
FC加盟資料 【ヘッドメント】

2025年1月11日改正

ヘッドミントFCの理念

ヘッドミントのFCは「**職業体験型フランチャイズ**」と自称しております。
フランチャイズは看板とノウハウをもらえるので、スタートの事業としては良いものの、契約期間や拘束性が高く、リスクを考えると気軽に始める事が出来ないのがデメリットです。

ヘッドミントでは、サロン業界に参入したい個人・企業が、ステップアップしやすい契約内容にしております。

また「強制する事が何もない」「預かったロイヤリティは全てグループ発展の為の再投資」の2点をコミットさせて頂きます。

言葉ではなく、行動を伴う加盟店ファーストがヘッドミントの本部の有り方です。

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 38店舗
(2024年12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対策とCV(コンバージョン)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400記事以上からの被リンク
- 予約システムのWEBコンテンツ600記事以上からの被リンク
- 自社運営の育毛メディア700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)	52,500PV (オープン済み1店舗あたり平均1,750PV)
リラクゼーションタイムズ(提携メディア)	40,000PV
日本ドライヘッドスパスクール協会	12,000PV
Lix公式オンラインショップ(小顔・育毛メディア)	24,000PV
タダリザーブ(サロンオーナー向けメディア)	40,000PV
youtube	5,000再生
月間累計173,500PV	

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트의 CVが高い理由

CV(コンバージョン)とは、アクセス数に対しての予約完了数の事をさします。

WEBサイトの価値は、知られるまでのSEOと予約してもらうまでのCVです。

各店舗事に0からWEB制作やSEO対策、CV対策を本部で行います。

綺麗なデザインではなく、予約の入るデザインを意識して運営をしておりますので、他サロンと比べても圧倒的に自社ホームページからの予約数が多いのが特徴です。

例えば、ファーストビューで「誰に対してどんな価値を提供できるか？」という当たり前のアプローチが出来ていないサロンがほとんどですが、弊社では当たり前のマーケティングが出来ると自負しております



お客様の認知をひたすら高めるという考え方

サロン系FCでは、フランチャイズが出来、オーナー同士の交流があったとしても、それはオーナーの繋がりであり、お客様に対して訴求出来るという事ではありません。

ヘッドミントで一番重視しているのが、お客様への認知とその拡散性です。

例えば、近隣のエリアにヘッドミントがある場合、メインビジュアル直下に、近隣店舗一覧を乗せ、エリアでのブランドパワーを高める戦術をしております。

また、来店の動機として、知人に紹介されたから来たという口コミも多く、エンドユーザーの認知力に関しては自信をもっている部分の一つです。



近隣店舗一覧

ヘッドミント大須本店

📍 愛知県名古屋市大須3-26-41 堀田ビル

ヘッドミントVIP 金山店

📍 愛知県名古屋市中区金山1-16-11 グランド金山ビル2F

ヘッドミントVIP 栄東新町店

📍 名古屋市中区東桜2-23-22 ホテルマイステイズ栄 B1

ヘッドミントVIP 名駅店

電話予約

WEB予約

LINE予約

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 (2025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

自社商品 (Lixシリーズ) を製造原価で仕入れ

自社製品の小顔クリームやスカルプ商品を格安で仕入れが可能です。
各種製品を独自開発しております。

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プログラム)からの集客も可能です。

無償の技術研修センター

ドライヘッドスパの技術だけでなく、クロスセル・アップセル用のメニューを随時開発とブラッシュアップ出来る様に、ヘッドミントのセラピストであれば無償で本部から技術を習得出来るセンターがあります。

毎月1回、名古屋で習得項目を決めて無償で本部が教えますので、単価アップのお手伝いをさせていただきます。

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)※2024年9月度の業績

施術売上(月間)	¥ 2,482,300
スクール売上(月間)	¥ 150,000
人件費	¥ -1,316,031(社会保険等含む)
広告費	¥ -294,000
通信費・水道光熱費	¥ -50,000
その他(雑費・事務用品等)	¥ -30,000
営業利益	¥ 942,269

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
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（ドライヘッドスパ / 小顔矯正 計5日）※必須	¥330,000
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	¥550,000
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 (ドライヘッドスパ / 小顔矯正 計5日) ※必須	¥ 330,000
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	¥ 550,000
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(ドライヘッドスパ / 小顔矯正 計5日) ※必須	¥330,000
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？	1人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

物件取得



内装工事



15日

5日

技術研修



オープン



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。
