

～小さくはじめて、大きく伸ばす～ FC本部構築サポートサービスのご案内

CONFIDENTIAL

本資料は限られた方のみ
提示している資料です。
第三者への開示はお控えください。

JOHSHIN PARTNERS



「店舗ビジネスの社会的地位向上に貢献したい」

私たちの仕事は、FCシステムやのれん分け制度をつくることではありません。
企業の収益性を高め、その余力で社員が誇りをもって働ける環境を築くことにより、
店舗ビジネスの社会的地位を高めていくことが、私たちの仕事だと考えています。

仕事が大変そう…

労働時間は長いのに給料は安い…

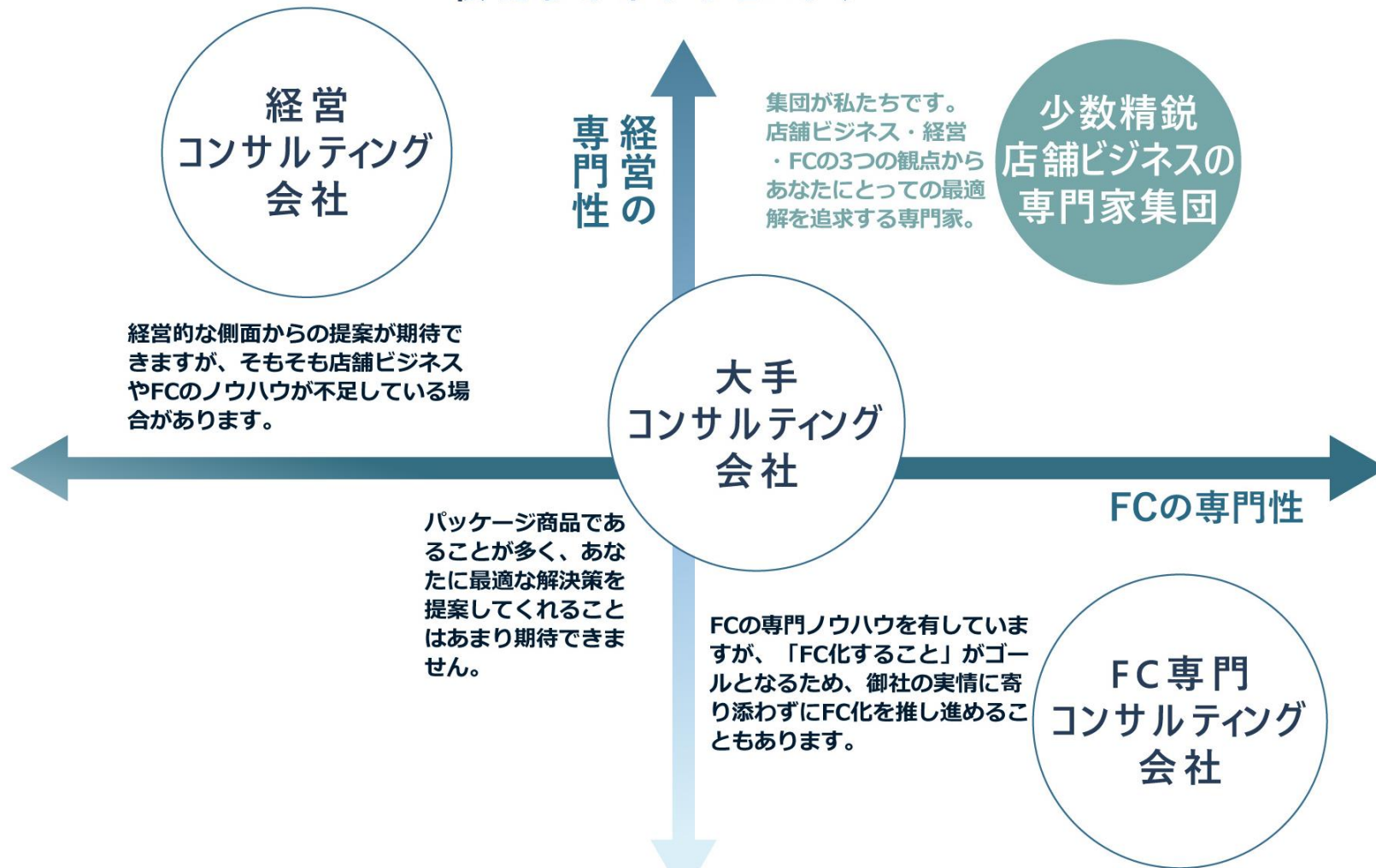
誰でもできる単純労働…

店舗ビジネスに対するこのようなイメージを
本気で変えていきたいと思っています。

- 小規模FC（社内FC含む）のサポート実績は**200社**超
- 唯一**小規模FCに特化したセミナー**を定期開催
（過去3年で開催実績50回超）
- 唯一の**「のれん分け（社内FC）専門書籍」**を執筆



私たちのポジショニング



**FC展開することがゴールではなく、
クライアントの理想を実現するためのFC展開のあり方を共に探求します**

弊社では3のサポートプランをご用意しています。

ライトプラン

- FC展開に最低限必要なFCシステムの設計から契約書作成を進めるとともに、FC展開を進めていく際の課題を明らかにします

レギュラープラン

- ライトパッケージに加え、FC事業リスクを最小化するための付属契約書類整備や加盟店開発資料整備を進めます。

フルプラン

- クライアントの参謀として、FC展開をトータルサポートするプランです。

コンサルティングプラン比較

CONFIDENTIAL

		ライト	レギュラー	フル
事前準備	FC展開の目的や方向性確認	○	○	○
プロトモデル整備	ビジネスモデル整理	○	○	○
	投資・収支モデル分析	△ (簡易)	○	○
FCシステム設計	FCパッケージ検討	○	○	○
	加盟対価の設定	△ (簡易)	○	○
FC契約書整備	契約書・法定開示書面の整備	○	○	○
	契約プロセスの定義		○	○
	付属契約書類		○	○
