— 加盟オーナー様向け —

事業概要紹介

【まつ毛パーマ専門店】

ケイトステージラッシュ

KATE stage LASH

ブランド紹介 ～「店舗経営者倶楽部」について～

ケイトステージラッシュ
KATE stage LASHは、店舗経営者のためのコミュニティ
「店舗経営者倶楽部」から生まれた“まつげパーマ”専門店ブランド

「店舗経営者倶楽部」がSV

サロン経営の基本は専門家のWEBセミナーで学び
多くの先輩サロン経営者に相談できる環境

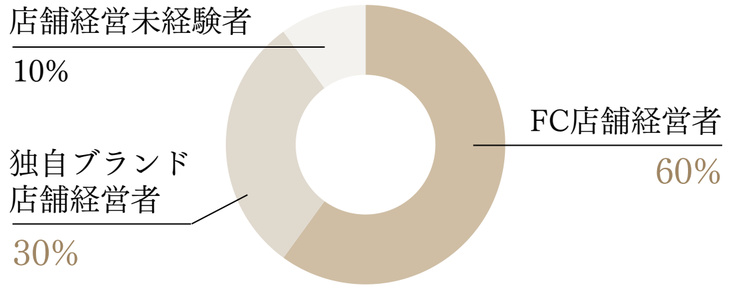
当会のテーマ

失敗リスクを最小限に抑えた
“資産になる店舗づくり”

当会の規模

会員企業220社
末端店舗数1,000店超

会員の属性



9割が店舗経営者が占めており
豊富な経営ノウハウを共有

わたしたちの想い ～ケイトステージラッシュを始めた“きっかけ”～

200人以上いる店舗経営者倶楽部の会員さんから、「良いFCがない…」という声を多くいただいた

それならフランチャイジーの私が
“フランチャイジーや働くスタッフにとって良いブランド”を作りたかった

FCブランドが100店舗できればFC本部社長は億万長者になる、その一方で…
加盟店は今でも毎日苦しんでいる人も多く、歯を食いしばって毎月ロイヤリティを払っている……
そのことに、商売として違和感や気持ち悪さを感じていた

加盟金の意味は？

ロイヤリティの対価は？

経営が軌道にのって
サポート不要なのに
なぜ何十万もロイヤリティを
払い続けるのか？

そんな疑問はフランチャイジーとして
赤字でもロイヤリティを払い続けた人間にしかわからない

わたしたちの想い ～ケイトステージラッシュに込めた思い～

新興のフランチャイズ業界に疑問を持ち、新しいビジネスモデルの店舗展開を確立できれば…

店舗経営者やお店で働くスタッフ、お客様にとって良い店舗ができ
長年地域に愛される店舗運営ができると信じて立ち上げたブランド

ケイトステージラッシュ
KATE stage LASH

FCではなく
開業支援＋１年サポート

加盟金“なし”
ロイヤリティ“なし”

サポートが必要な業務を
スペシャリストに
業務委託できる

無理なく
“資産になる店舗”
をつくることができる[4]

ブランド紹介 ～姉妹ブランドと店舗運営サポート陣～

既に多店舗展開の実績を持つ姉妹ブランドと
各分野のスペシャリストが利益を生み出す店舗経営をサポート

姉妹ブランド

眉毛・まつ毛パーマ
専門店

elua
（エルア）

- 全国30店舗展開

各分野のスペシャリスト

elua 代表
臼井 宏樹

技術担当

- eluaを30店舗展開中

Daphne 代表
桝谷 栞

ホットペッパービューティー担当

- リクルート代理店にて
  勤務後に独立
- 大手眉毛サロンの他
  数百店舗のコンサル実績

株式会社じむや 代表取締役
堀田 直義

ホームページ担当

- ドライヘッドスパ専門店
  ヘッドミント代表
- ヘッドミントは
  全国40店舗展開の最大手

店舗情報サービス株式会社
代表取締役
繁友 健志

店舗開発担当

- 店舗物件専門の不動産会社で
  1,000件以上の店舗不動産を
  手掛ける
- 店舗経営者コミュニティ
  店舗経営倶楽部 主宰

店舗運営サポート陣 ❶

各分野のスペシャリストが利益を生み出す店舗経営をサポート

技術担当

elua 代表

臼井 宏樹

- ☑ eluaを30店舗展開中
- ☑ 採用において一次面接を担当
  これまで100名近く採用してきた経験により、長く続き
  伸びる人材を見極める
- ☑ 研修担当の中島と共にスタッフ研修教育を担当
  未経験からでも1ヶ月でデビューする
  施術だけではなくアイリストのマインドセットから
  カウンセリング、回数券の販売まで指導
- ☑ 独自制作したオンライン教材を活用、現地2日間の実技研修

