



salon de chacha  
サロン ド チャチャ  
ハワイアンリラク&ビューティー

MOGU  
モグ  
ロイヤルプライベートアロマサロン

# ハワイアンフォレストグループ FC加盟ご案内資料

2024年FC加盟プランリニューアル版

# 01.企業理念

## 会社概要と企業理念

- 会社名：ハワイアンフォレスト株式会社
- 代表取締役：森 優
- 設立：2014年1月24日
- 資本金：9,400,000円
- 事業内容：リラクゼーションサロン事業  
フランチャイズ事業
- 住所：横浜市神奈川区鶴屋町2-10-9田中ビル2階
- グループ法人：リラク&ビューティー株式会社  
一般社団法人国際セラピスト技術開発協会



## 《企業理念》

強く優しい気持ちで 何があっても未来は明るい  
笑顔で楽しく、挑み続ける勇気のある心を保とう

愛 勇気 健康 美 心 金 全てが巡り財産になる

## 《企業ビジョン》

ハワイのマナを感じられる  
ハワイアンリラクゼーションサロンは  
たくさんの人に愛され、癒しを与えてきております。

ストレス社会、人生100年時代と言われている中、  
私たちは健康寿命を伸ばす少しのお手伝いができればと  
思い、サロンの運営をしております。

また、女性が活躍でき成長する場を設けることで  
社会貢献も可能です。

女性の笑顔で人々を笑顔にできるサロンを  
全国100店舗目指してオーナー様を募集しております。



## 02.ブランド紹介

選べる2つのブランド紹介

### 日本で唯一のハワイアンリラクゼーションサロンFC！

salon de chacha  
ハワイアンリラク&ビューティー

- ・ 女性専用
- ・ 半個室

MOGU  
ロイヤルプライベートアロマサロン

- ・ 男女兼用
- ・ 完全個室



- ◇ リピート率83%
- ◇ 客単価1万円以上
- ◇ 駅近好立地
- ◇ 豊富なメニュー
- ◇ 日帰りハワイ空間
- ◇ 癒しと健康と美

女性専用と男女兼用でブランドを分け、  
周辺の市場にあった方での出店が可能。  
日本唯一のハワイアンリラクゼーション  
サロンFCのため差別化が容易。



# 03.サロンメニューと商材

単価10,000円以上が実現できるメニュー

## ロミロミメニュー

### ハワイアンアロマ～全身回復ロミロミ～

|      |         |
|------|---------|
| 40分  | 4,900円  |
| 60分  | 7,800円  |
| 90分  | 11,900円 |
| 120分 | 14,800円 |



※40分は上半身or下半身

### リフトUPフェイシャル～ドライヘッド付き～

|     |         |
|-----|---------|
| 40分 | 4,900円  |
| 60分 | 7,800円  |
| 90分 | 11,900円 |



※40分はフェイスとヘッドのみ

### 骨盤全身ボディケア～ストレッチ付き～

|     |        |
|-----|--------|
| 40分 | 4,500円 |
| 60分 | 6,800円 |
| 90分 | 9,700円 |



※40分は全身ボディケアのみ

### ハンドフットリフレ～部分トリートメント～

|     |        |
|-----|--------|
| 40分 | 4,600円 |
| 60分 | 6,900円 |
| 90分 | 9,800円 |



※40分はハンドorフット

## おすすめ全身セットコース

### フェイシャルリラックスコース

ハワイアンアロマ+リフトUPフェイシャル+ドライヘッド

全身をまんべんなく施す事で心身ともに癒されます。  
リラックスしたい、全身のむくみが気になる方に

90分 11,900円 120分 14,800円 150分 17,900円

### リンパデトックスコース

ハワイアンアロマ+腸セラピー+ハンドフットリフレ+ドライヘッド

リンパ節をしっかり流すことで代謝が高まります。  
老廃物を流したい方、身体全体がお疲れの方に

90分 11,900円 120分 14,800円 150分 17,900円

### 骨盤スッキリアロマコース

骨盤全身ボディケア+ハワイアンアロマ+ドライヘッド

ストレッチ+トリートメントで相乗効果が期待できます。  
下半身のだるさ、身体の歪みが気になる方に

90分 11,900円 120分 14,800円 150分 17,900円

## アロハスペシャル180分

全てのメニューを一度に受けられる全身堪能コースです。  
頭から足先までくまなく行い、つば、リンパ、筋肉、  
様々な角度から心身を癒していきます。ゆっくりしたい、  
色々なコースを受けてみたい方におすすめ

