

「フランチャイズ・ショー2013」を振り返る

1. 史上最大規模のショーであった

2013年3月6日より8日まで、東京都江東区有明の東京国際展示場「東京ビッグサイト」で第29回「フランチャイズ・ショー2013」（主催日本経済新聞社、特別協力：日本フランチャイズチェーン協会）が開催された。

今年の参加社は、昨年の日本フランチャイズチェーン協会設立40周年の特別参加社を含めた数よりも多い参加社であった。参加したフランチャイズ本部数は、フードサービス業43社（前年比2社増）、小売業26社（4社増）、サービス業66社（前年比3社増）、合計前年比9社増の135社となった。

更にビジネスパートナー募集19社（前年比4社増）、フランチャイズ支援ビジネス6社（前年比2社増）、フードサービス支援ビジネス5社（前年比1社増）、フランチャイズ無料相談、情報、出版10社（前年比1社増）、店舗開発ショウ11社（前年比増減無し）、新規に海外マッチング・相談4社を合計すると、全部で186社となり、前年比18社増となり、出展社数としては市場最大規模のショーとなった。

今年の入場者数は33,042名で、昨年より1,828名増加（前年比105.9%）している。入場者の滞在時間や、回遊動線も長くなり、一番端に位置する中小企業診断士フランチャイズ研究会から見た入場者数も増加したことを実感した。

この入場者数は、過去10年間の実績のうち、第2位であり、出展社数、入場者数とも過去最大級の規模となった。

1位	2006年	34,384人
2位	2013年	33,042人
3位	2007年	31,550人
4位	2012年	31,214人
5位	2010年	30,282人

2. フードサービス業

出展社43社（うちフードコート3社）のうち、新規出展は実に21社（昨年は12社）で、新規出展比率は49%で、昨年より21%高くなった。老舗のジー・テイスト（ブランドは村さ来、とりあえず吾平等）、ファーストキッチン（創業35年）や、新進ブランドが多数出展した。フードコート出展は3社で、CLUB ANTIQUE、インテグレーション、三光マーケティングフーズであった。

フードサービス業ではラーメンが8社で最多であり、前年の6社と比較して2社増である。カフェは5社出展で、昨年と同数であった。ここ数年カフェの出展が増加しているが、

ゆとり、なごみ等一つの社会の流れであろう。高齢者向け宅配弁当は3社であり、昨年と同数である。

フードサービス業の中で目立ったのは、今年も物語コーポレーションの10コマ出展で、昨年同様フードコートの前線という絶好の立地で、1日5回（焼肉キング3回、丸源ラーメン2回）のセミナーは連日満員であり、立見席も大勢の人でにぎわった。セミナーは、両方とも聴いてみたが、いずれも利益率とか投資額には言及せず、「物語コーポは何を目指すか、売上高や利益の高さではなく、人材育成力、業態開発力により飲食業の社会的地位の向上を目指す」と締めくくり、まるで創業者・小林会長の持論を聞く想いであった。創業者の理念がマネージャークラスの説明者を通して参加者に伝える姿勢は評価したい。また、単に加盟者の募集のみが目的ではなく、試食に力を入れ、ラーメン、焼肉、お好み焼きの3業態をフル稼働させ、11時から16時までは試食の行列が続いた。要するに、フランチイズ・ショーは加盟希望者のみでなく、見学されたすべてのお客様に満足して頂き、物語コーポのファンにしようとする心意気が感じられた。

これだけの会場運用を行いながら、数千枚の試食のアンケート調査を集めて、まだ物語コーポを利用したことのない顧客をファンにする試みは壮大な実験である。一方、着実に商談できた方は80名以上に上り、中でも3月中に実施する店舗視察ツアーの参加希望者は60名余に及び、東京・仙台で4回に分けて行う事業説明会は、この会場で満杯にしているのは、さすがに三河商法であると感心させられた。

更に、今年からアンケートを書かれた見学者には、部長名でハガキに宛名を書いているスタッフもいて、さぞハガキをもらった見学者は、改めて物語コーポのファンになるだろうと感心した。

ここ4年間行なわれている閉会日の終礼は、今年も行われ、チーフリーダー（丸源、キング、お好み焼き）からのお礼、スタッフからの「楽しかった」「来年も参加したい」「初めて加盟希望者と話しができた」などの挨拶があった。驚いたことに、司会者が予定していないスタッフから手が上がり、「感激した。来年も参加したい」等と話された。

3. 小売業

小売業は26社で昨年比4社増である。新規出展は10社で、新規出展比率は38%であり、昨年より2%増である。

コンビニ大手4社が勢ぞろいで出展した。昨年の協会40周年記念の出展に続いての出展であり、昨年のフランチイズ・ショー出展が実り多いものであったことが推察された。

2013年は、大手3社（除くローソン）は過去最大の出店を見込んでおり、年間純増数で2,400店舗を見込んでいる。（大手5社）

コンビニの2012年（暦年）の売上高は9兆264億円（前年比4.4%増）であり、店舗数は4万6905店舗である。流通業の中で、唯一成長している業態であり、正に社会のインフラとして機能している。

