

ヘアカラー専門店

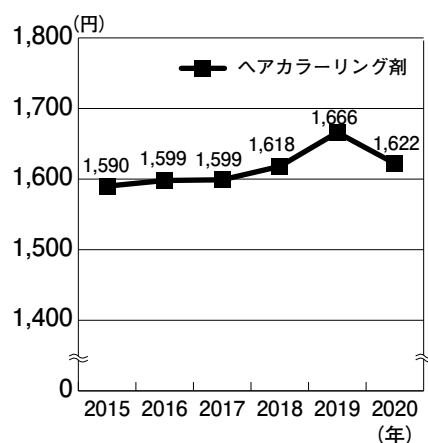
1. 需要動向

低価格・高品質が特徴のヘアカラー専門店がターゲットとする需要は、自宅でのセルフ毛染めである。総務省統計局「家計調査年報」によれば、ヘアカラーリング剤の年間消費支出は、2015年の1,590円から2020年の1,622円となり微増傾向にある（図表1）。

ヘアカラーリング剤の市場は、ファッションカラー剤（おしゃれ染め）とグレイカラー剤（白髪染め）に大別されるが、後者の市場が大きい。

家計調査年報によると、2020年における世帯主の年齢別ヘアカラーリング剤の年間支出額は、29歳以下の626円に対して、50～59歳が1,887円、60～69歳が2,034円となっている。少子高齢化が進むことで、さらなるグレイ

図表1 1世帯当たり年間消費支出
(2人以上世帯)



出典：総務省統計局「家計調査年報」

カラー市場の伸びが期待される。

また、(株)リクルートライフスタイル「2021年上期15～69歳男女の美容サロン利用実態」によると、自宅でのヘアカラー（白髪染め）は女性の実施率が低下している。一方で、サロンでのヘアカラー（白髪染め、おしゃれ染め）の女性利用率は4年連続で上昇し、利用率は50%を超えている。自宅からサロンへの需要シフトも相まって、今後も白髪染めを主力とするヘアカラー専門店の需要は高まる可能性が高い。

2. 出店動向

(1) 出店戦略

① ターゲット

(株)CASA COLOR JAPANが2019年3月から展開している白髪染め主体の店「CASA COLOR」は、利用者の9割が女性である。年代別にみると30代6%、40代30%、50代36%、60代以上が28%となり中高年の女性がメインターゲットになる。職業別には、接客業従事者など特に見た目に気を配る必要のある層の利用が目立つ。

短時間での施術が中心のため、ショッピングのついでに立ち寄るなど日常使いができることを想定するため、SCやスーパーなどが出店先になる。

② MD（マーチャндаイジング）

(株)Fast Beautyが展開する「fufu」

は、カット・ブローを行わずヘアカラーに特化する専門店。予約不要（予約優先）で短時間（1時間）の施術を行い、安全性の高い染料を使用することでツヤや色持ちがよくダメージの少ないカラーを提供する。

メニュー・料金は、根元染め（リタッチ）2,640円、全体染め3,740円～、部分染め1,815円となっている。オブションメニューとして、髪に潤いを与える各種トリートメントのほか、自社開発のシャンプーなどの店頭販売を行う。

ヘアカラー専門店ネットワーク「毛染めの窓口」（株）ソフトブレイン）では、サービス料金はわかりやすさを追求した3プライス（部分染め1,100円、根元染め2,480円、全体染め2,980円）とシャンプー550円に抑え、他に店頭販売を行っている。

③ 店舗スタイル

「CASA COLOR」では、店舗運営の効率化により低価格を実現する一方で、効率を重視し過ぎると作業のようなサービス提供に陥る可能性があるため、高品質なサービスが低価格で提供されるようバランスのとれたオペレーションを行っている。

店舗の外観は、落ち着いたテイストで、利用者が来店するとまずはスタッフが髪や頭皮の状態をみながらカウンセリングを行う。店内は美容室のようなシックな雰囲気、カウンセリング結果に基づき実際の施術メニューが決

図表2 大手企業の収益構造

企業名	粗利益率	営業利益率	従業員1人当たり売上高
アルテサロン HD	25.4%	1.6%	7,915 千円
< C & P >	-	(-8.4%) [※]	3,179 千円

注：※は経常利益率
出典：2020年決算資料

図表3 小企業の収益構造

業種区分	粗利益率	営業利益率	従業員1人当たり売上高
美容業	85.6%	0.0%	7,989 千円
<参考>サービス業	70.7%	-1.4%	12,389 千円

出典：日本政策金融公庫「小企業の経営指標 2019」より

定される。利用者はゆったりとした落ち着いた雰囲気の中でサービスを受けることができるため、顧客満足度を高め、オプション利用につながる効果がある。

「fufu」は、カラー剤を髪に浸透させる20分の待ち時間を快適に過ごせるようソファ席を設け、タブレットや雑誌、フリードリンクを備える。

なお、各社に共通で、狭小な35㎡前後から出店が可能である。商業施設などの空きスペースが有効活用できるほか、美容室の居抜きによる出店も多い。

④販売手法

「毛染めの窓口」グループのひとつ「ファーストカラー」は、新規オープンに合わせ、新規顧客限定で根元染めや全体染めなどの主力メニューを約半額で提供するサービスを行っている。

