

株式会社 GINZA global company

〒512-0903 三重県四日市市小杉新町10

お問い合わせ受付 9:00~17:00/ 土日祝休み

tel.059-330-5335

電話に出られない場合がございます。お手数をおかけしますが、  
その際はLINEでお問い合わせいただけますと幸いです。  
折り返しご連絡させていただきます。

各種お問い合わせはこちらから

Mail : [andiamo@m6.cty-net.ne.jp](mailto:andiamo@m6.cty-net.ne.jp)

お問い合わせ/資料請求/ZOOMでの  
打ち合わせはこちらから ▶▶▶

サロンとお客様の架け橋となる、  
それがラポルシステムです。



LINE QR コード

FC GUIDEBOOK

RAPOL

— 髪質改善専門店 —

## 髪質改善ラポールについて

### 髪質改善ラポルの想い

髪質改善ラポールについて

ラポール FC の特徴

ラポール FC プロダクトの特徴

出店準備

本部との連携

ビジネスモデル紹介



髪質改善専門店 RAPOL は、年齢を重ねても健康な髪を実現、髪のコムプレックスを改善するサロン。

癖・ダメージ・バサつき、広がりや薄毛などの悩みを健康な“艶髪”に改善  
専門店だからこそ丁寧なカウンセリングと毛髪診断の徹底、個室、マンツーマンでお客様の悩みと向き合います。

私たちの考える『髪質改善』とは、癖や加齢に伴うバサつき、広がりを改善するストレートと、  
ダメージを再生するトリートメント、そして頭皮環境を整えていくヘアケアがメインです。

表面だけでなく、中身から健康な髪を作ります。

私たちの目的（パーパス）は『Protect for LIFE（お客様の人生を守る）』です。  
私たちは専門店として、お客様の悩みに丁寧に対応できるオペレーションとリピート率90%以上の  
実績のマニュアルを通じて、高単価、高生産、高リピート率の髪質改善ブランドとして  
共に成長、共に成功を目指す、ブランドパートナーを募集しています。

様々な美容室の経営課題を解決し、安定し、サステナブルな運営を可能にした、ブランドサロンです。



## 髪の悩みを解決し、 健康な艶髪にする専門店ビジネスモデル

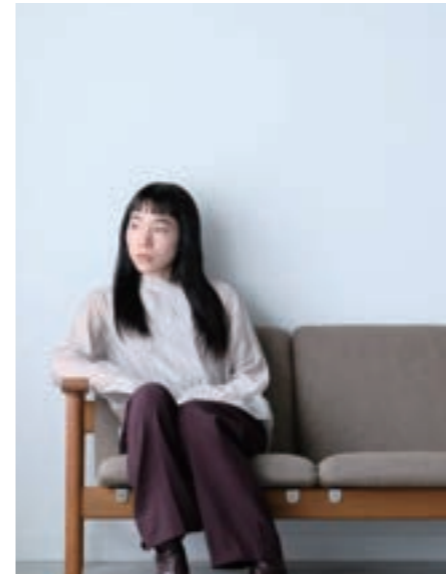
髪の悩みを解決することに特化！顧客の固定化を促進！  
サロンの生産性を高め、個人の能力に依存しない  
リピート率90%以上の髪質改善専門ビジネス

## 髪質改善専門店 RAPOL の 経営的メリットと大切なポイント



採用から集客、スタッフ管理まで、再現性の高い仕組みとしてモデル化されているので、オーナーとして成功確率が高く、店舗展開もしやすい  
高生産性・高リピート率だからこそ、雇用環境が充実し、求人・定着が安定している

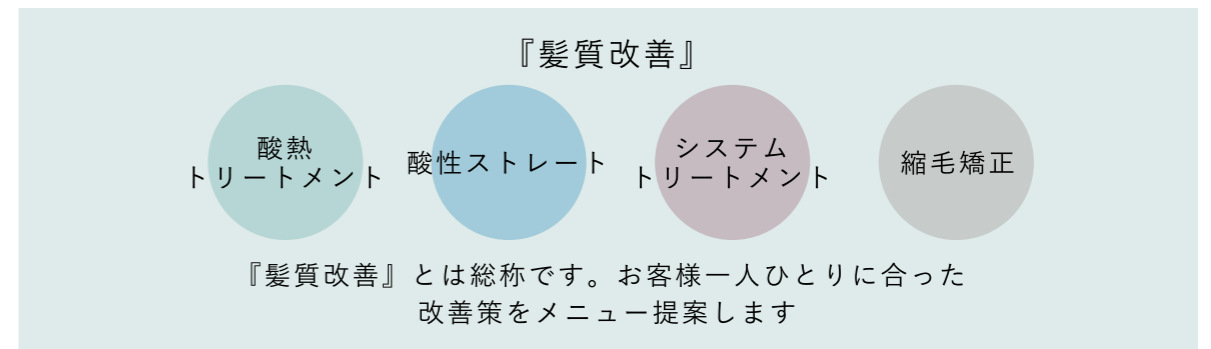
「職人要らずの髪質改善」、スタッフ個人の能力に左右されず、人の管理コストがかからないので、経営が自動化しやすい



