

知的資産経営報告書



株式会社サンクリエーション

1. ごあいさつ	P 4
2. 企業理念・方針	P 5
3. 事業概要	P 6
4. 市場環境	P 7
5. これまでの事業展開	
・主な事業の展開	P 9
・チームメンバーとその実績	P10
・サービス紹介	P14
6. 選ばれている理由	
・現在価値ストーリー	P19
・組織資産、人的資産	P20
・提供している価値	P23
7. 将来ビジョン	
・EGAOが目指す社会	P24
・今後の展開	P25
8. 沿革	P26
9. 会社概要	P28
10. 終わりに	P29



株式会社サンクリエーション

代表取締役 太田明良

私たちは、東京・巣鴨で日本初のシニア世代専門写真館である『えがお写真館』をはじめ、『EGAO』を屋号とした、美容室・セレクトショップ・ネイルサロン・エステティックサロンの店舗運営を行なっています。2014年の創業以来、50歳以上のお客様を中心に、ワンストップでトータルビューティサービスを提供し続けてきた結果、現在では「シニア世代のトレンドメーカー」として日本のみならず、海外からも注目されています。

各クリエイターは日々ご利用者の声に耳を傾け、同時に技術面においてもノウハウを蓄積し続けています。今やその蓄積した情報・技術ノウハウは、シニア世代をターゲットとしている企業の広告・プロモーション、商品監修、コンサルタントなどに活かされ、50歳以上の女性のみ所属するモデル事務所やクリエイター育成の教育の分野まで事業が広がっております。

私たちはこれからも様々な角度からアプローチを続け、シニア市場を拡大、活性化するために挑戦し続けていきます。



■企業理念

シニアビューティを通して多くの女性に感動を与え、
充実したシニアライフを過ごすための一翼を担います。

私たちの仕事は、髪を切ったり、ネイルを施したり、洋服を売るだけとは捉えていません。それらは手段のひとつにすぎず、多くの女性たちにもっと自由におしゃれを楽しんでいただき、「シニアビューティを通して多くの女性に感動を与え、充実したシニアライフを過ごしていただくためのサービスを社会に提供すること」が本質的に取り組むべきことだと考えています。

■方針

1. マーケットの創造

日本は高齢化社会ですが、シニア世代に向けた事業というと介護や福祉などを中心とした「助けとなるサービス」が多く、シニア世代が楽しめる「娯楽サービス」は多くは見当たりません。また、現代のシニア世代はアクティブで若々しくファッショナブルですが、世の中には一昔前のステレオタイプの高齢者をイメージした商品やサービスもいまだ見受けられます。私たちは、「今」のシニア世代のニーズを捉えることで新たな需要を喚起し、現代のシニア世代が求める新たなマーケットを創造していきたいと考えています。

2. カルチャーの創造

「バレンタインデー」にチョコレートを贈ったり、「ハロウィーン」に仮装を楽しんだり、新たなカルチャーが生み出されると、そこには新たな消費が生まれてきます。「七五三」や「成人式」に写真を撮るように、例えば60歳、70歳、80歳になったら記念写真を撮ったり、従来には少なかった「美容室で洋服を販売」したりといった新たなカルチャーを生み出し根付かせることで、シニア分野の消費の拡大を図ります。

3. シニア女性に対するネガティブイメージの払拭

「シニア女性」というと、「白髪で皺だらけ、野暮ったい服を着たおばあちゃん」を想像し、年齢を重ねることにネガティブな印象を持たれることがあります。私たちはこうしたネガティブなイメージを「シニアビューティ」というサービスを通して、格好よくなったり、素敵に変身してもらうことで、少しでも払拭していければと考えています。ただ、言葉だけで「格好いい」や「素敵」を表現し理解してもらうことは難しいため、自分たちが得意としている、格好よく素敵なビジュアルを作り出すことで、こうした概念を覆そうとしています。

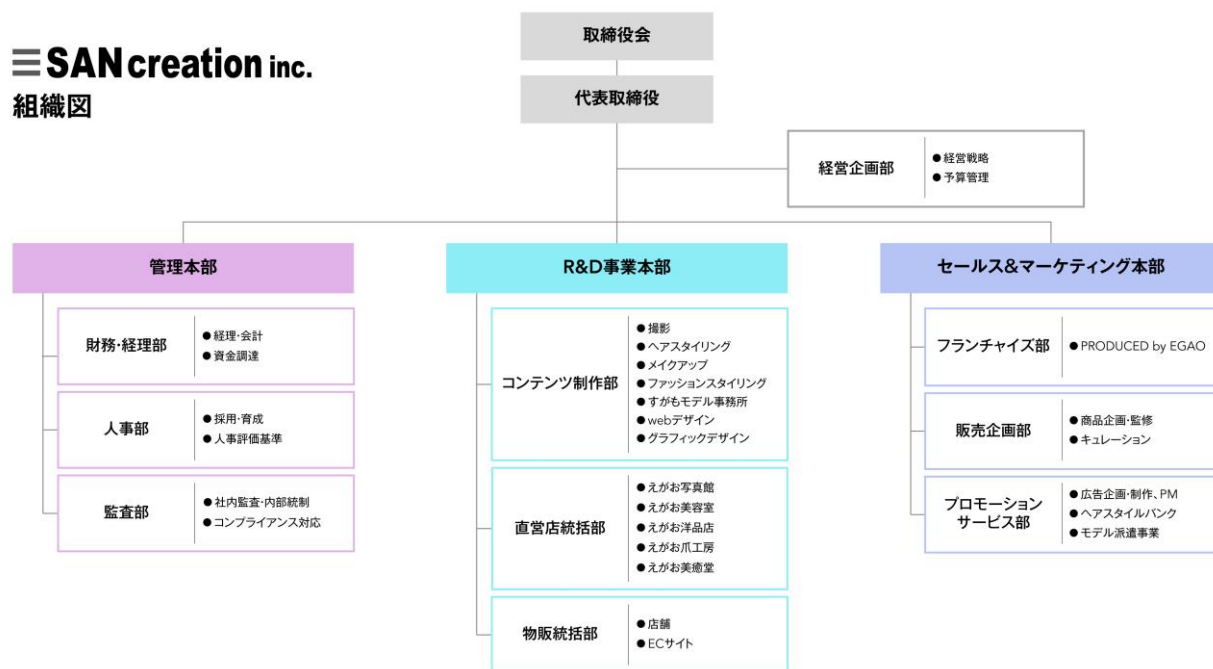
■事業概要

当社は、シニア世代を専門とした「えがお写真館」をはじめ、「えがお美容室」、セレクトショップの「えがお洋品店」、ネイルサロン「えがお爪工房」、エステティックサロン「えがお美癒堂（びゅどう）」と、いずれもシニア世代を専門としたサービスを行う店舗を運営しています。

また、2014年の創業以来、50代以上の女性（シニア世代）を対象として事業を行うことで、シニアビューティに関する知見を蓄積し続けており、これらの情報・技術・ノウハウを活かし、シニア世代をターゲットとしている企業の広告やプロモーション、商品監修、コンサルティングといった法人向け事業も行っています。

