

## ベンチャー・リンク社の悪行を忘れない

ベンチャー・リンクという企業があったことを知らない世代も増えてきた。今のフランチャイズ業界の現場で活躍する諸氏に、ベンチャー・リンク社が道を誤りフランチャイズ業界に多大な混乱を巻き起こしたことを知ってもらいたい。

ただ、小職の身近で起こったことであるが、小職がはベンチャー・リンク社の社員であったわけではなく、以下は報道や被害にあった関係者たちに聞いた内容に基づくものであり、不正確な部分があることは否めない。そこは容赦願いたい。

まずは、ベンチャー・リンク社の沿革を簡単に説明すると以下の通りとなる。

1986年3月 株式会社ベンチャー・リンク設立。

1991年5月 サンマルクと業務提携。

1995年3月 株式を店頭公開。

1995年12月 ガリバーインターナショナルと業務提携。

1997年1月 タスコシステムと業務提携。

1997年12月 レインズインターナショナルと業務提携。

2001年3月 東京証券取引所1部上場。

2001年12月 株式会社プライム・リンクが Nasdaq Japan（後のヘラクレス）に株式を上場。

2005年7月 アイディーユー（現：日本アセットマーケティング）と業務提携。

2009年2月 日本振興銀行と業務提携。

2010年9月1日 持株会社体制に移行。社名を「株式会社 C&I Holdings」に変更。ビジネスマッチング事業については、「株式会社ベンチャー・リンク」に移管。

2011年10月3日 東京証券取引所、上場廃止。

2012年3月12日 東京地裁へ民事再生法の適用を申請し、同日保全命令を受けた

無断転用を禁止します。

ベンチャー・リンク社とはサンマルク、ガリバー、高田屋、牛角、タリーズ、かつやなどを次々と世に出したコンサル会社だ。創業者は小林忠顕氏、加盟店開発代行により大きな利益を稼いだ企業で、一時は飛ぶ鳥を落とす勢いという表現がピタッとハマる企業だった。これだけなら、特に珍しいと感じないかもしれないが、ベンチャー・リンク社の商法はもっと奥深い。

ベンチャー・リンク社の前身である株式会社日本エル・シー・エーは地方の金融機関とネットワークを持ち、独自の会員組織を持っていた。その中には、本業の伸びしろがなく新たな事業を模索する中小企業は数多くあった。当初はそうした企業に優秀なフランチャイズチェーンを紹介することで、本部から紹介料をもらえることにビジネスチャンスを見出したのだろう。いわゆる、加盟店開発代行業務だ。

その後、ベンチャー・リンク社の加盟店開発業務は進化していく。既存のフランチャイズチェーンに加盟希望者を取り次ぐのではなく、自らが有望なフランチャイズチェーンを発掘して育成する、彼らがいうところの「フランチャイズファクトリ」に特化していく。ものになりそうな店を見つけると代表の小林氏が直々にアタックし、ベンチャー・リンク社との提携を口説いて回った。口説き文句は、ベンチャー・リンク社と提携してフランチャイズ展開をすることで莫大な利益を得られるというものだった。

そして、提携先に対しては、ベンチャー・リンク社がフランチャイズ展開に相応しい業態にブラッシュアップするためのコンサルティングを行う。これを同社が持つ会員組織のメンバーに取り次ぐというのが基本的なビジネスモデルだった。ベンチャー・リンク社の取り分は、本部が受け取る加盟金の半分を受け取るという構造であった。

ベンチャー・リンク社が扱う業態は大ブレイクするものも多く、やがてベンチャー・リンク神話が生まれていく。ベンチャー・リンク案件は絶対儲かるというものだ。やがて、競うようにベンチャー・リンクが紹介するチェーンに加盟する企業が続出した。おそらく、中小企業の経営者にとって、バブル崩壊後の低迷する日本経済のなかで、ベンチャー・リンクは希望の星に見えたのだろう。当初は、ベンチャー・リ

無断転用を禁止します。



リンク社の事業は本部、加盟店、ベンチャー・リンク社のすべてが win win となるものであった。これだけならベンチャー・リンク社が世の中から非難されるいわれは全くない。

ところが、ベンチャー・リンク社の商法はさらにエスカレートしていった。彼らは、単に加盟店を本部に紹介してマージンの得るだけでなく、発掘した企業に出資し、その企業を上場させることによって莫大なキャピタルゲインを得られることに気づいたのである。だが、フランチャイズ本部が上場するためにはある程度の店舗数が必要となるため、それなりの時間がかかる。

そこで、ベンチャー・リンク社はエリアエントリー方式というこれまでにない仕組みを考え出した。エリアエントリー方式とは、本部が加盟店に特定のエリアで本部の開発した事業を行う権利を与えるというもの。これなら、短期間に多くのフランチャイズ契約を締結できることになる。ベンチャー・リンク社が開催したデリバリー寿司の事業説明会では、1日の説明会で50件の加盟申し込みがあったというから驚きだ。

本部企業は受け取った加盟金を売上高として会計処理する。従って、本部企業は短期間の間にろくな実績もないにもかかわらず会計上は多くの売上と利益を獲得することになる。上場基準を満たすことは難しいことではない。

ところが、エリアエントリー方式で本部とフランチャイズ契約をした加盟店の中に、ベンチャー・リンク社の説明通り指定された地域に店舗を出店することができない加盟店が続出した。エリアエントリー方式のフランチャイズ契約には期限が設けられていて、一定期間内に店舗を出せないと、加盟金は没収された。中には、本部が示す条件を満たす店舗物件を探しだすことが極めて難しいというケースもあった。

その後、ベンチャー・リンク社は多くの訴訟を起こされ、敗訴するケースがいくつもあった。やがてベンチャー・リンク神話は崩壊し、見るも無残な結末を迎えたのである。いまから思い起こしても、ベンチャー・リンク社が残した罪は大きいと言わざるを得ない。

無断転用を禁止します。

ベンチャー・リンク社の置き土産は、フランチャイズは信用できないという先入観を日本人や企業に植え付けてことだ。まっとうなフランチャイズチェーンは大きな影響を受けたことはいうもでもない。いまではベンチャー・リンク社の残党といわれる人々が各方面で活躍している。彼らには、自分たちが犯した罪の深さを決して忘れないよう肝に銘じてもらいたい。

[トップページへ](#)

無断転用を禁止します。