



Kami Bito

訪問理美容サービスの全国チェーン

OPENING MANUAL

訪問理美容サービス 開業マニュアル

髪人ってどんな会社

社 名	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 西村ビル5F
支社／支店	[札幌支店] 北海道札幌市東区伏古十四条3-12-3 [東北支社] 宮城県仙台市泉区加茂1-47-2-203号 [関東支社] 東京都世田谷区駒沢4-19-12 プレール・デューク駒沢公園102 [町田支店] 東京都町田市原町田5-4-9 M HOUSE2F [中部支店] 愛知県名古屋市千種区内山3-28-12 [東大阪支店] 大阪府東大阪市大蓮北4-8-36 [神戸支店] 兵庫県神戸市中央区北長狭通5-1-2 太陽ビル5F [京都支店] 京都市右京区太秦樋ノ内町10-12 [奈良支店] 奈良県生駒郡平群町大字三里110 ザ・ビックエクストラ平群店内
企 業 理 念	人の力で豊かな生活をお手伝い
事 業 内 容	◆訪問理美容サロン「～髪人～かみびと」 ◆介護サービス付「観光・旅行サービス」 ◆高齢者の家事代行サービス「家事処」 ◆介護施設、高齢者施設向け「食材配送」サービス
事 業 開 始	2011年2月
設 立	2012年7月
代 表 者	代表取締役 大友 俊雄
資 本 金	10,000,000円
営 業 拠 点	全国75箇所（フランチャイズ店含む） ※2021年2月現在 北海道・宮城県・茨城県・東京都・神奈川県・埼玉県・千葉県・長野県・新潟県・山梨県・富山県・石川県・ 静岡県・愛知県・三重県・大阪府・兵庫県・京都府・奈良県・滋賀県・和歌山県・岡山県・広島県・香川県・ 愛媛県・山口県・福岡県・大分県・宮崎県・鹿児島県・沖縄県

「日本全国の外出困難な方を幸せにします！」

を掲げて、今年で10年目、全国に75店舗展開しております。

散髪以外にも、介護保険外のお仕事を沢山させて頂いており

2025年までに500店舗を目指して頑張っている、**日本最大級の訪問理美容企業**です。

お取引先

「髪人」は訪問理美容サービスを全国に展開しており、お取引先は日々増えております。

訪問エリア・お取引業者数は **業界トップクラス** です。

HITOWAケアサービス
SOMPOケアグループ(全国)
ニチイケアセンター(全国)
なごやかグループ(全国)
セントケアグループ(関東)
ユニマットグループ(全国)
サニーライフ(全国)

パナソニック エイジフリー(全国)
茶話本舗(全国)
ワールドステイ(全国)
癒しのデイサービス(全国)
ヒューマンライフケアグループ(全国)
関西電力(関西)
大阪リハビリテーション病院(関西)

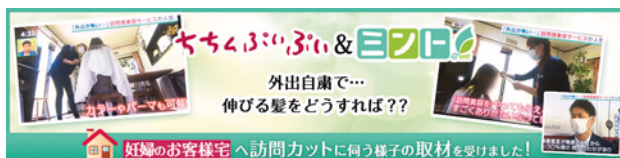
※敬称略

在宅のご利用者様

その他、全国の有料老人ホール・グループホーム・病院・デイサービスなど
全国1,300施設さま、年間30万人以上 が利用されております。

メディア掲載

テレビ取材(NHK、毎日放送)／新聞(読売、毎日、日経)／雑誌専門誌各種



訪問美容とは

訪問理美容とは、美容師・理容師の国家資格を持ち、医療・介護の知識や経験を兼ね備えたプロのスタッフが
様々なご事情によって**ご自身で美容院・理容院に行くことが出来ない方**を対象に、
ご自宅や介護施設・高齢者施設・病院や障がい者施設にお伺いし、
カットを中心にお顔そり・カラー・パーマ・シャンプーなどの理美容サービスを
提供させていただくことです。



訪問理美容の対象になるお客様は...

介護保険
サービス
をご利用中の方

ご高齢で
外出が困難な方

病気やケガで
療養中の方

病院に
入院中の方

障がい
をお持ちの方

出産前後の方

上記のように、様々な理由で外出が困難な状況の方が、
訪問理美容サービスのご利用可能なお客さまになります。

近年、産前産後の方もご利用可能になりました。
その他、精神的な疾患で外出困難な方も対象になり、施術は可能です。



訪問理美容の効果

●心の健康を保ち元気にする ●衛生面で清潔になる ●笑顔を生み出す

✨ **訪問理美容は、外出困難な方に笑顔を作る仕事!** ✨

髪人の訪問理美容の一日(施設編)



AM8:00
出勤／身だしなみのチェック!



