

平成30年度(2018年)

フランチャイズ経営士講座

2018年9月11日開講

フランチャイズ経営士講座のご案内

日本フランチャイズチェーン協会では、フランチャイズシステムに関する専門知識及びマネジメントに関する総合的な知識を短期間で身につけていただくため、2007年(平成19年)にフランチャイズ経営士講座を開講致しました。本講座では「経営戦略」「アカウンティング・ファイナンス」「リスクマネジメント」「フランチャイズマネジメント」と4つの講座から構成されており、質・量ともに充実したプログラムとなっております。講師陣も、大学教授、弁護士、税理士、専門コンサルタントなどそれぞれの分野の専門家が担当いたします。

フランチャイズビジネスの発展の為にぜひ本講座をご活用下さい。

フランチャイズ経営士講座の学習ポイント

- ① 少人数型のディスカッションを通じて、意思決定能力の向上
- ② FC本部ノウハウの見える化の実現
- ③ 経営者・経営幹部、投資家の視点から見た財務諸表
- ④ 過去の成功体験ではない、未来志向の戦略の構築
- ⑤ FC本部を取り巻くリスクとその対応

フランチャイズ経営士講座の受講対象者

- ① FCチェーンの責任者の方又は、経営幹部候補者
- ② 既存業態に次ぐ、新業態開発責任者の方
- ③ FC部門の次世代責任者の方



フランチャイズ経営士講座のプログラム

第1回	経営戦略	9月11日(火)～13日(木)
第2回	アカウンティング・ファイナンス	10月10日(水)～11日(木)
第3回	リスクマネジメント	11月 6日(火)～ 8日(木)
第4回	フランチャイズマネジメント	12月 6日(木)～ 7日(金)

フランチャイズ経営士の認定

各講座全4回(10日間)に出席をした方には修了証書を授与致します。(原則的に業務都合、体調不良等で出席率が80%未満の方には修了証書は授与されません)また、全ての課題レポートを提出された方には、協会認定資格の「フランチャイズ経営士」を認定します。やむをえず受講者が欠席の場合、代理の方の受講が可能です。詳しくは事務局にお問い合わせください。代理の方は経営士の認定資格を得ることはできません。

受講のご案内

1・定 員 20名

2・締 切 2018年(平成30年)8月31日(金)

3・会 場

一般社団法人日本フランチャイズチェーン協会 会議室

〔所在地〕東京都港区虎ノ門3-6-2 第二秋山ビル 1階

TEL : 03-5777-8706 / FAX : 03-5777-8711

〔交通〕メトロ地下鉄 日比谷線 神谷町駅 4B出口より徒歩5分

メトロ地下鉄 銀座線 虎ノ門駅 2番出口より徒歩8分

※尚、会場は都合により変更となる場合があります。

4・お申込方法

- ① 別紙の受講申込書に必要事項をご記入の上、協会「経営士講座担当者」まで郵送、E-mail
又は FAX にて、お申込下さい。申込書は協会HPからもダウンロード出来ます。
<http://www.jfa-fc.or.jp/particle/26.html>
- ② 申込書確認後、連絡担当者様宛に請求書をお送り致します。
- ③ 入金確認後、必要書類を受講者へ送付いたします。
- ④ 初回(9月11日)間際のお申込みは、協会事務局へご連絡をお願いします。

5・受講料(全4回 10日間)1名様:テキスト・昼食代(9食)・消費税が含まれています。

JFA会員	会員外
302,400円	356,400円

ご注意

- 受講料には、会場までの交通費・宿泊費は含まれません。
- 受講料の納入は開催日の前までにお振込み下さい。
- 一旦納入された受講料は原則払い戻しいたしません。また、他の協会費用への振替もできかねます。

