



# 台灣加盟連鎖與大陸之 發展現況

簡報人：台灣連鎖加盟促進協會 秘書長

李培芬



# 連鎖企業知識價值回收方式

## 一. 加盟(Franchising)：

單店加盟(委託加盟.特許加盟.志願加盟)

複式加盟

區域加盟

## 二. 授權(Licensing)：

品牌授權

技術授權

商品授權



# 連鎖業產值規模逐年上升，2005年達 1.6兆元，佔比達48%

年度	零售（含餐飲）產值	連鎖業產值	佔比
2001	2.72兆	1.19兆	43.9%
2002	2.85兆	1.27兆	44.7%
2003	2.97兆	1.34兆	45.1%
2004	3.20兆	1.50兆	46.8%
2005	3.35兆	1.61兆	48.1%

資料來源：經濟部商業動態調查、台灣連鎖加盟促進協會





## 台灣連鎖店舖數，每年均保持成長趨勢

年度	總部家數	總店家數	均店數
2000	1,134家	74,730店	65.9
2001	1,205家 (+6.26%)	76,197店 (+1.96%)	63.2
2002	1,261家 (+4.65%)	80,031店 (+5.03%)	63.5
2003	1,366家 (+8.33%)	86,342店 (+7.89%)	63.2
2004	1,424家 (+4.25%)	91,637店 (+6.13%)	64.4
2005	1,473家 (+3.44%)	96,591店 (+5.41%)	65.5
2006	1,516家 (+2.92%)	100,277 (+3.82%)	66.1



# SWOT分析

## 優勢

- 通路結構成熟關係緊密
- 多元消費商業蓬勃發展
- 國內學習風氣鼎盛
- 國內研發創新能力強

## 機會

- 大陸市場之潛在商機
- 觀光客倍增帶動商機
- 台灣本土化特色連鎖
- 加盟品牌國際吸引力

## 劣勢

- 相關基礎設施有待強化
- 獎勵輔導措施不足
- 缺乏連鎖專業進修管道
- 連鎖人才認證亟待健全

## 威脅

- 微利時代企業獲利辛苦
- 連鎖加盟總部良莠不齊
- 進軍大陸市場的難題
- 全球市場競爭環境



## 2006年中國連鎖100強調查

- 百強總營業額達8552億，成長25%(消費品零售總額成長13.7%)。
- 總店舖數達69100店，成長57%(調整後成長26%)。
- 總營業面積5170萬平方米，成長16%。
- 員工總數204萬，成長31%。
- 佔消費品零售總額的11.2%。(2005為10.5%)
- 百強之冠國美電器集團，營收為869.3億元，820家店舖
- 百聯、蘇寧電器、華潤萬家、大連大商等集團企業分別以770.9億、609.5億、378.5億、361.4億營業額排名第二至五位。





# 中國連鎖百強發展分析

## 一、強者愈強·大者恆大

2006年，100強中的前10家企業總銷售規模達4073億元，佔100強總銷售規模的48%，比2005年提高了4個百分點；前30家企業的總銷售規模達6396億元，佔100強的75%。

## 二、成長快速·規模擴增

從平均值看，100強企業平均營收規模為85.5億，平均店舖數為510店，在2005年則為70.8億和383店。另外2006年百強企業中最後一家營業額為11.8億，比2005年最後一家成長44%，比2004年更大幅成長145%。

## 三、家電產業一枝獨秀

有5家家電企業進入前30強，即國美、蘇寧、五星、大中、宏圖三胞，其營業額和店舖數量增幅分別為56%和54%，遠高於其他行業。



# 中國連鎖百強發展分析

## 四、外資零售企業發展活躍

**1. 開店速度快：**2006年家樂福新開33家店，沃爾瑪新開15家店，麥德龍新開6家。以經營大型量販店為主的11家外資零售企業（家樂福、大潤發、沃爾瑪、好又多、易初蓮花、麥德龍、樂購TESCO、百佳、歐尚、永旺、華糖）新開店舖數超過100家。

