

日本初！  
揉みほぐしとストレッチを融合した**ホットストレッチ**！  
1店舗で**年商1億円**を狙うビジネスモデル

# ホットストレッチ

「ストレッチ×温熱×美容」を軸にした、男性特化の複合型ウェルネスサロン」

## 経営理念

体の不調に悩む人をゼロにする。

温熱とストレッチで日本に健康革命を起こします！！

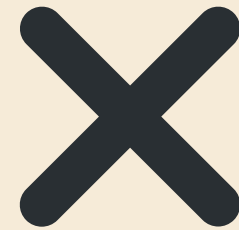
- 原点 お客様の体の悩みを自分事として捉える
- 技術 信頼できる技術と人材で科学とホスピタリティを融合した施術の提供
- 成長 理念に共感する仲間と全国へ広がる
- 貢献 健康文化を根付かせ、業界の健全化に寄付する



# 01 自己紹介

ホットストレッチ株式会社  
代表取締役

中野 琴佳



女性起業家コミュニティUNITE代表

女性の活躍できる環境と  
ビジネスを超えた信頼できる仲間がほしいという想いで  
ビジネスコミュニティの立ち上げに至りました  
趣味の延長で、続けていたことが  
少しずつですが、形になりはじめました

現在コミュニティから7名のスタッフが  
業務委託で働いています。  
信頼できる仲間と夢に向かうタレントたちと  
ホットストレッチで盛り上げたいです！



# 02 女性起業家コミュニティ”Unite”

## ●各イベント

現在会員数104名(一部抜粋)

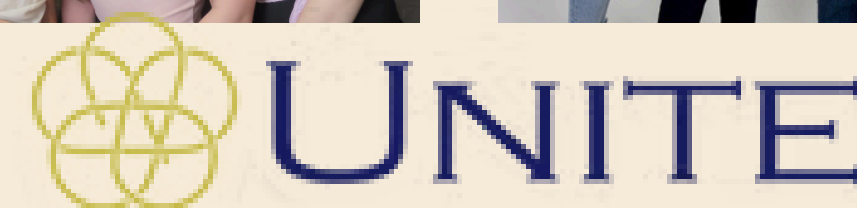
- 2023年 8月 女性起業家コミュニティUnite設立
- 2023年12月 パーティマナー実践講座クリスマスパーティ
- 2024年 1月 お着物で初詣
- 2024年10月 女体盛り撮影会
- 2024年12月 キャバクラ風交流会
- 2025年 4月 マルシェ
- 2025年 7月 浴衣クルージングパーティ

## ●福利厚生

- クレアージュ東京 提携レディースドッククリニック有楽町
- スタジオS プロフィール写真撮影 江東区
- カーマッチ 中古車販売個人事業主専用オートローン
- エルビナ ホワイティングサロン
- 女性セルフプレジャー開発中

## ●お仕事紹介

- デジタルサイネージ広告代理店
- 会社説明会代行営業



# 03 SWOT分析

## 強み

- 人員の確保が最大強み

特殊メディアを使い、人員の確保を行う。メディア名は**極秘**  
女性起業家コミュニティから選拔し店長、オーナー候補を採用。

- 集客の強み

- タレント事務所の提携により、グラドル、アイドル、モデルが働くことで集客効果が見込める

- スタッフ教育の仕組み

- 未経験者でも一定期間で即戦力化できる研修制度が整っている。

## 弱み

- 価格競争に弱い面

激安マッサージや格安ストレッチ店舗との比較で選ばれにくい層も存在。

- フランチャイジーへの依存

オペレーション品質維持が加盟者に依存するため、ブランド毀損リスクがある。

## 機会

- パーソナル市場の急拡大

ストレッチ、整体など、大手ジムやエステから  
トレーナーによるマンツーマン施術が人気上昇中

- 物販のマネタイズチャンスがある

ホットストレッチの顧客は、健康や美容への意識が高いため  
直販による販促活動によってアップセルが可能

- テレワーク普及による身体ケア需要

在宅勤務による不調・運動不足が社会課題化し、継続的な需要を喚起。

## 脅威

- 同業他社のFC拡大（全カストレッチ等）

競合も急速に店舗数を増やしており、ポジション争いが激化。

- 景気悪化・物価上昇による可処分所得の減少

娯楽・美容系支出が削減されやすいジャンルのため影響を受けやすい。

- 過度な値引き・初回体験キャンペーン依存

価格訴求による集客に頼りすぎると、継続率や単価維持が困難になる。

# 04 出店初期費用

## 【開業資金目安】

加盟金	220万円	加盟の権利取得金
研修費	132万円	オープン前準備指導66万円 オープン後1か月サポート(20回派遣込み)
物件取得費	186万円～	保証金・礼金、仲介手数料を含む 20坪～家賃33万円を想定
内外装費用	286万円～	店舗規模やデザインにより変動
設備・備品	136万円	ベッド、美容機器、ユニフォーム等 消耗品関連(タオル)、HPB掲載費等
資金目安	960万円～	