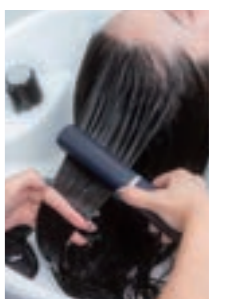
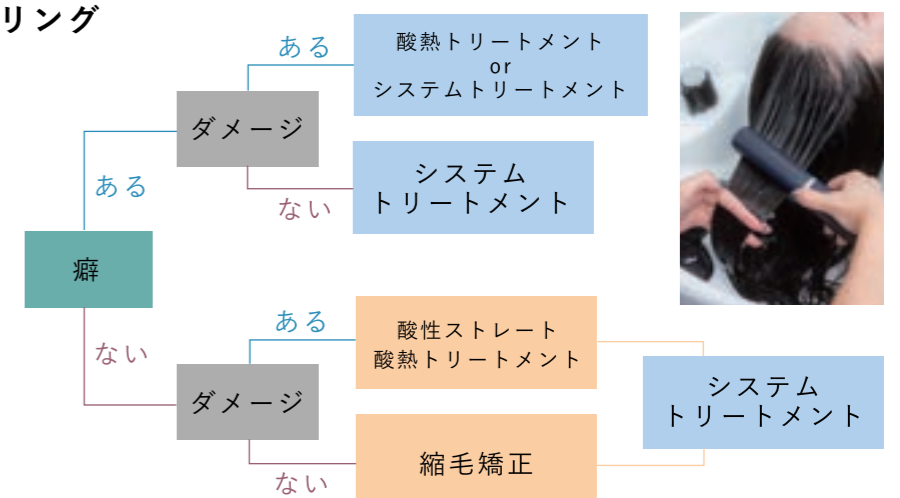
## RAPOL 髪質改善 ブランドコンセプト