**2. 併購力度大：**在快速展店之時，外商也採取併購方式來擴張。例如百思控股江蘇五星電器、家得寶併購家世界家居、特易購入股樂購、百盛收購輸出管理百貨、沃爾瑪宣佈收購好又多...等。

**3. 經營效益高：**18家國外品牌零售商，店舖僅20%，不及百強平均水準，但銷售成長卻有27%，超過百強平均值。其中11家經營大型量販店的外資企業共經營567店，比2005年增加102家店。單店營業額平均為2.15億，成長5%，大幅超越一般國內業者的整體表現。





# 中國連鎖百強發展分析

## 五、企業獲利水準增強

2006年百強企業總體營收提升速率趨緩，增幅分別比2005年和2004年降低8%和9%，但企業獲利能力普遍改善。

百貨業獲利可觀，如北京王府井百貨，店舖成長14%，但營業額大幅成長29%，淨利1.81億，成長了570.37%。另外百盛集團經營獲利成長也達78.2%。

其次是超市行業營利能力也明顯增強，以超市和量販店而言，店數與營收同步成長均為19%。

便利商店業的平均毛利率也由2005年的16.8%提高到2006年的17.7%。



# 中國連鎖百強發展分析

## 六、區域優勢·牢不可破

在百強企業中，有**58**家是以區域市場經營為主的企業，比**2005**年增加了**4**家，其中北京、山東、江蘇各有**7**家。**2006**年中**58**家企業總營收為**2660**億，總店數達**23700**店，佔百強比重分別為**31%**和**34%**，亦比**2005**年成長了**21%**和**23%**。

區域型企業一般在本地擁有較高的市佔率。以進入百強的三家山東企業為例，**2006**年山東家家悅超市公司營業額佔威海市消費品零售總額的**19%**，利群集團和青島維客集團兩家公司的總營收佔青島市消費品零售總額的**4%**。





# 中國連鎖百強發展分析

## 七、加盟連鎖主流發展

百強企業中，共有**46**家有開放加盟連鎖（2005年為**41**家），加盟連鎖的總營業額達**1020**億，比2005年成長了**27%**，佔百強總營業額比重為**11%**。2006年百強企業共有加盟店**41000**家，超過了其直營店店數，佔百強總店數的**59%**。開展加盟經營較多的行業是便利商店、農村超市與餐飲業...等。

## 八、企業成長與企業責任

2006年頒布了許多相關零售業的政策法規，涉及併購、促銷、工商關係、食品安全、農村商業、特許經營(加盟經營)各個層面，代表著商業規範經營是一大經營思維的改變，求量也重質。





# Know How領先 台商在大陸的智價機遇

- 大陸服務業整體亟待提高，市場開放，台商擁有較佳的優勢
  - 長期的經濟水平以及服務觀念的落後，造成了大陸服務業水平整體素質的滯後
  - 中國加入WTO之後，服務業市場的開放，成熟的管理與經驗的引進，將為大陸服務業注入新的活力！
  - 而其中，擁有幾十年的服務業發展過程與經驗的具有較高服務業水準的台商，擁有著較佳的優勢。



