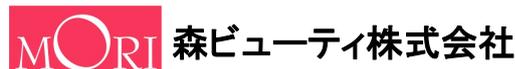


## News Release 報道関係者 各位



## 秋葉原森ビルの新会社が健康食品・化粧品市場に参入

秋葉原森ビル(有限会社モリ:代表者 森基安)は、去る本年7月にビューティ&ヘルスケア事業部を設立し、参入準備を進めていた健康食品・化粧品事業について、おおよその準備が整ったとして、新たに新会社、森ビューティ株式会社(本社:東京都千代田区、代表者:森健太郎)を10月に設立しました。森ビューティ社では、今後、楽天市場へ出店し小売販売、中小のエステティックサロンの経営コンサルティング及び自社製品のOEM供給などを展開し、初年度売上額を6,000万円と見込んでいます。

## ◆森ビューティ社の「コンセプト」◆

40代前後のアラフォー女性の「キレイと元気」について、「安全・安心・信頼」を信条とし、「真面目・本物・高品質」の製品を愛情を持って、ご提供し、社会の皆さまとの信頼関係を育んで参ります。

## 楽天市場へ出店

●ビル管理・賃貸業を約40年に渡り、東京・秋葉原の地で営んできた秋葉原森ビル(正式名称:有限会社モリ 代表者:森基安)は、かねてより健康食品及び化粧品事業への参入を目指し、まず2010年7月に登記の事業内容を一部変更し、ビューティ&ヘルスケア事業部を設立し、市場調査、事業計画の立案、自社オリジナル製品の企画を進めてきた。おおよその準備が整ったとし、本年10月8日付、新たに森ビューティ株式会社(<http://mori-beauty.jp>)を設立、森健太郎が代表取締役役に就任した。

●森ビューティ社の主な事業内容は、(1)ECショップでの通信販売業、(2)エステティックサロンへの集客及び増益支援のコンサルティング業、(3)ブログ型ホームページの販売、(4)オリジナル製品のOEM供給などである。

●森健太郎社長は、メインターゲットは「40代前後の富裕女性」と絞り込んでいる。通販事業では、まず日本最大のインターネットショッピングモールである楽天市場へ出店し、まず自社オリジナル製品を1ブランド2アイテムを投入する予定で、ほぼ整って

## 中小エステ店の集客支援

いる状況と言う。この1ブランドは、この世代の方達特有のお悩みを解決できる製品で、主原料は、ハーブ。(正式発売の発表は12月頃予定)

●エステティックサロンへのコンサル業は、同氏が長年、サロン卸売り商社に勤務していた経験より分析して見出した問題点を、中小のサロン経営者へ向け、集客及び増益のための計数管理、ホームページやソーシャルメディアの活用法、物販の導入支援などを事業者の規模に応じてコンサルティングしていく。

●森ビューティ社では、初年度の売上を楽天ショップだけで2,000万円と見込み、3年後には新製品の導入及び画期的なプロモーション活動によって、固定費を抑制しながら全体で3億円を目標とする事業計画を立てている。

## 【代表者プロフィール】

森健太郎(代表取締役)  
1973年東京・目白生まれ  
趣味は釣り。ライフワークとして目白駅前の清掃活動の主宰と少年野球の指導を手伝っている。  
島崎藤村や尾崎紅葉と同じ錦城学園高校で学び、明海大学経済学部卒業後、日本最大級のエステティックサロン向け美容商材卸売り会社へ入社。その後、数社に転職はするものの約15年間に渡り、エステ卸業一筋の会社員生活を送る。  
2010年7月(有)モリ 取締役就任。  
同年10月森ビューティ株式会社設立、代表取締役就任。



## 【本リリースの配信元】

森ビューティ株式会社 〒101-0021 東京都千代田区外神田1-10-11 秋葉原森ビル6F

URL <http://mori-beauty.jp> Mail [mori-beauty@tg8.so-net.ne.jp](mailto:mori-beauty@tg8.so-net.ne.jp)

TEL 03-3251-1024 FAX 03-3253-0450

【本件リリース作成】ネットショップ及び統合型マーケティングコミュニケーションに関するコンサルティング委託先  
タッチアップLLC(合同会社) 〒142-0041 東京都品川区戸越5-8-10-105

URL <http://www.touch-up.jp> <http://www.netshop-knowhow.jp> Mail [sugi@touch-up.jp](mailto:sugi@touch-up.jp)