

送付状不要

もみの匠 FC 個別説明会申込用紙

FAX 番号 **03-6424-5917** [24時間受付]

この度は「もみの匠 FC」の説明会に興味を持ってくださりありがとうございます。

もみの匠 FC 説明会へご参加を希望される日時をお知らせください。
第一希望から第三希望まですべてご記入いただけますようお願いいたします。

◆もみの匠 FC 説明会 ご参加希望日時◆

	希望日時	ご参加予定人数
第一希望	__月__日__時	__名
第二希望	__月__日__時	__名
第三希望	__月__日__時	__名

◆お申込み者についてご記入ください◆

お名前 ※法人様の場合は貴社名も ご記入ください	
ご住所	
お電話番号	
E-mail アドレス	

◆もみの匠のアンケート◆

自己資金	
物件情報	予定エリア： 既存物件：あり・なし 候補物件：あり・なし
その他、ご質問	

もみの匠 FC：会社情報
株式会社興和サービスアシスト
会社概要 164-0001 東京都中野区中野 3-31-8 N スクエア 2F
電話番号 03-6424-5915 E-mail info@ksa.jp

もみの匠 に加盟して 強み とは 独立開業する



なぜ低リスクで独立開業できるのか

**未経験でも安心！
万全のサポート**

開業準備から運営のノウハウまで、
徹底サポートいたします。

**急成長のビジネス
リラクゼーションサロン！**

リラクゼーションは若者から年配者
まで需要があり。

**少ない資金でも
開業可能！**

施術ベッド8台とタオル類など必
要な経費は他業種より少額で済み
ます。

オーナー様必見！ 初めての方でも安心のシステム！

オープン日には
もう施術経験者！

直営店研修 で店舗運営から施術までしっかり学べます！

直営店で研修 **最長3ヶ月**

① **ご相談**



② **直営店研修**



③ **独立開業**

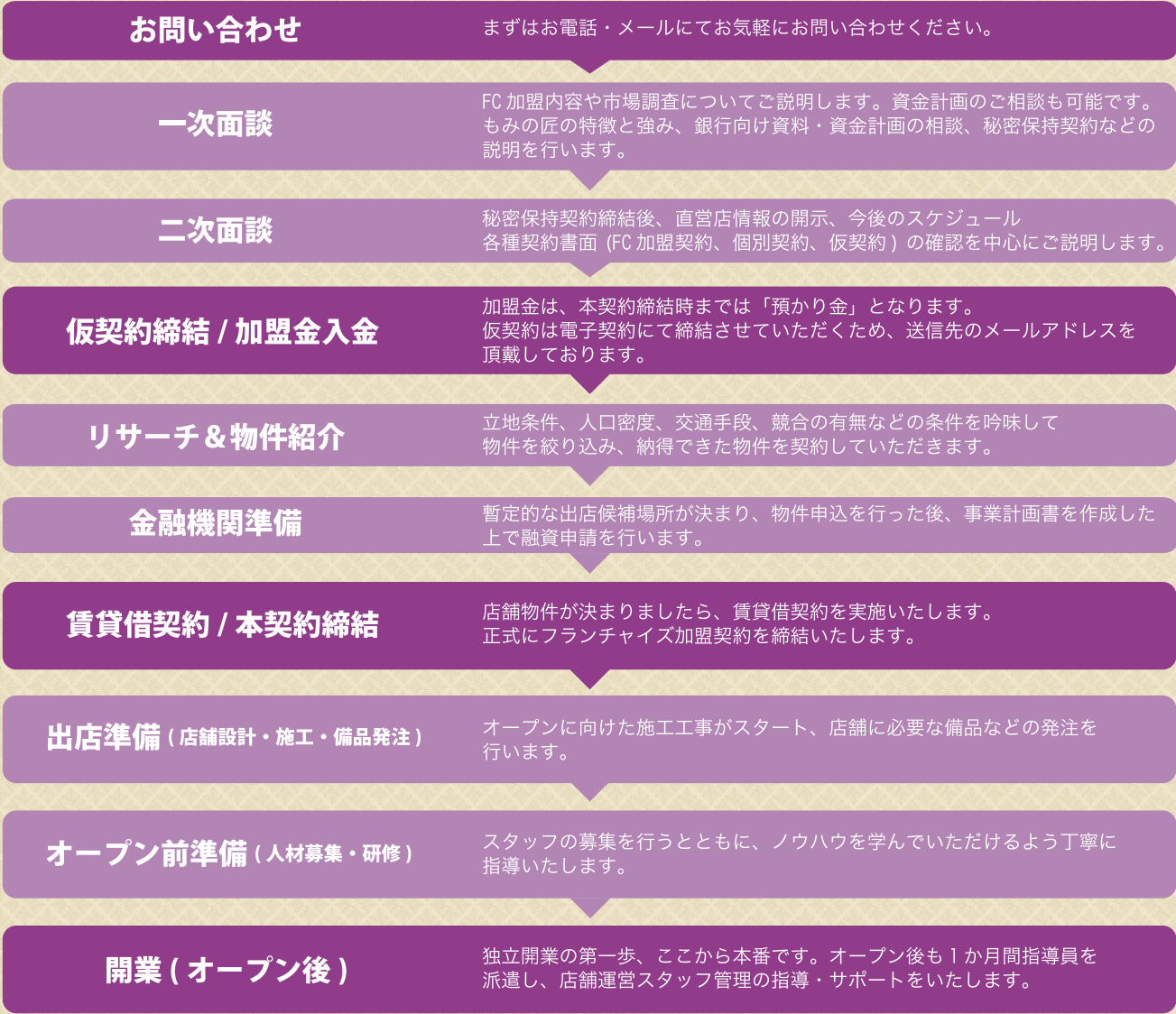


開店準備 (物件探し、スタッフ募集など)

はじめてのオーナー様でもご安心していただける教育体制で、経験者としてオープンに望めます。直営店で研修ができるため、リラクゼーションについてまったく知らなくても問題ありません。研修プログラムはしっかり3カ月受けられます。早い方は1カ月ですべてのプログラムを覚えられた方もいらっしゃいます。同時進行で店舗出店の打ち合わせを進めることができます。

もみの匠 オープンまでの流れ

最短約一か月でオープン可能！