# 從200到600 是機會同時也是全新的挑戰

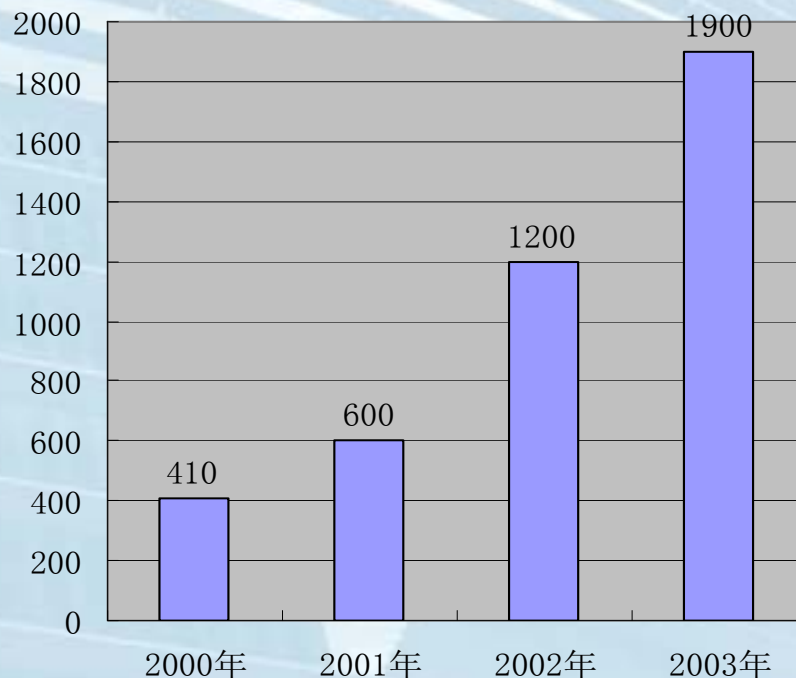
- 大陸連鎖服務業快速成長，成為成功的經營模式
  - 大陸連鎖業從2000年迅速興起，銷售額逐年遞增，勢頭迅猛。
  - 2006年，百強連鎖企業總銷售額增長為25%，並且，正在向更多行業滲透，其中，加盟連鎖更是明顯優勢的一群。
  - 至少已有200個城市具有相當的消費能力並適合連鎖服務業的發展，未來有600個城市適合發展



