

HAIR SALON
Agu.

FACT BOOK



CONTENTS

01	どんな企業なのか？	3
02	ブランドコンセプト	4
03	Agu. Group の成長の軌跡	5
04	Agu. の由来	6
05	Agu. Group の特徴	7
06	独立しやすいFC制度	8
07	Agu. Group の新人教育制度	9
08	寡占化する市場で急成長するAgu.	10
09	日本の就労環境の変化	11
10	社長インタビュー	12
11	FCオーナーインタビュー	13
12	今後の展望	14
13	どんな企業なのか？	15

会社概要

Company

会社名	株式会社AB & Company
代表者	市瀬一浩(いちのせかずひろ)
所在地	〒160-0022 東京都新宿区新宿二丁目16番6号 新宿イーストスクエアビル6階
設立	2018年
事業内容	美容室の運営事業、フランチャイズ事業

役員プロフィール

Officer profile

市瀬一浩（代表取締役）

2018年AB&Companyの代表取締役に就任。2009年独立し、2011年にFC本部運営会社のB-first株式会社を設立。長時間労働など美容室業界の古い構造に疑問を持ち、高賃金で、長く続けられる業界にしたいという思いのもと、変革を進める。全人未踏の1000店舗に向けてFC制度を確立し、オーナー20名以上輩出。経営勉強会を行い、今後も若い経営者を増やし、業界全体の変革を目指す。

永島光（取締役）

2019年AB&Companyの取締役CFOに就任。2010年よりAIP（現楽天インサイト・グローバル）取締役CFOとしてシンガポールサブHQより世界10拠点の経営を統括。2004年より総合商社や証券会社の投資ユニットにてバイアウト投資に従事。2001年よりPwCの企業再生ユニットにて地方百貨店や事業会社の再生支援に従事。1995年あさひ銀行入行。



北村嘉崇（取締役）

2019年AB&Companyの取締役に就任。CSO（最高戦略責任者）としてコーポレートブランディングやマーケティング、デジタルトランスフォーメーション、店舗改革などに従事。2015年よりパナソニックヘルスケアにて企業価値向上に向け戦略プロジェクトを担当。M&Aや全国販売網の改革、新時期事業立上りに従事。2011年よりアクセンチュアにて新規事業案件を中心にコンサルティングに従事。

清塚徳（社外取締役）

2018年AB&Companyの取締役に就任。2006年CLSA 立上げ。2001年よりカーライル・グループにてバイアウト投資に従事。1985年より三菱東京UFJ銀行に16年間勤務し、内10年間は日本や東南アジア諸国にてM&Aアドバイザー業務やシンジケートローンアレンジ業務に従事。

安形栄胤（社外取締役）

2018年AB&Companyの取締役に就任。2006年CLSA参画。2004年よりマブチモーターにおいて全社戦略に従事。2001年よりPwCにおいて企業再生や不良債権処理のアドバイスを提供。1997年より日本長期信用銀行にて不良債権処理に従事。

侍留啓介（社外取締役）

2018年AB&Companyの取締役に就任。2015年CLSA 参画。2012年よりマッキンゼーにおいて海外戦略や経営・組織統合のコンサルティングに従事。2004年より三菱商事（三菱商事アセットマネジメントに出向）において、ファンド商品の企画やコモディティ・外国為替への投資業務に従事。

ブランドビジョン

Brand Vision

「美しい生き方をデザインする」

ブランドミッション

Brand Mission

「業界や常識に捕らわれないユーモアな発想により、ミニマルな美を創造し、求める人々の理想、夢、願いを叶える新しい価値を提供し続けます」

ブランドバリュー

Brand Value

価値観：私たちはどんな価値観でサービスを提供するのか？

- ・ Win-Win-Win
- ・ 自己実現に「どん欲」になる
- ・ 挑戦者であり続ける
- ・ 常識を疑い変化を恐れない
- ・ 「ありがとう」があふれる

提供価値：私たちはどんな価値を提供するのか？

- ・ 誰でも挑戦でき、誰でもチャンスがある
- ・ 正しい価値を創造し、業界の適正価格を示す
- ・ 「なりたい」を叶え、人生の当たり前を「ちょっとうれしい」に
- ・ どんな状況、環境の人にとっても、働き方の選択肢を生み出す



グループ店舗数

約**362**店舗
(2019年4月30日現在)



グループチェーン売上

108億円
(2018年10月期)