“RAPOL”のブランドコンセプトは  
『Well aging ～ウェルエイジング～』  
100年時代に健康な髪でオシャレを楽しみ続ける

## 髪質改善とは？



## 髪質改善カウンセリング



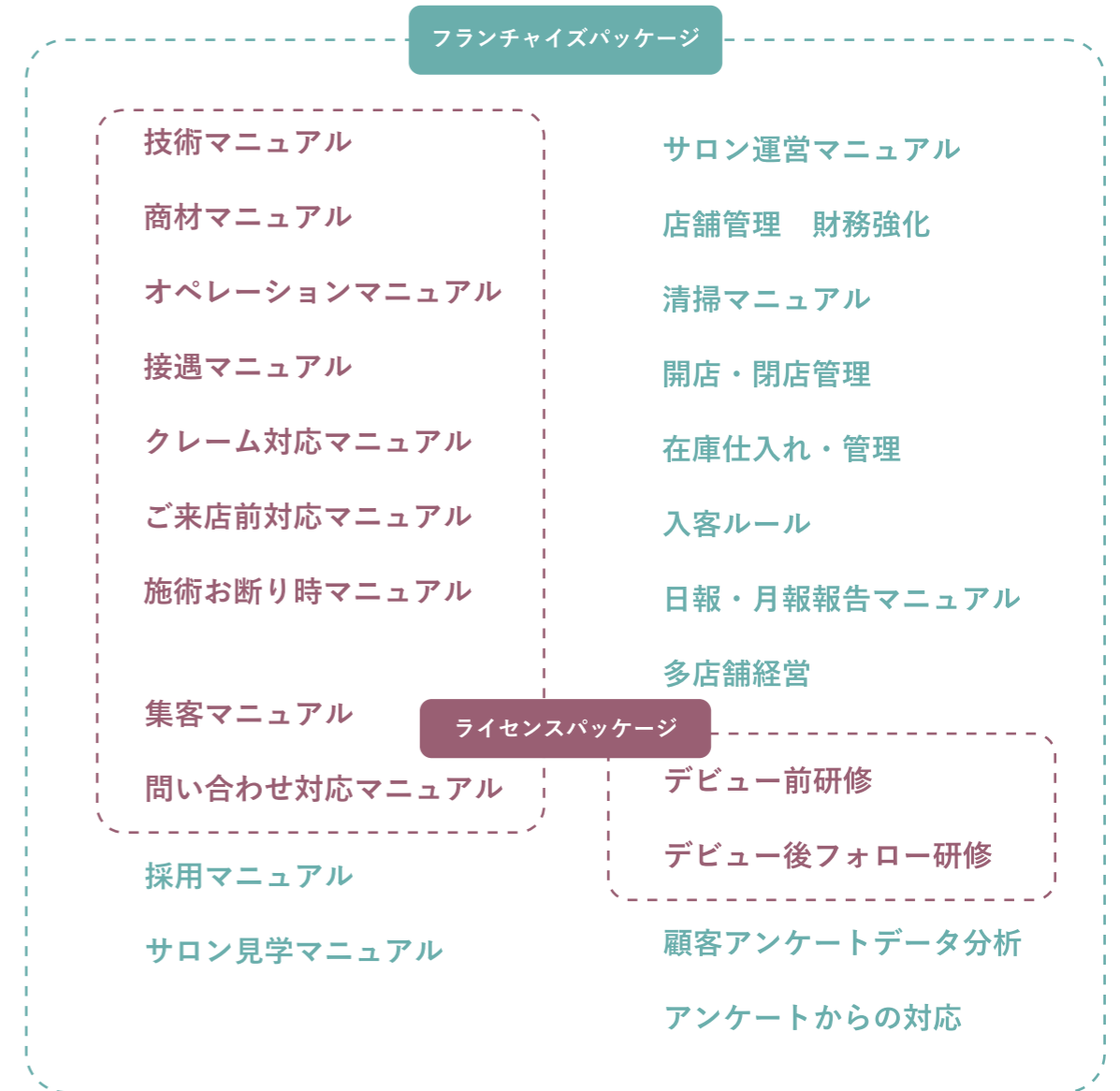


ラポルサロン加盟はこのような、課題を感じるサロン様におすすめです。

#### 代表的なターゲット層

- ・採用や雇用・育成に課題を感じている 離職率が高い
- ・髪質改善メニューを導入したが、上手く売り上げにつなげられない
- ・社員が少なくなり、年齢とともに、経営を安定して自動化させたい
- ・自分がサロンに立たなくても売上を作りたい
- ・これから多店舗経営を目指したい経営者
- ・多店舗のお店が、人が少なくなり、お店を閉めようか考えている
- ・スタッフの出口戦略 年齢を重ねた美容師スタッフが活躍できるサロンを作りたい
- ・独立したいが自信がない 小さな個人店でやりたい
- ・スタッフが辞めない、独立しない、管理コストがかからない、経営をしたい

## 管理者不在のサロン運営マニュアル



RAPOL FC は、運営マニュアルの再現性が高く、経営を自動化させ、管理コストを減らすためのモデルとして開発をしています。



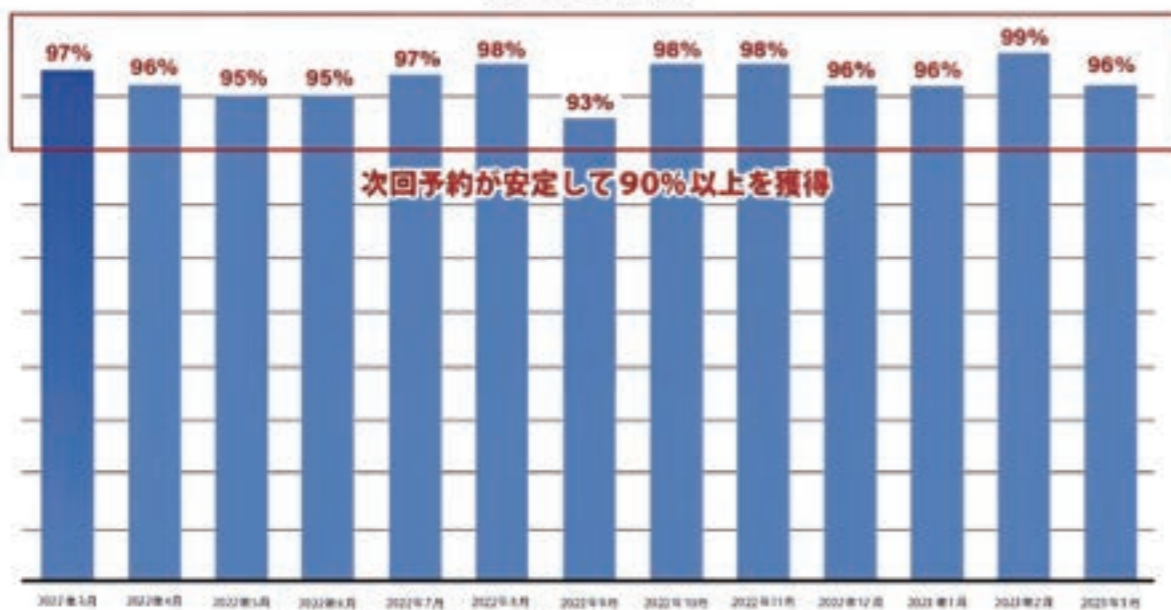
## 時代のトレンドに左右されないビジネスモデル

「縮毛矯正」など髪をキレイにするというニーズは、流行に左右されません。  
つまり、トレンドのように、時代とともに消えていくものではなく、  
長く安定的な経営を実現できるモデルです。



