

脱SC内出店!住宅街の3等立地でも

サブスクビジネス
最新レポート

オープン準備期間

1ヶ月半!

オープン3ヶ月で
単月黒字化

ウィズコロナの中で

個人事業主

多店舗展開

美容事業者

まつエク・ネイル

2021

4

月発行

美容事業者が次に参入すべきサブスク付加型

定額制カラー専門店

巻頭特別インタビュー

まつエク・ネイルサロンオーナーが
カラー専門店で新規参入!

非常事態の中でも
好実績を出した

カラー専門店立ち上げの方法とは?

紙面特集 1 コンサルが解説

美容事業者がカラー専門店で
参入するメリットとは?

紙面特集 2 コンサルが分析

成功する
カラー専門店 VS 失敗する
カラー専門店
ココが違った!

WEB開催

2021年5/24【月】・5/26【水】・5/28【金】

詳しくは中面へ▶▶▶

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主
催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

<美容事業者向け>カラー専門店立ち上げセミナー

TEL.0120-964-000

平日
9:30~17:30

お問い合わせNo.S071601

■お申込みに関するお問合せ:藤野
■内容に関するお問合せ:井筒

株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

WEBからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右の検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

071601



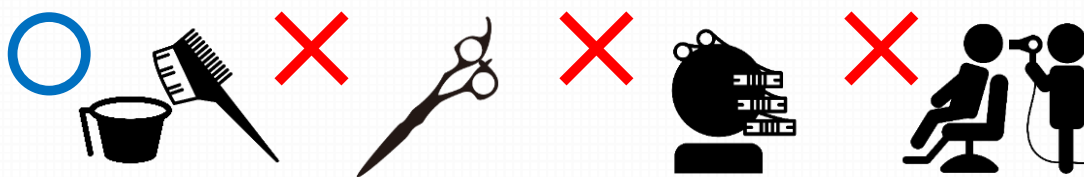
コロナ禍の出店でも3ヶ月で単月黒字化

今話題の「サブスク付加型

サブスクビジネス最新レポートを手にとってくださり、誠にありがとうございます！

カラー専門店って？

施術内容はカラーのみ



カットもパーマもヘアセットありません！カラー・トリートメント・シャンプー・物販のみ！

経営数値は？

月間売上
200万円

利益率
30%

最小
10坪

最短オープン
1ヶ月半

15坪 5セット面モデル		比率	備考
売上	2,000,000	100%	
家賃	150,000	8%	坪1.0万円まで
人件費	800,000	40%	PAメインで計算
材料費	200,000	10%	想定
光熱費	100,000	5%	想定
そのほか	150,000	8%	消耗品など
コスト合計	1,400,000	70%	
利益	600,000	30%	

モデル数値は200万円の売上に対して立ち上げ半年で営業利益率20%～30%

半年で多店舗展開可能な高効率ビジネス

定額制カラー専門店」って？

こんな方におすすめ

今後店舗展開を進めて行きたいと考えている

コロナの影響で、リモデルを検討しているサロンがある

人材の採用・教育に苦戦している

今後伸びていく新規事業について知りたい

今の事業だけでは10年後の成長イメージが描けない

利益率の高い新規事業を検討している



2021年、美容事業者がコロナ禍を乗り越えるためのヒント

特別ゲスト講師は非常事態の中、カラー専門店を出店されたベラ・ドンナの魚住美晴代表です！



巻頭特別インタビューは次のページへ

まつエク・ネイルサロンオーナーが カラー専門店で新規参入！ 非常事態の中でも高実績を出した カラー専門店立ち上げ方法とは？

ベラ・ドンナ
代表

魚住 美晴

兵庫県出身。18歳でカラーに出会い、NYに留学、ネイルライセンスを取得。'06年にまつげエクステサロン「ベラ・ドンナ」ネイルサロン「キュアカラー」を兵庫県三木市にオープン。個人事業主として子育てと両立しながら経営していたところから、'20年12月に大阪府吹田市にヘアカラー専門店「バイコロレ」をオープン。パーソナルカラーに基づいたヘアカラー施術がお客様から好評を得ている。



