

参考資料

～新体制での成長戦略～

株式会社エム・エイチ・グループ

- 1. トピックス**
- 2. 安定収益基盤となる事業領域**
- 3. 成長を加速させる事業領域**

グループ経営体制の一新

安定収益基盤の確立と成長戦略

組織再編

当社グループの中核となるモッズ・ヘア事業を集約
アトリエ・エム・エイチの社名を変更し中核となる最大子会社化
経営人財を集中投入し効率化

子会社経営体制の一新

各社の社長交代による新体制構築
エム・エイチ・プリュス（旧アトリエ・エム・エイチ）（2024年1月商号変更予定）
ライトスタッフ
アーツ

復配にむけて

減資の実行、利益剰余金・評価損の整理により今期末の復配を目指す

2. 安定収益基盤となる事業領域

【美容室運営事業】

ヘアサロン部門

アカデミー部門

プロダクト部門

【ヘアメイク事業】

ウエディング部門

スタジオ部門

メディア部門

ヘアサロン部門 (株式会社エム・エイチ・プリュス)

メンズ市場への展開

- ✓ 全世界にひろがる「モッズ・ヘア」サロン
当社グループが管理するアジア地域では
現在、日本をはじめ、韓国・台湾・中国で、
直営店およびBS(ブランドシェア)店を展開
- ✓ 数年間で出店実績7店と堅調に推移する
メンズサロン市場に注力

トータルビューティーへの取り組み

- ✓ アイビューティーメニューの展開(銀座店)
新規顧客の獲得

当社グループ サロン数 69店舗 (2023年6月現在)
直営 11店舗 (美容室セラヴィ含む)
BS 58店舗 (国内39、海外19)



各都道府県の主要地域に需要があるメンズサロンの出店を加速

アカデミー部門

外部サロン向け講習の展開

- ✓ モッズ・ヘアのオリジナルテクニック・カリキュラムをベースにモッズ・ヘアサロン以外にも、2021年より外部講習を展開
- ✓ インバウンド復調もあり国内のみならず海外からも受講再開

美容専門学校との提携

- ✓ 美容専門学校にて、モッズ・ヘアオリジナルテクニックを通年授業で提供
- ✓ ヘアショーやコンテストの審査員なども担当

■直近実績：麻生美容専門学校(福岡県)

東京ビューティー＆ブライダル専門学校(東京都)

他 複数校と提携



若年層へのブランド認知向上 採用活動への相乗効果

プロダクト部門

モッズ・ヘア サロンスペシャル



- ✓ 「モッズ・ヘア」の提案するスタイルをより創り易くするためのツールとして開発
- ✓ サロン技術者のサポート役として、またお客様のアフターケアのツールとして、シャンプーをはじめ、ヘアケア剤及びスタイリング剤など、150種類をこえる製品を開発
- ✓ 全国の「モッズ・ヘア」サロンおよび「MHGウェブストア」公式オンラインストアで購入可能



自分にあうシャンプー・トリートメントを選んで、綺麗な髪を手に入れませんか？

モッズ・ヘアではタイプ別のオススメセットをご用意しています。

[詳しくみる](#)

