

ビジネスチャンス

12 2017

次なる成長を狙うすべての起業家・ビジネスパーソンを応援する 起業&新規事業の専門情報誌

編集部注目 低投資開業、新市場開拓、経験不問など話題の本部を一挙掲載

フランチャイズ ニューブランド 30選

オペレッタ52 / 伊藤松吉商店 / 居酒屋「ドラム缶」 / メンタルケアサロン「心の翼」 / 忍者ナイン / ノモメンテ / CoCoManna / クヨ
カサービス / 油そば 春日亭 / クライミングジムPEAK'N / aotori / 輸入物販 アドロジ / SMART EXCHANGE / ローマ軒 / ロー
タスパレス / ミッションナリー / 水山 / TGALデリバリー / ストレッククス / Mellow wax / Hot Collagen Studio / 百年本舗 /
Cfarm / 百菜 旬 / つけ蕎麦ちゆるり / 東京純豆腐 / 海の宝石箱 どん八 / 総合探偵社 オルカジャパン / QUEEN OF CHICKENS
/ FAST STYLE / 買いとーるパン



家事、子育て etc...
ライフスタイルに合わせて
開業できる

女性が輝ける フランチャイズ ブランド

団塊世代の集団リタイアで需要が急増!?

コーヒービジネスの新潮流 郊外型カフェの可能性

こだわりは「清潔な店舗」「家庭でできない味」「親切でやさしい接客」
コーヒーの味は水質に合わせて調整



インタビュー

高倉町珈琲 横川 竟 会長



フードメニューを充実させ、競合店と差別化
投資金額を抑えた小規模なプランも開発

さかい珈琲 坂井 哲史 社長

あおい珈琲 / 珈琲元年 / 元町珈琲

巻頭特別インタビュー

フランチャイズ業界で先駆けて加盟店会を発足
次世代育成のため研修を実施

モスバーガー 櫻田 厚 会長



特別対談 [第1回] 上場請負人 中澤信雄の成功道入門

企業内起業の道を選んだ男が
17期連続増配企業をつくるまで

ゲスト プラネット 玉生 弘昌 会長



介護リフォーム本舗

ユニバーサルスペース ●神奈川県横浜市

遠藤 哉 社長 (42)

PROFILE えんどう・はじめ

1975年東京都生まれ。東京工芸大学建築学科卒業後、1998年積水ハウス(株)入社、11年間勤務し建築を学び2009年起業、(株)ユニバーサルスペースを設立する。全国初の介護リフォームでのフランチャイズ本部を立ち上げ、2016年「先進的なリフォーム事業者」として経済産業大臣賞受賞、湘南ビジネスコンテスト準大賞、横浜ビジネスグランプリ2013入賞。



2万件超の実績で開業支援

ユニバーサルスペースは、2009年から介護リフォームに特化し、累計2万件以上の施工を行ってきた。介護リフォームとは、介護認定を受けた家族がいる場合に利用できる介護保険制度を使ったリフォーム。自宅で生活する高齢者の自立支援を目的とし、手す

介護リフォーム特化のフランチャイズ 1ヶ月の実習で未経験でも開業可能

りの取り付け、段差の解消、床材の変更、扉の取り替え、便器の取り替えなどを対象としている。

介護保険制度が施行した2000年以降、自宅で生活する高齢者に対する介護サービス「在宅介護」への保険支給額が年々増加。介護リフォームの市場規模は530億円で、市場は今後も成長を続けると遠藤社長は予測しており、高齢化社会の到来を商機ととらえさまざまな業界から新規参入が起きていると話す。

「フランチャイズ加盟者の多くは、高齢化に注目しています。26名の加盟店オーナーのうち、工務店をはじめ、材木屋や清掃業、税理士など異業界からの加盟は多いです」

システム活用で利益率アップ

介護リフォームを行う場合、利用者は介護保険支給のための確認書類と申請書類の提出が自治体から求められる。加盟者は書類提出の業務も担っているため、確認書類は原則として施工前、申請書類は施工後に役所へ提出しなければならぬ。そのため、一件の受注で生じる訪問回数は、事前の打ち合わせと施工、役所への申請手続き2

回の合計4回となる。しかし、月間の受注件数が多数ある場合、役所への申請をまとめて行えるようになるため、加盟者は手間を省くことができる。

書類作成などの事務作業は、専用のシステムで効率化している。本部から提供される「FUSシステム」は、加盟店と本部が情報共有するためのツールで、加盟者は図面や見積書の作成を本部に依頼することができる。

初期投資は、加盟金200万円と研修費50万円、開業支援費50万円、開業パック25万円、保証金50万円の合計400万円。個人であれば自宅、法人であればオフィスの一角でも開業できるため、物件取得費用はかからない。平均月商は200万円、利益率は50%。初期投資の回収期間は1〜2年を見込



▲研修施設で実習を行う



▲全国大会も行われている

んでいる。開業2年目以降の加盟店の実績では、月間20〜30件を受注し、受注率は8割に達するという。本部や顧客、地域のケアマネジャーなどのルートからの紹介で集客を行うため、開業後は高い受注率を維持できる。

リフォーム未経験の加盟者も多いが、契約から約1ヶ月で開業できる。開業前研修は神奈川県内にある専用の研修施設で行われ、2週間〜1ヶ月にわたって介護リフォームについて学んだ後、実物件に同行して能力を身に付ける。本部はつながりのある施工店を通じて人材の紹介にも対応しているという。「受注数を増やしたいが、人材採用に困っている加盟店もあります。契約後の研修や開業後の集客に加えて、今後は本部が人材募集のルートまで作って支援していきたい」