

最新介護経営

CARE VISION

MAY 2014

介護 ビジョン

5

わかる・使える・明日が見える 人・モノ・カネ・情報を網羅した
介護経営月刊誌

定価1,296円

第2特集 介護事業者必見!

2014年版

助成金ガイド



総力
特集

「介護職員100万人不足」は本当か?

人手不足を解消する

“非常識”経営
のススメ



日本介護システム株式会社

生活支援としての訪問理美容で 急拡大する利用者ニーズに対応

高齢者・外出困難者を対象に自宅や施設へ理美容師が出張し散髪する訪問理美容サービス。関西や関東を中心に「髪人」ブランドで同事業を展開してきた日本介護システム株式会社が、2年後の全国展開を視野に入れ、今春新たに福岡県と北陸地域に事業所を出店。シェア競争が激化するなか、生活支援サービスの一環として同サービスの普及をめざす。

介護資格保持者が施術 年間10万人超が利用

高齢者向け訪問理美容サービス「髪人」を展開する日本介護システム株式会社は、民間介護事業所の勤務経験のある大友俊雄代表取締役が2011年に設立。まだ若い会社だが、関西・関東・東海を中心に20店舗（直営3店、フランチャイズ17店）で事業展開し、現在は約600施設と契約、自宅訪問を含め年間10万人超の利用者を持つ。今年3月には福岡、4月には石川と福井で新たにFC店を開設。16年までに47都道府県300カ所での店舗展開を目標に掲げる。



大友俊雄代表取締役社長

「髪人」を展開する日本介護システム株式会社は、民間介護事業所の勤務経験のある大友俊雄代表取締役が2011年に設立。まだ若い会社だが、関西・関東・東海を中心に20店舗（直営3店、フランチャイズ17店）で事業展開し、現在は約600施設と契約、自宅訪問を含め年間10万人超の利用者を持つ。今年3月には福岡、4月には石川と福井で新たにFC店を開設。16年までに47都道府県300カ所での店舗展開を目標に掲げる。

業者が混在している。同業他社との競争が激化するなか、「相見積りで負けた記憶がない」と豪語する類似サービスとの違いを、大友社長が次のように強調する。

「訪問理美容事業は急拡大していますが、当社はあくまで、さまざまな困り事を解決し楽しく生活してもらうための高齢者生活支援事業の一環としてとらえています。施術前後に『何かお困り事はないですか?』と声掛けするなど、介護の基礎が分かなければできない仕事です。そのため、勤務開始後1年以内に介護職員初任者研修以上の資格を取得することをスタッフの採用基準としています」

サービス・コンセプトは「高齢者を美しく、格好よく」。電話1本で当日利用が可能という、訪問

に際してはウェルカムボードやアロマ、BGMなどを用いて「特別な日」を演出し、施術終了後に笑顔の写真を撮り、後日無料でプレゼントする。カラーやパーマの他、フェイスパックやハンドマッサージなどの簡単なエステサービスもオプションで提供している。

「生活支援サービスの一環」との狙いどおり、同社の高齢者生活支援サービス「家事処」と併用する利用者も多く、散髪後、買物や薬局に同行し食事をともにすることなどで利用者の幅広いニーズにも対応している。

こうしたきめ細やかなサービス内容が奏功し、口コミで新規契約が集まり、大手の介護施設運営会社からの受注も増えているという。「月1回の理美容の日を待ちわ

●法人DATA●

日本介護システム株式会社

(本社)

大阪府大阪市中央区本町 1-5-7

NISHIMURAビル5階

TEL: 06-6271-2725

<http://www.kamibito.co.jp/>

(関東支社)

東京都柏江市中和泉 4-12-6 1階

(営業所)

東京・神奈川・千葉・埼玉・静岡・名古屋・大阪・神戸・姫路・京都・奈良・福岡



表 サービス料金

①訪問理美容サービス(髪人)

●スマイルカット(カット、顔の産毛剃り、眉の整え、化粧*男性の場合:髭剃り、蒸しタオルのサービス)

2,200円(施設訪問)

3,600円(自宅訪問)

●カットのみ

1,700円(施設訪問)

3,000円(自宅訪問)

②高齢者生活支援サービス(家事処)

(掃除、洗濯、片づけ、買物代行、外出付添、高齢者施設紹介、遺品整理、留守宅・空き家の管理など)

●通常プラン 800円/20分~

●定額プラン 6,000円/月~



養成スクールでの授業風景。修了者は600人以上



育児退職した女性理美容師の職場復帰にも貢献

退職した女性理美容師の仕事復帰にも貢献

同社は「介護も理美容も」がすべて」との認識のもと、独自に「訪問理美容師養成スクール」を開講して優秀な人材の育成・確保にも意欲的に取り組んでいる。

スクールでは、理美容師を対象に最長10日間の技術・営業研修を

実施。訪問理美容師に必要なカット技術とともに介護知識・技術をレクチャーし、修了者には全国どこでも活用可能な認定証を発行している。これまでに600人以上が受講し、スクール修了後、同社

勤務を経て自らFC店を開設するケースも出ています。今後は在宅での訪問理美容依頼が増えるとの予測のもと、優秀なスタッフやFC開業するメンバーをさらに増やしていく予定だ。

「おかげさまで理美容師からの問い合わせも非常に多くなりました。養成スクールの講義や人間性重視の面談などを通じてサービス品質の維持・向上を図るとともに、2年後の300店舗達成に向けて精力的に取り組んでいます」

人材確保にあたっては、結婚や出産を機に退職した女性理美容師の存在も追い風になっている。自身のペースで働くことが比較的可能な訪問理美容師の仕事は、職場復帰が困難な彼女たちの雇用促進

現在、車いすの利用者が乗車しやすいように観光バスを改造し、1施設1人から参加できる格安の温泉旅行ツアーなど、高齢者向けの旅行支援事業を計画中という。

退職した女性理美容師の仕事復帰にも貢献

び、施術後は涙を流して喜んでくれる利用者もいて、大変やりがいを感じています。介護の知識・経験のあるスタッフが対応するため、施設担当者やご家族からも安心して依頼を受けています。施設側はスペースを用意するだけで一切費用がかからず、顧客満足度アップにつながっています(大友社長)



訪問理美容の日はウェルカムボードやアロマ、BGMなど癒しの空間を創出

「介護保険サービスを展開する事業者数は多いですが、当社はあくまで保険外での事業展開を考えています。介護施設や他の保険外サービス事業者と連携しながら、より良い介護サービスを一緒に提供していくことが理想です」

大友社長が今後の事業展開についてこう締めくくります。

「介護保険サービスを展開する事業者数は多いですが、当社はあくまで保険外での事業展開を考えています。介護施設や他の保険外サービス事業者と連携しながら、より良い介護サービスを一緒に提供していくことが理想です」

にも役立っているからだ。実際、同社で働く正社員やパートスタッフ、面談希望者のほとんどが女性という。

大友社長が今後の事業展開についてこう締めくくります。

「介護保険サービスを展開する事業者数は多いですが、当社はあくまで保険外での事業展開を考えています。介護施設や他の保険外サービス事業者と連携しながら、より良い介護サービスを一緒に提供していくことが理想です」