180分 23,400円

## プレゼントギフト券

60分からお買い求めいただけます。  
詳しくはセラピストにお尋ねください。

## ハワイアンアイテム雑貨

雑貨や化粧品など、  
素敵な商品をご用意しております。

## 延長10分1,500円

施術の時間を延長する際、  
セラピストに直接お声掛けください。

## 指名料1,000円

相性の良いセラピストを指名することもできます。  
ご予約の際に担当者の希望をお申し付けください。

## オプション各3,000円

※マナホットストーン

※足裏角質ケア

※超音波毛穴洗浄（顔or背中）

※全て税抜き価格です。

※店舗によってメニューが多少異なる場合がございます。

※コースには、カウンセリングとお着替え10分が含まれます。



リピート購入する  
ファンもいる物販は  
6掛けで仕入れ可能

オリジナルメニューを  
店舗で作ることも可能





# 04.オールハンドの本格技術

多彩な技術も最短1ヶ月で覚える事が可能

## 提携スクールで本格技術指導

### ハワイアンロミロミを 独自の方法で改良開発

日本で初めてロミロミ手技に行動名称を  
つけて技術教育を効率化

### 認定講師がセラピストを 直接指導

関連法人一般社団法人国際セラピスト技術開発協会スクール



## オールハンドの約300もの手技を1ヶ月以内に習得可！

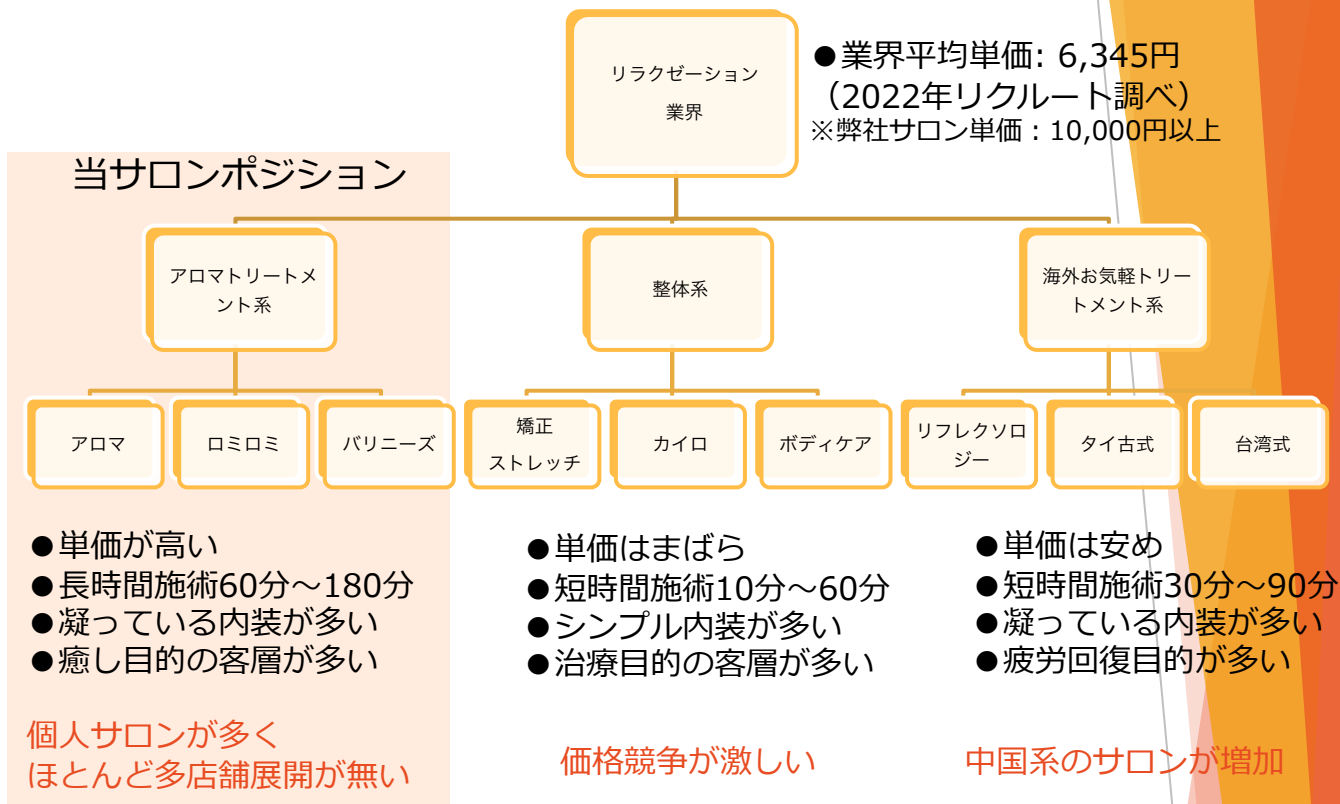


- ✓動画やマニュアルの活用により教育を効率化
- ✓細かい内容は認定講師が直接指導
- ✓差別化には高い技術+α、サービスクオリティが必須

# 05.勝てるポジショニング

個人サロンとの戦いこそ店舗数が優位に

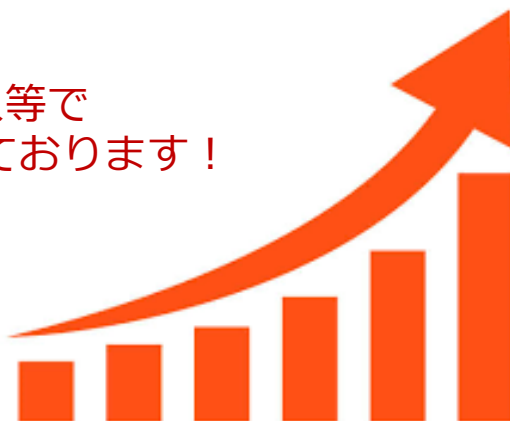
## 当サロンのポジショニングメリット



## 当サロン全体として、コロナ前年比売上132%

※2020年対2021年

コロナ後は、  
リモート研修の導入等で  
売上がさらにUPしております！

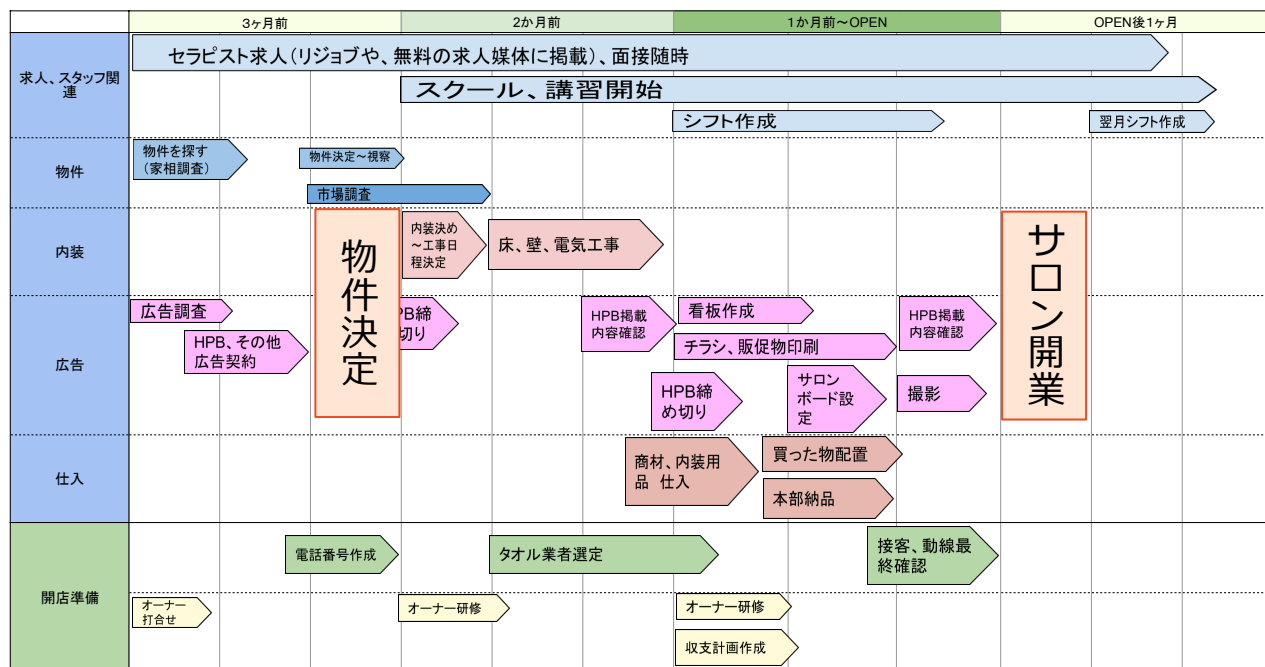


リラクゼーション産業は、2020年に向けて市場拡大し続けましたが、新型コロナウイルスの影響で個人サロンが減少。  
しかしリモートワークの増加により、2021年からまた市場が戻り傾向。  
これらの要因により、弊社のようなサロンへの需要が集中。

