

会社説明資料

「スタイリストファースト」を信念に お客さまに幸せと喜びを提供します

美容室業界の課題であるスタイリストの長時間労働、低賃金、高離職率を是正し
新たなキャリアデザインを創造することでスタイリスト自身の喜びに繋げることが、
さらなるお客さまの幸せに繋がると考えます。

1.当社グループの特徴

会社概要

概要

会社名 株式会社AB&Company

創業 2009年2月

設立 2018年2月

代表取締役 市瀬 一浩

資本金 90百万円（2021年7月末）

事業内容 美容室Agu.の運営、
フランチャイズの展開

従業員数 158名^{*1}（2021年9月末）

スタイリスト数 3,015名（2021年9月末）

主要株主 CLSA Capital Partners : 70.0%^{*2}
市瀬 一浩 : 20.4%^{*3}

*1 臨時雇用者（パートタイマー、人材会社からの派遣社員を含む）は除く

*2 Sunrise Capital III, L.P.、Sunrise Capital III (JPY), L.P.及びSunrise Capital III (Non-US), L.P. の合計

*3 資産管理会社持分含む

*4 Sunrise Capital III, L.P.、Sunrise Capital III (JPY), L.P.及びSunrise Capital III (Non-US), L.P. を指す

沿革

2009年2月 「Alice hair salon」（Agu.の前身）
を東京都豊島区にオープン

2013年1月 B-first株式会社において、
フランチャイズ展開を開始

2016年8月 フランチャイズ店100店舗達成

2018年3月 CLSA Capital Partnersがアドバイ
ザーを務めるSunrise Capital^{*4}と
資本提携

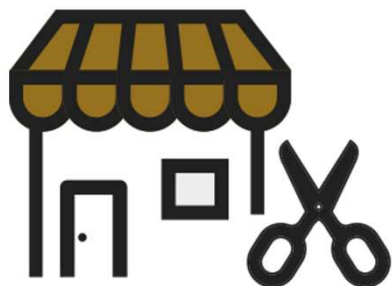
2019年11月 47都道府県全てに直営店及び
フランチャイズ店を展開

2021年9月 直営店及びフランチャイズ店合わせて
650店舗達成

事業内容

美容室運営 **Agu.**

直営美容室運営 事業



直営店舗の運営

242店舗^{*1}

営業利益構成割合^{*2}
11.6%

フランチャイズ 事業



FC店舗の
運営サポート

413店舗^{*1}

営業利益構成割合^{*2}
76.5%

インテリアデザイン

インテリアデザイン事業 (建.LABO)