店舗運営サポート陣❷

各分野のスペシャリストが利益を生み出す店舗経営をサポート

集客媒体担当

Daphne 代表

桝谷 栞

- ☑ リクルート代理店にて勤務後に独立
- ☑ 大手眉毛サロンの他、数百店舗のコンサル実績
- ☑ ホットペッパービューティーによる集客担当
  ページ制作、運用代行を行う
- ☑ 営業支援やマーケティング、スタッフ教育など施術以外の
  サロン業務に精通
- ☑ 店舗ごとにホットペッパービューティーのクリエイティブ、
  クーポン名、料金などを調整しながら街に合わせた集客戦略
  で安定した新規集客を目指す

店舗運営サポート陣 ❸

各分野のスペシャリストが利益を生み出す店舗経営をサポート

ホームページ担当

株式会社じむや
代表取締役

堀田 直義

- ドライヘッドスパ専門店 ヘッドミント 代表
- ヘッドミントは全国40店舗展開の最大手
- SEO・マーケティング担当
  全店舗のホームページ制作とSEO対策による新規集客・求人支援を目指す
- OA機器事業やヘッドミントのSEO実績の知見を活かしSEOを実施

店舗運営サポート陣 ❹

各分野のスペシャリストが利益を生み出す店舗経営をサポート

店舗開発担当

店舗情報サービス株式会社
代表取締役

繁友 健志

- ☑ 店舗物件専門の不動産会社で1,000件以上の店舗不動産を手掛ける
- ☑ 店舗経営者コミュニティ 店舗経営倶楽部 主宰
- ☑ 店舗開発を担当
  出店におけるエリア選定から立地、物件の選定、候補物件のピックアップから申込時の条件交渉、内装相談、出店までのスケジューリングまで伴走
- ☑ オープンしてからも相談窓口としてSV的な機能を担当

事業計画

各スペシャリストと店舗経営者倶楽部の力を集結して
再現性が難しい店舗経営を何としても成功させる
FC特有の拘束性が低く、協業避止無しで1年後には自社ブランドに変更も可能