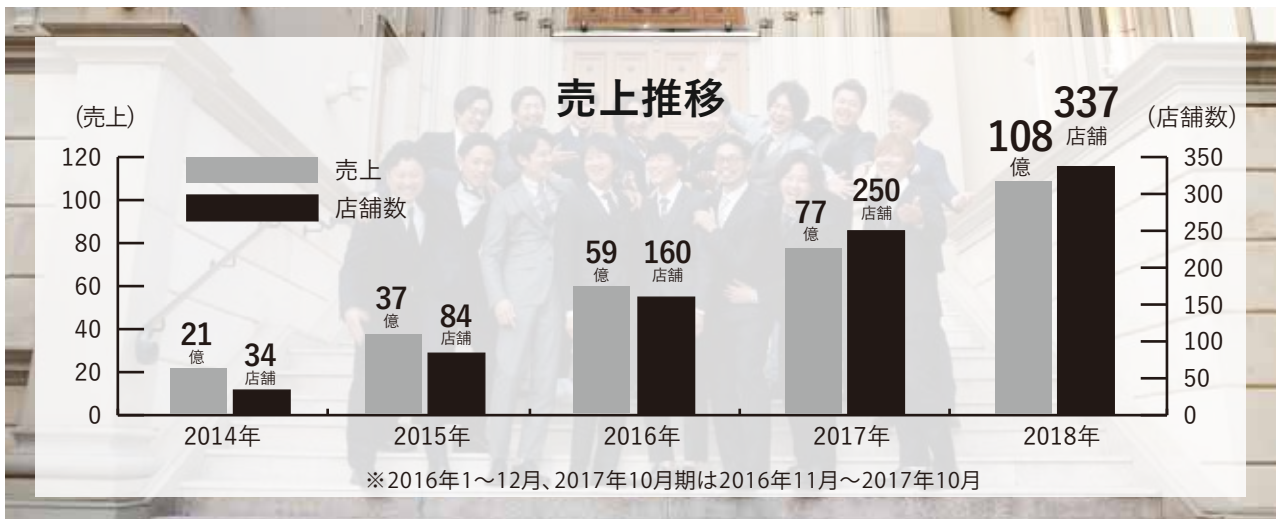
グループスタッフ数

1,800名



グループFC加盟

22社 (内、直営**3**社)
(2019年3月現在)



Agu.のネーミングは「agriculture=土地を耕す」に由来します。

Agu.は、美容業界の優れた人材を育てる会社です。

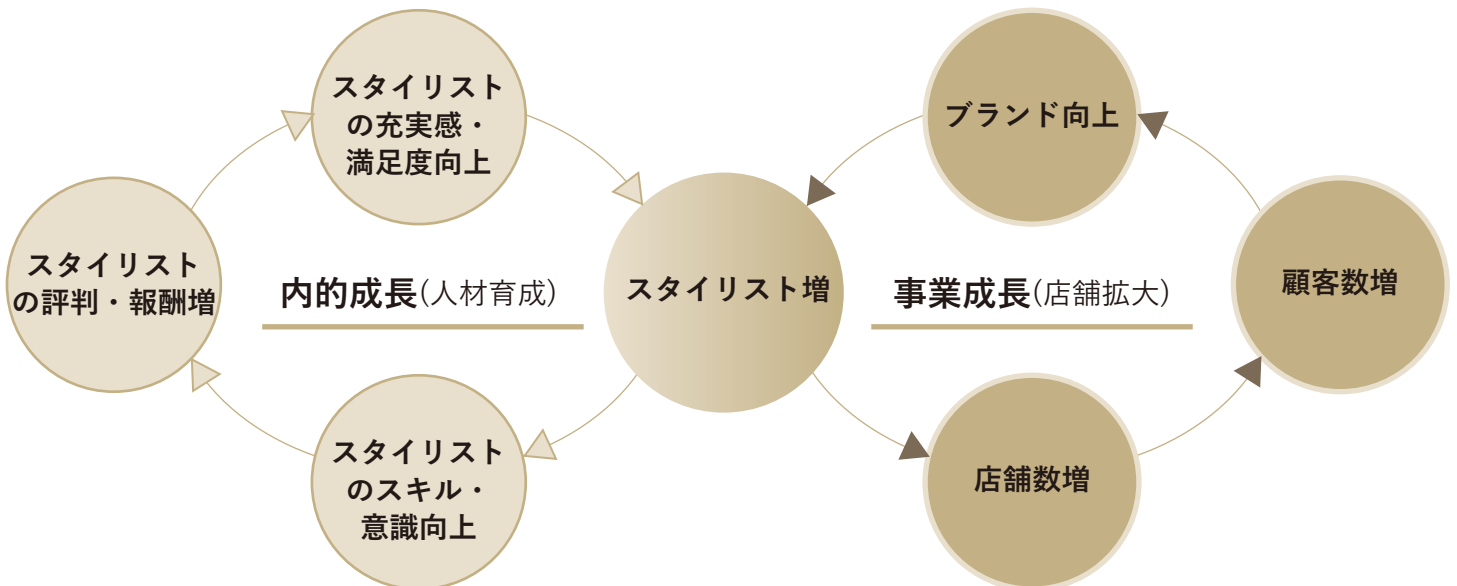
意志を持った個々の<種=資質>を豊富な実績と経験からなる<土壌=教育環境>で高い技能と経営スキル、さらには経営者としての覚悟と身体を備えた<芽=人材>を育成していきます。

