

内藤 修



コロナ禍による会員減で 美容脱毛サロンが破産

美容脱毛サロン「銀座カラー」を展開する「エム・シーネットワークスジャパン」（以下、エム社、東京都港区）が昨年12月15日、東京地裁から破産開始決定を受けました。

負債58億5700万円という金額以上に、マスコミの注目を集めたのが、被害に巻き込まれた「債権者数の多さ」でした。

美容脱毛サロン業界のパイオニア「エム社」

エム社は1993年5月に設立され、美容脱毛サロン業界の“パイオニアの1社”として知られました。廉価で痛みも少ないサロンで施術を受ける“美容脱毛ブーム”に乗って、設立から26年の2019年には最大53店舗を展開し、ピーク時の2020年4月期には年売上高125億6100万円を計上しました。

しかし、この間に新型コロナウイルスの感染が拡大。緊急事態宣言の発出により全店舗が休業となったうえ、施術の際に「密」を強いられる脱毛サロンの利用が消費者から忌避されるなど、営業環境が急速に悪化しました。

2023年4月期には、年売上高が45億円に落ち込んだうえ、15億円の営業損失計上を余儀なくされ、債務超過額は65億円にまで拡大しました。

収益面、財務面ともにここまで悪化してしまっただけで、すでに自力での事業継続は難しい状態でした。創業家である株主からの私財提供で資金繰りを維持しながら、M&Aによる事業承継

を模索しましたが、交渉中のスポンサー候補先から昨年10月に事業承継を断られ万事休すとなりました。

この間にエステティシヤンの退職が相次いだこともあり、店舗運営が困難となるなかで、事業継続を断念しました。

前金ビジネスの落とし穴

エム社のビジネスモデルの特色を一言でいえば、「前金ビジネス」でした。消費者から一定のお金を事前に受け取り、自社の「会員」になってもらい、施術は後で提供する方式です。

会社側にとっては、会員が増えるほど資金が先に集まり、日々の運転資金や設備資金に充てられるメリットがあります。ですが、会員増加が止まると、資金繰りが一気に“逆回転”を始めます。会員獲得による入金以上に、各種役務提供にともなう費用と資金流出が上回るようになり、急速に経営状態が悪化するのです。

もちろん、会員制の前金ビジネスを展開する企業がすべて、ビジネスモデルに問題があるわけではありません。継続的にサービス提供できるだけのきちんとした業務体制を整え、多少売上げが落ち込んでも耐えられるだけの安定的な財務基盤とキャッシュを有する会社も少なくありません。

消費者にはこれまで以上に、こうした視点できちんとした会社かどうかを見定めたいうえで、契約を結ぶ意識が求められそうです。●

ないとう おさむ

2000年に帝国データバンク入社。本社情報部、産業調査部、東京支社情報部、横浜支店情報部、情報統括部情報取材課長を経て、23年10月より現職。入社以来一貫して、倒産企業の取材、倒産動向のマクロ分析を手がける。専門は、倒産動向分析、企業再生研究。