本日も明るく楽しく出勤♪
出勤後、まずは身だしなみの確認。
身だしなみはサービス業の基本!
お客様に不快感を与えないように、
訪問前に再度チェックを行います。



AM8:15
オーダー内容の再確認



準備する道具に抜け漏れが無いように、また、当日の段取りを組み立てるために、当日のオーダー(予約)内容を再確認します。



AM8:30
訪問先へ出発!



確認、準備、積み込みが終了したら、いよいよ訪問先へ出発します。もちろん安全運転で交通ルールを遵守します。



AM9:00
訪問先に到着



車で移動すること約30分。本日は定期的に訪問をしている、介護施設さまへの訪問美容です。営業車を駐車場へ停め、訪問美容に必要な施術道具を車からおろし、施設さまへ向かいます。



AM9:25
準備完了!



少しでも快適にご利用いただくため、お借りした施術スペースに、ウェルカムボード、お花やクロスなどの飾り物、アロマオイルを設置し、BGMをかけてスタートします。



AM9:30
いよいよ施術スタート



施設スタッフさまにお声掛けをし、施術をスタートします。施術中も楽しい会話を行います♪キレイに、かわいく、格好良くなり、みなさん笑顔になって頂きたいです!!



PM3:00
全施術終了



全てのオーダー終了後、お借りした一角を片付け、キレイにお掃除します。



PM4:00
会社へ帰社



訪問先の業務終了後、会社(salon)へ帰社します。

髪人の訪問理美容の一日(ご自宅編)