そして、それぞれが自身の美容室を持ち、各地で思い思いの花を咲かせる。

<花>はそこに来店して下さるお客様。

枯れることなく、年中艶やかな花で埋め尽くされるようなそんなお店づくりをAgu.が文字通り土台からサポートします。

事業成長サイクルとブランドの位置づけ



Agu.独自のFC(フランチャイズ)制度

【サロンエコシステム】



一般的なフランチャイズの仕組みとはことなり、フランチャイズが成長すると本部がその店舗を買い上げ（オーナーの出口戦略）、新しいオーナーに譲渡する。

成長したらまた本部が買い上げるというサイクルで回っていることが特長です。



【本部機能】

2018年には本部スタッフ6名を採用し、現状24名（2019年1月時点）体制となっています。

近い将来には30名まで本部機能を強化していきます。よくある事務などの機能だけではなく、金融・コンサル出身の永島・北村2名の取締役として参画。

また、海外戦略のプロも参加しており、これまで美容業界に入ってくることのなかった「経営のプロ」が次々にAB&Cに参画しております。

スタイリスト出身のFCオーナーを経営のプロフェッショナルに育て上げる環境を整えています。

【中途教育】

中途スタッフを活躍できる店長、マネージャー、オーナーと育成していくために、FCグループをまたいでのオーナー陣による経営指導、コーチングなどの専門資格保有者や接遇のスペシャリストによる専門教育など高度な教育カリキュラムを構築しています。

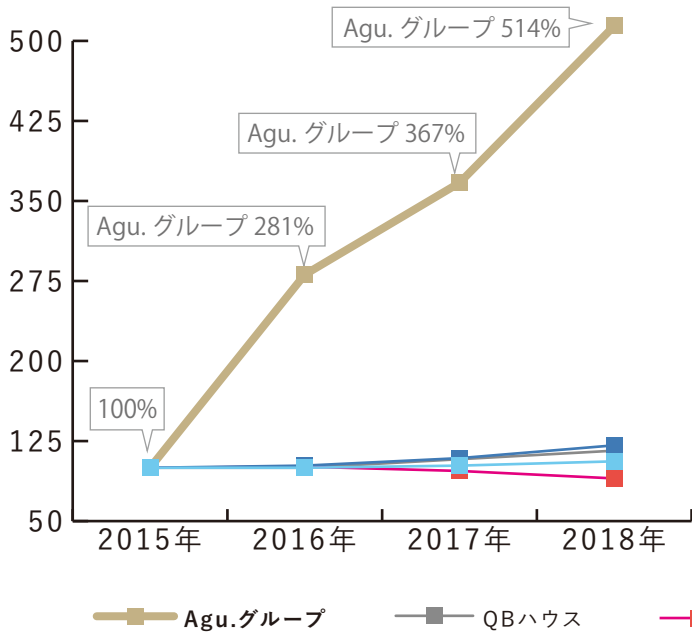
これまで充実したカリキュラムを構築しているのは美容業界では他にはなく、他業種も含めてもトップ企業並みの充実度といえます。

