

本来、美容室では業務委託は成り立ちにくい。「営業時間」という時間の拘束があったら、そもそも業務委託ではないのです。



Vol.10 株式会社グリーンツリー 代表取締役 森田健太郎

技術も大切だけど、集客はもっと大切？

「技術さえあれば……」というのは昔の話。

日本は人口減少が始まっているうえに、美容室のオーバーストアという状態もあり、競争が激化しているのが現状です。そのようなマーケットの中で、掲載料を支払って集客するサイトが数多く存在します。しかし、それだけに頼ってはいは、本当の意味で集客できるとは限らないのです。なぜなら、低価格にせざるを得ないからです。それで美容室の経営が成り立つのでしょうか？ 前回もお話しましたが、集客サイトと業務委託はリンクする部分もあるので、業務委託が美容室で成り立つかどうか、という視点からお話を進めていきましょう。



美容業界の業務委託の現状とは？

第9回は業務委託のお話をしました。あの内容を読めば業務委託に対するイメージが大幅に変わったのではないのでしょうか。新卒を受け入れ何年もかけて育て、スタイリストになったら業務委託のお店に行ってしまう……、そういったことが当然となってしまうと、誰も人を育てようなんてしない業界になってしまいます。

そもそも営業時間があって、働く時間も事実上拘束されている業務委託というのは、一般的ではありません。業務委託とは、あくまでもある業務を委託するという意味で、私がやっているネット企業の場合、この案件のこの開発だけをお願いする、というのが本来の姿で、当然、働く時間を拘束することもないのです。

このように、業務委託は本来時間を拘束してはいけないため、美容の業務委託の求人広告には、一応自由出勤制と書いてあります。しかし、オープン前の掃除、部材の発注、トイレトペーパーなどの消耗品の購入といった様々

な業務をやらずに、お店をやっていくことは不可能です。

つまり、これらの業務は誰かがやっており、美容業界の業務委託は不思議なことに、正社員とほとんど差がないのが実態です。前回、お話ししましたが、美容業界の場合の業務委託は、単に正社員だと残業代で人件費が高くなるから、業務委託という形を取っているに過ぎません。結果、安い人件費によって、安価な価格帯でビジネスが出来るようになり、低価格化が加速、美容業界をさらに破壊しているのです。正社員と差がない業務委託は、非常にグレーな存在であり、将来、ここには規制が入ることでしょう。その時、業務委託店を営んでいる会社は、どうなるのでしょうか？

外部要因によって影響を受ける、ビジネスモデルでは、会社を継続することは難しい。

実は、この業務委託店の躍進は、スマホの普及とホットペッパービュー

ティーの台頭が大きく影響しています。ホットペッパービューティーがない時代、美容室は1Fの路面にお店を出さなければ、お客様はまず来ませんでした。4Fなどにお店を出しても、そこまで、お客様が上がってくることは、ほとんどなかったからです。しかし、ホットペッパービューティーによって、美容業界は激変しました。スマホでお店の雰囲気を見ることができ、4Fにもお客様が上がってくるようになったからです。

4Fは1Fではないため、家賃が急激に安くなります。その安くなった家賃分を、ホットペッパービューティーに投資するのです。ただ、ホットペッパービューティーは、年配層が使われない媒体のため、どうしても若い女性がメインターゲットとなります。若い世代は、お金を持っていない。そのため、カットカラー3500円といった安価にして、来店に繋げているのです。これほどの安価な価格でも利益を出すためには、人件費を下げる必要があります。そこで、正社員ではなく、業務委託という形が生まれたのです。今後、この業務委託に対し国から規

業界に必要なのは、
どんな専門的な知識でもなくとも、
その知識をいかに活用する、
発信で発信していくことが大事です。

続きは本誌でお読みください



プロフィール
氏名：[Name]
職名：[Title]
所属：[Organization]
経歴：[Biography]

