■==■
■   ■
■ ◆■◆■　　フ ラ ン チ ャ イ ズ ・ ニ ュ ー ス　07.08.21 ■◆■◆ ■
■   ■
■==■

発行者：株式会社 日本フランチャイズ総合研究所
代表取締役所長　内 川　昭 比 古

本物のフランチャイズ・ビジネスの、普及・啓蒙活動を通して社会に貢献する事を理念とする、日本フランチャイズ総合研究所が発信するフランチャイズ・ニュースです。

最新のフランチャイズ業界情報から、記事の裏側まで、業界に精通したコンサルタント達が、皆様のお役に立つため、ちょっと役立つ情報をご提供いたします。

==== 2007.08.21号 ========== 目　　次 ==========

〈〈〈 ＪＦＡ認定資格 スーパーバイザー士 ＞＞＞＞＞＞＞＞＞ Chapter 01 〉〉〉

〈〈〈 フランチャイズ・ビジネスの歴史 ＞＞＞＞＞＞＞＞＞＞＞ Chapter 02 〉〉〉

〈〈〈 フランチャイズ 関連知識・初期投資回収期間 ＞＞＞＞＞ Chapter 03 〉〉〉

〈〈〈 セ ミ ナ ー 案 内 ＞＞＞＞＞＞＞＞＞＞＞＞＞＞＞＞ Chapter 04 〉〉〉

〈〈〈 編 集 後 記 ＞＞＞＞＞＞＞＞＞＞＞＞＞＞＞＞＞＞ Chapter 05 〉〉〉

● Chapter 01 ●□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

≪ ＪＦＡ認定資格 スーパーバイザー士 ≫

スーパーバイザー士とは（以下ＳＶ士)、日本フランチャイズ・チェーン協会が認定する資格です。このＳＶ士の受験資格を得られる「ＳＶ学校」は、７７年に開校され、延べ修了者数は１４５０人余。そして認定資格となる「ＳＶ士」の資格制度をスタートしたのは９５年からです。

ＳＶ学校は年間６回（１６日間）の開校となっており、そのカリキュラムの内容は、フランチャイズ・ビジネスの基礎知識にはじまり、人事・労務管理、マーケティング論、ＳＶの活動知識や計数管理、さらには契約や法律知識、店舗診断実習などまでが包括された内容となっています。カリキュラム中盤で実施される「理論学習試験」とカリキュラム終了後に提出が義務付けられている「実習報告書」によって合否が判断され、合格すると「ＳＶ士補」の資格が認定されます。その認定者に「ＳＶ士」の受験資格が与えられる仕組みとなっています。

代理店やパッケージライセンスビジネスと違い、本部が継続的な指導をおこなって加盟店を支援するフランチャイズ・ビジネスにおいて、スーパーバイザーの果たす役割は大きいものがあります。スーパーバイザーは各加盟店とフランチャイズ本部との良好なコミュニケーションを維持する「橋渡し役」であると共に、実務面、計数管理面、問題解決能力など多面的な要素が必要とされ、フランチャイズを維持して

いく上で重要なファクターとなっております。。

しかし、フランチャイズ本部企業にとって、新規加盟店開発に注力した方が短期的な利益を得やすいため、加盟店開発要員を多く配置し、スーパーバイザーの育成を後回しにする本部企業も多くみられます。そうした傾向のある中で、日本フランチャイズ・チェーン協会は、発足当初からスーパーバイザーの育成に力を入れてきており、９５年からは上位資格制度を導入するなど「フランチャイズの経営品質の向上」に注力しています。

加盟する際、スーパーバイザー士が何人いるかを確認することで、そのフランチャイズ・チェーンが加盟店をどの程度重要視しているかを測る一つの目安となります。

● Chapter 02 ●□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

≪ フランチャイズ・ビジネスの歴史 ≫

【フランチャイズ発展史】

---------- 第１回 -----

「フランチャイズ・ビジネス」の本質を理解する上において、何よりも「フランチャイズ・ビジネス」の歴史を学ぶ必要があります。「日本フランチャイズ総合研究所」においては、長年この点の研究を続けておりますので、その一端をご披露させていただきます。

Ⅰ　フランチャイズ・ビジネスの誕生

［1］アメリカのフランチャイズ・ビジネス

（1）フランチャイズ・ビジネスの発祥

わが国で「フランチャイズ・ビジネス」が展開されたのは、1960 年代でありますが、「フランチャイズ・ビジネス」発祥の国でありますアメリカの影響が多大でありますので、まずアメリカやその他の国について学びます。　「フランチャイズ・ビジネス」のアメリカにおける発祥については、ハリー・カーシュ「フランチャイズ・ビジネス 1970 年代の経営戦略」（ハリー・カーシュ著、川崎進一監修、現代経営研究会訳：商業界発刊）で、次のように説明しています。

アメリカにおいて、近代的な小規模のフランチャイズが現れたのは、恐らく今から 100 年以上前のことであろう。当時、ある店が幌馬車に乗った行商人に対して、一定地域内でのその店の商品の独占権を与え、且つ、同一地域内での同一商品の購入・販売は他の行商人には禁止することにした。

これは、バンク・オブ・アメリカの「スモール・ビジネス・リポーター」誌 12 号に掲載されたものですが、この発行が 1965 年とありますので、恐らく 100 年以上も前ということですので、1800 年代の前半に幌馬車の行商人が「フランチャイズ・ビジネス」の基本をつくったものであると推定されています。

