

理容 美容 ネイル エステティック まつ毛エクステンション

SALON OWNER

No.702

私たちは“人”をつなぐ情報交換の場を作っていきます！

6

2020



特別
企画

今どきお金のいじり、考えのいじり

休校要請に対する緊急支援策

未来塾 あるヘアサロン経営者の進む道

社会保険労務士と学ぶ!! サロンオーナーのための労務管理

社会性と経済性を両立させる ソーシャルビジネスで社会貢献 美容師の存在価値を考える

コミュニティサロン と和
<http://houmonbiyoutowasalon.jp/>

訪問美容 と和
<http://houmonbiyoutowacare.jp/>

採用サイト（働き方改革）
<http://houmonbiyoutowarecruit.jp/>

社会起業家パートナーズ
<http://se-partners.jp/>

「コミュニティサロンと和」、「訪問美容と和」（株式会社社会起業家パートナーズ／中村大作代表取締役社長、小池由貴子取締役）は3月、政府から発表された新型コロナウイルスの感染拡大の予防措置による、小学校・中学校・高等学校・特別支援学校等の休校要請を受け、3つの支援策を行なった。取り組もうとしたきっかけや理由は何か。また有事の際、美容室は何かができるのか。お話を伺った。

※取材は3月時点となる



笑顔あふれる毎日
をお届けします

訪問美容 と和
コミュニティサロン と和

代表・チーフディレクター 小池由貴子



株式会社
社会起業家パートナーズ
代表取締役社長 中村大作

Social Entrepreneur Partners

企業のあり方

中村社長は、『訪問美容』の特性は、サロンに置き替えられることができる。今では当たり前存在になった美容室。『整容のため』『QOLの向上のため』と訴えなくても、お客さまは自ら足を運んでくれる。

それが今回の新型コロナウイルスの影響で休校要請や外出自粛など、言ってしまう強制的に一億総美容難民になってしまった。何らかの理由で外出できない『訪問美容』を利用するお客さまと同じである。自分が外出困難者になったとき、今までは気にしていなかった、髪の毛が乱れてきたときの『心の落ち込み』をより感じることになる。そこで整容やQOLの向上の大切さと伝えると、お客さまも美容の持つ価値や生活インフラの一部であることを理解してくれるというのだ。

またスタッフに対しても、美容室や美容師の存在価値を考えてもらっているとも述べる。「美容師を目指し始めた当初は、美容師になった理由は『髪の毛を触ることが好き』といった理由だけでなく良いと思います。しかし、そこから10年も経てば職業人として、プロとして、『髪の毛を触ることが好き』というだけではなく、仕事の価値を社会に貢献することに見出して、いつまでもいたいと思います」

もちろんキレイごとだけでは生活できないこともある。だからといって利益だけしか考えていなかったとしたら、サロンで『まわせ、まわせ』と、数だけを求める仕事になってしまったらどう。「ですから美容室は、いかに社会性と経済性を両立させるソーシャルビジネスになっているかが大切。常に社会貢献を考へることが事業であり、本業を通じた社会貢献こそ、真の企業の『あり方』だと思っています」

【休校要請に対する支援策】 第1弾

「18歳以下のお子様利用を無料で施術」

※リリース日：3月2日

概要：政府から発表された新型コロナウイルスの感染拡大の予防措置による、小学校・中学校・高等学校・特別支援学校の休校要請を受け、3月2日から3月31日まで、「18歳以下のお子様利用を無料」で施術を提供する緊急支援策を決定。

内容：18歳以下のお子様利用を無料

条件1：保護者様お付き添い

条件2：保護者様の施術と合わせて、お子様の施術を無料でご提供

美容師だからこそできる社会貢献、美容師の存在価値

こうした考えのもとに取り組みされた数々の支援策。一つひとつ見ていくことにする。まず第1弾の「18歳以下のお子様利用を無料で施術」について。

中村社長は2月28日の休校要請を耳にした際、すぐに情報収集を始めた。すると、たとえば飲食業界では無料で宅食を配布したり、IT業界では無料で自宅学習ツールを提供するなど、他業種からさまざまな取り組みが挙がっていた。

そこで、美容室ができる社会貢献は何か。まず考えついた支援が、子どもの施術を無料にすることだった。「単なる割引で、キャンペーンなどの企画モノと思ってもらいたくなかったので、緊急支援策として『無料』としました」

