

東京支部

「メガフランチャイジーに関する調査・研究」

1. 発展するメガフランチャイジー

2005年4月20日、フジタコーポレーションがジャスダックに新規に株式を公開した。公開株数1,900株を上回る買い注文が集まり、朝方から気配値を切り上げる展開が続いた。結局、取引は成立せず公開価格23万円の3倍に当たる69万円買い気配で取引終了となった。フジタコーポレーションは、一般にはあまりなじみが薄いかとも思われるが、フランチャイズ加盟を主たる事業とし、北海道苫小牧市に本拠を置く企業である。社長は藤田博章氏、創業は1973年、売上は約92億円、いわゆるメガフランチャイジー企業である。

ここでいうメガフランチャイジーとは、巨大なフランチャイズ加盟店という意味で、フランチャイズ加盟を企業の成長戦略とする企業である。なお、我々は本研究の中で、メガフランチャイジーを加盟店舗数30店舗以上または売上高20億円以上のフランチャイズ加盟企業と定義している。

フジタコーポレーションをはじめとするいわゆるメガフランチャイジー企業は、わが国に100社以上存在するといわれている。その中で10社を上回るメガフランチャイジー企業が株式を公開している。このことは、フランチャイズ加盟というビジネスモデルが、投資家から投資対象事業として評価されていることに他ならない。メガフランチャイジー予備軍といわれる企業も多数存在することから、今後、メガフランチャイジー企業の数確実に増加するはずだし、株式を公開するメガフランチャイジー企業もさらに増えるだろう。

近年、メガフランチャイジー企業はその存在感をこれまで以上に大きくしている。その理由としては、まず、上場企業が登場するなど、世間一般から認知されるようになったことがあげられるだろう。そして、ますます規模を拡大するフランチャイズビジネスのけん引役となっていること、多店化を通じて低迷するわが国経済を下支えする役割を果たし、さらには雇用拡大に貢献していることも要因だろう。

このような状況の中で、我々フランチャイズ研究会では本年度のマスターセンター事業のテーマをメガフランチャイジー企業の調査研究とすることとした。

2. メガフランチャイジー研究の目的

いうまでもなく、メガフランチャイジー企業はフランチャイズビジネスにおける成功者である。だが、メガフランチャイジー企業は初めからメガフランチャイジー企業であったわけではない。どのメガフランチャイジー企業も1店舗から始まり、現在の規模に成長したのである。そして、現在にいたるまでの道程は決して平坦なものではなかった。失敗や挫折の連続であったといっても過言ではないかもしれない。本報告書では、こうした実態を明らかにすることで、フランチャイズビジネスの本質を探り、メガフランチャイジー企

業にどのような成功要因があったかを考察している。

本報告書作成にあたって、わが国のメガフランチャイジー企業およびその予備軍 109 社を抽出し、アンケート調査を実施することにより、その実態の概要を把握することに努めた。また、当委員会のメンバーが日本各地のメガフランチャイジー企業を実際に訪問し、経営者または幹部に面談をして、現在に至るまでの成長過程をつぶさに取材し、その成功要因を分析している。また、株式を公開しているメガフランチャイジー企業 8 社をピックアップし、成長性や収益性をはじめとする財務分析を行った。さらには、メガフランチャイジー企業誕生の歴史的背景も明らかにし、メガフランチャイジー企業の形態による分類も行っている。

わが国経済はようやく明るさが見えはじめたが、失業率は依然として高水準であり、企業はリストラの手を緩めていない。多くの中小企業の業況感は、大企業に比べると依然として厳しい状況にある。このような状況の中で、自分自身の将来を切り開くためにフランチャイズを活用して事業を起そうと考える創業者や、現状の閉塞感を打破するためにフランチャイズに活路を求める中小企業者も増えている。また、すでにフランチャイズビジネスに参入し、さらなる発展を目指している企業家も数多く存在するだろう。

本報告書はそのような方々に対し、夢と勇気を与えることができるものと考えている。あるいは、輝かしい未来への羅針盤の役割を果たすことができるかもしれない。同時に、フランチャイズで成功するためには並々ならぬ努力が必要で、安易な気持ちでは成功はおぼつかないことも暗示している。