伸びるフランチャイズの見極め方

加盟希望者にとって、伸びるフランチャイズの見極めは大切ですね。
私が考える伸びるフランチャイズは「加盟したい人より加盟させたい人」を実践しているフランチャイズだと思います。これって、フランチャイズの金言的な鉄則ですね。

フランチャイズというのは、本部にとって、そんなに儲かるビジネスではありません。
特にフランチャイズ展開を始めてしばらくの間は、本部の資金繰りは本当に苦しい。
そんな時、のどから手が出るほど欲しいのが加盟契約なんですね。
契約を１件取れば、本部は加盟金や保証金などを手にできますし、店舗の工事業者からのキックバックが期待できるかもしれません。
こういう状況で加盟希望者が現れると、ついつい加盟させるかどうかの判断が甘くなります。

例えば、以下のようなケースはよく聞きます。
①加盟希望者の資質や性格に問題があったが、目をつむって加盟をさせた。
②加盟希望者の自己資金が少ないので、直営では決してやらない居抜き店舗での開業を認めてしまった。
③加盟希望者の要求を受け入れて取扱商品や販売価格などで特例を認めた。
④立地に問題があるのはわかっていたが、加盟希望者自身が保有する店舗物件だったので、そこでの開業を認めてしまった。

こうした判断は、結局、自分の首を自分で絞めることになるのです。

資質や性格に問題がある加盟希望者が本部の指導通りに店を運営してくれるとは思えませんし、お客様とトラブルを起こすかもしれません。
本部はこうした加盟店をコントロールすることに大変な苦労を強いられることになるでしょう。
居抜き店舗を利用すると本部が決めた規格や基準と違った店になってしまいます。取扱商品・販売価格などでの特例を認めることは、お客様のチェーンに対する信頼感を損なうでしょう。いずれの場合もチェーンのイメージダウンは必至です。
フランチャイズは、お客様がどの店を利用しても同じ商品、同じサービスが提供され、同じ満足を得ていただけることが原則です。
資金が乏しい加盟店は目先の利益にこだわって、将来を見据えた地道な経営ができないかもしれません。人件費などの必要経緯費をケチったら、お客様は離れていきます。
立地に問題がある店舗は、将来、不振店になる可能性が高いでしょう。本部として不振店

を放っておくわけにはいきませんので、これまた、大変なエネルギーを投入することが必要になるでしょう。

こうした事態が多発するようなフランチャイズは、成長どころではありません。
無節操に誰でも加盟させてしまうようなフランチャイズは論外ということになります。

反対に、伸びるフランチャイズは「加盟したい人より加盟させたい人」の鉄則を守り、加盟希望者をしっかりと選別しているのです。

※FRANJA 誌 Web「教えて先生」原稿を加工
※無断転用を禁じます。