

新しい店舗を出店したい!

経営幹部を育成したい!

サブスクビジネス  
最新レポート

不振店をリニューアルしたい!

新規事業をはじめたい!

2021

5

月発行

という美容室オーナー・美容事業者におすすめ!

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

“求人を出すと**すぐに応募**が来る!”

“人件費が安く、**固定費**が抑えられる!”

“**脱**・大手ポータル、自社媒体で**集客**!”

元美容師のカラー専門店オーナーが語る

「**非常時に負けない!**  
**経営のカギは●●!**」

「事業再構築補助金」対応

特別  
ゲスト

LAMPS合同会社  
代表社員 福田 浩太氏

最小  
**10坪~**

商圏人口  
**3万人~**

単月黒字化まで  
**~3ヶ月**

営業利益  
**30%**

月間売上  
**200万円**

WEB開催

2021年6/16[水]・6/21[月]・6/24[木] 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

<美容業界向け>カラー専門店立ち上げセミナー

お問い合わせNo.S072061

TEL.0120-964-000

平日  
9:30~17:30

■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。)▶ 072061

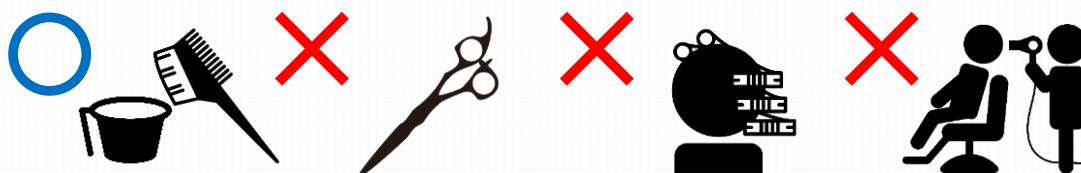
コロナ禍の出店でも3ヶ月で単月黒字化

# 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い、誠にありがとうございます！

## 最近よく聞く「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もありません！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       |
| その他          | 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、美容室経営者がコロナ禍を乗り越えるためのヒント

特別ゲスト講師はカラー専門店のフランチャイズをされている福田代表です！



巻頭特別インタビューは次のページへ

非常時も経営に大きな打撃は“なし”

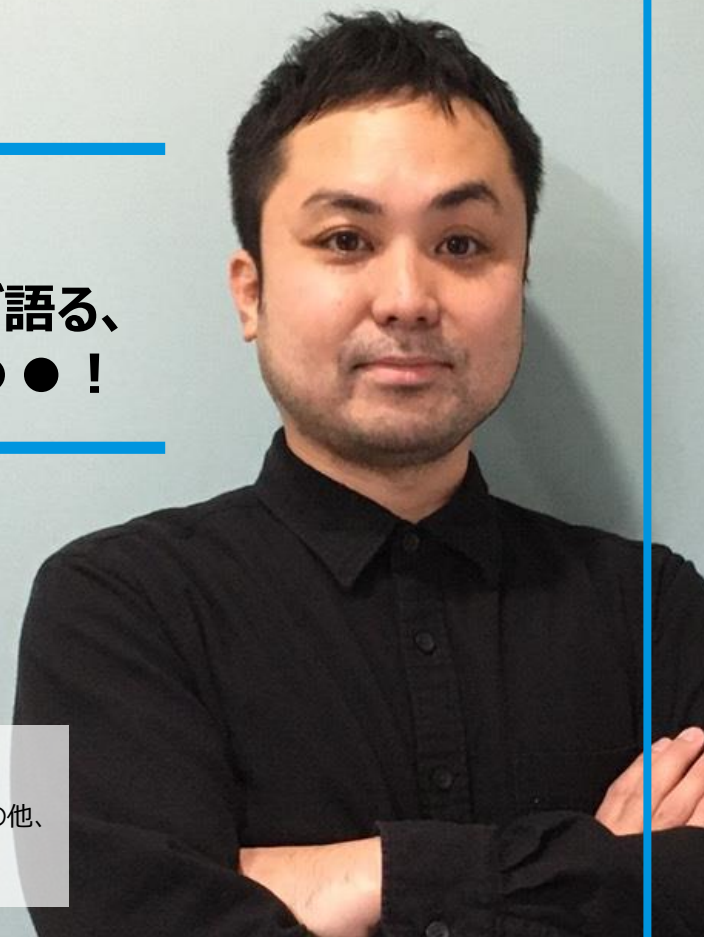
元美容師のカラー専門店オーナーが語る、  
「非常時に負けない」経営のカギは●●！