また小池代表も「当店には個室もありますし、お子さまも多く来店されていることから自然に、この支援策を思いつきました」と話してくれる。

これはインパクトがあったようで、リリースしてすぐにお客さまからの問い合わせがあった。条件として、大人1名につき子ども1名を無料として、いるものの、それも理解したうえでママ友の口コミで広まり、70〜80名の集客につながった。



シャンプーブースは通常、排水の関係で一段上げなければならないが、同店では排水設備を壁側に設置することで段差をなくしている



ユニバーサルデザインのサロン。通りから続けて入店しやすいように、段差をなくしている。また店内も同様だが、加えて椅子は移動できるようになっているため、車いすを降る必要もない。ベビーカーのままの入店も可能なので、まさに老若男女が利用できる



新型コロナウイルス vs 訪問美容

※ 3月時点

まず最初に同社の事業である、訪問美容の状況について伺っていききたい。現在、新型コロナウイルス感染拡大の防止により、有料老人ホームなどの施設側から訪問美容にも自粛が呼び掛けられている。たとえ入居者が施術を希望していたとしても、リスク管理の観点から強制的な対応となっている。ただ同社は施設ではなく個人の自宅に訪問する在宅訪問に特化することから始まっているようで、その割合は9割を占める。在宅訪問には影響が少なく3月時点では、キャンセルはほとんどないそう。

小池代表は「普段からつねに衛生面を徹底して訪問させていただいており、ますので、信頼関係が築けているのだと思います。また高齢のお客さまだけではなく、20代から50代までのお若い層にもご利用いただいているのもポイントです」と理由を話してくれる。

もちろん新型コロナウイルスの感染を気にしていないということではなく、訪問美容が楽しみで、どの年代の方もその瞬間を失いたくないという想いがあるからだろう。加えて在宅訪問の場合には、施術を受ける本人が意思決定ができるため、むしろ来てもらいたいという声が多く、新規の予約も止まらないのだとか。

同社が休校要請に対する支援に取り組む理由

1. 美容を通じた整容で衣食住と同じように生活を支えるため
2. 美容を通じてQOLを向上させるため
3. 美容を地域包括ケアシステムの一部と位置付け、地域医療のつなぎ役としているため

⇒「生活インフラ」として、生活の豊かさ・心の豊かさを提供するものであり、国民の安定的な生活を確保するために必要なサービスと位置付けている

中村社長は「とくに独居の方の場合、ヘルパーなど生活をサポートする役割が欠かせません。当社も『地域包括ケアシステム』の一員として訪問している、その安心感があるのだと思います」と続ける。『地域包括ケアシステム』とは、重度な要介護状態になっても、住み慣れた地域で自分らしい暮らしを人生の最後まで続けられるよう、おおむね30分以内に必要なサービスが提供される中学校区などの日常生活圏域において、医療、介護、予防、住まい、生活支援サービスが切れ目なく、有機的かつ一体的に提供される体制のことをいう。まさに美容が『生活インフラ』を担っていると言える。

美容は「生活インフラ」として必要なサービス

では、休校要請に対して行なった支援策を見ていきたい。内容としては『18歳以下のお子様利用を無料で施術』『美容室の利用代金をツケ払い（支払いは2ヵ月後でOK）』『卒業式が中止になった方に無料で写真撮影を提供』の3つ。これらに取り組むきっかけは何だったのか。

それは「社会性の高い訪問美容に取り組んでいる社風から生まれる、『美容師だからこそできる社会貢献とは何か』という発想は、自然な流れでした」と中村社長は教えてくれる。「美容師はお客さまをキレイにすることが仕事ですが、その上位概念には、生活の豊かさ・心の豊かさを提供する生活インフラとして、世のため、人のために美容師だからこそできる社会貢献に取り組む職業である。そうしたひとりの職業人として、この有事の際に何ができるかということを考えていました」

そして小池代表は取り組む理由を次の3つだと話す。「衣食住と同じように、美容を通じた整容が生活を支えること。またQOL（クオリティ・オブ・ライフ／生活の質）の向上に寄与すること。そしてもうひとつ、地域包括ケアシステムとして地域医療とのつなぎ役だと考えていること。ここから自然な形で取り組むことになりました」

