

面貸しと業務委託の違いとは？

面貸し

お客様は、自分で呼ばなくてはならない。



腕に自信のある美容師がとる働き方。

業務委託

お客様は、お店が集客してくれる。



腕に自信がなくても、働きやすい。

業務委託と面貸しは違っています。面貸しは、美容室のある一部を借りてお客様に施術をするもので、美容師の対価は、お客様からいただいた売上の50%をもらえるのが一般的だと思います。しかし、最近では、「売上の歩合」ではなく、「1日いくら」と決まった額を、セット面を借りた美容師が払うというお店も出てきているようです。さて、この面貸しですが、美容師はお客様を呼ぶ必要があります。もし、1日中1人もお客様を呼べなければ、売上はゼロ、当然、美容師に入ってくるお金もゼロになります。この場合、「売上の歩合」の美容室であれば、お店への支払いもゼロで済みますが、「1日いくら」と決まった額を支払う美容室の場合は、セット面を借りた以上、お店に支払わなくてはならないので、美容師の売上はゼロではなく、マイナスとなってしまうのです。

つまり腕に自信があり、たくさんのお客様を呼べるスタイリストなら出来るのが面貸しです。ただ実際には、面貸しまで出来るスタイリストは多くない

業務委託と面貸しは違う。

今、業務委託の美容室で溢れ、多くのスタイリストが業務委託で働いています。その最大のメリットはお客様を美容室側で呼んでくれるからです。そのお客様がリピートしてくれ、指名になった場合は施術売上の50%がキックバックされ、指名でないフリーの場合には40%がバックされます。よって、今、美容室で100万円の売上を上げている場合、指名とフリーの割合が50%・50%としますと、売上全体の45%がバックされるので、「45万円ももらえるんだ！」と思った人もいるのではないのでしょうか？

はつきり申し上げて甘いです。通常70万円ぐらいの売上を上げると、売れっ子スタイリストと呼ばれているため、100万円を売り上げている場合は、相当な売れっ子でしょう。

でも、その100万円の売上は1人で上げた売上でしょうか？ アシスタントあつての売上であるケースがほと

業務委託の美容室事情。

く、ほとんどのケースが業務委託に流れます。

「なぜ、「業務委託」と「正社員」を同時に募集するのか？」

そもそも美容室の求人サイトを見ると分かりますが、業務委託だけを募集している美容室も多々ありますが、「業務委託」と「正社員」の両方を募集している美容室も、かなりの割合であります。

もし、業務委託のほうが圧倒的に高収入なのであれば、正社員になる人はいません。にもかかわらず、正社員も同時に募集しているのを見て、不思議ではないのでしょうか？

さらには、そもそもなぜ美容室側が、業務委託にしているのかを考えたことはありますか？ なぜ、正社員ではイケナイのでしょうか？ 理由は単純で、美容室側からすると正社員のほうが高



社長、このままでは倒産します。

Vol.9 株式会社グリーンツリー 代表取締役 森田健太郎

業務委託って本当に儲かるの？

第6回から第8回まで「経営の話」が多かったため、「美容の話」に戻し、今、流行りの業務委託について考えてみたいと思います。今回のコラムを読むと、業務委託で働こうかと悩んでいる人は、驚愕すると思います。

まず、「業務委託」と「面貸し」の違いは皆さん知っていると思いますが、一部の方々は分かっていない人もいそうなので、簡単に説明しながら、業務委託が儲かるかどうかについて、考えていきたいです。



続きは本誌でお読みください



PROFILE

Text describing the person's profile.



最新！主要都市の気候と生活

Text describing the climate and life in major cities.

Text on the top left page.

Text on the middle left page.

Text on the bottom left page.

Text on the middle right page.

Text on the bottom right page.

Text on the top right page.