LAMPS合同会社

代表社員

## 福田 浩太

2007年より約10年間美容師として勤務。  
2016年にヘアカラー専門店ビジネスをスタート。  
2018年LAMPS合同会社を設立し、自社ブランドのフランチャイズ展開の他、  
理美容業界向けシステムの開発・提供を中心に、  
業界の新しいインフラ環境を提供中。



美容師を辞めた後、飲食店の店長、大手カラー専門店での勤務を経て、自社ブランドでのカラー専門店を始めたLAMPS合同会社の福田代表。実際に経験したからこそ思う、カラー専門店の魅力とは？

### 会社紹介

－ 福田代表の会社とご自身のキャリアについて教えてください。

関西・中国地方を中心にカラー専門店「セブンカラーズ」5店舗を運営しながら、カラー専門店のフランチャイズ本部を行っています。直営店でも使用しているカラー専門店用のカラー剤調合システム、予約・顧客管理システムの開発・提供も行っています。元々は10年間美容師をしていたのですが、その後大手のカラー専門店で働いた経験をもとに、より楽に効率よくカラー専門店経営ができるよう、日々ブラッシュアップをしています。

### 2020年の営業実績

－ 2020年のコロナ禍での実績はどうでしたか？

直営店はショッピングセンターのテナントとして出店している店舗が多いため、館の意向による営業時間の短縮はありましたが、集客はそれほど影響を受けませんでした。フランチャイズ本部としての目線で見ると、問い合わせがコロナ禍で急増し、美容室の不振店をカラー専門店に切り替えたいというオーナー様も多かったです。2020年はカラー専門店の業態の魅力を再確認した期間でもありました。

## 求 人 ・ 採 用

ー カラー専門店は美容室と違い、かなり採用に困らないと伺いました。本当ですか？  
よく驚かれますが、本当です！直営店は都心部の他に、**人口3万人に満たない地方**にもありますが、どちらも採用に困りませんでした。媒体は美容業界に特化したポータルではなく、無料で使えるポータルや地域の求人誌を活用するため、費用もあまり掛からないですね。経験上、**月間5,000円～10,000円ほどで十分**かと思います。採用に困っている美容室オーナー様が多いので、カラー専門店はそこの苦労がなく済みます。

## 人 件 費

ー 採用同様、美容室は人件費が高騰しています。カラー専門店はどうですか？  
カラー専門店では**美容師免許を保有するパート・アルバイト**の方を雇用します。正社員は2～3店舗に1名配置するので、人件費も安く、固定費が軽いのがメリットです。固定費が軽い分、投資回収が早いので、新規参入から**半年以内に新しい店舗をオープン**される会社も少なくありません。事業を拡大してスタイリストのキャリアを作りたい、店舗出店を止めたくない、というオーナー様からも多くお声がけをいただいています。

## 集 客 方 法

ー 美容室は大手のポータルサイトに集客を依存していますが、カラー専門店ではどのような媒体を使って集客をしますか？  
カラー専門店では大手のポータルサイトを使用しません。使用するの**は①ポスティングや折込チラシ②自社ホームページ**の2つです。2回目来店以降のお客様には**サブスクリプション**を利用いただくので、販促に力を入れるのは**オープンから半年間**のみです。



## 今 後 の 展 望

ー 福田代表の今後の展望を教えてくださいませんか？  
直営店の業績を伸ばしていくことはもちろん、多くの美容室オーナー様がより楽にカラー専門店経営に参入できるよう、フランチャイズとしてサポートを充実させていきたいと考えています。自分も元美容師だからこそ、カラー専門店ビジネスは再現性が高く、通常美容室に比べて初期費用もオープン後の苦労も少ないことを実感しています。一緒に事例を作りながらカラー専門店業態を盛り上げていければと思います。