ヘアカラー専門店は、出店先の大型商業施設自体がもつ集客力や宣伝・販促力を活用が期待できるため、「CASA COLOR」は、広告宣伝の予算をオープン時以外はほとんど設定していない。

「fufu」では、2020年12月から、日本初となる「30分のリタッチカラー専門店 fufu R (フフアール)」にて月額3,600円の定額染め放題のサービスを開始している。

(2)主な企業の動向

①(株)アルテサロン HD (株)アッシュ、(株)C&P

アルテサロン HD は、2020年の連結売上高が78億円の業界大手である。高品質サロン「Ash」を中核に、カットとカラーのみを低価格で提供する「Choki Peta (チョコペタ)」を2011年から展開し、首都圏と関西の一部に66店舗(2021年5月末時点)を展開する。

価格は「Ash」の3分の1程度で、予約が不要なほか、券売機、オートシャンプー、セルフブロー等の導入により省人化が徹底されている。また、他社同様、スーパーなどへの出店で、「ついで」の来店を狙った戦略をとっている。

近年労働力不足が各業界の共通テーマであるが、「チョコペタ」では約半数が元・休眠美容師である。ヘアカラー専門店に施術を行うには美容師の資格が必要なため、結婚や育児などで現場を離れた美容師が再び安心して働くことができるよう、教育制度や動画マニュアルの整備に力を入れている。また、週1日3時間から勤務可能で、営業時間は遅くとも午後7時までと多様な働き方の実現を支援している。

②(株)ソフトブレイン

ソフトブレインは、ヘアカラー専門店用のヘアカラー薬剤と独自の調合システム、予約システム「毛染めの窓口」などを含めたライセンスパッケージを一括提供し、加盟店は全国252店舗(2021年9月末時点)に達する。

同社が独自開発したカラー剤の調合システムを活用すると、経験が少ない

人でも一定の水準で施術が可能のため、早期の戦力化や雇用確保につながる。

3. 収益構造

(1)収益性

小企業(美容業)の収益構造は、粗利益率が85.6%と非常に高く、営業利益率も0.0%となっており、サービス業平均より高くなっている。

大手企業では、店舗運営の合理化・効率化と高品質なサービスの提供により、収益性を確保している。店舗数や来店客も増えているが、急速な店舗の拡大に伴う経費の増大等により高い収益性が確保できずにいる場合もある(図表2、3)。

(2)生産性

労働生産性について、従業員1人当たり売上高をみると、小企業が7,989千円とサービス業平均を大きく下回る。

大手企業では、店舗運営へのITツール導入や機械化等による省人化を進め、生産性を高めていると考えられる。

(3)賃料負担力

一般にサービス業では不動産特有経費率が25～30%といわれているが、ヘアカラー専門店のように粗利益率の高い業種では低率となるため、粗利益率の25%前後を賃料負担力とするのが妥当と考えられる。

ヘアカラー専門店

(1) 事業計画設定条件

①前提条件と初期投資の設定

本事業計画では、前提条件を駅近賃貸ビルへの出店とし面積15坪、従業員4人のヘアカラー専門店を想定した。テナント側で負担する主な初期投資の内容は次のとおりである。

- ・内装工事：1坪当たり150千円（設計監理費含む）
- ・什器備品：1坪当たり57千円
- ・商品仕入れ：売上げの1か月分383千円（原価）
- ・開業費：1,249千円（開業前人件費、広告宣伝費、その他販管費等）

●前提条件

賃貸面積	15坪
立地	駅近商業施設
不動産費用	敷金・保証金2,850千円
月商	2,663千円
売上原価率	14.40%
要員	4人
賃料	月坪19千円（月285千円を想定）
共益費	月坪8千円（月120千円を想定）

●初期投資

項目名	金額	設定内容
内装工事費	2,250	設置面積 15坪 × 単価 150千円/坪
什器備品費	855	設置面積 15坪 × 単価 57千円/坪
商品仕入れ費	383	売上原価 383千円/月 × 1か月
開業費	1,249	開業前人件費、広告宣伝費、その他販管費等
計	4,737	
敷金・保証金	2,850	賃料 285千円/月 × 10か月
計	7,587	

●借入資金返済（長期銀行借入金）

	借入金額	初年度	2年	3年	4年	5年
借入金額	4,737	4,737				
金利		90	81	71	62	52
元金返済額		474	474	474	474	474
元利合計		564	555	545	536	526
残高	4,737	4,264	3,790	3,316	2,843	2,369

