

ネクスト
サロン会員専門誌 — NEXTはスタイリストのNEXTを応援します!

NEXT LEADER

ネクスト
リーダー


8

August 2022
Vol.152



特集

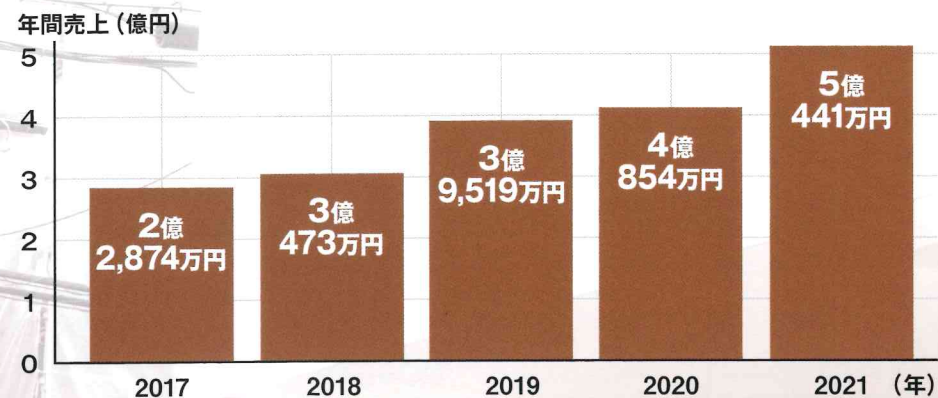
訪問美容の 最前線

FRONT LINE OF VISITING BEAUTY



訪問理美容事業の売上推移

※1万円未満切り捨て



サービス付き高齢者向け住宅 ずっとケアホーム浜寺



代表取締役 大友俊雄

おおともとしお◎1977年12月19日、京都府生まれ。専門学校卒業後、家業の電気工事会社、不動産営業を経て、FC系のコンサルティング会社に入社。2010年から介護施設の立ち上げを担当し、介護保険外のサービスの可能性を見出す。2012年、日本介護システム株式会社を立ち上げ、同年より訪問美容事業に参入。パートナー店舗は225店舗あり、日本全国をカバーする。



「訪問美容で一番求められるのは、クイックに依頼に対応できる規模があるかどうか。土日だから訪問を入れられないではやはり仕事は取れません。あとは雇用の問題。金銭的に安心して働ける環境があつてこそ、長期的な仕事が成り立つのではないだろうか」

圧倒的な取引施設数を持つ同社だが、コロナ禍で急増したのは個人宅の依頼。在宅ケアへのシフトもあり、同社のさまざまな生活支援サービスに光が当たるのはこれからが本番かもしれない。



クイックに対応できる規模とパートナーシップの構築。

全国規模の展開力で 超高齢社会をハッピーに！

髪人の訪問理美容DATA

取引施設数	3,063軒 (全国39都道府県)
取引個人宅数	14,414軒
月間訪問回数 (延べ)	1,543回 (2022年1～4月平均)
スタッフ数	87名 (正社員82名、パート5名)
カット料金	施設訪問 1,900円 個人宅訪問 3,800～4,800円 (ともにカット&ブロー)
客単価	施設訪問 約2,300円 個人宅訪問 約7,000円



髪人

(大阪府大阪市)

会社名：日本介護システム株式会社
代表：大友俊雄
創業：2012年
店舗数：直営5店舗、パートナーサロン225店舗
スタッフ数：87名 (雇用のみ)
本社所在地：大阪府大阪市中央区本町1-5-7 西村ビル5F
本社電話番号：06-6271-2725
HP：https://j-kaigo-system.jp

全 国3063軒の介護施設と取引する巨大チェーン・髪人。前職で介護施設の立ち上げを担当した大友俊雄代表が会社を設立したのは10年前のこと。

「介護保険で対応できるのは食事、トイレ、お風呂など最低限のサービスののみ。暗い老後ではなく、笑顔が少しでもあふれるような高齢社会に貢献したいと思い、さまざまな有料の生活支援サービスを行なっています」(大友代表)