福田代表、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！

**経験して実感した成功のポイント**や、**これだけは失敗したと思う“しくじり”**など、より踏み込んだ内容はセミナーにて福田代表より直接お話しいただきます！  
詳細は本レポートの最後にご覧いただけますのでご確認ください！

## 理美容業者の倒産が過去最多を記録する中 美容室経営者様にカラー専門店参入を 推奨する理由は？

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。  
福田代表のインタビューはいかがでしたでしょうか？

本日は福田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。

特に注目していただきたい点として、カラー専門店は2020年のコロナ禍の中でも、  
安定した業績で推移続けた、という点です。

美容室を経営されている方の中には、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のでしょうか。

東京商工リサーチが、「理容業・美容業倒産動向」調査で、2019年度に理美容業者の倒  
産が過去最多と発表したように、コロナ以前から美容室経営に不安を抱えている経営者様も  
いらっしゃるかもしれません。

では我々船井総研が、なぜ今、美容室経営者様に「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。

## 美容室経営者がカラー専門店に参入するメリット

### ①採用コスト・人件費・販促費どこを取っても固定費が安い！

【通常的美容室】 この数年で人件費・求人費が高騰し経費を圧迫している

常に新規客を集める必要があり、大手ポータルサイトのための広告宣伝費が必要

【カラー専門店】 スタッフはPAで営業するため、人件費は安く、かつ採用も困らない

オープンから半年経過以降は、固定客を中心に売上が作られていくため、

広告宣伝費はほぼ必要なし

| 5年前の美容室PL |       |     |
|-----------|-------|-----|
| 売上        | 300万円 |     |
| 原価        | 30万円  | 10% |
| 販売管理費     | 234万円 | 78% |
| 人件費       | 120万円 | 40% |
| 水道光熱費     | 15万円  | 5%  |
| 広告宣伝費     | 15万円  | 5%  |
| 求人費       | 3万円   | 1%  |
| 家賃        | 30万円  | 10% |
| その他経費     | 51万円  | 17% |
| 営業利益      | 36万円  | 12% |
| スタッフ数     | 5     |     |

| 現在の美容室PL |       |     |
|----------|-------|-----|
| 売上       | 300万円 |     |
| 原価       | 30万円  | 10% |
| 販売管理費    | 255万円 | 85% |
| 人件費      | 135万円 | 45% |
| 水道光熱費    | 15万円  | 5%  |
| 広告宣伝費    | 15万円  | 5%  |
| 求人費      | 9万円   | 3%  |
| 家賃       | 30万円  | 10% |
| その他経費    | 51万円  | 17% |
| 営業利益     | 15万円  | 5%  |
| スタッフ数    | 5     |     |

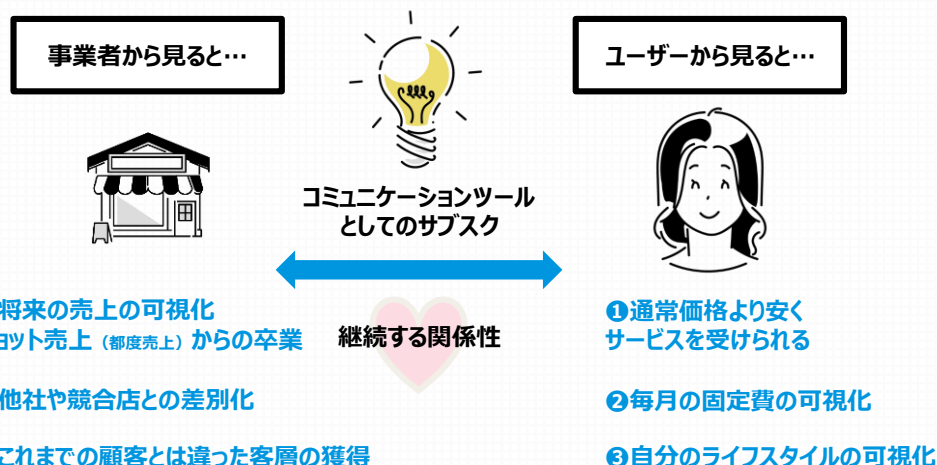
| カラー専門店のPL |       |     |
|-----------|-------|-----|
| 売上        | 200万円 |     |
| 原価        | 20万円  | 10% |
| 販売管理費     | 120万円 | 60% |
| 人件費       | 80万円  | 40% |
| 水道光熱費     | 10万円  | 5%  |
| 広告宣伝費     |       | 0%  |
| 求人費       |       | 0%  |
| 家賃        | 15万円  | 8%  |
| その他経費     | 15万円  | 8%  |
| 営業利益      | 60万円  | 30% |
| スタッフ数     | PA    |     |