- 物件取得費/内装・外装費用は、物件の規模により増減します。
  - 左記内容はあくまでも目安のイニシャルコストです。店舗の規模により増減します。
- 自己資金で足りなくても融資を受けることで開業を行う事が可能。  
融資申請サポートさせていただきます。

# 05 タレント事務所タイアップ

現役グラビアアイドルが働くお店

## タレントやグラドルとペアストレッチ！

タレント事務所と提携し、売り出し中のタレントを派遣してもらうことができます。

タレントやグラドルがお店に在籍していることで集客にも繋がります！

株式会社グラビアアイドル  
株式会社ミクシス  
株式会社トラストブライト  
RE.STAR合同会社

など



# 06 なぜホットストレッチ？

ホットストレッチとは？

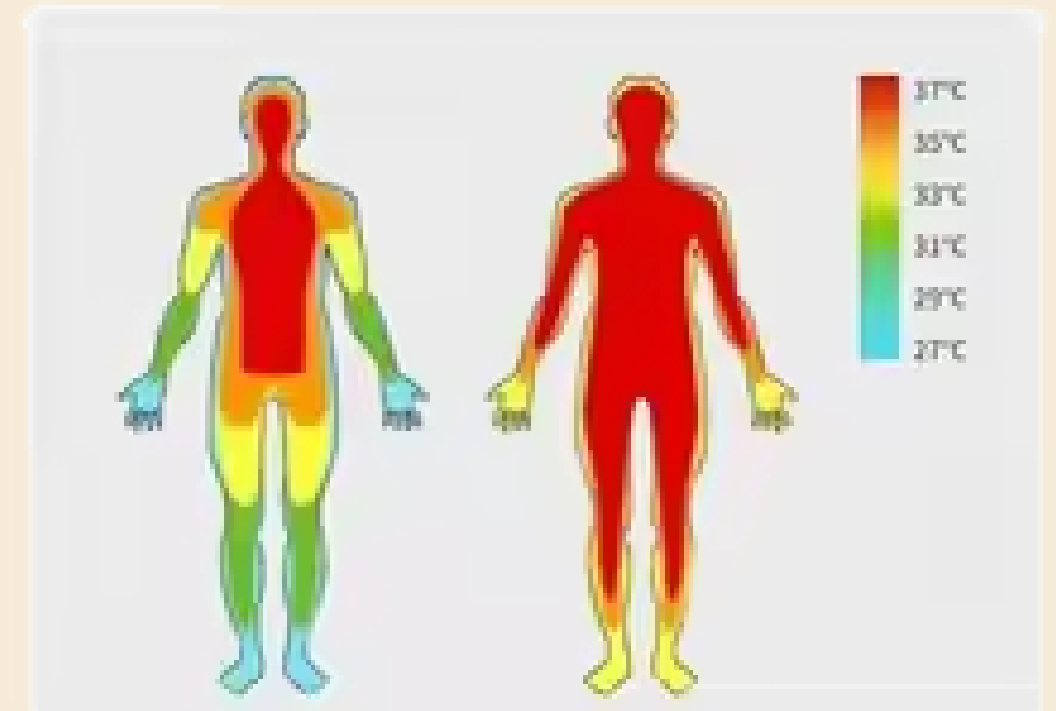
遠赤外線で体を温め、  
縮んだ筋肉を  
ほぐし、のばす



冷え・硬さ・コリに、プロの答えを。

遠赤外線で体の内側から温め、固まった筋肉を無理なく  
ゆるめて伸ばします。

本来の柔軟性を取り戻すことで、血流・代謝の改善や姿勢の乱れにもアプローチします。



# 07 コンセプト

01

日本初！  
揉みほぐしとストレッチを融合した  
ホットストレッチ

筋トレは続かない...  
でも何かしないとは、分かってる  
健康には興味がある

リラクゼーションとストレッチを  
掛け合わせ新感覚ストレッチ！



02

イケおじ御用達  
“整う男の秘密基地”