こういったマーケットニーズを見通してか、FC店の50%以上が法人オーナーです！

# 06.最短2ヶ月で開業

本部サポート体制により最短2ヶ月で開業可能です！



※物件の決定から中2ヶ月で開業可能です。

## 開業前サポート

### ✓ 事業計画借入サポート

本部及び、提携の税理士で事業計画を作成し、借入のサポートをします。  
市場調査も資料の一つとしてついてきます。

### ✓ オーナー研修

開業と運営のやり方を3時間～5時間かけて研修します。  
その後も担当者が定期的なミーティングを行います。

### ✓ 物件選定

ご希望の開業エリア内で本部でも物件をご提案します。  
商業施設の案内もあります。

### ✓ スタッフの求人

本部でまとめた広告媒体の掲載や求人媒体の斡旋、何通りもあるさまざまな  
求人方法を本部が伝授。

### ✓ スタッフの研修

別法人のスクールで技術を60時間以上かけて習得。  
サロンワークやマニュアルの指導も本部サポートのスタッフで行います。  
その後も定期的な研修をし、単価や技術を常に保てるようサポートします。

# 07.開業後のサポート

本部サポート体制により最短2ヶ月で開業可能です！

**店舗毎に担当マネージャーがつき、セラピストをサポート  
オーナーは別に担当者がつき、経営をサポート**



## 開業後サポート

### ✓ 集客サポート

100通り以上ある広告から、広告の提案、広告のPVを上げる指導や、店舗にお客様が集まるサポートをします。

### ✓ リピート促進サポート

顧客が定期的に定着できるノウハウや店舗の状況から改善策などもお伝えします。技術研修なども定期的にあり、店舗スタッフがスクール講師になることも可能です。

### ✓ オプションメニュー開発

オプション申請が自由にでき、オーナーや店舗スタッフの要望から新しいメニューを生み出すことができます。また、成功した他店舗のオプションメニューやキャンペーンなどもそのまま取り入れることができます。

### ✓ 経営指導

定期的な経営指導を行います。月に1回以上の全体ミーティングで他店舗の成功事例などをスタッフ含めて共有して、店舗の売上に繋がるミーティングの実施をしています。店舗のミーティングにも本部マネージャーが直接入り、店舗運営の指導を行うこともあります。経営のスタイルはほぼ全て遠隔で行えるよう、誰でも使いこなせる社内サイトを本部で開発し、マニュアル化を実現しています。

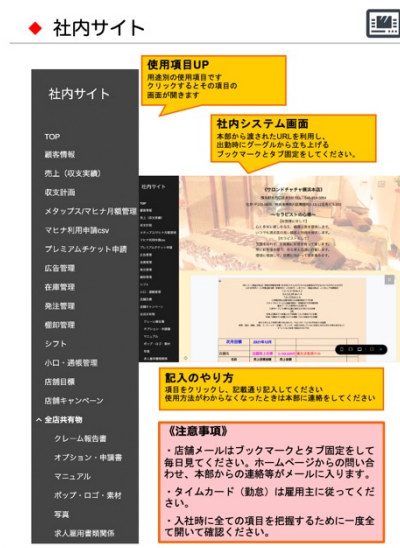


# 08.本部サポート/教育体制

全てのマニュアル化と時代に合わせた研修

## 徹底した教育とマニュアル

- ✓ 技術や接客動画マニュアルの共有
- ✓ スタッフが業務を行えるようマニュアルを完備
- ✓ お客様単価1万円以上を保てるセラピストの本部研修



- 店舗情報
- 売上、収支管理
- シフト管理
- 広告管理
- 顧客管理
- 在庫、発注、棚卸し管理
- ポップ、写真、書類等の共有
- お知らせ管理

## 全店共通ミーティングと無料定期研修

- ✓ リアルとリモートの両軸でスタッフをサポート/教育
- ✓ リモート&実践研修はロイヤリティ内で毎月無料！
- ✓ 任意でFCオーナーのオブザーバー参加も可能！



