

FC本部が 教えてくれない 店舗経営と お金の真実



フランチャイズ店舗専門税理士・会計事務所

根津税理士事務所

はじめに

フランチャイズビジネスを成功させ、あなたが望む生活を実現するために

経済・物質が豊かで便利なものに溢れているこの日本が、何故諸外国に比べて幸福度があまりにも低いのか不思議に思いませんか？私の子を見て思ったのですが、子供は大好きな母親といるだけでとても幸せそうに笑っているのです。大人になると笑顔になる回数が子供と比べて格段に減るらしいです。それが大人になることなのでしょう吗？

成長とともに家族以外の人と触れ、情報を吸収し、他人と比べてしまい、自分の本当にしたい事、楽しい事が見えなくなってしまうのかもしれない。ある方が講演で仰っていたのですが、小学校低学年の子供が将来の夢について聞かれると、みんなが手を挙げ、思い思いの自分の夢について楽しそうに話をしだすそうです。

ただ、小学校高学年、中学、高校、大学と年齢を重ねる毎に手を挙げなくなり、将来の夢を語らなくなるそうです。それは、他人を気にして自分を押し殺したり、他人と比べてしまうことで、自分の夢が小さなものに感じ、他人には言えないなど感じてしまうからではないのでしょうか。自分の夢ややりたい事に大きいも小さいもなく、他人と比べる必要もないと思います。

私はクライアントに「やりたい事は？将来何をしたいですか？」とよく聞く事があります。やりたい事を考えているだけで楽しくなりません。生活していくためには働いてお金を稼がなければならないと皆さん当然の義務感のように考えていると思います。

人生の時間の大部分をこの「働く」という義務感に縛られているように思えますが、その人生の大部分を占める「働く」という行為が楽しいものであれば、とても人生が楽しく幸福な人生を送っていると充実感を感じられると思います。クライアントにもそんな心豊かな人生を送って欲しいとの願いから、自然とやりたいことを見つけて頂こうと話をするのだと思います。

そんなことを考えながら、税理士として大手コンビニ加盟店 40 店舗ほどの顧問をして参りました。そして、私は今まで何を提供してきたのか、今後何を提供していくのかを考えたときに思いついた言葉が「**幸せな生活の探求**」でした。税理士という立場から「幸せな生活の探求」ができたかと考えております。それが私のやりたいことです。

やりたい事＝稼ぐ事にはなかなかかなりにくいとは思いますが、やりたい事＝仕事（若しくはライフスタイル）にはなれると思います。仕事と稼ぐことをイコールにせず別物と捉えて考えられれば、気が楽になりませんか。そんな生活スタイルが提案できれば良いなと考えております。

事業を行うことは、そんな生活スタイルを手に入れやすい稼ぎ方だと思います。特にフランチャイズビジネスは仕組みが出来上がっているので、初心者でも入りやすく、リスクの低いビジネスだと思われれます。

フランチャイズビジネスを出発点とし、稼ぐ方法を学び、本来やりたい事に注力できれば、本当の意味での「ライフワークバランス」を手にする事ができるのではないのでしょうか。

とはいえ、フランチャイズビジネスには落とし穴も多々あります。この小冊子には、

- ・ FC 開業前にやっておかないといけないこと
- ・ FC ビジネスでよくあるトラブル
- ・ FC オーナーが直面する悩み
- ・

など、あなたが**理想の生活を手に入れるために、フランチャイズビジネスを成功させる方法**をご理解いただけると信じています。

この小冊子をお読みいただくのかかる時間は 10 分程です。

10 分後にはあなたは、フランチャイズビジネスを成功させるためにやらなければいけないことがわかり、自信を持って前に進んでいることと思います。

心からあなたを応援しています。

2019 年 4 月
根津税理士事務所 税理士 根津大介

FC ビジネス開業後によくあるトラブル

FC ビジネス開業後によくあるトラブルを5つご紹介します。開業前に、ぜひ知っておいてください。

① 加盟契約前に聞いた予測収益と実際の収益が違う

FC 本部が説明会や勧誘時に説明した売上予測や経費予測と、実際の収益が大きくずれる場合があります。本部があなたを説得するために都合の良い情報しか提示しないのはよくあることです。既存加盟店から実情を聞いたり、FC 経営に詳しい専門家と一緒に事業計画を策定することをおすすめします。