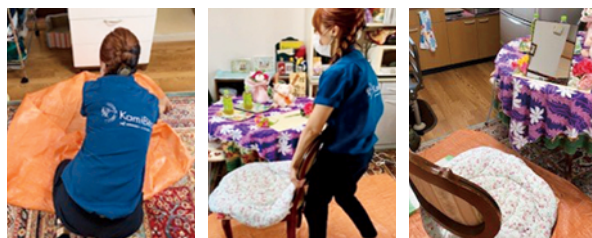
AM10:00 到着・手指消毒



ご自宅に到着したら、まずは手洗い。新型コロナウイルス等、感染症拡大防止に伴い、対策は徹底します。

AM10:05 準備

床が汚れないよう、養生シートを敷かせていただきます。



AM10:15 カウンセリング



お客さまとご家族さまのご要望をお伺いいたします。笑顔のお手伝いをさせていただきます。

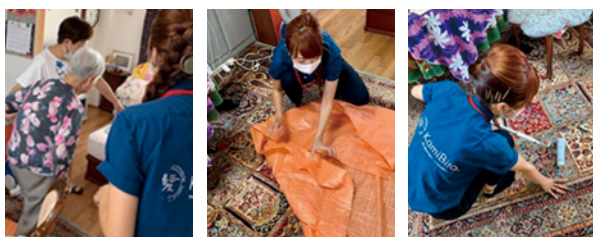
AM10:20 施術

カットは15～20分、お顔そりは約5分程お時間をいただいて施術いたします。



AM10:45 お掃除

細かい毛も残らないように掃除します。
ご利用者の移動は立会者の方をお願いしております。



AM10:55 お会計

その場で精算していただきます。
領収書も忘れずにお渡しします。
コンビニ払い、クレジット決済など、
お支払い方法をお選びいただけます。



PM11:00 施術終了

またのご依頼お待ちしております。



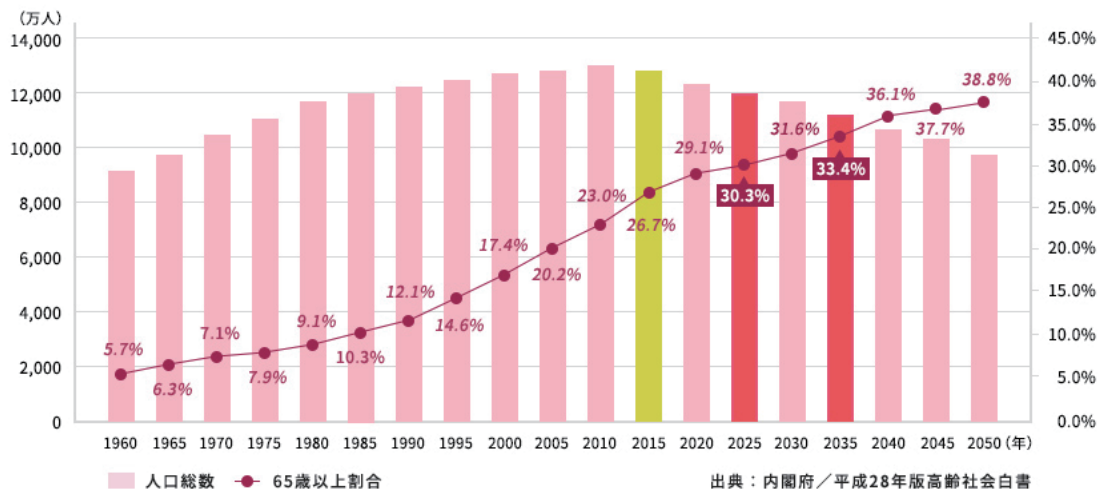
理美容業界の現状

2021年現在、理美容サロンは、完全にオーバーストア状態であり、
その総数は**37万軒**にも上ります。

日本における信号機の数約15万機、コンビニは約6万軒ですので
他業種と比較すると非常に多いことがわかります。

さらに、日本はあと数年で始まる「**2025年問題**」を抱え、
元気にサロンにお越しいただける**お客さまの数がどんどん減っている**のが
超少子高齢化の日本における美容業界の現状です。

グラフ1：日本の総人口と、高齢化率（65歳以上シェア）



理美容業界の現状を売上で示すと、サロンの総数37万軒に
サロンに来店できる人口を振り分けると1店舗に約200人になります。

再来周期を3カ月で考えると**1ヵ月に約66人**の来店になり

66人×単価を7000円とすると、**月商約46万**になります。

単純に平均しただけの数字ですが、この売上では未来を考える事は大変難しいと思います。

日本は2025年から、人口が最も多い団塊の世代が後期高齢者の年代に達し、

2025年を皮切りに数十年間は超高齢化社会に突入します。

逆に若い世代は減少し、サロンの**通常の集客は猛烈に困難**になる事が予想されます。

そこで、客層として確実に増える「外出が困難な方々」を対象とした

訪問理美容に注目が集まっています。

大手広告企業や上場理美容企業は数年前から市場で
優位な立場に立てるようにすでに行動しています。

訪問理美容業界の現状

理美容の市場規模は現在2.1兆円あり、訪問理美容市場は高齢化が進むにつれ毎年膨らんでいき、現在では約**960億円**です。

まだまだ伸びる業界と言われており
市場に乗り遅れないように準備するサロンが増加しています。

大手広告会社が、全国の理美容室の約10%が
訪問理美容を行っているというデータを発表していますが
弊社にご相談いただいたサロンさまの大半が、自ら介護施設に営業に行く
すでに訪問理美容業者と契約されてしまっているとの現状をお伺いすると、
10%よりも多くのサロンさまが既に訪問理美容業に携わっていると思われます。

注目されている市場ですので、参入する企業やサロンが増えていますが
お客様の求めるサービスの基準も高くなってきており、
以前はボランティアやお近くの理美容室に施術を頼む事が多くありましたが
現在は介護施設なども他施設との差別化を図るため、
施設利用者やそのご家族の満足度を上げることや、口コミ・紹介等を意識しておりますので
より良いサービスを提供できる企業やサロンが求められています。
最新のアンケートでは、**選ばれる企業の1位**の理由は「**安心、安全で信頼性の高い企業**」となっています。



1人1人に可能な限り似合わせ、個性を作り上げ
なおかつホスピタリティーや介護知識を持った、**安心安全で
信頼性の高い理美容師**が選ばれる時代になってきています。

しかし!

実際はほとんどの介護施設では、契約している理美容業者が1施設につき数軒あり
この状況を**営業力で奪い取る**という行動が必要になり、
営業経験のない理美容師さん達が行き詰まる**大きな壁**になります。
そんな問題を解決出来るのが髪人のサービスパートナーです。
髪人サービスパートナーは**本部が全て営業を行いお仕事をご紹介します。**
営業は営業のプロに任せれるのも髪人が支持される理由の1つです。