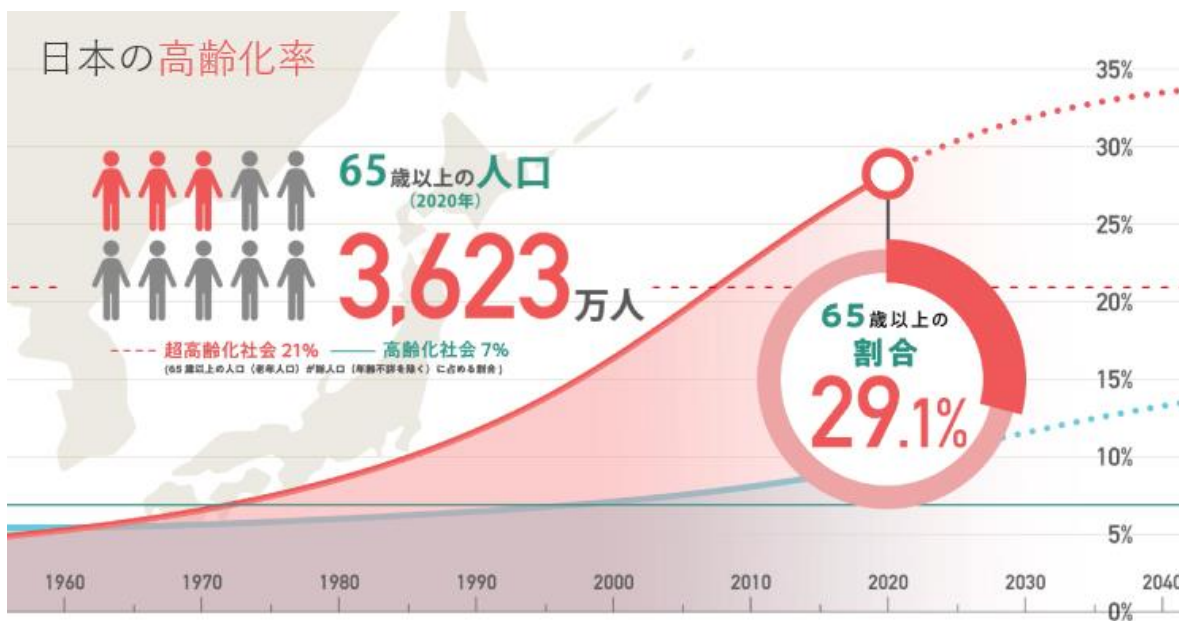
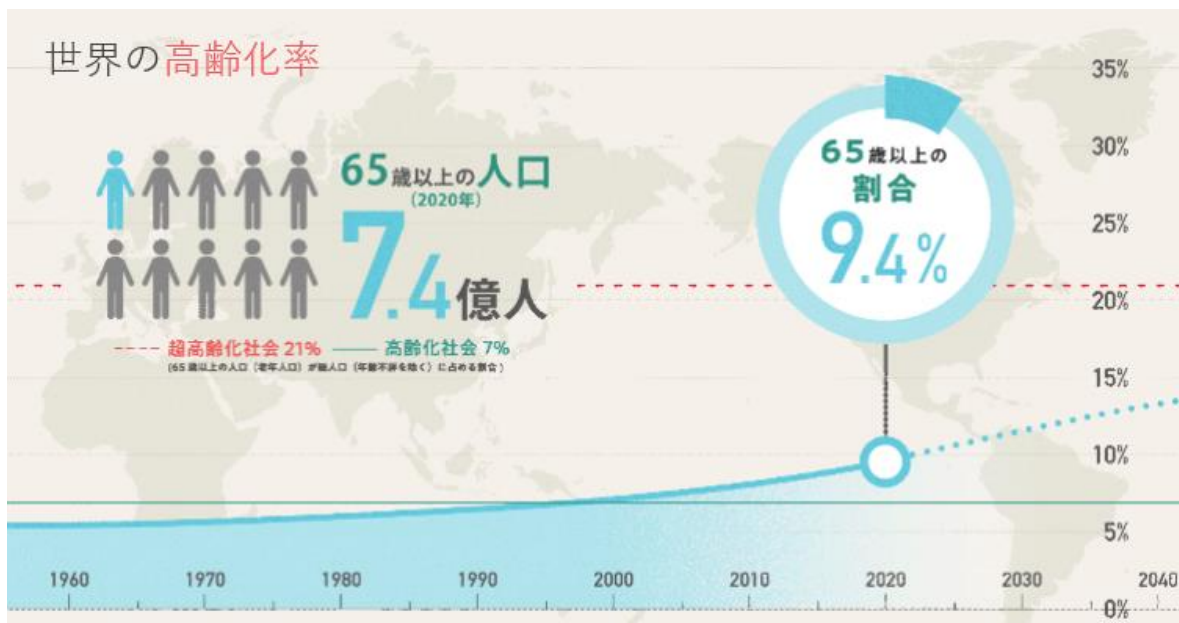
2023年からは、シニアをターゲットとしてサービス展開したい全国の写真館や美容室に、「EGAO」のブランド力と技術・ノウハウを提供するフランチャイズ事業を開始しています。

≡ SANcreation inc. 組織図



■世界および日本の高齢化率

世界の高齢化率（65歳以上の人口が総人口に占める割合）は、年々高まっています。その中でも日本は高齢化率がトップの超高齢化社会で、今後30年間は上昇傾向にあります。

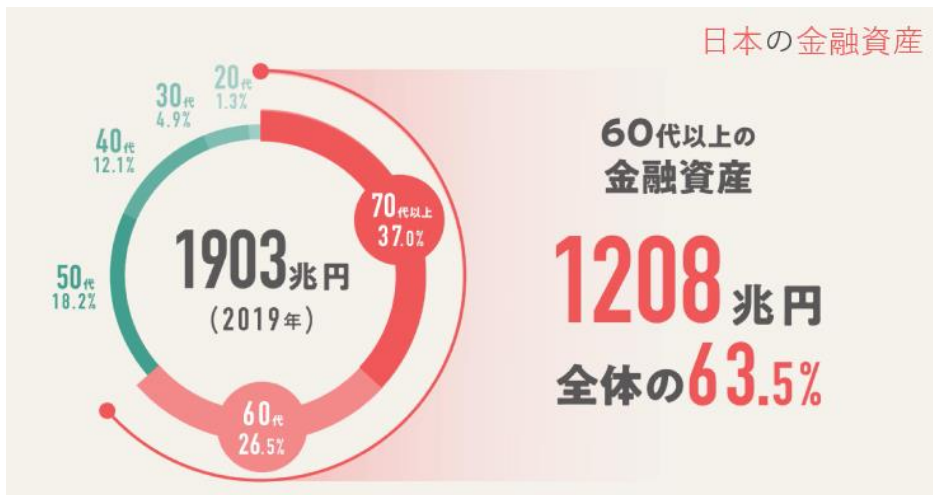


資料：UN, World Population Prospects : The 2022 Revision

ただし日本は、2020年までは総務省「国勢調査」、2025年以降は国立社会保障・人口問題研究所「日本の将来推計人口（平成29年推計）」の出生中位 死亡中位仮定による推計結果による

■日本の金融資産

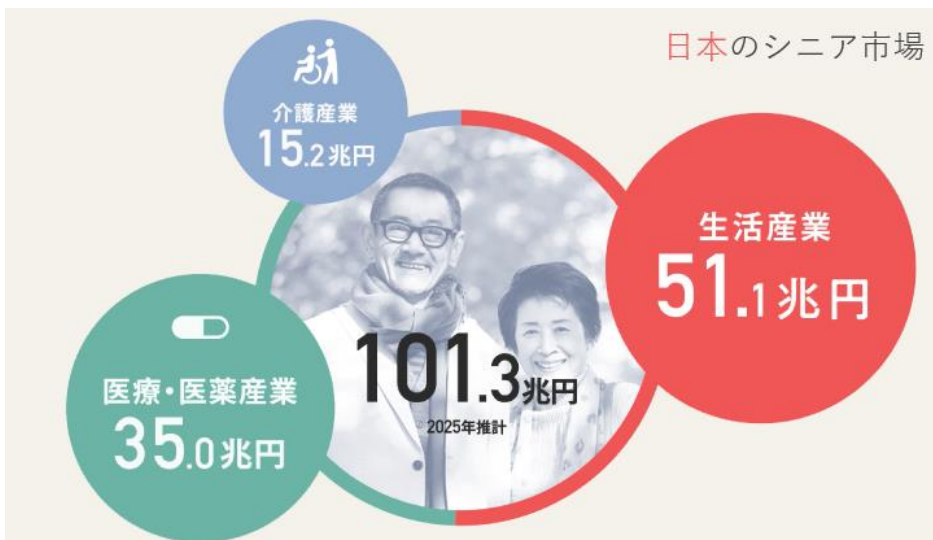
日本の金融資産を世代別に見ると、60歳以上が全体の63.5%を保有しています。



※ 令和5年版高齢社会白書（全体版）より一部グラフを改変して使用しています。

■日本のシニア市場

日本のシニア市場は、生活産業が最も大きく51.1兆円、次いで医療・医薬産業35.0兆円、介護産業15.2兆円と続き、全体では100兆円規模となっています。



※ 出典：みずほコーポレート銀行 産業調査部 「出典：みずほコーポレート銀行 産業調査部」 から引用

■自社を取り巻く環境から見た課題感

シニア市場はこれだけ大きな市場規模ですが、この世代へ向けたサービスとしては「医療、介護、福祉の分野」がよくクローズアップされます。「その他のサービスは？」と言われると、市場規模の割には直接的なサービスが少なく、シニア世代の行き場が限られてしまい、経済活動も活性化されづらいことが現状です。