### 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。



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<br>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<br>とした適度な内外装         | Q3 |
| オシャレ染めにも対応し、<br>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<br>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<br>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路面店や<br>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<br>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、<br>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<br>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<br>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!!**

最重要な「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！  
在宅やオフィスで参加可能なオンライン形式での開催！

美容業界向け

## カラー専門店立ち上げセミナー

▼WEBオンライン開催▼

2021  
6/16 [水]

13:00～16:30

ログイン開始12:30～

申込期日 2021/6/12(土)

PCがあればどこでも受講可能

2021  
6/21 [月]

13:00～16:30

ログイン開始12:30～

申込期日 2021/6/17(木)

PCがあればどこでも受講可能

2021  
6/24 [木]

13:00～16:30

ログイン開始12:30～

申込期日 2021/6/20(日)

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”

5店舗のカラー専門店\*を運営されていらっしゃる、LAMPS合同会社の福田代表にご登壇いただき、実際に経営をされてみての成功話はもちろん、苦労話や成功するためのポイントをご講演いただきます。

※2021年1月時点

LAMPS合同会社

代表社員 福田 浩太 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/072061>



# 当日お伝えする内容はコチラ

## 1 失敗しないカラー専門店の出店立地のポイント

成功しやすい基本立地を抑える/カラー専門店の商圈情報

## 2 サロン規模決定のポイント

商圈サイズを元にセット面数・面積を決める/効率化を高めるレイアウトのポイント

## 3 カラー専門店出店までのスケジュール

カラー専門店を出店するまでにかかる期間は？

## 4 他社との差別化は？MD構成のポイント

カラー剤のバリエーション/均一プライス・サブスクプランの設定

## 5 どんな媒体を使ったら良い？集客方法

メインとなる集客媒体/オープン時の販促費目安

## 6 失敗しない採用戦略

何人のスタッフが必要？/求人で使用する媒体は？/SVは必要？

## 7 最短3日でデビュー可能な教育システム

オーナーがすべきことは？/技術研修・システム研修・接客研修、何を誰が？

## 8 カラー専門店の財務戦略

初期投資に必要な金額/PMFとは

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!!

第1編 カラー専門店業態周辺の“基礎”を知る

1. カラー専門店のビジネスモデルとは？

■売上シミュレーション（サブスク付加モデル）

第3編 カラー専門店の立ち上げる際に重要な“4つの”

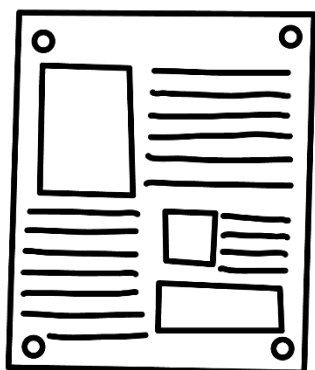
4. 人員体制

■適正人員把握計算シート

# 事業再構築補助金公募開始

## 美容室・美容業界の事業展開の一部として 「カラー専門店」をオススメします

自己資金、金融機関からの融資をベースにしながらも、  
補助金・助成金を追加することで、より立ち上げがスムーズになります。



採用に困らない出店



高収益な経営の軸に



不振店のリニューアルに



スタイリストの新たなキャリアに

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。

## <美容業界向け> カラー専門店立ち上げセミナー

お問い合わせNo. **S072061**

### 開催要項

オンラインにてご参加

お申込期限： **6月12日(土)**

2021年 **6月16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： **6月17日(木)**

2021年 **6月21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： **6月20日(日)**

2021年 **6月24日(木)** 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、ご入金が確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●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.072061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  
**Funai Soken** 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

- 6月16日(月) オンライン  
申込締切日 6月12日(土)
- 6月21日(水) オンライン  
申込締切日 6月17日(木)
- 6月24日(金) オンライン  
申込締切日 6月20日(日)