すでに他社と契約されている施設から契約をいただくのは
コストや付加価値、営業力が必要となります。

訪問理美容で得られる売上

大手広告会社が発表した訪問理美容のデータによると、カット料金の平均が約2,400円でした。

地域や施術場所（施設または自宅）でカット料金のバラツキがみられます。

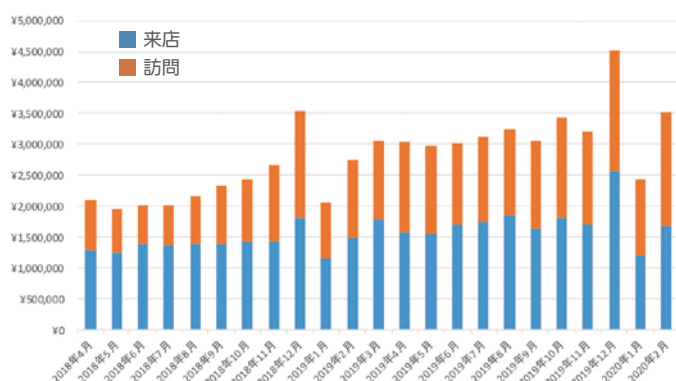
髪人でのお客さまの比率は7:3（施設：在宅）となっております。

ご相談いただく方の大半が営業に行き詰まっており、他社のデータを見ると半年で5件の契約をいただきました!と記載があり、個人の限界値がこの数字になります。

だから、売上が上がらない、上がるのに年数がかかるのが事実になるのです。

髪人では一カ月の契約数は50施設以上です。髪人の加盟店や直営の売上を下のグラフに表しています。

①髪人直営店 来店売上と訪問売上



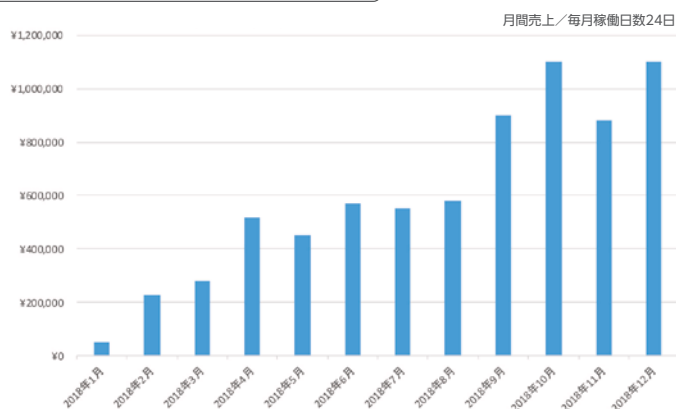
髪人
東大阪店

2020年
12月度 訪問売上 280万円
来店売上 250万円 計 **530万円**

髪人直営サロンの売上です。訪問を開始した直後はサロン売上が高いですが、訪問理美容のスタッフを増やしていく中で、売上が均等になってきました。コロナ禍でも全体で売上120%UPの髪人です。2020年度12月は総売上500万円を突破しました!

**来店と訪問の
髪人ハイブリット経営!**

②訪問専門店 サービスパートナー



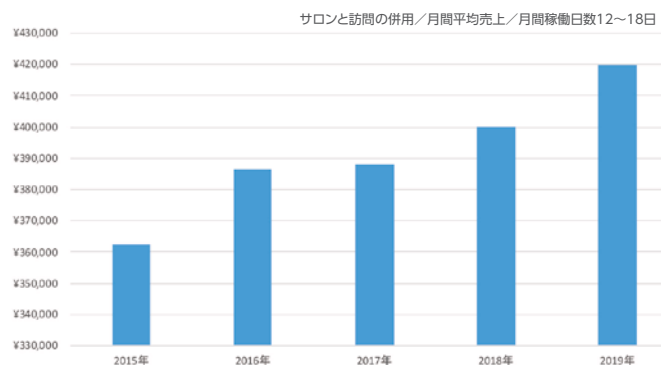
サービスパートナー
東京大田店

開始半年で**60万円突破!**

訪問理美容専門店として始められた加盟店です。加盟店のスタートから1年間の売上推移です。2ヶ月目からは20万円強、10月、12月など100万円を超える月などもあり、髪人のサポート力が存分に発揮できた結果となりました。

髪人は営業力が強い!

③長年サロン経営され訪問美容を導入



サービスパートナー
西神戸店

2020年度 月平均売上**42万円!**

長年サロン経営をされており、参加当初1人で訪問理美容の売上を新たに作られたサロンです。開始初年度から、訪問理美容のみで月額35万円を超える売上を作られ、年々売上を伸ばす中でスタッフを増員し、サロンと訪問理美容両方でしっかり売上を作られました。

リニューアルより効率的!