（2）フランチャイズ・ビジネスの原形

「フランチャイズ・ビジネス」を最初に展開したのは、南北戦争（1860～1865 年）直後の 1863 年に「シンガー・ソーイング・ミシン」が、このシステムを採用したときと言われています。つまり、「シンガー」は、特定地域におけるミシンの販売員に対する報酬制度のネットワークをつくりあげました。しかし、この制度は必ずしも成功したとはいえませんが、このシステムが「フランチャイズ・システム」の原形になったと言われています。

わが国の「フランチャイズ・ビジネス」の第１号は、1963 年の「不二家」と言われていますので、アメリカの第１号が 1863 年の「シンガー」としますと、実に 100 年の歴史の差があったわけです。太平洋戦争後、日本にもアメリカより「フランチャイズ」という言葉が入ってきたことはきましたが、一般的には 1963 年まで「フランチャイズ」は普及していきませんでした。

to be continued

● Chapter 03 ●□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

≪ フ ラ ン チ ャ イ ズ 関 連 知 識 ≫

「 初 期 投 資 回 収 期 間 」

加盟店が営業の結果得られた収益で、オープンまでかかった資金を回収できるまでにかかる期間のことです。通常は年で表示します。

加盟店のオーナー様がフランチャイズとしてお店をオープンするに際して、いろいろな種類のお金が必要となります。その費用の総額をオープン後の営業によって得た利益で割り算をします。

一般的には、その数字が小さければ、早く最初に払った資金を回収していることになりますから、その後の利益がオーナー様にとってプラスの資産となります。そこで、この初期投資回収期間がフランチャイズ・チェーン選択の重要な目安とされます。

ただ、フランチャイズ本部によって、投資回収期間の計算方式や解釈が違うため、対象となる初期投資の内容を確認することが重要となります。

一般的には、フランチャイズ・チェーンの初期投資額の中身は、加盟金、教育訓練費、権利金、手数料、内外装工事費、設備費、店舗設計費、什器備品費、販売促進費、開業までの前家賃や従業員の給料までを含んだ総投資額で計算します。
物件取得費用も総投資額に参入しますが、保証金・敷金等の預り金などは初期投資の回収の対象とはなりません。以上のようにそれぞれの事情によって大きく初期投資回収は変動しますので、個別の綿密な計算が必要となります。

特にフランチャイズ加盟のオーナーとなる際に注意していただきたいことは、フランチャイズ本部が加盟店を開拓するために初期投資回収期間の短さを強調することがあります。初期投資額の中身ももちろん重要ですが、売上金額の根拠がしっかりしていないと、絵に描いた餅になりかねません。
投資回収期間は短いにこしたことはないですが、それ以上に実態に即し、長期間利益を出し続けられるフランチャイズ・チェーンを選ぶことが賢明です。

● Chapter 04 ●□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

≪ セ　ミ　ナ　ー　案　内 ≫

　弊研究所所長内川昭比古が講演する各セミナーをご案内致します。弊研究所所長の内川昭比古は経済産業省が国家として公認している唯一のフランチャイズ業界の総本山である社団法人日本フランチャイズ・チェーン協会の会員サービス部長を兼務致しております。

「フランチャイズ本部構築セミナー」

日　時　　8月25日　土曜日　10時 ～ 19時

講　師　　株式会社 日本フランチャイズ総合研究所
　　代表取締役所長　内川 昭比古

会　場　　日本フランチャイズ総合研究所　5Ｆ会議室

セミナー内容　フランチャイズ本部構築を目指す方に、１日間の集中講義でフランチャイズ本部構築の手順、ポイントを講義するとともに、演習によりフランチャイズ本部構築の課題を明確にします。

参 加 費　　15,000円

お問合わせ先　日本フランチャイズ総合研究所
　　http://www.the-franchise.co.jp

「フランチャイズ加盟無料セミナー」

日　時　　8月28日　火曜日　19時 ～ 21時

講　師　　株式会社 日本フランチャイズ総合研究所
　　代表取締役所長　内川 昭比古

会　場　　日本フランチャイズ総合研究所　5Ｆ会議室

セミナー内容　フランチャイズに加盟し独立・開業を検討されている皆様に、フランチャイズ・ビジネスの基礎知識、加盟のポイント、本部との上手な付き合い方を紹介。また、弊社のフランチャイズ加盟サポートシステムをご紹介いたします。

参 加 費　　無 料

お問合せ先　日本フランチャイズ総合研究所
　　http://www.the-franchise.co.jp

● Chapter 05 ●□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□□

≪ 編　集　後　記 ≫

立秋を過ぎ、暦の上では秋とはいえ、まだまだ猛暑が続きます。15 日館林では最高気温が 40 度を越したそうです。東京ではアスファルトの照り返しがすごく、気温以上の温度に感じます。体力の消耗が激しく、体調をくずしやすい季節ですので、水分を十分に補給し、休養をしっかりとって、この暑い夏を乗り切ってまいりましょう。
くれぐれもお体をご自愛の程、実りの秋をお元気で迎えられることを祈念いたします。

※　このメールは以下の皆様に配信させて頂いております。

・ 弊社コンサルタントが名刺交換をさせて頂いた方。
・ 日本フランチャイズ総合研究所にお問い合わせをいただいた方

※　ご意見、ご要望、ご質問は下記アドレスまでご連絡ください。
尚、配信停止をご希望される場合も、下記までご連絡ください。

Mail to: franchise-news@the-franchise.co.jp

発行者：株式会社 日本フランチャイズ総合研究所
代表取締役所長　内川 昭比古
〒102-0083
東京都千代田区麹町４－４　麹町シャインビル２Ｆ
TEL　03-3511-3755（代）
FAX　03-3511-3754
http://www.the-franchise.co.jp
Mail to: franchise-news@the-franchise.co.jp