労働生産性の高い仕組み

しかし通常の予約に加え、無料となった子どもを受け入れることは容易ではない。もし他のお客さまの予約にまで影響するようなことがあれば、本来の売上の妨害にもなりかねない。そこでスタッフの休みを使ってボランティア出勤してもらえば良いのかといえ、スタッフの負担が計り知れなくなる。

どのように取り組んだのか。実は同社のもともとの労働生産性の高い仕組みが生かされているという。たとえばカット・カラーなら2時間と所定時間

中村大作
株式会社社会起業家パートナーズ
代表取締役社長



小池由貴子
コミュニティサロンと和 / 訪問美容と和
代表・チーフディレクター

が決められており、その工程も決まっている。どのお客さまが来店されても、スタイリストの誰が担当しても『薬剤塗布』↓『放置』↓『お流し』↓『カット・仕上げ』という流れであり、1行程30分ごとに区切られている。

つまり来店からかならず30分後に『放置』があるのだが、労働生産性を高めるために子どものカットはこの放置の時間を利用して個室で行なっているようだ。「普段はマン・ツー・マン対応で、施術を重ねることはないのですが、薬剤の放置時間は、お子さまのカットをするようにしています。同じ2時間でも、無理にお客さまを重ねることなく、美容師ひとりで労働生産性を高めることができます」

この仕組みを利用して、18歳以下の子どもの利用を無料としただけ。したがってスタッフは支援のために時間を割かなくてもよくなるわけだ。「いつもの取り組みに対して条件が揃えば無料となる、と言えはわかりやすいでしょう。それにより売上げベースを落とさないどころか、お客さまとのロイヤルティ（愛着や信頼）につなげていくこともできました」

お客さまの予約時間を調整

また予約の取り方にも仕組みがある。一般的にはお客さまからメニュー、指名、希望日時を伺い、お店の空き状況と照らし合わせて予約を決めていく。しかし同社では、指名は聞かず、時間も聞かない。お店から予約可能な日時を提案するスタイルだ。仮にインターネットで直接予約が入ったとしても、すぐに予約が入ったお客さまに電話して来店時間を相談する。

『当店は女性スタイリストがマン・ツー・マンで対応する関係で、ご来店のお時間のご相談させて頂いています。XX時の予約を、〇〇時に調整して頂くことは可能でしょうか』といった具合に調整。その理由は、美容師の空き時間を作らず、効率よく予約をつなげて稼働するためだ。だからといって、無理に予約を重ねたり、短い所定時間でもない。

すると9割以上のお客さまは提示した時間を了承してくれるのだとか。考えてみれば、美容室に行く時間をそれほど気にすることは少ない。したがって、もし提示した時間が難しいとなれば、その1時間前後で提示すればいい

だけのことである。

そしてパソコン上の予約表にも工夫がなされている。施術ごとに色分けされており、放置時間をともなう施術メニューは、ひと目でわかるように表示されているのだ。その時間にて個室が空いていれば、子どもの予約を入れていけばよい。「このときも早い時間から提案するようにしています」

こうした仕組みのうえで取り組まれたが、有料・無料を問わず65名の子どもの利用があった。その数以上の親の施術がプラスとなっているから驚きだ。しかも、昨年同月の子どもの来店数35名（有料）を倍近く上回る結果となった。





個室は親子連れの利用のほか、抗がん剤治療の方にウィッグカットを提供したりと、つねに稼働している状態になっている

着付け用の練習ボディはひとり1台、着物もひとり1着支給しています。またヘアの練習用ウィッグも制限なく支給していますので、ハサミとやる気さえあれば技術を向上できる環境になっています。(中村大作社長)

当社は営業中に練習できる仕組みになっているのですが、それでも給与が歩合制であれば入客を優先せざるを得ないと思います。しかし当社は固定給ですから、成人式を間近に控えた時期など自分の技術を高めたい時などは、入客を優先することなく、技術向上に努めることができます。

ある一定の技術を身に付けた美容師は一般的に、着付けやネイル、訪問美容といった、さらなる技術向上を高めることより、入客をして売上を確保して、自分の給与を高くすることを優先してしまいがちです。しかし、当社のスタッフは、営業時間の中で、自分の技術を高めたり、サービスの質を高めていくことに集中してくれています。(小池由貴子代表・チーフディレクター)