Agu.成長の根幹はスタイリストの成長であり、それを支える「Agu.の教育の仕組み」です。

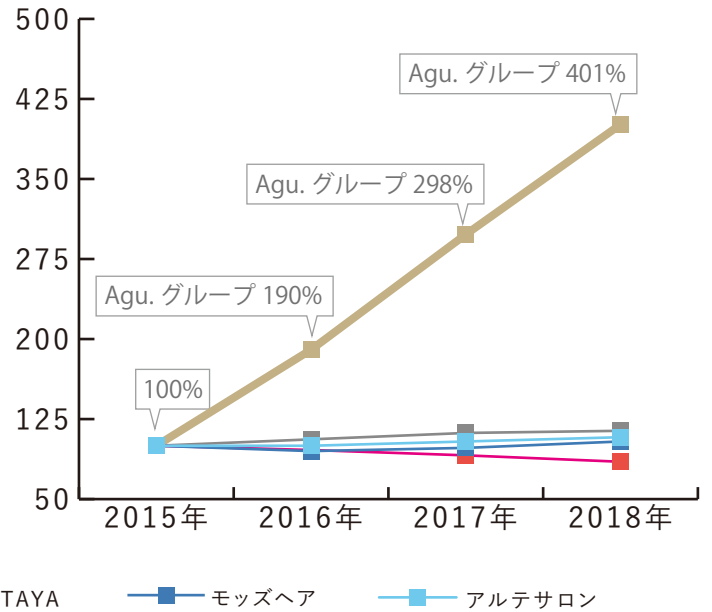


上場美容室との伸び率比較

【売上成長率】



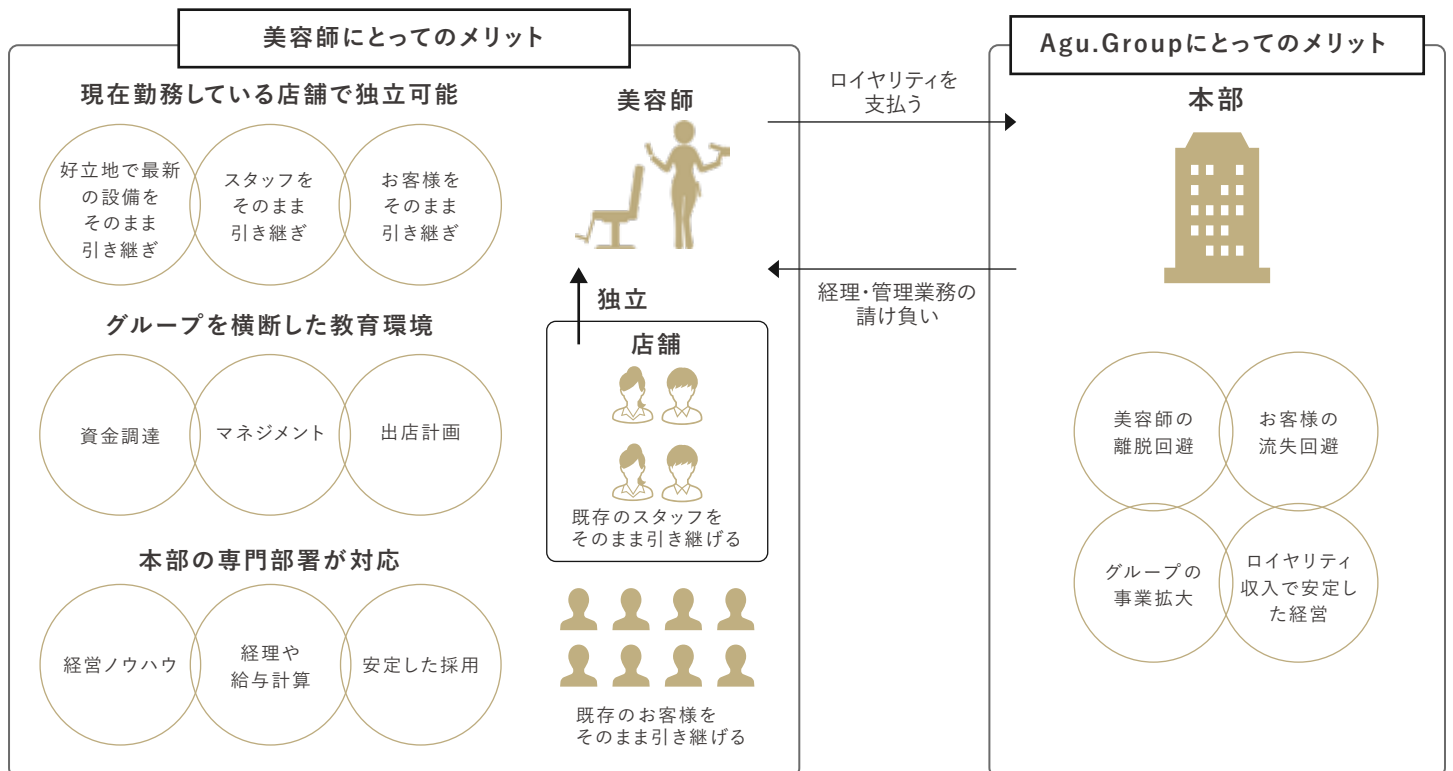
【店舗数成長率】



※2015年の店舗数を100とした場合の成長率

フランチャイズ方式

グループを離脱せず、独立が可能な仕組みを構築



— Agu.がこだわる独自の教育制度とは？ —

3～5年が一般的だと思いますが、Agu.グループでは1年でスタイリストになります。期間だけで見ると無茶に見えるかもしれませんが、決して無茶はしていません。

だいたいの美容室は、営業前後にしか練習ができないと思います。

また、基本的に練習時間は給料が発生しないし、休日出勤にもならないので、1年間で30%くらいの方がやめてしまいます。

Agu.グループでは、週5日のうち3日は日中に仕事として練習をしています。

1週間でいうと24時間／週が練習時間で、残りの2日間はサロンワークを通して練習します。

通常美容室だと練習は出来て1日2時間くらいだと思います。5日間でも10時間程度です。普通の2倍くらい練習できるからこそ1年間でスタイリストとしてデビューできます。

美容師になってから3～5年で、ある程度やりたい方向性が決まってきたときにスタイリストデビューし、その後に経営者としての道を進む流れが一般的だと思いますが、Agu.グループだと2～4年早くなります。