子育てと両立でまつエク・ネイルサロンを経営していたところから、カラー専門店出店へチャレンジ。コロナ禍の出店の中、高実績を出されている魚住代表にお話を伺いました！

出店のきっかけ

ー カラー専門店を出店したきっかけを教えてください。

パーソナルカラーの資格を強みとして、まつエク・ネイルの施術を行ってきましたが、影響の範囲が目元・指先に限定されることにモヤモヤを感じていて、より色の個性が活かせるヘアカラーの領域にいつかチャレンジしてみたいと長年考えていました。サロンのお客様からも「カラー専門店があったら嬉しい」と言っていただけでしたし、自分の中でも「節目の年齢までには」と思っていたので、**コロナ禍ではありましたが出店**を決めました。

立地選定

ー 出店する立地はどのように探し、決断されましたか？

元々は今の店舗と同じ兵庫県内での出店を考えていました。いくつかの不動産屋を回り、家賃50万円の物件から5万円の物件まで色々見たものの、どこもしっかり来ず…。いっそスケルトンで建てようかと諦めかけたところで、大阪も検索対象に入れたら出てきたのが今の物件です。美容室の居抜きで300万円ほどで済みましたし、住宅地の中なので通りがかりも多く大満足です。**エリアと探す媒体**の重要性を感じた瞬間でした。

オープン実績

ー オープンから3ヶ月が経過して、実績はいかがですか？

‘20年の11月上旬に物件を決め、12月中旬にはプレオープンと、約1ヶ月半というかなりのスピードで店舗をオープンさせました。**オープンから3ヶ月**の‘21年3月で**単月黒字化**が見えています。黒字化まで半年はかかるかと想定していたので、予想の半分のスピードで達成できそうです。リピーターのお客様もどんどん増えていて、「まだまだここから伸ばしていける！」という気持ちですし、次の新しい店舗の出店準備も進めています。

販 促 面

ー カラー専門店はSC内や駅前での出店のイメージですが、住宅街の中での出店の場合、どのように集客されていますか？

SC内での出店と違い、**販促はすべて自社媒体**になるので、「**チラシのポスティング**」と「**自社ホームページ**」を使用しています。もちろん「**通りがかり**」もありますし、最近では「**紹介**」も増えていて、SCや駅前でなくても問題ないですね！



他社との差別化

ー 近年カラー専門店は全国的に増え、競合店舗があるエリアも増えています。代表の店舗も近隣に競合店がありますが、競合との差別化はどのようにされていますか？

3点あります。①**白髪染め・おしゃれ染め両方に対応**していて**カラーバリエーション**も多いこと、②新規客向けの「**全メニュー体験価格1,500円**」の打ち出し、③定着化のための**定額制メニュー（サブスク会員）**の導入です。ありがたいことに競合店に通っていたお客様も自社に来店くださり、固定客になってくださることも多いです。

今後の展望

ー 今後の展望を教えてくださいませんか？

当社の強みは、**美容院と同等のクオリティ**で、かつ**施術時間はより短い**、そして大手のカラー専門店FC店舗と比べると、**流れ作業ではない、より丁寧で親しみのある接客**を行っている点にあると思っています。そこを今後も伸ばしながら、サブスクメニューは低単価メニューから月額10,000円メニューまで新しく用意したので、検証しながら販売していきたいですし、早速2店舗目の出店も控えているので、どんどん加速していきます！

魚住代表、インタビューにお答えいただきありがとうございました！

<コンサルが解説！> 今、美容事業者におすすめしたい カラー専門店で参入するメリットとは？

株式会 社船井総合研究所
デジタルイノベーションラボ シニアエキスパート

日坂 大起

2014年、船井総研に入社。2016年チームリーダー、
2019年グループマネージャーに史上最年少で就任。
現在では美容室・エステ分野でデジタルマーケティングや
DXコンサルなどを得意としており、その他の領域でも多くの
成功事例を持つ。



