

～会社の発展と社員の自己実現を両立する～ のれん分け制度導入サポートプランのご案内

CONFIDENTIAL

本資料は限られた方にのみ
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…

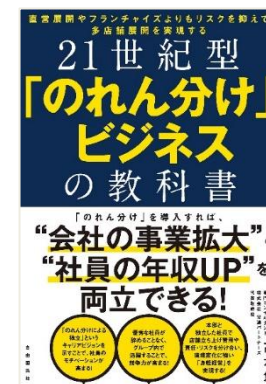
誰でもできる単純労働…

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。

□ のれん分けのサポート実績は**200社**超

□ 唯一**のれん分け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**「のれん分け専門書籍」**を執筆



弊社では、3つのサポートプランをご用意しています。

ライト

- 特定の従業員を想定したのれん分けの制度設計及びのれん分け契約書類を作成します。
- 構築するのれん分け制度は単一パターンとなります。

レギュラー

- 様々な従業員を想定し、のれん分けによる独立をキャリアパスの選択肢の1つとして、継続的に独立者を輩出していくための仕組み一式を整備します。
- 構築するのれん分け制度は複数パターンとなります。

フル

- レギュラープランにプラスして、のれん分け制度構築後、会社の課題に応じた採用・育成・定着化への活用（キャリアパス作成、キャリア研修、経営者塾開催等）をサポートします。

- 近視眼的視点から抜け出し、“**経営者の理想**”を実現するための **のれん分け制度** を設計することができます
- 既に判明している“**トラブルが発生する原因**”を排除することができます
- 業種業態や会社の特徴を踏まえた“**独立者を輩出するための教育&動機づけ方法**”や“**優秀な人材を採用するポイント**”を学ぶことができます
- 当社が主催する**経営者コミュニティに参加**し、他経営者と交流しながら、継続的に学ぶことができます

サポートプランの内容

CONFIDENTIAL

		ライト	レギュラー	フル
目的整理	のれん分け制度導入の目的確認	○	○	○
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）	○	○
のれん分けシステム設計	のれん分けパッケージ検討	○	○	○
	のれん分け対価の設定	△（簡易）	○	○
のれん分け契約書整備	契約書整備（単一パターン）	○		
	契約書整備（複数パターン）		○	○
のれん分け制度説明資料整備	独立条件検討		○	○
	独立フロー検討		○	○
	店舗選定方法検討		○	○
	人材支援方法検討		○	○
	制度説明資料作成		○	○
	収支シミュレーション資料作成		○	○
のれん分け制度運用	のれん分け制度発表会の開催			※
	キャリアパスの整備			※
	採用・定着化への展開			※
	キャリア研修の開催			※
	経営者塾の開催			※

※運用フェーズでは優先順位の高い課題に対応します。すべての課題に対応できるわけではありません

**初回にのれん分け制度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のれん分け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
のれん分け契約書	のれん分けシステムを運用するためには、のれん分け契約書（＝フランチャイズ契約書）が不可欠です。また、後々のトラブルリスクを低減するためにはのれん分け契約書の品質が重要となります。	単一	複数	複数
付属契約書	のれん分けシステムでは、のれん分け契約書以外にも譲渡契約書、委託契約書、その他覚書など、のれん分け契約に付随する契約書が必要となります。	単一	複数	複数
制度説明資料	のれん分け制度の内容や重要事項をピックアップし、独立希望者等にわかりやすく伝えるための資料です。独立希望者への説明資料としての役割に加えて、ホームページ等でのれん分け制度を情報発信する際の基礎資料としてもご活用いただけます。		○	○
収支シミュレーション	独立希望者に開示する収支シミュレーション資料です。独立後の収益や投資回収期間等を明らかにします。既存店譲渡方式の場合には、譲渡価額算定ツールとしてもご活用いただけます。		○	○
その他	キャリアパス、求人票・求人サイト構成案、各種研修会・勉強会テキスト等を弊社にて作成します。			○

**弊社で全成果物の作成を進めるため、
「忙しくて進められなかった…」ということはありません。**

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	22万円／月 (合計66万円)	3ヵ月	全3~4回
レギュラー	20万円／月 (合計120万円)	6ヵ月	全7~8回
フル	18万円／月 (合計216万円)	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。

□株式会社OGG（秋田県横手市） ラーメン店1店舗経営（導入当時）

安易にのれん分け制度の運用を開始した結果、元従業員との間でトラブルが発生してしまい、「何のためにのれん分け制度を構築したのか…」と正直後悔することもありました。

今回、その道の専門家にサポートしていただくことで、自分達だけでは到底つくることのできない仕組みをつくることができ、お願いしてよかったと感じています。

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、今後は独立者選びから教育まで、ひとつひとつ確実に進めていきたいと思います。



株式会社OGG
代表取締役 柴田享さん

□ 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）

のれん分け制度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のれん分け制度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であるにもかかわらず、ヒアリングを基に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。

独立者も納得のいく内容を提示することができ、制度完成後、すぐに独立希望者が現れ、制度完成から数か月で独立者1名を輩出することができました。

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

□ 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）

フランチャイズ展開を始めた際に、「社員にも経営者となる道を用意したい」と考えていました。

「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いるので、実現のためには経営者となるのが早道だからです。

そこでセミナーに参加し、「経営委託から独立させる」といったフランチャイズ展開とは違った独立の方法を知りました。

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、すぐにのれん分け制度を利用して独立者を輩出することができました。

独立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独立者の「経営者パワー」は、先輩経営者として嬉しいかぎりでした。

FCとのれん分けの両輪で、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。

□ 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。

□ 期間内に制度構築が終わらなかった場合はどうなりますか？

弊社が過去200社超の企業様のサポートをさせていただいた限り、期間内で制度づくりが終わらなかったことは一度もありませんのでご安心ください。

プロジェクトに遅延が発生した場合は、オンラインでフォローするなど、期間内で制度構築が完了するよう対応しております。

□ のれん分け制度の運用についてもサポートをお願いすることはできますか？

はい、可能です。のれん分け制度構築フェーズで特定した課題を踏まえ、別途ご提案いたします。

□ 契約書類は作成してくれますか？

のれん分け契約書類は、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。

□ マニュアルや人事制度も作成してくれますか？

弊社にて作成をする資料は、前項成果物に記載の内容となります。

その他資料（マニュアルなど）作成は、サービスに含まれておりません。

弊社での作成サポートをご希望の場合には、別途お見積りいたします。

□ 途中でライトパッケージからレギュラーパッケージ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	・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 ・ヨガスタジオ経営
資本金	1,000万円
従業員数	30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