
FC加盟資料 【ヘッドメント】

2024年2月20日改正

本部紹介

会社名:株式会社じむや

所在地:名古屋市中区大須3-26-41堀田ビル

TEL:052-263-4688

設立:2012年8月

代表取締役:堀田直義

資本金:5,000,000円

OA機器事業部

リラクゼーション事業

ヘッドミントグループ既存店舗数

ヘッドミント計25店舗
(2024年2月現在)

+

- 発毛サロン ゼウス発毛 大須本店
- メンズ脱毛サロン Gentle Status(ジェントルステータス)

ヘッドミンツの顧客データ

【ボリューム層】20代後半～40代の男女

【男女比】女性約50%・男性約50%

【月間来店人数】400人～500人

【平均顧客単価】4,600円～6,000円

【平均リピート率】約50%（業界平均30%前後）

ドライヘッドスパのメリット

リラクゼーションの中でも高単価

ドライヘッドスパというサービスはリラク業の中でも高単価なのに、まだまだ供給が少ないので地域NO1のサロンになれる

様々な技術や経験を持った人材からの応募がある

ドライヘッドスパは特性上、美容師・エステ・リラクゼーションの間にあるサービスで、それらの様々な人材からの応募があります。

特にヘッドミントはお洒落で親しみやすいサロン店舗の為、元アイドルやモデルと言った人材からの応募もあります。ドライヘッドスパ専門店を経営しつつ別の美容事業部門の設立も容易です。

ヘッドミントFC加盟のメリット①

FC加盟して頂ければ2店舗は自社ブランドで出店OK

1店舗目でノウハウを学んだら、2店舗目は自社ブランドでのドライヘッドスパ専門店の出店OK
(FC継続が条件)。自社ブランドの場合はもちろんロイヤリティ等は一切発生しません

※3席以上の加盟店のみ

かなり自由度の高いFC加盟

看板ロゴと下限価格以外は基本的にどんな施策をしてもOK。

ヘッドミントFC加盟のメリット②

超強力なSEO対策

「ドライヘッドスパ 名古屋」3位 「ドライヘッドスパ 千葉」3位
等、ヘッドミントのあるエリアでは「ドライヘッドスパ + 地域名」で全て1ページ(10位)以内にラン
クインしております。

- ドライヘッドスパのWEBコンテンツ250記事以上からの被リンク
- 自社運営の育毛メディア600記事からのヘッドミントへの流入
を行い、SEO業者に依頼すると月額50万円相当のSEOが無料となります。

大須本店では毎月100件、岐阜店では毎月60件程がホームページからWEB予約があります。

各WEBサイトの月間PV数

WEBサイト名	月間PV数
ヘッドミント(全店合計)	33,500PV (オープン済み1店舗あたり平均1,750PV)
日本ドライヘッドスパスクール協会	15,000PV
Lix公式オンラインショップ(育毛メディア)	20,000PV
youtube	8,000再生
月間累計76,500PV	

サイトPVから見るFC加盟した方が得な理由

Google広告の1クリックあたりの平均が60円が、ドライヘッドスパ専門店の広告相場です

それをヘッドミント各店平均のPV数に直すと

[1,750PV×60円 = 10万5000円]

これがヘッドミントのホームページの価値です。

ロイヤリティがMAX66,000円なので、ホームページだけで見ても費用対効果は抜群となります。加盟店様にはブログ等を書いて貰う事を推奨しておりますが、ほぼ書いていないので、放置でもこの数字となっております。

ヘッドミントFC加盟のメリット③

スクール事業が出来る(生徒の集客)

ヘッドミントでは「日本ドライヘッドスパスクール協会」というスクールを運営しております。毎月5名前後の方からの申込があります。1人15時間で15万円の受講費となります。

出店エリアでスクール生徒の応募があった場合は紹介させていただきます。
マンションの一室やサロンの一画(防音必須)でも出来ます。

不況になればなるほど応募が増える為、サロンと併用してバランスの取れた経営が可能です。
※ディプロマ教科書費用2万円+紹介手数料2万円(3席以上の加盟店は紹介手数料が無料)

ヘッドミントFC加盟のメリット④

YouTuberと提携(企画撮影無料)

登録者数16万人の美容系健康系のYouTuberとも提携しており、本来ならば十数万円かかる企画撮影費用等も全て無料でPRが可能です。
毎月多数のお客様がYouTubeを見てサロンへご来店されております。

ホットペッパービューティーと連動出来る自社予約システム (2024年4月頃リリース予定)

「ホットペッパービューティー/楽天ビューティ/ミニモ/自社予約」が予約バッティングしないようにする予約システムを2000万円程かけて現在制作中です。
相場として月額3万円程かかる機能が、加盟店になるとオーナー様が自社で運営しているビジネスで全ての機能が無償で提供させていただきます。