# 大陸連鎖體系快速增加 形成台·外·中三大板塊

2000年以後大陸的連鎖體系數量，如圖示：

2000-2003特許體系數量



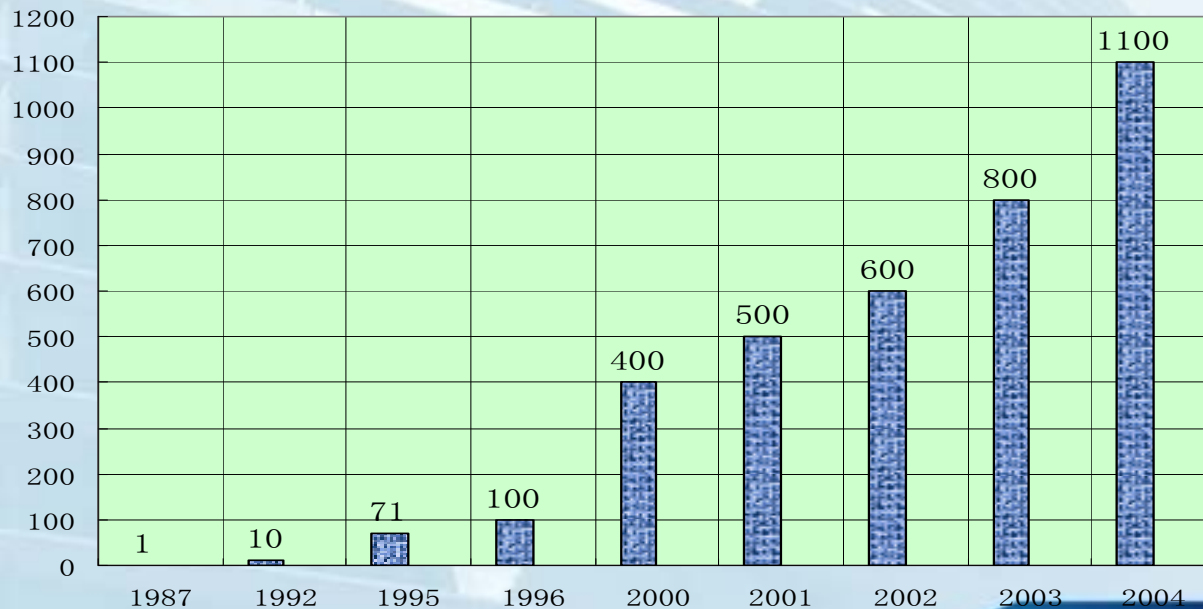




# 1200店 v. s. 200個城市

肯德基2000年後大陸發展速度是以前10倍

肯德基大陸开店里程碑





# 知識驅動資本. 人才. 通路

- 台灣在大陸50家連鎖服務業品牌開店總數已達1萬家，大陸市場成爲連鎖發展的新沃土
  - 台灣市場高度成熟甚至過度飽和期的市場環境，最適合孕育新業態
  - 台灣連鎖業經過近十年的發展，可以說是全世界密度最高的地方，前100大連鎖總部都具備相當成熟的經營技術
  - 台灣連鎖加盟促進協會已有100餘家會員在大陸發展，其中，50家臺灣連鎖服務品牌在大陸的連鎖店占了已有1萬家左右，十年內預計能達到10萬家的規模



# 台灣連鎖品牌新願景

- 新思維
  1. 廣度：200鄉鎮的機會
  2. 深度：客層經營與服務創新
- 新視野
  1. 國際市場的擴張
  2. 大陸市場的崛起





# 連鎖加盟業所面臨的問題

- 規模的改變：  
從百店規模到千店規模
- 市場的改變  
國內市場到國際市場
- 經營管理的改變  
高階經理人培訓  
國際商務人才的引進



# 海外區域授權與代理概況

- 休閒小站與日本**MAP**集團正式簽署日本區域授權合約
- 香傳國際（傳香飯糰）繼與香港西龍餐飲集團合資進駐地下鐵商店街後，國際授權予紐西蘭與新加坡
- 翔美綿綿冰則新開拓了中東與加拿大的連鎖市場
- 永和豆漿則將品牌授權生產罐裝飲料用以開發大陸市場
- 壹咖啡與新加坡**One Two Holding**公司簽定授權合約
- 弘爺漢堡與南昌市滿意早餐工程締結顧問合作約
- 萬佳鄉早餐代理德國最大咖啡連鎖品牌**Cup&Cino**