身体を整えるだけで終わらない。  
脱毛・痩身まで、男の清潔感と  
自信を底上げする  
”戦う男のメンテナンス基地”

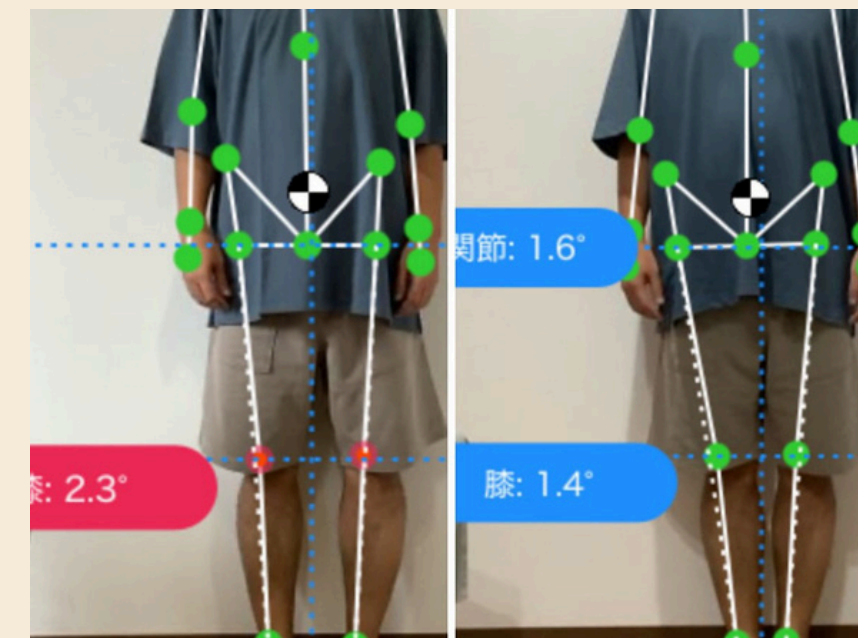


03

いい男は、AIで仕上げる

疲労回復、筋肉の調整、美容ケアまで。  
AIを用いた最新のメンテナンス！

“一歩先をいく男”の習慣、ここに集約。



# 08 料金プラン



### Stretch Menu

全て税込



リピーター様		1 部位 ¥5,500
60分	¥13,200	ヒゲ・ワキ 背中・両腕・両足
90分	¥19,800	
120分	¥23,800	
		3部位同時 ¥11,000

PREMIUM TICKET

ストレッチと脱毛併用可

30枚  
130,000円

10枚  
55,000円

20枚  
90,000円

ストレッチ		脱毛	
60分	2枚	1部位	1枚
90分	3枚	3部位	2枚
120分	4枚	5部位	3枚

組み合わせ自由

## ホットストレッチのメインメニュー

初回

60分 4,900円

90分 6,900円

2回目

60分 13,200円

90分 19,800円

指名料3,300円

店舗によって導入機器が異なります。  
そのため、オプションメニューや価格は異なります。  
今回のホットストレッチ池袋店では  
脱毛機、痩身機の導入を行い、客単価を上げる目的。

P8

09 売上他社競合比較 (売上300万、ベッド5床、家賃30万想定)

「※」は派遣費用含む

	ホットストレッチ	Z社	S社
売上	300万	300万	300万
ロイヤリティ	15万	22万	30万
システム利用料	—	2.2万	—
人材採用費	6万	20万	50万
広告宣伝費	15万	30万	25万
業務委託費	156万 ※	150万	120万
家賃・光熱費	35万	35万	35万
その他	15万	15万	15万
営業利益	580,000円	258,000円	250,000円

