

加盟金を分割化する方法

代理店・FCの加盟を促進する効果的な一手

JDA REPORT #004 2015年4月

HEADLINE

- I はじめに
- II 加盟金の分割化について
- III 分割方法を用意しておくことの意義
- IV 分割化の例
- V 分割にする効果
- VI 分割にする方法
- VII まとめ

I はじめに

代理店やフランチャイズ（以下、代理店）本部は常に新規加盟店を増やしていく必要があります。しかしながら自己資金が十分でない候補者は予想よりも多く、加盟金があることが障壁となるケースが多発します。本レポートでは、こうした状況を改善すべく加盟金を分割にする効果と方法についてまとめました。

II 加盟金の分割化について

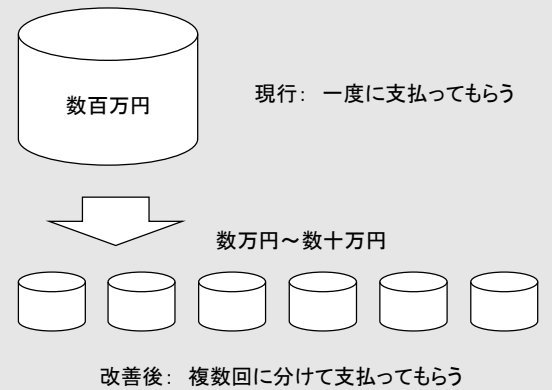
加盟金を分割にすることによって、これまで対象にならなかった候補者を加盟店にすることができる。加盟店を増やしていかなければいけない代理店本部は候補者に提示する選択肢の一つとして用意しておきたい。

加盟金は数万円のものから、数百万円、あるいは数千万円というものまである。事業を始めるにあたって必要な費用ではあるが、加盟したいと考える候補者にとっては負担になってしまう。加盟金が払えないので加盟を断念する件数は、目に見えないものまで含めると相当数があると考えられる。

もし仮に数百万円の加盟金を、図1のように月に数万円～数十万円に分割することができたらどうでしょうか？今まで加盟金が一括で支払えなくて断念した候補者はもちろん関心すら持ってもらえなかった対象にも貴社ビジネスに興味を持たせる機会が増えます。その数は数倍から数十倍にも及ぶことでしょう。

今、本部として上手くいっている場合でも、そうでなくてもこの加盟金分割は必要となってくるでしょう。統計によると平均年収は減少を続けていて、物価は高騰していくものと言われています。これからもこの傾向が続くと、脱サラ、独立開業の道を選ぶ方が増えていくことが予想されます。競争が激化していく中で、それらの人材を確保できる企業がこれから先生存競争に勝てるのだと思われます。少しオーバーかも知れませんが分割化はそのためにも必要不可欠です。

図1 加盟金の分割化イメージ



III 分割方法を用意しておくことの意義

加盟金を分割するには通常リース会社を使います。ところが、事業の中には加盟金や保証金などリースの対象にならないものが多く存在します。リースできるものだけを分割にしても、一括で支払わなければいけない金額は多く残ります。法人にしる個人にしるみんながみんな貯金を多く持っている訳ではありませんので、加盟店を多く獲得するためにも何とか分割払いをできるようにしておく必要があります。

リースの対象にならないものは、加盟金や保証金以外にもあります。ここでいう加盟金とは加盟するために販売権や独占権など目に見えない権利に対して支払っていただく対価で、保証金とは商品の売り掛けで焦げ付かないように前もって預かっておく対価や、不動産会社に支払う物件に対する保証金などです。そしてこれ以外に対象にならないものとは、ソフトウェアや研修費など目に見えないものです。物品を貸していますよ、という証のシールが貼れないものと説明すれば分かりやすいかも知れません。

一方、リース会社で扱えないものでも、分割を肩代わりしてくれる会社もあります。前述した加盟金や保証金、ソフトウェアも分割払いにすることができます。詳しくは後述しますがこうした方法を上手く取り入れることで候補者の選択肢を増やし、加盟を促進することができますようになります。

IV 分割化の例

分割についてより理解を深めていただくためにリース会社では引き受けられなかったが実際に分割化に成功した例をご紹介します。加盟金以外の内容を分割化した例も本部様にとっては参考になると思いますのでご紹介いたします。

■ノウハウ商品メーカー

個人を対象に加盟金（権利金）を100万円以上取っていたが時代の流れと共に支払える人が少なくなってきた。リース会社には引き受けられなかったため、加盟金の支払委託という形で分割化に成功。

■美容機器メーカー

美容機器は医療機器の認定を取らない限りリース会社も引き受けてもらえないため従来は数十万円の初期費用を現金でいただくか銀行の融資を受けられるように代理店を指導していた。機器代金を保証会社を通じて分割化し事務の簡略化と代理店増に成功。

■OA機器メーカー

加盟金ではなくエンドユーザーがエステティックサロンやマッサージ店、個人オフィス、個人事業主などでリース会社の審査が通らないことが多かった。保証会社を通じた分割化ができるようになり今まで断っていた案件を拾えることができるようになり、販売パートナーが商品を売りやすくなった。

■ソフトウェアメーカー

飲食店向けに販売管理ソフトを販売しているが、使い方などの指導など役務提供も多い。また飲食店は数年で潰れてしまうケースも多いのでリース会社では引き受けられない。そこで2年間のクレジット払いを導入し代理店向けに決済方法の一つとして提供。