製品一覧 PRODUCTS

お悩み別

ヘアケア

メイクアップ

その他



カラーダメージケアセット



スカルプケアセット



エイジングケアセット

グループ資源を活用した製品の開発および国内外での販路拡大

ウェディング部門

実績・ノウハウを活かし事業拡大を目指す

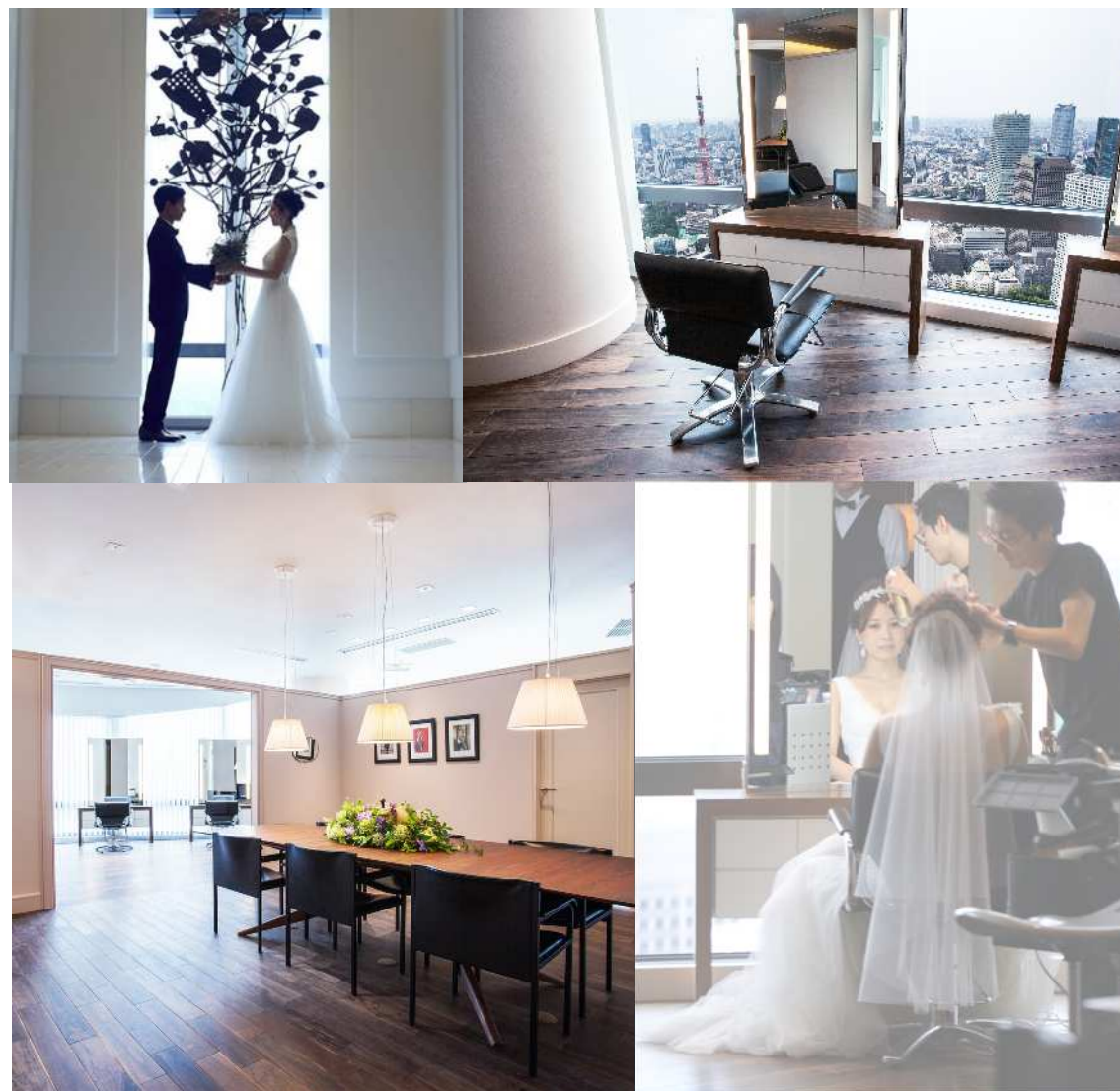
モッズ・ヘアとして初のブライダルを中心とした
トータルビューティーサロン

「mod's hair on ANDAZ TOKYO」

インバウンド需要にも対応

- ✓ 国として2030年にインバウンド6,000万人目標、
15兆円の観光消費を目標としていることもあり、イン
バウンドが急激に増加
- ✓ インバウンド顧客へのツールの一つとして、世界展開
しているモッズ・ヘアの知名度・インパクト活用を提案

モッズ・ヘア オン アンダーズ東京
(東京都港区) 虎ノ門ヒルズ5 1階



主に首都圏の外資系を中心としたホテル内サロン出店を目指す

スタジオ部門

国内最大級のエージェンシー

- ✓ フランス・パリで発祥した、スタジオワーク専門ヘアメイクチームのプロフェッショナル精神を引き継いだ「モッズ・ヘア」ヘアメイクチーム
- ✓ ヘアメイクアーティストのエージェンシーとして、東京コレクション」などへの参加や、広告・ファッション雑誌など年間2,000ページ以上を手掛けており、所属アーティストは国内外で活躍中

彼らの作品は「モッズ・ヘア」をブランディングするうえでクリエイションの柱であり、サロンスタイルなどでのアイデアソースとしても重要な役目を担っております。

【所属アーティスト】18名

- ・ファッション誌
- ・ショー・イベント
- ・CM・広告 など



更なるアーティストの発掘と成長を加速する

メディア部門

(アーツ株式会社)

ネット配信系ドラマの受注拡大

報道、ドラマやバラエティをはじめ、テレビ番組全般・映画・CMなどで、数々の女優やタレントのヘアメイクを専門で担当するチームとして、安定した技術・サービスを提供

プロ使用メイク商品の開発販売

- ✓ 女優やタレントのヘアメイクを手掛けるために現場で使用しているプロ使用の化粧品や雑貨類も開発・販売
- ✓ オンラインストアでも展開中



ネット配信系ドラマでのヘアメイク受注拡大に注力

3. 成長を加速させる事業領域

【美容室支援事業】

【キャリアデザイン事業】

美容室支援事業

(株式会社ライトスタッフ)