こんにちは。船井総研の日坂大起です。
魚住代表のインタビューはいかがでしたでしょうか？

本日は魚住代表も取り組まれている「サブスク付加型ヘアカラー専門店」に
関してご紹介させていただきます。

最近、みなさまがお住まいの生活圏内に“カラー専門店”や“白髪染め専門店”という
業態が増えておりませんか？このビジネスモデルは、

白髪染めを中心としたメンテナンス需要の中高年の女性をターゲットに、

商業施設内や駅前など人通りの多い地域に出店されることが多く、

通常のカラーサロンよりも安く・早いサービス提供をしています。

市場としては、2019年からかなりのスピード感で増加している業態になります。

魚住代表がオープンされたカラー専門店は、
SC内でも駅前でもない、いわゆる3等立地である住宅街の中にある店舗ですが、
非常事態宣言中の出店ながら、集客・客単価共に、高実績を出されています。

まつエクサロンやネイルサロンを運営されている美容事業者様の中には、
このコロナ禍でかなり苦しい思いをされた方もいらっしゃるのではないかと思います。

では我々船井総研が、なぜ今、美容事業者様に「サブスク付加型カラー専門店」への
参入をおすすめしているのか、理由は大きく3つです。

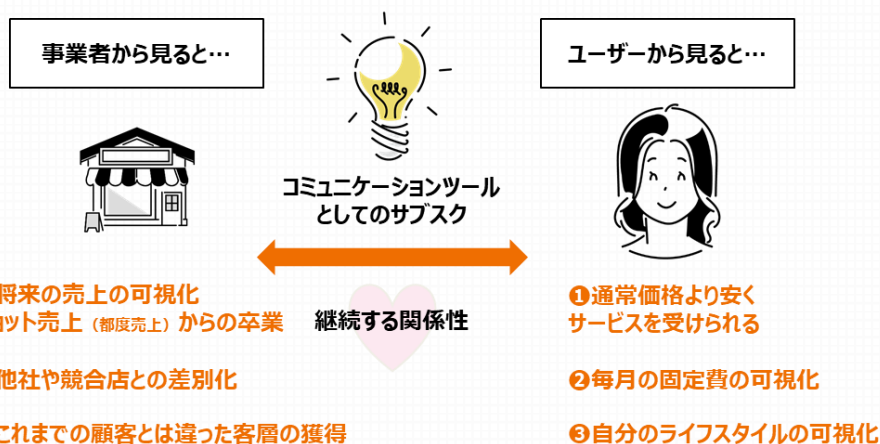
美容事業者がカラー専門店に参入するメリット

①教育期間が短く、最短3日でデビュー可能！

アイリストやネイリストの場合、採用後、お客様に施術をし始めるまで、どうしても教育・研修期間が長くなりがちで、その間は人手が足りない状況が続きます。カラー専門店の場合、最短3日でデビューが可能！即戦力としてどんどん活躍してもらえます。

②サブスクメニューで売上を底上げ！経営が楽になる

大手FCカラー専門店にはない特徴として、船井総研では「サブスクメニューの導入」を推奨しています。定額制ヘアカラーし放題メニューにより、毎月通ってくださるお客様を確保することで、お客様の離脱を防止し、新規集客コストを抑えることができ、月初段階でまとまった売上を可視化できます。



③大企業も個人事業主も同じ土俵で勝負できる

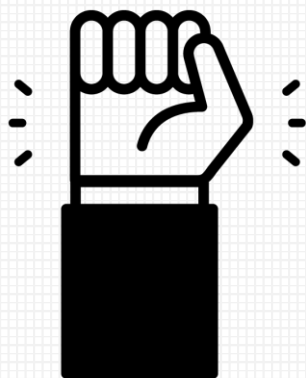
船井総研では1年ほど前から、このカラー専門店というビジネスモデルを扱っており、月に10件ほど出店のご相談をいただきます。魚住代表のような個人事業主の方から、大きな企業の新規事業としての出店まで、様々なケースのご相談をいただきます。魚住代表の出店準備からオープン後の活性化サポートをさせていただき、物件探しから店舗のコンセプト設計、物販に至るまでカラー専門店に関しては、企業規模で差が出ないことを実感します。抑えるべきポイントを外さなければ失敗しない、再現性の高いビジネスモデルです。

