

株式会社リップス

東京都渋谷区

生産性向上

需要獲得

担い手確保

ものづくり

サービス

ポイント

確立された教育システムのもとで美容師が提供する均一的・高付加価値サービスとFC経営も含めた美容師の人生設計の多様化

- 教育機関（アカデミー）の設置による美容師資格取得者への実践的教育
- 革新を続けるヘアカット技術をスタイリスト個人の力量に依存しないように、各種工夫を行っている
- フランチャイズシステムの導入により高収入が維持できるビジネスモデルを独立志向社員に提供

企業基本情報

所在地	東京都渋谷区神宮前一丁目19番11号
電話/FAX	03-5468-0189/03-5468-5589
URL	lipps.co.jp/
代表者	代表取締役 的場 隆光
設立	1999年
資本金	1,000万円
従業員数	140人

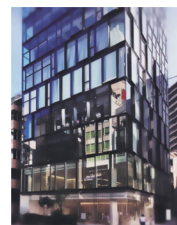


会社概要

同社は首都圏のファッション性の高いエリアを中心に9店舗の美容室を運営している。街角の一般美容室が少子化、低価格化・美理容室のチェーン展開による厳しい業務環境にある中、いち早く男性美容という分野に目をつけ、先駆的にこの分野を開拓。

顧客の7割が男性という特徴を有し、成長を続けている。

また、ヘアワックスなど美容関連商品の製造・販売をサロン、店舗やネットを通じて行い、サロンビジネスにとどまらない業務展開を行っている。



Ray GINZA 店外観

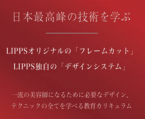
革新的な製品開発や創造的なサービスの提供に関する取組の内容

教育機関（アカデミー）の設置による人材育成

美容師資格取得者への教育を行い、より早く顧客サービスの提供が行えるようにしている。

そのために美容師資格取得者の教育機関（アカデミー）を設置し、実践的な教育によりスタイリストへの育成期間の短縮を行っている。また、各店舗共通の顧客接客、技術マニュアルを作成し、スタイリスト養成のため教育事項の標準化、可視化により各店舗に効率的でばらつきの出ない教育を実践。

LIPPS SCHOOL
&
ACADEMY



リップス独自の教育カリキュラム

個人の力量に依存しないよう技術の高度化、標準化に取り組む

ヘアカット技術は常に革新を続けているが、多くの美容室ではそれらが属人的な技術となり全社内に展開されていないケースが多い。同社では1人前のスタイリストになるためマスターすべき教育事項等の基準を明確化/可視化し、各店舗での教育の均一化、技術者の技術レベルの標準化を図っている。

このように教育制度が確立されていることから全店舗のスタイリストの技術の向上が均一的に促進され、同業他社比の優位性につながっている。



上：ヘアカット技術の高度化・標準化への取組

下：「行きたいサロン No.1 受賞」

独立志向のある社員をFC経営者として育成

美容業界は一定レベルの技術に達すると独立するケースが多く、有能な人材と優良顧客が流出してしまう。そのため同社は「パートナーサロンプログラム」によるFC店経営者としてリップスの看板を利用しつつ、FC店経営者兼美容師を続け、高収入を得られるビジネスモデルを構築している。

同社のフランチャイズシステムは、FC経営候補者のニーズ合わせ柔軟に対応できる特徴を持っている。



店内風景。魅力ある働き場を構築