加盟店開発	開発ツール整備		○	○
	開発戦略策定			○
	開発フォロー			○
FCシステム構築	開業工程表作成			○
	FCマニュアル整備			○
	研修プログラム策定			○
	SVシステム構築			○

初回にFCシステム導入の目的やビジネスの特徴を整理し、お悩みや企業規模にあわせたFC展開のあり方を提案します。

必要なもの	概要	ライト	レギュラー フル
FC契約書	FCは契約ビジネスであり、FC契約書は安定した本部運営、本部リスクの回避などを実現する上で最も重要なツールです。経営理念、ビジョン、店舗コンセプト、ビジネスモデル等に合わせ、入念に作り込む必要があります。	○	○
法定開示書 面	中小小売商業振興法にて定められている、加盟希望者に対してFC契約の重要事項をピックアップし、わかりやすく伝えるための資料です。	○	○
リスク確認書	FCといえども新規事業にはリスクが伴います。加盟後に思った通りの売上があげられないケースや予期せぬ事態により売上が急減したケースで本部の責任を回避するために、加盟者にFC事業のリスクを事前に確認してもらうための資料です。		○
付属契約書	加盟希望者が現れてから実際の契約に至るまでには様々な書類（加盟申込書契約書預かり書など）が必要となります。加盟契約の流れを確認しながら、必要な書類を整備する必要があります。		○
加盟案内書 (案)	加盟希望者向けに、店舗コンセプトやFCビジネスの特徴などを伝えるためのパンフレットです。 FC事業の魅力を伝えつつ、加盟店の期待感を過度に煽らないよう配慮して作成する必要があります。		○

弊社主導で成果物の作成を進めます。

継続的なサポート体制

CONFIDENTIAL

コンサルティング終了後は、**経営者コミュニティ「常に前進する会」**に参加できます。
理念を共有した経営者同士で学び続けることができます。



非公開のFacebookグループ



定期的な勉強会

各プランの料金・期間

CONFIDENTIAL

プラン	料金 (税抜)	標準期間	MTG回数 (2~3h/回)
ライト	60万円 (20万円×3回)	3ヵ月	全3回
レギュラー	120万円 (20万円×6回)	6ヵ月	全6~7回
フル	210万円 (17.5万円×12回)	12ヵ月	全12~14回