社会性と経済性の両立

もうひとつ、サロンとして積極的に指名を取っていかないことも大きい。それでは給与に影響するのではと考えてしまいが、同社は完全固定給となっている。

仮に給与が歩合制で、同社のような無料の緊急支援を行なったとしても、そのスタッフの売上(給与)にはつながらないことになる。すると『お金に終わってしまった』と、モチベーションが長期に持続できないだろう。「良いことに取り組みたくても、客数と給与が紐づいている給与体系であれば、売上につながるお客さまだけを担当したいと思っても不思議ではありません」とは小池代表。「自分の生活もありますから、いくら気持ちがあっても、自らやりますよ」とは言いづらくなってしまうですね

小池代表が同社の給与体系を検討するうえで、最も意識したのは、社員が穏やかな気持ちで働ける環境整備となるよう、完全固定給で精神衛生と実際の生活を支えていくことがポイントだったとも話してくれる。「スタッフには、培ってきた技術でお客さまに喜んでいただくことが、美容師としての最

大の喜びだと感じてもらっています。しかも給料もついてくるのですから、安心して長く働いていきます」

もちろん納得できる給与であり、社会保障があることは言うまでもない。たとえば今回の新型コロナウイルスの影響もそうだが、スタッフに対して休業補償がある安心感は大いだろう。※休業補償については後述。

こうした前提があるため、休校要請に対する支援を打ち出してすぐに問い合わせがあっても、スタッフにとっても、社会性(貢献)と経済性(給与)が両立されていて、混乱もなく対応できたわけだ。小池代表は「もし仕組みがなければ、取り組みたいと思うスタッフだけが取り組むようになって、スタッフ間で温度差が生じてしまったのではないかと思います」と分析。

続けて中村社長は「当社は訪問美容から始まり、つねに『社会に貢献している』という実感をもって働いているため、スタッフ10名いれば10名が前向きに取り組む。むしろ積極的に取り組みたいと声がかかります。ただ、それも仕組みがあればこそ、その気持ちをもち続けてくれるのだと思います」と話す。

他社サービスを有効活用

第2弾の【美容室の利用代金をツケ払い（支払いは2ヵ月後でOK）】だが、お子さまの休校に伴い、親が仕事を休まざるを得なくなり、所得が一時的に低くなることを見越した取り組みだ。生活費を切り詰めるため『美容室は低料金店に』、となつてほしくない。そこで後払いという仕組みを作れば、来店しやすくなると小池代表は述べる。

また第1弾と連動する話で、いくら子どもが無料だといっても、会社を休まなければならぬれば金銭面で躊躇してしまう。そこで大人の料金は後払い、つまりツケ払いができることで美容室だけは安心して利用できるようにと考えたという。

果鴨は『おばあちゃん原宿』として名高いが、実は30代・40代の子育て世代も多い地域。その中で休校要請に伴って、美容室に行けない状況になったからこそ、この第1弾と第2弾が必然的だったわけだ。

ただ、ツケ払いはトラブルやリスクを懸念してしまうが、伺ってみると、しっかりとした仕組みがあると教えてくれる。

実はツケ払いのシステムを提供しているのは、キャッシュレス端末を提供しているCoiny（コイニー）社。お客さまがツケ払いを希望されたら、電話番号を入力してもらっただけ。翌月末日にはサロンに入金され、あとの回収業務はコイニー社が行なうそう。つまりクレジット払いと同じだと言えはわかりやすいだろう。

【休校要請に対する支援策】 第2弾

『美容室の利用代金をツケ払い（支払いは2ヵ月後でOK）』※リリース日：3月4日

概要：政府から発表された新型コロナウイルスの感染拡大の予防措置による、小学校・中学校・高等学校・特別支援学校の休校要請を受け、休業を余儀なくされることで給与にも影響が出ることを懸念。そのような中、少しでも家計の支出が軽減できるよう、美容室の利用代金を2ヵ月後に支払いとする「ツケ払い」を提供する緊急支援策を決定。

内容：美容室の利用代金（美容メニュー、ヘアケア商品などすべて）

条件1：最大20,000円まで

条件2：20歳以上

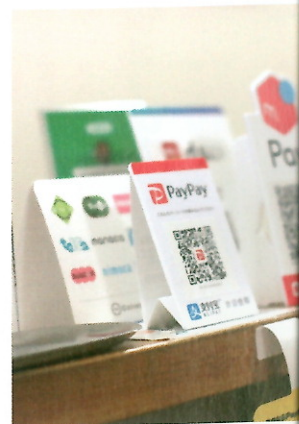
条件3：手数料500円

チャンスは準備の積み重ね

では、このツケ払いシステムはいつ導入したのか。リリース日を見ると3月4日となっているが、休校要請が発表されてから準備したのだろうか。それには日が足りない。なぜ、この短期間で導入できたのかといえば、事前に準備していたからに他ならない。