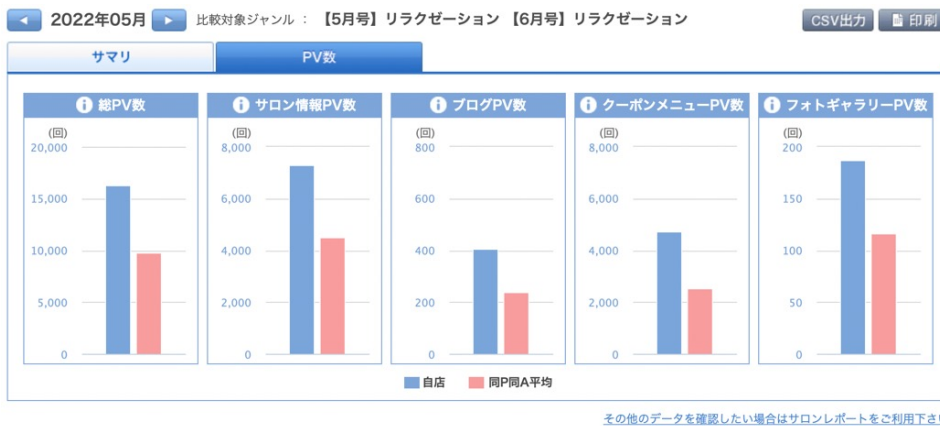
◀ リモート研修風景

# 09.本部サポート/広告効果

本部ブランディングによる加盟店メリット

## 初月ご新規様100人以上も可能！

- ✓ 本部の写真、チラシデータをすべてシェア
- ✓ 主流の媒体は本部がベースを制作
- ✓ 広告PV数平均1.3倍～2倍を獲得



## 様々な方法で求人斡旋！

- ✓ 本部契約でまとめた求人広告が可能
  - ✓ 複数の提携スクール（ハワイも含む）から求人斡旋
  - ✓ 多数のブランディングを本部で実施
- ※芸能人やインフルエンサーを使ったYouTube  
※その他InstagramなどSNS投稿

今までスタッフがなくて  
開業が遅れたことは  
一度もありません！





# 10.FC加盟プラン

複数店舗行うことで収益率が上がっていくプラン



|            |         |                      |
|------------|---------|----------------------|
| 1店舗目       | 加盟金/研修費 | 165万円/1名55万円（100時間迄） |
|            | ロイヤリティ  | 売上5%/月               |
|            | 開業資金    | 495万円～1,000万円        |
|            | ベッド数    | 2台～4台                |
|            | 年間利益    | 300万円～700万円          |
| 2店舗目       | 加盟金/研修費 | 0円/1名55万円（100時間迄）    |
|            | ロイヤリティ  | 売上4%/月（経営する全店）       |
|            | 開業資金    | 825万円～1,800万円        |
|            | ベッド数    | 4台～8台                |
|            | 年間利益    | 600万円～1,800万円        |
| 3店舗目<br>以上 | 加盟金/研修費 | 0円/1名55万円（100時間迄）    |
|            | ロイヤリティ  | 売上3%/月（経営する全店）       |
|            | 開業資金    | 1,200万円～2,800万円      |
|            | ベッド数    | 6台以上                 |
|            | 年間利益    | 900万円～3,000万円        |

※開業後の研修費用は1時間5千円（税抜）です。

※最低ロイヤリティは1店舗あたり5万円（税抜）です。

1店舗目/ベッド3台  
**合計660万円の**  
開業資金の場合の例

|          |              |
|----------|--------------|
| 加盟金      | 165万円        |
| 研修費3名分   | 165万円        |
| 採用費      | 33万円         |
| 初回商材仕入れ  | 33万円         |
| 物件取得/内装費 | 264万円        |
| 合計       | <b>660万円</b> |

※税込み価格

※売上利益を保証するものではありません。

# 11.開業費用/収支モデル（1店舗）

開業資金 開業するほど費用は抑えられていきます。

| 開業資金  | 1店舗目      | 2店舗目      | 3店舗目以上    |
|-------|-----------|-----------|-----------|
| FC加盟金 | 1,650,000 | 0         | 0         |
| スクール費 | 1,650,000 | 1,650,000 | 1,100,000 |
| 求人採用費 | 300,000   | 300,000   | 300,000   |
| 物件取得費 | 1,000,000 | 1,000,000 | 1,000,000 |
| 内装工事費 | 1,000,000 | 1,000,000 | 1,000,000 |
| 店舗備品費 | 700,000   | 700,000   | 700,000   |
| 材料費   | 300,000   | 300,000   | 300,000   |
| 開業費合計 | 6,600,000 | 4,950,000 | 4,400,000 |
| 運転資金  | 2,000,000 | 2,000,000 | 2,000,000 |