# 台灣連鎖企業大陸發展概況

調查時間：2006年8月

調查目的：瞭解台灣連鎖品牌發展現狀與發展特點

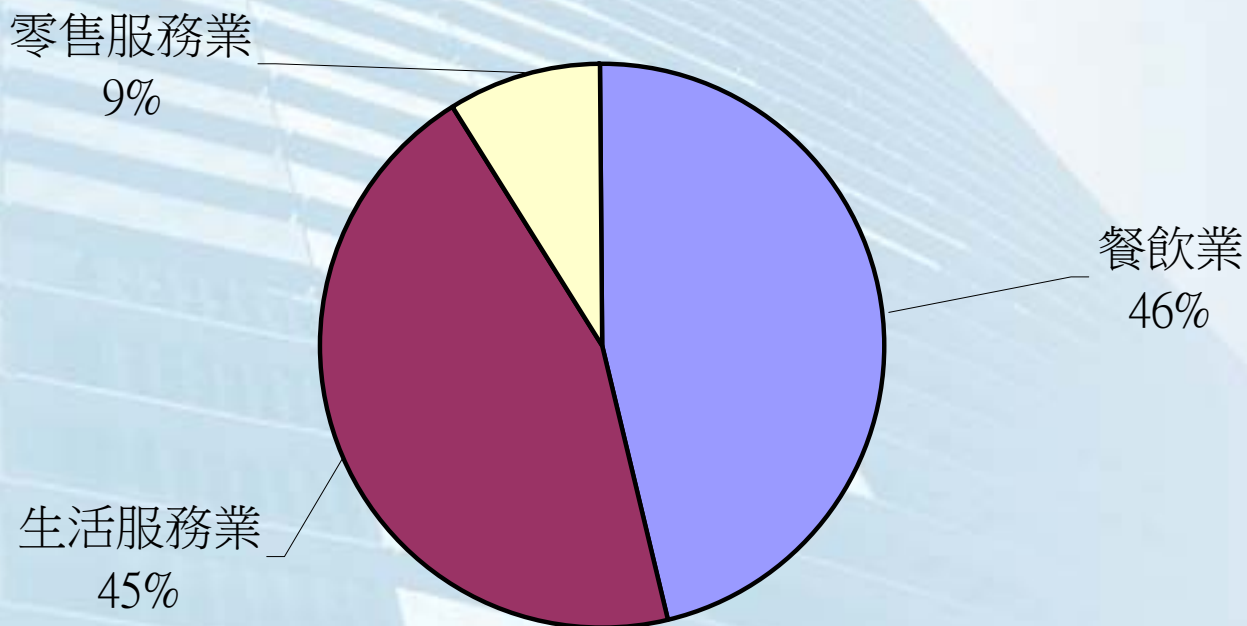
調查企業：已經在大陸發展的台商連鎖品牌  
<共發出問卷139份，回收87份>

執行單位：台灣連鎖加盟促進協會





# 一、行業別比例

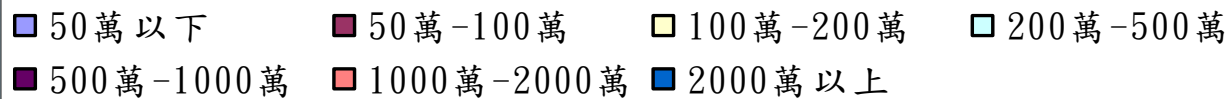
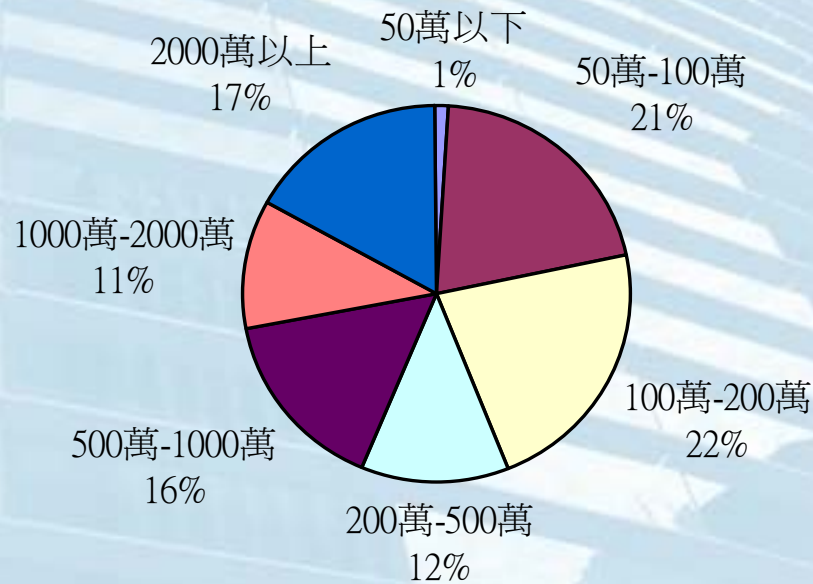


