



ドライヘッドスパ専門店ヘッドミント

FC加盟資料

## 01 ヘッドミントFCの理念

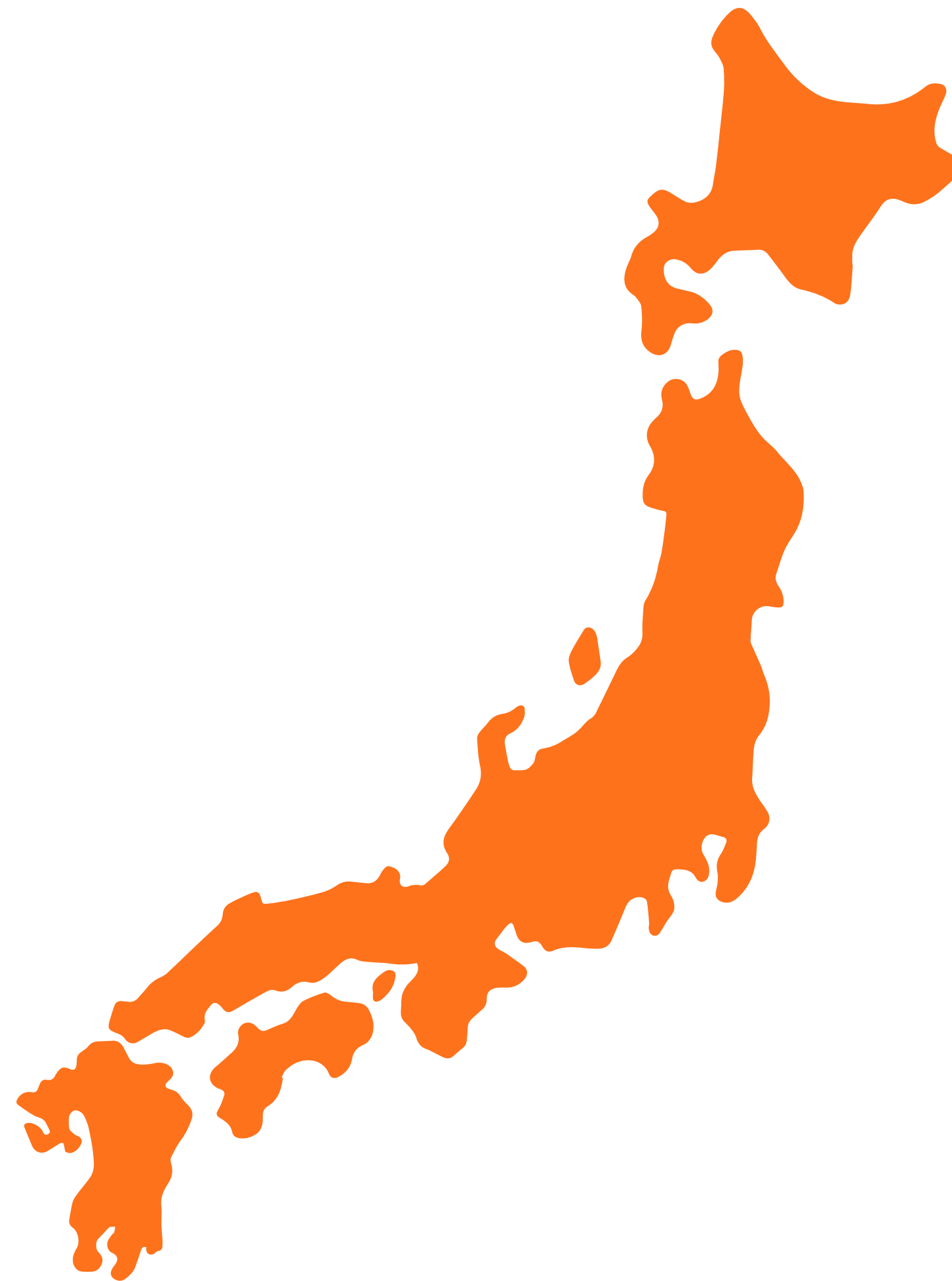
ヘッドミントのFCは**職業体験型フランチャイズ**と自称しております。  
フランチャイズは看板とノウハウをもらえるので、スタートの事業としては良いものの、契約期間や拘束性が高く、リスクを考えると気軽に始める事が出来ないのがデメリットです。

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に再投資」の2点をコミットさせていただきます。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。

|      |                         |
|------|-------------------------|
| 会社名  | 株式会社じむや                 |
| 所在地  | 愛知県名古屋市中区大須3-26-41 堀田ビル |
| TELL | 052-263-4688            |
| 設立   | 2012年8月                 |
| 代表   | 堀田直義                    |
| 資本金  | 5,000,000円              |
| 事業   | OA機器事業 / リラクゼーション事業     |