開業資金について

一般的な開業資金ですが、何処まで揃えるか、どんな仕事範囲にするかで大きく変わります。

施術道具や養生シート、掃除道具などは1から揃えても15万円程で揃えられますし

サロンを開業されてる方は、サロンの道具をお使い頂ければ数万円で始められます。

よくある質問で「移動シャンプー機が必要か」とありますが、

浴室や洗面所で洗える技術を取得している方には必要ない場合もあります。

仕事をしていく中で必要と感じる方は購入（髪人では約15万円でご購入いただけます）されています。

広範囲に移動するなら車やバイクが必要になりますので、その費用や維持費などもかかります。

一番大事な事は、訪問理美容の講習費用や内容です。

講習には色々な内容があり、数万円～数十万円のものもあります。

簡単に分類すると下記の表のようになります。

	髪人 サービスパートナー 業務委託	他社スクールA	他社スクールB	他社 フランチャイズ
お仕事の紹介	○	×	×	×
営業活動	○	×	×	△
認定証発行	○	○	○	不明
研修後のフォロー トレーニング	○	×	×	△
研修日数	6日	1日～数日	4日～5日	12時間
研修内容	座学・相モデル・施設実習	座学・相モデル実習	座学・相モデル・施設実習	座学・実施研修
費用	143,000円～	数万円	約5万～約40万円	約180万円
支援	●仕事の紹介 ●営業は本部が担当 ●予約の受電・調整も本部担当 ●研修後のフォローやフォローアップ完備	●開業、営業支援なし	●ビジネス講座あり（別途費用） ●営業支援（別途費用）	●営業支援20回（有料）

表の様に各社それぞれ、内容や金額、日数そして、アフターフォローの違いがあります。

営業面でのフォローがある会社もありますが、基本的に営業のレクチャーを行うことが主になり

その会社が自ら営業し、仕事を取ってくる営業活動は無いと考える事が普通です。

しかし、髪人では基本的に営業（仕事を取る）は本部営業が行いますし、技術面、求人面、事務的なフォローもいたします。

髪人には、せっかく他社で費用をかけて受講したのに

営業活動で仕事に繋がらなかった方からのご相談が多いのが現状です。

したがって講習も大事ですが、その後どうやってビジネスとして成功するかは、

「営業活動をどうするか」という事になります。

訪問理美容に必要な技術、知識



訪問理美容に必要な技術や知識は沢山あります。例えば、ベッド上でのカット・カラー・シャンプー、車椅子でのカット（体勢の確保の仕方等）の技術、車椅子の知識、誘導の仕方、介護の知識（認知症、寝たきりの方）や福祉の精神（ホスピタリティ）、そのほかにも、介護施設の種類やご利用者様の介護度によっての対応（ベッドの角度、酸素マスクの扱いの注意等）訪問理美容を始めるには、沢山の技術、知識が必要になります。

もちろんこのような技術や知識は、髪人の研修で習得して頂いておりますしアフターフォローやフォローアップ講習は常に行っております。髪人の研修の良い所の1つが、実際に**訪問理美容の最前線で活躍しているスタッフから技術・知識・現場の話が聞ける**ことで、受講された方からは**【実戦で直ぐに役立つ】**というお声を頂戴しております。

仕事に直結させるなら、髪人をお勧めします！

髪人 サービスパートナー店舗のご紹介

髪人 東京足立店

開業2ヶ月目で
約60万円



Q スタッフ人数(サロン、訪問理美容)

A 2人

Q 開業年数(サロン、訪問理美容)

A 半年

Q 訪問理美容を始めるきっかけ、経緯

A 平日のメインの働き方がしたいのと、年配の方と話す機会が多くあり、復職に訪問美容を選びました。

Q 髪人に加入するきっかけ、経緯

A パートとして働いていたしましたが、訪問理美容の自分なりの考え方ができ、働き方を変えてみようと思っていた所、髪人のホームページを見て決めました。

Q 加入して良かったこと

A スタッフの皆さんが親切で丁寧に対応してくださるところ。利用者さまの希望を重視しているところ。

Q 訪問理美容を始めて良かったこと

A 「ありがとう」と言われる瞬間。施工している空間が1つになった時。利用者さま・職員さん・美容師みんなが笑顔になったとき。いつもそうなれるように心がけている。

Q 自店舗の将来

A 2人で訪問がしたくて加盟しました。お互いにはないものを持っているので、その個性を売りにして活動していきたい。こんな訪問理美容の世界があるんだ！と広めていきたいです。

Q これから始める方へのメッセージ

A 訪問理美容は髪の毛を切るだけでなく、人生の先輩方からの学びが沢山あります。自分の成長にも繋がり、とてもやりがいのあるお仕事です。

髪人 西神戸店

月平均売上
約42万円



Q スタッフ人数(サロン、訪問理美容)

A サロン1名、訪問理美容3名

Q 開業年数(サロン、訪問理美容)

A 開業21年、訪問理美容8年

Q 訪問理美容を始めるきっかけ、経緯

A サロンを開業して10年目位から他店との競争率が激しくなってきたので、売上UPに繋がる美容業を考えていた。何かするなら高齢化が進む社会で美容師として貢献できる事がしたかった。