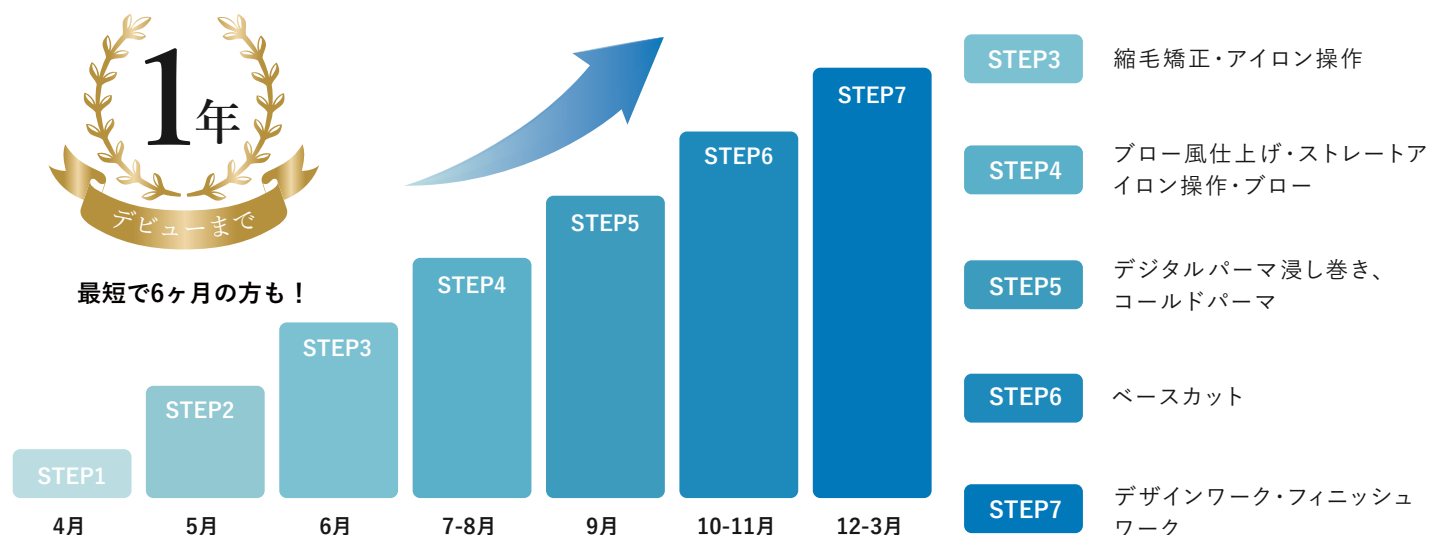
その先には、会社やサロンを経営するという道がAgu.グループにはあります。

「私なんて…」と思う人でも、一度は経営者になってもらいたい。そこで得る経験や能力は、絶対に生きる上での糧になることはまちがいないので、皆に経験して欲しいです。

— 12ヶ月でスタイリストデビュー —

経験・能力に応じた研修制度を受講します。

美容学校を卒業したばかりの方はもちろん、カット経験がない方、業界ブランクのある方もカット技術・接客技術ともにスキルアップできるスタイリスト育成プログラムを準備しています。