Number  
of stores  
40店舗







【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%



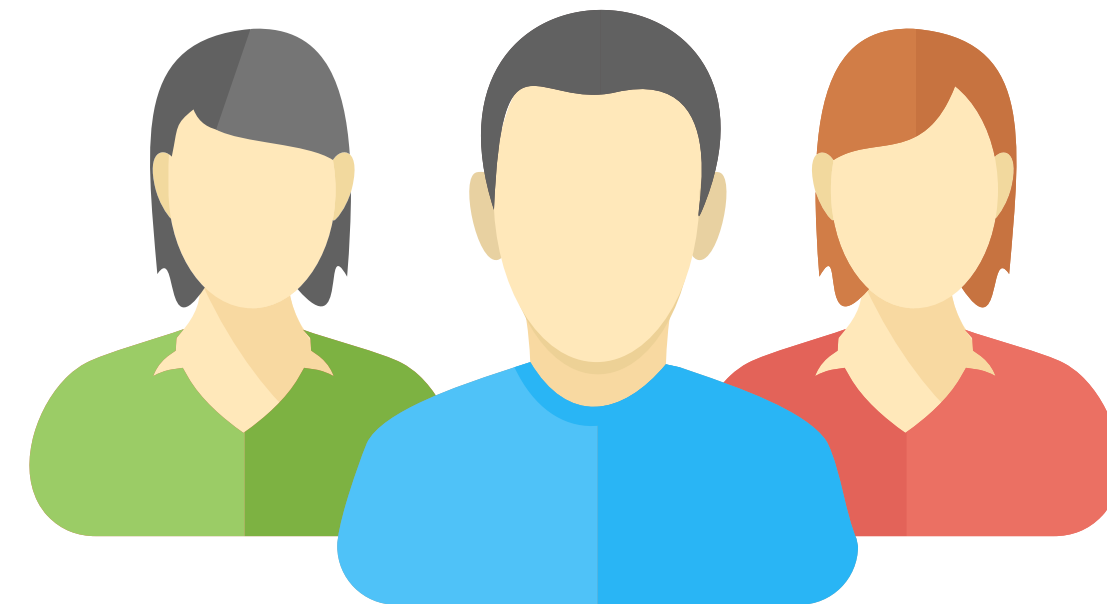
【月間来店人数】 約300人



【平均顧客単価】 約5,500円



【平均リピート率】 約50%（業界平均30%前後）



### 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

### 求人と比較的困りにくい

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、求人応募は比較的に高い水準となっております。



## 06 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フランチャイズ

看板ロゴの統一以外は基本的にどんな施策をしてもOK。





### 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Googleの1ページ目にランクインしております。

関連ページ約2000記事からヘッドミントの認知をさせております。

SEO業者に依頼すると月額50万円相当のSEO集客が無料となります。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。



