

－ 第10回事業創造講座 －

演題「ハードオフ流こだわり経営とフランチャイズビジネス」

株式会社ハードオフコーポレーション

代表取締役会長兼社長 山本 善政 氏

講演の冒頭で、「人類最大の発明は何ですか?」と問いかけをされました。その答えは、「お金」。お金には綺麗も汚ないもないとお金の大切さを説いてくれました。

<会社の軌跡>

1972年にオーディオ・ビジュアルの小売業として株式会社サウンド北越を設立。売上高は20年間、昨年比を切ったことがありませんでした。ところが、1992年に50%減に陥り、何とかなくてはとオーディオ店時の下取りセールのことをキッカケにリユースのビジネスに業態を変えました。1993年にリユース品仕入れ販売のハードオフ1号店を開店。2015年10月現在では、全国に店舗数802店展開しています。

<日本のフランチャイズの現状>

フランチャイズには直営店とFC店がある。

21世紀の時代は、リアルタイムに発信される。スピードとルール（コンプライアンスとガバナンス）が大切であり、その背景にグローバルスタンダードがありました。

日本には、ブランドとして約1,300社存在しています。

そのうち店舗数は、25万店（内、17店舗はコンビニエンスストア）になります。

市場規模は、約24兆円となっています。

フランチャイズは、横展開ビジネス。正しい経営理念を持つことが大切と強調されました。

<ハードオフ流フランチャイズの考え方>

・経営理念のこだわり。下記の4つを1から順番に優先順位をつけて、すべて満たしていることを条件に掲げています。

- 1、社会のためになるか
- 2、お客さまのためになるか
- 3、社員・スタッフのためになるか
- 4、会社のためになるか

- ・天秤計り→WinWinの関係
- ・小さな本部がベスト
- ・会社は隠し事をせず、ガラス張りの状態にしておく→悪い話ほど隠さない
- ・研修：人材育成はあらゆる業務より優先する
- ・ロイヤリティ
- ・少オーナー他店舗：一人のオーナーが他店舗のところは利益が出ている

最後にダーウィンの進化論にふれられました。

変化したものが生き残るという話をされた中で、変化するためには、まず真っ白になる。リセットすること。CHANGEのGのTをとってTABOOに挑戦（TRY）して、CHANCEを掴むことができると語ります。

補足として、戦術までのステップを参考までに記載しました。

夢や高い志→正しい経営理念→優れたビジネスモデル（ローコストハイリターンでないとダメ）→論理・理論→戦略→戦術