6・お振込み先

口座名	シャ)ニホンフランチャイズチェーンキョウカイ
振込先	みずほ銀行 <small>かみやちょう</small> 神谷町支店 普通預金 1596632

*恐れ入りますが、振込手数料は貴社にてご負担願います。

7・欠席について

やむをえず、講義を欠席する場合は事務局に、その理由とともにご連絡下さい。ご本人に代わって代理の方の受講が可能です。但し、代理の方は経営士の認定資格を得ることはできません。また、欠席講義については、同一の講義がある場合は翌年度にのみ聴講することが可能です。詳しくは、事務局へお問い合わせください。

受講生の声

- ・経営戦略からマネジメントまでフランチャイズ経営での多岐にわたる知識を習得でき、現在、弊社のフランチャイズパッケージや本部機能を強固なビジネスに再構築することに着手している。
- ・経営学での価格とマーケティングでの満足する一連のプロセスの追及は興味深く、顧客作りのための環境への適応、コア・コンピタンスを指し累積経験料を多く持つことがシェアを広げコストダウンのメカニズムなど楽しく聞くことができました。
- ・市場の認識、競争戦略の構造、そして競争地位と基本戦略の考え方や差別化など競争優位性の構築を意識することができた。調査事例の講座は興味深く、数値や切り口の大切さを認識できました。
- ・アマゾン・ドット・コムの場合スタディにおける◆株主の顧客化◆徹底したIT化◆マスカスタマイズと企業の戦略をウォルマートと対比することでわかりやすく理解させていただきました。
- ・実在社名を挙げての説明、例えが非常に分かりやすくイメージできました。

- ・実際弊社では、幸いにも訴訟(加盟店より)は一切ないが、本部運営の在りかた、現在のリスクマネジメントを再考する良い機会となりました。加盟店＝弱者扱いを肝にめいじ、訴訟にならない動きを行います。
- ・ザーとジーは信頼のある良好な関係が望ましいが、トラブル、対立することも予測し常に書面で証拠を残すことの大切さを学びました。
- ・実務的な知識だけでなくロジカルシンキング等経営の根本まで詳細に説明いただき勉強になりました。加盟店への売上予想提示やSVによる指導など、現状改善してまいります。
- ・独禁法違反については加盟店施策を行う上でついて回るリスクですので、今回とても勉強になり、強く危機感も抱きました。ありがとうございました。

- ・新規加盟の判断時にその法人の決算書を見ますが、業績分析等が片寄り不完全であったと思います。今回、様々なパターンを教えて頂き、知識巾が広がったと思います。
- ・B/S, P/L を使ったの業種・企業判断は非常に勉強になりました。
- ・資金繰り表作成は具体的なイメージができ勉強になりました。
- ・お金の重要性を認識させていただきました。自社の数値を算出してどのような状態なのかを確認します。
- ・普段、B/S P/L をあまり見る機会が無いので、見る機会を増やすようにする。一連の動きが分ったので良かった。
- ・業績分析力向上が自身の課題でもありましたので、視界が広がったと思います。
- ・どんな事業でも資金繰りは大切ですので重要さを痛感しました。
- ・資金繰り表作成は具体的なイメージができ勉強になりました。

- ・FC本部を構築する大変さ、それ以上に維持拡大していく大変さを思い知りました。サポートできる立場として何が出来るかを考え勉強していきたいです。
- ・FC本部の政策によって加盟店の売上成長を左右してしまいますので、本部スタッフはより人として成長する必要があると感じました。
- ・他者の取組など分かりやすく説明いただき、自社のポジションを考える機会となりました。また、実務の細部まで及ぶ資料など取り入れたいと思いました。
- ・FCシステムについて再度認識をし、役割を確認しながら整理する貴重な時間となりました。またFCビジネスの状況や近い未来について分かりやすく説明いただき理解を深めることができました。

【個人情報の取り扱いについて】

申込書にご記入の個人情報は、下記のとおり取り扱い致します。なお、下記に同意頂けない場合、本講座の申し込み受付ができませんので、ご了解下さいますようお願い申し上げます。

