



フランチャイズの経営品質向上を担う『フランチャイズ経営士』

西田和弘 (株)カーライフ総合研究所・取締役

●『フランチャイズ経営士講座』開講にあたり、JFAの教育研修委員長という立場から、1期生として是非受講してみたいと考え参加しました。

●本講座は、既に10年以上継続して定例開講されている『スーパーバイザー学校』に続くフランチャイズチェーン本部の経営基盤強化のための新たなプログラムとしてスタートしたものです。『スーパーバイザー学校』が各フランチャイズチェーン本部のスーパーバイザーの現場における活動のスキルアップに主眼をおいているのに対し、『フランチャイズ経営士』はこれからFC本部を起業しようとする人、起業して発展途上のフランチャイズチェーン本部の経営トップや幹部がフランチャイザーのありかたに関して学び、経営視点での戦略立案や長期ビジョン策定に取り組むための一助となるよう体系づけられています。

フランチャイズチェーン向けの講座としては、他のいずれの機関(大学・コンサルタント会社・研修会社)も成し得なかった専門カリキュラムに仕上がっていると感じました。現代のような景気低迷期においては、思いつきや小手先のテクニックではフランチャイズビジネスで成功できる可能性は低く、特に起業後間もないフランチャイズチェーン本部の経営者は組織運営に苦慮されていることと思います。当然、加盟を希望される側も加盟に際して慎重

にならざるを得ない状況ではないでしょうか。老舗のフランチャイズチェーン本部でも高度成長期に培った「勘」と「経験」と「度胸」だけで乗り切れる時代ではなく、「科学的」かつ「合理的」な運営方法により企業体質の強化をはかる必要に迫られているのではないでしょうか。

●そういう環境を踏まえた上で、私たちは消費者の立場に立って、無くてはならない社会的インフラになるべく、フランチャイズビジネス全体の質を向上していく必要があると感じています。その第一歩として、『フランチャイズ経営士』講座は今後重要な役割を果たしていくものと確信します。例えば、カリキュラムの中の「法規」の講座については、フランチャイズチェーン専門の弁護士の方々からFCビジネス固有の問題に関して過去の実例に基づく生々しい講義が行われます。また「経営戦略」の講座では、基礎的な理論の講義とそれに基づきケーススタディで戦略策定の実務を行います。

そして何より、日本におけるフランチャイズビジネスの先進企業から毎回講師を招き、各講座のテーマに則した事例発表を聞かせていただけることは大変貴重でありかつ稀有なこととおもいます。今後、事業拡大を目指すフランチャイズチェーン本部の経営者にとっては、先進企業の事例から自社が今後どのように組織の編成をして行

くのか、人材の確保はどうか、加盟店との関係は、インフラの整備拡充の計画策定とそのための必要資金調達等、それまで漠然としていたものを明確なビジョンに転化し、現時点での身の丈にあった実行計画を、そして長期の展望の中ではどのようにすべきかを形として認識できるようになるものと考えます。

●また、他流試合的な面もあり、長期研修の中でグループワークや受講者間のコミュニケーションからの情報収集や知識の習得も本講座の大きなメリットであるといえます。私が所属するオートボックスグループは、フランチャイズチェーン本部創業30年以上を経過し、組織体としては安定期に入っているのかも知れませんが、まだまだ改善の余地があり、本講座で出会った受講者の学ぶ姿勢に刺激を受け、大いに動機付けられました。

これからも、多数の方に受講していただくようお奨め致します。

【筆者紹介】1982年、(株)オートボックスセブン入社。直営店店長を経て、FC加盟法人の幹部教育を担当。2006年7月、株式会社カーライフ総合研究所(オートボックスグループの調査、コンサルティング、教育などを担当するシンクタンク)設立と同時に同社取締役に就任、現職。2007年よりJFAの教育研修委員長に就任、現任。