理美容業界向け B to C 決済代行事業

美容室支援事業のターゲット市場

2022年度の理美容サロン市場

前年度比101.2%の2兆704億円

- ✓ 令和3年（2021年）の美容室の店舗数は、前年度から6333軒増の26万4223軒（前年度比 2.5%増）。年々増加を続けており、今回も過去最高を更新。

- ✓ 理容室は前年度から減少し1053軒減の11万4403軒（前年度比0.9%減）

店舗数	美容室・理容室	美容室	26万4,223店舗
		理容室	11万4,403店舗
	37万8,626店舗		

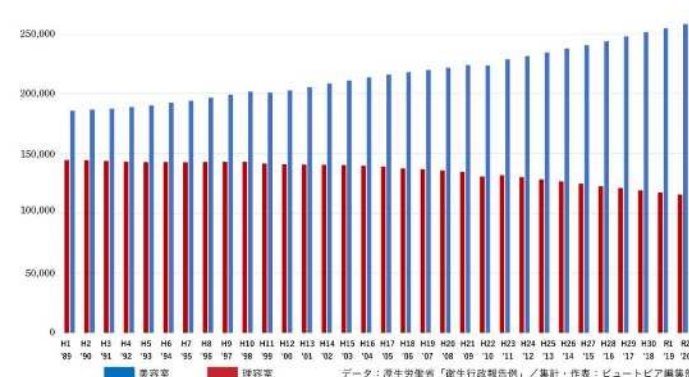
理美容サロン売上の推移



注1：事業者売上高ベース
注2：2023年度は予測値

矢野経済研究所調べ

理美容サロン数の推移



理美容業界向け B to C 決済代行事業

国内クレジット市場

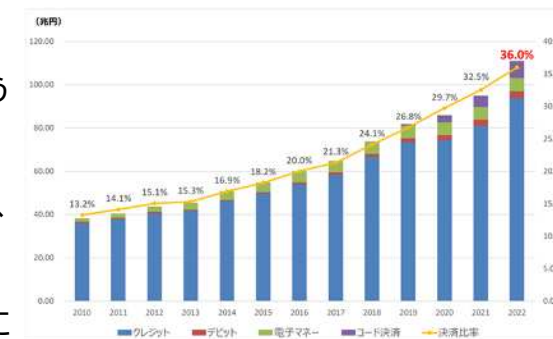
- ✓ 2021年度のクレジットカード市場規模は、約78兆円と拡大
- ✓ 2022年度以降もクレジットカード市場規模は拡大基調で推移しており、2027年度には約144兆円に達すると予測されている

クレジット取扱高の推移



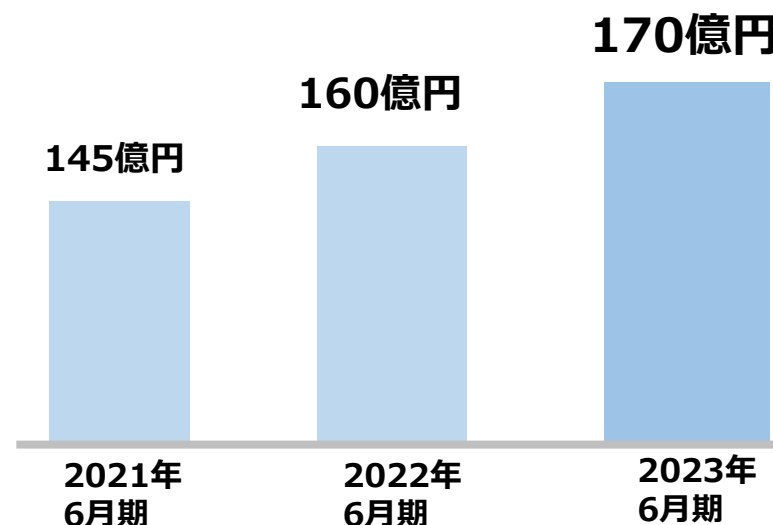
キャッシュレス支払及び決済比率の推移

- ✓ 経済産業省は、キャッシュレス決済比率を2025年までに4割程度にするという目標を掲げている
- ✓ 2022年のキャッシュレス比率は堅調に上昇し、36.0%（111兆円）となり、決済額は初の100兆円超えに拡大