② 予想外にロイヤリティが高かった

オープンしてみると予想外にロイヤリティが高く、生活費を削らないといけない。そんなことにならないようにロイヤリティの計算方法については、しっかりと理解しておきましょう。

売上高の〇〇%、あるいは売上総利益の□□%等の場合は、売上高・売上総利益の範囲とともに、計算方法について完全に理解できるまで説明を受けましょう。粗利や売上高がロイヤリティ算定のベースになっている場合には注意が必要です。経営が赤字なのにロイヤリティーだけ払い続ける事態になりかねません。

③ 本部のサポートが弱い

フランチャイズビジネスは、FC 本部のノウハウやサポートを活用することで成功確率を上げることが可能です。加盟者としては、手厚いサポートをしてもらえるものだと期待しています。

しかし、どこまでサポートしてもらえるかは契約次第です。したがって、FC 契約締結時にサポート内容についてもしっかりと確認しておくことが大切です。

④ 労働時間が長く辛い

フランチャイズビジネスで生活していくだけの売上を確保することは難しいことでは

ありません（もちろん、業種によっては難しいこともあります）。ただし、労働時間が長くて肉体的に辛い、休暇を取れないといったことはおこりがちです。

もしかしたら、FCに加盟することであなたが理想とするライフスタイルが実現できないかもしれません。本当に自分のやりたいことなのか、人生設計を考えた上で加盟されることをおすすめします。

⑤ 経営がうまくいかず、解約を申し出たら多額の違約金を請求された

FC契約を中途解約する際の解約金をめぐり、トラブルになることがあります。

以下のような契約解除の内容について、十分に確認しておく必要があります。

- ・契約が解除されるのはどういった場合か。また、その手続はどうなっているのか。
- ・加盟店が契約期間途中で解約を申し出たとき、解約金又は損害賠償金は取られるか。
- ・解約金を取られるとしたら、その算定方法はどのようなものか
- ・加盟店が業績不振に陥り解約を申し入れる場合にも、解約金が必要かどうか。

FC 店舗経営数年後に直面するオーナー様の悩み事

FC 店舗経営を開業され、数年後に直面するよくあるオーナー様の悩み毎をご紹介します。FC を開業されていない方にもきっとお役に立てる情報ですのでご確認ください。

① FC 経営の場合、どこまで経費になるかわからない

FC 経営の場合、本部によって、会計は全てやってくれる場合があります。オーナーには FC 本部から給料のような形で報酬が支払われます。2 年目、3 年目になると報酬額が増えてくるので節税を考えるようになるオーナー様が多いのですが、ほとんどの場合、正しい節税方法を理解されていません。

フランチャイズビジネスでも、オーナー様の経費を申告することによって、節税することが可能です。どこまでが経費として認められるか、アドバイスさせていただきます。

② 目と鼻の先に競合店がオープンするので売上が心配

オープンして 2~3 年が経過し、売上也順調に推移している矢先。近隣に競合店（同一ブランドの店も含む）が出店するというので、売上が心配になったという相談をよく受けます。

テリトリー内に加盟店を 1 事業者しか設置しないものを「クローズドテリトリー」といいますが、FC 契約がクローズドテリトリーになっていない場合には、道路を挟んだ向かい側に同一ブランドの店が出店するということも起きてしまいます。この場合の対処について、親身になってアドバイスさせていただきます。

③ 将来の事業継承を考えて準備をしたい

FC オーナー様が比較的高齢の場合には、数年後にはご家族の方に事業承継したいとお考えになっていることが多いようです。実際、事業継承のために何をすればいいかわからないといった相談が少しずつ増えてきています。

また、親族へ事業承継するのではなく、第三者へ事業譲渡を検討されている方もいらっしゃいます。一般的な会社であれば、事業承継や事業譲渡は問題ありませんが、FC 経営の場合には、本部との契約があるため簡単ではありません。FC 契約特有の事情を

ふまえてアドバイスさせていただきます。

④ FC 本部社員のアドバイスが信用できない

FC 本部のアドバイザーが「〇〇〇〇〇」といっているが、それって正しいの？という確認をされることがよくあります。FC 本部のアドバイザーは本部のことしか考えてない。担当がコロコロ変わるし、20 代で経験が浅い方はマニュアル通りの対応しかできない。

かといって、顧問税理士に相談しても FC のことに詳しくない。そんな場合にはぜひ、ご相談ください。税理士として、FC 経営に 15 年以上関与してきた経験をもとにお話させていただきます。

