

2020年度

# フランチャイズ経営士講座

2020年9月15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致します。

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15日(火)~17日(木)
第2回	アカウンティング・ファイナンス	10月14日(水)~15日(木)
第3回	リスクマネジメント	11月18日(水)~20日(金)
第4回	フランチャイズマネジメント	12月17日(木)~18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 2020年9月11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

4・お申込方法

- ① 申込書をホームページからダウンロード、必要事項をご入力後に「**エクセルファイル**」で、メールにて送信ください。郵送、FAXでのお申し込みも受け付けております。  
<https://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発行致します。
- ③ 入金確認後、必要書類を受講者へ送付致します。
- ④ 初回（9月15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）が含まれています。

JFA会員	会員外
300,000円（税抜）/ <b>330,000円（税込）</b>	330,000円（税別）/ <b>363,000円（税込）</b>

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致しかねます。

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。

2020年度 フランチャイズ経営士講座  
プログラム

第1回 経営戦略		
9月15日(火) 10:00~18:00	9月16日(水) 10:00~17:40	9月17日(木) 10:00~17:10
▼経営士講座 受講生へ (10:00~12:00) 山本 善政 氏 [(株)ハードオフコーポレーション 代表取締役会長] ▼経営戦略の基礎知識 (13:00~17:00) ▼フランチャイズシステムと経営戦略 上原 征彦 氏 [公益財団法人流通経済研究所理事・名誉会長] [(株)コムテック 22 代表取締役] ◆ 自己紹介・懇親会 17:00~18:00	▼経営戦略とICT (10:00~15:00) ・ケース研究 中 麻弥美 氏 [(株)コムテック 22 シニアコンサルタント] ▼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 眞介 氏 [(株)市場開発研究所 代表取締役]	▼外食産業の動向と戦略 (10:00~14:00) 齋藤 訓之 氏 [(株)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]
第2回 アカウンティング・ファイナンス		
10月14日(水) 10:00~17:40	10月15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 [明治大学名誉教授] ▼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]	▼財務諸表を分析し業績を理解する (9:30~13:00) 戸田 正弘 氏 [戸田経営支援事務所 代表 中小企業診断士] ▼事業にまつわる税務 (14:00~15:30) [税理士吉田久子事務所 代表] 吉田 久子 氏 ▼会社の価値を考える (15:40~17:30) [明治大学名誉教授] 落合 稔 氏	
第3回 リスクマネジメント		
11月18日(水) 10:00~17:30	11月19日(木) 10:00~17:00	11月20日(金) 10:00~17:00
▼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]	▼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] ▼グループワーク ・チームで課題テーマ ・自社に置き換えて グループ討議、質疑応答	▼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17日(木) 13:00~17:30	12月18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)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)アクアネット 代表取締役] ◆ 修了証授与・懇親会 16:30~17:30	

## 受講生の声

- ・ユニークなトークも挟みつつ、多くの事例を聞く事が出来大変有意義でした。経営戦略（前半）の講義は少し難しく感じましたが、後半は理解出来ました。
- ・ザーとジーの関係性は共存共栄の精神を持ち、互いに成長発展していく成功の基本要因。セイコーマートの事例が大変参考になりました。ザーの経営理念とジーの経営理念を共有し、長期的に会社の持続・発展をして参ります。
- ・戦略的情報システムの構築、という単元で情報処理モデルにおける、不確実性と情報化の進展、いわゆるシステム情報があるこの世の中で必要なものと確立しているものに、戦略を打ち立てる必要性を学んだ。
- ・これからの少子高齢化社会に伴い、高齢単身世帯が増える事、また世代別特徴に対応した食市場の形成を考えなくてはならない。そういう観点で当社は加盟FCに特化した飲食事業を行っているが、当社が加盟しているブランド以外に今後どのような業態を新参入すべきか考えていきたい。

- ・インボイスについては耳にしていたのですが、ほとんど気にしていませんでした。したがって知識もほとんどなく、事例演習に関してしっかりした見解が見出せませんでした。しかし、この問題は身近な事である事を認識しましたので、復習致します。
- ・FC事業で想定されるリスクだけでなく、意思決定の方法論まで大変勉強になりました。短時間に情報が凝縮されていて、とても有意義な時間になりました。
- ・当社は海外展開をしていないので国際FC問題は難しかった。しかし、演習（特に二つ目の）は自分なりの知識で考えたが、結果的に内容の確認理解が出来ているので、再考したいと思っています。
- ・将来的に当社のFC事業を海外展開する際に検討する事が出来る大変いい参考になりました。今後もこの分野の勉強を進めて行きたいと考えています。

- ・財務諸表を見て、その会社の状況を推測するという事は非常に難しい事であり、倦厭してしまいがちだと思いますが、少しおもしろいという感覚を覚えました。いずれにしろ立場上、自社の状況把握、目標達成をするためには必要不可欠だと思いますので逃げずに理解していこうと思います。
- ・講座をうけるまでは会計、財務に対してアレルギーや苦手意識がありましたが分かり易く身近となりました。担当の加盟企業に数字を通して接する事が出来そうです。継続して勉強します。
- ・講義内容に関して非常に難しく、何とか理解しようと耳を傾けていましたが、やはり難しい。ただ、グループワークにおける戦略意志については非常に知識になった。今後会社の数字をどう持つていくかを判断する事がいかに重要であるかということがおぼろげながら理解出来ました。
- ・財務分析、損益分岐点については、自分では分かっている内容であったため、講義内容については十分理解する事が出来た。ただ、重要なのはこの分析をして、どう対策を講じていくのかが重要になってくる。

- ・興味深く、反省すべき点も多い内容で、大変勉強になりました。明日から実践します。ありがとうございました。
- ・まさに今の悩みの種だったので、大変役に立ちました。ありがとうございました。
- ・FC本部成功の7つの鍵に関して勉強したが31の復活の戦略、戦術、松山社長がやっていた事に当てはめて、あらためて感心した。
- ・FC1年目の当社の為にあるような講義で、大変ありがたかったです。課題が山積みである事の気付きになりました。内容も具体的な事例をたくさん盛り込んでいただき分かり易かったです。
- ・FCビジネスの基本に立ち返る事が出来た。今一度、FC各社にとって有益になるよう勉強致します。

### 【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](mailto:svsi@jfa-fc.or.jp) URL <https://www.jfa-fc.or.jp>