髪の癖、髪質、ダメージによる悩みは流行に左右されず常に市場にニーズ（需要）がある

### 次回予約率推移



開業から1年、常に高い数値で安定した『次回予約率』が取れるビジネスモデルになっています。

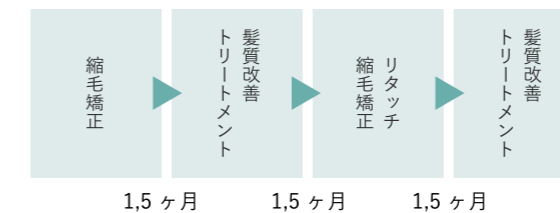
## ビジネスモデル

- 縮毛矯正は一般サロンでは全体のメニュー構成比の4%程度、技術が難しく経験によって技術に差が出やすいイメージ。しかし、ラポルは、工程をシンプル化、施術難易度を下げることに成功、施術時間も早い。
- 縮毛矯正・酸性ストレート・トリートメントに特化した専門店の為、高単価・高リピートで、全てマニュアルと仕組み化されていることで、失敗しない施工程で高生産性を実現。
- そのため、流行を追ったり、トレンドに左右される技術の向上に疲れてしまった美容師（市場には結構多い）の採用がしやすく、教育も簡単で結果が出やすい。
- 美容師でなく、美容室に顧客が付くモデルのため、事業が中長期で安定しやすい。
- 生産性の高い美容室事業の仕組みとノウハウで、スタッフへの還元率40%、サロンの利益率も短期間に20%~30%程度を実現でき、3人（オーナー1人、スタッフ2人）で100万円の収入を稼ぐことも可能！
- スタッフも1人月80万円の売上、月給30万円以上を目指す。

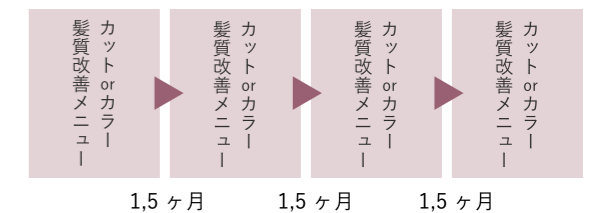
新規出店費用を2年で回収、4~6ヵ月で単月黒字、次回予約率95%、デビュー月のお客様数10~20人、  
サロン単価1.5万円<縮毛矯正2.5~3万円、トリートメント8,000円程度>

顧客定着までの流れ **メンテナンス**で通うサロンモデルを実現だから安定した高リピート率と来店周期を実現。

おすすめ来店周期【癖毛の方】 1~2ヶ月サイクル



おすすめ来店周期【癖のない方】 1~2ヶ月サイクル



### 採用・集客

完全にターゲティングされた顧客のため、LP作成やリスティング・SNS広告も行いやすく、効果が出やすい。

採用もベルソナに沿った美容師のみを採用で教育期間も1~2か月程度ですぐにデビュー可能

### 初回施術

タブレットを使った詳細なカウンセリングと、顧客の悩みやニーズにあった施術対応のため満足度が高い

リピートし続けるオペレーション

時間単価の高いメニュー

### 継続来店（メンテナンス）

メンテナンスとして、月に1回のトリートメント施術でツヤ髪を実現、3~4か月スパンで縮毛矯正の本施術を行い、顧客との関係性を構築しながら、安定した収益を実現できる

ラポル FC の特徴



安定した再現の高い数値

新規集客数 月平均 30~40 人  
 平均技術単価 15,000~16,000 円

新規リピート率  
 平均 **75%**

総合リピート率  
 平均 **90%**



求人がかかるようになる！

問い合わせ人数・採用人数 **UP!**

28人 求人応募  
 うち、**7人 採用!!**

**求人**  
 年間 28 人の求人問合せうち採用 7 名

**教育**  
 入社からデビューまで 2 ヶ月

**売上**  
 デビュー後 4~6 ヶ月程度 80 万以上

ラポル FC の特徴

ラポルサロンの  
 働き方と収入

一人生産性 80~90 万  
 平均 4~6 ヶ月で到達  
 平均所得、総支給額 34 万円

週休 2 日 9 時~18 時の場合  
 月労働時間 180 時間 売上 80~100 万 所得 32~40 万

週休 2 日 9 時~16 時 30 分の場合  
 月労働時間 150 時間 売上 75~85 万 所得 32 万

週休 3 日 9 時~18 時の場合  
 月労働時間 153 時間 売上 75~85 万 所得 32 万

週休 3 日 9 時~16 時 30 分の場合  
 月労働時間 128 時間 売上 65~75 万 所得 28 万

売上シミュレーション

【客数】		【再来率】		【技術者単価】	
新規客数	30	新規再来	70.0%	技術者単価	15,000
		二回目再来	80.0%		
		三回目再来	90.0%		

