

KEYWORD 7

カット料金を1,300円に下げる勇気

2013年 8月
熊谷市内にhair salon Rienオープン。3名でスタート。パート美容師の可能性を感じる。

2014年 12月
スタッフ数が13名に増えたタイミングで熊谷市内に2号店オープン。近隣2店舗を兼任しながら働くスタイルはこの頃から。

2016年 6月
初めて熊谷市外の鴻巣市に出店。鴻巣店はエリア上位の人気店となり、熊谷市外でも展開できる手応えをつかむ。



前店でのカット料金
4,500円
↓
1,300円に
(現在は1,900円に
料金改訂)

左は熊谷2号店。ロードサイド出店の条件は明確に決まっており、もともと更地だったところを不動産業者に交渉し、無償で建ててもらった。



ロードサイド出店の条件

- 信号が近くにあり、車が縦列する
- 縦列した際に店舗が見える
- 大きな看板が設置できる
- 店内の様子が見えるような大きな窓
- 席数はスタッフの3倍以上

低価格戦略とパートの活用

埼玉県で7店舗展開するリアングループ。1984年生まれの大嶋尚人代表は同県北部の熊谷市で美容師としてのキャリアを積んできた。結婚して子どもが生まれ、自身のキャリアパスに悩んだあげく前社を辞めることになったのが29歳のとき。

3名の仲間と創業する際に出店先がカット料金1300円という低価格戦略だった。「前店ではカット料金4500円。ただ、同商圏での出店だったので圧倒的なインパクトがないと勝てないと思いました。当時はシャンプー込みで税込1890円。技術単価は頑張っても5000円程度でしたが、若かったこともあり、あまり休みも取らずに頑張っていましたね」

集客は地元のフリーペーパーとフェイスブックを活用。徐々に技術の高さが口コミで広まり、繁盛するようになっていった。最初に採用したのはパートスタッフイリスト。いわゆる休眠美容師



人間力を重視してきたからこそスピーディに店舗展開できた

県南代表
加納準太

創業当時は27歳であり知識もなく、集客や求人が上手いかわりに苦労した覚えがあります。今考えるとまったく出来ませんでした(笑)。ただ当初から大嶋は人間力を大切に考えていて、その考えを全員で共有できていたからこそ、スピーディに店舗展開できるチームワークが生まれたんだと思います。

の可能性に気づき、現在も同店では多くのパート美容師が活躍している。

「スタッフ数が増えてきたので、翌年には熊谷市内に2号店を出店。同じ店舗ですと働くことによる「飽き」を防ぐための2店舗兼任スタイルはこの頃から。自然とスタッフ間の風通しも良くなりました」

創業3年目には念願だった熊谷市外のエリアにも進出。ここからリアングループの快進撃が始まっていくのだった。

スタッフの“やりたい”を叶えるボトムアップ型経営

スピード出店、スピード成長はスタッフの夢実現のため。



代表取締役
大嶋尚人

おおしまなおと◎1984年5月10日、埼玉県生まれ。高校在学中に熊谷市内の美容室でアルバイトとして働き始め、同時に埼玉県理容美容専門学校通信科に入学。卒業後に同店入社。10年間勤務した後、独立。2013年に熊谷市内でhair salon Rienをオープンする。低価格戦略で集客に成功し、2016年以降は熊谷市外にも積極出店。2024年までに30店舗出店をめざす。

salon profile

Rien Group

(埼玉県熊谷市)
会社名：リアン・イノベーション株式会社
代表：大嶋尚人
創業：2013年
店舗数：7店舗
スタッフ数：65名
本社所在地：埼玉県熊谷市中西1-3-24
本社電話番号：048-577-7937
HP：http://rien-innovation.com

KEYWORD 3

スタッフが成長できる環境をつくる

パートアシスタントからスタイリストデビュー

アシスタント時代に結婚、出産がきっかけで勤務先を退社した吹矢さんと長谷川さんはともに20代。パート勤務しながら、教育アカデミーで技術を学び直し念願のスタイリストデビュー。低価格店ということもあり新規集客にも恵まれ、美容師としてのやりがいを噛み締めている。



hair salon Rien
熊谷2号店
スタイリスト
吹矢実生

hair salon Rien
熊谷2号店
スタイリスト
長谷川侑莉那

教育アカデミーの仕組み



- 10:00～19:00(1時間休憩)
- ペースは週1～2回程度
- 新卒向けの4月の集中レッスンは合同で週4回開催
- ウィッグは毎月2体ずつ会社から支給
- アカデミーまでの交通費支給(電車のみ)

2024年までの目標 ▶ 海外含めて30店舗出店、社員の給与額20%アップ

みんなで登る山の方が楽しい

若い社員やパートスタッフが得意なこともあり、教育環境が充実しているのもリアングループの魅力だ。熊谷には教育アカデミーがあり、専門の育成スタッフを雇用。基本的に週1～2回のペースで平日8時間、勤務時間内でレッスンを受けることができる。