Q 髪人に加入するきっかけ、経緯

A 髪人のHPを見たのが最初で、その後お話を聞きたいと申し出ました。会社のコンセプトに共感できるものがあつたので、即加入させていただきました。

Q 加入して良かったこと

A 何よりも髪人のフォローが手厚いと思います。施設さまごとのご相談や急なアクシデント、人が足りない時のHELPなど即対応してくれて心強いです。

Q 訪問理美容を始めて良かったこと

A 美容師としてサロンのお客様だけでなく、社会に関わっているという充実感があります。ご家族さまとの新しい出会いもあり、喜んでいただくとやりがいを感じます。

Q 自店舗の将来

A 自宅近くの在宅さま、施設さまへチラシを配布する等、営業を頑張っていこうと思います。本部の紹介のお仕事だけでなく、自力でも展開できるようにしたいです。

Q これから始める方へのメッセージ

A これからどんどん美容室には行けない美意識の高い高齢者が増えると思われるので、時短やスキルは必要ですが、接客力も大事です。あと自分のスケジュール管理ですね!頑張っていきましょう。

髪人 大阪中央店

月平均売上
約65万円



Q スタッフ人数(サロン、訪問理美容)

A 訪問理美容2人

Q 開業年数(サロン、訪問理美容)

A 訪問理美容12年、加盟2年6ヶ月

Q 訪問理美容を始めるきっかけ、経緯

A 理美容室は競合が激しく料金も安くなるばかりで将来に希望が持てない状況だが、これからの日本は高齢者が増え訪問理美容の需要が大きくなると思った。

Q 髪人に加入するきっかけ、経緯

A ホームページを見て、積極的な営業方針と問い合わせをした際の丁寧な対応が心に残った。

Q 加入して良かったこと

A 全国規模の髪人は大規模な広告宣伝を行い営業力も大きい。そのため顧客が途切れる事がなく、スタイリストは技術に専念することができ、理想的な分業制ができている。

Q 訪問理美容を始めて良かったこと

A 訪問理美容はすべて予約制のため時間を有効活用できる。また高齢の方の気持ちを晴れやかにさせていただくお手伝いができる事にやりがいを感じる。

Q 自店舗の将来

A まだまだ訪問理美容の存在を知らない方も多く、需要の増大が見込める有望な仕事だと思う。

Q これから始める方へのメッセージ

A 訪問理美容は理美容の技術だけでなく、医療や介護の知識も必要になるが、毎日の仕事の中で本当に必要とされている事を実感できる素晴らしい仕事です。

髪人 湘南店

月平均売上
約40万円



Q スタッフ人数(サロン、訪問理美容)

A サロン2名、訪問理美容5名

Q 開業年数(サロン、訪問理美容)

A 開業6年、訪問理美容2年

Q 訪問理美容を始めるきっかけ、経緯

A 高齢化の進む時代、必ず需要があると思い始めました。

Q 髪人へ加入するきっかけ、経緯

A 訪問理美容で調べると、「髪人」がトップに出てくるので全国展開していると分かったので。

Q 加入して良かったこと

A 個人では獲得できない施設さまや在宅さまのご依頼を受けられること。本部があり仲介役をしてくれること。

Q 訪問理美容を始めて良かったこと

A こんなにも沢山の方が来店できずにいることを知れた。美容を通じて笑顔になり喜んでくれること、それが仕事への励みになります。

Q 自店舗の将来

A 店舗への来店と訪問両方可な“ハイブリット店”を目指しています。そうすることでお客さまはもちろん、働くスタッフも使い勝手の良いお店になると思っています。

Q これから始める方へのメッセージ

A とてもやりがいのある仕事です。長い人生の中で必要な経験です。

髪人 東京大田店

月平均売上
約55万円



Q スタッフ人数

A なし

Q 開業年数(訪問理美容)

A 3年

Q 髪人へ加入するきっかけ、経緯

A 田舎ではなかなか理美容ができない祖母を見て、またサロンで勤めている時に体調不良などで来られなくなってくるお客様の声や、妻の体調が良くない時期を目の当たりにし、訪問理美容について考え始め、様々な訪問理美容の会社の講習会を受講しました。

Q 加入して良かったこと

A サロンに勤めながら休みを理用して月に2回ほど他の訪問理美容会社で委託スタッフとして3年程訪問理美容に関わっていましたが、できれば訪問1本でやっていきたいとの想いがつのり、HPで検索した3つの会社にお話を伺いました。その中の一社が髪人でした。直接お話を伺いたくなり、車で東京から大阪まで日帰りで行き、本社での面接・社長のお話を色々伺いし、絶対に髪人の仲間になりたいと思い加入しました。

