

クローズドセミナー(少人数制)

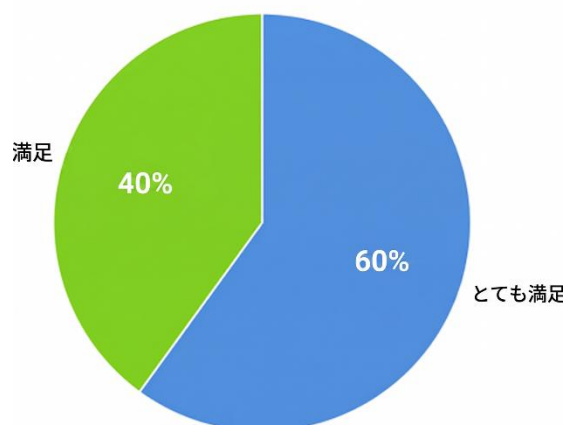
2026 年 8 月 31 日(月)18:00～19:30

■「世界と比較！日本 FC の落とし穴」

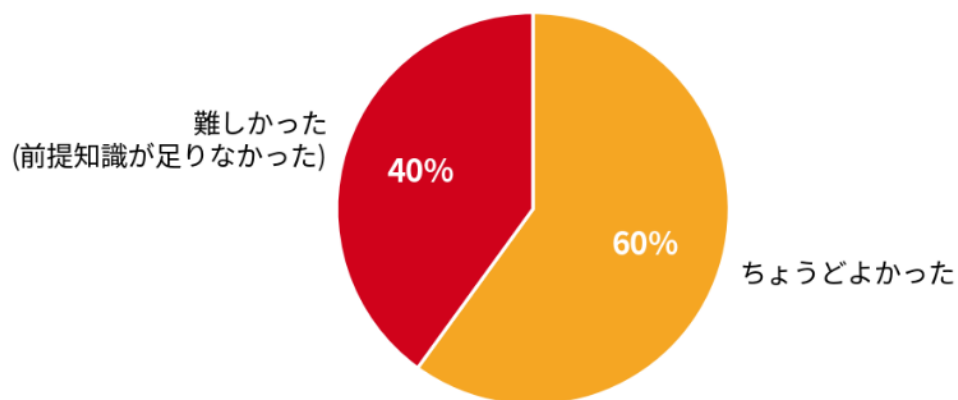
Argoza(株)代表取締役 曾根彩花氏

受講者数:13 名

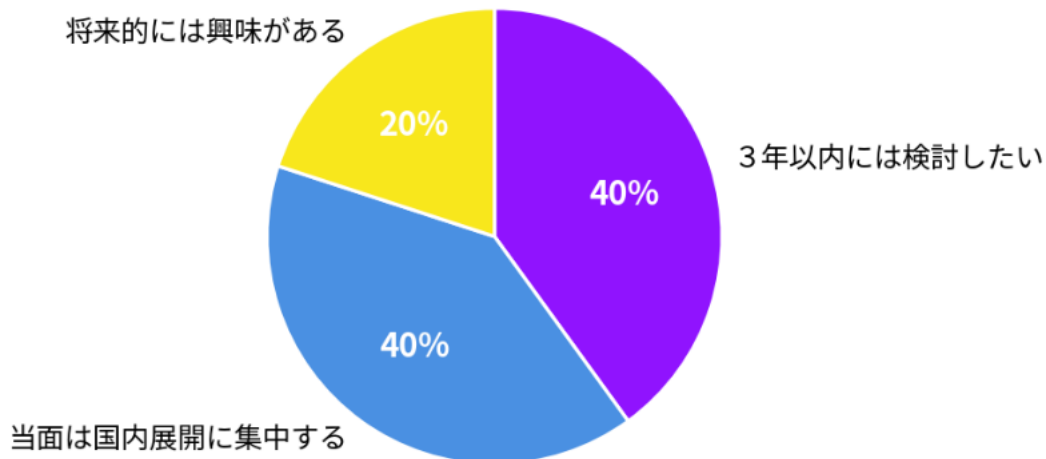
① セミナー全体の満足度



② 講義内容の理解度・難易度



③ 自社の海外展開について、現在のお考えに近いもの



④ 講師・講演内容についての感想

＜特に役に立った内容＞

- ・国内 FC の現状と海外 FC との比較, 海外での多店舗化の手法, 海外展開の落とし穴・失敗事例
- ・海外での多店舗化の手法, 海外展開の落とし穴・失敗事例
- ・国内 FC の現状と海外 FC との比較, 海外での多店舗化の手法, 事前質問への回答
- ・海外展開の落とし穴・失敗事例
- ・当日の質疑応答

＜自社の本部構築に持ち帰って活かそうなこと＞

- ・“国ではなく都市で選ぶというのはなるほどと思いました。
どうしても国ごとの輸出入の規制や法律、宗教ありきから考えてしまいがちでしたが、まずは自分がやりたい事、ニーズ、客層ターゲットをかんがえるところからやっていくことが答えにつながるのだと思いました。
- ・海外展開を意識した設計を見直します。
- ・商圈の考え方を深掘りしたいと思いました。

＜「もっと聞きたかった」「わかりにくかった」点＞

- ・裁判事例は転ばぬ先の杖なのだと怖いですがもっと聞きたかったです。
最初の仕組み作り、マニュアル作り、再現性の重要性を再認識しました。
- ・失敗事例などもっと聞きたかったです。
- ・海外展開するときの費用感を聞きたかった。

＜今後取り上げてほしいテーマ＞

- ・加盟店のマネジメント・離職防止，他社本部の事例紹介
- ・加盟店開発（営業・集客），海外展開の実務（法務・税務・現地パートナー），
契約書・法務（FC 契約・商標），他社本部の事例紹介
- ・資金調達・金融機関との付き合い方，加盟店開発（営業・集客）
- ・加盟店開発（営業・集客），契約書・法務（FC 契約・商標）
- ・海外展開の実務（法務・税務・現地パートナー），他社本部の事例紹介