お支払いは、期間内での分割払いとなります。

※交通費・宿泊費等実費は別途ご負担をお願いいたします。

※期間は目安です。FC展開計画にあわせて最終的なスケジュールを決定します。

株式会社ビー・フードサービス（東京 都大田区）

ステーキ店2店舗経営（導入当時）

フランチャイズ展開は準備しなければならないことがたくさんあるイメージがあり、具体的な行動に踏み出せずにいました。セミナーに参加し目からウロコの話ばかりで、終了後に相談したところ、私の会社の規模にあったフランチャイズ展開の進め方をアドバイスしていただきました。

おかげさまで、手の届かない夢と感じていたフランチャイズ展開までの具体的な道のりが見え、順調に準備を進めることができています。

仕組みをつくるだけではトラブルを0にすることができない、ということも教えていただいたので、今後は加盟者選びから教育方法まで、ひとつひとつ確実に進めていきたいと思えます。



株式会社ビー・フードサービス
代表取締役 渡邊秀明さん

□ アーデン音楽館（茨城県つくば市） 音楽教室8店舗経営（導入当時）

FCシステムを導入したいと思ってから、いくつかのFCコンサルタントにご相談しましたが、ご提案いただいた内容は、構築の規模・費用が当教室のイメージよりも大きく、しばらくの間、止まっている状態でした。

そのようなときに、高木先生が開催しているセミナーを知り、参加をしました。

高木先生は当教室の実情に合わせた制度構築の提案をしてくださり、おかげさまでずっと導入したいと思っていたFCシステムを短期間で整備することができました。

また、音楽教室という特殊なカテゴリーであるにもかかわらず、ヒアリングを基にととても丁寧にシミュレーション資料をカスタマイズしてくださりました。その他資料についても、要望にあわせて何度も手直ししてくださり、とても満足した内容となりました。

加盟希望者にも納得のいく内容を提示することができ、システム完成から数か月で加盟者1名が決まりました。

今後の展開を楽しみにしています！



アーデン音楽館
代表 大部真美さん

ロネイス株式会社（東京都千代田区） 体操教室33店舗経営（導入当時）

「アスリートのセカンドキャリアの道を拓きたい」という思いから事業展開しており、アスリートのためのFCシステムを用意したいと考えていました。そこでセミナーに参加し、「スマートFC」という一般的なフランチャイズ展開とは違った展開方法を知りました。

半年間にわたり、弊社の事業の特徴、希望に合わせてきめ細かく制度構築いただいた結果、リリース後すぐに加盟者が決まりました。

加盟間もなくコロナで全店休業という困難な状況からのスタートにも関わらず、結果的に黒字で着地させた加盟者の「経営者パワー」は、仲間として頼もしいかぎりでした。

スマートFCで多くの経営者を生み出し、多店舗展開を加速していきます。ありがとうございました。



ネイス株式会社
代表取締役 南友介さん

□ サポート期間中、メールや電話で相談することはできますか？

はい、可能です。

弊社にて対応可能な時間であればいつでもご相談いただけます。

□ 契約書類は作成してくれますか？

FC契約書類は、弊社にて一式作成いたします。

弊社提携弁護士によるリーガルチェックをご希望の場合には、別途費用が発生します。

□ オンラインでの対応は可能ですか？

はい、可能です。

オンラインミーティングだけでもコンサルティングが完結することは確認済みです。

□ 途中で上位プランに移行することは可能ですか？

はい、可能です。

ただし、途中移行の場合は弊社の工数が増加することがあり、その場合、料金が割り増しになる可能性がある点、ご了承くださいませ。

- コンサルティングは、原則「弊社麹町事務所」か「オンライン」にて実施いたします。弊社からの移動時間が1時間以内の場合は、訪問も可能です。
- 弊社からの移動時間が1時間超で訪問をご希望される場合、移動時間に応じた割増料金が発生いたします。別途お見積りいたします。
- 交通費・宿泊費等実費はご負担をお願いいたします。

会社名	株式会社 常進パートナーズ
所在地	東京都千代田区麹町2丁目10番3号 寺田麹町ビル204
設立	平成28年9月6日
代表者	代表取締役 高木 悠
事業内容	<ul style="list-style-type: none">・多店舗展開コンサルティング・のれん分け制度構築コンサルティング・FC展開コンサルティング
資本金	1,000万円
従業員数	5人 ※業務委託スタッフ含む
代表電話	03-6823-2910
代表メール	info@johshin.co.jp