～例～ [ヘッドミント1店舗+美容院5店舗] 全ての店舗で有料プランを無償提供

ヘッドミントFC加盟のメリット⑤

発毛サロンのノウハウが無償

研修やアフターフォローでご要望があれば、発毛サロン「ゼウス発毛」のノウハウや看板(ゼウス発毛 ○○店として)を無償で貸し出す事も可能です。

0から仕組みを作ると1,000万円以上掛かる発毛サロンがヘッドミントに加盟店すると実質無償でオープンする事も可能です。
※機械や商材等は別途有償

自社商品(Lixシリーズ)を製造原価で仕入れ

自社製品のスカルプ商品を製造原価で仕入れが可能です。
リーブ21の製品を開発している製造業者に依頼をし、発毛シャンプー・発毛コンディショナー・育毛剤を0から制作しております。

製品をネットから購入頂いたお客様に無料にて施術をする仕組みの独自ルート(Lixリバースプログラム)からの集客も可能です。

特徴

1

発毛サロンが実際に 施術で使用している製品

ゼウス発毛という発毛サロンの
施術で実際に使っている製品です。

ただの育毛メーカーではなく
実績があるのが強みです。



特徴 2

独自集客ルート (Lix リバーズプログラム)

お客様がネットで商品を購入した特典として「ドライヘッド 40 分もしくはヘッドスパ 20 分」の引換券を発行し、サロン様は無料で施術して頂きます。

引換券を本部に郵送し、**施術料金を本部からサロン様へご入金**させていただきます。

また、提携店舗には個別掲載ページを作成し、独自の集客ルートを構築します。



特徴 3

3回のリピート対策

新規顧客は3回の来店で固定客になると言われております。

育毛発毛は毛周期の関係上、最低3か月は使わないと効果が出ないので、かなり高い確率でリピートがあります。

Lixシリーズは各種1ヶ月に1本という容量ですので、Lix リバースプログラムを3回通って頂いたら、固定客として定着する確率が高くなります。



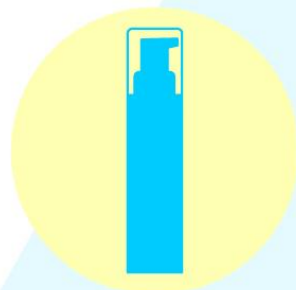
特徴 4

スポンジアの 仕入れも可能

実際に発毛コースで使用しているスポンジア
(スピキュール) という微細針の原料の卸も
しております。

Lix スカルプトニックに混ぜて使用すれば、
発毛サロンクオリティの育毛剤として施術が
可能です。

※配合 (トニック 5cc + スポンジア 1cc)



Lix ビフォーアフター

before



after



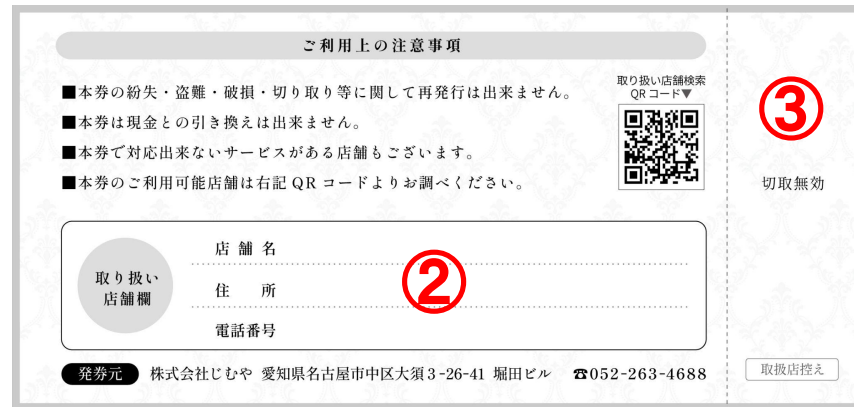
※代表の堀田の4か月後の写真。使用したのはLixのシャンプーとトニックのみ。食生活等は全てそのまま

Lixリバースプログラムの無料施術についての確認方法

表面



裏面



①有効期限はご注文から「6か月間」有効です。

本部で有効期限を記載しますので、未記入の引換券は無効です。

②お客様から引換券を渡され、無料で施術をして頂いた後に
必要情報を記載し本部へ郵送してください。

③本部に郵送する際に切り離し、サロン様で保管をしてください。施術前に切り離されている引換券は無効です。

サポート体制

集客サポート

WEBサイトの作成からSEOまでワンストップでお手伝いします。
各種ポータルサイトSEOも合わせて本部で施策します。

求人サポート

効果のある求人での初期求人設定。質の高い人材の採用のお手伝い
大手求人媒体をヘッドミントのスケールメリットで格安で掲載が可能
※毎月交渉となりますので掲載出来ない事もあります。