⑤ 他の FC 加盟店が何をやっているか知りたい

FC 加盟店同士の横のつながりは意外とありません。一部の方は積極的に横のつながりを作られていますが、ほとんどのオーナー様は忙しくてそれどころではありません。さらに、FC 本部も加盟店同士の横のつながりをあまりよく思っていません。

ですから、他の加盟店がどんなことをやっているのか知りたくても知る機会がないのが実情です。これまでに 100 名以上の FC オーナー様のサポートをしてきた経験から、他の店舗が何をやっているのかお伝えすることができます。必要であれば、他のオーナー様をご紹介いたします。

根津税理事務所が FC オーナー様に選ばれる理由

これまで、15 年以上にわたり、税理士として、大手コンビニ加盟店様等をサポートさせていただきました。FC オーナー様と一緒にあって、様々な経験をさせていただきました。この経験をあなたにもお伝えできればと思っております。

理由 1. フランチャイズ「店舗特有の会計システム」をふまえてサポート

コンビニを代表とするフランチャイズビジネスは、特有の会計システムであることが少なくありません。本来売上は経営者が自由に差配することができるはずなのに、手出しすることができない場合も多々あります。

でも、ご安心ください。フランチャイズ店舗特有の事情をふまえてオーナー様を徹底サポートいたします。

理由 2. 会計業務だけでなく、「FC 本部が教えてくれない本音のアドバイス」でオーナー様をサポート

過去 15 年以上にわたり、フランチャイズ加盟店などの店舗経営をサポートしてきました。この経験をもとに、他店舗の成功事例や失敗事例をお話させていただきます。

本部利益優先の FC アドバイザーにはできない本音のアドバイスで、オーナー様をサポートいたします。

理由 3. お金の流れを「見える化」してわかりやすく説明

会計・税務の話は、専門的に勉強した人間以外にはわかりにくく、口頭で説明されてもさっぱりわかりません。専門家は専門用語で説明し、なかなか掘り下げて説明する人は少ないのが現状です。

わかりにくいのは、専門家の経験不足と相手を思いやる気持ちが足りないのが原因です。当事務所では、店舗経営に不慣れな新人オーナーの方でも、簡単にわかるように、お金の流れを「見える化」して、ご理解いただけるまで丁寧に説明させていただきます。

理由4.FC オーナー様の「将来設計をもとに具体的な施策」を提案

オーナー様の将来設計を共に考え、実現に向けて具体的な施策をご提案します。「2 店舗目を持ちたい」「事業の多角化をしたい」「数年後に事業承継や事業譲渡を行いたい」といったビジョンをお聞かせください。