※ベッド台数により初期の研修費は変わります。

1店舗目/ベッド：3台  
物件：テナントビル

|                          | 1年目        | 売上対<br>比率 | 2年目        | 売上対<br>比率 | 3年目        | 売上対<br>比率 |
|--------------------------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|
| 売上                       | 18,000,000 | 100%      | 24,000,000 | 100%      | 28,000,000 | 100%      |
| 家賃/水道光熱費                 | 2,400,000  | 13%       | 2,400,000  | 10%       | 2,400,000  | 9%        |
| 通信費                      | 150,000    | 1%        | 150,000    | 1%        | 150,000    | 1%        |
| 人件費<br>(法定福利費、<br>交通費含む) | 7,200,000  | 40%       | 9,600,000  | 40%       | 11,200,000 | 40%       |
| タオル                      | 360,000    | 2%        | 480,000    | 2%        | 560,000    | 2%        |
| 材料費                      | 1,260,000  | 7%        | 1,680,000  | 7%        | 1,960,000  | 7%        |
| 支払手数料                    | 720,000    | 4%        | 960,000    | 4%        | 1,120,000  | 4%        |
| 広告/求人費                   | 2,500,000  | 14%       | 2,500,000  | 10%       | 2,500,000  | 9%        |
| 小口消耗品                    | 150,000    | 1%        | 150,000    | 1%        | 150,000    | 1%        |
| ロイヤリティ                   | 900,000    | 5%        | 1,200,000  | 5%        | 1,400,000  | 5%        |
| 経費合計                     | 15,640,000 | 87%       | 19,120,000 | 80%       | 21,440,000 | 77%       |
| 営業利益                     | 2,360,000  | 13%       | 4,880,000  | 20%       | 6,560,000  | 23%       |

# 12.収支モデル（2店舗）

## 2店舗/ベッド 6台 物件 テナントビル

| 1店舗あたり                   | 1年目        | 売上対<br>比率 | 2年目        | 売上対<br>比率 | 3年目        | 売上対<br>比率 |
|--------------------------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|
| 売上                       | 18,000,000 | 100%      | 24,000,000 | 100%      | 28,000,000 | 100%      |
| 家賃/水道光熱費                 | 2,400,000  | 13%       | 2,400,000  | 10%       | 2,400,000  | 9%        |
| 通信費                      | 150,000    | 1%        | 150,000    | 1%        | 150,000    | 1%        |
| 人件費<br>(法定福利費、<br>交通費含む) | 7,200,000  | 40%       | 9,600,000  | 40%       | 11,200,000 | 40%       |
| タオル                      | 360,000    | 2%        | 480,000    | 2%        | 560,000    | 2%        |
| 材料費                      | 1,260,000  | 7%        | 1,680,000  | 7%        | 1,960,000  | 7%        |
| 支払手数料                    | 720,000    | 4%        | 960,000    | 4%        | 1,120,000  | 4%        |
| 広告/求人費                   | 2,500,000  | 14%       | 2,500,000  | 10%       | 2,500,000  | 9%        |
| 小口消耗品                    | 150,000    | 1%        | 150,000    | 1%        | 150,000    | 1%        |
| ロイヤリティ                   | 720,000    | 4%        | 960,000    | 4%        | 1,120,000  | 4%        |
| 経費合計                     | 15,460,000 | 86%       | 18,880,000 | 79%       | 21,160,000 | 76%       |
| 営業利益                     | 2,540,000  | 14%       | 5,120,000  | 21%       | 6,840,000  | 24%       |

| 2店舗あたり                   | 1年目        | 売上対<br>比率 | 2年目        | 売上対<br>比率 | 3年目        | 売上対<br>比率 |
|--------------------------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|
| 売上                       | 36,000,000 | 100%      | 48,000,000 | 100%      | 56,000,000 | 100%      |
| 家賃/水道光熱費                 | 4,800,000  | 13%       | 4,800,000  | 10%       | 4,800,000  | 9%        |
| 通信費                      | 300,000    | 1%        | 300,000    | 1%        | 300,000    | 1%        |
| 人件費<br>(法定福利費、<br>交通費含む) | 14,400,000 | 40%       | 19,200,000 | 40%       | 22,400,000 | 40%       |
| タオル                      | 720,000    | 2%        | 960,000    | 2%        | 1,120,000  | 2%        |
| 材料費                      | 2,520,000  | 7%        | 3,360,000  | 7%        | 3,920,000  | 7%        |
| 支払手数料                    | 1,440,000  | 4%        | 1,920,000  | 4%        | 2,240,000  | 4%        |
| 広告/求人費                   | 5,000,000  | 14%       | 5,000,000  | 10%       | 5,000,000  | 9%        |
| 小口消耗品                    | 300,000    | 1%        | 300,000    | 1%        | 300,000    | 1%        |
| ロイヤリティ                   | 1,440,000  | 4%        | 1,920,000  | 4%        | 2,240,000  | 4%        |
| 経費合計                     | 30,920,000 | 86%       | 37,760,000 | 79%       | 42,320,000 | 76%       |
| 営業利益                     | 5,080,000  | 14%       | 10,240,000 | 21%       | 13,680,000 | 24%       |