もみの匠 FC の収益例

開業資金

加盟金	2,200,000 円 <small>(税込)</small>
物件取得費	3,300,000 円 <small>(税込)</small>
内外装費	660,000 円 <small>(税込)</small>
什器・備品	1,220,000 円 <small>(税込)</small>
初期販促費	330,000 円 <small>(税込)</small>
オープン前準備指導料	660,000 円 <small>(税込)</small>
オープン後1か月指導員派遣	660,000 円 <small>(税込)</small>
券売機 or POS システム	660,000 円 <small>(税込)</small>
システム利用料	33,000 円 <small>(税込)</small>
その他（雑費）	220,000 円 <small>(税込)</small>
合計	9,943,000 円<small>(税込)</small>

収益モデル店

売上高	3,300,000 円 <small>(税込)</small>
人件費	1,914,000 円 <small>(税込)</small>
ロイヤリティ (5%)	天井165,000 円 <small>(税込)</small>
賃料・管理費	400,000 円 <small>(税込)</small>
光熱費	40,000 円 <small>(税込)</small>
通信回線費	8,000 円 <small>(税込)</small>
出稿費	20,000 円 <small>(税込)</small>
システム利用料	30,000 円 <small>(税込)</small>
決済手数料	99,000 円 <small>(税込)</small>
その他	40,000 円 <small>(税込)</small>
営業利益	584,000 円<small>(税込)</small>

もみの匠 FC組織図

株式会社 興和サービスアシスト

① もみの匠

直営店運営管理

直営店の運営

- ・店舗運営 売上管理
- ・シフト調整 スタッフ確保
- ・顧客管理
- ・模範となる施術者教育
- ・さらなる売上向上の努力
- ・新規出店の為の店舗開拓

② もみの匠総本部

代理店営業事業部

代理店の FC 確保

- ・FCの確保 (目標100店舗)
- ・HP制作・更新・ネットショップ管理
- ・システムの構築
- ・広報活動方法(折込チラシ等)
- ・企画提案 パンフレット作成
- ・店舗備品・消耗品の販売