私たちは日本を取り巻く現状からシニア市場に注目し、創業以来10年間一貫して「シニア世代」をターゲットにして事業を展開してきました。

展開①

< EGAO店舗の運営 >

50代以上の女性という年齢制限を設けて、安心して楽しんでもらえるサービスと場所を提供するために、「EGAO」という屋号のもとに、写真館をはじめ、美容室、セレクトショップなどをオープン

50代以上の女性を
対象とした
事業の開始

お客様の要望に
沿った
店舗の展開

技術・ノウハウの
蓄積

展開②

< EGAO店舗における事業シナジーの創出 >

EGAO店舗での接客を通して情報を収集し、お客様のニーズを把握して、それを商品やサービスに展開することで、新たな事業シナジーを創出

店舗での
情報収集

新たな商品・
サービスの創造

新規事業の創出

展開③

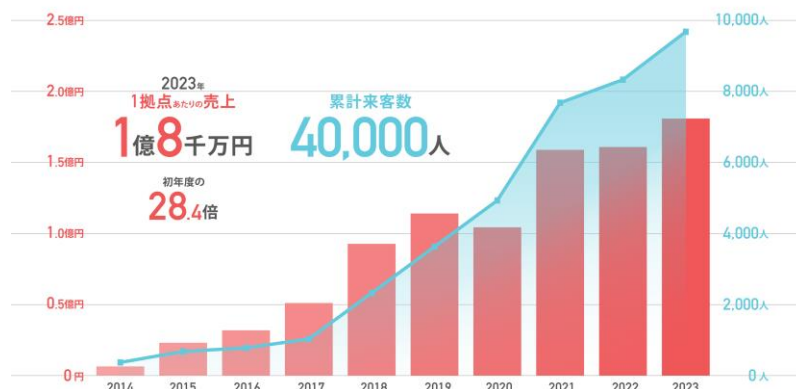
< 法人との協業 >

事業会社に情報やノウハウ提供をし、商品監修・企画、制作やコンサルタントなど積極的に協業を実施

企業への情報・
ノウハウの提供

商品監修・企画
など、企業との
協業へ発展

< 売上と来客数の推移 >



チームメンバーとその実績

当社には、フォトグラファー、ヘアメイクアップアーティスト、美容師、ファッションスタイリストなどのクリエイターが30名ほど在籍しており、シニア向けの美の第一人者として、これまでに多くのメディアで紹介されています。

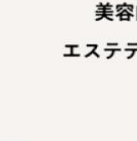
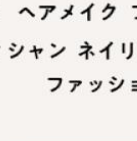
<チームメンバー>
























様々な技術スタッフの手によってお客様を笑顔に

OUR TEAM

美容師 ヘアメイク フォトグラファー
エステティシャン ネイリスト アイリスト
ファッションスタイリスト

<チームメンバーによる実績例>

商品監修



メディアにおける企画・監修



左上：なないろ日和!
(テレビ東京/2023年8月21日放送)
右上：ワールド極端ミスター
(TBS/2023年8月9日放送)
左下：なないろ日和!
(テレビ東京/2023年5月3日放送)

<メディア実績>

テレビ

- NHK
あさいち
シブ5時
ニュースウォッチ9
- 日本テレビ
ヒルナンデス！
ミヤネ屋
news every.
- テレビ朝日
じゅん散歩
スーパーJチャンネル
気づきの扉
- TBS
あさチャン！
水曜日のダウンタウン
ニンゲン観察バラエティモニタリング
はやドキ！
- フジテレビ
めざまし8
バイキング
ノンストップ
みんなのニュース
有吉くんの正直散歩
- テレビ東京
なないろ日和！
巷の囁
夕方サテライト
- TOKYO MX
バラいろダンディ
5時に夢中
- 朝日放送
おはよう朝日で
キャスト-CAST-
- NHK BSプレミアム
ニッポンぶらり鉄道旅
- BSジャパン
パカリズムの30分ワンカット紀行

他多数

雑誌

- 朝日新聞出版
週刊朝日
- NHK出版
きょうの健康
- オレンジページ
オレンジページ
- KKベストセラーズ
一個人
- 講談社
おとなスタイル
- 光文社
美スト
女性自身
- 集英社
My Age
- 主婦と生活社
大人に似合うヘアBOOK2 ar特別編集
週刊女性
- 小学館
女性セブン
- 女性モード社
HAIRMODE
美容の経営プラン
脱・白髪染め大人のブリーチ
カラーヘアカタログ
- 新美容出版
経営とサイエンス
- 普遊舎
LDK
- 世界文化社
わたし時間
- 宝島社
素敵なあの人
老け見えしない人のきちんと技
- ハースト婦人画報社
ELLE
- ハルメク
ハルメク
ハルメクおしゃれ

雑誌

- 扶桑社
ESSE
- ベネッセ
totonou
- ヘリテージ
PREPPY
- 毎日が発見
毎日が発見
- マガジンハウス
クロワッサン
クウネル
- マキノ出版
壮快

他多数

新聞

- 日本経済新聞
- 朝日新聞
- 読売新聞
- 産経新聞
- 毎日新聞
- 東京新聞
- 北海道新聞
- 茨城新聞
- 静岡新聞
- 京都新聞
- 中国新聞
- 日経MJ
- 織研新聞

他多数

インターネット

- Yahoo！特集
広がる「生前遺影」撮影いまを
美しく撮りたいシニアたち
- ハルメクWEB
イメチェン・ビフォーアフター

他多数

<EGAOの書籍>



バックリつむじ割れ解消
カーラー-BOOK
えがお美容室（監修）
扶桑社ムック



50歳からのベストコスメ
&ヘアケアアイテム
えがお写真館・えがお美
容室・えがお洋品店・え
がお爪工房（監修）
扶桑社



悩みがぶっ飛ぶ50代からのヘア&メイク術
（左：日本語版／右：中国語版）
えがお写真館・船津有史（著）/扶桑社



ネオグレイヘアスタイル
えがお美容室（著）
扶桑社



シニアビューティメイク
えがお写真館（著）
扶桑社



40歳からのメイクの正解
えがお写真館（著）
扶桑社



シニアビューティヘア
えがお美容室（著）
講談社

監修・協力・タイアップなど

- 株式会社メビウス製薬
「SHIMIUS」(化粧品)
- 日本盛株式会社
「Que seraseraケセラセラ」(化粧品)
- 株式会社ヤクルト
「ラミーヌS・E」(シャンプー・コンディショナー・トリートメントエッセンス)
- 株式会社フォーマルクライン
「フラビア」(化粧品)
- 日本盛株式会社
「NS-K米ぬか美人」(化粧品)、
「米ぬか美人美髪」(ヘアケア剤)
- キューサイ株式会社
「コラリッチ」(ヘアケア剤)
- 株式会社エバーライフ
「艶肌美人」(クッションファンデーション)
- 株式会社ヤクルト
「PARABIO」(化粧品)、「GRANTIA」(化粧品)
- 株式会社ダスキン
「浴室用浄水シャワー」(シャワーヘッド)
- ホソカワミクロン化粧品株式会社
「ナノインパクト」(育毛剤)
- 株式会社ヤマサキ
「ラサーナ」(育毛剤)
- マーヴェラティ
「マジカルヌーディー」(ccファンデーション)
- 三基商事株式会社
「BIODROGA」(化粧品)
- 株式会社カタログハウス
「潤皙肌」(ファンデーション)、「黄金まゆの粉雪」
(フェイスパウダー)、「白露肌」(下地)
- 株式会社アドバンスト・メディカル・ケア
「ミュノアージュ」
(シャンプー・コンディショナー・育毛剤)
- 株式会社協和
「フラコラ」(トリートメントヘアカラー・シャンプー・トリートメント)
- 富士産業株式会社
「薬用リリージュ」(育毛剤)
- サントリーウエルネス株式会社
「フローリッチ」「エファージュ」(化粧品)
- 株式会社ドクターシーラボ
「アゲ活」応援プラン
- 株式会社ボーラ・オルビスホールディングス
「B.A」
- 日本ロレアル株式会社
「ランコム」
- 株式会社オージオ
「ビューティーオープン」
- 株式会社ウテナ
「マッシーニクイックヘアカバースプレー」
- ECH株式会社
「KAMIKA クリームシャンプー」
- サニーヘルス株式会社
「ホワイトリキッド」
- 株式会社エバーライフ
「メッシュドボーテ」