# 13.収支モデル（3店舗）

実績から算出した収支モデル

## 3店舗/ベッド 9台 物件 テナントビル

| 1店舗あたり                   | 1年目        | 売上対<br>比率 | 2年目        | 売上対<br>比率 | 3年目        | 売上対<br>比率 |
|--------------------------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|
| 売上                       | 18,000,000 | 100%      | 24,000,000 | 100%      | 28,000,000 | 100%      |
| 家賃/水道光熱費                 | 2,400,000  | 13%       | 2,400,000  | 10%       | 2,400,000  | 9%        |
| 通信費                      | 150,000    | 1%        | 150,000    | 1%        | 150,000    | 1%        |
| 人件費<br>(法定福利費、<br>交通費含む) | 7,200,000  | 40%       | 9,600,000  | 40%       | 11,200,000 | 40%       |
| タオル                      | 360,000    | 2%        | 480,000    | 2%        | 560,000    | 2%        |
| 材料費                      | 1,260,000  | 7%        | 1,680,000  | 7%        | 1,960,000  | 7%        |
| 支払手数料                    | 720,000    | 4%        | 960,000    | 4%        | 1,120,000  | 4%        |
| 広告/求人費                   | 2,500,000  | 14%       | 2,500,000  | 10%       | 2,500,000  | 9%        |
| 小口消耗品                    | 150,000    | 1%        | 150,000    | 1%        | 150,000    | 1%        |
| ロイヤリティ                   | 540,000    | 3%        | 720,000    | 3%        | 840,000    | 3%        |
| 経費合計                     | 15,280,000 | 85%       | 18,640,000 | 78%       | 20,880,000 | 75%       |
| 営業利益                     | 2,720,000  | 15%       | 5,360,000  | 22%       | 7,120,000  | 25%       |

| 3店舗あたり                   | 1年目        | 売上対<br>比率 | 2年目        | 売上対<br>比率 | 3年目        | 売上対<br>比率 |
|--------------------------|------------|-----------|------------|-----------|------------|-----------|
| 売上                       | 54,000,000 | 100%      | 72,000,000 | 100%      | 84,000,000 | 100%      |
| 家賃/水道光熱費                 | 7,200,000  | 13%       | 7,200,000  | 10%       | 7,200,000  | 9%        |
| 通信費                      | 450,000    | 1%        | 450,000    | 1%        | 450,000    | 1%        |
| 人件費<br>(法定福利費、<br>交通費含む) | 21,600,000 | 40%       | 28,800,000 | 40%       | 33,600,000 | 40%       |
| タオル                      | 1,080,000  | 2%        | 1,440,000  | 2%        | 1,680,000  | 2%        |
| 材料費                      | 3,780,000  | 7%        | 5,040,000  | 7%        | 5,880,000  | 7%        |
| 支払手数料                    | 2,160,000  | 4%        | 2,880,000  | 4%        | 3,360,000  | 4%        |
| 広告/求人費                   | 7,500,000  | 14%       | 7,500,000  | 10%       | 7,500,000  | 9%        |
| 小口消耗品                    | 450,000    | 1%        | 450,000    | 1%        | 450,000    | 1%        |
| ロイヤリティ                   | 1,620,000  | 3%        | 2,160,000  | 3%        | 2,520,000  | 3%        |
| 経費合計                     | 45,840,000 | 85%       | 55,920,000 | 78%       | 62,640,000 | 75%       |
| 営業利益                     | 8,160,000  | 15%       | 16,080,000 | 22%       | 21,360,000 | 25%       |

# 14.先輩オーナー紹介

実働時間は週3時間の手離れが良いビジネス

## 完全オーナー業の多店舗展開をしています！



ハワイアンHST代表  
船田オーナー夫妻  
現在2店舗経営

休日はワンランク上の旅行をしたり  
贅沢な時間を家族で過ごしています。

この業界は、健康やウェルネスへの  
関心が高まっているため、潜在的な  
成長が期待でき、あとは何よりもハ  
ワイが大好き！その思いが一致して  
ハワイアンフォレストに決めました。  
本部は成功を収めているフランチャ  
イズのビジネスモデルを常に提供し  
てくれます。