【現在】	デビュー月	2ヶ月後	3ヶ月後	4ヶ月後	5ヶ月後	6ヶ月後	7ヶ月後	8ヶ月後	9ヶ月後	10ヶ月後	11ヶ月後	12ヶ月後
新規客	30人	30人	30人	30人	30人	30人	30人	30人	30人	30人	30人	30人
再来客			21人	21人	21人	21人	21人	21人	21人	21人	21人	21人
固定客			17人	32人	46人	58人	69人	79人	88人	96人	103人	109人
総客数	30人	30人	51人	68人	83人	97人	109人	120人	130人	139人	147人	154人
月売上	450,000	450,000	765,000	1,017,000	1,243,800	1,447,920	1,631,628	1,794,945	1,945,789	2,079,692	2,200,223	2,308,700
購入率	5%	5%	5%	7%	8%	10%	12%	14%	16%	18%	20%	20%
購入単価	2,500	2,500	3,000	3,000	3,000	3,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
商品売上	3,750	3,750	7,650	14,238	19,901	28,958	52,212	67,087	83,019	99,829	117,345	123,131
総売上	¥453,750	¥453,750	¥772,650	¥1,031,238	¥1,263,701	¥1,476,878	¥1,693,840	¥1,864,032	¥2,028,788	¥2,179,517	¥2,317,568	¥2,431,831

3 席 スタッフ 3 名およそ 1 年後 240 万程度の売上 (1 人当たり 80 万)

13ヶ月後	14ヶ月後	15ヶ月後	16ヶ月後	17ヶ月後	18ヶ月後	19ヶ月後	20ヶ月後	21ヶ月後	22ヶ月後	23ヶ月後	24ヶ月後
30人	30人	30人	30人	30人	30人	30人	30人	30人	30人	30人	30人
21人	21人	21人	21人	21人	21人	21人	21人	21人	21人	21人	21人
109人	115人	121人	125人	130人	133人	137人	140人	143人	145人	148人	150人
180人	188人	172人	178人	181人	184人	188人	191人	194人	196人	199人	201人
2,406,330	2,494,197	2,573,278	2,644,450	2,708,505	2,766,154	2,818,039	2,864,735	2,906,762	2,944,585	2,978,627	3,009,284
20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
128,338	133,024	137,241	141,037	144,454	147,528	150,295	152,788	155,027	157,045	158,890	160,494
¥2,534,668	¥2,627,221	¥2,710,519	¥2,785,487	¥2,862,958	¥2,913,683	¥2,968,334	¥3,017,521	¥3,061,789	¥3,101,630	¥3,137,487	¥3,168,758

利益率 25~30% 初期投資 1000 万前後場合 2 年で回収のイメージ  
 (1 人当たり 100 万)





## ラポルの製品は他の商材と何が違うのか？

### 01 簡単に施術ができる

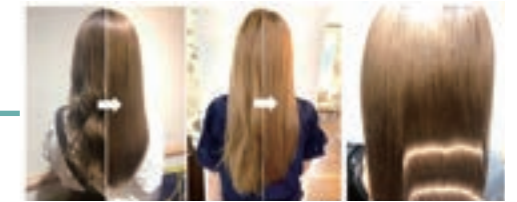


マニュアルと剤がわかりやすくシンプルなので、誰でも簡単に同じクオリティの施術ができる『再現性』が高く、ミスが少ない

お客様の髪の状態から、薬剤の配合、分量、施術方法に至るまでマニュアルに沿って行えば満足度の高い仕上がりが誰でも実現できる



### 02 短時間で施術ができる



縮毛矯正で 120 分

システムトリートメントで 10 分の仕上りを実現

だから生産性の高いサロンづくりが可能になる

## RAPOL の髪質改善はなぜ時短メニューが可能なのか？

#### 1. ストレート（縮毛矯正）

高機能還元水をベースにしており、吸着力と定着力が通常より早い為、短時間でも癖を無くし、艶のある綺麗な髪を実現。また、毛髪に合わせたパワーコントロールが簡単な為、短い時間で施術が可能となる。