- 銀座ステファニー株式会社
「クッションファンデーション」
- プレミアムチエイジ株式会社
「DUO クレイエンス カラートリートメント」
- 株式会社セレクトプラザ
「JOELWARREN ヘアカラトリートメント」
- 富士通Japan株式会社
「らくコミュニケーション教室」
- 株式会社ディーエイチシー
「DHCテレビ ときめき♡BBA」
- 株式会社ハルメク
「EGAOルージュ」(メイク)、「シャツ・イヤリング・バンダナ」(アパレル)
- ティーライフ株式会社
「ナチュウィッグ」
- 株式会社カーブスホールディングス
「フィットネスクラブのCM」
- 株式会社かがやくコスメ
「to rouge」
- 株式会社アデランス
『主婦と生活社ヘアカタログ』にてタイアップ
- 株式会社ジンスホールディングス
『JINSスナップ』にてタイアップ など

誌面記事など監修

- 株式会社晋遊舎／「LDK」
- 株式会社ハルメク／『ハルメク』、『ハルメクおしゃれ』
- 株式会社千趣会／「ベルメゾン」,「CRAS別冊」
- 株式会社スクロール／「さん燦」
- 株式会社毎日が発見／「毎日が発見」
- 株式会社カタログハウス／「通販生活」
- 株式会社ハルメク／「ハルメク」
- 株式会社主婦の友社／「ゆうゆう」
- 株式会社女性モード社／「ヘアモード」、「脱・白髪染め
大人のブリーチカラーヘアカタログ」
- 株式会社ヘリテージ／「プレッピー」
- 株式会社扶桑社／「ESSE」
- 株式会社世界文化社／「わたし時間」
- 小豆島オリーブ株式会社／「会報誌 オリーブのある生活」
- 株式会社ペルーナ／「会報誌 ときめき日和」
- 富士産業株式会社／「会報誌 すこやか」
- 株式会社講談社／「おとなスタイル」
- 株式会社宝島社／「老け見えしない人のきちんと技」
- 株式会社主婦と生活社／「大人に似合うヘアBOOK2
ar特別編集」 など

イベントなど

- 京王百貨店 新宿店 (2020年10月8日～14日)
- 北千住マルイ (2020年12月1日～14日)
- 京王百貨店 新宿店 (2022年4月28日～5月11日)
- 阪神百貨店 阪神梅田本店 (2023年9月15日～16日)
など

■E G A O（えがお）店舗

写真館、美容室、洋品店、爪工房、美癒堂、各店舗で、シニア世代が素敵になるためのサービスを提供しています。サービスを提供する中で、シニア世代が素敵になるための技術やノウハウを日々アップデートしながら蓄積し体系化しています。

えがお写真館



日常の延長線上の美しさを引き出すフォトスタジオ

女優、俳優気分を味わえるヘアメイク、ファッションコーディネート、撮影を行い、その方の日常の延長線上の美しさを引き出します。出来上がった写真を見て、ご本人も周りのご家族も幸せになれるフォトスタジオです。

えがお美容室



女性のエイジングに伴う髪のお悩み解決を得意とするヘアサロン

シニア世代特有の髪のお悩みを解決する技術やノウハウをバリエーション豊富に蓄えており、加齢と共に変化していく髪質やボリュームなど、気になる部分をカバーしながら素敵なヘアスタイルを作ります。

えがお洋品店



シニア女性の格好良さを表現する、予約制のセレクトショップ

若者からシニア世代まで、年代に関係なく着られるブランドとアイテムをセレクトしています。雑誌やメディアでシニア女性のファッショントレンドを発信したり、アパレルブランドの商品プロデュースを手掛けるスタイリストがコーディネートの相談に応じています。

えがお爪工房



シニア女性の手元のお手入れに特化したネイルサロン

年齢を重ねると、自分の手足に自信をなくしてしまうシニア女性が多くいらっしゃいます。「いかに飾るか」ではなく、まずは爪や手足の「ケア」を行うことに重きを置いた施術を行っています。

えがお美癒堂



お悩みに応じたエイジングケアを行うエステティックサロン

シワやたるみ、あご下のお肉やほうれい線など、シニア女性が持つ特有のお悩みに対して、オールハンド施術や肌に優しい最新機器を活用し、改善・軽減させる施術を行っています。

■トータルビューティサービスの流れ

トータルビューティサービスは、ヘアスタイリング、メイクアップ、ファッションコーディネート、ネイル、エステ、撮影までをワンストップで提供しています。
これまで多くの女性を魔法にかかったシンデレラのように素敵に変身させてきました。

STEP 1 受け付け



各サービス、撮影のご説明

各サービスの説明や撮影の内容をご説明します。
どんな写真をどんな風に撮りたいか、撮影にあたってのお悩みもお伺いします。

STEP 2 フェイシャルエステ



経験豊富な「エステティシャン」によるフェイシャルエステ

POINT!

- ・シニア女性のお肌の悩みに日々向き合っているエステティシャンが、失われたハリやたるみもアップさせ、毛穴ケアでワントーンのもの肌に変わっていきます。
- ・同世代のエステティシャンだからこそ、お悩みを理解した上で気になるお肌の悩みを改善していきます。

STEP 3 ネイル&ハンドケア



ネイル専門誌にも取り上げられる技術をもった「ネイリスト」によるネイル・ハンドケア

POINT!

- ・ハンドケアで血色が良くなり、肌のくすみも軽減し、ネイルをすることで、さらに指先から美しくしていきます。
- ・きれいにケアされた自分の指先を見ることで、徐々に気分も上がってきます。

STEP 4 ファッション コーディネート



シニア女性を魅力的に見せる「ファッションスタイリスト」による洋服のコーディネート

POINT!

- ・シニア女性を魅力的に見せてきた経験を活かし、お一人おひとりの特長を活かした、その人らしい「素敵」を実現していきます。
- ・お客様が普段好んでいる色と違った色をご提案すると、新たな自分を発見され、「こういう色を着てもいいんだ」とポジティブな気分に変化していきます。

STEP 5 ヘア＆メイクアップ



「ヘアメイクアップアーティスト」による日常の延長線上の美しさへ

POINT!

- ・「いつものお母さん」でありつつ、「いつもより素敵なお母さん」別人への変身ではなく、普段のイメージでありながら、いつもより素敵に仕上げます。
- ・シニア女性のエイジングに伴うお悩みに寄り添うことで培ってきたヘア＆メイクテクニックで、「私、まだまだいける!」と自信を取り戻される方も多くいらっしゃいます。

STEP 6 写真撮影



シニア女性を撮り続けている「フォトグラファー」が、さらに魅力を引き出して撮影

POINT!

- ・顔立ちに合わせた照明の当て方やポージングでマイナス要素もカバーし、**一段と素敵**に見えるように撮影します。
- ・**モデルや女優になったような気分**を味わえ、撮影時には自分自身でポーズをとってしまうくらい、ノリノリになる方もいらっしゃいます。

STEP 7 写真選び



ベストショットの写真をセレクト

POINT!

