

FRANCHISE READINESS CHECKLIST

FC本部構築に進む前に 確認したい10の視点

フランチャイズ化を考え始めた経営者が、自社の現在位置を前向きに整理するためのチェックリストです。

- いま足りないものを責める資料ではなく、次に整えるべき順番を見つけるための資料です。

使い方

1. 直感で判定する

各ポイントを読み、現時点の感覚に近いA/B/Cを左列に記入してください。完璧な根拠よりも、経営者としての実感を優先して構いません。

2. 個数を集計する

各カード下部の集計欄にA/B/Cの個数を記入します。評価の優劣ではなく、どの領域に手を入れると進みやすいかを見るための材料です。

3. 次の打ち手を決める

Aが多い項目は展開準備を進める候補、BやCが多い項目は本部構築前に整理したい論点として扱います。

A

概ね整っている

B

一部整理が必要

C

これから言語化する

事業の再現性を確認する

01 収益モデルは安定しているか

FC展開では、加盟店が同じモデルで利益を出せることが前提になります。売上の変動（季節など）、原価率、人件費、投資回収の見通しを整理し、本部と加盟店の双方に無理がない構造かを確認します。

判定記入	確認するポイント
	標準的な店舗や拠点の月次損益を説明できる
	初期投資と回収期間の目安がある
	利益を圧迫する変動要因を把握している

判定個数	A	B	C

02 成功パターンを言語化できているか

偶然うまくいった事業は、そのままでは複製しにくいものです。立地、顧客層、商品構成、接客、販促など、成果につながる要素を分解し、他者が理解できる言葉にしておきます。

判定記入	確認するポイント
	強みや選ばれる理由を具体的に説明できる
	成果が出やすい商圈や顧客像が明確である
	未経験者にも伝わる運営手順がある

判定個数	A	B	C

運営と教育の型を確認する

03 業務プロセスは標準化されているか

本部が支援できる範囲を広げるには、属人的な判断を減らす必要があります。日々の運営、発注、品質管理、顧客対応などを標準化し、誰が見ても同じ行動に移せる状態を目指します。

判定記入	確認するポイント
	主要業務の手順が文書や動画で残っている
	判断に迷う場面の対応基準がある
	品質のばらつきを確認する仕組みがある

判定個数	A	B	C

04 加盟者を育成する仕組みがあるか

FC本部には、加盟者が開業前後に迷わず進める研修制度が求められます。研修内容、習得基準、開業後フォローを整理し、経験差を埋める支援体制を確認します。

判定記入	確認するポイント
	開業前研修の内容と期間が決まっている
	習得状況を確認するチェック項目がある
	開業後の伴走頻度や相談窓口が明確である

判定個数	A	B	C

本部機能と支援範囲を確認する

05 本部が担う役割は明確か

加盟店支援は、募集して終わりではありません。商品開発、販促、教育、数値管理、トラブル対応など、本部がどこまで責任を持つかを明確にすることで、期待値のずれを防げます。

判定記入	確認するポイント
	本部と加盟店の役割分担を説明できる
	支援メニューと提供頻度が整理されている
	問い合わせや問題発生時の対応ルートがある

判定個数	A	B	C

06 数値管理の仕組みは整っているか

複数拠点を支援するには、現場の状況を早く把握できる管理指標が必要です。売上、粗利、人件費、顧客数、リピート率などを定期的に見て、改善につなげる流れを確認します。

判定記入	確認するポイント
	毎月確認する主要KPIが決まっている
	加盟店から必要データを集める方法がある
	数値をもとに改善提案する型がある

判定個数	A	B	C

ブランドと加盟条件を確認する

07 ブランドの守り方は決まっているか

FC展開では、各加盟店の運営がブランド全体の信頼につながります。ロゴ、店舗表現、接客品質、SNS発信、クレーム対応など、守るべき基準を事前に整理しておきます。

判定記入	確認するポイント
	ブランド利用ルールが文書化されている
	顧客体験の基準を説明できる
	逸脱時の是正手順が決まっている

判定個数	A	B	C

08 加盟者像と選定基準は明確か

誰でも加盟できる状態は、短期的には広がりやすく見えても、長期的な運営負荷につながります。資金力、価値観、経験、地域適性など、相性の良い加盟者像を整理します。

判定記入	確認するポイント
	理想の加盟者像を言語化している
	加盟前に確認すべき条件が決まっている
	断る基準や保留する基準がある

判定個数	A	B	C

FC条件と展開計画を確認する

09 FC加盟条件の考え方は整理されているか

加盟金、ロイヤリティ、契約期間、商圈、解約条件などは、本部と加盟店の関係性を左右します。法務確認の前段階として、貴社の事業に対する考え方に沿った条件（方向性）を整理します。

判定記入	確認するポイント
	加盟金やロイヤリティを想定しておい、その根拠を説明できる
	契約期間や更新条件の考え方がある
	禁止事項や解約条件の論点を把握している

判定個数	A	B	C

10 展開ペースの現実感はあるか

FC展開は、店舗数を増やすほど本部の支援力が問われます。初年度の募集数、直営店との関係、人員体制、資金計画を踏まえ、無理なく伸ばせるペースを確認します。

判定記入	確認するポイント
	初年度から3年程度の展開目標がある
	本部人員と支援可能数の見通しがある
	成長に合わせた投資計画を考えている

判定個数	A	B	C

チェック結果の見方

Aが多い

FC本部構築に向けて、具体設計へ進める材料が揃い始めています。フランチャイズパッケージを構築する良いタイミングです。すでに加盟希望者がいる場合でも、焦らずに契約書などの加盟店開発に必要なツールを用意することが大切です。

Bが多い

方向性は見えていますが、フランチャイズ展開を想定したビジネスパッケージの整備にもしっかり取り組むことが大切です。FC化に必要なシステム、マニュアルなどの準備をしっかりと進めることが必要です。

Cが多い

これから整理する余地が大きい状態です。焦って加盟募集へ進むより、FC化を見据えてた、ビジネスパッケージを見直すこと（直営モデルの標準化）で、スムーズなFC化を進めることができます。

大切な見方

A/B/Cは点数ではなく、準備テーマの分類です。Cがあることは悪いことではなく、いま着手すべき論点が見えたという前向きなサインです。

次に整理したい方へ

FC本部構築の進め方を、現在位置から一緒に整理できます。

チェック結果をもとに、どの順番で制度設計・マニュアル化・加盟開発準備を進めるべきかを確認します。まずは自社の状況を言葉にするところから始めましょう。

FC本部構築に関するご相談・お問合せは下記までお願いします。

会社名	株式会社アクアネット フランチャイズ経営研究所
Email	aqn-office@aqnet.co.jp
Web	https://aqnet.co.jp