにフランチャイズにおける本部と加盟店との関係は主従関係ではなく対等な関係である。

契約条件は加盟金が 1200 万円、ロイヤルティが月 20 万円、保証金 100 万、別に集客成果報酬フィーとして月商が 500 万円を超えると売上の 10%~20%を徴収される。高い単価とインバウンド客で賑わう店を見て、高い加盟金にも関わらず加盟を検討する方は多いようだ。

私に相談を持ち掛けてきた知人に対して、加盟をやめるべきというアドバイスをした。その理由は以下の通りである。

1) ハラル対応自体に優位性がない

確かにハラル対応のラーメン店は珍しいが、ハラル対応自体はそれほど難しいことではない。味についても、今以上の品質のラーメン店が出現する可能性は十分ある。商品面で

のアドバンテージは消滅する。現にアラブ人で日本でビジネスに成功した方が、イスラムのインバウンド客をターゲットとした業態を開発しており、間もなくローンチする予定である。

2) 集客のノウハウ

イスラム系のインバウンド客を集客するノウハウは現時点では優位性があるが、このノウハウが未来永劫に続くとは考えられない。模倣者やもっと先進的な集客方法を確立するライバルが登場する可能性は十分にある。そうなれば、集客面での優位性はなくなる。

3) 加盟条件

20坪程度のラーメンチェーンで、加盟金1200万円は法外であり、常識を逸脱している。経営陣はどうせ長続きしないことを分かっているため、短期勝負を目指しているのだろう。そのため、類似事業を営む事業者でも加盟を認めるようだ。

4) 経営者の経歴

うすうす感じていたが想像通り、経営者はベンチャーリンクの出身者であった。ベンチャーリンク出身者が取組む事業には、何故か、同じ「臭い」を感じてしまう。この業態を売ることで一儲けしてやろうという魂胆が見え隠れする。フランチャイズとは、加盟店の経営資源を活用して規模のメリットを得ることが目的のはずである。

ベンチャーリンク社はあれだけ日本のフランチャイズ業界に迷惑をかけたのであるから、ベンチャーリンク出身者はそのことを肝に銘じて欲しいものだ。

※ベンチャーリンクの悪行については以下を参照ください。

<https://fc-brain.co.jp/venturelink.pdf>

トップページへ