③ もみの匠

地方管理営業部
(エリアフランチャイザー)

地方店舗のサポート

- ・管轄エリアのフランチャイズ開拓
- ・各説明会実施 (ヒアリング含む)
- ・一次面談~本契約の実施と管理
- ・物件診断書作成
- ・SV 監査の実施と報告
- ・オープン前、事前スタッフ教育
- ・オープン後、指導員1名を派遣

独立デビューは **もみの匠FC** で!!

「もみの匠」フランチャイズはどうじゃ!?

いま足湯もみで話題の「もみの匠」フランチャイズはどうじゃ!?

お金だけじゃダメなの???

えー、独立って何か準備いるんだっけ?

ええっど、独立!?

そんな準備いつの間にしてたの?

バイト代貯まったから、来月あたり独立するんだ〜!

ここ数年バイト持ちで貯めまくったの!

おつか れい
小塚 伶 (23)
お疲れ気味のサラリーマン、律子の彼氏

どく りつこ
土久 律子 (23)
独立心旺盛ないまどき女子

◆**安心の教育制度**でガッチリ!!

◆**場所**
◆**集客**
◆**スタッフ募集**
◆**ルールづくり**
◆**サイト開設**

他社とは違う確かな**サポート!**

「もみの匠」? そういうバイトの経験がないんですけど...

誰だろ、このおじいちゃん...

TAK (年齢不詳)
もみの匠でもみまくって、一代を成した心と体の癒し創造人

もみの匠FC 4つの特徴

特徴1 ロイヤリティ5% (最大165,000円^{税込})

※他社より断然お得!

フランチャイズをご検討の方であればご存知と思いますが、一般的なリラクゼーションサロンのロイヤリティーは売上の8%~10%です。今、もみの匠FCに加入いただけるオーナー様には、今後も**永続的にロイヤリティー5%天井165,000円(税込)**(2店舗以降の出店でも全て5%天井165,000円)でご提案することをお約束します。

もみの匠FCでは、オーナー様の負担を軽減する為にロイヤリティー上限を設定しております。
売上高100万円の場合、5%が適応し50,000円のロイヤリティー請求となります。
売上高330万円の場合、上限ロイヤリティーが適応し165,000円となります。

ロイヤリティー比較

		もみの匠	A社	B社
ロイヤリティー		5% 天井165,000円	10%	8%
仕入れ		自由	指定業者	指定業者
施工業者		自由	指定業者	指定業者
3年間の 月商330万円の シミュレーション	1年目	148.5万円 (3か月無料) (165万円×9か月)	396万円 (33万円×12か月)	316.8万円 (264万円×12か月)
	2年目	198万円 (165万円×12か月)	396万円 (33万円×12か月)	316.8万円 (264万円×12か月)
	3年目	198万円 (165万円×12か月)	396万円 (33万円×12か月)	316.8万円 (264万円×12か月)
	合計	544.5万円	1,188万円	950.4万円

※新規出店の場合、オープンから3か月間はロイヤリティーを頂きません。

オープン後、3か月間程度はトラブルも多くイレギュラーな出費も必ずあるものです。

もみの匠FCでは売上が安定しない時期のオーナー負担を軽減処置としまして**3か月間のロイヤリティー免除期間**を設けています。また、免除対象となるのは新規出店のみで、営業譲渡など既存店舗を引き継ぐ場合は対象外です。

フランチャイズには本部指定業者制を取っているケースも多く、指定業者制は本部経由での購入や工事となり、フランチャイズ本部側のマージンが含まれる為、直接契約よりも高くなるデメリットがあります。特に施工業者は地元の工務店が内装工事を実施することで数百万円の違いが出ます。弊社では必ず3~4社の合見積を取りオーナー様の判断に委ねて施工業者選定をしています。

もみの匠FC 4つの特徴

特徴2 明朗会計 出店費用の一部始終を公開!