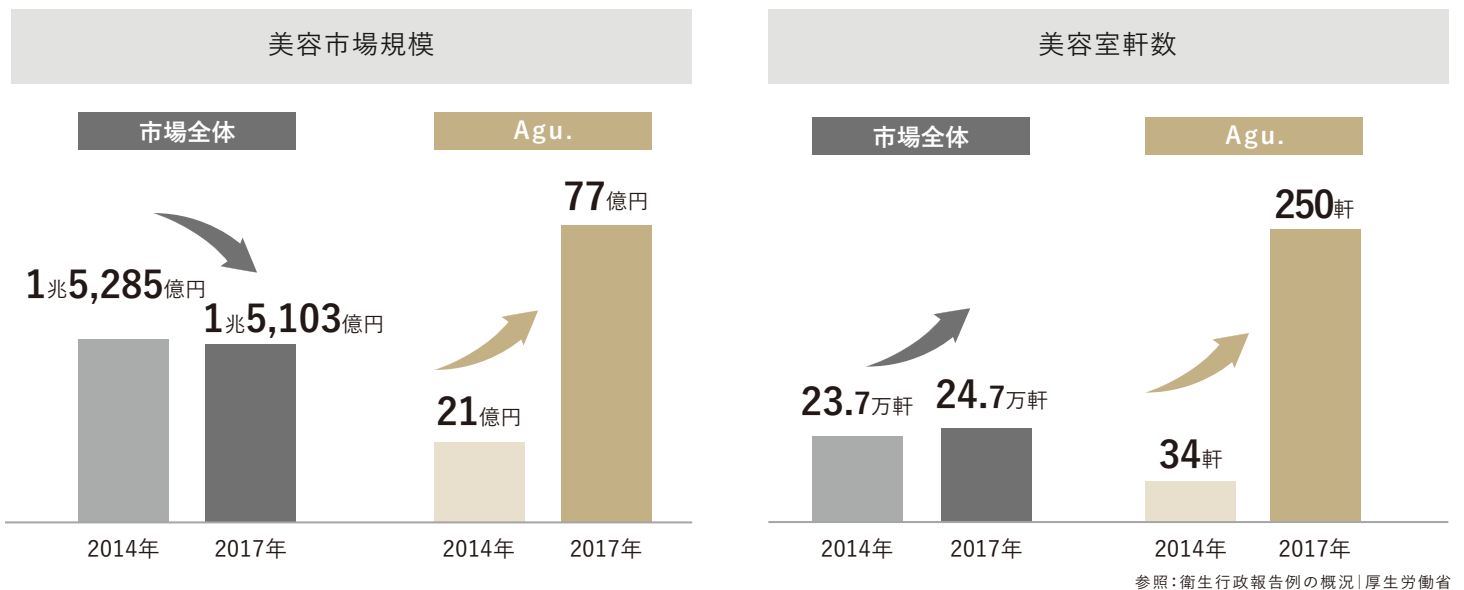


美容業界の現状

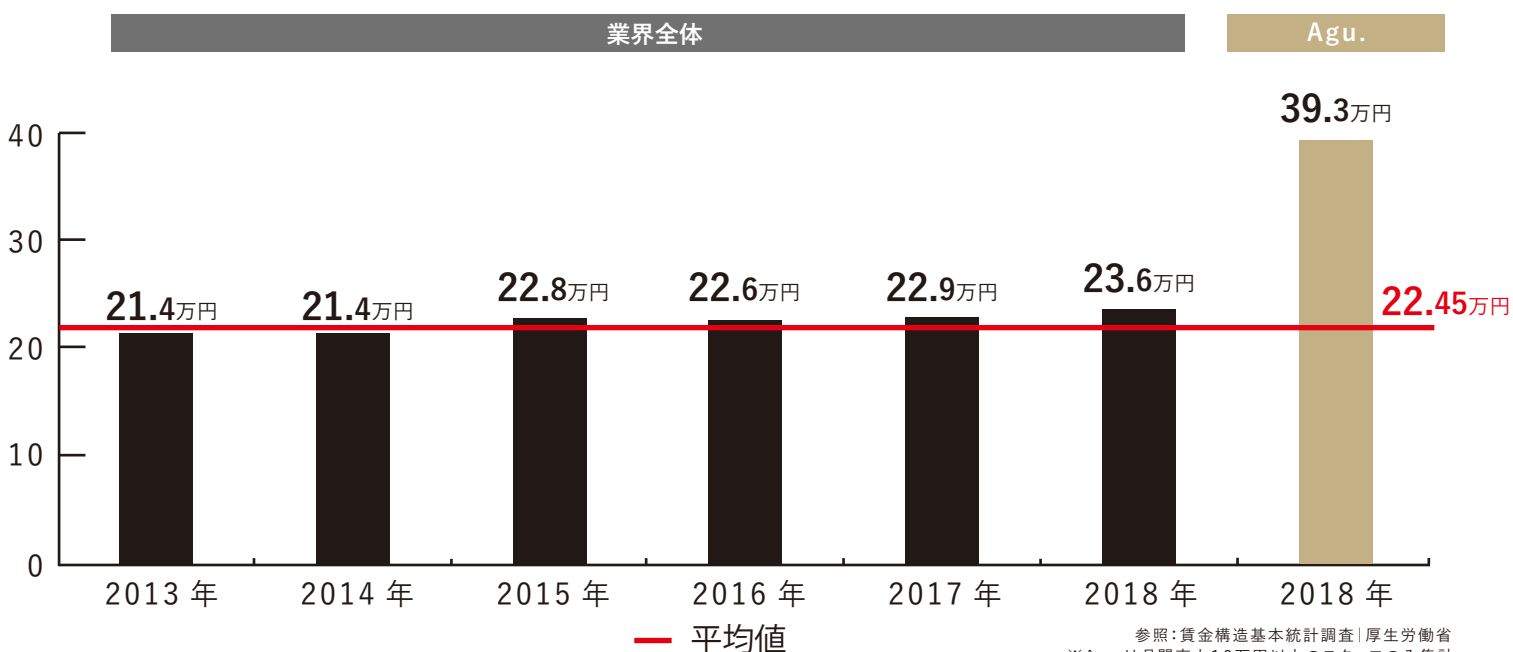
美容業界は、技術やサービス、空間を演出したデザイン系サロンと、低価格サロンチェーンの2極化が進んでおり、SNSの普及で自身のブランディングを行い集客を行うなど、集客も多様化され常に変化しています。美容業界の市場規模は、勧誘目的のクーポンを導入するサロンの増加や、人口の少子高齢化により減少傾向にある一方、美容室の軒数は年々増加傾向にあり、顧客獲得競争が激しくなっています。

また、一番問題視されていることが深刻な「美容師不足」。グラフの数値を見てみると、単純計算で1サロンにつき2人所属している計算になります。毎年美容師になる人が増えてはいるものの、同じように美容室も増えている現状です。労働時間に対し、その他業種よりも給与が安いことも、美容師不足の1つの原因と考えられます。

美容市場は微減傾向にある一方、美容室軒数は増加傾向、新卒美容師は減少傾向にあります。



美容・美容師の給与水準



結婚して、子供ができてもしっかり働きたいという女性の増加

時短ママスタイリストの年収→237万円(月平均20万円)

少子高齢化、労働力が減少しているなかで、日本では女性の活躍への期待が高まっています。

各省庁や地方自治体でも、女性の労働支援に向けた活動が行われており、女性が活躍できる社会への動きが活発になってきています。

女性が働くことに対してどのような意識を持っているのか。

下の図を見てみると、2000年時点では「子供ができたなら職業をやめ、大きくなったら再び職業をもつ方がよい」という人が最も高かったものの、2002年から逆転し「子供ができて、ずっと職業を続ける方がよい」と考える人が年々増加傾向にあります。