美容室を中心とした
店舗デザイン、設計、施工

出店力の源泉

営業利益構成割合^{*2}
11.8%

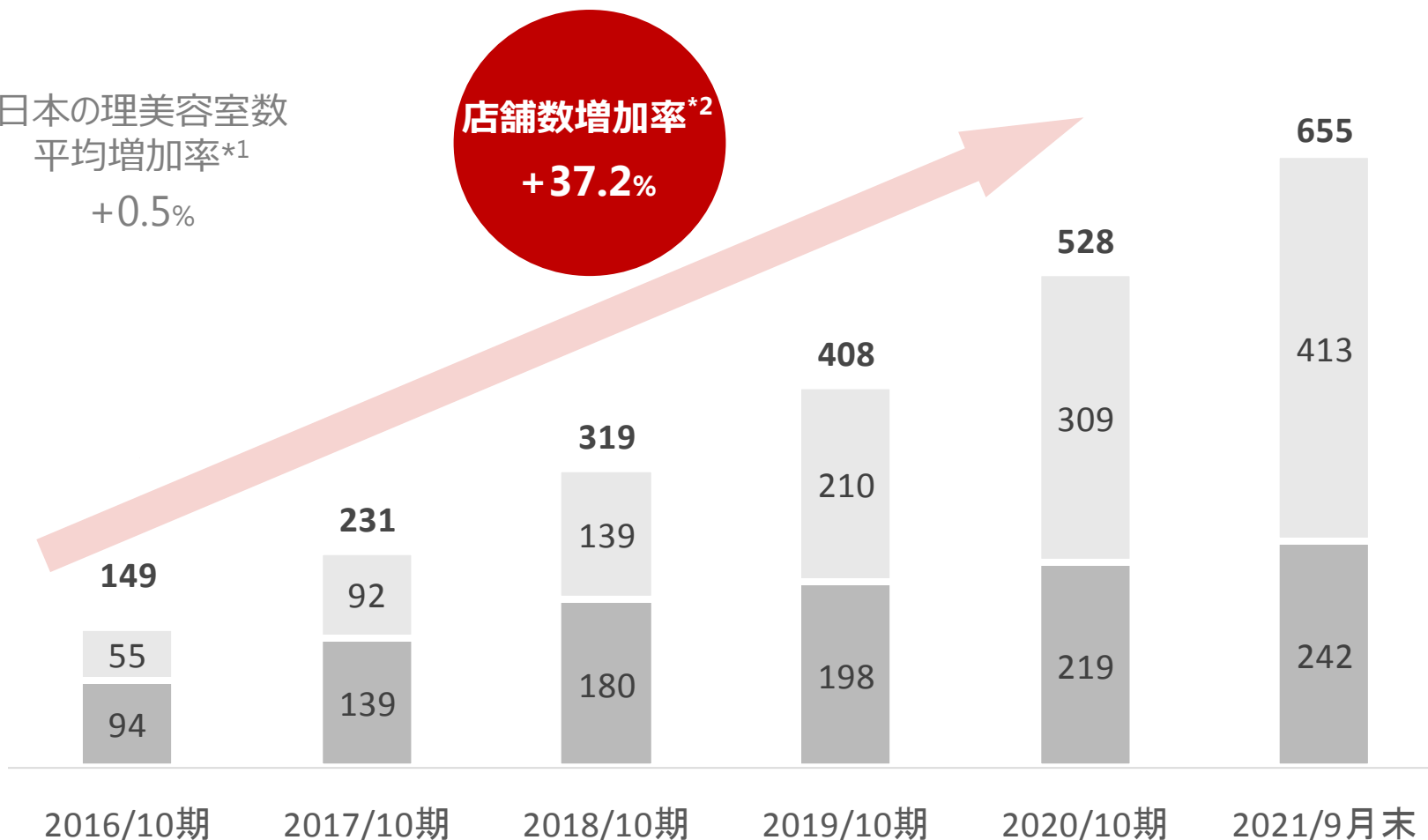
店舗数は平均約37%増と市場平均の0.5%を大きく上回る増加を実現

店舗数の推移^{*3}

日本の理美容室数
平均増加率^{*1}
+0.5%

店舗数増加率^{*2}
+37.2%

FC店舗数
直営店舗数



*1 厚生労働省「令和元年度衛生行政報告例の概況」に記載の2015年度理美容室総数364,883と2019年度理美容室総数371,688の年平均成長率

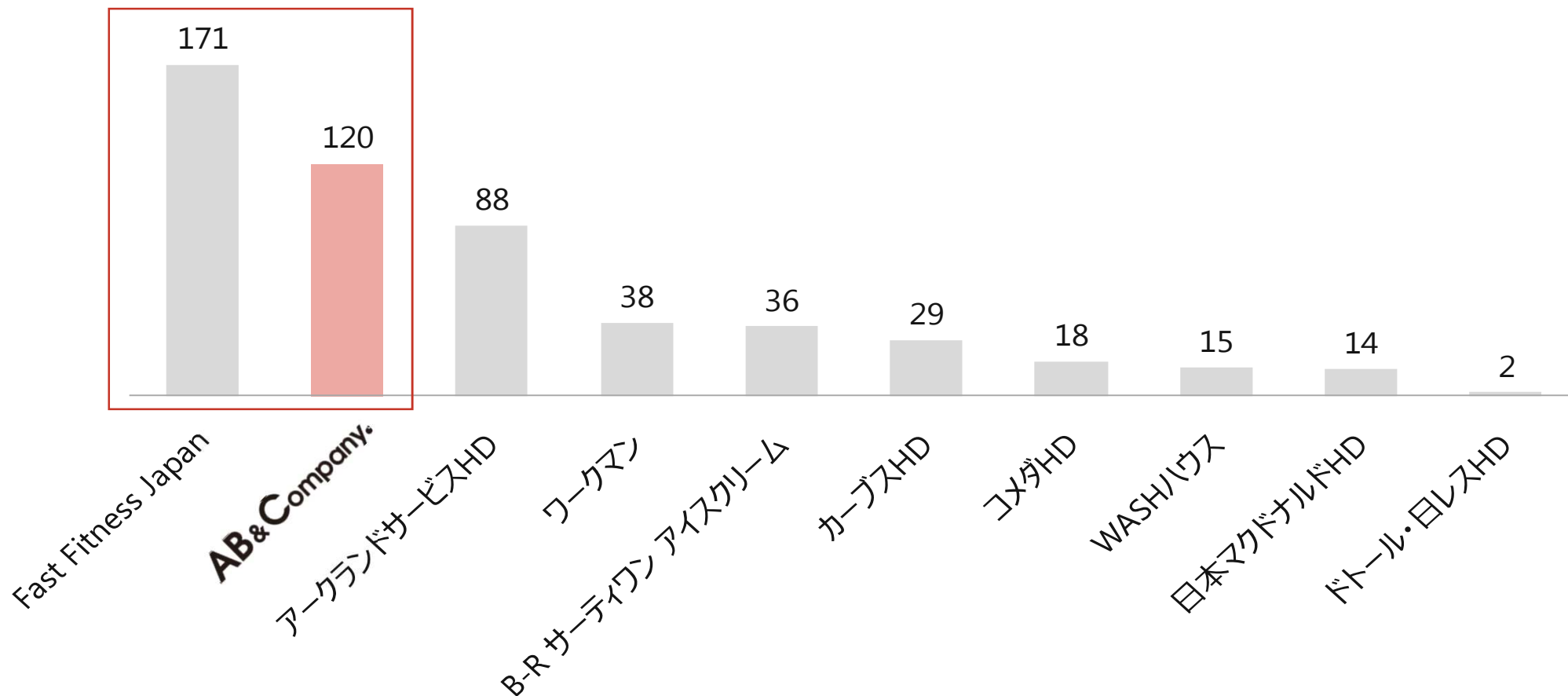
*2 2016/10期～2020/10期の年平均成長率

*3 2018/10期に完全子会社化した(株)ロイネス、(株)Puzzle、(株)agir、(株)KALO（(株)ロイネスとの吸収合併により消滅）の所属店舗については2018/10期以前も直営店として集計。海外店舗は含まない

上場フランチャイザーの中でトップクラスの出店実績を誇る

上場フランチャイザーの出店数比較（直近事業年度）*1

年間100店舗超出店



出所: 各社開示資料、SPEEDA、矢野経済研究所「2020年版 外食産業マーケティング総覧」、「専門店チェーン市場白書2019」

*1 矢野経済研究所「2020年版 外食産業マーケティング総覧」及び「専門店チェーン市場白書2019」に記載の会社、並びにSPEEDA業界大分類の中で「消費者サービス」に属する会社で、直前決算期500店舗以上且つFC比率が50%以上の会社を対象
当社グループは2020年10月期、他社は直前決算期における店舗増加数。カーブスHDは国内店舗のみ

2.理美容業界の動向と当社グループの位置づけ

理美容室市場規模は約2兆円と巨大であり、店舗数推移はほぼ横ばい

日本の理美容室市場規模



日本の理美容室数の推移

(千軒)



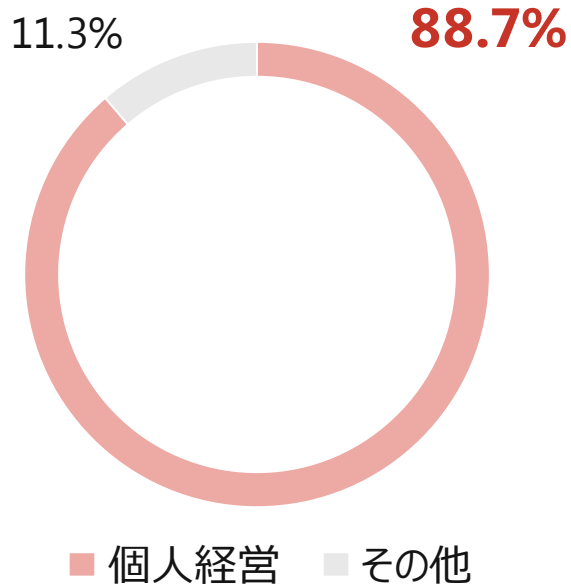
出所: 矢野経済研究所「2021年版 理美容サロンマーケティング総鑑」、厚生労働省「衛生行政報告例」

