

14年間テーマ 混沌の時代に一隅を照らす雑誌でありたい

BBcom

ビービー・コム

平成26年4月20日発行(毎月1日・20日発行)
平成9年3月24日第1種郵便物認可 第18巻第5号(通巻212号)

月刊ビービー・コム
Monthly Magazine
www.bbcom.co.jp

5

最強のサロン経営専門誌



特集 Special Edition

「社会貢献」事業が新たな 理美容ビジネスの扉を開く

●超高齢化社会で急激に市場拡大するシニアサービス 訪問理美容サービスを 全国フランチャイズ(FC)展開 提携高齢者施設 600カ所 3年後に300事業所(サロン)に拡大



訪問理美容サービス「髪人」を展開する日本介護システムの大友俊雄社長

高齢者向けに生活支援サービスを展開している日本介護システム(株)(本社：大阪府大阪市中央区、大友俊雄社長)は、超高齢化社会による需要増加に伴い、1年ほど前から訪問理美容サービス「髪人」を、全国の理美容サロンと提携し、出張カットサービスを各地で展開している。現在、東京、大阪を中心に全国600の介護施設と契約、年間10万人が利用している。今後、FC化を加速し、2016年中には、全国47都道府県、300事業所(サロン)の体制で全国展開をめざしている。同社・大友俊雄社長に、事業戦略の背景や経緯、そしてFC成功戦略についてお聞きした。

厳しい経営環境下の理美容業の再生を願い 急拡大する高齢者市場をターゲットにおく

大友社長は、今後の理美容業の経営状況について次のように語る。

「これからのサロン経営の大きなリスクは、次の3点に集約できる。

- 若者の急激な減少＝客数減少！
- 安売り店の増加＝客の取り合い＝単価減少！
- 店主の高齢化＝お客様の高齢化＝客数減少！

↓ ↓ ↓

これからは“今あるサロン”とは別に、訪問理美容サービスを取り入れたサロン経営が主流になります」

その裏付けとなっているデータが、次頁のグラフになる。このグラフは我が国の人口動態統計だ。「過去から現在、そして未来を見ると若者が減少し、高齢者と言われる65歳以上の方が多くなる、少子高齢化社会になる姿がわかりやすくイメージできます。これからは、今までどおりの“待つだけのサロン運営”では経営が成り立っていきません。高齢者の増加に伴う訪問理美容サービスの導



訪問理美容サービス「髪人」の施術風景



の提携サロンがある。3月からは福岡県に出店し業務を開始。また、4月以降、北陸地域の石川県、福井県で出店を予定している。今年中に100店、来年中に100店、そして2016年にも100店を出店し、全国47都道府県に300店舗体制をめざしている。

理美容サロンが、同社が展開する訪問理美容サービスの事業所になる場合、原則ホームヘルパー2級以上の資格を取得する必要がある。このことによって、介護施設などスタッフ（ヘルパー）との業務分担に混乱をきたす懸念がある。

「当社では“誘導”のお手伝いをできるようにしています。介護施設の現場では、居室から理美容室への誘導などがむずかしい場合とか、逆に、施

設のスタッフさんが理美容の技術や道具類に対する知識が少なく、利用者が不安になるケースも考えられます。そうした利用者や施設のヘルパーさんの不安要素を払しょくするために、ヘルパーの資格を取得するようにしています」と大友社長は話す。各事業所では最低1名はヘルパー資格を取得することになっている。

10日間の技術・営業、介護知識・技術を高齢化社会に適応した理美容師の育成

全国の理美容師、理美容サロンと提携してFC展開をしている同社では、FC加盟に際して、次のような考え方で加盟店への支援を進めている。

1. 訪問理美容師養成スクールの開講