※クリーン会計と可視化

『もみの匠FC』では、初期開業資金をとことん抑えています。一番のポイントは、本部がフィーをいただかない点にあります。開業にかかったものすべてに対し、領収書を提出いたします(下記参照)。

勿論、開業資金が予算内に納まった場合は、ご返金いたします。

仕入れは、オーナー様が直接業者と契約していただきます。当然、本部が中間マージンを取ることはありません。

仕入れ価格は弊社本部で契約している価格でご紹介します。

1	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N
2	日付	種別金額	支払	手数料	残高	口座記簿	振込先	用途	No	備考				
3	5月 16日	105,000			105,000	⇒ JB メイン		販契約資金						
4	9月 29日	37,596,000			37,700,000	⇒ JB メイン		半金入金						
5	29日		8,100,000	262	29,599,730	⇒ JB メイン	コープ	保健食・乳食	1	◎				
6	29日		1,050,000	262	28,549,476	⇒ JB メイン	イオオス	仲介手数料	2	◎				
7	29日		1,050,000		27,499,476	⇒ KSA		FC契約金		受領書				
8	29日		525,000		26,974,476	⇒ KSA		デザイン・施工費		受領書				
9	30日		1,680		26,972,796	⇒ 現金	ロックスタッフ	入口金庫2個	3	◎				
10	10月 2日		1,575		26,971,221	⇒ 現金	アップ	自動ドア金庫3個	4	◎				
11	2日		15,780	262	26,955,479	⇒ JB メイン	コジ	手布	5	◎				
12	6日		303,996	262	26,650,921	⇒ JB メイン	オーム電気	デスクスタンド	6	◎				
13	6日		24,990	169	26,626,763	⇒ JB メイン	日本橋番	タイムカード	7	◎				
14	6日		240,000	262	26,205,501	⇒ JB メイン	アルコム	アルコム!防犯カメラ	8	◎				
15	8日		3,821,816	262	22,383,424	⇒ JB メイン	デル	PC ロースペック3台分	9	◎				
16	8日		1,600,000		20,783,424	⇒ KSA		POS2台付利費用一式		受領書				
17	8日		300,000		20,483,424	⇒ KSA		オープン前準備料:1台付経費		受領書				
18	8日		1,000,000		19,483,424	⇒ KSA		オープン準備料:オーナー		受領書				
19	9日		1,119,510	262	18,363,852	⇒ JB メイン	マウス	PC ハイスペック6台分	10	◎				
20	9日		1,216,782	0	17,147,070	⇒ JB メイン	マウス	PC 2Pフルスペック12台分	11	◎				
21	9日		147,000	262	17,179,600	⇒ JB メイン	松江電設	液晶TV 5台分	12	◎				
22	9日		500,000		17,679,600	⇒ JB メイン	松江電設	モニター2台・プリンター・EP30000 3台	13	◎				
148	22日		8,290		3,182,430	⇒ 現金	ダイソー	ブリック1000個・コースX1	116	◎				
149	27日		40,945	262	3,141,329	⇒ JB メイン	ソフトサービス	金貨スタンド 卓袋6000枚	117	◎				
150	28日		210,000	262	2,931,061	⇒ JB メイン	ポリオール	会員カード	118	◎				
151	28日		139,212	262	2,791,887	⇒ JB メイン	ヤマザキエフエイドウ	アスカル 備品関連	119	◎				
152	12月 1日		7,560	169	2,783,859	⇒ JB メイン	エレコムウェアアシションズ	ゲームパッド:PS-VI212VOKX6個	120	オーケション				
153	2日		35,977	52	2,747,890	⇒ JB メイン	イーシーカレント	洗濯機 120L前開錠タイプ	121	◎				
154	3日		624,092	262	2,123,196	⇒ JB メイン	コジイタコウコジ	新築手直し駆動代金 1回目と2回目含算	122	◎				
155	3日		70,623	262	2,052,301	⇒ JB メイン	ユーザーシューズ	UCC食品在庫	123	◎				
156	11月 14日		2,644		2,049,657	⇒ 現金	イトーヨーカドー	コースター×8 食材×3	124	◎				
157	11月 16日		6,300		2,043,357	⇒ 現金	FLETs	プレゼント用品	125	◎				
158			支払合計	63,640,579	16,064	2,043,357								