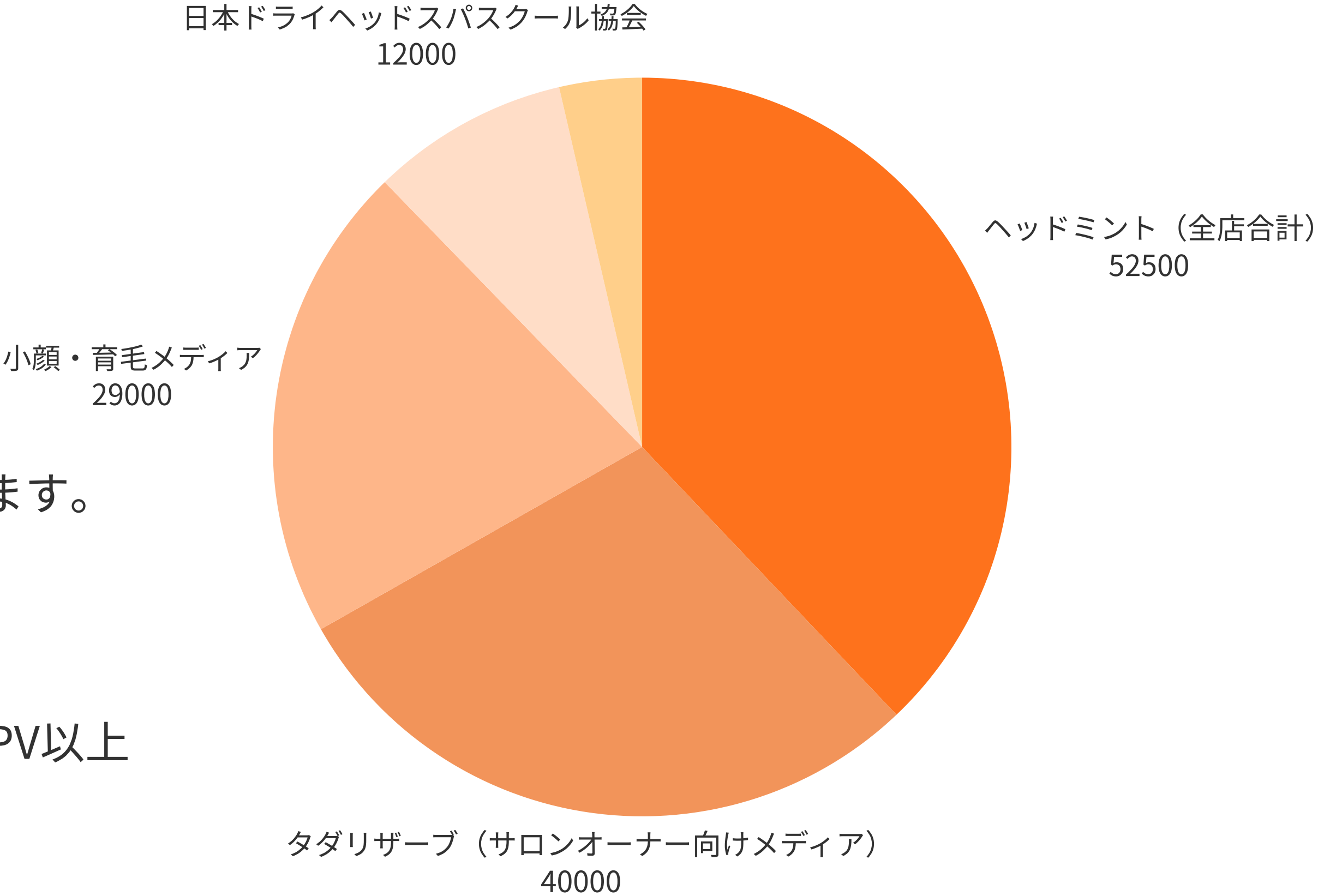
# 08 各WEBサイトの月間PV数

## PV説明

ヘッドミントは30店舗時点の数字となります。

1店舗あたり月間1750PVとなります。

月間合計138,500PV  
+  
その他外部メディアで月間30万PV以上の露出をしています





## 09 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。

## 10 ヘッドミン트의CV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



## 11 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います。

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。





## 12 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）





## 13 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。

### 様々な自社WEBシステム（構築中）

- ・予約システム
  - ・ポイントシステム
  - ・グループ内セラピストシェアシステム
- の構築をしております。

現在、構築中となりますが、加盟店様にはすべて無償提供させていただきます。



## 14 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。

### 月1回の無償の技術研修会

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研修会を開催しております。

毎月1回、各所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。



15 開業までの費用

☑【条件】 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） |

合計開業資金      ¥ 3,900,000



16 必要資金

|                                       | Aパターン           | Bパターン<br>(各都道府県1店舗限定) | 間貸パターン    |
|---------------------------------------|-----------------|-----------------------|-----------|
| 加盟金                                   | ¥ 0             | ¥ 1,100,000           | ¥ 0       |
| 月間ロイヤリティ                              | ¥ 22,000～66,000 | ¥ 0                   | ¥ 33,000  |
| WEBサイト製作費<br>SEO対策費                   | ¥ 0             | ¥ 0                   | ¥ 0       |
| グループ単位の技術研修費<br>(ドライヘッドスパ / 小顔矯正 計5日) | ¥ 330,000       | ¥ 330,000             | ¥ 330,000 |
| オープンサポート費                             | ¥ 550,000       | ¥ 550,000             | ¥ 0       |
| 契約期間                                  | 1年              | 3年                    | 3年        |

- ※ 「Aパターン」 のロイヤリティは1席2万円、3席上限6万円となります。
- ※ 「Bパターン」 は各都道府県で1店舗のみとなります。スクール紹介料が5万になります
- ※ オープンサポート費用はエリア調査・物件調査・内装レイアウトの作成等

16.5 必要資金（オプション）

先程の加盟プランにオプションとして下記オプションを追加可能です。

|      |                    |
|------|--------------------|
|      | 店長プラン              |
| 費用   | ¥ 33,000           |
| 契約期間 | 1ヶ月単位              |
| 提供内容 | ・ スタッフとの月1の面談      |
|      | ・ シフト作成            |
|      | ・ 求職者の面接代行 & 同行    |
|      | ・ スタッフ個別の日常業務のやり取り |