加盟店に対しても本部サポートや、  
トレーニング体制が取れているので  
安心してビジネスに取り組みました。

多店舗展開で知名度は上がってい  
き、お互いのビジネス成功への近道と  
なるので今後も開業をしていきたい  
と思います！

- ✓ 店舗業務はほぼサロンスタッフで完結！
- ✓ 店舗毎の社内サイトで全ての店舗業務や管理が可能！
- ✓ 集客は本部のノウハウを活用すれば問題なし！
- ✓ 求人は本部主体で実施！面接には本部の人間も同席！
- ✓ 月一の全体ミーティングで常にアップデート！

## 逆にオーナーがすることは何？

### ①最低ラインのスタッフコミュニケーション

現在の店舗状況やスタッフのモチベーションなどに  
問題がないを店舗スタッフに月に一回程度ミーテ  
ィング（遠隔可）の実施などで確認する。

### ②運営のルールを把握する

本部マニュアルの内容やルールをある程度把握し、  
スタッフから何か質問を受けたときに答えられる  
ようにする。（都度本部にオーナーやスタッフが  
直接聞くことも可能）



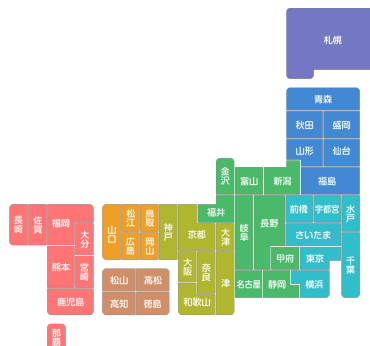
本部指導のサロンスタッフに  
お任せください！

# 15.出店エリア

今なら都内一部を除き全国出店可能

## オールジャンル・全国で出店が可能！

- ✓ マンション
- ✓ オフィスビル
- ✓ テナントビル
- ✓ 商業施設（本部紹介あり）



商業施設は  
本部から紹介あり



イオンモール幕張新都心店



マーケットスクエア川崎イースト店

徹底した  
市場調査による出店



代表 森 優

出店可能なエリアは関東はもちろん、今は地方出店も盛んで、集客や求人も良い数字を出せています。

物件は本部のノウハウで決まったものを探していきますので、安心して物件検索ができます。

本部一丸となってサポートさせていただきます！

是非、個別説明会でご相談ください。



# 16.FCサロン開業までの流れ

本部と二人三脚なので未経験でも安心

1

- 個別説明のご予約（オンライン可能）  
説明会のご予約をお取り頂き詳しい内容をお聞きください。

2

- 見学&施術体験（直接の対面実施）  
サロンを直接見に来ていただきイメージを掴んでいただきます。

3

- 事前申込（加盟金をお支払い頂きます）  
FC加盟申込が済みましたら、物件選定や市場調査が開始します。

4

- 物件選定後、FC加盟契約とオープン日を仮決定  
物件選定後にFC契約と目標のオープン日を設定。

5

- 求人、内装工事と物品、広告等  
開業準備に取り掛かります。全て本部のマニュアルがございます。

6

- 面接採用、研修/オーナー研修  
面接は本部も同行。スタッフとなる人材は本部研修を受けます。

7

- 店舗オープン！ここまでで最短2ヶ月  
店舗オープン前には本部の動線確認等もございます。

**開業後も、本部スタッフがサポートします！**

開業後

定期ミー  
ティング

スタッフ  
定期研修等

売上目標  
達成

# 17.まずはFC説明会へ

弊社へのFC加盟メリットと想い

## 13年間で蓄積したことを全てお渡しします！

- ✓ 2つのブランドシェア
- ✓ 全店のお客様シェア
- ✓ 広告/販促物データのシェア
- ✓ 求人斡旋や集客のシェア
- ✓ 300手技の技術シェア



等蓄積された弊社のノウハウを全てお渡しします！

## 0から始めるよりはるかに安く、 スピーディーにサロンを持つことが可能

- ✓ お客様が少ない = 集客問題
- ✓ リピート率が少ない = 接客問題
- ✓ セラピストがいない = 求人問題
- ✓ お客様評価が悪い = 教育問題

弊社が全てサポート致しますのでご安心ください！

お気軽にお問い合わせください↓

|        |                    |
|--------|--------------------|
| 担当者    | 森 優                |
| TEL    | 045-624-9797       |
| E-mail | hawafore@gmail.com |
| LINE   | @178chsbe          |

LINE QR

