

報道関係者各位

2021年7月21日

## 関西美容サロン向け「小規模・郊外型の美容室フランチャイズ制度」 コロナ禍でも安定経営ができたターゲット戦略と仕組みでリリースから10ヵ月、 エントリー契約が6店舗に。今秋1号店が奈良県にオープン予定！

東京、大阪で「by emt」の屋号で店舗展開している美容業、美容室のフランチャイズ事業「マイスタ」を提供する（株式会社コロモイデア、本社：大阪府大阪市、代表取締役：村井 孝行、以下「コロモイデア」）は、2020年9月本格リリースから10ヵ月後の現況をお知らせいたします。

美容業界のアタリマエを変える「マイスタ®サロン」は東京/大阪で直営美容室を7店舗展開する「by emt®グループ」のビジネスモデルをパッケージ化したサロン経営のお悩みを解決するパートナーシップ制度です。

2016年から2020年にVC店舗として6店舗（大阪府下）の加盟をいただき「女性スタイリストの長期的な活躍」「人材難」「業績改善」などオーナー様の異なるお悩みをともに解決してきました。その中で新たな事業展開としてFCでのサロン展開が関西の美容業界を盛り上げることへの貢献と考え、2020年9月にフランチャイズ事業として本格リリース、2021年7月現在6店舗（大阪・奈良・京都）のエントリー契約締結に至りました。集客や人材の問題で悩む「関西の美容サロン様」に女性美容師が働きやすいサロンづくりの仕組みやノウハウを共有し、サロン経営のサポートをいたします。



### ・ライセンス加盟1号店

「小規模・郊外型の美容室フランチャイズ制度」というコンセプトで展開中の「マイスタ®サロン」。ライセンス加盟1号店が今秋、奈良県奈良市にオープンいたします。多数のお問い合わせをいただいた中で、既存店の「女性スタイリストが長く働ける環境を作りたい」というオーナー様の想いに共感し直営店では未出店エリアの奈良県で初めて展開する運びとなりました。

### なぜ「小規模・郊外型」なのか？

美容業界では様々な考え方があり、大型サロン化し多くのお客様に喜んで頂く方がいいのではないかという考え方がある一方、「マイスタ®サロン」では小規模化した方がよいのではないかという考えがあります。具体的には、店舗の大きさは15~25坪以内で、スタッフ数は約5人、売上を350~400万円程上げられる美容室がこれから生き残ると考えます。これまでの美容室経営では生産性や一人あたりの売上高、お客様の単価などを見てきましたが、これからは加えて一人あたりの固定費額もフォーカスして見ていかないとはいけません。

例えば、家賃構成が他社平均は売上の約10~15%なのに比べ、by emt®グループは約5~7%と半分ほどです。それは何故かという、まず一等地（東京なら新宿や渋谷、大阪なら梅田や心斎橋）で戦わず、少し離れた住宅地で地域密着型の小規模店舗という形の戦略を取っているため、都心よりも地価が安いのです。都心の坪単価が約4万円で50坪程度の店舗であれば家賃が200万円なのに比べ、都心より少し離れた場所であれば坪単価が約1万円の20坪程度で出店しているので家賃は20万円と、都心の約1/10程度の家賃費用になります。つまり一つの店舗で200坪の出店をするよりも、小規模で複数店舗を出店するという戦略を取っているため、家賃支出を抑えることに繋がっています。

#### ターミナルや都心型

坪単価4万円  
50坪 家賃200万円



#### 地域密着型

坪単価1万円  
20坪 家賃20万円



## ・これからの「マイスタ®サロン」フランチャイズ事業の展望

このコロナ禍で美容室経営は変化しつつありますが、特に顕著にみられるのが、地域性での二極化です。新型コロナでの影響として代表的な特徴は、『移動の制限』。移動の制限がかかることによって飲食店や娯楽施設などへの影響が大きいことは、日々のニュースなどでも知られているため、同じように美容室全体でも売上が落ちていると思われがちですが、実は美容室においては地域性によって売上が変化する現象が起きています。

感染リスクを考慮して職場や都心部への移動が制限されることで、都心型の美容室経営は客数が減少、一方で地域密着型の美容室経営については『住まいの近くで』多くの消費活動が行われることが活発化し、業績は堅調に推移しているという変化が見られ、『小規模・郊外型美容室フランチャイズ制度』の「マイスタ®サロン」は今後益々ニーズが増えると予想されます。



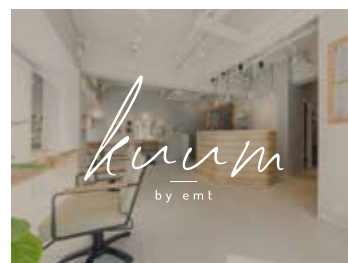
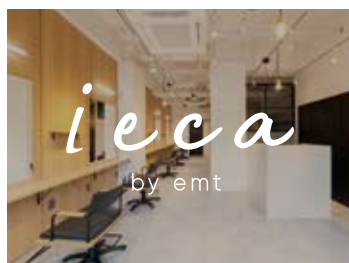
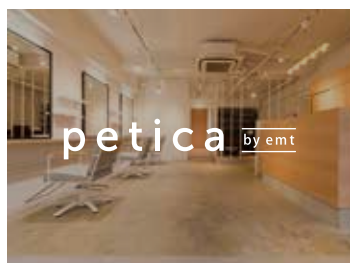
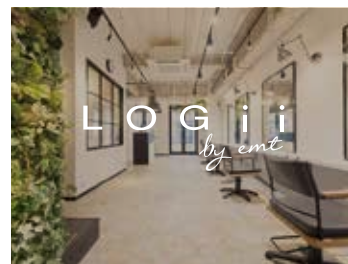
※イメージ画像

