

事例紹介 #06

[2020年度]



Hair shop MELLOW 代表
高橋 佑太さん

美容の専門学校で学んでいた頃から自分で店を持つことが目標だったと話す高橋さん。就職後、12年の美容師経験を経て、2019年5月に八王子市内で開業しました。こだわりの内装や最新の美容機器を取りそろえた癒やしの空間が好評。新規の集客よりも、今まで担当させていただいたお客様を大切にするサービスを徹底させています。

「Hair shop MELLOW」の事業を教えてください。

美容室を私と妻の二人で経営しています。広さ15坪、席数は2席ですが、リラックスして過ごせる空間をコンセプトに、仕切りを設けて半個室スペースをつくっています。特に広告・宣伝はせず、ホームページも、店頭メニュー看板も出していない。完全予約制のプライベートサロンです。



創業のいきさつを教えてください。

美容室で長年働いていると立場が上がって、スタッフ教育や施術時間の効率化などに取り組むようになり、次第に自分が思い描く「お客様に喜んでいただくための仕事の仕方」とズレが生じました。当時、担当させていただいていたお客様がどのくらい来店してくれるかはわかりませんでした。挑戦したい気持ちが強く、創業に向けて具体的に動きました。

どのような計画から始まりましたか？

まず、お客様に喜んでいただくための仕事の仕方、空間づくりはどのようにしようか、妻と店のコンセプトについて話し合いました。それを内装業者に伝えてイメージを共有し、一緒に物件を探し回りました。資金調達については、実家でお付き合いのあった青梅信用金庫さんに相談をしたところ、この「女性・若者・シニア創業サポート事業」制度をすすめられました。開業資金950万円のうち自己資金は150万円。残りはすべて「女性・若者・シニア創業サポート事業」での借入れです。

資金計画の内訳は？

設備資金	90%	自己資金	16%
運転資金	10%	借入金 (うち本事業)	84% (100%)
合計100%		合計100%	

事業計画書の作成で苦労したことは？

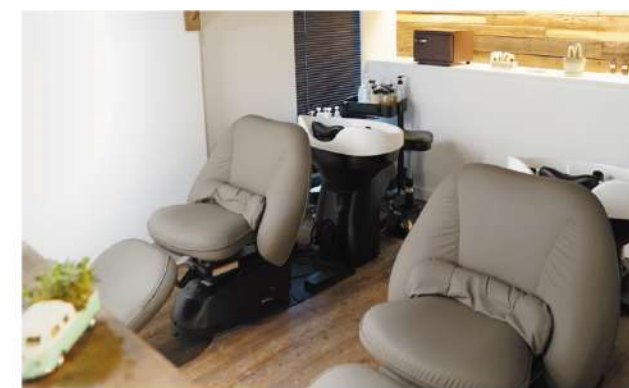
内装工事やシャンプー台などの購入費用、売上計画や返済計画についても特に難しさは感じませんでした。「融資の利用にあたって地域とどのように関わるか？」といった問いについては全く考えておらず、改めてこの制度を利用して事業をやることへの思いを強く持ちました。

創業後どのような課題や悩みを持ちましたか？

勤めていた頃のお客様がリピーターになり、新規のお客様を紹介いただくこともあって、特に宣伝にお金を掛けなくても固定客が着実に増えています。

本事業の融資をどのように活用しましたか？

店舗の外装・内装工事とインテリア購入で約600万円、美容機器で200万円ほど掛かりました。特にシャンプー台は展示場に何度も足を運んで選びました。シャンプー台にて、髪や頭皮を健やかに保つための炭酸泉も導入しました。



本事業からどのような支援を受けましたか？

最大の利点は「低金利」ですが、アドバイザーの存在を知って素晴らしいなと思いました。融資を受ける前に事業計画書を見せ、資金繰りをきちんと計画するよう助言をいただきました。融資実行後も確定申告や消費税などについて教えていただいています。

本事業を利用して良かった点はどこですか？

独立・開業の機会をいただいたこと。将来をあれこれ考えるよりも、今は「お客様にいかにも喜んでいただけるか」だけを考えています。店舗経営を通じていろいろな人と知り合うことができました。感謝の気持ちを忘れないようにしています。

創業をしようとしている方へメッセージをお願いします。

開業して、もしお客様の来店が少なかった場合どうするか、いくつも対策を考えていました。今のところ一つも実行せずにここまで順調にきています。失敗を恐れては何もできないので、本当に自分でやりたいことがあるのならばやるべきだと思います。

企業情報

Hair shop MELLOW

東京都八王子市本町 8-1