*1 2020年度

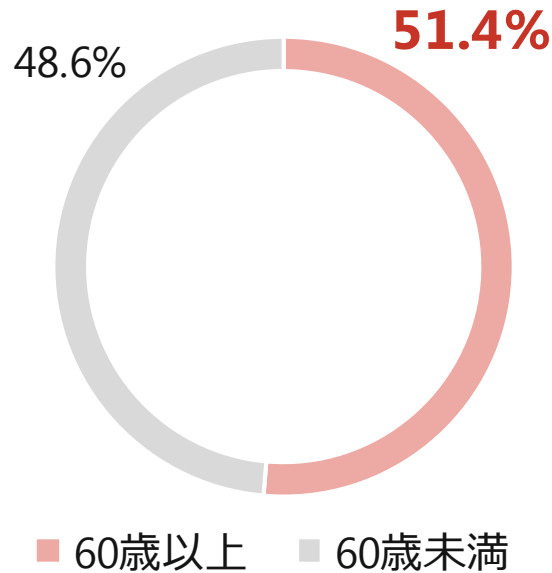
*2 2010年度から2019年度までの年平均店舗増加率

美容室業界では大手チェーンによる集約化が想定される

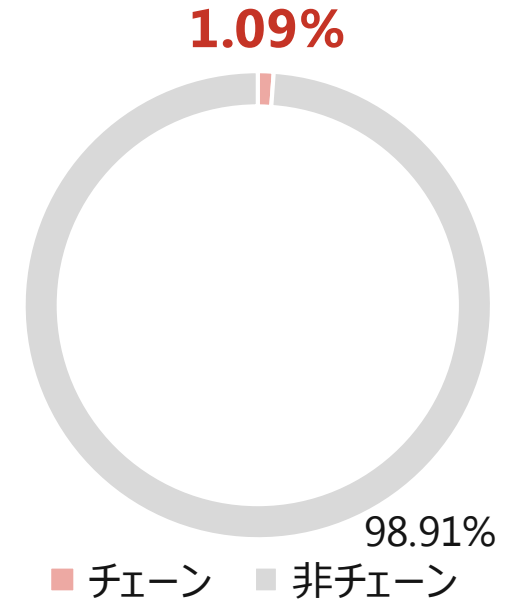
個人事業主割合^{*1}



経営者の年齢^{*1}



チェーン化率^{*2}



高齢化・分散化した美容室業界において、
大手チェーンによる集約化が進む可能性が高い

*1 厚生科学審議会生活衛生適正化分科会「美容業の実態と経営改善の方策（抄）（2018年10月31日）」を元に作成
調査対象となった美容業の施設総数は284施設

*2 ホットペッパービューティーで確認可能な全国のチェーン店数(2020年6月時点)÷全国美容室数(2019年度)

2009年に創業し、現在は国内店舗数業界トップクラス*1 業務委託×FCモデルの組み合わせで年間出店数100店超

主要な理美容チェーンとの比較

	社名 (主要ブランド)	メイン 運用形態	創業年	店舗数*2	年間平均 店舗増加数*3
業務委託	AB&Company (Agu.)	FC	2009年	655	105
	A'Group (AUBE)	直営	2009年	287	21
	ヘッドライト (Ursus)	直営	2007年	148	16
正社員	QBネットHD (QB HOUSE)	直営	1995年	565	6
	アルテサロンHD (Ash)	FC	1988年	325	13
	田谷 (TAYA)	直営	1975年	97	-3
	エム・エイチ・グループ (mod's hair)	FC	1990年	85	-10

出所 帝国データ、東京商工リサーチ、各社開示資料、日経MJ

*1 2020年11月11日付 日経MJ「第38回 サービス業調査」における売上高50億円以上の上位企業との比較

*2 店舗数は当社グループは2021年9月末の数値、A'Groupは2021年10月8日時点においてHP上に記載の店舗数。ヘッドライトは2021年7月末の店舗数(HP上で2021年10月8日確認)、QBネットHDは2020年6月末(国内QB HOUSEのみをカウント)、アルテサロンHDは2021年8月末、田谷は2021年8月末、エム・エイチ・グループは2021年6月末時点

*3 年間平均店舗増加数は、当社グループは2018年10月期から2020年10月期、QBネットHD、アルテサロンHD、田谷、エム・エイチ・グループはFY-2(3期前)からFY(直前決算期)にかけて増加した店舗数の年間平均数を計算。A'Groupは2018年6月～2020年2月の店舗増加数の平均を年換算。ヘッドライトは2019年8月～2021年4月の店舗増加数の平均を年換算

