

「密室」から「入札」へ

チャーチルの言葉に学ぶ公平性と、PLを資産に変える夢





現状の不条理：2号店決定のプロセスは「運ゲー」である

- 現在のシステムは、本部への「お気に入り具合」や、たまたまの「タイミング」で決まる不透明なもの。
- これを「密室政治」と呼ぶ。
- 人生をかけた経営が、ただの「運ゲー」で決められてはいけない。

01

提言：不透明な紹介を廃し、 「入札制度」を導入せよ

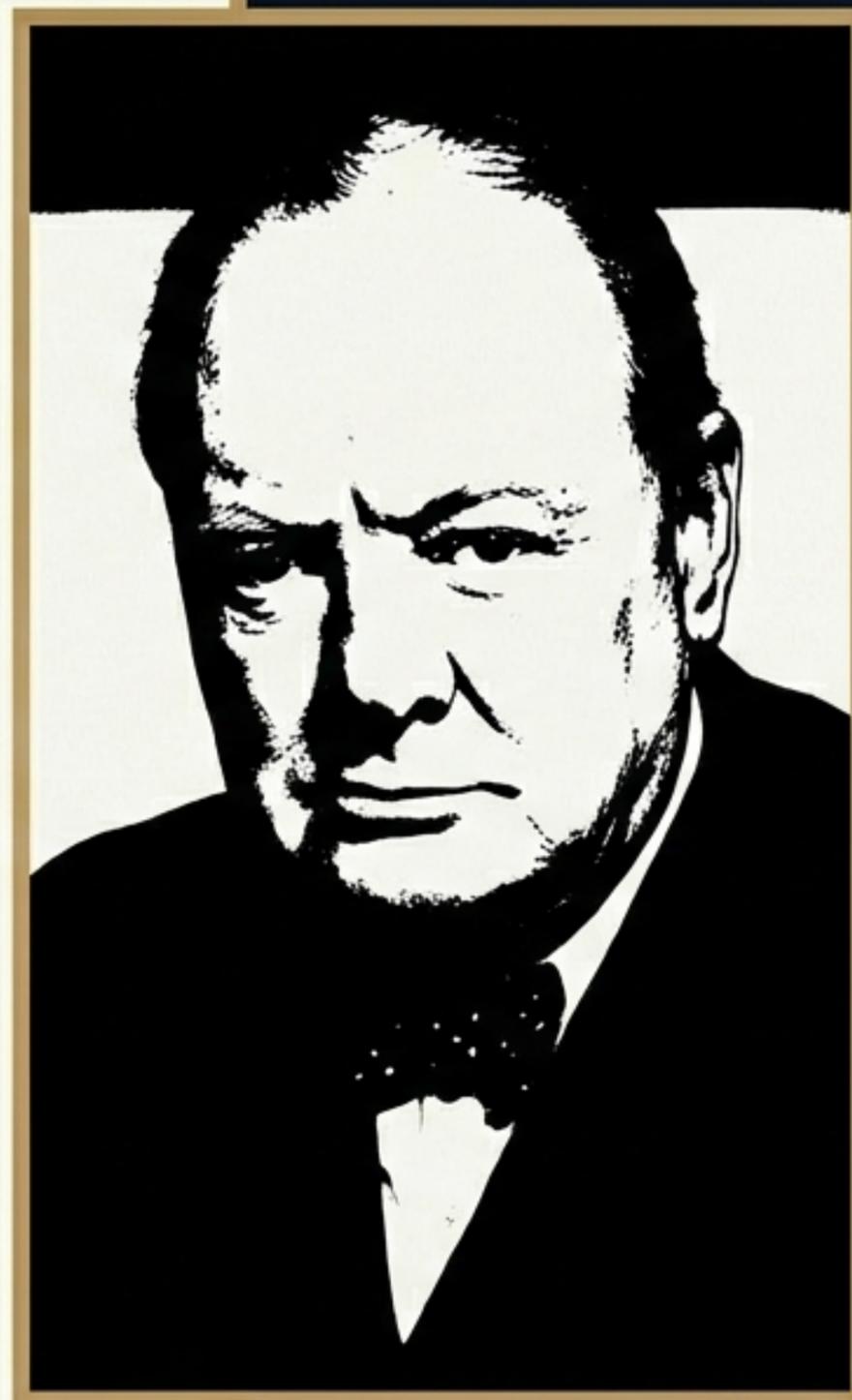
- 吹田社長の主張：明確なルールに基づいた「入札（オークション）」で決定すべきである。
- しかし、「**お金で決めるのは冷たい**」という反論があるかもしれない。

チャーチルの言葉に学ぶ 「公平性」の真髄

「民主主義は最悪の政治形態だ。他のすべてを除けば」

—— ウィンストン・チャーチル

- 資本力（お金）で決めるのは一見冷たく見える。しかし、本部の「好き嫌い」で決まるシステムよりは、遥かにマシで公平である。
- **結論**：基準の明確化こそが、真の公平性を生む。



PL（損益計算書）の概念が変わる



これまでの常識

利益 = 「生活費」



新しい常識 (M&A視点)

利益 = 「資産価値」

入札とM&Aの視点を持つことで、日々の利益の意味が劇的に変化する。

資産価値の算出：月20万円の
利益が生む「720万円」の衝撃

月間利益増 20万円

× 12ヶ月 = 年間240万円

× 3年分（売却評価） = **720万円**

日々の改善努力が、最後にドカンと「退職金」として返ってくる。
この計算式を知れば、オーナーは目の色を変えて経営に取り組むことになる。

「一代限り」の契約は、 部下への構造的な裏切りである

現状のフランチャイズ契約は、
オーナーが辞めれば終了する。
ついてきてくれた店長や幹部の
キャリアも、そこで強制終了となる。
彼らの未来をどう守るのか？



法人を残し、 次世代へバトンを渡す

M&Aで法人ごと残すことができれば、
雇用とキャリアは守られる。

「鷹（たか）」のように自立して戦い、
最後は次の世代にバトンを渡す。
それが、これからのオーナーの**あるべき姿**。



FKT Officeが提唱する3つのパラダイムシフト



公平性

「密室政治」から、
資本力による公平な
「入札」へ。



資産化

PLを単なる生活費ではなく、
売却時の「資産価値」
として捉える。



継承

「一代限り」で終わらせず、
組織を残して
「部下の未来」を守る。

この戦略の全貌は、オフィシャルサイトへ



私のオフィシャルホームページは、
<http://fkt-office.com/>

M&Aのロジック、入札制度の詳細、そして経営哲学。すべての答えはここにあります。