- ・撮影した写真データをその場で確認し、フォトグラファーも一緒になって素敵なお気に入りの写真を選んでいきます。
- ・**女優になったようなワクワクする楽しかった時間の記憶**を写真と共にをお持ち帰りいただけます。



< EGAOに寄せられているお客様の声 >

浅井様／娘（50代）からのプレゼント

母の生前遺影の撮影に

髪の毛やメイクも自然で優しい感じにして下さり、母の雰囲気を活かしながら素敵にしてくださいました。撮影はさすがと思えるほど瞬時に母を笑顔にして下さり、笑顔を見逃さずに撮っていただきました。笑顔が得意でない母がその出来栄えにとても喜んでおり、家族で素敵な時間を過ごすことができました。

田中様／娘（60代）からのプレゼント

傘寿のお祝いで母にサプライズでプレゼント

若い頃からお洒落が大好きな母ですが、プロの方達に到底自分ではできないレベルに整えてもらい、笑顔になっていく様を目の当たりにしました。最初は緊張でガチガチでしたが、そこからの豹変ぶりに娘の私もびっくりしています。初めての経験で大変嬉しかったようで、その後もルンルンでした。

北様／娘（40代）が親と一緒に

70代の母を連れて親娘で伺いました

ネイルサロンが初めての70代の母を連れて親娘で伺いました。母はフットジェルをお願いし、母の要望もきちんと聞いて頂いて足元が一気に華やかになりました。こちらであればネイルサロンに慣れていない方でも不安なくお願いできると思います。親娘で美容の時間を一緒に楽しめてとても良い時間でした。

水口様（50代）

自分だけの空間でコーディネート

40代までは似合っていた服が急に似合わないような気がして悩んでいる時に利用しました。お洒落なセレクトショップだとまわりの若い子たちの目が気になりますが、自分だけの空間でコーディネートの提案をしてくださいました。贅沢な時間を過ごすことができ、今後も大人のお洒落を楽しんでいけそうな気がします。

野瀬様（50代）

ずっと悩んでいた白髪染めをやめたいと決意

年齢を重ねるにつれ、白髪や頭上のボリュームのなさに悩んでいました。通い始めて半年ほどグレイヘアに移行中ですが、同年代や少し上の世代の方から髪色を褒めて頂く事が多々あります。移行中のストレスも感じないことも魅力です。ネイルサロンも併設されているので、同時に施術をしてもらっています。

齊藤様（60代）

エステシャンの方が同年代で安心

EGAOさんにはネイルやヘアでお世話になっていて、安心と信頼でエステも受けました。60代になり、顔のむくみ、ほほのたるみが悩みです。ハイクはずっと気になっていたのですが、丁寧に説明して下さり、安心して受けることができました。お財布事情で相談に乗って下さいますので安心して続けられます。



■法人向けサービス

EGAOの店舗運営での経験を活かし、法人向けに企画・制作のサポートを行っています。これまで蓄積した情報・技術ノウハウは、シニア世代をターゲットとしている企業の広告やプロモーション、商品監修、コンサルティングなどにも活かされ、シニア世代に特化したモデル事務所やクリエイター育成の教育の分野に至るまで、様々な事業へと広がっています。

<サービスの特徴>

・オリジナリティが高く、シニア世代に響くコンテンツづくり

EGAOの店舗運営を通して、「シニア世代が求めていること」、「シニアビューティのトレンド」を熟知しているからこそ、こうしたコンテンツの作成が可能です。

・EGAOのフィルターを通した情緒的価値の提供

情緒的価値は、商品・サービスを購入、利用した際に顧客が得られる幸福感や優越感、ワクワクする感覚など、気持ちを中心に据えた考え方のため、他社に真似されにくいものです。そのため価格やサービス勝負に巻き込まれにくく、他社との差別化が図りやすくなります。企業の顧客である、今のシニア世代（65歳以上）、もしくは次のシニア世代（50代）に対して、EGAOのフィルターを通すことで、企業の商品・サービスに「情緒的価値」を付加しています。

1) 企画・監修事業

①商品監修

化粧品メーカーや美容商材メーカーがシニア世代をターゲットとした商品づくりを行う際の企画・監修を行っています。

②メディアにおける企画・監修

シニア世代を対象としたメイクアップやファッションコーディネートに関する媒体記事の監修のほか、EGAOとしてシニアビューティに関する記事の執筆や連載を行っています。

③TV、講演会などのコメント・出演

シニア女性のヘアメイクやファッションコーディネートに関する課題を改善する知見やノウハウ、情報を入れたコメントの提供、媒体などへの出演を行っています。

2) ディレクション・制作

チラシや雑誌、ホームページなどで使用される広告やビジュアルイメージなどの制作を行っています。EGAOには様々なクリエイターが在籍しているため、制作をワンストップで行うことができます。社内で情報共有、意思疎通を図り、シニア女性を素敵に表現できるクリエイターとして、オファーに応じた表現のご提案を行っています。

EGAOのクリエイター



ヘアメイクアップアーティスト



ファッションスタイリスト



ネイリスト



エステディシャン



アートディレクター



フォトグラファー



ムービーフォトグラファー



レタッチャー



グラフィックデザイナー

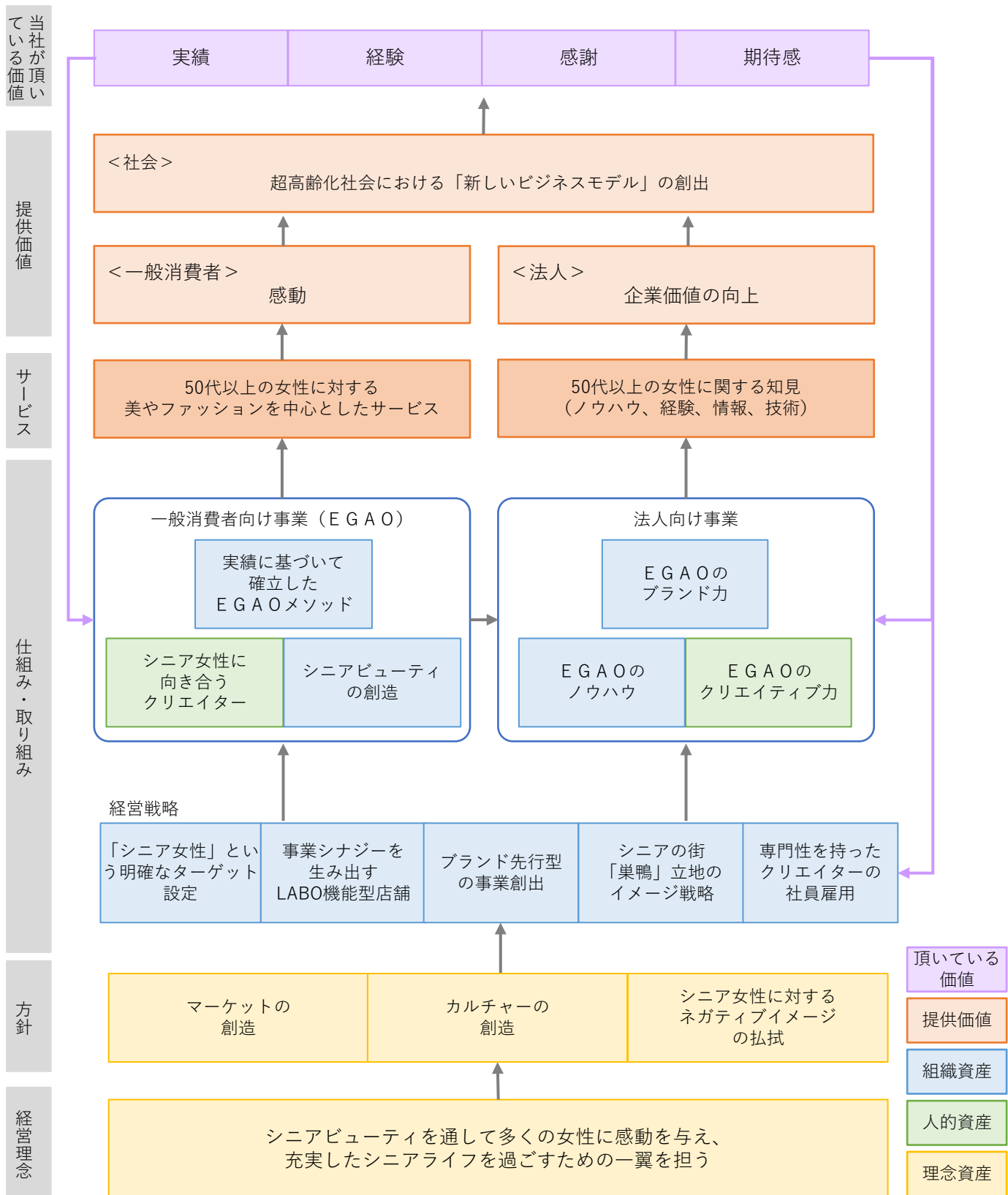
3) モデル事業（すがもモデル事務所）

モデルとして、50代以上の女性が数多く所属しており、この世代に特化したキャスティングを行っています。仕事は、TVCM、インフォマーシャル、雑誌、チラシ、WEB媒体の広告、通販カタログなどが多く、オファーしてくる企業は化粧品メーカー、ヘアケアメーカー、アパレルメーカー、健康食品メーカー、フィットネス関連企業、医療・福祉など多岐に渡っています。

