

やる気スイッチグループの M&A

5月のサービス業関連のニュースでひときわ目を引いたのは、投資ファンドのアドバンテッジによるやる気スイッチグループの買収である。新聞紙上ではファンドの力を借りて上場を目指す「第二の創業」とあるが、どうしても疑問符を付けたくなる。やる気スイッチグループは、自力で上場することが無理な規模ではないはずだ。内情はかなり厳しかったのではと思わざるを得ない。

最近のやる気スイッチを見ていると、危うさを感じざるを得なかった。フランチャイズイベントではやる気スイッチグループのド派手なブースはひときわ目を引いた。開発（加盟希望者を募り契約を獲得すること）部隊の人数はあり得ないほど多かった。そして、何より違和感を覚えたことは、次々に新業態を開発して世に出していたことだ。

同グループが展開するブランドは、個別指導塾の「スクールIE」、学童保育「Kids Duo」、幼児教室の「チャイルド・アイズ」、英語・英会話スクール「WinBe」、バイリンガル幼稚園「Kids Duo International」、キッズスポーツ教室「忍者ナイン」の6業態。すべて教育関連という括りにはなるが、ノウハウは別々だろう。

言うまでもないが、業態開発は簡単なことではない。ナショナルブランドといわれる大手チェーンでさえ、新業態開発は挫折の連続なのである。ダスキン然り、吉野家然り、KFC然りである。1st ブランドに匹敵する新業態を作ることは至難のわざといっている。やる気スイッチグループを見ると、「スクールIE」以外は俄作りの業態という感は否めない。

主力業態の伸び率が鈍くなると、これを補うために次々に新業態を開発するというのは悪徳チェーンの常套手段である。ろくなノウハウもなく、十分な有効性の検証もないうちに世に出すことから、加盟店にもエンドユーザーにも不満が募る。真つ当な本部が決してやってはいけない事なのだ。やる気スイッチが悪徳チェーンというつもりはないが、開発を最優先とする経営姿勢には共感できない。

今回のやる気スイッチグループのM&Aを見ると、日本のフランチャイズのあり方に一石を投じたように感じるのは小職だけではないだろう。