FC 本部との契約に制限され、なかなか自由に活動できないというオーナー様の事情をふまえて具体的な施策をご提案します。

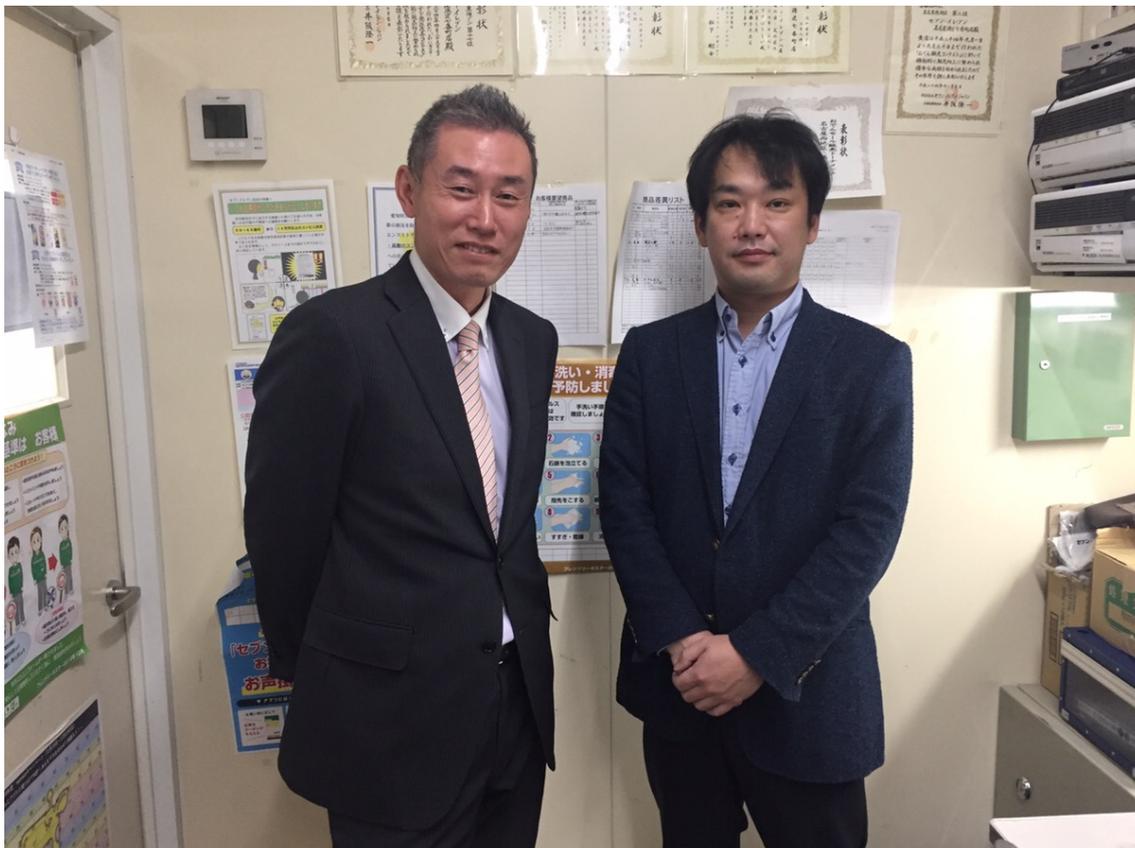
理由5.「過去15年で100人以上」FC オーナー様の経営をサポート

過去15年間で100人以上のFC オーナー様の経営をサポートさせていただきました。セブンイレブン・ローソン・ファミリーマートといったコンビニ店舗や、薬屋・花屋・魚屋など様々な業界の店舗経営をお手伝いしてきました。

オープンされてから、2店舗目、3店舗目と拡大された方もいらっしゃいます。オープン準備から他店舗展開まで、あなたの課題に応じたサポートをさせていただきます。

FC ビジネスを既に始めている方のお声をお聞きください！

「この人に任せれば大丈夫だなんていう信頼感があります」



セブンイレブン 2 店舗経営 名古屋市港区 安藤忠幸様

根津さんにはオープン時からお世話になっています。最初は、税理士さんは誰でもいいと思っていました。ただ、2、3年目になって自分の知識がついてきて変わりました。やっぱり、相談にのってくれる人じゃないとダメだなと。

「来年はこれだけ税金がきますよ」みたいな年間の納税計画を渡されるようになってから、「自分もこれだけ税金を払うんだ」という風に知識もついてきて。そこから根津さんと「こうやっていきましょう」とか「こういうのは経費で落ちるので経費で落としましょう」とか「なるべく節税できるように」とお話をさせていただきました。

7年経ちましたが、2、3年目にやってきたことを変わらず、ずっとやってくれるのも良い所ですね。「この人に任せれば大丈夫だな」という信頼感があります。

何か自分で不安なことがあったり、よく分からないことがあれば教えてくれるし、電話したらいつもすぐに教えてくれます。「パートさんの税金がこういう風になりそうなんだけど、これってだめなんですか？」という質問も電話1本で教えてくれます。

困ったり、分からなかったらすぐに教えてくれるのでそこは安心ですね。レスポンスが早いというのが大きいですね。こちらは税務に無知なだけに知らない時間が長いと不安になってしまうものです。パートさんも不安を抱えています。税金のことを聞かれて「ちょっと待って」と言って、1週間も待たされたらパートさんも不安にもなってしまいますから。

根津さんは、いろんなコンビニの経営状態を見ているので、「ここがこうだった」ということは言いませんが、アドバイスをくれます。

本部でもアドバイザーがいて経営に対してアドバイスはしてくれるんですけど、そういう人は20代で若くて経験もないし、根津さんみたいに知識もないので、根津さんのアドバイスはうちにとっては貴重です。

例えばうちが最初オープンしたばかりでちょっと売上げが上がってきている時だと、「これくらいの売上げだったらこれくらいの人件費でいけるんじゃない？」とか、他の店も見ているので「(売上が)これくらいになると、他の店だと1時間で3人使っていたりするよ」とか「1時間2人でやってる店はきつそうだよ」とか。

他のいろんなコンビニを見ているので「こうしたらこうなるよ」とか「お金的にきついのよ」とか「これだけ人を使ったらきついのよ」とかアドバイスしてもらって助かりました。