4) コンサルティングおよびフランチャイズ事業

シニア世代をターゲットとしてサービス展開をしたい全国の写真館や美容室に、EGAOがシニアビューティに特化して培ってきた「ブランド力」と「技術・ノウハウ」を提供するフランチャイズ事業を2023年より開始しています。

現在価値ストーリー（強みの繋がり）



シニア女性という明確なターゲット設定

当社のターゲットは50代以上のシニア女性です。創業以来、シニア女性に向き合い、ワンストップでトータルビューティサービスを提供し続けてきた結果、シニア女性が抱える悩みを熟知し、それらの悩みを解決する技術、ノウハウ、情報が蓄えられてきました。

事業シナジーを生み出すLABO機能型店舗

EGAOブランドの「写真館」「美容室」「洋品店」「爪工房」「美癒堂」は、事業の可能性を探る場所でもあります。それぞれの店舗が単体として存在しているわけではありません。各店舗でシニア女性と接する中で、購買欲求や消費行動、生活習慣などを把握し、ニーズを捉えて、EGAO商品やサービスを他店舗で横展開して事業シナジーが創出されるかどうかなどを試みています。

EGAO店舗は事業の新たな組み合わせが相乗効果を生み出すかを試す「LABO」としての意味合いを持っており、事業が複合体として存在しているからこそ、新たなサービスや事業の展開に繋がり、事業が拡大してきました。

ブランディング先行型の事業創出

一般的にブランディングは「実績」があってこそ確立されていきますが、EGAOのブランディングは「実績」に依存していません。シニアビューティに対するコンセプト、素敵と思わせるシニア女性のビジュアルの実現、格好いいビジュアルを実現できるロジック、集客できる仕組みなどを伝えることで事業への期待が高まり、メディアやお客様から注目され、新たな事業を生み出してきました。

メディアからの多くの取材や人々から注目され集客できるということは、それだけ当社が提供しようとするサービスに、新規性やニーズがある表れと考えています。

シニアの街「巣鴨」に立地するイメージ戦略

巣鴨は「おばあちゃん原宿」と呼ばれるだけあって、シニア向けの洋品店や和菓子屋、昔ながらの純喫茶など、シニア世代に好まれるお店が多く立ち並んでいます。

当社もシニア世代の街の代表格である「巣鴨」にEGAOの店舗を構えることで、「シニアの美と言えばEGAO」、「EGAOと言えばシニア」というイメージを強く印象づけられるよう「巣鴨」に限って店舗を構えています。

専門性を持ったクリエイターの社員雇用

当社で活躍するクリエイターは、これまでにクオリティを求められる仕事を行ってきた人材が多いです。多様な表現を求められる中で経験を積んできたクリエイターが、一般のシニア女性を対象としてサービスを提供していることは類がありません。

高いクオリティが求められる現場で培ってきた技術、ノウハウをそれぞれの専門性を一般のお客様に提供できるからこそ、お客様に感動をもたらす所以となっています。

シニア女性に向き合うクリエイター



EGAOは、高いクオリティを求められる仕事をし続けてきたクリエイターがシニア女性にターゲットを絞り、日々シニア女性に向き合っているビジュアルを作っています。そのため、多くのシニア女性に納得して頂けるクオリティの素敵なビジュアルを作り出すことができます。

シニア女性には様々な悩みがあるので、同じような高いクオリティのビジュアルを作り続けるには、高い技術力やノウハウが必要です。EGAOのクリエイターにそれが可能なのは、常にシニア女性に向き合っているからです。

実績に基づいて確立したEGAOメソッド



EGAOにはシニア女性を素敵で格好よく見せるためのメソッドがあります。若い頃には比べると、髪や肌にケアが必要な方が多いシニア女性。そのため若い女性と同じテクニックを使ったヘアメイクやスタイリングを行っても、素敵なビジュアルを作り出すことは難しいと言えます。

EGAOでは、クリエイターたちが、創立以来ずっとシニア女性を素敵に見せるためにはどうすれば良いのか、接客中も接客後も常に考え、チーム内でそれぞれの考えや体験を共有してきました。こうした毎日の試行錯誤の蓄積が、今ではEGAOメソッドとして確立され、どのようなシニア女性に対してもクオリティの高い技術を発揮できるようになっています。

シニアビューティの創造



EGAOでは、ヘアメイク、ファッションスタイリング、ネイル、エステ、写真撮影をワンストップで提供することが可能です。一人のお客様に対して、複数のクリエイターがチームとなって携わるからこそ、お客様は女優のような気分を味わうことができ、日常にないワクワク感を感じて頂いたうえで、頭から爪の先に至るまでトータルで「素敵」を創ることが可能です。

こうしたプロセスがあるからこそ、お客様自身が「素敵」に変化したことへの感動が大きくなっているのだと思います。



EGAOのブランド力

EGAO

EGAOは、日々シニア女性の美に対する悩みごとやお困りごとに向き合い、シニア女性にワクワク感や美しく素敵に変身する体験をしていただいています。こうしたEGAOのサービスは、体系化されたナレッジとなり、また多くのシニア女性に支持していただき、全国各地からEGAO店舗にご来店いただくきっかけになっています。シニア女性の素敵を実現するサービス提供やその実績は、お客様からの信頼となり、シニアビューティとえば「EGAO」というブランド力となっています。

EGAOのノウハウ



EGAOが持つノウハウは様々です。ヘアメイクやネイル、エステ、ファッションコーディネートに関するノウハウだけでなく、スキンケアやヘアケア、洋服選びなどに関する悩みごとやそれらへの対応方法、さらにシニア女性に喜ばれるサービスの提供方法などがあります。これらはEGAO店舗で、日々シニア女性に向き合っているからこそ得られる実体験に基づいたノウハウばかりです。

また、EGAO店舗の運営から得られるノウハウもあります。宣伝広告や集客の仕方、店舗づくりなどです。シニア女性を専門とし、日々更新される生きたノウハウがあり、体系化して伝えられることが、一般のお客様だけでなく、企業からも求められる所以となっています。

EGAOのクリエイティブ力



EGAOには「おしゃれ」を生み出す力があります。「おしゃれ」の基準は人によって異なりますが、私たちが作り出したビジュアルを多くの人が「おしゃれ」と感じ、それが様々な企業やメディアからの企画監修やビジュアル制作のオファーを頂ける要因となっています。クリエイティブ力がある秘訣の1つは、シニアビューティに携わる各分野のクリエイターが揃っており、全身トータルでビジュアルをワンストップで創り出すことができるからです。

その際に重要なのは、シニアにとってのおしゃれ、素敵、格好いいとは何か、「シニアビューティ」の一致した定義を共有していることにあります。目指すおしゃれのイメージが一致しているからこそ、ブレることのないクリエイティブ力を発揮することができています。



Before

By EGAO After



Before

By EGAO After



Before

By EGAO After

一般消費者に対して：感動

EGAOのクリエイターが提供するサービスは、お客様に女優になったかのような体験を味わっていただいています。素敵に変身していく時間をわたしたちは「シンデレラタイム」と呼んでおり、クリエイターによって自分の魅力を引き出してもらい、少しずつ素敵に変化していくこの「シンデレラタイム」をお客様はワクワクしながら楽しんでいます。

最後には、素敵に変わった自分に感激し、泣いて喜ばれる方もいらっしゃいます。同伴されたご家族も「お母さん」の変身ぶりや嬉しそうな姿に満面の笑顔です。こうした体験から「私もまだまだいける」と自信を取り戻されたり、中には来店時には杖を使われていたのに、お帰りの際には杖を忘れて帰られるほど元気になる方もいらっしゃるほどです。

