

ピザラ、牛角、ニューズデリ、明光義塾……。静岡県沼津市に本拠を置くセント・リングスは外食を中心に十業態・二十九店を展開するマルチブランドフランチャイジー。一社で複数のフランチャイズチェーン（FC）本部に加盟する企業が増えているが、同社はその代表格。青木謙侍社長（46）は幅広い人脈とレンタルビデオ店の失敗を教訓に著実に事業を拡大し、全国のFC関係者から注目を集める。

セント・リングス

ビュッフェスタイル。健康感があるメニューと雰囲気支持され月商二千万円を稼ぎ出す。



青木謙侍社長

派実たくはばおか

同店はセント・リングスが福岡の外食企業、ケラノ24Kと契約を結び、昨年十一月にオープンした。「以前体調を崩し、食生活を反省した。これまで自分の健康のために食事をしてきたのか」と。野の葡萄を知り、そのコン셉トに強く引かれた。青木社長はグラノ24Kの社長に熱意を伝え、首都圏での一号店を出ることを決めた。青木社長は「店を出すことが目的で、継続することは二の次だった」と当時を振り返るが、多額の損を出した責任を取って家を離れた。

妙の加盟FC、態業別



地場野菜などを使った60種類以上の惣菜が並ぶ「野の葡萄」

マルチブランドフランチャイジー 複数のフランチャイズチェーン（FC）本部に加盟し、多業態の店舗を経営する企業。FCビジネスでは本部企業をフランチャイジー、加盟企業をフランチャイジー

キーワード

と呼ぶ。また、店舗数や売上高が大きいフランチャイジーは「メガフランチャイジー」とも呼ばれる。以前はフランチャイジーが大きくフランチャイジーは零細というイメージがあり、その関係も変化しつつある。

開するフォーシーズの浅野秀則社長に出会う。加野金の分割払いなど配慮してもらい、「五店舗までは現場に立て」という交換条件でピザラに加える。「ライバルがない」と、競合が、別業態のFC加盟を展開する。

は避けられた。メニューが異なる「複数のFCに加盟する」との助ば同一地域内でも競合する強みは、それぞれの良言で御殿場に「焼い」と取りがでる点」。

出店場所を求め、肉の成長性に加え、一つのFCの壁を超え、めた。宅配ピンサルティング会社と組優れたノウハウを共有化の成長期だ。科学的にFCを分析して実践することで強い店が生まれる。月一回のり、三年で五インターナショナルに注各ブランドごとの会議に店舗を達成、目し、九九年四月に牛角は同業他社を招き、成功年商四億円 鷺沼店（川崎市）を開業。事例も学ぶ。「これから（現在二十二）マルチブランドフランチャイジーの道を本格的に歩み始めた。

同店はセント・リングスが福岡の外食企業、ケラノ24Kと契約を結び、昨年十一月にオープンした。「以前体調を崩し、食生活を反省した。これまで自分の健康のために食事をしてきたのか」と。野の葡萄を知り、そのコン셉トに強く引かれた。青木社長はグラノ24Kの社長に熱意を伝え、首都圏での一号店を出ることを決めた。青木社長は「店を出すことが目的で、継続することは二の次だった」と当時を振り返るが、多額の損を出した責任を取って家を離れた。

野秀則社長に出会う。加野金の分割払いなど配慮してもらい、「五店舗までは現場に立て」という交換条件でピザラに加える。「ライバルがない」と、競合が、別業態のFC加盟を展開する。

は避けられた。メニューが異なる「複数のFCに加盟する」との助ば同一地域内でも競合する強みは、それぞれの良言で御殿場に「焼い」と取りがでる点」。

出店場所を求め、肉の成長性に加え、一つのFCの壁を超え、めた。宅配ピンサルティング会社と組優れたノウハウを共有化の成長期だ。科学的にFCを分析して実践することで強い店が生まれる。月一回のり、三年で五インターナショナルに注各ブランドごとの会議に店舗を達成、目し、九九年四月に牛角は同業他社を招き、成功年商四億円 鷺沼店（川崎市）を開業。事例も学ぶ。「これから（現在二十二）マルチブランドフランチャイジーの道を本格的に歩み始めた。

同店はセント・リングスが福岡の外食企業、ケラノ24Kと契約を結び、昨年十一月にオープンした。「以前体調を崩し、食生活を反省した。これまで自分の健康のために食事をしてきたのか」と。野の葡萄を知り、そのコン셉トに強く引かれた。青木社長はグラノ24Kの社長に熱意を伝え、首都圏での一号店を出ることを決めた。青木社長は「店を出すことが目的で、継続することは二の次だった」と当時を振り返るが、多額の損を出した責任を取って家を離れた。

野秀則社長に出会う。加野金の分割払いなど配慮してもらい、「五店舗までは現場に立て」という交換条件でピザラに加える。「ライバルがない」と、競合が、別業態のFC加盟を展開する。

は避けられた。メニューが異なる「複数のFCに加盟する」との助ば同一地域内でも競合する強みは、それぞれの良言で御殿場に「焼い」と取りがでる点」。

出店場所を求め、肉の成長性に加え、一つのFCの壁を超え、めた。宅配ピンサルティング会社と組優れたノウハウを共有化の成長期だ。科学的にFCを分析して実践することで強い店が生まれる。月一回のり、三年で五インターナショナルに注各ブランドごとの会議に店舗を達成、目し、九九年四月に牛角は同業他社を招き、成功年商四億円 鷺沼店（川崎市）を開業。事例も学ぶ。「これから（現在二十二）マルチブランドフランチャイジーの道を本格的に歩み始めた。