同社は企業として多くの企画を持ち、どの企画を、どのタイミングで打ち出していくかを見計らっている。このツケ払いの仕組みもそうで、準備を積み重ねていたからこそスピード感を持って、適切なタイミングで打ち出したのだ。

これこそが経営者の視点を持つて取り組んでいるからこそ。中村社長は「常に経営戦略として、いくつもの商品展開、販促企画、人材育成、それぞれの引き出しを用意しています。それぞれを温めつつも、適切なタイミングでリリースをしています。世の中の流れ、消費者の動向、スタッフのモチベーションを考慮して、社会性のあるメッセージとともに打ち出しています」と話す。



動機は単純「誰かのためになりたい」

3 つめの【卒業式が中止になった方に無料で写真撮影をご提供】という支援策も、前述の2つの流れの中で決まったこと。「休校要請から卒業式も中止になるといった報道を見聞きする中、やるせない気持ちでいっぱいでした。しかし、私たちが卒業式自体をどうこうすることはできません。そこで、せめてご家族での記念写真を撮ってあげられたら、思い出に残るのではないかと思います」と中村社長。

同社はメルマガでこの企画をリリース。当初は、大学生の利用をイメージしていたのだが、結果を見れば反応が多かったのは母親世代だったという。子どもの成長と一緒に祝いしなかったのに、卒園式・卒業式が中止になってしまったからだ。実際、母親からは『素敵な企画をありがとうございます』と感謝されたという。

しかも4年間、来店がなかった方も反応した。つまり失客したお客さまが戻ってきたというところで、第1弾、第2弾のときも同様だった。「ビジネス的に言えば『休眠客の掘り出し』ということにもなりましたが、それを意図したものではなく、お子さまの卒園式・卒業式を、学校だけではなく、地域の大人達みんなで支えることに意義があり、お客さまが本当に喜ぶことが大切です」

単純に『誰かのためになりたい』と想って行動すること。それが仕事の楽しさや、やりがいであり、それが働きたい、生きがいというものにつながるのではないだろうか。

【休校要請に対する支援策】第3弾

『卒業式が中止になった方に無料で写真撮影を提供』※リリース日：3月13日

概要：政府から発表された新型コロナウイルスの感染拡大の予防措置による、小学校・中学校・高等学校・特別支援学校の休校要請を受け、卒業式・卒園式などが中止および縮小を余儀なくされた。卒業生はもちろん、保護者様についても、晴れの日を、お祝いの式典で迎えられず、連日の報道。そこで、美容室ができる社会貢献として、『写真撮影だけの卒業式・卒園式』を実施。写真撮影を「無料」、着付・ヘアセット・メイクを「支援価格」で提供すること緊急支援策を決定。

内容：写真撮影を「無料」、着付・ヘアセット・メイクを「支援価格」

対象：卒業式・卒園式が、中止および縮小になって着物が着れなかった方

※大学・専門学校・高校・中学校・小学校・幼稚園・保育園・特別支援学校など

※卒業生、保護者様も可（お子様が洋服・制服で保護者様が着物も可）

※これまで同社の利用有無は不問

条件：1. 卒業式・卒園式が、中止および縮小になって着物が着られなかった方

2. お着物はご自身でご用意していただきます。（当日持ち込み）

3. 袴の場合：着付・ヘアセット・メイクをご提供

振袖の場合：着付・ヘアセットをご提供

訪問着の場合：着付ヘアセットをご提供

取り組みに共感

ただ、提携しているカメラマンの予定が合わなかったそうで急遽、SNSで募集することになった。

その際、企画内容だけでなく、実施日時は当然、そのほか報酬等の条件についても記載した。企画の趣旨から低報酬になるのだが、その条件で請け負いをしてくれたときに、お客さまから少額でもお金をいただくことに抵抗がある人も稀にいる。そこで誤解がないように『ボランティアではない』ことを明記したのだ。「私たちが固定費や人件費などの観点から完全ボランティアで企画するということはできないため、着付・ヘアセット・メイクを支援価格にさせていただき、それについても記載しました」