Q 訪問理美容を始めて良かったこと

A 闘病等辛い想いをされておられる方や様々なご事情がありになるご利用者さまやご家族さまの笑顔や、心から喜んでくださっていることが感じられるとき。

Q 自店舗の将来

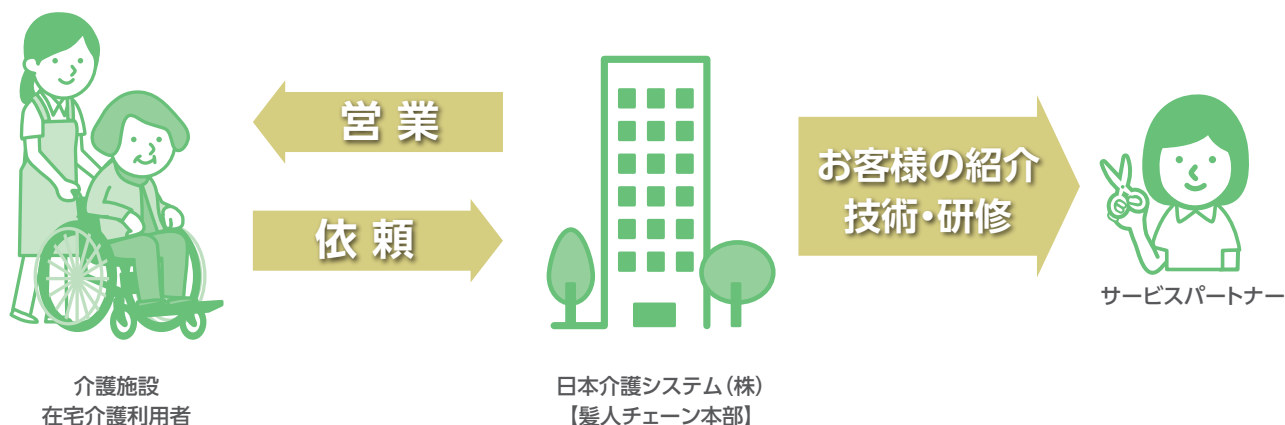
A 現在主に一人で活動していますが、施設さまや在宅さま含めて1人では手一杯な月もあるので、将来的にはスタッフを加えてもっと良い形で広げて活動出来ればと考えております。そして私は理容師の資格があり、レザー顔剃りのご希望なども多くいただいております。髪人では理容師の方が少ないので増えると嬉しいです！

Q これから始める方へのメッセージ

A 訪問理美容はとてもやりがいがあり、今後も発展が望める仕事です。様々なご事情で外に出られない方、闘病等で辛い想いをされている方も、皆さまの力で沢山の方に笑顔になっていただける事ができます。皆さまと沢山の笑顔が見れますように…。

髪人サービスパートナー店舗について

弊社が展開している訪問理美容サービスの全国チェーン「髪人」は
全国を対象に訪問理美容サービスを提供しております。
サービスパートナー店舗さまには、弊社がご紹介するお仕事を担当していただきます。



サービスパートナー店舗への4つのサポート内容

その1 営業代行

髪人チェーン本部は、専属の営業スタッフが全国の介護施設さま、医療施設さま、ケアマネージャーさまに向けて営業活動を行っております。サービスパートナー店舗に加入いただくと、貴店の営業地域に向けて電話アポイント・DM送付・ネット広告を中心に営業活動を行い、顧客開拓活動を行います。お客様からのご依頼があれば、顧客紹介をいたします。

※顧客紹介の際は、所定の手数料をお支払いいただきます。

その2 技術提供

サービスパートナー店舗として活動いただく際に、訪問理美容サービスに必要な技術をご提供いたします。当社の技術研修は、座学だけの研修ではなく、現場で通用するプロの訪問理美容師を育てることを目的にしておりますので、初期研修だけで完結することではなく、研修終了後も継続して必要な技術サービスの情報を提供しております。

習得できる技術・サービス

- 訪問理美容の基本技術・移動シャンプー機の使用法
- 訪問理美容のお仕事の獲り方
- 施設・在宅でのお客さま対応
- 訪問現場でのクレーム対応
- 車椅子での施術・ベッド上での施術・その他応用技術など

その3 訪問理美容スタッフの紹介・派遣

「訪問理美容サービスを始めたいけど専属のスタッフがいらない」「スタッフの増員が必要」などのお悩みには、弊社に登録しているプロの訪問理美容スタッフを派遣、もしくは新規求人での問い合わせがあった方をご紹介いたします。

