

株式会社INVINCIBLE

◎美容業



「ワタシ史上最高のキレイが見つかる」を理念に掲げるトータルビューティーサロン

株式会社INVINCIBLEが運営する大阪市内の3店舗の美容室は、いずれも20代後半から30代の働く女性が多くリピートする人気店であり、「ワタシ史上最高のキレイが見つかる」を理念に掲げるトータルビューティーサロンである。開業以来、年々収益を上げ続けている背景には、人を育てることを重視した人事制度の整備や目標管理の徹底などの施策があり、2023年までに、現在の4倍の規模まで成長させるべく経営計画を推進している。

開業当初からお客様と従業員に向けたクレド（志、信条、約束）を掲げる

同社を経営する井上さんは、高校在学中から美容業界に興味を持っていたが、親の希望から美容の専門学校には進学せず、全く別の業種に就職した。しかし美容師への夢を捨てきれなかった井上さんは、3年間の勤務で学資を貯め、通信教育を受けながら美容室で働くことを決めた。東京や大阪の美容室で働きながら美容師の免許を取得し、美容室経営のノウハウを実地で学び続け、店長を任されるまでにキャリアを積んだ。

自分の店を開業するのに十分経験を積めたと

感じた井上さんは、29歳になった2009年、大阪市の京橋に1店舗目をオープンさせた。従業員2名を抱えてのスタートであったが、「ワタシ史上最高のキレイが見つかるトータルビューティーサロン」というお客様に対する理念と、「人が生きる路をつくる」という従業員に対する理念を掲げたクレド（志、信条、約束）を定めた。

お客様の予約時間や施術の時間配分について効率的な運用を心掛け、オープン当初から順調に売上と利益を伸ばした。開業2年後の2011年に2店舗目を出店する際に法人化し、株式会社INVINCIBLEを設立。その後2015年には3店舗目を出店し、現在では26名を雇用する企業に成長した。

終身雇用するための制度整備と企業風土作りを目指す

「独立当初から、将来的には店舗を増やし、

多くの従業員たちが働き続けたいと感じる職場環境を作りたいと考えていました」と井上さんは当時を振り返る。

「美容業界は転職率も高く、また職人志向の

企業を成長に導く 教育カリキュラムの整備や幹部人材の育成により



どもすべて細かく文書で定めている。

さらにブラザー／シスターと呼ぶ、先輩がすぐ下の後輩の相談相手となる制度を導入し、先輩後輩間で面談する機会を多く設けるようにした。ブラザー／シスターとなる先輩に求められるのは「常に情熱を発信すること」、「相手の話を傾聴しようとする事」、「答えを示すのではなく何でも相談できる相手であろうとすること」であり、これら3つを順守することが規定されている。これにより相談する後輩が成長するだけでなく、相談される側の先輩社員の指導能力が大きく向上したという。

店長たちを束ねるディレクターという役職を設けるとともに、店舗横断的な技術責任者を任命するなど、役割を明確にした。また社員の目線合わせを徹底するために会議数を増やし、店舗ミーティングや全体ミーティングのほか、幹部ミーティング、スタイリストミーティング、ケアリストミーティングなどを設けた。その結果、現在では幹部人材の意識が変わり、経営的な視点で会議を運営し、売上や集客などの目標管理とそのPDCAを円滑に回せるようになった。全従業員の啓発と売上の向上にも奏功しているという。

は、女性が働きやすい魅力的な職場として採用にも役立っています」と井上さんは微笑む。

同社の計画では、2023年までに100名規模まで拡大し、多店舗展開することを目指している。人を育て、その人材がいつまでも働き続けるような魅力的な職場を創造する井上さんの挑戦は続く。

風土があるからこそ、企業として人材の確保、定着、育成などの人事的な施策を講じることが重要だと考えています」と語る井上さん。同社では、美容室としてはめずらしい終身雇用の実現に向け、人材が定着し成長するための福利厚生や研修制度の充実に努めてきた。そのため、これまでの離職者は独立した1名と、個人のやむを得ない事情で退職した2名だけと離職率は非常に低いという。

また新卒や経験の浅いアシスタントを採用し、育成することで会社を大きくしてきた同社は人材育成にも注力している。入社後3年間の教育カリキュラムを組んでおり、教育責任者などの指導者を任命している。指導者によって差が生まれまいよう、説明の仕方や評価の方法な

幹部人材の育成が企業の成長のカギ

前述の通り、開業以来、常に人材育成を重視してきた井上さんであったが、3店舗目の出店を構想する頃から、特に幹部人材の育成の重要性を感じるようになったという。

「1店舗、2店舗であれば、なんとか自分一人でも目が届きます。しかし、3店舗となるとさらに従業員も増え、自分一人が全員に目を配ることは難しい状況が生まれてしまいました。そこで会社の中核となる幹部人材を育てることに取り組み始めたのです」と語る井上さん。

2023年までに100名規模まで拡大することを目指す

同社では現在、育児中の従業員3名が短時間勤務制度を利用している。「短時間であっても、仕事と育児を両立する従業員が活躍している姿

● Profile

株式会社INVINCIBLE

代表取締役 井上 光治 (いのうえ こうじ)

所在地 大阪府大阪市都島区東野田町1-14-1

創業 2009年

従業員数 26人(うちパート・アルバイト0人)



代表取締役 井上 光治さん