訪問美容サービスは複数ある事業のうちの1つ。食事提供サービスや買い物代行など、介護施設や入居者の困りごとを理解する大友社長だからこそ、紹介に次ぐ紹介で施設数が増えていったという。

髪人は直営店もあるが、全国規模へと広がっていったのは225店舗(個人含む)加盟するパートナーサロンの存在が大きい。参加人数別にコース分けされており、登録前には6日間の研修が行われる。

「研修をやって終わりではなく、一緒にこの業界を育てていきたいと思っているのが、研修後に直接フォローを行うこともあります」

一方、87名の雇用スタッフはほぼ正社員。来店・訪問・送迎を行う



225店舗と広がるパートナーサロンの仕組み

訪問美容をスタートするための近道。

■髪人パートナーサロンの仕組み

	ベーシック	スタンダード	プレミアム
加盟金	286,000円	572,000円	1,320,000円
研修費(1人あたり)	110,000円	110,000円	110,000円
保証金	10,000円	50,000円	100,000円
初期セット(1人あたり)	55,000円	55,000円	55,000円
HP作成費	33,000円	33,000円	55,000円
会費(月額)	6,500円	10,000円	30,000円
ロイヤリティ(施設)	売上の25%	売上の15%	売上の10%
ロイヤリティ(在宅)	売上の25%	売上の15%	売上の10%
上限参加人数	1名まで	3名まで	上限なし
HP電話番号記載	×	×	○
求人紹介	×	×	○
営業同行	×	×	○
自店の顧客化	×	×	在宅のみあり
現金一括払い	494,000円	820,000円	1,640,000円
月額払い (24回払い/ 手数料7%)	頭金 250,000円 2回目以降 10,816円	400,000円 18,627円	800,000円 37,254円

左は髪人のパートナーサロンの仕組み。一見高額に感じる人もいるかもしれないが、個人営業せずに施設や顧客を安定的に紹介してもらえることを考えれば妥当だろう。ベーシック、スタンダード、プレミアムと参加人数が増えていくほどにロイヤリティが低くなり、加盟する美容師は個人からサロン営業と掛け持ちするオーナーまで実にさまざま。

徹底して行われる6日間の研修制度

カットなどの技術だけでなく、介護施設でのマナーや対応など介護技術や福祉精神を習得してもらうため、研修カリキュラムは6日間42時間をかけてしっかり行われる。



研修内容

- ☒ 訪問理美容の基礎知識と応用的コツとポイント
- ☒ さまざまな介護施設でのマナーや対応、会計対応
- ☒ 個人宅への訪問マナーや対応、会計対応
- ☒ 身体が不自由な方、寝たきりの方へのカット技術
- ☒ 理容師ならではの顔剃り技術

など

髪人パートナースタッフ Interview



枚方店スタッフ
横山晶子

パート美容師時代と比べて収入が4~5倍に

小さな子どもが2人いるので、以前はサロンでパート勤務していましたが、昔から訪問美容に興味があったので昨春髪人にパートナー登録しました。

美容室はそれなりに時間をかけて施術しますが、介護施設では「ずっと座ってられない」「同じ姿勢を保つのがつらい」という方が多いので、無駄な時間を省いて施術するのが大切。なるべく短時間でクオリティ

を維持するように心がけています。

今は定期訪問させてもらっている施設があり、その合間に本部から依頼要請があれば当てはめていく形で週4~5日は稼働しています。収入はパートで働いていた時と比べて4~5倍になったと思います。収入面の変化はとても大きいですね!

美容師って下積みが長く、低賃金で拘束時間も長いというのがずっと悩みでしたが、20年以上美容師をつづけてきてやっと今、自分の思い描いていたような働き方になったと実感しています。

全国3,063施設と取引できる理由

介護業界に携わっていたからこそわかる施設の困りごと。

理由1 訪問美容にとどまらない生活支援サービス

■日本介護システム株式会社 経営理念

“超高齢社会をハッピーに!”