リサイクル、リユースは循環型ビジネスモデルであり、時代のニーズを反映して5社出展で、昨年比2社減である。お宝買取りは2社で、昨年と同数である。

タオル美術館が新規出展していた。

4. サービス業

サービス業は66社出展で、昨年の63社出展に対して3社増である。新規出展は34社であり、新規出展比率は52%で、昨年の36%と比較すると大幅に増加した。相変わらず新陳代謝の激しい業界である。

今年最大の出展数を誇る学習塾は16社（うち個別指導学習塾12社、各種学校4社）に登り、昨年比2社減である。学習塾は低額投資（初期投資額1千万円以下）の代表格であり、加盟希望者の人気も高い。中小企業診断士ブースでの出展相談でも、学習塾に対する問い合わせが多かった。

学習塾に続いて多いのは介護関連（レンタル含む）で13社であり、昨年比2社増である。日本の人口の高齢化に伴い、介護マーケットは増大する一方であり、今後もフランチャイズが拡大する分野であろう。しかし、介護保険料はそれほど増える訳ではないので、介護報酬体系は3年に一度見直すことになっており、昨年4月より通所介護（デイサービス）は、最大で11.4%減額されている。保険料の収入によって減額される恐れは今後も続く訳で、フランチャイズ・ビジネスとして展開することには一抹の不安がある。

エステ・美容・フィットネスは8社であり、昨年の10社と比較すると2社減である。競争が激しく、新規参入、退出の多い業界である。

複合カフェは2社で、昨年対比1社増である。一時の華やかさはなくなった。身分証明書書の提出、取締の強化等によるものであり、この流れは変わらないであろう。

庶民の楽しみがiPadやスマートホン等のゲーム市場やiT市場に移行したことも要因であろう。

5. セミナー

フランチャイズ・ショーに併せて開催される各種セミナーも見逃せない重要なイベントである。特に地方在住者にとっては、ここでしか聞けない貴重な情報源となっているようである。

特に、今年のフランチャイズ・ショーでは、例年のオープニングセミナー、特別セミナー、フランチャイズ本部・新規ビジネス立上げセミナー3本（有料）、フランチャイズ加盟者向けセミナー12本の他に、自治体向けフランチャイズセミナー、アントレ×FCショーコラボセミナー、FCビジネス海外展開セミナーの3本が追加された。大半が無料セミナーであるため多くの本部や加盟希望者を集めた。

筆者の担当した有料セミナー「加盟店開発」は、アーリーステージのフランチャイズ本部、もしくはフランチャイズ本部構築を考えている法人の参加が大半であり、30名程度

の参加者であったが、実に熱心に受講して頂き、セミナー終了後名詞交換をして、メール問い合わせ可にしたところ、自宅に帰ったら既に数本の問い合わせメールが入っており、更に詳細な情報を送って喜ばれた。

名詞交換した方の住所は沖縄県、和歌山県、奈良県、福島県、静岡県、群馬県等地方在住者が多く、フランチャイズの最新情報が乏しいことが判る。

有料、無料を問わず、フランチャイズセミナーは地方都市を中心にもっとチャンスを増やすべきであると痛切に感じた。その意味で、「自治体向けフランチャイズセミナー」に期待したい。

日本で健全なフランチャイズ本部、フランチャイジーを育成するためには、まともなフランチャイズセミナーを日本各都市で聞ける体制を作ることであり、日本経済新聞社、フランチャイズチェーン協会、地方自治体とのコラボレーションに期待したい。

6. 海外マッチング・相談コーナー

今年の企画で大いに注目すべきものは、「海外マッチング・相談コーナー」の設置である。会場の程よい場所に20コマ程度の大きなブースを設け、ジェトロ、シンガポール、マカオの貿易振興機構、更に海外マッチング・相談コーナーの4コマに分け、相談コーナーは、東京都中小企業診断士協会のフランチャイズ研究会より講師を派遣していた。

日本のフランチャイズ・ビジネスの最近の傾向として、海外、中でもアジア、オセアニア地区への進出が目立つ。多くのフランチャイズ本部が海外進出すると同時に、撤退する事例も多い。進出先の情報を提供し、日本のフランチャイズ本部の健全な発展を期すると共に、海外（例えば韓国等）から、日本へのフランチャイズ進出を成功させるためにも、今後も継続して実施して頂きたい。

今年の相談ケースはそれ程多くは無かったようであるが、1件1時間以上の長時間を要していた。かなり真剣な相談のようであった。

7. 低額投資フランチャイズの増加

最近、低額投資フランチャイズ（投資総額1千万円以下）が増加している。今年の、参加社の動向を見ると次のような数字である。（この数字は日経新聞社が作成したガイドブックに依る。）

図表 7-1 低額投資フランチャイズ本部の比率

業種	低額投資本部数	総参加社数	低額投資本部比率
フードサービス業	12社	43社	28%
サービス業	44社	67社	66%
小売業	22社	26社	85%
合計	78社	136社	57%