今回のカラー専門店立ち上げセミナーでは、本冊子ではご紹介しきれなかった、カラー専門店の立ち上げ・運営ノウハウを余すことなくお伝えする予定です。日々、情勢が激しく変化中ですが、これからの新しい取り組みのヒントをご提供できれば嬉しく思います。セミナー当日にお会いできることを楽しみにしております。

セミナー内容の一部を公開！成功するカラー専門店・失敗するカラー専門店の違いとは？

成功するカラー専門店 vs

成功するカラー専門店と失敗する・伸び悩むカラー専門店は何が違うのか？
「船井流 差別化の8要素」に沿って分類してみました ↓ ↓ ↓



Point

こだわる点と こだわらない点が 明確!!

差別化の8要素は上から
順に重要な項目。つまり
カラー専門店において最重要
なのは「立地」です。

居抜き活用や内外装に
こだわらない分を販促費に
充て、そこで獲得したお客様
をサブスクプランで囲い込む、
というストーリーが明確です。

大型のショッピングモールの近くや 乗降客数の多い駅の徒歩5分圏内	Q1
10坪～20坪で居抜きを活用	Q2
40代以降の女性をターゲット とした適度な内外装	Q3
オシャレ染めにも対応し、 カラーバリエーションが豊富	Q4
オープン半年で徹底的に 販促を実施	Q5
パート・アルバイトを教育	Q6
新規体験価格を用意し 2回目以降は均一プライス	Q7
サブスクプランを用意	Q8

失敗するカラー専門店、 ココが違った！！

立地	通りがかりの少ない場所や 駅から距離のある場所
規模	スケルトンで新しく建設
ストア ロイヤリティ	こだわりのオシャレな内外装
商品力	ブラウンカラーメインで、 カラーバリエーションが少ない
販促力	オープン時に販促を 出し惜しみする
接客力	既存の正社員を登用
価格力	ロング料金を設定するなど 均一プライスでない
固定客化力	常にスポット売上



Point

**重要な部分を
妥協してしまっ
ていることに
気が付いて!!**

重要な「立地」はもちろん、
オープン時の販促を妥協して
しまっている分、集客に苦戦。
建物や内外装にこだわった
分、出店時のコストの回収に
も時間がかかってしまいます。
また、正社員を登用すること
で、毎月の人件費も経費を
圧迫します。

2021年美容事業者が参入すべきビジネスモデル

このセミナーを受講していただければ、
カラー専門店の出店・運営のポイントが丸わかり!

美容事業者向け カラー専門店立ち上げセミナー

▼開催日時はコチラ▼

WEB
会場 2021
5/24 [月]

13:00~16:30

ログイン開始12:30~

申込期日 2021/5/20(木)

PCがあればどこでも受講可能

WEB
会場 2021
5/26 [水]

13:00~16:30

ログイン開始12:30~

申込期日 2021/5/22(土)

PCがあればどこでも受講可能

WEB
会場 2021
5/28 [金]

13:00~16:30

ログイン開始12:30~

申込期日 2021/5/24(月)