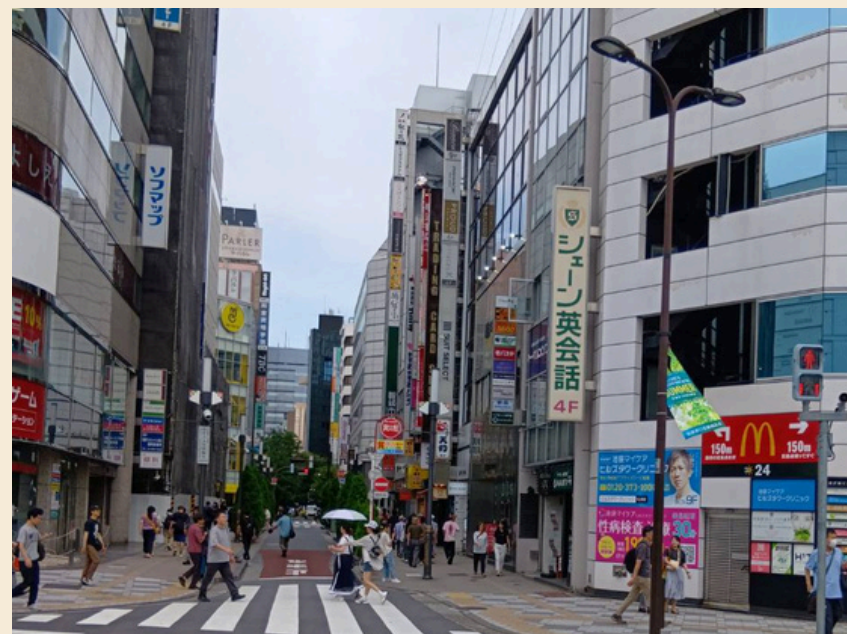
10 収益モデル

※第三期目の予想売上(2年後)

	金額(円/税込)	売上構成比	備考
月間売上高	(A) ¥ 6,006,000	100%	客単15,500円 日間来客数12.5人 月間来客数388人
ロイヤリティ	¥ 300,000	5%	ロイヤリティ5% 当月売上5%で算出
人材採用費	¥ 60,000	1%	求人費用 (出稿メディア名極秘)、PLでは「出稿費」
広告費	¥ 150,000	2.4%	HPB、AIツール、管理ツール等、PLでは「出稿費」
業務委託費	¥ 3,093,000	51.5%	業務委託費、本部社員派遣費含む
家賃・光熱	¥ 393,000	6.5%	21坪 坪単価1.57万円 家賃33万円+光熱費6.3万円
その他	¥ 136,000	2.2%	リネン、清掃用品、設備関連を含む 等
支出合計	(B) ¥ 4,132,000	68.8%	合計支出
営業利益	¥ 1,874,000	31.2%	月間売上高(A)－支出合計(B)

# 11 立地条件

## 物件・立地条件



### 駅前タイプ

#### 【立地条件】

- ・坪数 : 20坪～30坪
- ・坪単価 : 20,000円以下
- ・乗降数 : 100,000人以上の駅前
- ・距離 : 徒歩1～2分圏内

#### 【営業上の条件】

- ・年中無休営業が可能
- ・2階以上の上層店舗ではエレベータが設備として必要



### ロードサイドタイプ

#### 【立地条件】

- ・坪数 : 30坪～40坪
- ・坪単価 : 20,000円以下
- ・エリア : 一定以上の交通量必要
- ・駐車場 : 5台以上

#### 【営業上の条件】

- ・年中無休営業が可能

### 駅前タイプの利点

- ・高い集客力 駅前1～2分以内、乗降数10万人以上の駅という好立地により、通勤・通学者、買い物客など幅広い層の流入が期待できます。
- ・固定客の獲得 近隣にオフィスや住宅が多い場合、リピーターや会社帰りの常連客を確保しやすくなります。
- ・天候に左右されにくい 駅近でアクセスが容易なため、雨天や悪天候でも来店しやすい利点があります。

### ロードサイドタイプの利点

- ・車利用者の集客に強い 駐車場5台以上完備で、車社会のエリアや郊外型ライフスタイルに適応できます。
- ・家族連れグループ需要に対応 車で来店するファミリー層や複数名での来店も受け入れやすく、客単価や回転率の向上が見込めます。
- ・土地コストが抑えられる可能性 駅近でアクセスが容易なため、雨天や悪天候でも来店しやすい利点があります。