そうであっても多くのカメラマンが手を挙げてくれたそうで、むしろ断らなければならぬほどだった。「みなさんも何かできないかという想いを抱えていたと思います。そしてカメラマンという職業柄、イベント等も中止になっていることも多かったことで、手を挙げてくれたのではないのでしょうか」

これが、たとえば自社の都合で、『お客さまの予定が入っているのに、カメラマンの都合がつかなくなった。このままだと予約がキャンセルになってし



個室の壁一面にあるホワイトボードには、アニメが映し出されているとともに、お客さまに向けたウェルカムメッセージが書かれている。「お客さまの喜ぶ顔がみたい」と、自然の流れで取り組んでいると中村社長は述べる

多くの卒業式の予約がキャンセル※になったにもかかわらず、こうした3つの支援策を行なった成果で、3月の売上は対前年度同月比で110%、客数は同113%。それだけ、同社の取り組みに共感する顧客が多かったことが窺い知れるだろう。

※すべてキャンセル料なしの特別対応

まうので助けてください』と言っても、誰も助けてくれなかっただろう。企画趣旨を明確にし、ウソ偽りなく伝える。その姿勢が共感を生み、そして協力を得られたのだ。

お二人には最後に、3つの質問に答えていただきました。

支援策の内容はどのように導き出しているのか。その発想方法を教えてください。

小池代表 私たち美容師は、お客さまをキレイにすることだけに留まらず、美容を通じて他の職業の方にはできない社会貢献ができていると思っています。それを根底に持って、思考を高めていくようにすると、見え方も考え方も変わっていくのではないのでしょうか。

会社は利益を追わなければなりません、社会に貢献しているからこそ、市場を生み出すことになります。世の中のお困りごとを解決することが、結果的には求められるサービスに生まれ変わっていく。いつの時代も、世のため、人のためという発想が必要だと思います。

今まで取り組んできたことは大切ですが、それにしがみついても前に進みません。柔軟にこの時代に合わせ変わっていくことが重要だと思っています。

私自身、一美容師として働いた頃は、「今までの当たり前」が自分の中の常識でした。しかし個人事業主として訪問美容に取り組み始めた頃、ビジネススクールに通ったことで見える景色が変わりました。そのビジネススクールで、他業種の人たちとディスカッション

を繰り返すことで、これまで培っていた常識みたいなことが、小さな世界でしかなかったんだと気付かされました。また同時に、美容業界はすぐ閉鎖されていると気付くことができたのです。もし、気づかないままオーナーになっていたら、絶対にここまでのことはできなかったと思います。

中村社長 『美容業界の常識は社会の非常識』とも言えるのではないのでしょうか。たとえば採用面接でも、「現職のサロンで定期健康診断を受けていますか?」と伺うのですが、『健康診断は何年も受けていません』という答えが返ってきます。しかも、それが業界の当たり前だというのですから、その時点で社会の常識とはズレ違いが生じています。

そこで僭越ながら、美容室経営者のみなさんにお伝えしたいことは、「今ある常識を疑ってほしい」ということ。「普通美容室は」「美容業界では」と思っていたことは、もしかしたら社会の常識と異なっている可能性もあります。

では、どうすれば気付くことができます

るかというところ、その「普通の美容室は」という反論をやめ、「もしかしたら、もっと良い方法があるのでは」と見方を変えることで、見えてくる景色も変わってくるのだと思います。たとえば、美容業界の関係者との集まりの頻度を減らし、他業種の取り組みに興味を持つ機会を増やすのも1つの方法だと思います。そうして広い視点を持ち、今の社会の流れを知ることが重要なのではないのでしょうか。

世の中の当たり前は、美容業界の1歩先に進んでいます。その世の中の当たり前は、もう1歩先に進んでいます。つまり美容業界は現時点で2段階も見えている景色が違うのですから、今すぐ新しい取り組みを始めなければなりません。たとえば、いまだに紙の予約台帳を使っている、など。当社では、『変わり続けること』を変わらないようにする」という思考で、つねにお困りごとを解決するため、新しい社会的課題に挑戦しています。

