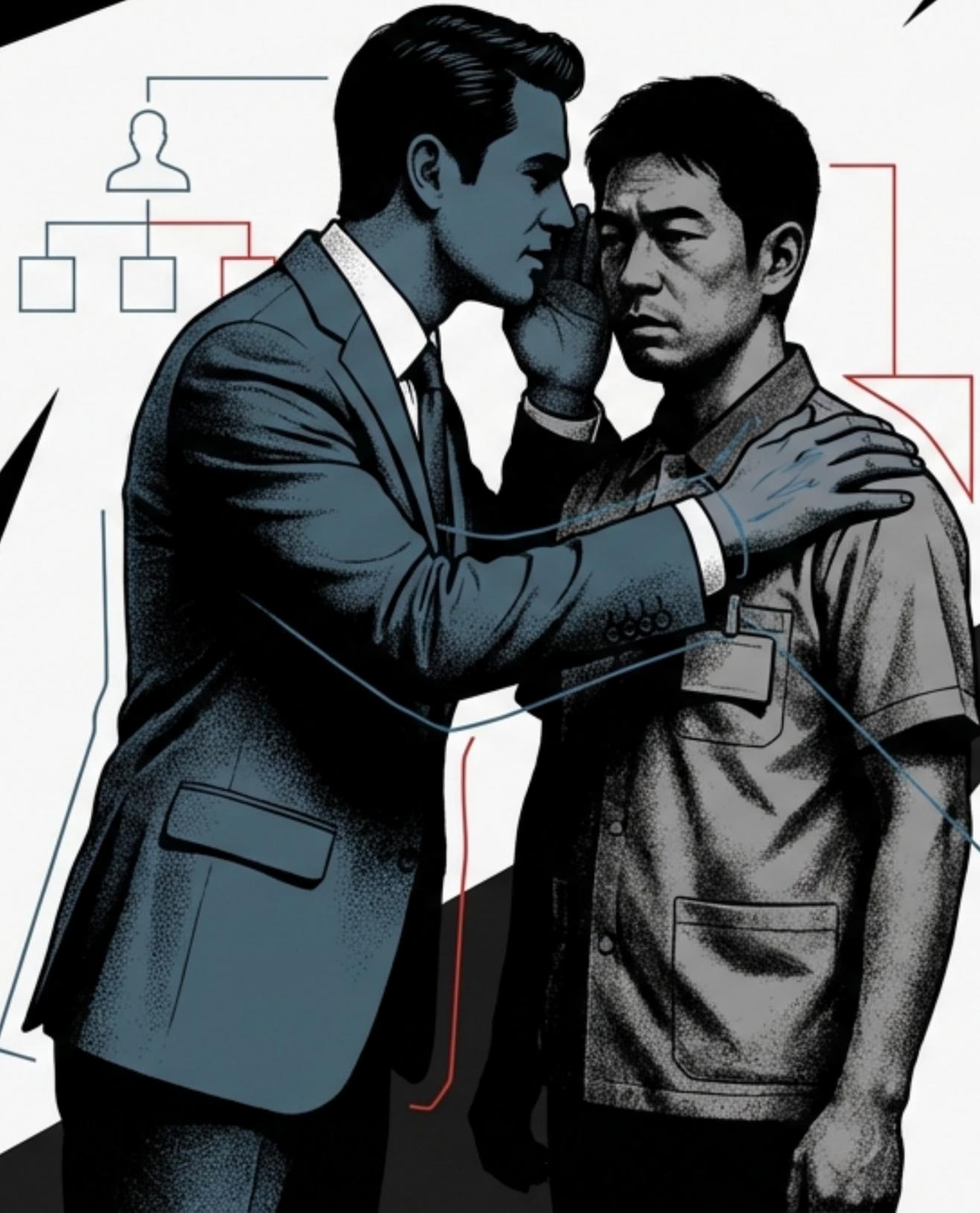




親はもう、子を食わせられない。(後編)

～「店舗数マウント」の罫と、氷山の一角に過ぎないリスク～



“

「オーナー、2店目を
やりませんか？」

”

本部が甘い声でそう囁くとき、それはあなたの成長を願っているわけではありません。あなたの「**野心**」に付け込んで、本部のリスクをあなたに肩代わりさせようとしているだけなのです。

業界を蝕む病：「店舗数マウント」



- オーナー同士が集まると始まる「お宅、何店舗？」というマウント合戦。
- 本部はそれを熟知しています。「エリアの顔になりましょう」とおだてて、判子を押させるのです。
- しかし、店が増えれば利益も増える……それが最大の勘違いです。

利益の話はするが、 リスクの話はしない

彼らは店舗が増えることで発生する
「致命的なリスク」について
口を閉ざします。



複数店経営は、収益の倍増ではなく、
リスクの倍増を意味します。
その典型的な例が「税金」の罠です。

気づけば「脱税」扱い？ 給与計算の落とし穴



本部のシステムは店舗ごとの計算しかできない。
結果、納税額が不足し、オーナーが後で自腹で追徴課税（罰金）を払わされる。

税金なんて、 氷山の一角に過ぎない

税金リスク

労務トラブル
社会保険の未加入
法的責任

「掘り返せばいくらでも出てきます。
もしあなたがこれを『知らなかった』で
済ませようとしているなら、
それは破滅へのカウントダウンです。」

目隠しをして地雷原を 歩くようなもの



そもそも、コンビニのシステムは「1店舗1オーナー」を前提にした古い仕組みです。

その古いレールのままで無理やり複数店を回すこと自体が、矛盾だらけなのです。本部の言う通りにすることは、目隠しをして地雷原を歩くことと同じです。

「王者」はなぜ「詐欺師」のような手口に落ちたのか

PAST



イノベーションで
世の中を変えた王者

PRESENT



リスクを隠して
加盟店の野心をくすぐる存在

そんな彼らに、あなたの人生を預けてはいけません。

データはAI、決断は社長。

本部の言いなりになるのではなく、
自らの知恵とデータで武装しなければ、生き残れない時代です。

Investigative Noir meets High-End Editorial.

ここでは語りきれない
ここでは語りきれない
「ディープな経営ノウハウ」は

動画やスライドでは公開できない、
現場のリアルな情報と対策。
すべては「社長の着想日誌」に記してあります。

<http://fkt-office.com/>