※2つのシステム管理体制

もみの匠では、①決済端末と②ピークマネージャー WEB システムにて売上管理をしています。

①決済端末の効果

現金・クレジットカード・電子マネー・QRコード決済など、多様な決済手段に対応することで、お客様の利便性を大幅に向上させます。キャッシュレス決済の導入により会計業務の効率化を図り、スタッフの負担軽減と回転率向上を実現。

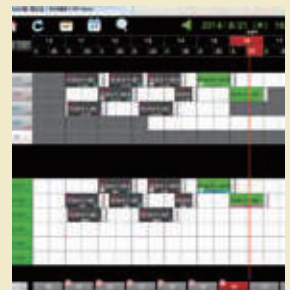
また、決済データはリアルタイムで管理されるため、売上の可視化や不正防止にもつながり、安心・安全な店舗運営が可能です。



②ピークマネージャーWEBシステム (PMS)

従来、リラクゼーションサロンではお客様の予約やご利用管理をホワイトボードや紙ベース(手書き)で行って来た為、人為的なミスも多く予約のダブルブッキング・従業員の不正が横行していました。

PMSはそんなリラクゼーションサロンの弱みをシステムでカバーし、健全な売上管理を実現させています。



お問い合わせ先

☎0120-24-5916

☎03-6424-5915

担当: FC開発事業部

受付時間: 月~金10:00~19:00(土・日・祝日を除く)

もみの匠FC 4つの特徴

特徴3 オープン後1か月間サポート

※1か月のサポート体制

もみの匠FCでは、オーナーの方と一緒に新規出店を行っていきます。また事業開始にあたって、本部の指導を受けることにより、未経験者のオーナーでも安定感のある店舗作りとしてバックアップを行います。

指導員を派遣 ※原則20回1回/1日9時間就業	プレスリリース	スタッフ募集管理
スタッフ教育	30日間のシフト管理	オープン後、不足物の購入
オープニングイベント実行管理	オペレーションマニュアル作成	店舗ガイドライン作成
ホームページ用の店内撮影	無料ディレクトリー登録	Googleマップ申請と登録
該当店舗ホームページのSEO対策	リスティング広告指導	給与計算指導
財務管理指導	労務管理指導	

サポート内容として、

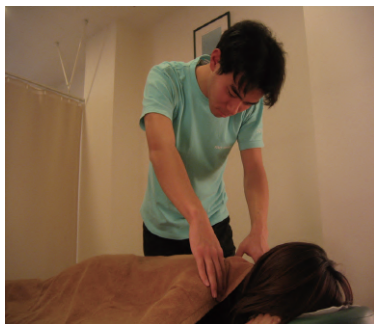
★指導員を派遣(原則20回1回1日9時間就業)

★店舗規則ガイドライン作成

が2点が注目されています。店舗に合わせたガイドラインを動画化してお渡しいたします。

※現場でのサポート風景

フランチャイズ新規出店時のサポート風景を下記にてご確認ください。



※開業支援体制

弊社では、開業資金調達のご相談もお受けしております。

ご相談は、弊社専属マネープランナーが担当。勿論、ご相談費用は無料です。お気軽にお問い合わせください。

◎スタッフ募集管理

・原則20回
・1日9時間就業
上記規則に則り、指導員を派遣します。
またスタッフのフォローもさせていただきます。

◎プレスリリース

幅広い層へ配信することで、多くの人に伝わり、認知度や売上の向上を見込むことが出来ます。
またプレスリリースより優秀な人材確保につながる可能性も考慮されております。
プレスリリース出稿は弊社でご用意いたします。

◎スタッフ募集管理

過去の経験からスタッフ募集に繋がりがやすい文面を用意し、求人を出します。オープン後は店舗専用のリクルートページをご用意し、求人希望がありましたら、共有させていただきます。

