

フランチャイズ本部構築 コンサルティング プラン

FC本部立上げ成功の法則



Key of the food-enlightenment
FOOD PLANNING CO.,LTD.

フードプランニングのフランチャイズ本部構築コンサルティングでは、FCビジネスの事業構想立案から、業態開発サポート本部構築の開発サポート、そして加盟店の開発サポートまで幅広くコンサルティング・サポート致します。

※フランチャイズ本部構築コンサルティングは次のステップで進行します

ステップ① FCチェーンとしての可能性を診断

- 業種業態・事業形態の診断
- 標準店(既存店)の収益性診断
- ノウハウ・差別化の診断



ステップ② プロトタイプ of ビジネス・パッケージ構築サポート

- 事業コンセプトの明確化(業態開発)
- 加盟店オーナー出店基準の作成サポート
- 加盟店オーナーの投資額と損益モデル作成サポート



ステップ④ FCシステムの概要構築サポート

- 出店立地評価基準・立地診断の設定
- 加盟店スタッフの教育訓練カリキュラム作成サポート
- プロトタイプ of 店舗設計・店舗造作・必要機器等の設定
- 指定食材・指定什器備品等の設定
- 加盟店損益モデルの作成

ステップ③ FC出店パッケージ構築サポート

- 経営理念等の整備
- FC本部としての組織作り・機能の整備
- FC加盟条件・ロイヤリティ等の設定サポート
- 各種マニュアル・FC契約書・法定開示書面等の作成サポート



ステップ⑤ FC本部構築サポート

- 本部スタッフ教育指導・FCビジネスの基礎知識
- ASKシステム・BeeVision等を利用した本部管理システム構築
- 本部損益計画の設定・作成サポート
- 加盟店開発ツールの検討・作成サポート

■FC展開をサポートするにあたってのヒヤリング

まず「何のために、フランチャイズ事業を検討し、FC化を考えているのか？」をお聞かせ下さい。

単純に店舗の成績が好調だというだけでは、加盟店とのコンセンサスやお客様からの支持は得られませんし、安心の基準であるトレーサビリティやコンプライアンスもまた本部としての質の基準になってきております。FCビジネスが世に広まって半世紀、そういった要素を含めた社長様の想いや、FCビジネスに対する情熱が、成功するFC本部としてとても重要な要素なのです。

●FC本部・成功の条件① …… FCビジネスの現状を再認識し、自社にあったFC化適正を判断する



FC事業を知らないままにFC化を進めた結果、無駄な時間と費用を掛けてしまい、失敗に陥るケースがよくあります。

近年、加盟店のニーズも多様化し、FC本部に対する法律も制定されましたが、それと共に様々なFCのビジネスモデルが登場しています。やみくもに、マニュアル化、加盟開発などを行ってもうまくいきません。まずは、業界の現状をしっかりと認識し、自社に最適なFC本部の在り方、また、展開の方法を検討すべきです。

●FC本部・成功の条件② …… 自社・自店の長所を活かし、モデル店舗の利益水準にあった本部をつくる

何でも出来ると言う本部、しなくてはならないと思い込んでいる本部が増える中、これしか出来ないという正直で、且つ長所を活かしたFC本部を構築し、経営の高度化をしっかりと認識した本部として加盟店をサポートする時代です。

また最近、多いのが、「直営店が5店舗程度でFC化をしたい」という方です。このような場合は、まだ、自店のチェーン化(複数店舗化)が未完成なケースが殆どですから、まず、オペレーションの標準化、経営のマネジメント化を進めなくてはなりません。FCとしてパッケージ化と言うことは、直営店舗運営とは違う視点が必要なのです。また、店舗業態の利益水準によって、FC化に要する費用も変えるべきです。

月次営業利益が数十万円の小規模店の場合と、同数百万の大型店舗では、同じ本部体制をつくることは不可能だからです。

●FC本部・成功の条件③ …… 店舗オペレーションを3S化し、効率の良い店舗運営を実現させる

FC本部として成功するためには、加盟店の成功が必須条件です。加盟店成功の鍵は、売れるメニュー作りと利益の出やすい効率経営を確立することです。

店舗オペレーションを3S化(単純化・標準化・専門化)し、他業種からの参入組みや経験の少ない素人でも、苦勞せずに店舗運営ができ、利益の出やすい仕組み作りをすることが必要です。言うまでもないことですが、繁盛加盟店の数こそが、FC本部成功に直結するのです。