※スタッフ紹介時の費用について…採用3ヶ月後、対象者1ヶ月分の給与金額を紹介料としてご請求いたします。

有料サービス

その4 予約業務代行

訪問理美容サービスを開始すると、まず必要なのはお客さまとの電話やメール対応です。施術を行いながらリアルタイムで電話やメール対応をすることは非常に困難です。また、迅速に対応しないとお客さまを失うことも多々あります。弊社のパートナー店舗に加盟いただくと、このような事務業務やクレーム対応、経理業務（請求書送付・入金管理）など全て本部スタッフが対応するため、新たに事務関連のスタッフを採用する必要がなく、効率的に事業運営が行えます。

髪人サービスパートナー店舗 参加形態

私達と一緒に専門理美容サービスを広めて
たくさんの笑顔を増やしませんか。

① サービスパートナー店舗

理美容サロンオーナー、開業したい方向け

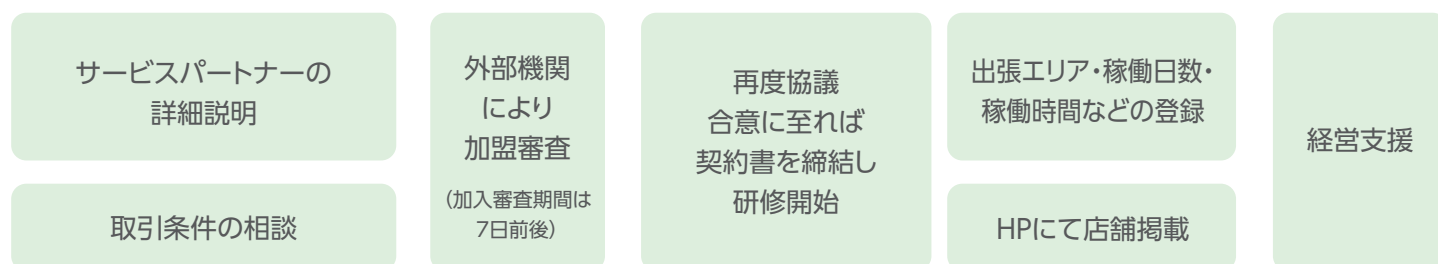
② 業務委託スタッフ

副業やフリーランス、将来開業したい方向け

ご参加への流れ



最短1ヶ月～2ヶ月



お問い合わせ(ご相談) ☎ 0120-218-800

代表者ご挨拶

弊社は、2011年2月からスタートし、これまで一貫してご高齢の方の生活支援サービスを行ってまいりました。昭和という激動の時代を生き、素晴らしい日本を創ってこられた大先輩方が高齢を迎えサポートを必要としている。これから迎える超高齢化社会に向けて、何をしないといけないのか、何ができるのか。そう考えた時、国や行政主導の介護保険だけに頼らない介護サービスを提供しよう!そうすれば、ご高齢者の方の生活がもっと便利に快適になると考え、その一環としてスタートしたのが、高齢や病気、ケガや障がいなどの事情で、お近くの理美容院に行くことができない方に対して、ご自宅・介護施設・病院などに訪問(出張)をし、カットや顔そりを中心とした理美容サービスを提供する「髪人(かみびと)」です。

介護の知識や資格を持つ美容師・理容師が、ご希望の場所に訪問し、いつもの理美容サービスが受けられるためとても便利なサービスです。「超高齢社会をハッピーに!」この経営理念の下、スタッフ一同高い志を持ってその実現に取り組んでまいります。

日本介護システム株式会社
代表取締役 大友 俊雄

日本介護システム株式会社 「超高齢者社会」をHAPPYに!!

本 社／大阪府大阪市中央区本町1-5-7 西村ビル5F

お気軽にご相談ください

総合受付



0120-218-800

全国共通(受付時間:月～土曜日 9:00～17:30)

✉ info@kajidokoro.com

[関東支社] 東京都世田谷区駒沢4-19-12-102

[札幌支店] 北海道札幌市東区伏古十四条3-12-3

[東北支店] 宮城県仙台市泉区加茂1-47-2-203

[中部支店] 愛知県名古屋市千種区内山3-28-12

[京都支店] 京都府京都市右京区太秦樋ノ内町10-12

[神戸支店] 兵庫県神戸市中央区北長狭通5-1-2

[福岡支店] 福岡県春日市松が丘5-8

全国の営業拠点

北海道・宮城県・茨城県・東京都
神奈川県・埼玉県・千葉県・長野県
新潟県・山梨県・富山県・石川県
静岡県・愛知県・三重県・大阪府
兵庫県・京都府・奈良県・滋賀県
和歌山県・岡山県・広島県・香川県
愛媛県・山口県・福岡県・大分県
宮崎県・鹿児島県・沖縄県