# 12 契約内容・料金・保険

## 01 ロイヤリティ5% 3か月無料

ホットストレッチのロイヤリティは、5%のロイヤリティ制度となっています。

リラクゼーション業態FCでは、非常に安いロイヤリティとなっている都合もあり、収支計画が立てやすく安定した経営が可能です。

また、不安定なオープニング期間である3か月間をロイヤリティ免除としています。

## 02 契約期間と更新条件

契約期間は5年間で、自動更新となります。

契約更新の際に再度契約書を交わす必要などはありません。

諸事情などにより契約更新を望まない場合、事前連絡(6か月前)を行っていただくことで、更新を行わないことが可能です。

## 03 保険

店舗賃貸借契約上で必要な「火災保険」に加入する必要があります。

また、リラクゼーション業協会の「サロン保険」に加入するものとする。

## 04 スタッフ派遣

- ・ 宿泊費、交通費(諸経費)が実費で必要
- ・ 平日：1名あたりの日当 18,700円(税込)
- ・ 祝日：1名あたりの日当 22,000円(税込)
- ・ 勤務時間は9時間拘束1時間休憩（実働8時間）

# 13 本部サポート内容

## オープン前

### ■WEBシステム設定

予約管理や顧客管理など、運営に欠かせないWEBシステムの導入・初期設定を本部が全面的にサポートいたします。

### ■スタッフ・店長教育

接客マナー、ストレッチ技術、店舗運営の基本まで、体系的な研修を実施。高品質なサービス提供を可能にします。

### ■スケジュール作成・管理

開業準備からグランドオープンまでのスケジュールを、本部と一緒に作成。効率的な準備をサポートします。

### ■納品管理の指導

機材や備品の納品管理方法について丁寧に指導。納品トラブルを防ぎ、スムーズな店舗立ち上げを支援します。

## オープン後

### ■指導員派遣

原則、20回 1回/1日9時間就業  
オープン後1か月間で最大20回まで、本部より1日9時間の現地指導員派遣を行います。

### ■オペレーションマニュアル作成

店舗運営に必要な業務手順をまとめたマニュアルを提供。日々の運営を標準化し、安定したサービス品質を実現します。

### ■SEO・MEO対策

店舗ページに対するSEO対策は、本部が確り対応いたします。上位表示反映には2か月程度の時間を要します。  
MEO対策は、Googleビジネスプロフィール運用支援と口コミ対策で上位を狙い地域での認知度向上を図ります。

### ■店舗規則ガイドライン作成

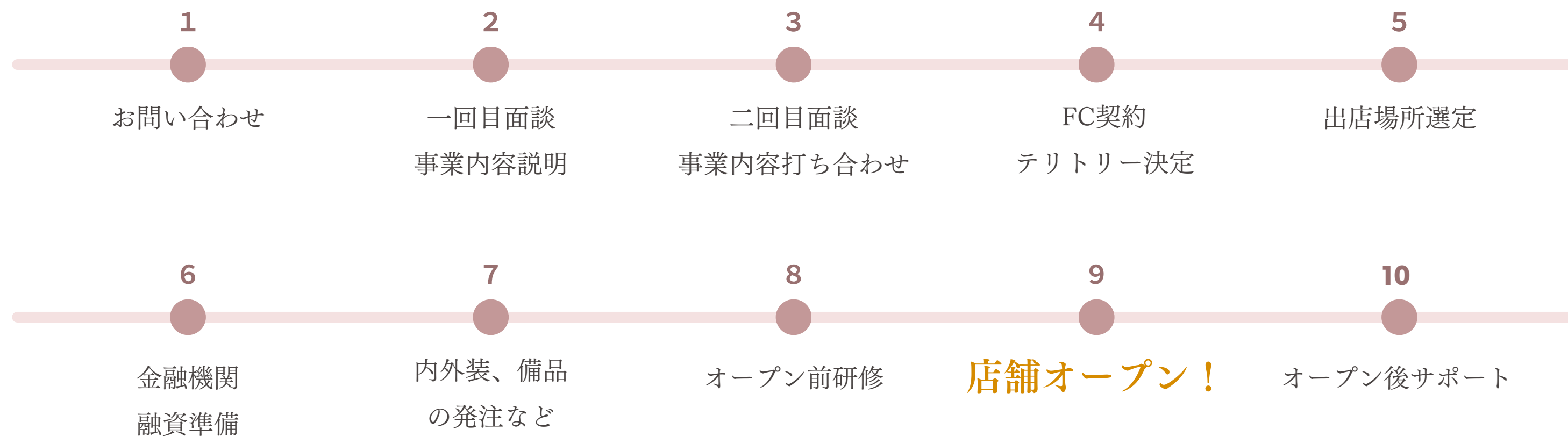
スタッフの行動基準や店舗運営ルールを定めたガイドラインを提供。トラブルの予防と組織の一体感向上に役立ちます。

