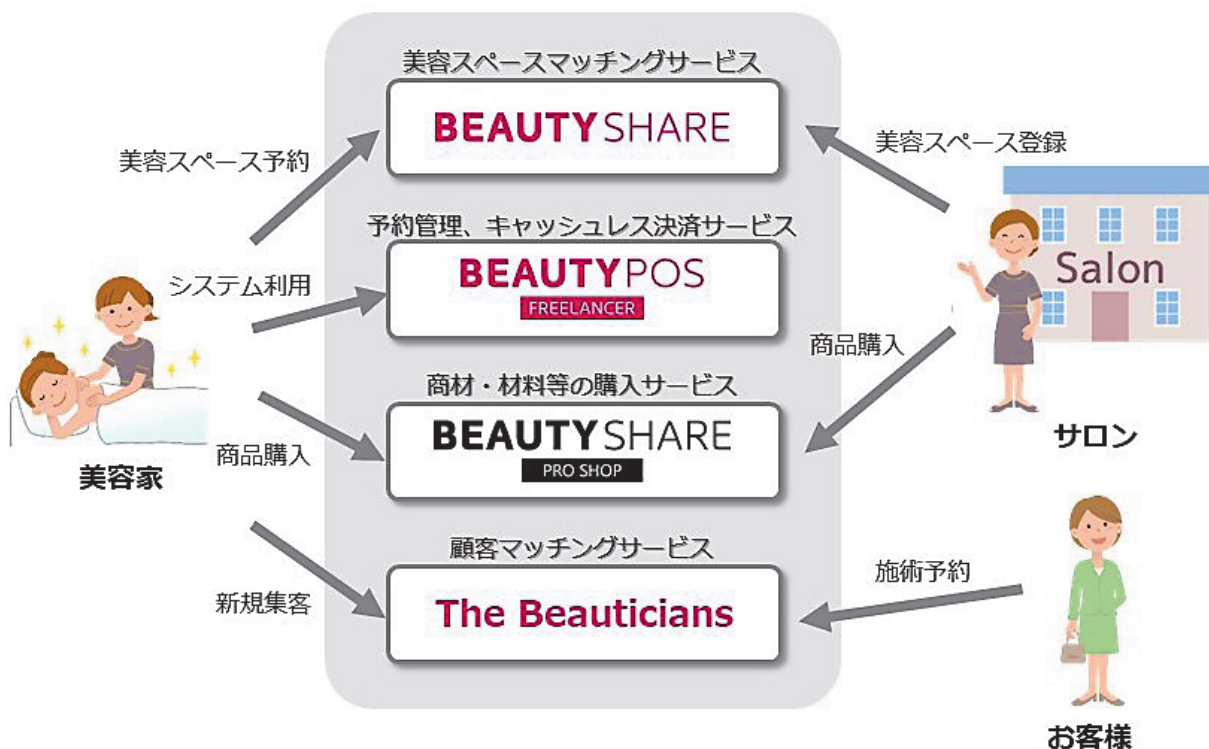




第131回 かわさき起業家オーディション 「かわさき起業家賞」受賞

美容家と顧客をマッチングする 総合プラットフォーム事業



株式会社
クラウドビューティ

代表取締役CEO
望月 雅彦

株式会社BeautySpaceGlobal（現：株式会社クラウドビューティ）は、シェアサロンの運営や美容家向け開業コンサルティングを行っています。はじめは美容サロンを運営していましたが、エステティシャンやネイリストなどの美容家と関わる中で、彼らがさまざまな課題を抱えていることを知りました。それをきっかけに、コンサルティング領域へと舵を切ることになったのです。

例えば、美容家としての技術は高いけれど、いざ独立してみると上手くない人がいます。慣れない事業計画の立案や売上管理、新規顧客の獲得など、経営面で苦労しているようでした。また、子育て中の人や、他に仕事を持っている美容家は、活動できる時間と場所が限られるため、十分に能力を発揮できないことをもどかしく思っていました。こうした悩みを持つ美容家たちが、不安なく、思い切り活躍できるような仕組みがつかれないだろうか考えるようになり、今回賞をいただいた総合プラットフォーム事業にたどり着きました。この事業を軌道に乗せ、2027年までに株式公開させることが当面の目標です。より多くの美容家に利用していただけるサービスを目指し、美容業界に携わるすべての人たちの価値の向上に貢献していきます。

※令和4年11月1日より株式会社BeautySpaceGlobal（受賞時の社名）は、株式会社クラウドビューティに社名変更しました。

■受賞したビジネスに至った経緯

私が20年以上にわたって経営を続けてきた、受託型のシステム開発を行っているIT企業から、この事業はスタートしました。クライアントは、不動産やアパレル、飲食、美容業界など多岐にわたり、企業の業務システムからホームページ制作まで、ワンストップで対応してきました。その中でも、特にエステティシャンやセラピスト、ネイリストなどが活躍する美容業界とは、長い付き合いがあります。当社が開発した美容業界向けSaaS型システムは評判も高く、現在2000店舗以上の美容サロンで導入されています。