下記は同社が展開するさまざまな生活支援サービス。創業当初は高齢者向けの弁当宅配サービスからスタートし、直接困りごとを聞いていく中で圧倒的に多かったのが「美容室に行きたい」という声。現在では会社全体の売り上げの約7割を訪問美容サービスが占めるまでに成長した。

個人宅・介護施設入居者向け			
在宅支援・外出支援サービス	日帰り旅行・宿泊旅行サービス	訪問理美容サービス	食事提供サービス
入居相談・ご紹介サービス	ハウスクリーニングサービス	不用品回収サービス	不動産買取サービス
リフォームサービス	終活相談サービス	お葬式サポート ※「小さな葬式」と法人提携	引越しのお手伝いサービス
介護施設向け			
運営のソリューションサービス	入居者お買い物代行サービス	会員制ご優待サービス	福祉車両リースサービス

理由2 介護現場で働いていた経験値の共有

大友社長は前社にて介護施設の立ち上げを担当。2年ほど現場で働いていたこともあり、介護施設での常識や運営スタッフの気持ちがよくわかる。こうした安心感が信頼関係へとつながり、施設の紹介が増えていったという。

介護施設スタッフの本音

金銭管理には携わりたくない

現金の授受に携わるとさまざまなトラブルが発生するため、同社ではリスクが軽減できるクレジットカード、口座振替、コンビニ払いなどで決済。

介護業務に専念したい

日々多忙なスケジュールで業務を行なっている介護施設スタッフ。同社ではなるべく余裕を持った人数で訪問し、積極的に誘導のサポートや介助を行う。

効率良く時間を使いたい

介護施設の運営は分刻み。効率良く運営してもらうため、時間厳守は徹底。施設のスケジュールを最優先し、職員が多く勤務している時間内に終わらせる。

理由3 クイックに対応できる規模と人材力

訪問美容の依頼があった際、すぐに対応できる体制が整っているかどうかはとても重要。髪人のパートナーサロンは225店舗。全国39都道府県をカバーしているため、迅速に施設側の要望に応えられる。

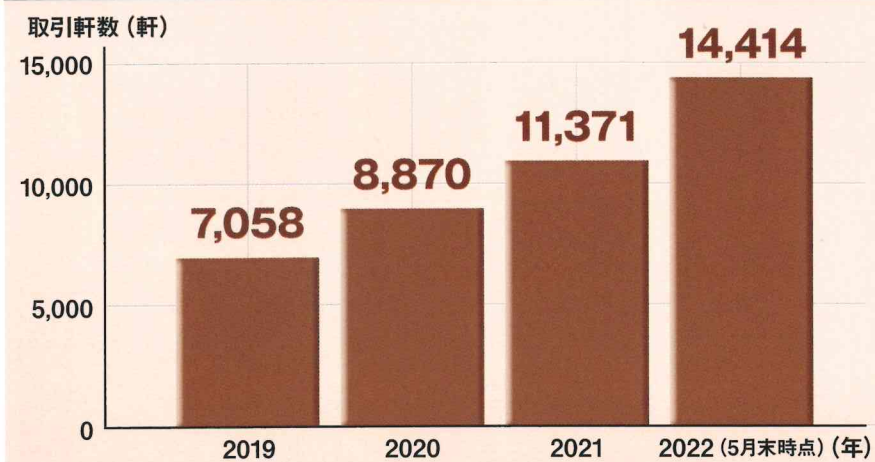


全国39都道府県に
スタッフを配置

大きな可能性を秘める在宅サービス

個人宅への訪問から広がる未来。

髪人の取引個人宅数推移

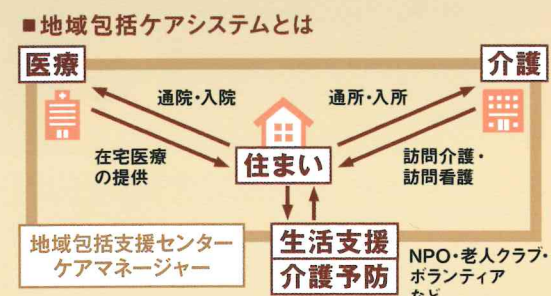


左は2019年以降の取引個人宅数の推移。コロナ禍での外出自粛の影響もあり右肩上がりに伸長しているのがわかる。国の施策も在宅ケアの方向に向かっており、同社が提供するサービスの追い風となっている。現在、訪問美容売上上の85%は施設への訪問だが、今後は異業種との業務提携などを行い、個人宅の比率を高めていくという。



