



フランチャイズ・ビジネスに携わる者が、常に念頭に置かなくてはならないことは、お客様のためのフランチャイズ・ビジネスかどうかということであり、そのお客様のためにどうフランチャイジーがあらねばならないのか、フランチャイジーのためにどうフランチャイザーが在るべきなのかを真剣に考えなくてはなりません。

#### 本部が果たすべき15の要件

##### <1> 企業家精神とイノベーション・シップがあること

たとえ直営店システムを確立していても、フランチャイズ・ビジネスは新しい分野であり、成功する為には企業家精神とイノベーションが必要です。

##### <2> フランチャイズ・ビジネスに真剣に取り組んでいること

たんにお金儲けとか、急速なチェーン化のためとか、人から頼まれたからといったように安易な気持ちでフランチャイズを考えて展開している本部が実際にあることは見逃せません。

##### <3> 成功した実績が数多くあることと、今後の発展が予測されていること

成功の実績というのは、たった1店の成功だけではダメです。つまり、1店ではフランチャイズ・システムは確立されません。少なくとも3～5店の立地条件が異なる直営店があってシステムやノウハウを構築しないと、加盟店のオペレーション・システムが確立できないのです。

フランチャイジーが万が一にもビジネスに失敗してしまうと、投資した資金や、財産を担保にした借入金も全て失ってしまいます。フランチャイザーも失敗が重なれば社会的責任を負うこととなります。従って、フランチャイズ・チェーンというのは成功の連続を維持しなければならないのです。

##### <4> プロトタイプ店が確立していること

加盟希望者は、加盟したらいくら売り上げていくら利益が出るかが一番心配なところですが、多額な投資をするのですから、自分が展開する店を実際に自分の目で確かめ、本当に儲かるかどうかを知りたいのです。だからこそ、プロトタイプ店（標準店）を確立し、見てもらう必要があるのです。

##### <5> ビジネスに名声と信用を得ていること

フランチャイザーはそのビジネスが成功の連続であると同時に、お客様からあの店なら信頼できるとか、あの店なら安心できる、あるいはあの店なら間違いが無いといったように、名声と信用を得ていることは発展の条件の中でも重要です。

##### <6> フランチャイザーのチェーン名がユニークで覚えやすいこと。

フランチャイザーのチェーン名（サービス・マーク）はそのフランチャイザー独特のもので、かつ覚えやすく、その上商標法によって特許庁に登録されていることが重要な発展の要件です。

我国の商標やサービス・マークの登録は先願制なので、フランチャイザーを志す企業は弁理士に依頼して登録可能なネーミングを至急登録すべきです。ただし、登録されるまで時間がかかることと、他から異議の申し立てが出る場合があることを認識しておかなければなりません。

さらに、ケンタッキー・フライド・チキンの「カーネル・サンダース」のようなキャラクターづくりも他社との識別化を明確にできますし、またお客様も覚えやすいの





#### (8) トンプソンのチェーン化の推進

フードサービスの分野においては、「J. R. トンプソン (J. R. Thompson)」が画期的な革命を行いました。それはセルフサービス方式の採用であり、テーブルサービスの全盛時代に、現在のファーストフードの原形ともいべきものを開発したといえます。また、セントラル・キッチン方式を開拓し、人件費のコストダウンに完全とチャレンジしたのです。

#### (9) 禁酒法の影響

これまでのレストランというのは粗利益を拡大するのに、酒類の拡販が盛んに行われていましたが、1920年1月17日に施行された禁酒法は、少なからず影響を与えました。しかし、13年10ヶ月と19日経った1933年12月5日に終焉しました。

#### (10) チャイルズの革新とチョック・フル・ナッツの新システムの開発

「チャイルズ (Childs)」は、料理コスト分析、部門別管理によって、増大するコストの大幅なダウンと大規模なチェーンづくりの基礎固めを行い、一方「Chock Full O' Nut」は、カウンター・サービス方式を採用したことと、リミテッド・メニューを大胆に行ったことにより、労働生産性の向上を図った結果、販売価格を通常のレストランより30~50%安く提供することにより、レストランの大衆化を行いました。

#### (11) ハワード・ジョンソンのチェーン化の偉業

「ハワード・ジョンソン (Howard Johnson)」の創業は、1925年であり、28種類のアイスクリームを名物商品とし、レストランの展開をはかりました。本格的なチェーン展開は、第2次世界大戦後になりますが、1935年には直営店とフランチャイズ店で61店を展開しています。

アメリカの自動車台数は、1921年に152万台、1929年に480万台と見られるように、1930年代に入って交通機関の主役の座が自動車になるのに呼応して、チェーン化の下地が出来あがりつつありました。

創業者のハワードDジョンソンは、経営の信条として次のことをかけました。

1. アメリカの全家庭に、均質でしかも高品質の料理とサービスを、お客様が納得できる価格で提供すること。
2. 大衆の求めるものに、もっともよく合致し、多くの人々が来られやすい立地を選定し、レストランをオープンすること。
3. レストランとモーターロッジは、その地域社会の重要な要素の一部となるようにオペレーションを行うこと。

これらの「経営信条」をもとに、人気商品のメニュー化、商品の標準化、店舗のイメージ統一によって、初めての土地へ旅行しても、「ハワード・ジョンソン」の店なら安心して食べられるという、お客様への信頼感をつくりあげていったのです。

しかし、「ハワード・ジョンソン」の偉業を讃えるのには、これだけではまだまだ不足です。実は、1935年から「フランチャイズ・チェーン」のシステムを採用して大企業化を果たしたことにありました。



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。

---

### 1. 「フランチャイズ本部構築セミナー」

日 時 12月21日 金曜日 10時 ~ 17時30分

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

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

---

### 2. 「フランチャイズ加盟無料セミナー」

日 時 12月22日 土曜日 14時 ~ 16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>

---

### 3. リクルート アントレフェア in 東京 「失敗しないフランチャイズチェーンの見分け方」



※ 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](mailto: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

東京都千代田区麴町4-4 麴町シャインビル2F

TEL 03-3511-3755 (代)

FAX 03-3511-3754

<http://www.the-franchise.co.jp>

Mail to: [franchise-news@the-franchise.co.jp](mailto:franchise-news@the-franchise.co.jp)