FC本部構築プロジェクトの標準スケジュール&ステップ (標準期間は6ヶ月間です※1)

※FC本部構築は以下のようなスケジュールでコンサルティングサポート致します。構築に要する期間設定は、構築に要する期間設定は標準の基準であり、希望される内容によって変化します。本部構築が少し不安という場合は、アドバイザーとしての契約も可能です。

	事業戦略の設定		FCパッケージ/本部体制構築			運用～
	1ヶ月目	2ヶ月目	3ヶ月目	4ヶ月目	5ヶ月目	6ヶ月目
	現状ヒヤリング		事業計画作成/投資モデル作成			
FCパッケージの構築	●ビジョンの明確化 ●モデル収支の作成 ●商標登録関係 ●店舗デザイン標準化		●標準モデルの設定	※必要に応じて修正		
本部機能の標準化	●本部体制の検討 ●食材資材等の調達検討 ●情報システムの検討		●本部体制の決定	契約書作成		
店舗オペレーションの標準化	●店舗運営基準の作成	●オペレーションの標準化 ●商品の標準化			※最低1年間は常にブラッシュアップ ※店舗ある限り、常にブラッシュアップ	
		運営マニュアル作成	内容検討・校正作業			マニュアルの運用
加盟開発関連	●加盟開発方針の検討 ●立地戦略の検討	●営業システムの検討 ●開業支援の検討		営業マニュアルの作成 オープンマニュアル作成	内容検討・校正作業 内容検討・校正作業	※定期的に改定
加盟店サポート	●サポート内容検討	●加盟店教育の検討 ●売上アップ策の検討		SVマニュアル作成	内容検討・校正作業	

※1 FC構築期間は、短いもので1ヶ月で構築が完了できたりと様々です。クライアントの現状(構築内容)や店舗規模、加盟目標により異なりますので、診断後の計画作成の際に予算と共にご説明させていただきます。

■FC本部構築に関する申込資格及び費用

①申込資格

●営業実績に関する基準

- ・現在直営で2店舗以上を経営していること
- ・開業して3年以上が経過していること



●収益性に関する基準

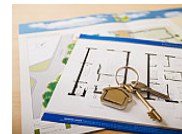
- ・投資回収率33%以上であること(3年以内で開業費用を償却できる)
- ・プロトタイプ店舗の営業利益率が、売上対比10%以上であること
- ・月間営業利益額が30万円以上(オーナー給与含まず)
- ・FLコストが売上対比65%以下であること(利益率が基準以上ある場合は例外)

●成長性に関する基準

- ・前年対比売上の伸び率が5%以上(前年対比:105%以上)であること

●将来性及び差別化に関する基準

- ・将来に渡って成長が期待できる事業であること
- ・独自の商品やサービス、システムによって差別化されていること



②FC本部構築費用

●初期段階ヒアリング ⇒ **40,000円(2時間)**と明確で、且つ御相談しやすい価格ですので、まずはお気軽に御相談ください！

●基本プラン立案 ⇒ **300,000円～** ヒアリング内容を元に、御相談頂いたクライアントに合った本部構築の概要および計画を含めた提案書を作成致します。

●構築費用(推奨プラン) ⇒ **フードプランニングは独自の本部構築により、300万～600万程度の費用**で構築する事をお勧めします。

通常の本部構築費は1,000万～3,000万円程度は必要です。(A社・K社・F社のデータ)

他社と比較して(相見積りをして)頂いて、納得して頂いた後の契約締結が当社の理想です。

(※業態・現状の整備状況・構築期間等によって変動致します。詳しくはヒアリング後、別途お見積り致します)

※各種ツール・システム構築を自社で行う場合は、FC本部立上げのアドバイザーとしての契約も可能です。その際は内容に合わせ、別途お見積りを致します。