この結果から、家計補助的な働き方というよりも、自立した働き方をしたいという女性が増えていることが分かります。

その一方で、家庭のことをしながら働くには時間に限りがあり、長時間拘束されるのが困難な女性も多い。

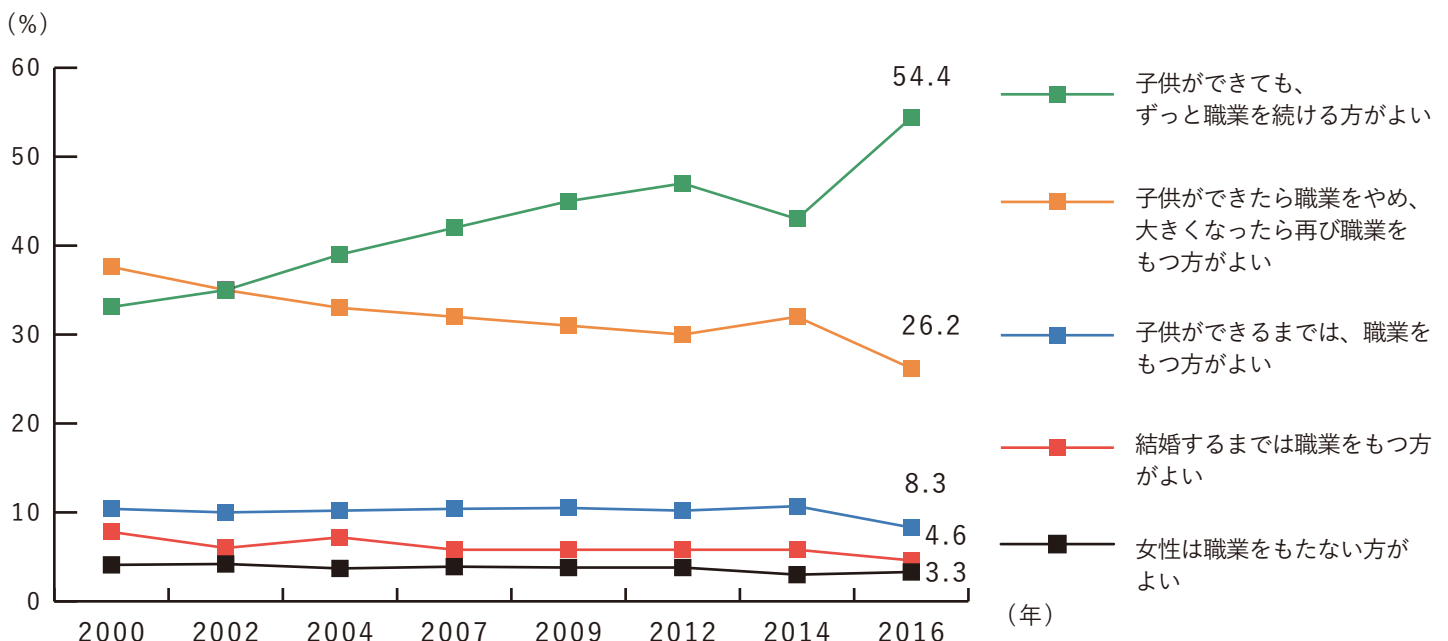
女性美容師が、美容師をやめざるを得ない理由は、ここにあると感じています。

Agu.グループでは、女性スタイリストが多く、ママ美容師も活躍しています。

業務委託制度で自分に合った働き方が実現、家庭と仕事の両立を叶えてるだけではなく、時短勤務でも美容師の給与水準並みの収入を得ることができています。

結婚しても、子供ができて、ブランクがあっても、美容師を続けたいという人の受け皿になるべきだと、Agu.グループは考えます。

女性が職業をもつことに対する意識の推移



引用:2 働き方をめぐる環境の変化とワーク・ライフ・バランスの実現 ... - 厚生労働省



美容師になろうと思ったきっかけ

野球少年で高校のときに甲子園出場もできたのですが、卒業するまでずっと坊主だったんです(笑)。卒業後にはファッションや髪形に興味を持つようになりました。

将来は手に職を付けたい気持ちがあったり、今思えば友人の母親が美容師だったことも影響していたかもしれません。

僕と同世代であれば同じ気持ちになった人もいるかもしれませんが、当時放映されていたドラマ『ビューティフルライフ』の木村拓哉さんを観て「これだ!」と思ったのがキッカケで美容師を目指しました。

Agu.Group設立の経緯やキッカケ

2009年、27歳のときに個人サロンとしてAgu Hair Salonをオープンしました。

それまでは美容師のあこがれの聖地、青山・表参道で働いていましたが、低賃金や労働環境が悪かったり、上下関係の厳しさなど美容業界の古い構造、雇用形態は問題だと思うようになりました。そこを変えないと、アシスタントや美容師になりたい人のモチベーションに繋がらないし、なり手が減るだろうなと考えていたんです。

アシスタントをしていたときから美容師業界の皆がモチベーションを高く継続し、長く続けられる職業で、平等に評価される仕組みを常に模索するようになりました。

数年で全国300店舗以上まで増やすことができた理由

転機はフランチャイズ経営を取り入れたことだと思います。

フランチャイズ化することになった経緯として、まず、自分自身が出来る範囲にはどんなに頑張っても限界があるということに気づいたことです。そして、業界を変えるという思いでサロンを立ち上げたのでスタッフにも私と同じ立場(経営者として)で、自分の可能性を見出して欲しかった。

そのためには、フランチャイズ化することがベストだと考えました。

フランチャイズのオーナーになることは相当な覚悟が必要で、それぞれが成功しなければ後が続かないと思います。

一人一人のオーナーが最大限努力し、またAguグループですべてにおいてのデータを共有できていること。また、レベルの高いバックオフィス業務を提供できているので全国300店舗以上にまで達成できたと思います。

基本に忠実！徹底したルール

あと視点は違いますが、シンプルに余計なお金を使わないこと(笑)。

経営者になると節税という観点から経費を使ったりする人もいますが僕らはしません。

事業投資に関連するものだけ集中して資金をつぎ込んでいます。多角化もするつもりはありません。

スタッフがより良い環境でベストパフォーマンスが生み出せるように、それだけに注力して私達は時間を使っています。

- ①必要なお金は惜しまず使う
- ②事業以外余計なことをしない
- ③社内でのコミュニケーションを最大限にとる

この3つを徹底したことが、全国300店舗以上までになれた源泉だと思っています。



株式会社ビサイド／曾我 克さん(左) 北関東エリア36店舗を経営

株式会社Puzzle／丹内 悠佑さん(右) 東北、北海道エリア72店舗を経営

Agu.でFCオーナーになった経緯

曾我 もともと社長の市瀬と一緒にサロンに働いていて、市瀬が独立することになり、最初はAgu.で週2～3日お手伝いとして働き始めました。

2月が経った頃から、Agu.で業務委託として常駐するようになり、2店舗目の店長を任されることになりました。

1店舗目は、教育もスタッフとの接し方も何も決まっておらず、性格上嫌だったので「挨拶をする」という当たり前のことから、ルーチン化をしっかりと店舗の運営を始めました。