■ 餐飲業 ■ 生活服務業 ■ 零售服務業



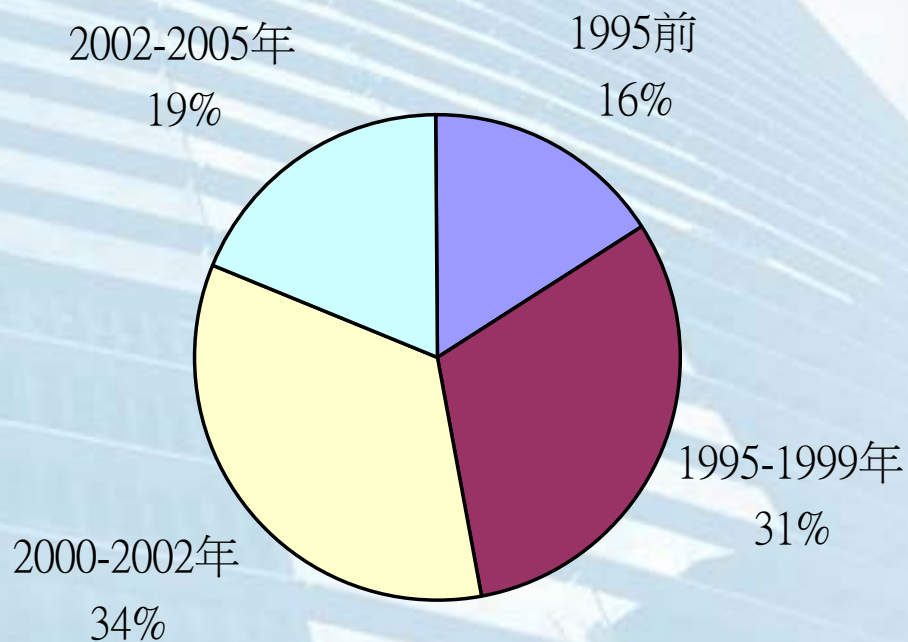
## 二、註冊資本額

人民幣





## 三、成立時間點

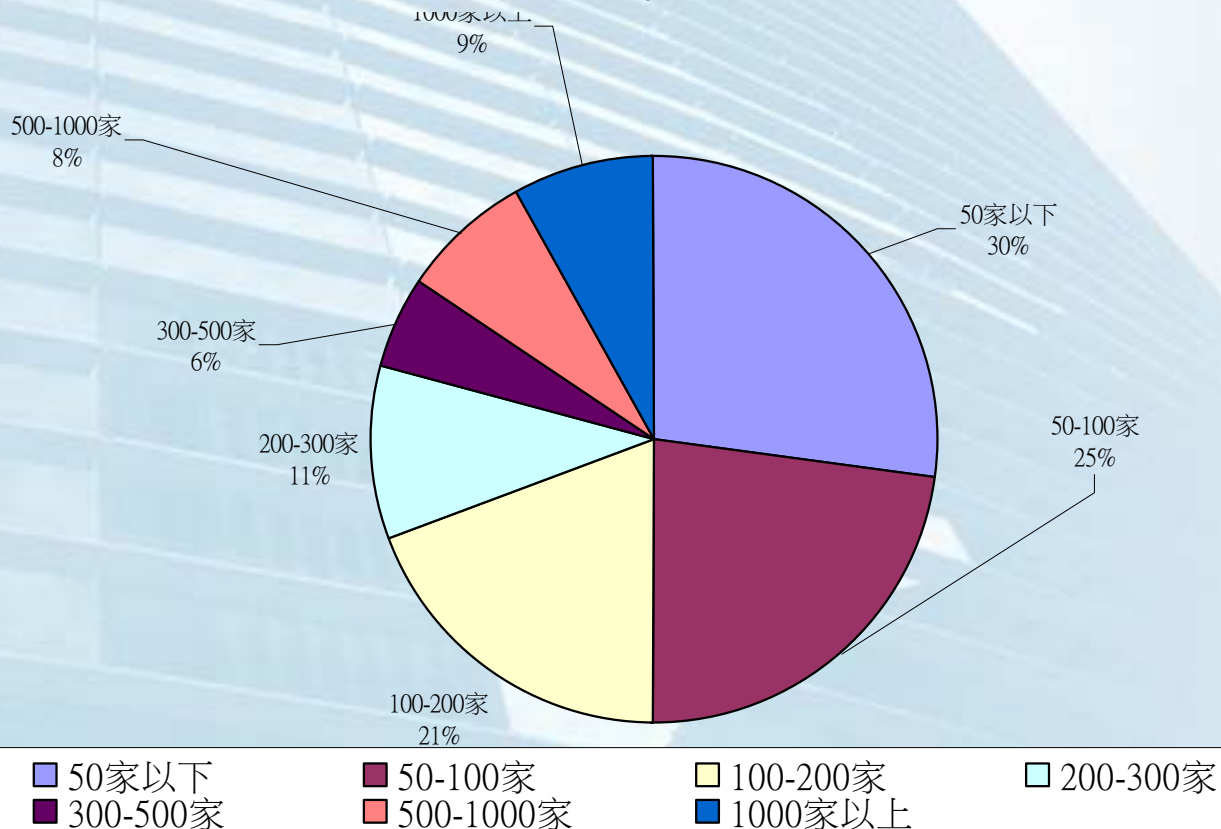


■ 1995前 ■ 1995-1999年 ■ 2000-2002年 ■ 2002-2005年





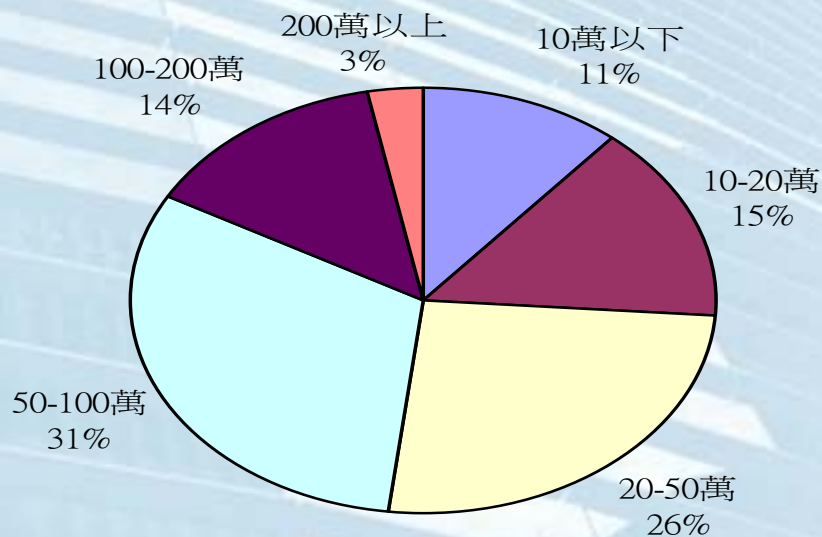
## 四、大陸店舖數量





# 五、加盟投資總額

人民幣



■ 10萬以下 ■ 10-20萬 ■ 20-50萬 ■ 50-100萬 ■ 100-200萬 ■ 200萬以上



# 商業特許經營管理條例

〔2007年1月31日國務院簽署,5月1日實施〕

第七條 特許人從事特許經營活動應當擁有成熟的經營模式，並具備為被特許人持續提供經營指導、技術支持和業務培訓等服務的能力。

第八條 特許人應當自首次訂立特許經營合同之日起15日內，依照本條例的規定向商務主管部門備案。在省、自治區、直轄市範圍內從事特許經營活動的，應當向所在地省、自治區、直轄市人民政府商務主管部門備案；跨省、自治區、直轄市範圍從事特許經營活動的，應當向國務院商務主管部門備案。





# 商業特許經營管理條例

〔2007年1月31日國務院簽署,5月1日實施〕

特許人向商務主管部門備案，應當提交下列文件、資料：

- (一) 營業執照複印件或者企業登記（註冊）證書複印件；
- (二) 特許經營合同樣本；
- (三) 特許經營操作手冊；
- (四) 市場計劃書；
- (五) 表明其符合本條例第七條規定的書面承諾及相關證明材料；
- (六) 國務院商務主管部門規定的其他文件、資料。

特許經營的產品或者服務，依法應當經批准方可經營的，特許人還應當提交有關批准文件。

第九條 商務主管部門應當自收到特許人提交的符合本條例第八條規定的文件、資料之日起10日內予以備案，並通知特許人。特許人提交的文件、資料不完備的，商務主管部門可以要求其在7日內補充提交文件、資料。