②入居条件と売上高の設定

賃料設定率の根拠となる不動産特有経費率は、粗利益額の25%と設定した。ここでは賃料を不動産特有経費額の50%にあたる月当たり19千円/坪、共益費を不動産特有経費額の20%にあたる月当たり8千円/坪とした。敷金としては、賃料の10か月分相当とした。

店舗の売上高は、日本政策金融公庫「小企業の経営指標2019」の「美容業」の数値を参考として、従業員1人当たりの年間売上高7,989千円、粗利益率85.6%、初年度の売上高31,956千円、売上げの伸び率を対前年2%と想定した。

(2) 事業計画評価

本事業において5年間の収支を計算したところ、次のように初年度から純利益がプラスとなっている。

- ・単年度黒字：1年目
- ・累積解消年度：1年目
- ・投下資本回収年：2年目
- ・初年度投下資本回転率4.21回転

主な販管費をみると、売上高対比で人件費42.9%、家賃+共益費15.2%に設定。投資回収期間も2年と適正な期間に収まっており、本事業計画における設定条件で十分対応可能と考える。

●資金計画

(単位：千円)

項目名	借入金額	設定内容
自己資金	2,850	敷金・保証金
長期銀行借入金	4,737	元金均等返済 返済期間10年 年利2.0%
計	7,587	

●減価償却費

(単位：千円)

			開業前	1年	2年	3年	4年	5年
内装工事費	償却法	定額法	取得額	2,250				
	償却年数	10年	償却額		225	225	225	225
			残存価格	2,250	2,025	1,800	1,575	1,350
什器備品	償却法	定額法	取得額	855				
	償却年数	5年	償却額		171	171	171	171
			残存価格	855	684	513	342	171
開業費	償却法	定額法	取得額	1,249				
	償却年数	5年	償却額		250	250	250	250
			残存価格	1,249	999	749	500	250
合計			取得額	4,354				
			償却額	0	646	646	646	646
			残存価格	4,354	3,708	3,062	2,417	1,771

●収入

(単位：千円)

項目名	初年度	2年目	3年目	4年目	5年目	設定内容
売上高	31,956	32,595	33,247	33,912	34,590	従業員数4人×1人当たり売上高7,989千円/人 アップ率年2.0%
計	31,956	32,595	33,247	33,912	34,590	

●支出

(単位：千円)

項目名	初年度	2年目	3年目	4年目	5年目	設定内容	売上構成比
売上高原価	4,602	4,694	4,788	4,883	4,981	売上高 × 原価率	14.4%
人件費	13,709	13,983	14,263	14,548	14,839	売上高 × 人件費率	42.9%
水道光熱費	959	978	997	1,017	1,038	売上高 × 水道光熱費率	3.0%
修繕費	320	326	332	339	346	売上高 × 修繕費比率	1.0%
広告・宣伝費	639	652	665	678	692	売上高 × 広告宣伝費率	2.0%
家賃	3,420	3,420	3,420	3,420	3,420	賃貸面積15坪 × 19千円/坪 × 12か月	10.7%
共益費	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440	賃借面積15坪 × 8千円/坪 × 12か月	4.5%
その他販管費	639	652	665	678	692	売上高 × その他販管費率	2.0%
計	25,727	26,145	26,570	27,005	27,447		80.5%

●事業収支計画

(単位：千円)

	初年度	2年目	3年目	4年目	5年目
<売上高>	31,956	32,595	33,247	33,912	34,590
<売上原価>	4,602	4,694	4,788	4,883	4,981
<売上総利益>	27,354	27,901	28,459	29,029	29,609
人件費	13,709	13,983	14,263	14,548	14,839
水道光熱費	959	978	997	1,017	1,038
修繕費	320	326	332	339	346
広告・宣伝費	639	652	665	678	692
家賃	3,420	3,420	3,420	3,420	3,420
共益費	1,440	1,440	1,440	1,440	1,440
減価償却費	646	646	646	646	646
その他販管費	639	652	665	678	692
<販管費・一般管理費>	21,771	22,097	22,429	22,767	23,112
<営業利益>	5,583	5,805	6,031	6,262	6,497
雑収入	0	0	0	0	0
<営業外収益>	0	0	0	0	0
支払利息	90	81	71	62	52
<営業外費用>	90	81	71	62	52
<経常利益>	5,493	5,724	5,959	6,200	6,445
<法人税等> 税率30%	1,648	1,717	1,788	1,860	1,933
<当期純利益>	3,845	4,007	4,172	4,340	4,511
当期純利益累計	3,845	7,851	12,023	16,363	20,874
キャッシュフロー	4,491	4,652	4,817	4,986	5,157
キャッシュフロー累計	4,491	9,143	13,960	18,946	24,103
借入金返済	474	474	474	474	474
借入金返済残高	4,264	3,790	3,316	2,843	2,369
当期資金残高	4,017	4,179	4,344	4,512	4,683
資金残高累計	4,017	8,196	12,539	17,051	21,734
投資回収	-7,587	-3,097	1,556	6,373	16,516