#### 2. 酸熱トリートメント

高機能還元水が、髪の内側への浸透力を早め、髪質に合わせた微還元力で、10分ですべりや広がりをナチュラルに抑える効果があります。

#### 3. 髪質改善カラー

複雑な工程がなく、カラー剤に RAPOL トリートメントを添加するだけなので、施術『0分』で効果実感を得ることが出来ます

### 03 仕入れコストが安い

必要アイテム数が少なくシンプルだから在庫をたくさん抱える必要がなく、限られたアイテムでたくさんのメニュー展開が可能。コストも安く抑えることができる。



#### ワンアイテムで何通りも使えます

アウトバスでも使用可能

サロントリートメントとして

お客様への販促商品として

カラーやパーマの薬剤に混ぜる添加剤として

## ラポル FC プロダクトの特徴

### 通常サロンとの違い



#### 1. 技術がシンプル

縮毛矯正に特化し、薬剤も専門のものを用意、工程がシンプルで施術が早い

#### 2. マーケティングが刺さる

ターゲットが明確で、既に勝ちパターン確立。LP制作やリスティングも代行可能、ターゲット客のみを狙った集客戦略

#### 3. 働きがいのある職場で 低離職率

高顧客満足度で 高リピート率だから、高待遇な環境が実現

#### 4. 高い生産性で 安定した高収入

縮毛矯正の単価も高く、毎月のメンテナンス訪問が前提のため、繁閑差を感じづらく、高収入を実現

#### 5. 充実したカウンセリングで 顧客と高い信頼関係

タブレットを使って 顧客の気づいていない、本質的な要望も可視化

#### 6. 採用しやすい

時間に制約があるママさん美容師や 技術力やデザイン力に自信がない方でも売上を上られる。  
時間に縛られない働き方。休日が多い

#### 7. 安定したオペレーションで 高い顧客満足

マニュアル化された オペレーションで、顧客も安心・満足。

## ラポル FC プロダクトの特徴

### 独自のオペレーションシステム紹介

#### RAPOL オペレーションシステムとは

顧客視点に立ったサロンオペレーションマニュアル



プレ Web カウンセリング

髪質診断

メインカウンセリング

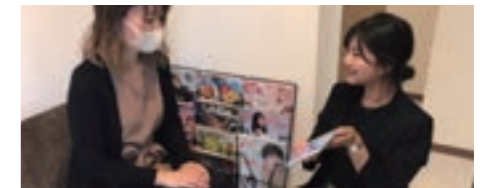
施術

アフターカウンセリング

アフターアンケート  
顧客分析

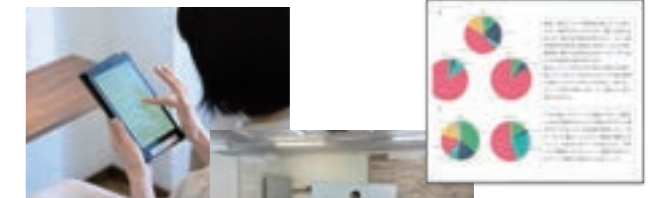
サロンオペレーションシステムを使ってお客様に対応  
新規・2回目来店・3回目来店と区分され、  
その都度適切な提案やヒアリング・価値提供を  
行うことで、常に個人の差がなく

次回予約 **95%**以上・リピート率 **90%**以上を実現



### システムの再現性の高さ

- ・日々徴収される膨大な顧客アンケート
- ・全てデータ化
- ・お客様に対するアンケートデータを日々分析
- ・常に最新のアップデートされたマニュアルを現場で再実践される