3.当社グループの強み

1つ目の強みである「顧客獲得力」は、「カジュアルな価格で質の高いサービス提供」と「WEB特化型の集客チャネル」が源泉となっている

強み

強みの源泉

1

顧客獲得力

- カジュアルな価格で質の高いサービス提供
- WEB特化型の集客チャネル

2

スタイリスト獲得力

- 業務委託モデル
- スタイリストへのサポート体制

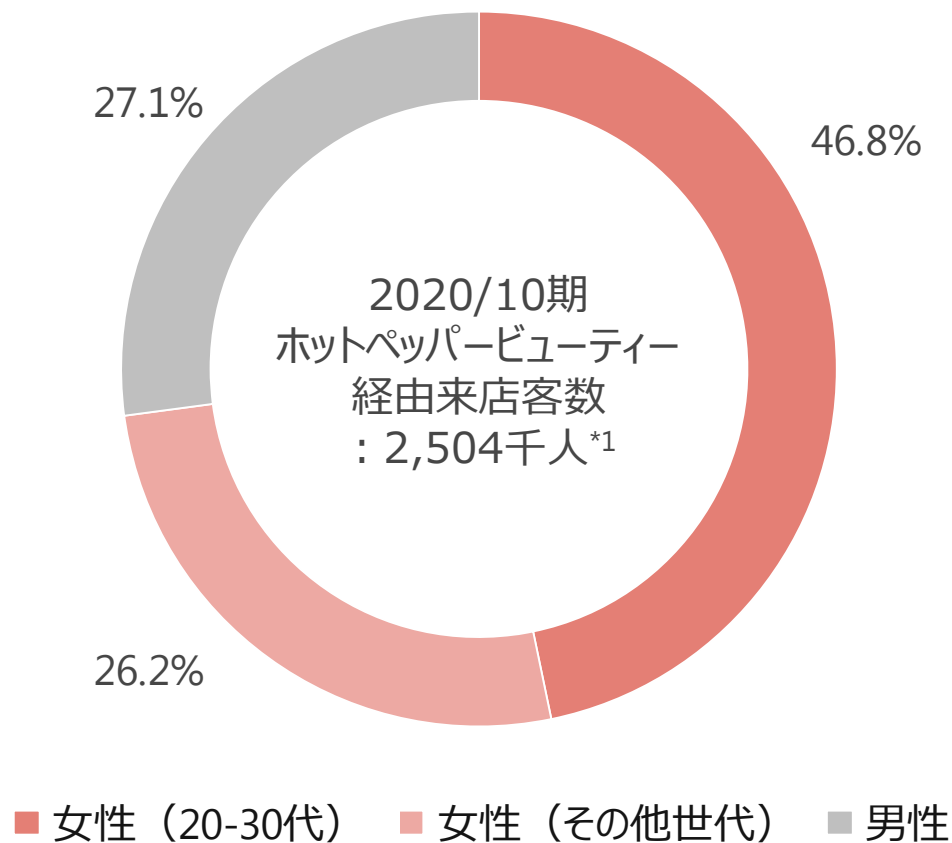
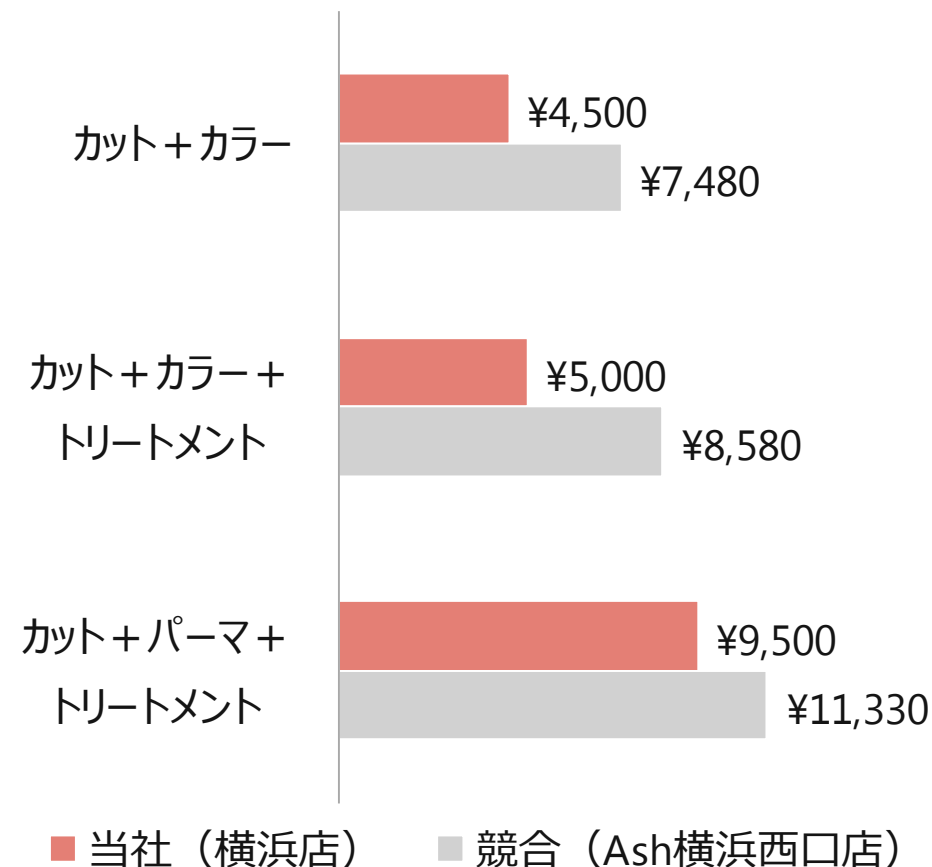
3

出店力

- 独自のフランチャイズモデル
- グループ会社の建.LABOによる出店サポート

20~30代の女性層を主要顧客にカジュアルな価格で展開

男女年代別・顧客割合

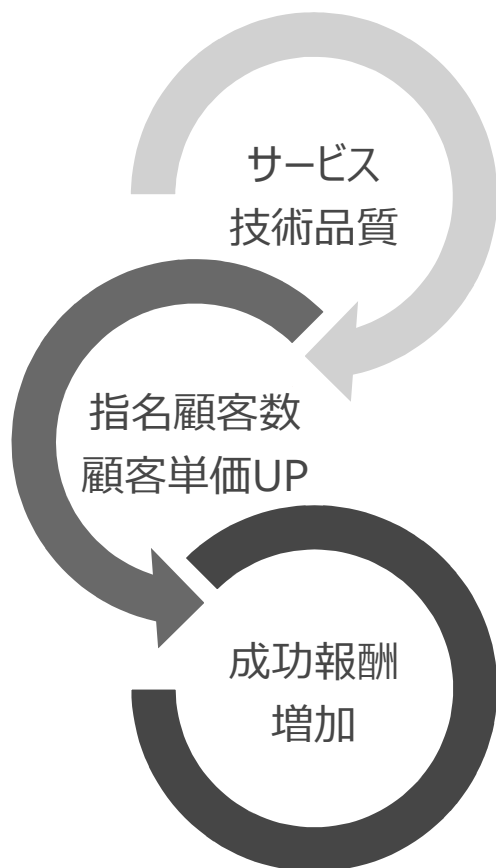
競合店との価格比較^{*2}

^{*1} 2020/10期のホットペッパービューティー経由での来店顧客のうち、性別・年代が判明する顧客数を集計

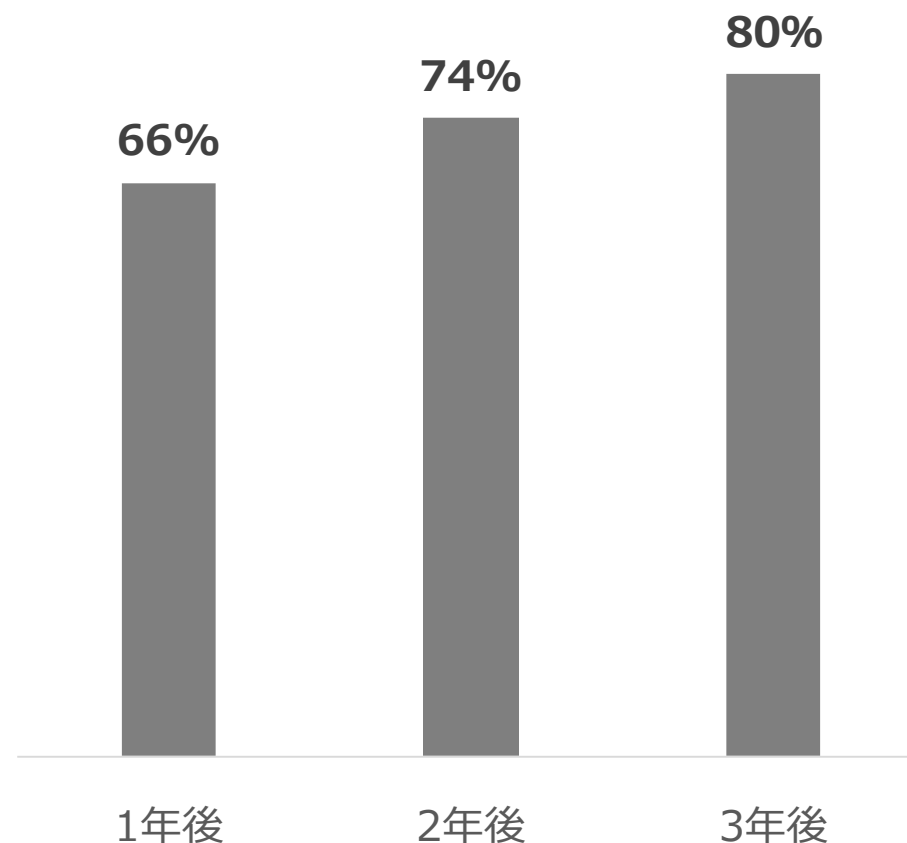
^{*2} 当社グループはAgu. hair pearl 横浜店、競合店はAsh 横浜西口店のメニューを抜粋
価格は2021年9月時点のHPB記載のクーポン利用後の価格を記載

