

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

最短約一ヶ月でオープン可能！

お問い合わせ

まずはお電話・メールにてお気軽にお問い合わせください。

事業説明会・店舗見学

サービス内容やFC加盟内容・市場調査などに関してご説明いたします。資金計画に関するご相談も承ります。

加盟申し込み・審査

加盟を希望される場合は申し込み書類をご提出ください。

FC契約

契約書を十分にご確認いただいた上で調印いたします。加盟金をご入金頂きます。

店舗物件取得

立地条件、人口密度、交通手段、競合の有無などの条件を吟味して物件を絞り込み、納得できた物件を契約していただきます。

出店準備（店舗設計・施工・備品発注）

オープンに向けた施工工事がスタート、店舗に必要な備品などの発注を行います。

オープン前準備（人材募集・研修）

スタッフの募集を行うとともに、ノウハウを学んでいただけるよう丁寧に指導いたします。

グランドオープン

独立開業の第一歩、ここから本番です。オープン後も1ヶ月間指導員を派遣し、店舗運営やスタッフ管理の指導・サポートをいたします。

オーナー様の目的に沿った料金体制で営業することができます

選べる契約タイプ

もみの匠
激安スタイル

もみの匠
整体スタイル(Quick11)

もみの匠
極上スタイル

もみの匠 FC加盟のメリット

1 リラクゼーションサロンのノウハウ提供

開業から店舗運営、集客、スタッフ募集などのノウハウをご提供いたします。

2 フランチャイズ本部より施術者の派遣

スタッフのローテーションに欠員がでた場合、1日～30日までスタッフを派遣いたします。

3 スタッフ研修制度

新規スタッフが来店された場合、研修プログラムを行うことができます。

4 企画・デザイン提供

POP・チラシ・タペストリーなどの各種販促ツールをご提供いたします。

5 HPの制作

「もみの匠グループ」のサイトにオーナー様の店舗を掲載いたします。集客アップのお手伝いをいたします。

6 備品提供

もみの匠グループとして大量購入を行いますので備品・什器などが格安で調達できます。

もみの匠 FC組織図

株式会社興和サービスアシスト

もみの匠
研修センター

もみの匠 施術者育成

- ・ 施術者の育成
- ・ 技術向上のための研修
- ・ 情報配信
- ・ 店舗管理者の育成

もみの匠 総本部
代理店運営事業部

代理店のFC確保

- ・ FCの確保(目標100店舗)
- ・ HP作成・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

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
- ・ 新店出店の為の店舗開拓

独立デビューはもみの匠FCで!!



もみの匠FC 4つの特徴

特徴1 ロイヤリティ5% (最大150,000円)

※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150,000円** (2店舗以降の出店でも全て5%天井150,000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300万円の場合、上限ロイヤリティーが適応し150,000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150,000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300万円の シミュレーション	1年目	135万円 (3ヵ月無料) (15万円×9ヶ月)	360万円 (30万円×12ヶ月)	288万円 (24万円×12ヶ月)
	2年目	180万円 (15万円×12ヶ月)	360万円 (30万円×12ヶ月)	288万円 (24万円×12ヶ月)
	3年目	180万円 (15万円×12ヶ月)	360万円 (30万円×12ヶ月)	288万円 (24万円×12ヶ月)
	合計	495万円	1,080万円	864万円

※新規出店の場合、オープンから3ヶ月間はロイヤリティーを頂きません。

オープン後、3ヶ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ヶ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。