■飲食店フランチャイズ

フランチャイズの店舗取得時に什器や内装費はリース会社で引き受けてもらえるが、物件の保証金や備品類の費用は分割化できなかった。そこで保証会社に支払委託をお願いして分割化に成功。

V 分割にする効果

加盟金などの初期費用を分割化できたら、候補者が増え結果的に加盟店が増えます。これに伴い業務ボリュームが増えるというデメリットもあります。また、金銭的なリスクについてですが、自社で分割しない限りは一括で入金されるのでリスクはほとんどないといえます。（図2）

図2 分割にする効果

項目	分割後
加盟対象	増える
加盟店	増える
業務量	増える
金銭リスク	変わらない※ または減少する

※他社で引き受ける分割の比率を大きくすればリスクは減少します

分割化できれば対象となる候補者が増えますので、結果として加盟店が増えます。代理店やフランチャイズ募集サイトなどに広告を出して募集している場合は、従来よりも10倍近く資料請求数が増えます。

分割化のデメリットとしては代理店候補者が増えるので対応するスタッフの方の業務負担が増えるということが上げられます。しかし、選ぶ候補が増えているので良い加盟店を選びやすくなるので、全体を通してみればメリットの方が大きくなります。審査基準などを明確にしておけば業務量も抑えることができます。

分割化では金銭的なリスクはほとんどありません。唯一自社で分割化する場合は回収不能のリスクはありますが、リース会社や保証会社をお願いすることができればリスクは本部が持つことはありません。ただし、加盟店やお客様からの分割払いの代金が、1回目から支払われないなど、悪質なケースの場合には本部がある程度支払わなければいけないこともありますので契約条件を事前に確認する必要があります。

VI 分割にする方法

加盟金等を分割払いにする方法は、自社分割、リース、クレジット（個別クレジット）、支払委託、カード決済の5つの方法があります。それぞれを組み合わせる事で、代理店開拓事業を加速度的に向上させる事が出来るようになります。（図3）

「自社分割」の場合は、自社で回収リスクを取って加盟させていきます。加盟店の中には業務が始まってから収支計画が上手くいかなかったり「こんなはずではなかった」と分割支払いを滞納してくるところが出てきてしまうかもしれません。その場合には本部がリスクを取る必要があります。いくら契約書に明記されていても本部の指導責任などが問われると回収が困難になります。

「リース」「クレジット（個別クレジット）」の場合は、物件や機器等対象となるものが限定されてきます。しかしながらリース会社等で物件機器のリースやクレジット契約を引き受けて貰うことが出来れば分割化できます。リース会社の場合はリース会社が物件機器を一度買い取り、賃借代金を毎月リース会社に支払う形式で、クレジットの場合は物件機器の販売代金を販売主に信販会社が立替払を行うものです。

上記のリース、クレジットは、直接の申込みをするとは本部の設立年数、決算内容などの与信で審査が通らない場合があります。その際には審査を通すために保証会社に依頼すると分割化できます。当協会でも社歴が浅かったり個人を対象にした加盟などを行っている本部様には保証会社をご紹介します。

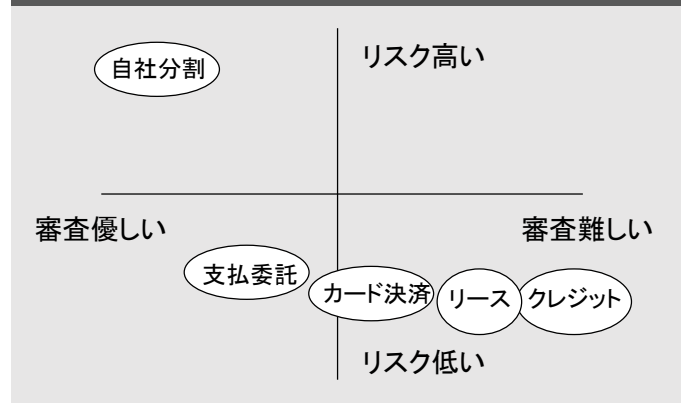
「カード決済」の場合は、申込者がクレジットカードを持っている時にクレジットカード決済の加盟店契約をする方法です。本部としては、クレジットカードで加盟金等の分割を決済出来るようにしておく必要があります。

「支払委託」の場合は、加盟料の分割代金を売掛金

という扱いにして、売掛代金の立替払いを保証会社に引き受けてもらう方法です。加盟金や保証金など支払う内容がリース会社でNGな場合などに有効です。

上記の5つの方法を上手く組み合わせることによって加盟店、代理店を効率よく増やすことができるようになります。自社の商品や加盟対象によって使い分けて分割していきましょう。

図3 分割にする方法



VII まとめ

当協会にも本当に加盟金を分割払いできるのか？というご相談を多くいただきます。業暦が短いからダメなんじゃないか、とあきらめずには是非当協会にご相談ください。お話をお伺いした上、保証会社などをご紹介します。

代理店方式の普及のため日本代理店協会の会員様からは紹介手数料はいただいておりませんので、お気軽にご相談ください。（メール相談は無料です）

本レポートを通じて加盟金の分割について理解を深めていただき、是非多くの本部様が事業拡大に成功されることを祈念いたしております。

著者-----
佐藤康人（さとうやすひと）
7年間で500社以上の代理店募集を支援。実践的なアドバイスで大手企業からベンチャー企業までの代理店本部の立ち上げから募集、教育までをサポート。
株式会社プライスレス 代表取締役
一般社団法人日本代理店協会 理事長