1店舗当たりの
想定売上/月

160万円

1店舗当たりの
想定利益/月

50万円

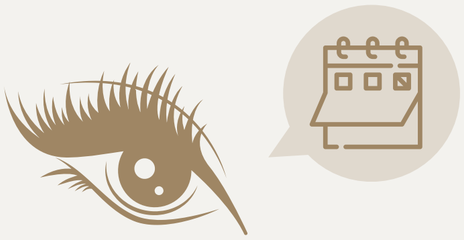
※スタッフ2名想定

ケイトステージラッシュは、女性のまつ毛の悩みをしっかりカウンセリングし イメージ通りのスタイリングを実現するアイラッシュサロンです

特長01
似合わせデザインのプロ

当サロンは全員がアイラッシュのプロ！
パリジェンヌ・メーテル・韓国風・
ワンホン風、どんなデザインも対応可能

特長02
カール持ちが他店の約２倍



“まつ毛パーマはすぐ取れる”を覆す！
通常約21日で取れるパーマを
約50日持たせることが可能

特長03
まつ育も得意

まつ毛パーマはまつ毛あってのモノ！
まつ毛へのダメージを最小限にしながら
まつ毛を伸ばしていくことが可能

姉妹ブランド「elua（エルア）」

多店舗展開・高収益を実現している
まつ毛パーマ専門店「elua(エルア)」の確かな技術

elua
の実績

全国
30店舗 以上

年間利用者数
4万人超え

粗利率
90％以上

黒字化
最短 3ヶ月

口コミ評価
平均4.7以上

豊富な店舗経営実績があるブランドのノウハウを踏襲した経営を実施

こんな方におすすめ

過去にアイラッシュサロンで施術を受けて満足できなかった方の
こんな悩みを全て解決！

デザインの左右差がある

希望のイメージと違う

カウンセリングが雑

まつ毛ダメージを感じる

不衛生

回数券・次回予約の押し売り

接客が不満

サービス紹介

その他メニュー（まつげ・メイク）

【SNSで話題！】次世代まつ毛パーマ☆パリジェンヌラッシュ　¥8,000
¥8000

まつげの健康を守るトリートメント付きで、ダメージを抑えながら長持ちカール♪初めてのまつげパーマにも安心の丁寧カウンセリングつき！

眉wax、アイブロウ、眉毛、眉毛wax、　¥8,000

【眉毛WAX脱毛】で、余分な毛を取り除き、骨格に合った美眉デザインをご提案◎アイブロウ初心者の方や、眉メイクが苦手な方にもおすすめ◎

まつげエクステ

ハリウッドブロウリフト　¥9,900

眉毛の毛流れを整えて、ふわっと立体的な美眉に◎自眉を生かしながら、ナチュラルで垢抜けた印象に仕上げます！眉メイクが苦手…左右差が気になる…

付替オフ　※付替オフメニューはまつげメニューとセットで予約してください。

パーマ長持ちプラスケア　¥550

まつげパーマをした直後のデリケートな毛先をしっかり保湿＆補修仕上がりがぐんとアップ！伸びる・キレイが続く、次回のまつげパーマまで長持ち実感

マツエクオフ　¥1,100

パリジェンヌやまつげパーマと組み合わせのみ

おでこワックス脱毛　¥1,100

まつげパーマ、眉毛と組み合わせのみおでこ専用のワックス脱毛で、メイクのり＆美肌効果UP！産毛がなくなることで、眉毛の形もはっきり美しく見える

まぶたぱっちりアイリフトケア　¥3,300

アイリフト専用ケアで、まぶたを引き上げてぱっちり目元へ導きます♪まつげパーマやパリジェンヌとの併用で、リフト感＆目元の立体感がアップ！

※メニュー名や価格は桝谷さんと相談してエリアに最適な価格に調整

店舗イメージ

個室などは設置せずに内装工事費を抑えた設計

ホームページ

ケイトステージラッシュ

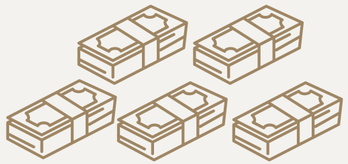
URL:https://eyelash0.jp/

elua

URL:https://www.elua-eyebrow.net/

オーナー様の仕事

資金調達



自己資金500万円

労務管理

正社員を雇用

マネジメント

離職防止や働きやすい
職場環境づくり

店舗清掃管理

毎日の清掃チェック

シフト予約枠管理

毎日営業
休憩時間の確保

備品購入

美容商材など

初期費用と投資回収の目安　（税別）

初期費用

物件取得内装費	～1,800,000円	・10坪2席を想定
店舗開発 サポート	500,000円	・エリア選定～物件契約サポート
SEO対策費用	50,000円	・店舗HP作成とSEO対策
HPB費用	30,000円	・HPB作成
採用研修費用 （2人）	800,000円	・採用面接、店舗実技研修、フォロー研修 3人目から20万円～
スタッフ 採用広告費	400,000円	・有料求人媒体費用
合計	～3,580,000円	

毎月の売上・経費・利益

売上		1,600,000円
経費	SEO対策費用 ※1	20,000円
	HPB顧問費用 ※1	40,000円
	フォロー研修費用（2人）※1	40,000円
	相談料（繁友）※1	10,000円
	家賃	130,000円
	人件費	680,000円
	広告費	120,000円
	光熱費	20,000円
	材料費	40,000円
利益		500,000円

投資回収期間の目安

初期費用 358万円 ÷ 想定利益/月 50万円 ≒ 約9ヶ月

※1 SEO・HPB・研修・相談料は1年契約となり、1年経過後に解約可能。SEOを解約する場合は店名変更が必要です

オープン予定の店舗一覧

- 岐阜駅前店
- 名古屋栄店
- 名古屋金山店
- 広島福山店
- 広島八丁堀店
- 福岡香椎店
- 熊本下通店
- 長野松本店
- 埼玉大宮店
- 池袋西口店
- 調布駅前店
- 川崎東口店
- 横浜西口店
- 神奈川辻堂店
- 本厚木店

加盟からオープンまでの流れ

01

店舗開発
サポート費の入金

02

集客のエリア候補を
複数選定

03

繁友と
ZOOM打合せ

04

求人募集と物件探し
を同時スタート

05

物件契約・採用

06

採用研修費の入金

07

SEO・HPB契約入金

08

HP・HPB作成

09

内装打ち合わせ

10

備品購入

11

技術研修

12

2-3週間は
無料モニター

13

開店

加盟から3か月後の
オープンを目指す