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	残額	口座記簿	振込先	用途	No.	領収書		
3	5月	16日	105,000				105,000	⇒ JB メイン		仮契約入金				
4	9月	29日	37,595,000				37,700,000	⇒ JB メイン		半金入金				
5		29日			9,100,000	262	29,599,738	⇒ JB メイン	コープク	保証金・礼金	1	⊙		
6		29日			1,050,000	262	28,549,476	⇒ JB メイン	イリオス	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	26,955,439	⇒ JB メイン	コトジ	糸布	5	⊙		
12		6日			303,995	262	26,651,444	⇒ JB メイン	オーム電気	デスクスタンド	6	⊙		
13		6日			24,990	168	26,626,454	⇒ JB メイン	日本楽器	タイムカード	7	⊙		
14		6日			240,000	262	26,386,454	⇒ JB メイン	アルコム	アルコム:防犯カメラ	8	⊙		
15		8日			3,821,815	262	22,564,639	⇒ JB メイン	デル	PC ロースペック283台分	9	⊙		
16		8日			1,600,000		20,964,639	⇒ KSA		POS2台他利用一式		受領書		
17		8日			300,000		20,664,639	⇒ KSA		オープン前準備料:バ仕経費		受領書		
18		8日			1,000,000		19,664,639	⇒ KSA		オープン後経理:オーナー		受領書		
19		9日			1,119,510	262	18,545,129	⇒ 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	17,328,347	⇒ JB メイン	マウス	PC ハイスペック12台分	11	⊙		
21		9日			147,000	262	17,181,347	⇒ JB メイン	杉江電設	液晶TV 5台分	12	⊙		
22		9日			500,000	52	16,681,347	⇒ JB メイン	バドックス	マウス・キーボード・EP30002台分	13	⊙		
148		22日			5,290		3,182,430	⇒ 現金	ダイソー	スリッパX17 ケースX17	116	⊙		
149		27日			40,845	262	3,141,585	⇒ JB メイン	ソフトサービス	金貨スタンド 卓袋6000枚	117	⊙		
150		20日			210,000	262	2,931,585	⇒ JB メイン	プリオール	金貨カード	118	⊙		
151		26日			189,212	262	2,742,373	⇒ JB メイン	ヤマザキデジエイトウ	アスカル 備品関連	119	⊙		
152	12月	1日			7,560	168	2,734,813	⇒ JB メイン	エレコムウェアアライシオンズ	ゲームパッド:JC-U1212VBKx8個	120	オー2シオン		
153		2日			35,977	52	2,708,836	⇒ JB メイン	イーシーカレント	冷凍庫 120L前開タイプ	121	⊙		
154		9日			624,392	262	2,129,166	⇒ JB メイン	コジエラコウコク	折込チラシ配布代金 1回目と2回目合算	122	⊙		
155		3日			70,623	262	2,058,543	⇒ JB メイン	ユージーシューズ	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x8, 食材x3	124	⊙		
157	11月	16日			6,300		2,043,357	⇒ 現金	FLETS	プレゼント用袋	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自動券売機と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券売機の効果

従業員の作業負担を軽減し不正防止や支払ミスを防止する効果があり、施術に集中できる環境を提供することで従業員の定着率アップの効果もあります。

また、前金制(前払い)はお客様の未払いを防ぐだけでなく、ご利用いただくお客様の支払い態を解消し、リラックスした状態で施術を堪能していただけます。



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。



もみの匠FC 4つの特徴

特徴3 オープン後1ヶ月間サポート

※1ヵ月間のサポート体制

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25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、

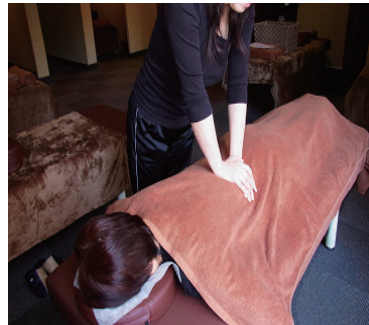
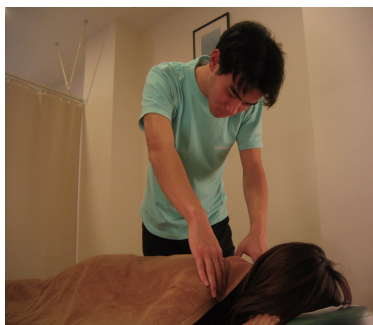
★指導員を派遣(原則25回 1/1日 9時間就業)

★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25日
・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。

女性専用 & シャワールーム

女性専用のマッサージルームとなります。単価の高いオイルマッサージを実施可能となり、シャワーを完備することでお店のイメージも格段に上がります。

足湯もみ(オプション)

リラクゼーションサロンの業界も閑散期があり、冬場が特に弱いとされています。この厳しい時期を「足湯もみ」と言ったサービスを導入することで、冷え性でお悩みのお客様に絶大な支持を得られることとなります。弊社直営店実績でも売上単価向上に繋がる効果を確認しています。平均客単価:3,500円(導入前)→4,500円(導入後)



個室ルーム(オプション)

これからの時代、リラクゼーションサロン業界は間違いなく個室化への流れとなります。ベットを並べただけのサロンでは隣の人が気にならない訳がありません。カーテンだけの仕切りでは声も筒抜けでリラックスできませんよね。