# 商業特許經營管理條例

〔2007年1月31日國務院簽署,5月1日實施〕

第十一條 從事特許經營活動，特許人和被特許人應當採用書面形式訂立特許經營合同。

特許經營合同應當包括下列主要內容：

- (一) 特許人、被特許人的基本情況；
- (二) 特許經營的內容、期限；
- (三) 特許經營費用的種類、金額及其支付方式；
- (四) 經營指導、技術支持以及業務培訓等服務的具體內容和提供方式；
- (五) 產品或者服務的質量、標準要求和保證措施；
- (六) 產品或者服務的促銷與廣告宣傳；
- (七) 特許經營中的消費者權益保護和賠償責任的承擔；
- (八) 特許經營合同的變更、解除和終止；
- (九) 違約責任；
- (十) 爭議的解決方式；
- (十一) 特許人與被特許人約定的其他事項。





# 商業特許經營管理條例

〔2007年1月31日國務院簽署,5月1日實施〕

第二十一條 特許人應當在訂立特許經營合同之日前至少30日，以書面形式向被特許人提供本條例第二十二條規定的資訊，並提供特許經營合同文本。

第二十二條 特許人應當向被特許人提供以下資訊：

（一）特許人的名稱、住所、法定代表人、註冊資本額、經營範圍以及從事特許經營活動的基本情況；

（二）特許人的註冊商標、企業標誌、專利、專有技術和經營模式的基本情況；

（三）特許經營費用的種類、金額和支付方式（包括是否收取保證金以及保證金的返還條件和返還方式）；

（四）向被特許人提供產品、服務、設備的價格和條件；





# 商業特許經營管理條例

〔2007年1月31日國務院簽署,5月1日實施〕

- (五) 為被特許人持續提供經營指導、技術支持、業務培訓等服務的具體內容、提供方式和實施計劃；
- (六) 對被特許人的經營活動進行指導、監督的具體辦法；
- (七) 特許經營網點投資預算；
- (八) 在中國境內現有的被特許人的數量、分布地域以及經營狀況評估；
- (九) 最近**2**年的經會計師事務所審計的財務會計報告摘要和審計報告摘要；
- (十) 最近**5**年內與特許經營相關的訴訟和仲裁情況；
- (十一) 特許人及其法定代表人是否有重大違法經營記錄；
- (十二) 國務院商務主管部門規定的其他資訊。



## 連鎖個案－歐迪芬



歐迪芬集團已開設了近800餘家專櫃及專賣店，並在天津、哈爾濱、瀋陽、大連、青島、濟南、武漢、成都、南京、杭州、深圳相繼成立分公司，已經成為大陸內衣三大品牌之一。





## 連鎖個案－仙踪林



1996年進入大陸，短短10年間，成功發展了近130家店，更獲得中國優秀特許品牌的獎項。





## 連鎖個案－石頭記



圓藝企業通過ISO9001及ISO14001雙認證，目前在兩岸已超過1300家石頭記飾品專賣店，也獲選為中國馳名商標。



## 連鎖個案－代官山



「絕代有佳人，幽居在官山」，塑造「新唐風料理」的全新定位，2005年進入上海開店，每一家店都成為上海的新地標，更成為時尚名媛必到的用餐處。





# 臺灣連鎖品牌 江浙地區推介會—南通行







# 臺灣連鎖品牌 江浙地區推介會—無錫行





# 大陸市場發展的機會與挑戰

## 一.機會：

- 巨大且快速發展中的市場
- 地理距離相近
- 語言相通 · 文化近似
- 台灣連鎖品牌在大中華市場居領先地位

## 二.挑戰：

- 相關法規日趨嚴格
- 中國連鎖企業的崛起
- 近似原來是不同





敬請指教

台灣連鎖加盟促進協會

Association of Chain and Franchise Promotion,  
Taiwan

TEL:886-2-25235118 FAX:886-2-25230229

E-mail:111@franchise.org.tw

Web:www.franchise.org.tw