

**密着!**

## FC OWNERS ONE DAY

# ランチチャイズ オーナーの1日

### 第3回

**印刷店**

名刺、チラシ、ハガキのスピード印刷のFCチェーン「フィフティ・ファーストふりんと博士」は、4畳半に収まる機器(名刺印刷機、コピー機サイズの印刷機、PC)のみの導入で開業可能。低資金、省スペースのため、無店舗での経営もできる地域密着型ビジネスだ。広告代理店を営む本部のマーケティング力、独自のエリア設定と顧客開拓を行うため、飛び込み営業の必要もない。今回は、FC加盟店101店舗の中から、無店舗経営の「電ヶ崎店」のオーナー、和知さんの一日に密着!

取材・文●上野真理子 [Nude Stuff] イラスト●上條春樹美 [Nude Stuff]

9:50 注文の電話を受ける

じゃあメールは FAXより送って頂くといいので

デザインイメージのFAXが来たらずっと算見積りを折り返し連絡

明日日に お届けします

注文品の打ち合わせで結構カタンなんですね

デザインによりますね

何度も丁寧なご説明も大変ですが、電話やFAXもあるいはメールのついでにあるし

打ち合わせにかかる時間での値段の差はないです。あくまでデザイン自体の価値です

原価見ればその程度だからかわりませんが、最初の見積もりから値段が動くこともほとんどありません

11:30

カラーのオフセット印刷は、さすがに本部にお預けして頂けます。

印刷は、ほんとにご面倒でしてしまってます。

おなじみ、デザイン制作は本部に任せ、印刷に特化している加盟店も多いそう。

10:10

デザインの勉強は、どちらで、してないですよ。昔から広告見るのが好きなので。

「OPEN」↑ 赤で大きく

チラシのデザイン制作、数日前に打ち合わせ済みの要望を確認

常日頃、デザインのアイデアを膨らましていくのだ。

12:00 お腹の自宅で昼食タイム。もちろん、東さんの手料理。

13:00 顧客の納品に打ち合わせに出かける。

この辺は会社から中じています。なかなか結構です。お客さまの所まで行きま。

多い時は、1日に13軒を回る。1日の走行距離が100kmになることもある！

14:10 チラシの納品と打ち合わせに帰る。

こんなイメージでは。

イメージを聞いただけで、これだけの作品の発表に話を進める。

18:30 今日受けし注文とメールを確認し、整理し作業計画を立てる。

18:10 用紙、インク等、足りない。用紙を発送。

18:00 仕事に際る。奥さんがプリンター用紙を補充中。

この色はいい。いいですね。

営業用のノートPCで、素早くデータを修正。

たいたいま。

電話で、掃除機をお願いしています。

大体2、3日間にその予定を立てる。

## FC OWNERS ONE DAY

**「自宅で一から一人でやる」  
それが開業の決め手でした**

## PROFILE

和知勝敏(38歲)

1965年生まれ。写植版下の会社2社に15年勤める中、結婚、出産を経て郊外に転居。「勤め人ではなく独立したい」と考え、数種の独立雑誌を読むうちに、退職を決断。1ヵ月後、「このFCならできる」と思い、説明会に赴き、即決。開業に至る。

## 事業DATA

●開業年月/2000年1月  
●開業資金/120万円  
●従業員数/1名  
●売上高/2400万円  
(2002年度実績)

本部DATA



<http://www.fifty-first.com>

- 本部/株式会社フィフティ・ファースト・ビルと博士FC本部  
(東京都新宿区)
- 設立/1991年
- 加盟店数/直営1店、FC101店 (2003年5月現在)
- 加盟資金/419万8000円  
(加盟金100万円、研修費20万円、ハード機器代299万8000円、リース利用の場合、月約6.3万円>)
- ロイヤリティ/2万5000円/月(初年度定)
- 問い合わせ先/☎03-5389-4151