クレジット決済代行取扱高

当社グループクレジット決済代行取扱高
2023年6月期 170億円
200億円を目指す



理美容業界初となる包括的な B to B 決済サービスの提供開始

理美容サロンの課題を解決し、経営の効率化およびキャッシュレス化を促進

サービスの概要

当社グループは、クレジット決済サービス等をはじめとした美容室支援事業を通じて理美容業界の不自由・不便の解決に取り組んでおります。また、DX推進に向けて、SCAT株式会社※と美容サロン向けソリューション商品の販売における相互協力関係を築いております。

本サービスは、クレジット会社の株式会社ジェーシービー、株式会社ジャックス、及びソニーペイメントサービス株式会社と協働した、理美容業界初の包括的な企業間取引のクレジット決済サービスです。



※SCAT株式会社 会社概要

代表者： 長島 秀夫

東京本社： 東京都中央区

上場市場： 東証スタンダード:3974

事業内容： 理美容向けICTソリューション事業

URL: <https://www.scat.inc/>

サービスの活用事例

■理美容サロン

- ・仕入代金のクレジット決済による経理管理の簡素化
- ・資金管理の一元化

■美容商材メーカー

- ・クレジット決済による売上債権の未回収リスクの軽減や業務の効率化
- ・DX化に伴う経営の合理化

市場規模 3 千億円の理美容業界の B to B 決済市場において
30%のシェア獲得を目指す

キャリアデザイン事業

(株式会社オンリー・ワン)

オンリー・ワンは販売・サービス系の人材派遣事業および人材紹介事業から展開しており、キャリアデザイン事業として、当社グループの成長戦略の柱のひとつとして位置付けております。

- ✓外資ラグジュアリーブランド・コスメ業界で培ったホスピタリティを活かした他業界への展開
- ✓同社の採用ノウハウを活かした、グループ全体リクルーティングの強化

国内有数の大手不動産各社の高級マンション向けコンシェルジュ派遣事業を確立



事業構築のプロセスで習得したシニア人財雇用のノウハウを活用

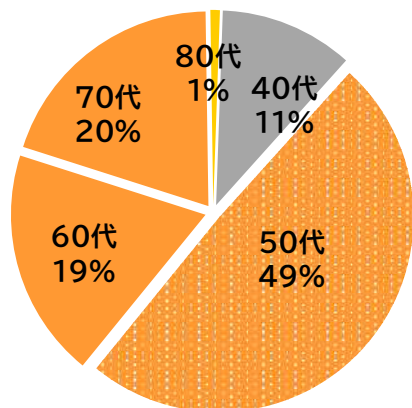
シニア人財市場に質の高い就業機会と適正報酬、ライフスタイルの両立を提供するリーディングカンパニーを目指す

シニア向け高級マンション業界への人材供給に注力

■就職までのサポート



■オンリー・ワン 派遣スタッフ 就業者年齢割合



年齢	就業比率
40代	11%
50代	49%
60代	19%
70代	20%
80代	1%



RPO（リクルートメント・プロセス・アウトソーシング）の展開

RPOとは

企業から採用に関する業務の委託を受け、企業が求める人材を採用できるように支援するサービス

単に採用に伴う業務を代行するだけでなく、委託を受けた企業の人事課題を解決するパートナーとしても活動

RPOを導入するメリット

- ✓ 採用業務を効率化できる
採用に関した様々な業務のうち、アウトソーシングできるもの、自社内でしかできないものを分担できる
- ✓ 採用戦略の最適化
どのようにアピールするべきか、募集内容に合わせて最適なツールを選択
- ✓ 採用代行に特化しているRPOだからこそ持っている“勝つためのノウハウ”を活用できる



採用競争力を強化するRPOのリーディングカンパニーを目指す

組織再編により更なる収益拡大を目指します

美容室運営事業



ヘアサロン部門

売上のボトムアップ
顧客への訴求力強化
集客・採用強化

アカデミー部門

外部サロン講習展開
美容専門学校との連携

プロダクト部門



魅力ある商品開発
オンラインストア・販路拡大

エム・エイチ・グループ



東証スタンダード(9439)
(1999年12月上場)

事業持株会社から純粋持株会社へ
グループシナジーの創出

美容室支援事業

RIGHT STAFF

Hair Salon

C'est la vie

BtoB決済事業の拡大
理美容業界のSDGs
企画&実行

ヘアメイク事業



美容室運営事業各部門との連携強化

キャリアデザイン 事業



キャリアデザイン支援
シニア人財・RPO展開



<本資料に関する注意>

本資料に記載された内容は、一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。

本資料において提供される情報は、見通し情報を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

今後新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本資料に含まれる見通し情報の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。

<本資料に関するお問い合わせ先>

株式会社エム・エイチ・グループ

取締役兼執行役員管理本部長 家島 広行 (TEL:03-5411-7222)