美容室の経営者はカットの展開図だけでなく、『世の中の展開図』を見ることができ、さらに価値を高められると思います。

——休校要請に対する支援に取り組んだことで、 得られたことは何でしょうか。



小池代表 まずお客さま全体に共感していた
だけのこと。そして、お子さまやお孫さんが
いる方には感謝を、お子さまがいっぱいしや
らない方にも信頼感を抱いていただけました。

そうして美容を通じて社会貢献の実感がで
きたことは、さらなるスタッフの一体感を作
ったのではないのでしょうか。

もともと当店では、抗がん剤治療の方にウ
ィッグカットを提供したり、障がいのあるお
子さまの来店など、サロンワークにおいても
社会貢献を感じやすい仕組みになっていま
す。しかし、社会貢献のメインとなる訪問美
容に直接携わっていないスタッフの場合、訪
問美容に携わるスタッフと社会に貢献する実
感の差を生じさせてしまっている可能性もあ
ります。

それが今回の取り組みではスタッフみんな
が、社会に貢献できている実感をしているこ
とがしっかりと認識することができました。
表情を見れば、そのことがよくわかります。

また仕組みの中で社会性と経済性を両立さ
せた取り組みですから、ボランティアという
意識はありませんでした。本業を通じた社会
貢献で、普段の業務の流れで、困っているお
子さま、親御さまに対して、純粹に助けたい
という気持ちで取り組めたことは本当に良か
ったと思います。

——今後の目標をお聞かせください。

小池代表 美容を通じた社会貢献、美容師
だからできる社会貢献を追究していきたい
と思っています。ただ私だけが思っていて
もできることは限られますので、会社全体
で取り組みたいと思っています。「訪問美容
を日本の新しい文化にしたい」。これが私
のやりたい目標です。

そのためには美容業界全体が変わってく
必要があるのですが、私たち1社だけでは
なく、業界全体で動いていきたい。私たち
の事業を見ていただき、何かのきっかけに
なり、美容師全員が社会に貢献する生き方・
働き方になっていくことができれば嬉し
いです。

中村社長 会社としての事業展開ですが、
直近では福祉車両を購入してお客さまの送
迎サービスに取り組もうと計画しています。

訪問美容は、「本当は外に出たいけれど
も出ることができないため自宅で行な
う」といった最終手段です。もちろん、な
くてはならないことですが、一方でお客
さまの外に出たいという気持ちを叶えるた
めにも、何か工夫が必要だと考えていま
す。ただ、実際のところは、ご高齢の方が
外に出たいと言っても簡単ではない場合が
多い。であるならば、当社の美容師は全員
ヘルパーの資格を取得していますから、ご
家族の方にはゆっくりとしていただきなが
ら、ご高齢の方を迎えてサロンで1時間、

2時間とお過ごしいただく。こう
したことを考え、福祉車両の導入を検討し
ています。その延長線上で、移動美容室と
いうのも視野に入れています。

さらにその先には、介護事業にも参入し、
美容のデイサービスにも取り組んでいきたく
いと考えています。化粧療法というものも
ありますが、美容を通じた介護予防で社会
に貢献したいと考えています。通所介護施
設、そして、訪問介護を取り組む、介護事
業の設立。これらは美容師が取り組むので
はなく、自社で事業部を作り美容を通じた
ケアプランを展開して、ケアマネ、ヘルパ
ー、そして美容のプロの美容師が連携して
いくものです。美容はかならず介護にも役
立ちます。

また、働き方改革の一環で、労働者支援
事業に取り組みたいと考えています。具体
的には、社会保険労務士の業務を労働者一
人ひとりに提供するサービスです。その1
つに、「未払い残業代の請求」に着手から
始めます。企業は働き方改革関連法の施行
により、時間外労働を月45時間、年360
時間に制限することとなりました。しかし、
中小企業の多くは長時間労働の改善はおろ
か、法令に基づく残業代さえ未払いという、
いわゆるサービス残業が続く労働協環境に
なっています。そこで、「労働者が簡単に
未払い残業代を請求できる」という仕組み

を作ることによって、企業のサービス残業に甘える経営体質を見直し、残業代の未払いや長時間労働を改善、労働生産性が向上できるよう労働者を支援していきます。

そして今回の新型コロナウイルスの影響は、多くのサロンに会社都合ではないところで休業せざるを得ない状況にさせました。しかし、それでも社員の雇用を守り、給与保障をしていくことが会社の責任と考えます。