大嶋代表に取材して感じるのが、スタッフが成長できる環境をつくる、という強い意志だ。そこには会社の成長が停滞してしまうと、人が離れていってしまうという前社での苦い経験が根底にある。

「スタッフ1人ひとりの思いや夢を会社としてどれだけ共有できるかですね。1人で登る山よりもみんなで登る山の方が楽しいじゃないですか。だから、僕がやりたいことではなく、若いスタッフのやりたいことをなるべく拾っていくスタンスですね」

実際にカラーに特化した大宮店は、スタッフの特性を活かすためのブランディングだ。最近では若手スタッフから「メンズサ



アカデミーから新規集客まで早期デビューの環境が整っている

appri by Rien 大宮東口 スタイリスト
田中大星

入社してすぐにアカデミーで集中して技術を学べるのがリアングループの魅力。さらに新規集客に強いので、僕自身デビューして3カ月目で120万円売り上げることができました。将来は大宮近辺で自分の店を持ちたいという目標があり、それを踏まえて出してくれた会社には感謝しかありません！

ロンを出店したい」という声があり、そう遠くない時期に実現するかもしれない。

「スタッフの夢を実現するためにも会社のスケールメリットは重要。2024年までに海外含めて30店舗出店し、社員の給与を今より20%アップさせるのが目標です」

スタッフのやりたいことを叶えるボトムアップ型経営。85世代オーナー中心にこうしたスタッフファーストの意識を持つ経営者はますます増えていくだろう。

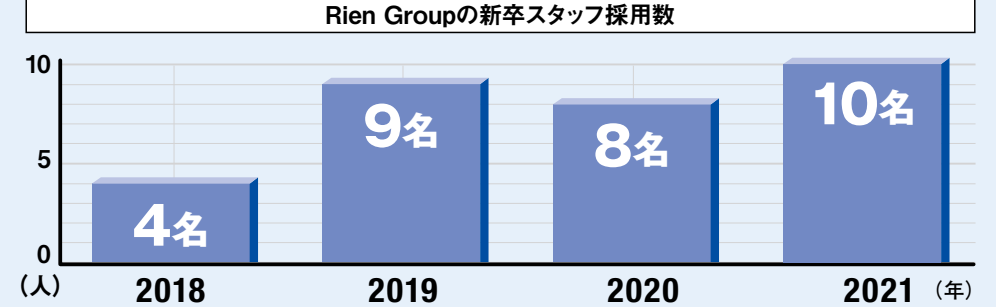
KEYWORD 2

埼玉県中心部進出で求人力アップ

2018年 9月
新卒雇用の幅を広げるため、埼玉の中心部・浦和にappri by Rienをオープン。スタッフ4名が近隣に引越す。

2020年 10月
大宮にappri by Rien 大宮東口をオープン。若手スタッフを集め、カラーデザイン特化のサロンブランディングに。

2021年 4月
appri by Rien浦和2号店をオープン。



2018年に出店した浦和1号店。北浦和には大嶋代表の母校もあり、翌年から新卒採用の応募が急増するようになった。

新卒採用に強い会社

鴻巣店の成功で熊谷市外でも勝負できると自信を持った大嶋代表だったが、将来性を考えると新卒採用の呼び水となる店舗が欲しい。そこで2018年に進出したのが埼玉の中心部・浦和だった。

「熊谷から進出してきたサロンと比べたかったのが、文教地区の浦和にはお手頃価格のサロンがあまりなく、徐々に20～30代の女性中心に人気を集めるようになった。当初の狙い通り、浦和出店は新卒求人ブランディングにもなり、上のグラフのように安定した人数を採用しつづけている。快進撃は止まらない。コロナ禍の昨年10月に進出したのは、浦和に並ぶ埼玉の中心部・大宮。「中心地ということもあります。将来大宮で独立したいというスタッフがいたこともあり、出



エリアが離れた浦和での成功がどこでも勝負できるという自信に

県南代表
山崎俊介

県南エリアでの出店は初めてだったので軌道に乗せるのに少し時間がかかりましたが、軌道に乗ってきたタイミングでスタッフ数を増やせたのが功を奏しました。埼玉の中心地での成功は、他のエリアでも成功できるという自信につながりましたね。今は目標に向けて出店あるのみです！

店を決めました。メンバーはオーディションで決め、カラーに強いブランディングにしました」

スタッフのやりたいことを拾っていくながら、店舗展開していくのがリアングループ流。この春には、成長著しい女性スタイリストの伸び代を広げるため、浦和2号店をオープンしたばかり。今後も郊外型のヘアサロンリアンと都市型のアプリバイリアンという2つのブランドを持つ強みを生かし、埼玉県中心に積極出店していく予定です。