

B-by-C®



主力商品「FACE POINTER」

- 本社所在地：東京都千代田区内幸町2-1-1 飯野ビルディング9階
- 事業概要：「COREFIT」の開発と販売／フェイシャルジムFC展開／AIスマートミラーの開発・販売
- 常時使用する従業員数：37名（グループ全体・2025年1月期）
- 現在の売上高：30億円（グループ全体・2025年1月期）
- 法人番号：2010501025501
- Web：https://b-by-c.com/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役
佐藤 達也

「恋する100才、働ける120才」を当たり前。

私たちは、美と健康、そしてAIの力で“生命力あふれる顔”をつくり、顔情報を通じて未病の兆しをとらえ、心身の状態を可視化することで、誰もが年齢にとらわれず、自信を持って生きられる社会を実現します。私たちは、前向きな生き方を支える“顔づくり”を通じて、高齢化社会の課題に挑み、自立した人を増やしていきます。顔のビッグデータ解析により、美術学的・解剖学的な基準で美しさを見える化し、一人ひとりが「顔が変わる体験」を通じて、健康で輝く未来を手にする社会を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

◆ 実現目標

2027年1月期に売上高100億円を超える131億円のグループ売上目標。2028年には243億円を目指す。2025年1月期から2028年1月期までの年平均成長率（CAGR）は約101.7%

◆ 課題

- ・主力商品「FACE POINTER」は美顔器カテゴリで高評価を得ている一方で、売上構成比が約8割と依存度が高く、他製品へのクロスセルやスキンケアのサブスク展開が進んでいない。
- ・強みである“顔づくり”のフィードバックは、CRM機能が不十分。
- ・顔情報を数値化しPDCAを回す「ViEW=TECH」の開発や、測定基準の新規開発ならびに精度向上が急務。
- ・パリでの評価も高く、国内でのブランド展開に活用していく。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

◆ 目指す成長手段

- ・「たるみセルフケアNo.1」としての地位を確立するため、販促をSNS中心からTVなどマスメディアへ拡張。
- ・「ViEW=TECH」の顔スコア測定精度を高め、「顔づくり」のための測定～改善アプリケーションを開発。
- ・アプリとIoT機器の連携により個別最適化を進め、ビッグデータ×サブスクで収益化。
- ・パリでの実績を軸に、国内ブランディングへ展開。

◆ 目指す成長手段

- ・急成長に対応するため、採用体制を強化し、幹部人材紹介会社や人材採用支援会社と提携。管理部門やHR機能（採用・教育）の構築を進める。
- ・AI領域では、着任したCTOを中心に、まずは外注開発で進行しつつ、段階的にAIエンジニアを内製化し、プロダクト開発体制を整備していく。

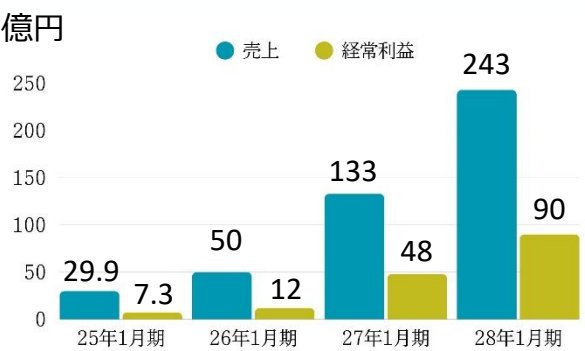
売上高100億円実現の目標と達成のための作戦

◆ 成長に向けた課題

当社の主力商品である美顔器「FACE POINTER」は、美容機器市場において高い評価を得ており、2024年には楽天年間ランキングで美顔器部門1位を獲得した。しかし、売上構成比の約8割を同製品が占めており、他製品（スキンケアや別機種）へのクロスセル、LTVの最大化に課題が残っている。

また、ユーザーとの接点においても、属人的なフィードバックに頼ったアナログ対応が中心であり、CRM機能が未整備（ただしそのフィードバックにおいては高い満足度・ご評価をいただいております、差別化ポイントとなっている）。データに基づいた継続的な改善や提案ができていない。さらに、差別化ポイントである「顔づくり」の視点（たるみやほうれい線など形状変化）を活かしたパーソナライズ戦略がデジタルで展開されていないのが現状である。これらの課題に対し、当社は右記の4つの重点施策に取り組み、100億円を突破する企業へと変革する。

◆ 売上・経常利益目標



前期実績：29.9億円。

今期、COREFITブランド拡販により50億円を達成させる。さらに今期中に、アプリケーションやIoT機器を開発し、来期（27年1月期）に急成長を目指す。

法人番号：2010501025501（B-by-C株式会社）、1010401161323（イコール・アイ株式会社）、3010001156606（フェイス・マトリックス・アカデミア株式会）

◆ 4つの作戦

【1】COREFITブランド強化と販路の拡張

たるみセルフケア領域で圧倒的No.1ポジションを確立するため、ブランディングを強化。SNS中心だった販促チャネルを、SNSは維持しながら、TVや新聞・雑誌などマスメディアへ拡張する。さらに専門性と信頼性を高めるために、大学病院や第三者機関との連携を進め、製品の理論や効果の実証を行う。

【2】AIスマートミラーとアプリケーション開発

現状アナログでやりとりしているお客様の顔づくり支援サービスをデジタル化。WEB版で半年間テストマーケティングを行った後、正式なアプリ開発を実施。単なる測定・フィードバックにとどまらず、AIによるパーソナルな毎日の応援と改善提案を提供し、ユーザーの継続モチベーションを高める。ゲーミフィケーション要素を取り入れ、“顔づくり”を楽しめるアプリとして設計する。また、AIスマートミラー本体にも同機能を実装し、より深く取り組みたいユーザーのニーズに応える。

【3】IoT機器開発とサブスクによる収益化

現状非IoTであるCOREFIT機器を、アプリと連携可能なIoT対応製品へと進化させる。測定データや利用履歴に基づいた個別最適なケア提案を実現し、アプリと連携することで日常的にパーソナライズされた美容体験を提供。AIによるビッグデータ解析とレコメンドを組み合わせ、月額課金型のサブスクリプションモデルで安定した収益基盤を構築する。

【4】海外実績の活用と逆輸入型プロモーション

パリの百貨店常設や教育機関連携などを通じて得た現地実績を活用し、日本市場で“逆輸入型”の高級ブランディングを展開。特に、パリでファンとなった著名人・モデルを起用したプロモーションを日本国内で展開し、欧州での評価を武器にブランドの格上げと信頼性を高める。

◆ グループ組織図