●個人情報の収集目的

受講申込者への連絡、講座の開催・運営に関する業務、各種講座および関連事業等の案内。

●第三者への提供

上記収集目的を達成するために、業務委託先等に提供する場合がございます。

◆お問合せ、お申込書の送付先は◆

〒105-0001 東京都港区虎ノ門 3-6-2 第二秋山ビル

TEL 03-5777-8706 / FAX 03-5777-8711

E-mail svsi@jfa-fc.or.jp URL <http://www.jfa-fc.or.jp>

第1回 経営戦略		
9月11日(火) 10:00~18:40	9月12日(水) 10:00~17:10	9月13日(木) 10:00~17:10
▼経営戦略の基礎知識 (10:00~15:00) ▼フランチャイズシステムと経営戦略 上原 征彦氏 [昭和女子大学現代ビジネス研究所 特命教授] ▼競争優位性の構築 (15:10~17:40) ▼需要の変化とマーケティング 坂上 真介氏 [株式会社市場開発研究所 代表取締役]	▼経営戦略とIT (10:00~15:00) ・ケース研究 中 麻弥美氏 [株式会社コムテック 22 シニアコンサルタント] ▼経営士講座 受講生へ (15:10~17:10) 山本 善政氏 [株式会社ハードオフコーポレーション 代表取締役会長兼社長]	▼外食産業の動向と戦略 (10:00~14:00) 齋藤 訓之氏 [株式会社香雪社 代表取締役] ▼流通がどう変化していくのか (14:10~17:10) 渡邊 秀介氏 [流通経済研究所 研究員]
◆ 自己紹介・懇親会 17:40~18:40		
第2回 アカウンティング・ファイナンス		
10月10日(水) 10:00~17:40	10月11日(木) 9:30~17:30	
▼会計を理解し財務諸表を読む (10:00~14:30) ・ケース研究 落合 稔氏 [テクノプロ・ホールディングス株式会社監査役]	▼財務諸表を分析し業績を理解する (9:30~13:00) 戸田 正弘氏 [TMコンサルティング 代表 中小企業診断士]	
▼重要な会計科目を理解し決算を組む (14:40~17:40) ・ケース研究 吉田 久子氏 [税理士吉田久子事務所 代表]	▼資金繰りと資金調達法を理解する (14:00~17:30) ・ケース研究 落合 稔氏 [明治大学専門職大学院 教授]	
第3回 リスクマネジメント		
11月6日(火) 10:00~17:00	11月7日(水) 10:00~17:30	11月8日(木) 10:00~17:00
▼フランチャイズ関係法令 高橋 善樹氏 [太樹法律事務所 弁護士・JFA顧問]	▼リスクマネジメント ▼ロジカルシンキング ▼コーポレートガバナンス ・ケース研究 金井 高志氏 [フランテック法律事務所 弁護士・ 武蔵野大学 法学部 教授]	▼国際FC戦略の為のリスク管理 (10:00~12:00) 小塚 荘一郎氏 [学習院大学法学部教授] ▼フランチャイズ契約(13:00~17:00) ・判例分析 ・グループワーク 鈴木 伸佳氏 [鈴木伸佳法律事務所 弁護士・JFA顧問]
第4回 フランチャイズマネジメント		
12月6日(木) 13:00~17:30	12月7日(金) 9:30~17:30	
▼管理職のマネジメントを学ぶ ▼行動科学マネジメント(人材教育) ▼経営課題の解決行動 見える化シート 甲畑 智康氏 [株式会社ウィルPMインターナショナル 公認上席コンサルタント]	▼フランチャイズビジネスの基礎を学ぶ ▼魅力あるフランチャイズパッケージを構築する ▼マネジメントと各機能 ▼本部機能のまとめ ・ケース研究 民谷 昌弘氏 [株式会社アクアネット 代表取締役]	
	◆ 修了証授与・懇親会 16:30~17:30	

*講師、プログラム等変更になる場合があります。