長い間、美容業界のシステム開発に携わっていると、基幹業務や店舗運営などのノウハウも積み重なっていきます。そこで、社員から「美容サロンを運営してみたい」という声が上がることになりました。設立以来、受託型の開発ばかりを手がけてきましたが、受け身ではなく、自分たちでビジネスを立ち上げて形にしたい、という気持ちが生まれてきたのです。そこで、別会社としてBeautySpaceGlobal（現：株式会社クラウドビューティ）を設立し、「美容サロンの運営」という新しいチャレンジをはじめることになりました。

当初は、働く場所を探している美容家と業務委託契約を結び、当社が運営するサロンで働いてもらうスタイルを取っていました。ところが、美容家のみなさんとコミュニケーションをとっていくうちに、意外な事実が判明します。「いずれは雇われる形を卒業し、自分だけのお店を持ちたい」という夢を持っている人が予想以上に多かったのです。そこで、ふと思いつきました。「独立開業したい美容家をサポートする事業をやれば、ニーズがあるのではないか」ということです。

経営に関しての知識を持たない美容家が、自分一人で不動産契約を結び、一からお店を立ち上げるのは、相当なリスクを伴います。以前のリーマンショックや、今回のコロナ禍のような事態がいつ起こるかもしれません。そこで、リスクの少ない「シェアサロン」を使ってもらうことで、美容家たちの独立を後押ししよう、という考えに至りました。働く場所や時間に縛られないシェアサロンでの働き方は、時代のニーズにも合っています。

また、独立するとなれば、経営者としての知識や視点も求められます。そこで、IT企業発のプロジェクトである強みを活かし、管理ツールなども同時に提供しながら、美容家の独立開業を網羅的にサポートする総合プラットフォーム事業をスタートすることになりました。

■サービスの特徴

提供するのには、美容家の独立開業を包括的にサポートするプラットフォームです。施術スペース、顧客管理や売上管理などの管理システム、予約サイトと、独立開業に必要な3つの要素を提供し、フリーランスの美容家が安心して活躍できるように支援します。

中でも、核となるサービスは「施術スペースを探している美容家」と「空いたスペースを貸したいサロンオーナー」をつなげるマッチングサイト「BEAUTY SHARE」です。独立開業を考えている方、空いた時間に仕事をしたいと考えているような人が、スマートフォン上で空いている施術スペースを探すことができます。また、サロンオーナーにとっては、稼働率の良くない部屋を収益化できるメリットがあります。

レンタルスペースやシェアサロンを運営する競合他社もありますが、差別化のポイントは美容業界に特化していること。当社が提供するスペースは一般的な物件と違い、美容家の施術に必要な設備がすべて準備されています。というのも、美容家に必要な設備・インフ

ラを整えることを登録の条件にしているからです。エステもネイルもリラクゼーションも、美容家がそこに行くだけですぐにサービスを提供することができるようになっていきます。

また、予約や顧客管理、売上管理、などを行う個人向けのサロン管理システム「BEAUTY POS FREE-LANCER」も提供します。スマホで操作できる上、個人事業でもカード決済やキャッシュレス決済に対応できることがメリットです。

■現状の課題

サロンスペースのマッチングサイト「BEAUTY SHARE」を安定して運営していくためには、一定数以上の登録スペースの獲得が必要です。選択肢が少なければ、サービスを利用したいと思ってくれる美容家も増えないからです。今後は、施術スペースを持っているサロンオーナーなどにアプローチしつつ、営業先を開拓したり、代理店と連携したりしながら、さらに登録スペースを増やしていくことが必要だと考えています。

先述しましたが、私たちのサービスの長は、美容家が安心して施術を行えるように、施術スペースの「質」を確保していることです。どんな場所でもOKというわけではないため、ひと筋縄ではいきませんが、このサービスでしか得られない価値を提供するために、注力していきます。

■今後の展開

まずは東京都内からスタートし、大阪、福岡、名古屋と全国にサービスを展開していきたいと考えています。最終目標は、登録スペースを4万件に増やし、利用者数を約4万人まで拡大することです。2027年の株式公開も目指しています。

また、独立後の美容家にとって大きな壁となっているのが、新規顧客の獲得です。SNSやWebサイトで宣伝しているケースも多いですが、限界もあります。そこで、サロンで施術を受けたい個人が、希望の場所や施術内容、日時から美容家を探せる予約サイト「The Beautician（仮）」も準備中です。こちらがリリースされれば、集客の面でも美容家をサポートできるようになります。

■エントリーを検討中の方へ一言

私が「かわさき起業家オーディション」にエントリーした理由は、今回のプラットフォーム事業を自分の中で整理したかったからです。オーディションに参加するための資料を作成することで課題点が洗い出され、プランが形になってゆく手ごたえを感じることができました。審査の回を重ねるごとに、プレゼン資料も、自分の話し方も洗練されていったように思います。

また、審査員からの意見もたいへん参考になりました。「ああ、そういう見方もあるんだな」と、新しい角度からの視点をいただき、自分のアイデアを見直すきっかけにもなりました。自分のビジネスを客観的に評価してもらえる絶好の機会だと思いますので、エントリーを検討されているなら、ぜひ挑戦してみてください。

会社名：株式会社クラウドビューティ

住 所：〒150-0011

東京都渋谷区東3-12-12

祐ビル1F（東京オフィス）

電話番号：☎03-6682-1672

ホームページ：https://cloudbeauty.co.jp/