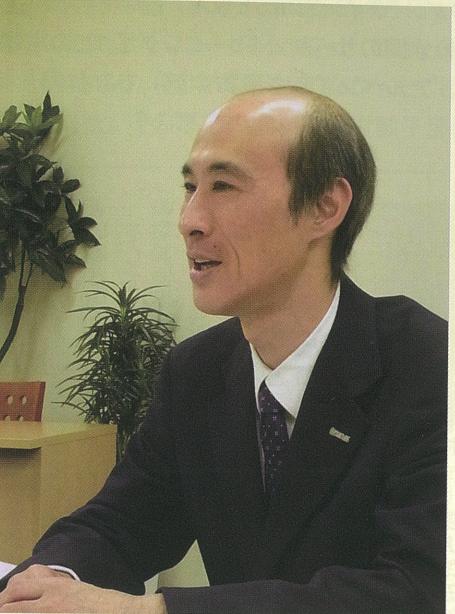


わが社のスペシャリスト!!

FCに加盟を検討する際、大きな判断基準となるのが、「FC本部の素顔」だ。経営者の考えはもちろんだが、実際にどんなスタッフが日々活動し、オーナーや加盟店希望者のために汗を流しているかも知りたいところだ。今連載では、毎回さまざまなFC本部で活躍するスペシャリストたちを取り上げていく。第一回は、「コミックバスター」や「樹楽」、「ウイズ」のフランチャイズ本部であるアクロス（大阪府吹田市）の市川淳氏だ。



——社内での仕事内容について教えてください。

市川 当社はインターネットカフェの「コミックバスター」とデイサービスの「樹楽」、放課後等デイサービスの「ウイズ」の3ブランドで、合計270店舗を運営していますが、その中でも私はフランチャイズの加盟開発業務に従事しています。特に樹楽の開発がメインとなっており、普段は電話での営業やイベントで知り合った方に対しても仕事をのやりがいや自社の取り組み、そ



▲「社会に必要とされているもの」を事業として手がけられることがモチベーションとなっている

を獲るための特別な技術があるわけではありませんが、あえて言うと、事業についての話はありません。矛盾しているかもしれません、「いくら儲かります」といった話よりも、この仕事のやりがいや自社の取り組み、そ

してその方がネックになつていてる部分をお話するようになります。ですから雑談も多いです。（笑）

——中には積極的に向こうから問い合わせてくる方もいらっしゃるのではないかとおもいます。本当に理解していただけているのであれば問題ないのですが、中にはこちらが少し心配になる方もいらっしゃいます。そういう場合は、立つたな」と思つてもらえるように、情報提供は惜しみません。

——面談での成約率はどの程度ですか。また面談時は、どういったことに気を付けていますか。

市川 成約率は2割程度です。この数字が高いかどうかは分かりませんが、一人の方と面談をする回数は、圧倒的に少ない方だと思います。基本、1回か2回ですね。3回・4回が当たり前の社内の人間と比べると、非常に少ない。だからといって、「何が何でもその日に決めてもらおう」というスタンスではありません。むしろ結果的に他社を選ぶことになつたとしても、「アクロスの市川と会つて、少しでも役に立つたな」と思つてもらえるように、立つたな」と思つてもらえるように、情報提供は惜しみません。

——では、1回あたりの面談内容はかなり濃いんじゃないですか。

市川 確かに、長い方だと4~5時間話込むこともあります。そして自分でも分からぬことがあります。それでもその場で色々なところに電話をかけて、その疑問に答えるようにしてしまいます。相手の方も貴重な時間を使って来ていましたから、会つて無駄になつたと思われないように心がけています。

——自身の仕事観について教えてください。

市川 当然、ビジネスなので売り上げと利益を上げなければなりません。そこでやりがいを感じる方もいらっしゃると思いますが、私の場合は、今やっている仕事がそれにプラスして感謝されることに、非常に喜びを感じています。これからも加盟店を検討される方たちの不安を払拭し、オーナーさんからは「アクロスを選んで良かった」と言つていただけるよう、真摯に仕事に取り組んでいきたいですね。

開発業務に着任し3年弱で42件の加盟を獲得 一回の面談で5時間近く話し込むことも

てくる方も多いですが、そうした方が実際に施設を一つ二つと増やされていくのを見ていると、自分も嬉しくなります。ただ一方で、あまり軽い気持ちになつてはいけないと常に自分に言い聞かせています。

市川 介護の場合、施設が不足していることが一番の問題です。本来であれば肉親がお世話をあげることが一番だと思いますが、さまざまな家庭環境がありますから、それも現実的には難しい。そのため、ご高齢で行き場がない方もたくさんいらっしゃいます。

当社はこうした方が路頭に迷わないようにするために、施設を増やしていくことが目的となります。大きさになつてしまいますが、社会に必要なものを作ることで、「世の中の役に立つていい」というやりがいは非常に感じます。

——コミックバスターもそうですが、アクロスは「場所」を提供するビジネスであるのが特徴ですね。

市川 コミックバスターであれば、安価でくつろいでいただける空間を。樹楽はデイサービスですが、宿泊も可能な24時間対応です。樹楽に携わって気付いたのが、このビジネスは本当に感謝されるということです。通常、商売ではデイサービスですが、宿泊も可能な24時間対応です。樹楽に携わって気付いたのが、このビジネスは本当に感謝されるということです。通常、商売であれば、こちらがお客様に対してもお礼をしますが、樹楽は利用者さんやそのご家族からも感謝していただけます。こうした時に本当に求められていると実感しますね。

——加盟される方はどのような方が多いのですか。

市川 樹楽の場合は、脱サラで開業される個人が4割と、比較的個人が多いのが特徴です。「事業つてどうしたらいいんだろう?」というところから入つてきます。こうした時に本当に求められていると実感しますね。

——開発の仕事をされて約3年。初年度が13件、2年目が15件、3年目が残り2カ月を残して14件だと聞きました。社内の契約獲得数では5人中1位らしいですね。

——比較的、社員の方にも裁量を持たせているようなイメージがしますが、どのような社風なのでしょうか。

市川 加盟候補者の方との面談数は一番少ないので、いつもプレッシャーをかけられています（笑）私自身、契約なども調べていき、提供するようなこともあります。

——比較的、社員の方にも裁量を持たせているようなイメージがしますが、どのような社風なのでしょうか。

市川 もちろんさまざまなルールはあります。もちろんさまざまなルールはあると思います。また積極的な行動に対しても歓迎で、どんな立場の人間であつても会社へ提案することができます。既存の営業手法や事業説明会のやり方など、考え方を出しました。意見に対する反応は非常に宽容ですし、「失敗なんて当たり前だよ」と言ってくれる上司がいることもあります。自分の仕事観について教えてください。

——自身の仕事観について教えてください。

市川 当然、ビジネスなので売り上げと利益を上げなければなりません。そこでやりがいを感じる方もいらっしゃると思いますが、私の場合は、今やっている仕事がそれにプラスして感謝されることに、非常に喜びを感じています。これからも加盟店を検討される方たちの不安を払拭し、オーナーさんからは「アクロスを選んで良かった」と言つていただけるよう、真摯に仕事に取り組んでいきたいですね。