今では、何か困ったことがあれば何でも根津さんに聞きます。そうするとこちらに合った人を紹介してくれますので、根津さんフィルターがかかっているので安心です。

「自分の悩みをごまかさずに相談することができます」



マキエレフルール 永田雅行様

ホームページ：<https://maquiller-les-fleurs.business.site/>

花人間というフランチャイズ商品を取り扱う花屋さんを覚王山にオープンしました。結婚式などで使われる花束をアレンジしています。根津さんにはお店をオープンする前から創業支援という形でサポートしてもらっています。具体的には、開業手続きとか事業計画作成のサポートですね。

こちらの話をしっかり聞いてくれ、一緒にいて嫌だなという感覚が全くありませんし。人柄がすごく優しくて、自分の悩みをごまかさずに相談することができます。無理にこうしろではなく、寄り添って親身になってサポートしてくれます。

根津大介プロフィール

1973年に宮城県仙台市に3人兄弟の末っ子として産まれる。両親は共働きで忙しく、家族全員で食卓を囲むことがほとんどありませんでした。

特に母親は看護師で、昼夜・お盆正月関係なく仕事をしていたため、とても寂しい思いをしたのを覚えております。その反動からかとても甘えん坊で、一度言い出したら聞かないわがままな子でした。

小学校、中学校と地元の学校に通い、特定のスポーツをやっていたわけではありませんが、体を動かすのが好きでケガも絶えませんでした。



幼少のころから背も高く体格も良かったので、それなりにスポーツはこなしておりましたが、秀でるほどの運動神経を持っていなかったのと持久力が他の誰よりも劣るので、マラソン大会などは常に最後列のグループでした。

性格は人見知りで人前に出ると顔が赤くなり、常に目立たないようにすることを意識しておりました。今でも大勢の人の前で話をするのは苦手で注目が集まると声が上ずったり、話す内容が飛んでしまい、話の内容がよくわからなくなってしまうことが多々あります。そんな目立たない生活を送っていたため、人から頼られるとか、役に推薦されるようなことはありませんでした。

ただ、一度だけ友人から頼られることがありました。それがとても嬉しかったのを覚えております。こんな俺でも人に頼られ、役に立つのだと思いましたし、何とも言えない優越感を感じました。この体験が「人から頼られたい、人の役に立ちたい」という今の職業の原動力になったのかと思います。その出来事が今の私の原点です。

高校に入学

昭和が終わり平成となる年に東北高校に入学しました。東北高校はスポーツで全国的にも有名な高校ですが、地元では頭の悪い、素行の悪い子が入る学校です。私は素行が悪かったわけではありませんが、勉強が嫌いで入れる高校がそこしかなかったから入学しました。

東北高校は男子校で、それがとても嫌で1年間は学校がつまらなく、もっと勉強しておけば良かったとずっと後悔ばかりしていました。それがバカなりの原動力となり、この高校生活を学生生活の最後とすることはできないと思い、大学生活を夢見て受験勉強を頑張り、1年浪人はしましたが愛知大学に入学することができました。

よくなぜ仙台から愛知に来たのと聞かれますが、深い意味はありません。生まれ育った地元を離れ、未開の土地で一人で一からコミュニティを作ってみたかったという好奇心から仙台を離れました。愛知県に決めたのは日本の中心で、暖かそうで、入学できそうな大学があったからです。

大学に入学

大学ではラクロスというスポーツに没頭しておりました。寝ても覚めてもラクロスの事ばかりを考え、クロスという道具を暇さえあれば握っておりました。その当時ラクロスというスポーツはマイナーなスポーツで愛知大学でも人数が足りなく、正式な部活動ではありませんでした。

そのため練習するグラウンドの利用権や部の活動費もありませんでした。最初はそんなクラブではありましたが新入生として一緒に入部したメンバーがとても良く、熱い連中が集まりました。よく講義をさぼっては部室に集まり強いチームを作るためにはどうしたらいいかを語り合っていました。

そしてその努力が実を結び、東海リーグで2年目にして優勝することができ、その後3連覇を果たし、東海地区では最強でした。この経験は私には他では得難い大切な体験でした。0からのスタートで仲間といかにチームを作り上げていくかの組織作りから、チームを強くするための練習メニュー作りなどを仲間同士で意見交換をし、知恵を絞るという経験が今の仕事にとっても役立っているように思います。

