



飲食店、美容室、接骨院、サロン・・・店舗と一緒に”永く”働いた

仲間に 裏切られる前に読む 教科書

“会社の事業拡大”と“社員の年収UP”は両立できる！

信頼ある社員をグループ内で独立させ、多店舗展開を実現させる「のれん分け」ビジネスで先が読めない時代を乗り越えよう！直営展開でもフランチャイズでも実現できなかった、質の高い多店舗展開を実現する、それがのれん分けビジネス。

冒頭
34ページ
まで今すぐ
読めます



21世紀型
「のれん分け」ビジネスの教科書
単行本（ソフトカバー）320ページ：¥1,980
ISBN-10：4426127173 ISBN-13：978-4426127176
出版社：自由国民社 著者：高木 悠

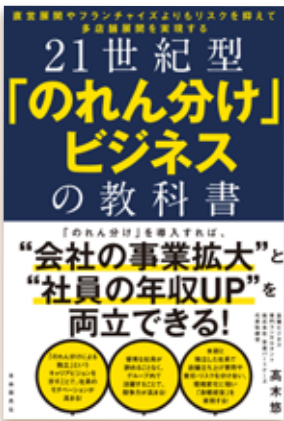
2021年7月9日発売



お買い求めは特設サイトまたは最寄りの書店にて

常進パートナーズ のれん分け 検索

このテーマの教科書は多分日本初だと思います



信頼できる「元社員たち」と一緒に永くはたらき続けるための教科書

店舗ビジネスの専門コンサルタントとして、これまでに延べ500社以上の企業支援に携わってきた著者が、「のれん分けを活用して、“会社の発展”と“社員の自己実現”を両立させる方法」を初めて公開した貴重な書。

「もっと多店舗化を進めたい！」「社員の自己実現を応援したい！」

「会社と社員のWin-Winの関係を実現したい！」

といった想いを抱えている経営者必読の書籍です。

できる社員は引き留めるな！
できる社員こそ積極的に独立を支援してあげよう！

信頼できる元社員たちと協力して、会社を大きく飛躍させていこう

直営店舗を抱える従来のスタイルでは、新時代に対応できない！

顧客基盤がサービス提供者に帰属する事業は、のれん分け制度を尊入すべき！

「先が読めない時代」であるからこそ、社員の独立心を育まなければならない

すでに独立する覚悟が固まっている社員は、のれん分けの候補者ではない？

未経験者でも「将来の独立候補者」に育て上げるシステムづくり

社員として働く間に、独立候補者に身に付けてもらいたい2つの素質

独立候補者の希望に合わせて、複数の「出店スタイル」を用意

「加盟金」や「ロイヤリティ」はのれん分けの成功に不可欠

独立直後は円満な関係でもそれが永遠に続くとは限らない



- 第1章 「21世紀ののれん分け」でビジネス拡大のチャンス！
- 第2章 「ポストコロナ」の時代こそ、のれん分けの強みが活きる！
- 第3章 のれん分けに向いている会社、のれん分けに向いている社員
- 第4章 未経験者でも「将来の独立候補者」に育て上げるシステムづくり
- 第5章 いざ独立！ 本部のサポートはときに手厚く、ときに素っ気なく
- 第6章 全体マニュアル、契約書、ロイヤリティなどの決め方・考え方
- 第7章 独立者の「暴走」を防ぎつつ、パートナーシップを維持するには

高木 悠

店舗ビジネス専門コンサルタント
側常進パートナーズ代表取締役
千葉県生まれ、立教大学卒。

飲食店、整体院、美容院など「店舗ビジネス」の「多店舗展開」を加速させる専門家。
「最速最短で年商30億・店舗数30超を実現する実証されたノウハウ」をコンセプトに、のれん分け制度構築、FC本部立ち上げ・立て直し、人事評価制度整備など、店舗ビジネスの店舗展開に特化したコンサルティングを行っている。