システムサポート

ハードルの高いシステム開発を随時行ったり、成功や失敗をした仕組み等を本部
で実験し、共有します。

収益モデル

ヘッドミント大須本店(5席)※2020年12月度の業績

施術売上(月間)	¥ 2,365,145
物販売上(月間)	¥ 756,400(利益 ¥ 226,920)
スクール売上(月間)	¥ 960,000
人件費	¥ -1,565,587(社会保険等含む)
広告費	¥ -407,000
通信費・水道光熱費	¥ -42,142
その他(雑費・事務用品等)	¥ -21,072
営業利益	¥ 1,516,264

開業までの費用

30万人以上の都市の中心部の駅から徒歩 3分以内、2階以上、面積13坪

物件取得費(保証金等)	¥ 600,000
テナント費用	¥ 200,000
内装費用(全て込み)	¥ 3,000,000
求人採用費用	¥ 100,000(正社員2名・アルバイト2名)
開業費用 合計	¥ 3,900,000

必要資金(Aパターン)

初期費用	
加盟金	¥0(30店舗まで)
販促品(チラシデータ・ロゴデータ等)	¥0
WEBサイト制作費・SEO対策費	¥0
グループ単位の技術研修費(4日) ※必須	¥220,000
オープンサポート費(エリア調査・物件調査・内装レイアウトの作成等を含む) ※必須	¥440,000
月額費用	
月間ロイヤリティ(1年契約) ※必須	¥22,000~66,000

必要資金(Bパターン)

初期費用	
加盟金 ※必須	¥1,100,000
販促品(チラシデータ・ロゴデータ等)	¥0
WEBサイト制作費・SEO対策費	¥0
グループ単位の技術研修費(4日) ※必須	¥220,000
オープンサポート費(エリア調査・物件調査・内装レイアウトの作成等を含む) ※必須	¥440,000
月額費用	
月間ロイヤリティ(3年契約) ※必須	¥永年0 条件1 スクール紹介料が55,000円/件 条件2 ヘッドミントが未出店のエリア 条件3 3席以上のサロンの出店

必要資金(間貸/看板だけパターン)

初期費用	
加盟金	¥0
販促品(チラシデータ・ロゴデータ等)	¥0
WEBサイト製作費・SEO対策費	¥0
グループ単位の技術研修費(4日) ※必須	¥220,000
オープンサポート費(エリア調査・物件調査・内装レイアウトの作成等を含む)	¥0
月額費用	
月間ロイヤリティ(3年契約) ※必須	¥固定33,000 既にサロンを運営しており、空いているスペースや集客強化としてヘッドミントに加盟したい方

よくある質問

軌道に乗る時期は？	通常6ヵ月～1年程かかります。人件費は調整出来るので大きな赤字にはなりにくいビジネスです。
セラピストの研修期間は？	3日でデビュー出来ます。スクール事業をしており、教えるというノウハウを持っています。
ドライヘッドスパ自体のデメリットは？	今は儲かるビジネスと言われておりますが、それは競合が少ないからです。ヘッドミントでは競合過多になったビジョンを想定して経営をしております。ただ、加盟したら大儲けできるという保証は出来ません。
FC契約の途中解約可能？	不可となります。
なんでこんなにも条件が良いの？	通常、FC本部は加盟店しかキャッシュポイントにしません。弊社ではブランド認知が広がった先で利益が出れば良いという考え方をしており、高額な条件を頂く必要ないと判断しております。

スケジュール

オープンサポート



加盟審査



1日

2ヶ月

内装工事



15日

4日

オープン

物件取得



技術研修



サロン業態のFC加盟の注意点①

- ①サラリーマンをやりつつの副業はかなりの覚悟が必要
- ②立地を妥協すると失敗する確率がかなり高い
- ③異業種からの参入はオープン半年以内に従業員と揉める
- ④必ずヘッドミント代表の「堀田直義」の
YouTubeチャンネルを見てサロン業の実態を知る事

<https://www.youtube.com/@user-nm1tf1cq3e>

サロン業態のFC加盟の注意点②

私の知る限りデメリットを正確に伝えないFC本部が9割以上です。
弊社は良い事も悪い事も全てお伝えします。

この資料と堀田直義のYouTubeを見て気分を害したなら、デメリットを伝えない9割のFCに加盟するのをおすすめ致します。

サロンビジネスは、独自ブランドで出店すると3年で9割が撤退する事業です。

そうならない様にサポートをしますが、オーナーの資質が必要な部分も勿論あります。事業である以上、甘くないという意識が必要となります。