スタイリストへのインセンティブによりサービス・技術品質が向上し、リピーターを獲得

サービス・技術品質向上のインセンティブ



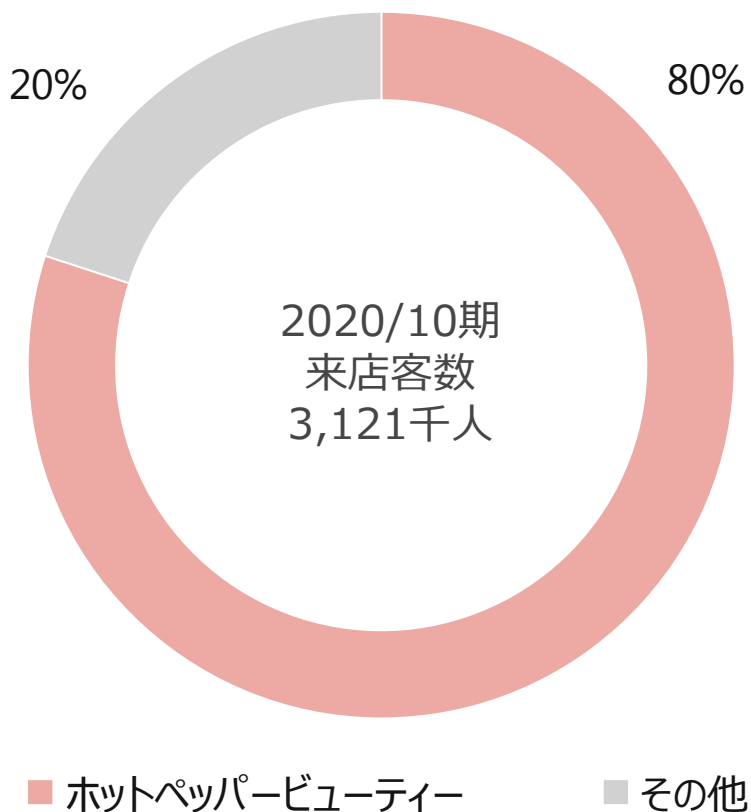
出店後のリピーター率の積み上がり*1



WEB予約を活用し、立地の影響を受けない集客が可能

当社グループにおけるWEB予約比率^{*1}

一般的なWEB予約比率50.2%^{*2}に対して・・・



店舗イメージ

都市型空中店舗



Agu. hair nauraa
三国ヶ丘店
(大阪府堺市)

郊外型ロードサイド店舗



Agu. hair raid
須賀川池ノ下店
(福島県須賀川市)

*1 当社グループのWEB予約比率はホットペッパービューティー（WEB）経由での予約を集計

*2 ホットペッパービューティーアカデミー「美容センサス2021年上期」より作成。過去1年間でサロン予約時にネット予約を行った人数の比率

2つ目の強みである「スタイリスト獲得力」は、「業務委託モデル」と「スタイリストへのサポート体制」が源泉となっている

	強み	強みの源泉
1	顧客獲得力	<ul style="list-style-type: none">● カジュアルな価格で質の高いサービス提供● WEB特化型の集客チャネル
2	スタイリスト獲得力	<ul style="list-style-type: none">● 業務委託モデル● スタイリストへのサポート体制
3	出店力	<ul style="list-style-type: none">● 独自のフランチャイズモデル● グループ会社の建.LABOによる出店サポート

業務委託モデルにより「低賃金・長時間労働」という美容室業界が抱える課題を解決

一般的な理美容室
(主に正社員モデル)

当社グループの
業務委託モデル

平均報酬

311万円/年*1

378万円/年*2
(+21.5%*3)

ワーク
スタイル

シフトが硬直的
長時間労働が常態化
(企業側がシフトを決定するため、
個々人のライフスタイルに合わせる事が難しい)

シフトが**柔軟**
(スタイリスト自身が自分のライフスタイルに合わせて働くことが可能)

