



Paint!

01 美容師×プロ経営者で日本一
美容師ファーストな会社をめざす

02 美容師の「なりたい」を叶える
キャリア育成の基盤を整える

03 5年後には
全国200店舗以上の成長を目指す



① クリエイティブ活動などサロンワーク以外にも活躍の場多数! ② 新店も続々オープン! 内装にもこだわりあり◎ ③ たくさんの仲間と切磋琢磨し稼げる美容師へ。

information

株式会社Ashanti

tel.070-1459-3456 (川上)

所在地 | 東京都渋谷区代々木2-18-4 細川ビル3F
設立 | 2017年 | 資本金 | -- | 年商 | --

募集要項

募集対象 | 業務委託スタイリスト 正社員スタイリスト
勤務地 | 東京 神奈川 千葉 埼玉 大阪 北海道 群馬 愛知 静岡 福岡 他全国50店舗
勤務時間 | 9:00~22:00 (実働8時間/勤務地により異なる)
給与 | スタイリスト: 月38万円~十歩合 業務委託: 歩合率フリー62%~ / 指名72%~

エリア | 東京 神奈川 千葉 埼玉 他
店舗数 | 50店舗 | 従業員 | 400名

昇給賞与 | 昇給随時 賞与
待遇 | 社会保険完備 社員旅行 独立支援制度 報奨金 交通費全額支給 省勤・精勤・住宅・残業・役職・技術・家族・店販手当 歩合 退職金 出産・育児休暇制度
休日休暇 | 完全週休2日制 / 月8日休制 (選択制) 有給休暇 夏季冬季

スタッフ卒業校

山野美容専門学校
埼玉理容美容専門学校
横浜ビューティアート専門学校
札幌ビューティアート専門学校
関西美容専門学校
中日美容専門学校
福岡美容専門学校 他

re-request/Q&A

採用情報に関するお問い合わせ、エントリーはこちら! >>>



株式会社Ashanti 取締役 専務執行役員

北村 嘉崇

東京大学大学院卒

目指すは美容師の資産作り。 美容×経営のプロが作る次世代サロン



が上がらなければ、家族を持ったり家を構えたりするというライフプランも実現できない。また、低賃金で使われ続けているようなキャリアを思うように築けず、結果として四十歳前後で美容師自身をやめざるを得ない状況になってしまうこともある。

こうした課題を抱えた美容業界に対して、北村が大きな目標として掲げているのが『美容師の資産を作る』こと。資産というのは預貯金はもちろん、美容師自身のキャリアや、仲間のことも指す。

業務委託としてアシランティに所属して働くことで、収入もキャリアもアップするというわけだ。どのようにそれを叶えるかという点、具体的なビジョンと教育に他ならない。

「美容師のキャリアは大きく、(1) オナーやFCオナー (2) 店舗マネージャー (3) スタープレイヤー (4) 本

部スタッフの四つに分類できると思います。(3)のスタープレイヤーというのは指名をたくさん集める美容師ということですが、それ以外の(1)(2)(4)に関しても、プロの経営者のサポートのもと、最強の美容院にできると考えています。それぞれの美容師さんのやりたいこと、タイプに応じて現在キャリアを築ける教育の仕組みを作っている最中です。美容師さんには、この四つのカテゴリそれぞれでキラキラ輝きながら仕事をしたいんです」

業務委託サロンでも工夫次第で教育はできる

とはいえ、業務委託サロンで働くスタッフは個人事業主。教育があっても強制させることはできない。その点では難しさもあるのではないだろうか?

「たしかに、教育型のレギュラーサロ

ンに比べると少し時間がかかるかもしれないですね。最初は、なんかよさそう。と少しでも魅力を感じてもらえる体感型のコミュニケーションやマネージメントのレクチャーを用意するところからだと考えています。期待を1ミリでも上回ることができれば、教育を肯定的に捉えてくれる美容師さんも増えていくと信じてやり続けていきます」

最後に、あまたある業務委託サロンの中でアシランティの魅力はなんと考えてるか、北村に聞いた。

「アシランティは日本でもっとも美容師ファーストの会社。美容師さんとプロの経営者が知恵を出し合うからこそ、たくさんの夢を実現できます。そのために、今の自分が持っているスキルや人との繋がりがなく、惜しみなく提供していきます」

これからのアシランティに大いに期待したい。

経営のプロが関われば美容室の収益はもっと上がる

北村はかつてはコンサルティング会社に所属し、日本の代表的企業ともいえる会社で実績を積み重ねた。いわば経営のプロである彼は、なぜ美容業界に関わりを持ったのだろうか?

「美容師というすばらしい職業において、才能豊かな人材はたくさんいるのに正しく評価されていないのではないかと。もっと夢を大きく持てるような手伝いができるのではないかと、思ったのがきっかけです」

美容業界では現在、プレイヤーとして活躍したのちに独立・起業し、美容師自身が経営者になるパターンが圧倒的に多い。しかし、美容師はプロの経営者ではない。そこにプロの経営者が関われば、利益を大きく上げ、その分スタッフに還元することもできる。そして、長い目で見たキャリアプランを築くことができる考えたのだ。その考えのもと、北村は二〇一八年に大手美容室チェーンA B Uで取締役に就任。年間殊腕を振るつたのち、現在のアシランティの取締役に就き、日本全国を分析して店舗開発、マーケティングやブランディング、人材育成などに取り組んでいる。

「アシランティは業務委託サロンなので、これまでも、稼げる。という観点ではもちろん、収益化も効率よくできている会社という印象を受けています。課題があるとすれば、人材育成でしょう」

未来のキャリアを描けなければ美容師も続けれない

美容業界が持つ課題に、低賃金が挙げられることが多いが、何年働いても年収