

# Venture

日本を変える  
“ニッポン”の  
経営者へ

日経ベンチャー

5.2008

ロシア、中国、中東欧…  
日本に居ながらにして成長市場に乗る  
**外国人観光客を  
つかまえろ!**

日本食ブームに乗る「京都の包丁店」の外国人向け販促テクニック  
すぐに使える「ケータイで通訳」サービス  
やっぱり人気のお土産はアレだった

## 当たる! 社長の判断術

意思決定も採用も後悔なし

だから社長は間違える

経営者が犯す判断ミス3つのパターン

プロゴルファー石川遼と破格の契約

ヨネックス3代目社長が大決断した3つの理由

経営判断で勝ち続ける会社

新事業への進出、撤退時期の見極め、加盟すべきFC選び…

破綻の真相 特別版

経営ミスのオンパレード

**新銀行東京**

あなたの経営は  
「慎太郎化」していないか?

偏差値20アップで

東大にも現役合格者

廃校寸前の女子校を  
再生した6代目校長

パリのモデルも  
透けて見える  
能登発  
**世界一薄い服地**  
技術力で世界市場を開拓!

# セント・リングス 話題のマルチ・フランチャイジー なぜFC選びを間違えない?

**さ** まざまな業種のフランチャイズチェーン（FC）と契約を結ぶ「マルチ・フランチャイジー」は端から見ると気楽に映る商売だ。「店舗運営などのノウハウは本部任せ。自分たちは有望なFCを見つけ出し、加入するだけ」。そんなイメージを持つ人も多いはず。

しかし、現実には中長期的に事業を拡大できる事例は少ない。数ある業態の中から本当に伸びるFCを見極めるのはそれだけ難しいからだ。

そうした中、静岡県沼津市にFC選びで定評のあるマルチ・フランチャイジーがある。13種類

類のFCを展開するセント・リングスだ。

**複数店舗を持つオーナーが多いか確認**

1993年の設立以来、ピザ宅配の「ピザラ」を皮切りに、焼肉店の「牛角」、学習塾の「明光義塾」などに相次ぎ加盟。業種はバラバラなうえ、歴史の古い名門とまだ全国区ではない新興チェーンが入り乱れているが、その大半が毎年加盟店を着実に増やしている。勝ち組FCである。

FC業界では、同社がどのチェーン本部と契約するかが注

## 青木社長のFC選びのポイント

- 1 自分の感覚に固執せず、時流に合った人気店に注目
- 2 FC本部からの経営ノウハウ提供は十分かどうか確認
- 3 人気の陰りを察知し、素早く撤退を検討



セント・リングスの青木謙侍社長。ピザ宅配の「ピザラ」を皮切りに、現在13種類のフランチャイジーを手がける

## セント・リングスが加盟した主なFC

- 1993年 ピザーラ (ピザ宅配)

---

- 1999年 炭火焼肉酒家 牛角 (焼肉)

---

- 2002年 明光義塾 (学習塾)

---

- 2003年 TO THE HERBS (ピザ・パスタ)

---

- 2004年 食菜健美 野の葡萄 (レストラン)

---

- 2006年 旨みとんかつ かつひろ (とんかつ)  
 ブレッツカフェ クレープリー (カフェ)  
 博多華善 (鳥料理・水たき)

---

- 2007年 ろくまる五元豚 (豚料理・しゃぶしゃぶ)  
 イレブンカット (美容室)

出所：同社ホームページを基に同FCでの最初の出店を示した

## セント・リングスが多店舗化したFC

- 10店**  ピザーラ (ピザ宅配)
- 6店**  炭火焼肉酒家 牛角 (焼肉)
- 8店**  明光義塾 (学習塾)
- 2店**  食菜健美 野の葡萄 (レストラン)
- 2店**  ろくまる五元豚 (豚料理・しゃぶしゃぶ)

舗運営が容易なFCは、それだけ経営効率がよいシステムを備えていると判断できるからだ。また、それまでに撤退した店舗の数も確認する。一定の条件をクリアしたら、とにかくすぐに加盟を検討する。

この時点では、選んだFCが一過性の人気なのか勝ち組になるのかまでは分からない。ただ、将来の有力チェーンだった場合、出遅れは致命傷になる。即断即決で加盟を決める以上、当然、当たり外れも出てくる。そこで重要なのが素早い撤退だ。

青木社長が引き際を決める重

要なサインは、本部からの経営ノウハウ提供が不十分であると分かったときだ。「本部による加盟店のケアがおろそかであるのは、そのFCが伸びない証拠。たとえ、その時点で活気がある業態でも、店舗などの除却損を計上しても利益があるうちにサッと撤退を決める」と青木社長は説明する。

まだ店舗が儲かっているうちに閉店すれば、FC本部や近隣の加盟店が店舗を買収して取り戻せる可能性が高い。店長が「まだ稼げます」と抵抗することもあ

るが、他の業態に回れば、もっとグループの業績が上がることを伝えて説得する。

「よいFCは、誰でも経営できるシステムを完備し、基本的なマネジメント能力さえあれば、その業態の専門家でなくても経営できる」（青木社長）。

創業以来これまで手掛けた業態のうち、完全に撤退したFCは3つある。早いときはわずか2年で見切りをつけた。

「時流に乗るのはいつもうまく行くわけじゃない。失敗をしても許容範囲にとどめることが中長期的な成長のコツ」。これが青木社長がFC選びを「間違わない」本当の理由だ。