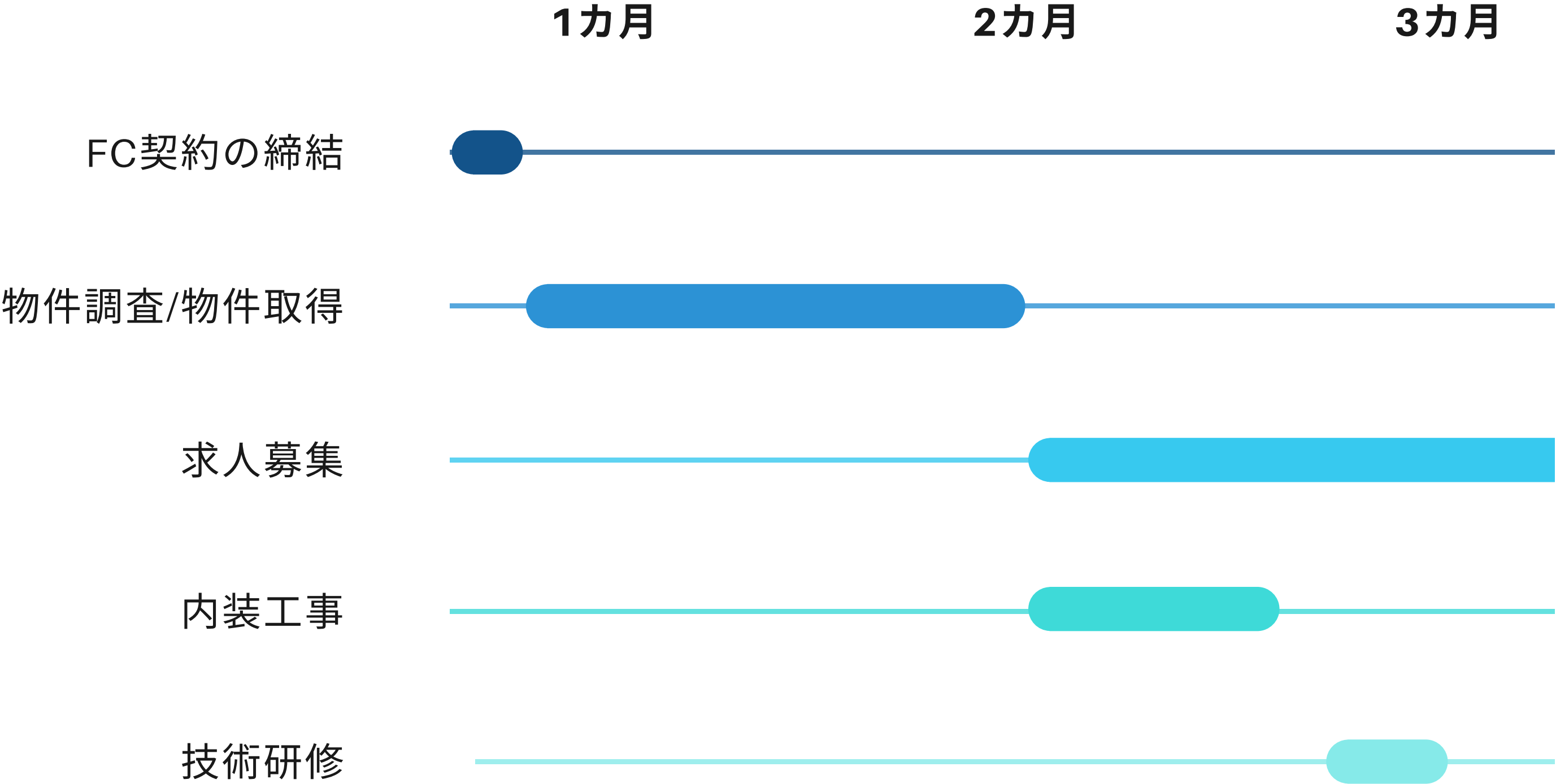
## 17 よくある質問

|                 |                                                                                         |
|-----------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|
| 軌道に乗る時期は？       | 通常6ヵ月～1年程かかります。                                                                         |
| セラピストの研修期間は？    | 1人15時間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。                                          |
| FC契約の途中解約可能？    | 不可となります。                                                                                |
| 他社と迷ってます        | どうしてそうなるのか？の数字の根拠が薄いのに、良い数字や良い事を言われて迷うなら、どうぞ他社をご選択ください。                                 |
| 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。 |



18 開業スケジュール

☑ 最短3カ月でオープン（プレオープン5日程含む）





# 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高くなる
- 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-nm1tf1cg3e>



## 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。  
弊社では赤字割合が3割程となっておりますし、不都合な事は全てお伝えします。

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。