



RBアカデミーでの練習風景

- 本社所在地：秋田県秋田市
- 事業概要：2005年創業。秋田・青森・宮城・東京・埼玉の5都県で美容業を展開し、35店舗を運営。地方と首都圏の双方に拠点を持つ体制を強みに、M&Aと新規出店により事業領域を拡大している。
- 常時使用する従業員：174名
（グループ全体・2026年9月時点）
- 現在の売上高：12億円
（グループ全体・2026年2月期）
- 法人番号：8410002005312
- Web：https://rb-advance.co.jp

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
杉本 公彦

Beauty for Life ～美しく共に生きる～

当社は「Beauty for Life ～美しく共に生きる～」を企業理念に掲げ、2005年の創業以来、秋田を拠点に美容業を営んでまいりました。美容業は、人が資本の産業です。売上高100億円という目標は、数字そのものが目的ではありません。この会社で働くことを選んだ社員一人ひとりが、生涯にわたって誇りを持って働き続けられる環境をつくる。そのための手段として、私たちはこの目標を掲げます。技術者も、それを支える社員も、秋田でも首都圏でも、望むかたちでキャリアを描ける。そのために店舗網と教育基盤を広げ、社員一人ひとりの収入と働きがいを高めてまいります。社員とその家族、そして地域とともに、美しく生きる会社であり続けます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2036年に売上高100億円を達成する。

売上高100億円は通過点と位置づけ、達成後も成長を継続する。2030年に約33億円、2033年に約62億円を通過点とし、年率25%程度の成長を目指す。

課題

生産性 店舗運営とバックオフィスの効率化により、一人当たり生産性を引き上げる必要がある。
人材の定着 技術者が長く働き続けられるキャリアパスと処遇の整備が、店舗網拡大の前提となる。
M&Aの手法 案件開拓から企業評価、資金調達、統合（PMI）までを再現性のある手法として確立する。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

M&Aによる店舗取得（主に首都圏） 成長の主軸に位置づける。後継者不在や単独での成長に限界を抱えるサロンを承継し、当社の採用・教育・本部機能を移植することで取得後の収益性を高める。
訪問美容のエリア拡大 高齢化により来店が難しい層に対し、施設・在宅へ出向くサービスを展開する。店舗を持たずに商圏を広げられる。
新規出店と既存店の生産性向上 既存エリアでの出店を継続するとともに、店舗オペレーションとIT基盤の整備により、一人当たり生産性と客単価を引き上げる。

実施体制

営業本部・開発本部・経営推進本部の3本部体制で事業を運営する。店舗運営と技術者教育は営業本部が担う。
M&Aは開発本部が案件開拓と交渉を担当し、企業評価・資金計画・統合後の管理数値は経営推進本部が担う。
取得後の統合（PMI）は、制度・労務・会計・システムの統一を経営推進本部が、店舗オペレーションと技術者教育の統一を営業本部が担う。
社外は取引金融機関各行およびM&A仲介会社と連携し、案件情報の獲得と資金調達の両面から成長投資を支える。
今後は首都圏にアカデミーを設置し、技術者の育成拠点を秋田と首都圏の二拠点体制とする。

グループ構成と売上高100億円までの道筋

- ・ 当社グループは、株式会社 RB advance（親会社）と子会社2社で構成される。孫会社はない。
- ・ グループ売上高は12億円（株式会社 RB advance 2026年2月期、子会社2社 2025年12月期の合計）、常時使用する従業員は174名。
- ・ 子会社2社はいずれも2019年設立、本社は秋田県秋田市、出資比率は100%。
- ・ 売上高100億円は、グループ全体での達成を目指す。M&Aによる店舗取得を主軸とし、2030年に約33億円、2033年に約62億円を通過点とする。

グループ売上高計画（億円） 2036年に100億円を達成