労働基準法には給料の6割保障とありますが、従業員にも生活があります。その6割以上をどう工夫して補償していくのか。社員とご家族を守るために、企業はさらに知恵を絞っていく必要があります。

東日本大震災のとき、みなさんの「意識」は変わりました。そして今回の新型コロナウイルスでは、「行動」を変える必要があります。その想いで支援策を打ち出し、行動に移してきました。我々でできているのですから、みなさんでもできるはず。ですから真似できることは、すぐにみんなで真似して、「行動」を変えていきましょう

※なお、緊急事態宣言が発出されてから、『従業員に対しての補償』『およびコロナ離職への支援』を行っている。以下にその内容の概要を記しておく。

「緊急事態宣言の期間中従業員に『生活インフラ維持報奨金』を支給」※リリース日：4月8日

概要：緊急事態宣言が発令されている中で、生活インフラを中断させないために業務に就く従業員一同に、敬意と感謝を示すものとして、以下の生活インフラ維持報奨金を支給します。（市民生活を支えてくださっているお礼）

1. 緊急事態宣言の中、従事する報奨として5万円の支給（支給は4月末）
2. 新型コロナウイルスの収束を迎えた際、5万円の支給（支給日は未定）

営業：生活インフラ・社会インフラに直接的に影響するものであることから、徹底した衛生管理のもと、営業を継続していきます。

◇社会的距離（ソーシャルディスタンス）

なるべく人との接触を避けるため、1日のお客さまの利用人数を制限させて頂きます。最大8席あるセット面に対して、社会的距離（ソーシャルディスタンス）を保つため、4席に減らして営業します。

◇在宅勤務

店舗への出勤者は1日最大4名として、超える人数は在宅勤務とします。お客様、従業員の在店ピークを分散し、可能な限り、人との接触を避けるように努めております。美容師は商品企画をしていますので、新しいサービスにご期待ください。

◇社員の安全衛生管理

緊急事態宣言に伴い、さらなる衛生管理を徹底する必要があり、人との接触を8割減にするため、以下の緊急支援を講じます。

1. 自転車支給

なるべく人との接触を避けるため、電車通勤を回避して、各自に自転車通勤できるように、1人1台の自転車を支給します。

2. 併用通勤

雨天や体力調整のため、自転車通勤と電車通勤を併用して、感染拡大の防止に努めます。既に支給している定期券等の通勤交通費は返還することなく、加えて自転車を支給するものです。

3. 時差通勤

なるべく人との接触を避けるため、時差通勤を実施します。電車通勤の場合、前後1時間の範囲で出勤時間を変更します。各自利用の通勤電車の事情はそれぞれ違うことから、各自で自由に設定できるものとします。

「コロナ離職を余儀なくされた美容師を積極採用すると共に、給与を前払い」※リリース日：4月10日

概要：政府から発表されました緊急事態宣言、東京都から発表されました休業要請を受けて、コロナ離職を余儀なくされた美容師が多くなります。一方で安倍総理大臣、西村経済再生担当大臣は共に、美容室は「国として理美容については、国民の安定的な生活を確保のために事業継続することが必要なサービスと考えている」と述べています。これらのことから、当社では、退職を余儀なくされた全国の美容師を積極的に採用し、入社後、前職との給与の受取サイクルが変わり生活が不安定にならないよう、当社の給与を前払いする「給与前払い制度」を導入しました。

- ・新型コロナウイルスで退職を余儀なくされた全国の美容師を積極的に採用（従来の採用プロセスの半分）
- ・当社の給与を前払いする「給与前払い制度」を導入（詳細は以下）

給与前払い制度

1. 仕組み：当月分の業務終了した分90%を前払い（当日入金可、24時間申請可、上司の許可不要）

2. 詳細：基本給÷ひと月の日数＝日割り金額（1,000円未満切り捨て）

日割り金額×勤務日数×上限割合（90%）＝現時点の実績金額（1,000円未満切り捨て）

現時点の実績金額－（現時点の実績金額の5%）＝申請可能額（1,000円未満切り捨て）

※日給計算の場合、平均出勤日数の22日を掛けて、月給換算しています。

※勤務日数は、管理上、休みは入れずに、暦日のままカウントしています。

3. 入金：【平日】0:00～13:00の申請→当日中に着金

13:01～23:59の申請→翌営業日中に着金

【土日祝日】00:00～23:59の申請→翌営業日中に着金