PCがあればどこでも受講可能

■一般価格 税抜10,000円(税込11,000円)/1名様

■会員価格 税抜8,000円(税込8,800円)/1名様

オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は [船井総研WEB参加](#) で検索

講座	セミナー内容
第1講座 13:00~14:00	カラー専門店業態周辺の“時流”を知る 最近特に駅前周辺に、さまざまなカラー専門店が目立ってきました。美容室以外の異業種からの参入も増えており、ローカルビジネスまで含めると成長産業といっても過言ではありません。そんなカラー専門店の時流講座をお送りいたします。 株式会社船井総合研究所 デジタルイノベーションラボ シニアエキスパート 日坂 大起
特別ゲスト 第2講座 14:00~15:00	成功事例講座 “カラー専門店のリアルな声を知る” 兵庫県三木市にてまつ毛エクステ・ネイルサロンを経営していたところから、2020年12月に大阪府茨木市にてヘアカラー専門店のオープンに向けて準備中の、ベラ・ドンナ 魚住代表にご登壇いただき、ヘアカラー専門店の立ち上げをされてみての事例はもちろん、苦労した点や成功するためのポイントをご講演いただきます。 ベラ・ドンナ 代表 魚住 美晴 氏
第3講座 15:00~16:00	実際にカラー専門店の立ち上げる際に重要な3つのポイントとは カラー専門店の立ち上げとなると「立地は?」「人員は?」「価格は?」など、実際に始めるに当たっての疑問や立ち上げで成功するためのポイントを、実際の導入事例をベースにお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 デジタルイノベーションラボ 井筒 量子
第4講座 16:00~16:30	本日のまとめ 1日の内容をふりかえり、実際にどこから進めていくのか、まとめ講座としてお伝えいたします。 株式会社船井総合研究所 デジタルイノベーションラボ シニアエキスパート 日坂 大起



お申込
方法

WEBからお申込みいただけます!

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページの
お申込みフォームよりお申込みくださいませ。

セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/071601>



当日お伝えする内容はコチラ

当日は“そのまま使える”ツールをすべて公開しながらお伝えいたします!!

ビジネスモデル

カラー専門店を語る上でかかせない4つの要素

ビジネスモデル

坪数に応じて変わる出店戦略とは？

ビジネスモデル

なぜ大手FC経由出店だと上手くいかない？差別化ポイント

ビジネスモデル

成功しやすい売上の作り方と集客方法とは？

ビジネスモデル

美容業界とカラー専門店との関係性とは？

ゲスト講座

まつエク・ネイルと比較！カラー専門店のメリット・デメリット

ゲスト講座

1ヶ月半でのオープン準備、スケジュールと優先順位は？

ゲスト講座

これはしておけば良かった…今思うことは？

ゲスト講座

個人事業主が出店するには？カラー専門店の財務戦略

出店準備

カラー専門店出店に必要な初期投資は●万円！

出店準備

成功に欠かせない立地、どの基準で選んだらいい？

出店準備

サブスクって何？経営が楽になるメニュー戦略

出店準備

採用に苦労しない！失敗しない媒体と募集要項はコレ

さらに！

セミナー参加者特典

- ①コンサルタントによる無料個別サロン診断（60分）
- ②サブスクリプション勉強会「サブスク経営フォーラム」への参加1回無料
（お試し参加1社2名様まで1回限り）





サブスクリプションビジネスに特化した勉強会

サブスク経営フォーラム

サブスク経営フォーラム



ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

＜美容事業者向け＞ カラー専門店立ち上げセミナー

お問い合わせNo. **S071601**

開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限： **5月20日（木）**

2021年 **5月24日（月）** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 （ログイン開始12:30より）

オンラインにてご参加

お申込期限： **5月22日（土）**

2021年 **5月26日（水）** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 （ログイン開始12:30より）

オンラインにてご参加

お申込期限： **5月24日（月）**

2021年 **5月28日（金）** 開始 13:00 ▶ 終了 16:30 （ログイン開始12:30より）

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般価格 税抜 10,000円（税込 **11,000円**）／一名様

会員価格 税抜 8,000円（税込 **8,800円**）／一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内（メール）をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内（メール）をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただく場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日（土・日・祝除く）前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン（旧：FUNAIメンバーズPlus）へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。
または、船井総研ホームページ（www.funaisoken.co.jp）、右上検索窓にお問い合わせNo.071601を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る **株式会社 船井総合研究所**

TEL：0120-964-000（平日9:30～17:30）●申込みに関するお問合せ：藤野 ●内容に関するお問合せ：井筒

お申込みはこちらからお願いいたします

開催日程によって期限が異なりますので、ご注意ください

- 5月24日（月）オンライン
申込締切日 5月20日（木）
- 5月26日（水）オンライン
申込締切日 5月22日（土）
- 5月28日（金）オンライン
申込締切日 5月24日（月）