丹内 そんな経緯があったんですね！僕は、表参道の有名店・個人店を経験し、美容業界への違和感を感じていた頃にAgu.の存在を知りました。当時はまだ業務委託の働き方が浸透していませんでしたが、違う形の美容室で働いてみたかったです。曾我もともと独立はしたいと思っていたんですか？

丹内 独立したいと思っていましたね。なので、Agu.をいつか辞めようと思っていたけれど、出身である東北にお店を出店してくれるという話があり、立ち上げに参加しました。店舗展開をする中で「フランチャイズ」制度が生まれ、一からの独立は辞めて、会長とwin-winの形で一緒にやりたいと思いました。今はその選択をして良かったと感じています。

成功・失敗事例も聞ける！ Agu.独自のメリット

曾我 僕もAgu.でオーナーになって良かったと感じています。

独立って個人で調べたり考えたりしなければいけないけれど、Agu.では周りに「教えてくれる人・相談できる人」が多くいるところがあると思います。

丹内 同感です。全国のオーナーによる成功例と失敗例どちらもお互いに共有できるのは、Agu.独自の大きなメリットだと思います。

曾我 内装をいくらでやっているのか、郊外への出店はどうしているのか、など他のサロンを経営をしているオーナーに聞きづらいことでも話が聞けるので、とても参考になります。

丹内 業務委託業界で、ここまで手厚く他の会社のことを考えてくれることって、あまりないと思いますね。

他社であっても意見が言い合える 関係性

丹内 Agu.は「Agu.Group」として経営を行っているため、会社が違うからといって、間違っていることに対して意見を言わないなんてことはありません。Agu.Group全体が良くなるように取り組んでいますね。

曾我 他社の人から言われた方が響きますしね。エリアごとのミーティングも、自分のエリアじゃなくても参加したりします。

丹内 オーナー同士、会長とオーナー同士「愛」がありますよね。単純な加盟店ではなく、愛情があるからこそ失敗も成功も与えてもらえる。そんな関係性が、Agu.グループ全体を高めていると感じています。

FCオーナーとしての野望

曾我 これからFCオーナーとしてやりたいことってありますか？

丹内 60歳まで働ける美容業界を作りたいと思っています。そのために「孫FC」という仕組みを作りました。FCオーナーがオーナーを育てるという仕組みです。もっと経営者として美容業界で働いてほしいから、その土台作りをしたいですね。

曾我 いいですね。人を育てるには上の人間が行動しなければいけないですよね。僕は自分についてきてくれる人たちが、任せてもらえる店舗を多く作りたと思っています。働けない環境や理由を減らしていきたいです。



Agu.グループが描く今後の展開は？

生活の一部になければいけない存在(Agu.グループ)になりたいと思っています。
そのためにまずの目標は、海外も含め全国に**1000店舗**を実現したいと考えています。
まだ誰も到達したことがない数字です。

日本全国に人がいて店舗があるからこそ、髪を切る以上のサービスと新しい価値を提供していきたいと思っています。だからこそ、株式公開が必要だと認識しています。

考えていることは沢山ありますので期待してください。

組織図

Organization chart



沿革

History

- 2009. 2 | hair salon alice (Agu. の前身) を設立
- 2011. 1 | 株式会社ロイネス設立
- 12 | B-first株式会社 設立
- 2013. 1 | 最初のFC 誕生 (株式会社ビサイド)
- 2014. 3 | 株式会社PuzzleとFC契約締結
- 4 | 株式会社Rio grandeとFC契約締結
- 株式会社BELL TREEとFC契約締結
- 5 | 株式会社MINERVAとFC契約締結
- 12 | 株式会社agirとFC契約締結
- 2015. 7 | 株式会社フォーカスとFC契約締結
- 10 | 株式会社ヴァードとFC契約締結
- 株式会社KALOとFC契約締結
- 11 | Agu. に屋号変更

- 2016. 1 | 株式会社ALIVEとFC契約締結
- 4 | 株式会社フェリシテとFC契約締結
- 株式会社KESHIKIとFC契約締結
- 5 | 株式会社OZとFC契約締結
- 2018. 3 | CLSA と資本提携
- 11 | 株式会社TieとFC契約締結
- 2019. 1 | 株式会社RozinaとFC契約締結
- 3 | 株式会社PleasureとFC契約締結
- 株式会社stone riverとFC契約締結
- 株式会社AlphabetとFC契約締結

HAIR SALON
Agu.

<<<本件に関する報道関係者からのお問合せ先>>>

AB&Company PR事務局(シグナル内) 担当：鈴木・松香

TEL 03-5572-6068

FAX 03-6673-4282

MAIL ABC_pr@vectorinc.co.jp