## ・設計事業から異業種美容事業展開の背景

弊社は2009年にデザイン設計会社として設立、美容室に特化したデザイン設計を主に行ってまいりました。その中で、『結婚・出産を経て美容師を続けている女性スタイリストと出会い、どうしても子供がいる環境下で美容師を続けるのが難しいと感じ』はさみを置こうか悩んでるんです』という相談をうけ、『働ける環境がないだったら自分たちでつくろうよ』となったのが美容事業展開のきっかけです。

私たちby emt®グループは、2014年に1店舗目を出店し、東京・大阪と毎年店舗展開をおこなってきました。目指しているのは単なる拡大ではなく、顧客満足と社員満足の両立をし、企業として永続するための源泉となる利益をどう生み出すのか？ビジネスモデルとして成立させるために、様々な試行錯誤を繰り返し、現在のフランチャイズ事業「マイスタ®サロン」に辿りつきました。結果、1人あたりの高い生産性と低い離職率を実現し、収益性の高い経営を続けております。

ここで私たちが大切にしている想いは、『1日でも永くスタイリストとして活躍できる環境づくり』です。どちらか一方に負担がかかるのではなく、『お客様はもちろんのこと、従業員・会社も満足できることを大切に考えています。』



## ■ 代表取締役 村井孝行 コメント

「業界の課題である人材不足（高離職率と採用難）に対して、小さな一歩を踏み出すことが美容業界の未来に繋がることだと考え、共感いただける方とともにフランチャイズ事業を展開していきたいと思い、新しい事業としてスタートいたしました。これからも、人を大切に企業活動を行い、多くの仲間と共に歩んでいきます。」

## ・フランチャイズ事業概要

2パターンの契約形態よりお選びいただきます

### mysta® ライセンス契約

- ・既に美容室を経営されている方向け
- ・店舗名称、サービス、商品、広告等に自由度がある  
※広告などの集客方法は1年間本部指定
- ・フランチャイズ契約と同レベルのノウハウの提供がある

### by emt® フランチャイズ契約

- ・新規事業立ち上げの方向け
- ・完成されたby emt®ビジネスモデルを使用できる
- ・by emt®HPでお店の紹介ができる
- ・継続的な運営サポートがある

|              | mysta®<br>ライセンス契約 | by emt®<br>フランチャイズ契約 |
|--------------|-------------------|----------------------|
| 店舗名(ブランド使用)  | 自由                | 〇〇〇 by emt           |
| 契約期間         | 5年                |                      |
| ライセンス料/加盟金   | 100万円             | 50万円                 |
| 開業前研修費(1~2人) | 30万円              |                      |

### 【本部のサポート】オープン前

- 出店エリアの選定、およびマーケティング調査によるノウハウの提供
- マイスタ®サロンの基準に沿った店舗設計および施工
- 広告宣伝、集客エリアのご提案
- 本部による座学研修、および直営サロンによるオペレーション研修
- 本部トレーナーを派遣した店舗研修 など

### 【本部のサポート】オープン後

- 立ち上げコンサルティング
  - ・月1回1時間 経営会議の実施(開業6ヶ月間)
  - ・全社員対象オンライン面談の実施(開業4ヶ月目)
- 広告宣伝作成(1年間必須、以降オプションにて選択可能) など

### 【本部のサポート】オプション一覧

- 継続コンサルティング(立ち上げコンサルティング終了後)
- 広告宣伝作成(2年目以降) など

## ・加盟店舗のメリット

### 流行るお店づくり

多数の美容室設計をおこなってきた設計面での実績と直営美容室の現場からあがってくるスタッフの生の声から考えられた、**デザイン性と機能美を兼ね備えた店舗提案**

### 立地診断

ターゲット層の人口比率、就業率、世帯年収や地域特性など国税調査をもとに診断。直営美容室で蓄積した**出店エリア戦略を提供しエリアミスマッチがおこらないことを目指します**

### 集客ノウハウの提供

大手web媒体での広告は一切せず、**ターゲット層に直接届くチラシのみでの集客を実施**。「ターゲットを絞る」「配布エリアを絞る」「オープン1年間は毎月配布」の3つのポイントを柱に年間約1500名を集客してきたノウハウに基づき新規集客サポートを行います



## ■ 弊社 会社概要

|       |                                 |
|-------|---------------------------------|
| 会社名   | 株式会社コルモイデア                      |
| 代表取締役 | 村井孝行                            |
| 設立    | 2009年1月5日                       |
| 所在地   | 大阪市中央区島之内1-22-20<br>堺筋ビルディング10F |

マイスタ®サロン  
公式サイト



<http://my-sta.com/>

女性の活躍を応援する企業として

『**大阪市女性活躍  
リーディングカンパニー**』

**二つ星認証を取得! ※最高賞**



## 【本件に関するお問合せ先】

広報担当: 藤井 香里 (☎090-6734-6263) / ☎06-6243-8081 (平日 10時~18時)

✉pr@my-sta.com / 📍大阪市中央区島之内1-22-20 堺筋ビルディング10F