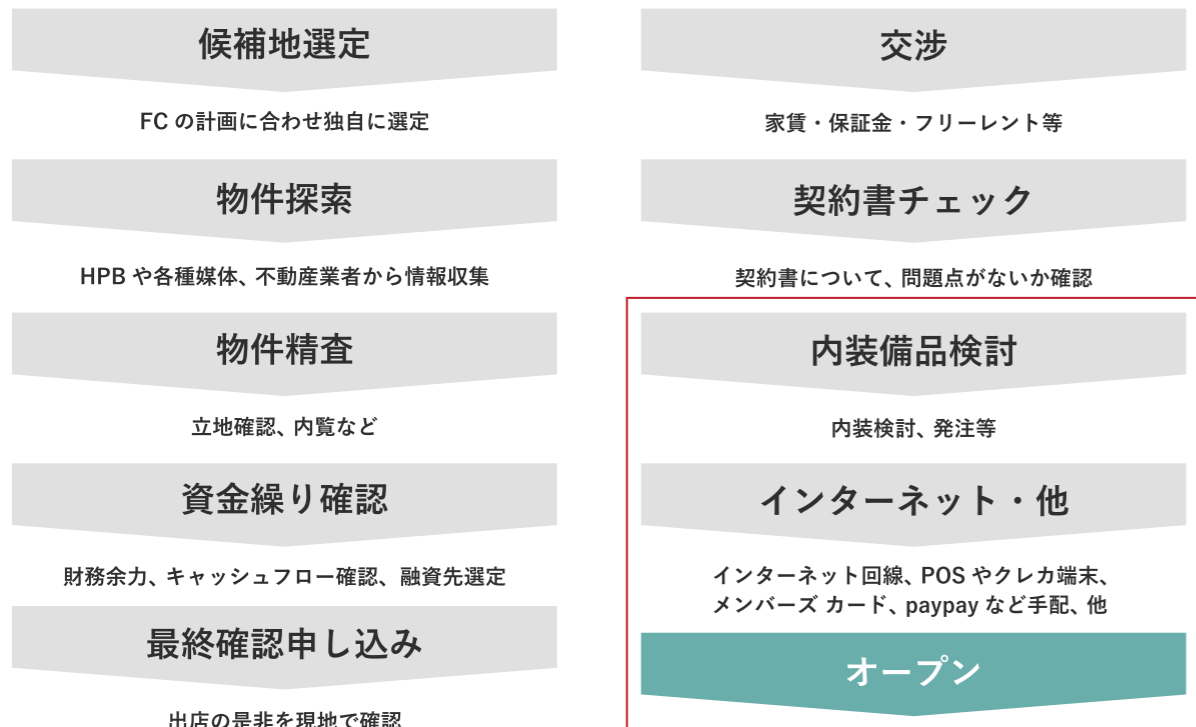


美容業界に精通したデータサイエンティストと本部が  
**1万件以上のお客様と現場美容師のデータ**をもとにロジックを組んで  
『再現性』の**高い**マニュアル・システムが開発されている



