

平成 28 年 9 月 2 日

順調に拡大する北近畿地域～開業丸 2 年の受注状況報告～

セールスプロモーション人材サービス事業を行っている cabic 株式会社（本社京都市中京区、代表取締役社長：岡野泰也）は、2014 年 10 月に、フランチャイズ（以下、「FC」）加盟店・「FC 北近畿（京都府福知山市）」を開業しました。

開業以前は、北近畿地域は弊社の主力地域である関西でありながら、クライアント様からの手配のご要望に十分に対応できていなかったため、打開策として FC 加盟店の開業に至りました。

FC 開業後は地域に密着した対応で登録スタッフを募り、本部で培った長年のノウハウによる教育研修を行ってきました。地域の人材を有効に活用し、サービス品質の向上に尽力を重ね、今年 2016 年 9 月にて開業丸 2 年が経ちます。

福知山の「FC 北近畿」から始まった FC による各地での推奨販売サービスの提供は、今年度に入って広島、北陸でも行われるようになり、順調に全国に登録スタッフ・手配地域を広げています。今後も当社の強みである推奨販売業務に特化した独自のシステムをベースにして、更なるフランチャイズ展開戦略により全国のネットワークづくりに力を入れていく予定です。

◆FC 北近畿売上対比データ

	2014年1月～6月	2015年1月～6月	2016年1月～6月	昨年対比
売上	4,872,000	5,610,000	8,530,000	152%
件数	336	383	615	161%
スタッフ登録数	15	20	46	230%
取引社数	51	56	63	113%

◆FC 代理店オーナー・インタビュー

Q1. フランチャイズに加盟する前と後での気持ちの変化は？

以前は、自分さえ良ければ良いという考えがありましたが、自分の行動や経験がスタッフの模範になると思うと、一つ一つの行動に責任を持ち、良い事も悪い事も反省するようになりました。

Q2. FC オーナーになって良かったと思う点、悪かった点は？

良かった点は、今まで自分が cabic で学んだ事や経験した事を自分の為に活かすのではなく、人に伝え活かせることです。また、『悪かった』とは思いませんが、スタッフ中心の日々になって、自分の時間が少なくなりました。ですが、それもやりがいに感じています。

Q3. 今後の展望は？

全国の FC 代理店の皆様と、意見など交換共有して切磋琢磨していきたいです。更に全国各地に仲間が増え、刺激を与えて頂きながら、その中で私自身成長出来ればと思います。

◆FC 北近畿概要



- 所在地：京都府福知山市
- 営業開始日：平成 26 年 10 月 1 日
- 営業地域：京都府北部・兵庫県北部地域
- 代表：尾松美香

■本件に関するお問合せは次のご連絡先にご連絡ください。

cabic 株式会社 管理部

TEL : 075-257-6868 / FAX : 075-211-2647 / E-mail : info@cabic.net