働き方事例

フルタイム : 週5日10時~21時、月収60万円
時短 : 週3日13時~18時、月収15万円

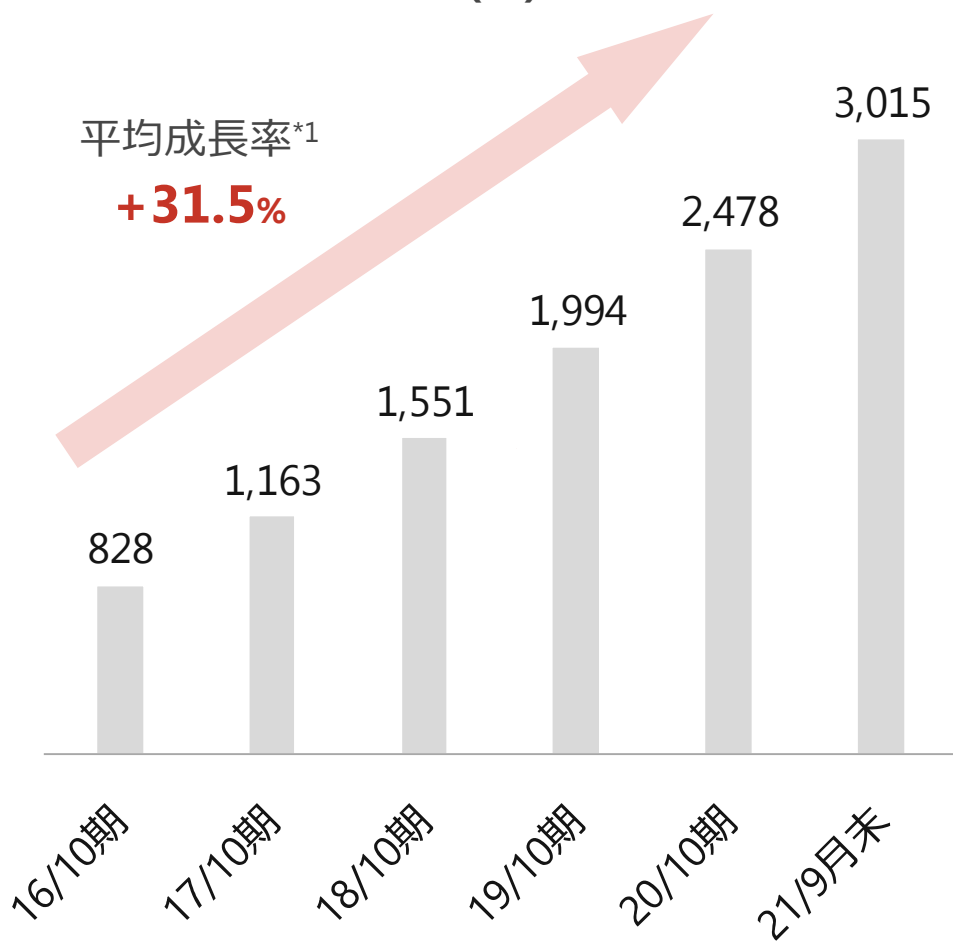
*1 厚生労働省「令和元年賃金構造基本統計調査」

*2 2020年8月から2021年7月までのすべての月で報酬を支払っているスタイリストに関する同期間の平均値

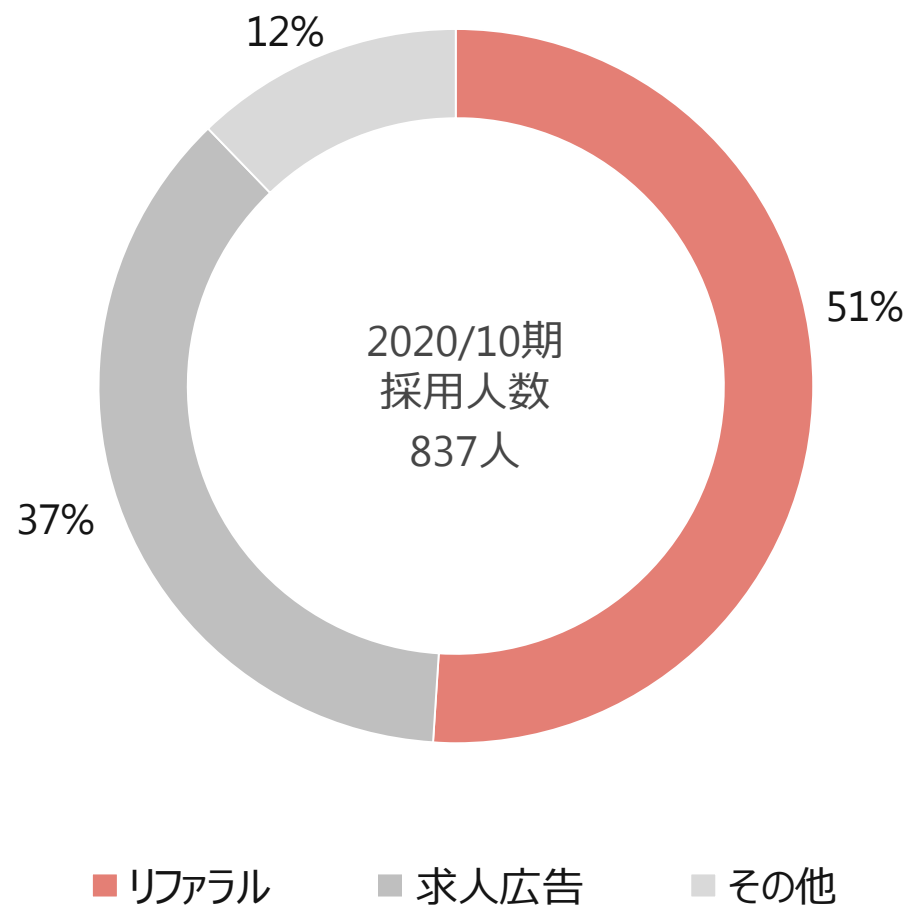
*3 一般的な理美容室の平均報酬との比較

所属スタイリストは堅調に増加しており、過半数はリファラルによる流入

所属スタイリスト数の推移(人)



