

＼これを知らないと競争力を失う！／
**代理店本部が絶対に揃えるべき
必要機能**



一般社団法人日本代理店協会

Index

- 01 代理店本部が揃えるべき機能とは**
- 02 フランチャイズから学ぶ必要機能**
- 03 どのように機能を揃えていくべきか**
- 04 当協会が支援できること**

Chapter 01

代理店本部が揃えるべき機能とは

01 代理店本部が揃えるべき機能とは

成功するには「機能」が必要

一般的に「機能」とは、モノやシステムが持つ働きや作用のことを言います。このレポートで伝えたいのは、代理店本部として成功するためには、なくてはならない「機能」が存在するということです。レポートでは、その内容だけでなく、どのように揃えていけばいいかもお伝えします。

例えば、代理店契約を獲得した代理店に対しては、「代理店支援」という機能が必要です。仮にこの機能が無い（あるいは未整備のままだと）、代理店契約の数は増えていくが、放置状態が続いていくため、次々と代理店が辞めていくという状況が生まれます。当然、代理店経由での売上はゼロです。

この「代理店支援」だけを取ってみても、機能が無いと代理店本部として成功するのは難しいということがご理解いただけたと思います。

では、いったい必要な機能というのはいくつあるのでしょうか？

それを知るために、

まずは法的にも整備されているフランチャイズ業界の機能を学んでいきましょう。



Chapter 02

フランチャイズから学ぶ必要機能

02 フランチャイズから学ぶ必要機能

なぜフランチャイズから学ぶ必要があるか

代理店とフランチャイズの違いを一言で表せば、フランチャイズはルールが厳格に定められている事です。店名から店内の色、制服、出すサービス、料金、採用方法など、実に細かく定められています。これらはマニュアルという形で記され、研修や実務で使用されます。

一方代理店では、厳しくルールが決められているケースは少なく、自由度が高いという違いがあります。どちらが「良い」・「悪い」ということではなく、フランチャイズにはマニュアルにするという文化があるため、数多くの経験者の叡智が数十年に渡り伝承されてきているという側面があります。

そのため、フランチャイズにはどのような機能があるか、ということが明文化されているケースが多いです。代理店本部のみなさんは、知識ゼロの状態や、本部レベルの低い同業他社の真似をするのではなく、フランチャイズ業界から代理店本部に必要な機能を学ぶことで、高い競争力を持つことができるのです。



02 フランチャイズから学ぶ必要機能

具体的なフランチャイズの機能例

それでは実際にフランチャイズにある機能とその内容を見ていきましょう。

加盟開発	新たにフランチャイズの加盟店を獲得する機能
オープンフォロー	不動産、内装デザイン、建築など店舗の準備に必要な機能
採用	スタッフを求人して採用する機能
教育	オーナー研修、店長研修、アルバイト研修などを行う機能
フォロー	スーパーバイザーが各店舗を支援する機能
経理	各店舗へロイヤリティの請求をする機能
法務	各種契約の確認や手続きを行う機能
広報・マーケティング	ブランドを向上させ、集客を行う機能

厳密に言えば各機能はより細かい機能の集合体ですが、ここでは中項目レベルの機能として押さえておけば十分です。では、代理店本部にはどのような機能が必要でしょうか？



02 フランチャイズから学ぶ必要機能

代理店本部に必要な機能を当てはめてみる

それでは具体的にフランチャイズにある機能を代理店に置き換えていきましょう。

加盟開発	→	代理店開拓	新たに代理店を獲得する機能
オープンフォロー	→	初期営業フォロー	営業開始に必要な支援をする機能
採用	→	採用支援	新たにスタッフを必要とする代理店を支援する機能
教育			マネジメント研修、スタッフ研修などを行う機能
フォロー			担当者が各代理店を支援する機能
経理			各代理店との請求のやり取りをする機能
法務			各種契約の確認や手続きを行う機能
広報・マーケティング			ブランドを向上させ、販売に役立つ支援を行う機能

いかがでしょうか？代理店の場合、上記に加えて商品発送など物流に関する機能が必要な場合もあります。こうしてみると、フランチャイズに必要な機能はすべて代理店本部にも必要ということが分かります。こんなにたくさんの機能を揃えられない、と思われるかも知れませんが、解決方法を見ていきましょう。



Chapter 03

どのように機能を揃えていくべきか

03 どのように機能を揃えていくべきか

代理店本部は機能を順番に作っていったら良い

フランチャイズの場合は、先にすべての機能を揃えておく必要があります。特にオープンフォロー、採用、教育、フォローの機能は、とても1人で兼務することはできず、経験者数人で機能をカバーする必要があります。

一方、代理店の場合は、商品・サービスが良ければ、必要な機能はそれほど充実している必要がなく、本部としてスタートをすることができます。（機能がなくても良いということではありません）

大手企業の代理店本部でも1人か2人でスタートすることもあります。代理店数が少ないうちは機能を兼務して進め、機能の拡充、人員の補充を行うことができます。

機能は順番に作っていったら良いという発想で、まずは一番重要な部分から取り組むことが代理店本部成功の秘訣です。では、どのような順番で作っていったら良いのでしょうか？



03 どのように機能を揃えていくべきか

効率と目的意識を持って機能を作っていく

ビジネスでの失敗の多くは、「効率の悪いやり方をしている」もしくは「目的に沿っていないことに時間を費やしている」ことが原因です。代理店本部が機能を順番に作っていくうえでも、効率と目的を考えて行う必要があります。

本部機能を作るために、代理店契約初期費用(加盟金)をあてにして代理店募集を始めたという企業があります。ところが機能不足のために代理店は集まらず、先に資金調達した方が早かったという笑い話のような本当の話をよく見かけます。

ここで注意していただきたいのは、機能を作ることが目的ではないということです。自社の「現状」と「目的」を確認して、今、用意しなければいけない機能は何か？常に、何のため(目的)に作るのか？そのことを何度も確認しながら事業を進めていく必要があるのです。



Chapter 04

当協会が支援できること

04 当協会が支援できること

客観的なアドバイスや直接支援も可能です

代理店本部はフランチャイズ本部に比べて始めやすいといわれています。実際その通りなのですが、逆を言えば、始めやすいということは知識・経験が少ないと失敗しやすいということでもあります。

当協会では、代理店やフランチャイズの仕組みをより効率的に活用できるようにして、新規開業率の向上や日本経済活性化に寄与することを目的に活動しています。

これから代理店本部を作られる企業様、あるいはすでに本部として活動されているが見直しをしたいという企業様は、是非お声がけください。

このレポートでご紹介させていただいた本部機能を作ることだけでなく、本部に必要な情報提供や直接支援も行っております。会員様でしたらご相談は無料。何か作業が必要な場合は、該当事業者をご紹介させていただいたり、当協会でお手伝いすることも可能です。お気軽にご相談ください。

一般社団法人日本代理店協会