# 14 出店までの流れ

## おおまかなFC出店までの流れ お問い合わせ～出店まで

あくまでも目安になります。

物件や融資などで状況によっては手順が前後する可能性があります。



# 15 FAQ 1

## ① 競合店との違いと事業の強みは？

高単価×高リピートと圧倒的な利益率を生み出すことができます。また、質の高い人材を確保できる仕組みを構築できている事が、他社FCとの違いになります。

## ② 人材の集め方は？

人材採用は、むしろ弊社の強みです。  
人手不足の時代でも歩合（マージン）を出せるビジネスには人が集まります。**極秘求人媒体**に掲載することで活路を見出します。  
女性起業家コミュニティUniteから将来的な店長候補、FCオーナー候補として採用できます。

## ③ なぜFCチャンネルに支援をしてもらいたい と考えたのか？

競合が全国に展開している、  
今まさにストレッチの市場が急成長しています。我々もこの波に乗って展開し大手のストレッチ店の一つとして参入したいです。  
そのためには、FCの虎の皆さんのお力を借りて  
スピード感をもちブランド認知や本部運営の強化をお願いしたいです。

## ④ 1店舗しかないのにFC化する理由

テスト店として「もみの匠新宿西口店」でホットストレッチを1年テスト運営をさせていただき、十分なサンプルデータを取れたこともあり、早期FCに踏み切りました。

## ⑤ リスクについて

業歴が短く新手的ビジネスであることからリスクがあります。そのことを十分理解していただける方に運命共同体としてチャレンジしていただきたいと思っています。  
また、女性を取り扱うことは、武器にもなりますが時にリスクと変わります。メンタル、従業員トラブル、お客様トラブルケアが大事となります。

## ⑥ 新規集客手段は？

WEBによる集客で十分だと判断しています。  
ホームページに対するSEOとMEOで十分に集客が可能です。  
メインキーワードとしては、「地域＋ストレッチ」です。  
池袋駅にオープンして1か月程度ですが「池袋 ストレッチ」  
「ストレッチ 池袋」で上位を取れています。  
是非ともシークレットモードでご確認ください。

## ⑦ 加盟するメリットは？

第一期募集となる今年は、出店費用を抑えさせていただいております。また、今なら関東関西有力エリアのテリトリー確保ができる状態にあります。

タレント事務所とのタイアップにより、起爆剤となるストレッチトレーナーの派遣を受けられるメリットがあります。競合他社FCよりも営業利益が出やすいメリットあり！

## ⑧ 出店テリトリー・ルール

駅前型店舗：出店住所から500メートル

ロードサイド型店舗：出店住所から1キロ

以上がテリトリーとなり、テリトリー内に出店可能となるのは権利を得たオーナーだけです。直営でも出店することはありません。

## ⑨ FC本部の仕事は？

本部は、ホームページ管理維持と

各店舗毎にSEO対策で集客を行います。

店舗ホスピタリティ維持のSV店舗監査を年2回、売上対策会議を2か月に1回（偶数月）実施いたします。

## ⑩ フランチャイズオーナーの仕事は？

オーナーの業務は、マネージメントがメインの仕事となります。ホットストレッチFCでは、店長制をとしているため、各店舗に1名の責任者（店長）を置いてます。オーナーは、店長とコミュニケーションを取りマネージメントを行います。

- ・店舗運営管理
- ・従業員管理、労務管理
- ・給与計算
- ・売上管理
- ・確定申告、決算準備

## ⑪ オペレーションマニュアル作成

店舗運営に必要な業務手順をまとめた動画マニュアルを店舗毎に作成して提供。日々の運営を標準化し、安定したサービス品質を実現します。

## ⑫ 防犯対策は？

複数名体制でワンオペにならないということと

各部屋に防犯ブザーを置いて必要に応じて防犯カメラを取り付けます

# 最後に

## 会社概要

会社名

株式会社興和サービスアシスト

所在地（営業事務所）

東京都中野区中野3-31-8 Nスクエア2F

代表者

代表取締役 斉藤 次郎



役割

グループ全体の経営管理、FC事業戦略・運営基盤の構築

会社名

ホットストレッチ株式会社

所在地

東京都新宿区住吉町6-5 岡本ビル5F

代表者

代表取締役 中野 琴佳



役割

現場運営・店舗管理・ブランド品質の維持向上