社会人となる

大学を卒業し社会人となりました。就職活動の際、経済にとっても興味があったのもありますが、私の原点とお話した「人の役に立ちたい・頼られる存在になりたい」を考えたときに具現化できると考えた職業がコンサルタントという職業です。企業を指導し業績の良い会社を育てたいと思っておりました。

ただ就職をする年が就職氷河期と呼ばれる時代で、なかなか自分の思った就職ができず、最初は建設関係に就職しました。ただ、自分の居場所を見つけられず、半年で退職し、次に就職したのは食品のギフトなどを酒販店に卸していた会社でした。

そこで営業の職についてはいましたが、そこでも自分のやりたい事ではないなあと感じておりました。ただ、次々と会社を変わってしまっただけでは、そのうち就職すらできなくなると思い、次のやりたいことが見つかるまではここで頑張ろうと思い 5 年ほどその会社で勤めておりました。

30 歳を目前にして私は何者なのか、何ができるのか、というのがはっきりと言えるためには資格が必要だと考え、資格取得の本を眺めていた時に新卒の就職活動の時に思っていたコンサルのような企業の役に立てる職業はないかと探していたところ税理士という職業を見つけました。

その当時家族がおり、頑張れば働きながらでも取得が可能であるため、目指してみることにしました。税理士になるには経験も必要のため、どうせ目指すのであれば税理士事務所に転職しようと考え、前職のファースト税理士法人（当時は丹羽徳光税理士事務所）に転職することにしました。

ファースト税理士法人に転職

事務所に勤めた当初は人の入れ替わりも激しく、毎月誰かが辞めていく状況でした。そのため仕事の量も月日を経つたびにどんどん増えていき、3 人の外勤担当者の補助につき、処理業務をすべて見ておりました。ただ外勤担当者も次々と辞めていくため、当初は 1 年ぐらいで徐々にクライアントを引き継ぐ計画が半年ほどでいきなり辞めた外勤担当者のクライアントの全てを担当することになりました。

当事務所は一担当者とクライアントとの関係が深く、どんな些細な相談も親身になって聞いておりました。税務に関することはもちろんですが、前述したように「人の役に立ちた

い・頼られる存在になりたい」という思いから、税務以外に会社運営や従業員の事、さらには家族の悩み事さえ相談にのっておりました。このように何でも相談にのっておりましたので、クライアントとの信頼関係は深いものでした。

クライアントが望まれたり、私自身がクライアントにとって必要だと思うことを提供し、15年間続けてきたため、様々な業務に関わる知識を習得してきたと思います。

税理士資格を取得

そんな忙しい毎日の中、税理士試験の勉強していたこともあり、勉強を始めてから資格取得するまでに11年の年月がかかり、ようやくこの年に税理士資格を取得することができました。長年目指してきた目標が税理士になることだったのですが、いざ取得してみると肩書が手に入っただけで、税理士として自分は何ができるのかという壁にぶち当たりました。

税理士資格取得者はいくらでもおりますし、自分にできることを見つけないと差別化が図れず、クライアントや見込客に何ができるかをアピールすることもできませんでした。そんなことを疑問に思いながら2年ほど税理士の仕事をし、研修や交流会に参加しながら何かを探しておりました。

根津税理士事務所設立

資格取得から約2年の間に様々な人と出会い、様々な学びや気づきを頂き、自分を見つめ直し、自分がクライアントやこれから起業される方に何を提供できるのかを考えておりました。

その中で私の今までの経験が皆様のお役に立てることに気づき、過去の経験を洗い出し、自分が提供できるサービス、自分が本当にやりたいことをどう提案し、提供できるかと考えたときに今のこの事務所では方向性も違うため満足のいく形で提供できないと考え、所長からの勧めもあり、独立することを決めました。

根津税理士事務所概要

事務所名	根津税理士事務所
住所	〒460-0002 愛知県名古屋中区丸の内2丁目18-5 サンマルノウチビル703号
電話番号	052-228-6437
代表者	根津大介
業務内容	FC 経営アドバイス 創業支援 融資支援 法人決算及び法人税・消費税の確定申告 給料計算及び年末調整 記帳代行 所得税・消費税の確定申告 相続税・贈与税申告 事業承継支援
主要実績	大手コンビニ加盟店 40 店舗顧問

まずは、お気軽にご相談ください。

電話の場合：**052-228-6437** (9時～18時 定休：土日祝)

メールの場合：<https://nezu-taxoffice.com/contact/> (24時間受付)