◎スタッフ教育

施術指導だけでなく、日々の業務内容について諸々の研修を行います。もみの匠独自の接客方法をスタッフ、店長の方に教え込みます。

◎30日間のシフト管理

30日間のスタッフのシフトを作成致します。
またシフトの作成に関しても店長候補、またはオーナー様に共有致します。

◎オープン後、不足物の購入

オープン後に店舗で使用する備品などが足りない場合、購入手続きを代行させていただきます。
また追加で必要なものなどもご提案させていただきます。

◎オープニングイベント実行管理

店舗オープンの際に過去の経験から最適なキャンペーンなどを提示させていただきます。

◎オペレーションマニュアル作成

接客から日々の業務に関するマニュアルを作成いたします。

◎店舗ガイドライン作成

■宣伝ルーティン作業の確立
新規開業店舗の宣伝を行うにあたり、手順や作業方法を確立し共有いたします。

■清掃ルーティン作業の確立

新規開業店舗独自の清掃ルーティンを確立し共有いたします。

◎ホームページ用の店内撮影

もみの匠のホームページ掲載する写真を撮影いたします。
また撮影したデータは開業店舗のオーナー様にお渡しします。

◎無料ディレクトリー登録

5箇所のサイトに登録を行います。
ディレクトリー登録を行う事で、新規出店地に「もみの匠」があるという認知度を向上させる目的があり、集客向上も図っております。

◎Googleマップ申請と登録

Googleにマップ公開申請と登録を行います。(サイト反映までに6か月を要します。)
インターネットで検索された際に店舗情報を表示させるものになります。

◎該当店舗ホームページのSEO対策

ネット検索を行った際に上位表示されるように対策をします。
※キーワード検索順位を保証するものではありません

◎リスティング広告指導

リスティング広告の運用方法についてオーナー様、店舗責任者の方に指導いたします。

◎給与計算指導

毎月の給与計算では、出勤や退勤、休暇の取得や遅刻・早退などの勤怠管理、基本給与や諸手当の支給額の決定などの計算について指導します。

◎財務管理指導

日常の仕訳や申告書作成や決算業務などについて指導いたします。

◎労務管理指導

勤怠の管理、有給管理、社会保険などの労務に関する指導をいたします。

お問い合わせ先

0120-24-5916 03-6424-5915

担当:FC開発事業部
受付時間:月～金10:00～19:00(土・日・祝日を除く)

もみの匠FC 4つの特徴

特徴4 キラーコンテンツ

※お店には**インパクト(売り)**が重要です!

駅前には多数のリラクゼーションサロンや整骨院が存在します。その中で競争を勝ち抜くには「新しいお店」「施術が上手」だけでは足りません。

売りとなるコンテンツが1つ2つありますと選んでいただくお客様からも多く支持されることとなり得ます。

宣伝上でも「売り文句」となり宣伝効果が拡散されます。

激安店のイメージ

激安店のイメージはインパクトが大きく、サラリーマンや一見客の衝動的な利用を見込めます。ごく当たり前のことですが、料金の安さは力となります。

アロマやオイルの導入

もみの匠では、もみほぐしだけでなくアロマ・オイル施術も展開可能。幅広いメニュー展開により、他店との差別化を図ることができます。「安いだけではない」付加価値を提供することで価格競争に依存しない店舗運営が可能になります。

ストレッチメニュー

ストレッチは通常価格 6,800 円の高付加価値メニューです。

導入することで客単価の向上を実現できるだけでなく、他店との差別化にも繋がります。

既存のもみほぐしメニューと組み合わせることで、安定した売上アップが見込めます。



個室ルーム & キッズルーム

個室ルームの導入により、周囲を気にせず施術を受けられる環境を提供。高単価メニューとの相性も良く、客単価アップにも貢献します。

さらにキッズルームを設けることで、子育て世代の来店を促進。これまで来店が難しかったお客様の取り込みが可能になります。



お問い合わせ先

0120-24-5916 03-6424-5915

担当: FC開発事業部
受付時間: 月~金 10:00~19:00(土・日・祝日を除く)