加盟店開発代理店や、フランチャイズ比較サイトの聞き取り調査（2011年調査）に

よれば、最近の加盟店加盟動向は、新規加盟店の場合約7割が低額投資フランチャイズであり、今回のフランチャイズ・ショーの参加社も小売業で85%、サービス業で66%と高率である。(フードサービス業は、物件取得費を計算に入れると1千万円以下の投資案件は少ない)

具体的には学習塾、介護ビジネス、コンビニ等、フランチャイズ・ショーに参加した多数のフランチャイズ本部が該当する。

2012年にフランチャイズ研究会では、低額投資フランチャイズの本部、加盟者の調査を行い、「成功する！低額投資フランチャイズ」を出版し、このショーで販売したが、加盟希望者からの引き合いが多く、予定した販売部数をすべて完売した。

加盟希望者の関心の高さが伺われる。

8. 店舗開発ショー2013

今年も「店舗開発ショー」の参加があった。このショーを主催する日本ホームセンター研究所によれば、次の趣旨で参加するそうである。

「店舗開発ショーは、小売業・サービス業の店舗開発と業態開発をサポートする展示・商談会である。店舗開発部が担当している①新規出店②既存店の活性化③省エネ・コスト削減などを具体的にサポートすることを目的に2003年から開催している。今まではスーパーマーケットリテールテックと共催することが多かったが、昨年からはフランチャイズ・ショーの一部として出展している。過去19回開催している。」

今年の出展社は事務局を含めて11社であり、中にはポムの樹のように加盟店開発の目的で参加する本部もあった。

「店舗開発ショー」の目的を分かり易く解説すれば、フランチャイズ・ショーの目的は、加盟者との出会いを目的とするものであるが、店舗開発ショーは、店舗の物件開発を主たる目的とするショーである。フランチャイズ本部にして見れば、加盟店希望者を開発すれば、当然、物件開発を同時に進めなければ、店舗の開店は難しい。

フランチャイズ・ショーと一番相性の良い組み合わせであり、今後も引き続きこの店舗開発ショーを組み込んでもらいたい。

参考までに、日本ホームセンター研究所(事務局)の電話番号を記載しておく。

〒104-0041 東京都中央区新富1-8-11 東新ビル4F

TEL 03-6228-3135

ちなみに、同ショーに出展された会社の社名も参考までに記載しておく。

日本ホームセンター研究所(事務局)

営業モデル研究所(売上予測)

ガンボウ プラス(宣集楽サウンドサイネージ)

技研商事インターナショナル(地図情報システム)

JPS(商圏分析)

店舗探し、COM（商業施設の物件情報）

中道リース（開発スキームの紹介）

日栄インテック（省エネ）

ホクトシステム（店舗物件情報）

マインドシステム（スマートPOPクラウドシステム）

ポムの樹（創作オムライス）

なお、日本ホームセンター研究所では、次の日程で「店舗開発研究会」を開催する予定なので、物件開発部担当者は是非参加することをお勧めする。

日時 2013年3月21日 13時～17時 懇親会 17:45～19:30分頃

場所 品川区中小企業センター3F 大会議室

無料招待 当会にまだ一度も参加したことのない小売業・サービス業の店舗開発担当者を無料で招待する。mail@hci.co.jp

9. 「フランチャイズ・ショー2013」に対する評価

「フランチャイズ・ショー2013」に対する筆者の評価を述べたい。

- (1) 長引く不況、デフレの中で、これだけの参加社を集めた日本経済新聞社の努力を高く評価したい。また、入場者数が、過去2番目に多かったのは、多分「アベノミクス」による日本経済の活性化の影響であろうと判断する。
- (2) 会場の整理には、主催者の気配りが感じられた。例えば、音声が高めの会社に対しては、許される音声の高さを調整し、配布書類のつぎ足しや整理、会場整備係の配置、セミナー入場者の制限、無料セミナーの場合は立ち見客には場所指定等いずれの処置にも満足できた。
- (3) セミナーはいずれも好評であったが、特に今年新設された、「FCビジネス海外展開セミナー」「自治体向けフランチャイズセミナー」を評価したい。
- (4) 海外マッチング・相談コーナーの新設は評価できる。来年以降も引き続き設置して頂きたい。
- (5) 出版・無料相談ゾーンが中に入りすぎ、訪問者が少なかった。来年度も同じ会場を使用することになるだろうが、是非コマ配置については見直して頂きたい。
- (6) 中小企業診断士のブースにおける相談数も今年は多かった。特に加盟店希望者の相談は、昨年までの投資額（現在自分が投資を予定している金額）が300万円程度の話が多かったのに対し、今年は1千万円程度の自己資金の提示が多く、加盟可能な金額に近づいたことを痛感した。固定していた予貯金が、事業参加に向けて流動化したのであろう。日本経済の活性化を感じた。
- (7) 店舗開発ショウの併設は、評価したい。是非、来年も引き続き参加をお願いしたい。

無断引用を禁止致します。（黒川）