法人に対して：企業価値の向上

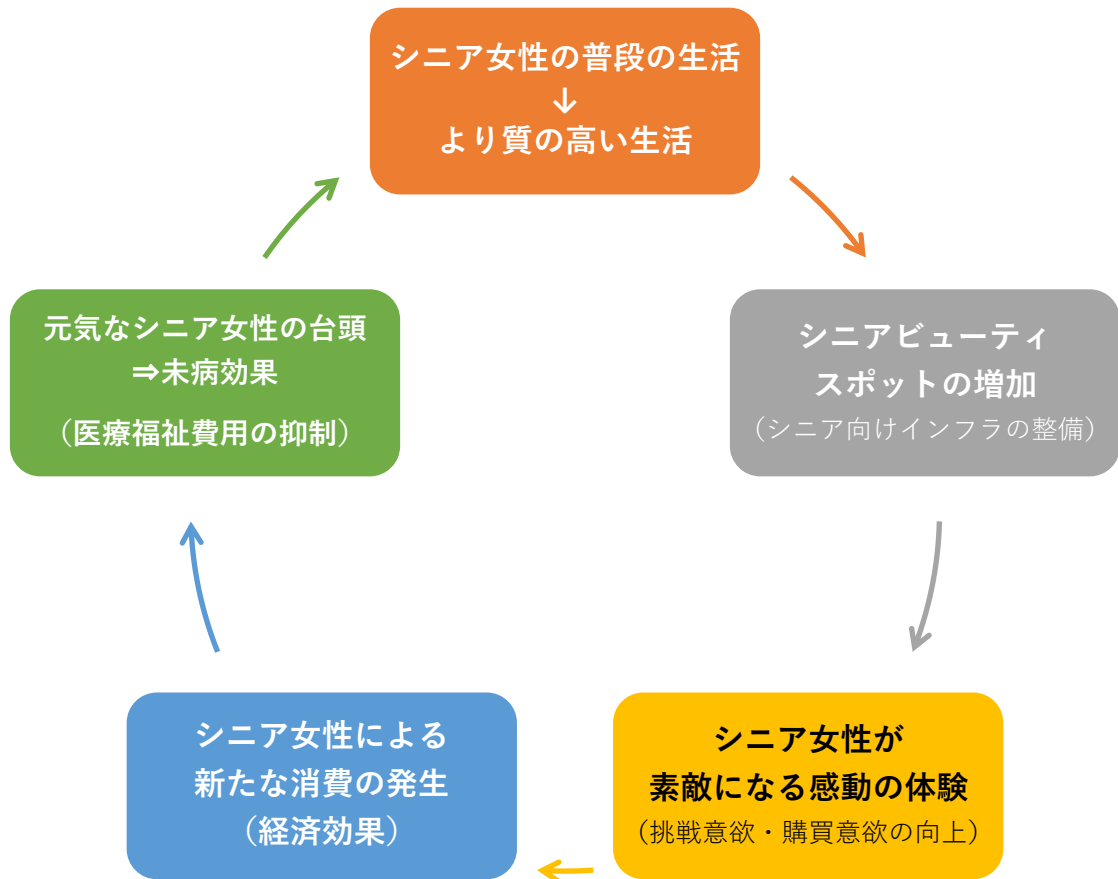
高齢化社会を迎え、企業もシニア世代をターゲットとした商品やサービスの展開を行っています。ただ、「今のシニア世代」に受け入れられる商品やサービスとはどういったものかという知見が世の中に不足しているため、日々シニア女性に向き合ってサービスを提供している当社に様々なご依頼をいただいています。そうしたご依頼に対して、「EGAOで蓄積してきたノウハウや知見」、「クリエイターが生み出すクリエイティブ力」、「EGAOのブランド力」を提供することで、各企業の新たな商品・サービスの創出、それらのクオリティの向上、ブランドイメージの強化などに役立てられ、それぞれの企業価値の向上に貢献しています。

社会に対して：超高齢化社会における「新しいビジネスモデル」の創出

シニア世代にターゲットを絞った商品やサービスは以前から存在しますが、多くは健康食品や介護用品といった商品そのものに価値を見出す「モノ」消費です。一方、私たちが提供しているのは、商品やサービスから得られる体験に価値を見出す「コト」消費です。「コト」消費において、シニアを専門としたサービスは、医療、介護福祉などを除くと、多くは存在していません。

そうした中、私たちはシニア女性にターゲットを絞った美容室や洋品店、ネイル、エステという新たなビジネスモデルを創りだしてきました。そうすることでシニア世代の消費を活性化し、シニア市場の拡大に少なからず寄与していると考えます。また新たなビジネスモデルで得られた知見やノウハウをシニア世代をターゲットとする企業に提供することで、そうした企業においても新たなビジネスが創造されていると考えます。





私たちは、「シニアビューティを通して多くの女性に感動を与え、充実したシニアライフを過ごしていただくためのサービスを社会に提供すること」を理念としています。

そのための一つの手段として、シニア世代をターゲットとしてサービス展開をしたい全国の写真館や美容室を対象にフランチャイズ事業の展開を開始しました。地方においてもシニア女性が「素敵になる感動体験」を味わっていただけるスポットを増やし、同時にシニア女性が感動体験を味わえる機会を増やしたいと考えています。

私たちはこれまでの経験から、素敵に変身する体験をされた方の多くは、「素敵になった状態を維持したい」、「もっと素敵になるための挑戦をしてみたい」との意欲が芽生え、新たな洋服や化粧品、美容商材などを購入される傾向にあると感じています。このようなシニア女性による新たな消費の発生は、少なからず社会に経済的効果をもたらすと考えます。

また、素敵になるという感動体験をすることで、加齢によってなくしかけていた自信を取り戻したり、活動が活発になったりと、ワクワク感を味わう機会が増えることで、元気なシニア女性が増えていくのではないかと考えています。そうすることが未病に繋がり、ひいては医療福祉費用の抑制に繋がる、そうした社会を目指していきたいと考えています。

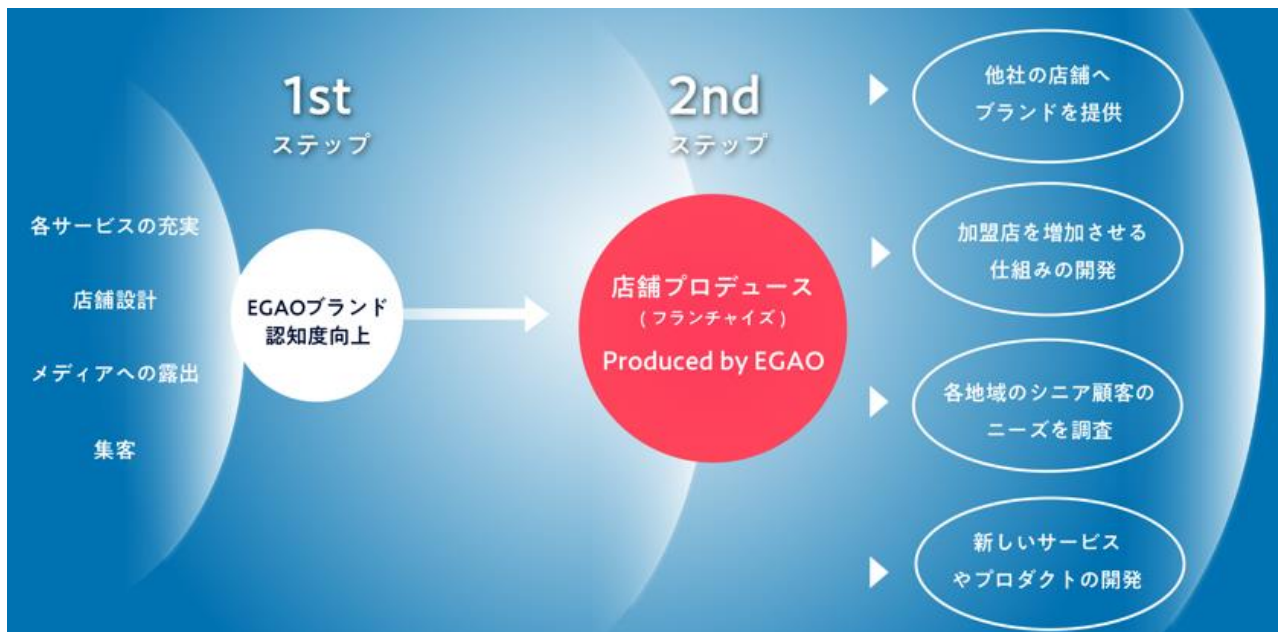
充実したシニアライフを過ごすための一翼を担い、 シニア世代に対してのブランド、技術・ノウハウを提供し、 サービスの拡大、拡充に挑戦していきます。

2014年より店舗の機能を充実させ、様々なサービスを消費者へ届けることができました。そして今、最も注力しているのが店舗プロデュースいわゆるフランチャイズです。

現在、全国の営業写真館や美容室に対して加盟店を募っている最中です。私たちはフランチャイズの本部として、加盟店に対し今まで培ってきたシニア世代へ向けた「ブランド、技術・ノウハウ」を提供します。