当社グループへの流入経路

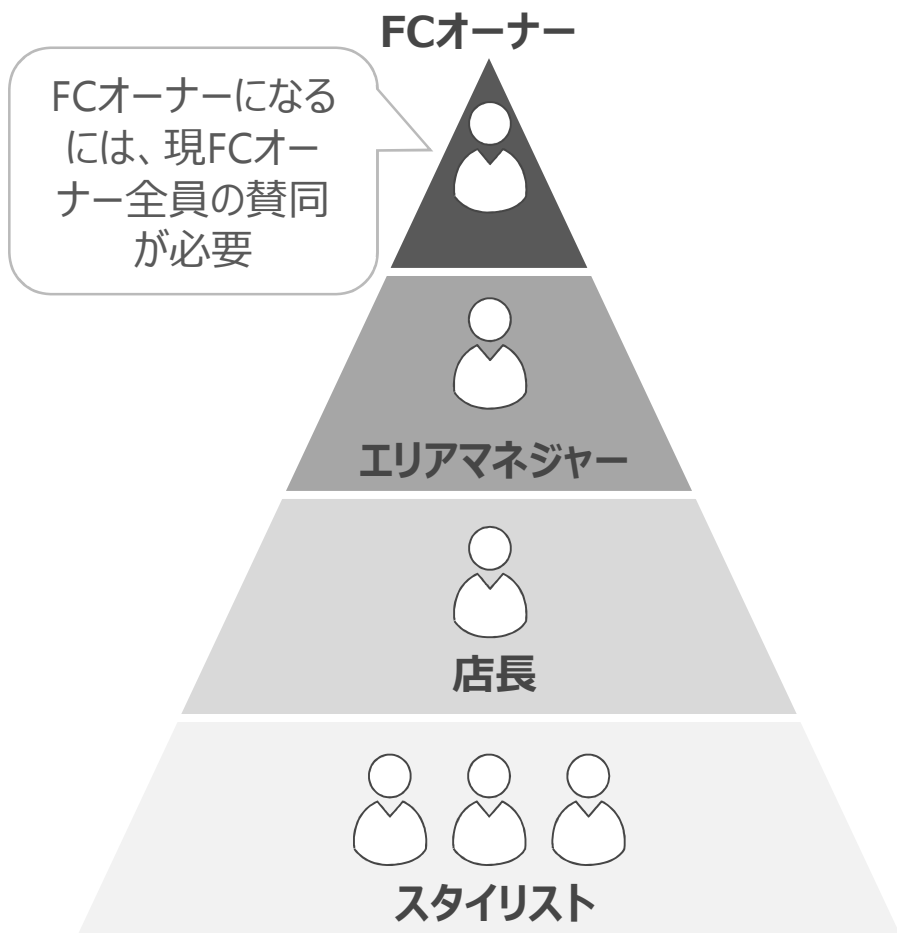


3つ目の強みである「出店力」は、「独自のフランチャイズモデル」と「グループ会社の建.LABOによる出店サポート」が源泉となっている

	強み	強みの源泉
1	顧客獲得力	<ul style="list-style-type: none">● カジュアルな価格で質の高いサービス提供● WEB特化型の集客チャネル
2	スタイリスト獲得力	<ul style="list-style-type: none">● 業務委託モデル● スタイリストへのサポート体制
3	出店力	<ul style="list-style-type: none">● 独自のフランチャイズモデル● グループ会社の建.LABOによる出店サポート