ポイント
1 国の施策も
在宅医療・介護の方向へ

地域包括ケアシステムとは、要介護状態になっても、住み慣れた地域で生活をつづけられるように地域内で助け合う体制のこと。団塊の世代がすべて75歳以上になる2025年を目処に整備が進められている。



ポイント 2 | さまざまな自社サービスと連携できる

P18でも解説したが、同社が提供するさまざまな生活支援サービスは高齢者の困りごとを聞いていく中で形にしたもの。今後個人宅の比率が増えていけば、サービスの連携がさらに広がっていく可能性が高い。

在宅支援・ 外出支援 サービス	日帰り旅行・ 宿泊旅行 サービス	訪問理美容 サービス	食事提供 サービス
入居相談・ ご紹介 サービス	ハウス クリーニング サービス	不用品回収 サービス	不動産買取 サービス
リフォーム サービス	終活相談 サービス	お葬式 サポート	引越しのお手伝い サービス

ポイント
3 高齢者以外にも
広がる
在宅サービス

在宅サービスを受けるのは高齢者だけとは限らない。テレビ取材の効果もあって急伸したのが産前産後の女性に向けた訪問美容サービス。子どものファーストカットや親子カットのオーダーにもつながっているという。



産前向けおすすめメニュー

カット + 顔剃り + プチエステ
60分 6,000円

産後向けおすすめメニュー

カット＋頭皮クレンジング＋
シャンプー・トリートメント
60分 8,000円

来店と訪問を兼ね備えるハイブリッド店舗

来店・訪問・送迎で超高齢社会に対応。

Kami Bito 東大阪店

salon data
オープン：2017年
スタッフ数：15名（正社員11名、 サロンパートスタッフ2名、 訪問パートスタッフ2名）
客 層：地域密着のファミリー層
来店客単価：5,500円

髪人には直営店が5店舗あり、来店だけでなく社用車を使って訪問・送迎を実施。0～100歳まで利用できるハイブリッド型店舗として営業している。売り上げの構成比も一般のサロンとは異なり、東大阪店では訪問売上の方が来店売上を上回る。取材日は平日ということもあり、ほとんどのスタッフが訪問美容に出かけていた。



来店

店舗はごく普通の地域密着サロンで幅広い年代を集客。訪問美容はしたいけど現場の感覚も忘れたくないという美容師のニーズに応える場にもなっている。



訪問

介護施設から個人宅まで、社用車に機材を積み込んで出かけていくのが日常風景。足腰の悪くなった顧客が来店から訪問に切り替えるというケースもある。



送迎

5%ほどと比率は低いが、訪問美容の利用客が気分転換に外出したいニーズに応えるためバンタイプの送迎車両も用意。障がい児や身体に不自由な人の利用が多いという。



6月予定

[illegible]

東大阪店の月間売上
(2022年4月)

来店売上	320万円
訪問、送迎売上	430万円
総売上	750万円

■3つのサービスを図解



訪問と来店の売り上げのバランスは店舗によって異なります。東大阪店はバランス型。平日昼間は訪問に行っているスタッフが多く、17時くらいにぞろぞろと帰ってきてからサロンワークで入客することもあります。来店での指名手当や店舗ごとへのインセンティブも少しありますが、基本は固定給というの他サロンとの大きな違いかもしれません。

スタッフルームの予定表には訪問予定の施設名がぎっしり。いかに訪問美容の依頼が多いかわかる。赤囲みの数字は公休スタッフ。

サロンマネージャー
沖中沙貴