それによって加盟店はシニア女性を集客しやすくなり、私たちの店舗と同様にお客様の情報やニーズを引き出すことが可能となります。本部としては各地域からさらに多くの情報を収集でき、新たなサービスの構築へと繋がっていきます。

また、販路が広がっていくことで、加盟店のロイヤリティに加え、美容商材やアパレル物販の卸も増え、加盟店の増加が事業の拡大へと繋がっていきます。



年月	できごと	形成された知的資産など
2014年2月	株式会社サンクリエーション設立 ファッションスタイリストだった太田明良（代表取締役）が、知人のフォトグラファーとメイクアップアーティストを誘い、自分たちが持つ技術を活かしたサービスをお客様に提供していこうと、「株式会社サンクリエーション」を設立。	
2014年3月	えがお写真館(本店)開業 事業を起すからには一番を目指すべく、以下の3つの観点と自身の体験を踏まえ、シニア向けに「生前遺影撮影」サービスを行う写真館を開業。 1) 斜陽産業であること（一番店になれるチャンスがある） 2) 潜在的な需要（市場性）があること 3) ニッチな事業であること 日本では高齢化が進む中、その市場は大きいものの、従来の写真館は子供が主なターゲットで、高齢者向けに写真撮影サービスを展開するところは少なかった。また父親や親戚が亡くなった際、遺影として使える良い写真がなくて苦労した体験から、「人生で最も見られる写真は遺影かもしれない。それにもかかわらず、遺影に使える素敵な写真を一般の人は持っていないことはチャンスだ」と考えた。さらに、フォトグラファーとヘアメイクが揃っていることで、「生前遺影撮影」サービスの提供が可能となった。	組織資産 ・シニア世代にターゲットを絞った写真館 人的資産 ・専門性を持ったクリエイター 
2014年3月	撮影事業・ヘアメイク事業・スタイリスト事業 開始 当時、シニア女性に対してヘアメイクや洋服のスタイリングを行った上で写真撮影するサービスは珍しかった。お客様の中には、素敵になることをあきらめかけている人もいたが、ヘアメイクやスタイリングで素敵に変わった自分の写真を見て、涙を流しながら喜ばれる方もいた。 ただ、最初から事業が軌道に乗ったわけではない。誰一人来店しない日も続いていた。しかしそのような時期も、自分たちの顔にメイクをして写真撮影する練習を繰り返すなど、スキルを高めることに尽力し、あきらめず営業を続ける日が続けていた。 そうした試行錯誤を続ける中、ある時テレビ番組の特集に取り上げられ、全国からお客様の問い合わせが殺到し、その後口コミや紹介が広がるようになっていった。	顧客提供価値 ・お客様の喜び、感動 組織資産 ・シニアビューティに関する技術、ノウハウ蓄積の始まり 頂いている価値 ・口コミ、紹介
2017年9月	えがお写真館(巣鴨駅前スタジオ)開業 一般のお客様以外に企業からの案件が増え、撮影用のスタジオを開業。	
2017年9月	美容事業 開始 写真館のお客様から、「素敵な場所で、おしゃれな美容師さんにトレンドの合った髪型にしてほしい。でも、若い女の子が隣に座ると行きづらい」という多くの声を頂いた。そこで、シニア向け美容室の需要の高さを感じ、「シニア世代に特化した美容室」事業を開始。	

年月	できごと	形成された知的資産など
2018年1月	えがお美容室(プライベートサロン)開業 当時代官山で美容師をしていた、現えがお美容室ディレクターがコンセプトに共感して入社。	組織資産 ・シニア女性に特化した美容室 ・新たな事業の創出
2018年7月	制作関連事業 開始 グラフィックデザイナーが入社し、デザインによるフィニッシュワークを開始。	
2019年5月	えがお美容室(本店)開業 (巣鴨) 美容室だけではなく、「えがお洋品店」と「えがお爪工房」を併設。 えがお洋品店 開業 (巣鴨) 「街中にある大手セレクトショップには入りづらい」とお客様の声を受け、シニア女性が入りやすいセレクトショップをEGAO美容室と同店舗内に開業。後に予約制で、個人のお客様のファッションスタイリングを行うサービスを開始。 えがお爪工房 開業 (巣鴨) 手にコンプレックスを持つシニア世代に向け、ハンドケアから始めるネイルサロンをえがお美容室と同店舗内に開業。美容室で髪を切りながら、ハンドケアを同時に行うサービスも開始。	組織資産 ・巣鴨立地戦略 ・「頭から爪の先までのトータルビューティ」というコンセプト ・事業シナジーを生み出すLABO機能型店舗
2020年11月	コンサルタント事業 開始 シニア女性をターゲットとしている企業やこれからシニア世代に対してビジネス展開していこうとする企業に、企画・監修・制作・プロデュースや企業アドバイザーなどを開始。	組織資産 ・EGAOのブランド力、技術ノウハウを活用した事業の開始
2021年10月	モデル事業 開始 50代以上の女性が所属するモデル事務所を開始。自社の制作において、撮影からモデルの手配までワンストップで受けられる幅が広がる。店舗のお客様からもモデルを輩出している。	
2022年10月	えがお美癒堂 開業 お客様の「エステにチャレンジしたいものの、若い人が多いエステサロンには行きづらい」という声から、シニア女性を対象としたエステティックサロン「えがお美癒堂」を開業。	
2023年6月	えがお美容室のフランチャイズ「Produced by EGAO」の展開開始 EGAOブランドを活用し、各地の既存美容室を「シニア世代向けの美容室」にリブランディングする新規事業を開始。	

会社概要

会社名 株式会社サンクリエーション

所在地 本社：東京都豊島区巣鴨4丁目22-26 光マンション1階
えがお写真館：東京都豊島区巣鴨3丁目20-14 山下ビル2階
えがお美容室：東京都豊島区巣鴨3丁目20-14 山下ビル2階
えがお洋品店：東京都豊島区巣鴨4丁目22-26 光マンション1階
えがお爪工房：東京都豊島区巣鴨3丁目20-14 山下ビル2階
えがお美癒堂：東京都豊島区巣鴨3丁目21-16 GRACEベルツリー2階
巣鴨駅前スタジオ：東京都豊島区巣鴨2丁目9-26 ミツワマンション2階

代表者 代表取締役 太田明良

設立 2014年2月

資本金 1,000万円

従業員数 37名（2023年12月現在）

取引銀行 三井住友銀行
巣鴨信用金庫

ホームページ サンクリエーション <http://san-creation.com/>
E G A O <https://egao-salon.jp/>

■知的資産経営報告書とは

知的資産とは無形の資産であり、企業における競争力の源泉である、人材、技術、ノウハウ、組織力、知的財産（特許、商標など）、ブランド、顧客とのネットワーク、仕入先や協力会社とのネットワーク、組織風土、経営理念など、財務諸表には表れてこない経営資源の総称です。

知的資産経営報告書とは、自社の知的資産および知的資産が価値を生み出す過程（ストーリー）を、取引先や仕入先、協力先、金融機関などの外部関係者、従業員や株主などのステークホルダー（利害関係者）に対して分かりやすく伝え、企業の価値創造にいたる認識の共有を図るために作成する書類です。

経済産業省から、2005年（平成17年10月）に「知的資産経営の開示ガイドライン」が公表されており、本報告書は原則としてこれに準拠して作成しています。

■注意事項

本知的資産経営報告書に掲載しました将来の経営戦略及び事業計画ならびに付帯する事業見込みなどは、全て現在入手可能な情報をもとに、当社の判断にて掲載しています。そのため、将来にわたり当社を取り巻く経営環境（内部環境及び外部環境）の変化によって、これらの記載内容などを変更すべき必要が生ずることもあり、その際には本報告書の内容が将来実施又は実現する内容と異なる可能性もあります。よって、本報告書に掲載した内容や数値などを、当社が将来に亘って保証するものではないことをご了承願います。

■作成者

株式会社サンクリエーション
代表取締役 太田明良

■お問い合わせ先

株式会社サンクリエーション
〒170-0002 東京都豊島区巣鴨 4丁目22-26 光マンション1F
TEL 03-5944-5737
E-mail info@san-creation.com

■発行

2024年4月