当社グループの生え抜きスタイリストをFCオーナーとして起用しており、 離反リスクが少ない

FCオーナーへのステップアップ



ステップアップ事例



当社グループ会社の建.LABOのサポートにより、FCオーナーは物件選定に注力可能

FCオーナーは物件選定に注力可能

物件選定

物件精査

デザイン立案

内装工事

一般的な
理美容店



オーナー



FCオーナー



建.LABO

当社
グループ

物件選定に
集中可能

年間100店舗超^{*1}のAgu.店舗の出店を手掛けており

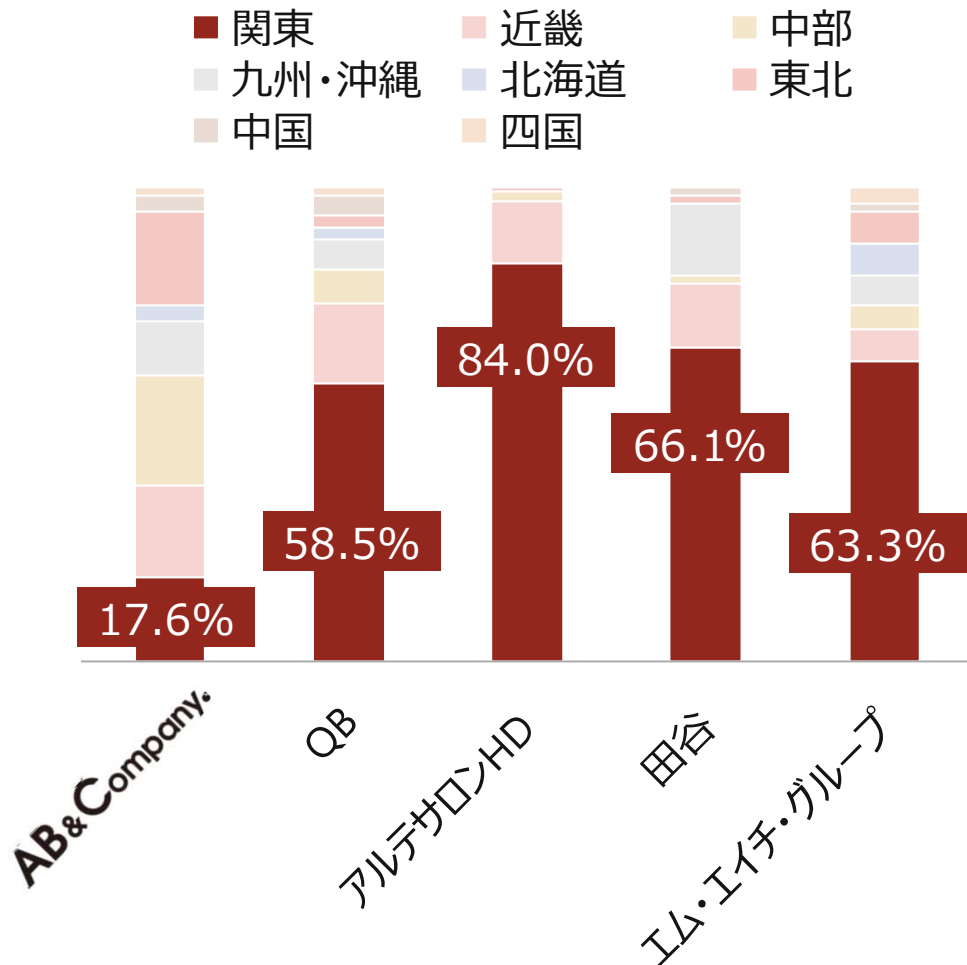
- 内装コストを安価に抑えることが可能
- 短い期間での開業が可能

4.成長戦略

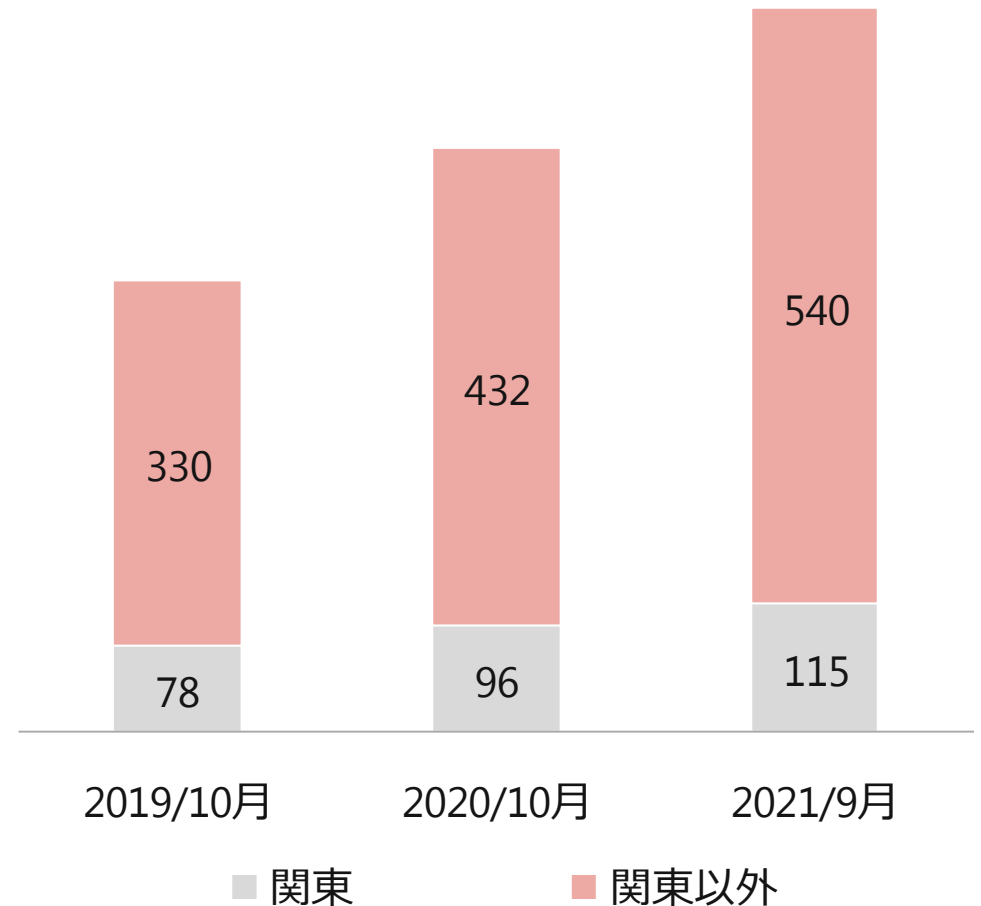
- a. Agu.ブランドの展開
- b. 新ブランドの展開

特定エリアの集中を抑え、全国各地へ分散した出店を実現 関東以外のエリアが当社グループの店舗数増加を牽引

エリア別の店舗数又は売上高比率*1



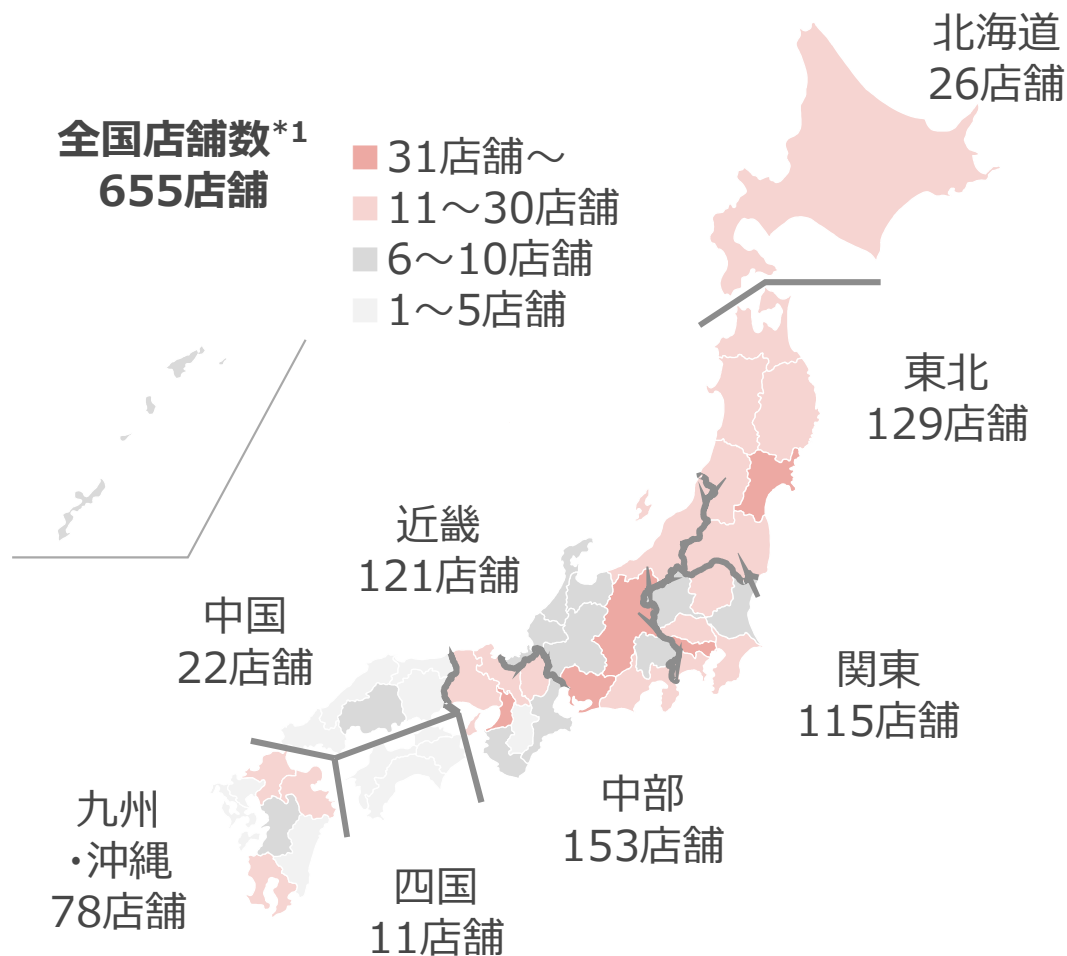
当社グループの店舗数推移



*1 当社グループは2021年9月末時点の国内店舗数。キュービーネットホールディングスは2021年8月6日時点の国内店舗数。アルテサロンホールディングスは2021年6月期の国内店舗の売上高。田谷は2021年3月末時点の国内店舗数。エム・エイチ・グループは2020年9月11日時点の国内店舗数

既存店舗の周辺エリアをターゲットとし、FCオーナーによる地方展開を推進

出店状況



1

既存店舗の周辺エリアへの出店

- 既存店舗の状況から、十分な集客とスタイリストの確保が見込まれる周辺エリアへアメーバ状に出店

2

FCオーナーによる地方展開

- 当社グループの出店目標を設定
- FCオーナー毎の出店目標を設定
- 毎月のFCオーナー会議にて進捗確認

新ブランド展開により、Agu.とのカニバリゼーションを回避しつつ同地域での複数出店が可能



「FADE&LINE」

施術内容

メンズカット特化

展開開始時期

2020年2月

店舗数

6店舗^{*1}

ターゲット層

全年代の男性

価格設定

カット ¥4,000
カラー ¥4,000～
パーマ ¥4,000～



「Chill Dry Head Spa」

施術内容

リラクゼーションヘッドマッサージ

展開開始時期

2020年11月

店舗数

13店舗^{*1}

ターゲット層

20代～40代の男女

価格設定

30分 ¥2,900
60分 ¥5,500
90分 ¥7,900 など