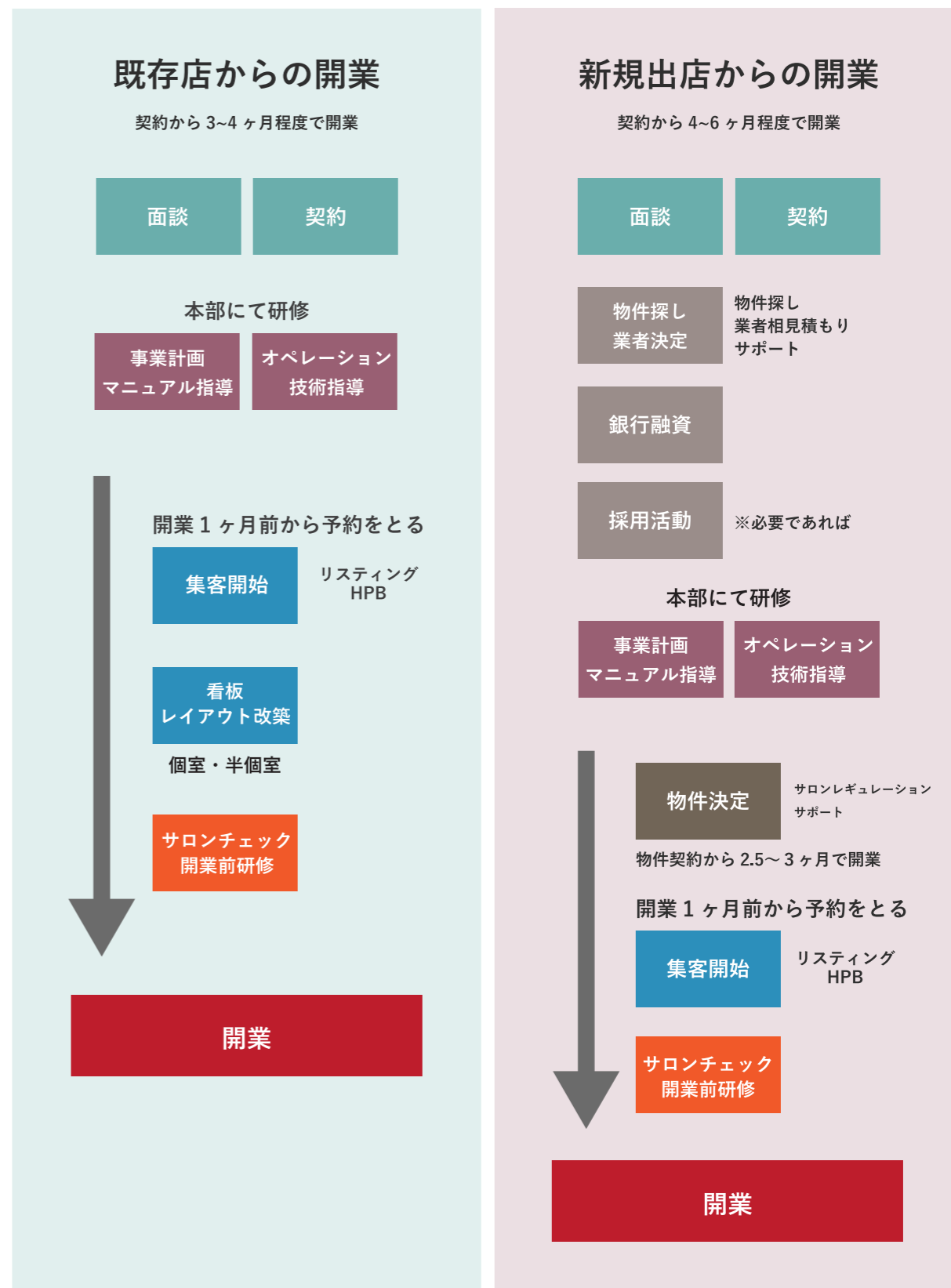
# 出店準備

標準化された出店フローと情報網で、  
当たる物件でスタート可能



# 出店準備

## 契約から開業までの流れと期間





## 求人・集客 サポート

### フランチャイズ本部の支援①『採用支援』 別途費用→広告費・管理費

求人媒体に投稿支援 / 採用 LP 制作 / リスティング代行  
 問い合わせ者を LINE に登録 / LINE 公式アカウントで各エリアの求職者を管理  
 本部から採用までの動画コンテンツ・採用条件・職場環境などを配信  
 面接希望者を加盟店とマッチング  
 サロン見学、面接のマニュアル共有 指導・支援

### フランチャイズ本部の支援②『集客支援』 別途費用→広告費・管理費

ホットペッパー掲載サポート / 画像・内容・ブログなど本部で一括共有  
 集客 LP 制作・リスティング広告支援（広告費別途）  
 LINE 登録 / LINE システム活用サポート / 配信コンテンツ共有

## 求人で発信できる他社との違い

単純作業型、高単価・高リピート率だから、  
 30代以降の女性美容師の働き方に大きなニーズがある

#### 求人

年間 **28** 人の  
 求人問い合わせ  
 うち採用 **7** 名

#### 教育

入社からデビュー  
 まで  
**2** ヶ月

#### 売上

デビュー後  
 3~6 ヶ月程度  
**80** 万以上

トリートメントとストレートの専門店だから、トレンドやデザイン性を追わない

完全個室・ワンオペレーション

フレックス制度があるので、その日の自分の予約以外の時間は自由

週休 3 日で売上 80 万円可能 休みや出勤日を自由に調整

リピート率と単価が高いので客数をこなさなくてもいい、長時間働かなくてもいい

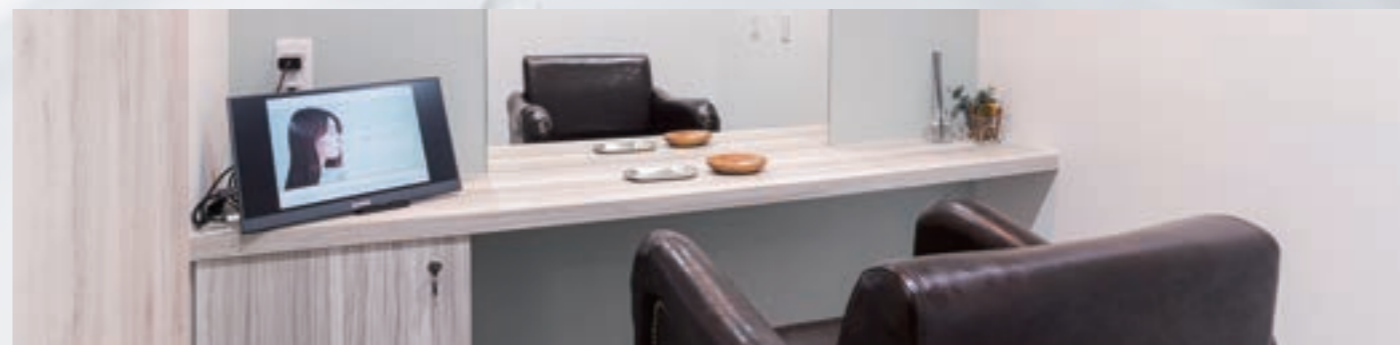
マニュアルがしっかりとしているので、ブランクがあっても大丈夫

リピート率が高いので、個人の売上を短期間でつくりやすい

## 自店の経営スタイルと課題にあった2つの導入方法

髪質改善専門ブランドでサロンを高生産性に導く

実績と数値的エビデンスが物語る『再現性』の高いビジネスモデル



### 髪質改善専門店 RAPOL『フランチャイズ加盟』

最も再現性が高いモデル

一人生産性 100 万・リピート率 90%以上・利益率 30%のビジネスモデル

初期投資を 2 年以内で回収できるモデルを FC オーナーとして加盟

### 髪質改善専門店ノウハウの導入『ライセンス契約』

自店のブランド(看板)のまま展開可能

既存ブランドのまま、店内に『髪質改善専門店の集客からリピート、

固定化までのノウハウ』を導入し、サロンの単価とリピート率、

生産性の高い顧客づくりをサポート



	フランチャイズ加盟	ライセンス契約
加盟金	0 円	0 円
ロイヤリティ	5%(開業 7 ヶ月目より)	月額 3 万円
サポート	フルパッケージ	ライセンスパッケージ