

欧米 F.C.事情

◇2◇

ヨーロッパで最も早くF.C.ビジネスが成長したフランスでは、一方で成長を阻害する要素も目立ってきた。落ちこぼれたF.C.加盟店同士が業界を越えて、横に手を組んだ組合「C.I.D.E.F.（シデフ）」の登場は、まさにその象徴。しかし一方で、米国や英国に比べてサービス分野のF.C.が少ないフランスだけに、ニュービジネス育成手段としての期待も依然として強い。

雇用機会を提供

創業七年で店舗数六十五店。全体に経済活動のゆっくりにしたフランスで著しい成長を見せているのが、軽印刷・「F.C.ショップ」の「F.C.ショップ」(本社パリ)。オーナー社長は、米国UCLAのビジネススクールを卒業してこの世界に飛び込んだ三十二歳のジルス・マーシエリ氏。市場シェアの二〇%以上を握る業界の最大手だ。私が始めるまでは、フランスにこのビジネスはなかった」とマーシエリ氏は話す。フランスのF.C.はそれまで衣料販売などの小売業が中心。隣国英国で、同業の「フロンタプリント」や、米国の「コール・クウィック」が一大チェーンを作り上げたのと対照的だ。失業率の高いヨーロッパでは、F.C.は新たな雇用機会を提供する重要な手段。マーシエリ氏のもとに集まった加盟店オーナーたちも、年齢は彼よりかなり高い四十歳代だ。それでも、伝統的な印刷業界の低迷に対して、軽印刷・「F.C.ショップ」の市場は、年率三〇%以上の伸びを見せ、今や市場規模は十億フランにまで拡大している。

製作から印刷までを「デスクトップパブリッシング」が普及するなど、同社でも最新鋭の機械を使ったサービスを次々とメニューに取り込んでいった。しかし、そうした機械に不慣

仏の加盟店、組合結成

本部と訴訟、成長に限界

「業界のエイズ」

マーシエリ氏は昨年五月、本部に従わない加盟店から強制的に看板を撤去。六月には加盟店七社十店舗を訴えた。その時、本部に反訴するため彼らが利用していたのが「シデフ」だ。

れな年配の加盟店オーナーや、すでに十分競争力をつけている加盟店からは反発が続出。結局、ロイヤルティー（経営指導料）の不払い運動にまで発展した。



「シデフ」を保護を起した「COPY 2000」の店舗
（手前はマーシエリ社長）

直営店でノウハウ確立必要

仏F.C.業界に詳しい弁護士

オリビエ・キャスト氏

小売業のF.C.は今後、再編成が進みそうだが、逆にサービス・ニュービジネスでは急速な成長を遂げるだろう。ただ、問題処理に当たる法律家の立場からいえば、F.C.本部は十分なノウハウが確立するまでは、加盟店を募集すべきでない。これを「3-2ルール」と呼んでいる。つまり、まず直営で3店舗、2年間営業してみることが必要だ。また、悪い相手と契約すると、本部の方が弱い立場に立つ場合もある。裁判で争うにも、判決が出るまでのダメージは大きい。従って、契約違反の際は本部が強制的に看板をはずせるという条項を、あらかじめ契約に盛り込んでおくことが重要だ。



サービス分野に道

一九七〇年代に急成長を遂げたフランスのF.C.業界は、八三年を境に様子が一変した。小売の中心だったために、店や商品の供給過剰と、フランス経済の低迷とが重なって、倒産するF.C.企業が増えた。フランチャイズシステム自体に疑問を投げかけた「フルニエフチア事件」の八二年末の西独判決や、悪質F

を共にし、今日のチェーンをいっしょに作ってきた仲間だったのに」と、技術革新のせいとはいえず、F.C.展開の難しさをマーシエリ氏はボヤク。

「F.C.本部の横行などが追い打ちをかけた。F.C.に対する人々の信頼を失われた。シデフの誕生にはこうした背景があり、フランスのF.C.研究家、ロディカ・エレナ・ムートウ氏は「F.C.はフランスでこれ以上増えるのは無理」と警告している。

しかし、「ニュービジネスは、F.C.ほど格好の手段はない」とマーシエリ氏は警告する。今年の五月に裁判の結果があるが、「サービス分野におけるフランスのF.C.の成長はこれから。そのためにはF.C.の信頼回復が必要だ」と彼は力説する。（関口記者）

LA REGLE
DES 3-2