

理美容・サロン業界の人手不足を解決！
自社で全国227店舗を展開、支援先も2→19店舗、1→8店舗へ成長

人手不足に悩んだら 多店舗展開を進めなさい

理美容サロン「多店舗展開」の教科書

2026年
8月24日発売

株式会社あさ出版(代表取締役:田賀井弘毅、所在地:東京都豊島区)は、大西昌宏 著『人手不足に悩んだら多店舗展開を進めなさい——理美容サロン「多店舗展開」の教科書』を2026年8月24日(月)に発売いたします。

多店舗展開で「人が辞める不安」をなくす具体的な仕組みを解説

理容室、美容室、エステシェービング、まつげエクステなどを全国227店舗展開し、支援先も2店舗から19店舗、1店舗から8店舗へと成長させてきた著者が、人手不足に負けない多店舗経営の仕組みを公開します。人が足りないから出店できないのではなく、人が足りないからこそ店舗を増やし、柔軟な人員配置と安定経営を実現する。そのための出店戦略、採用、育成、定着、組織づくりを、自身の失敗と成功の実例を交えて具体的に解説。人が辞める不安から抜け出し、労働集約型ビジネスを持続的に成長させたい経営者のための一冊です。

タイトル: 人手不足に悩んだら多店舗展開を進めなさい

——理美容サロン「多店舗展開」の教科書

著者: 大西昌宏

ページ数: 224ページ

価格: 1,650円(10%税込)

奥付発行日: 2026年8月23日

ISBN: 978-4-86667-847-4

※価格は発売時点の予定価格です。変更となる場合があります。

【目次】

- 第1章 最初は15坪の店から始まった
- 第2章 「経営者」として多店舗展開を成功に導く
- 第3章 たくさん出店して「人がいない」を解決する方法
- 第4章 社長が学べば組織は強くなる
- 第5章 理美容業の社会的地位を高めたい！

【著者プロフィール】



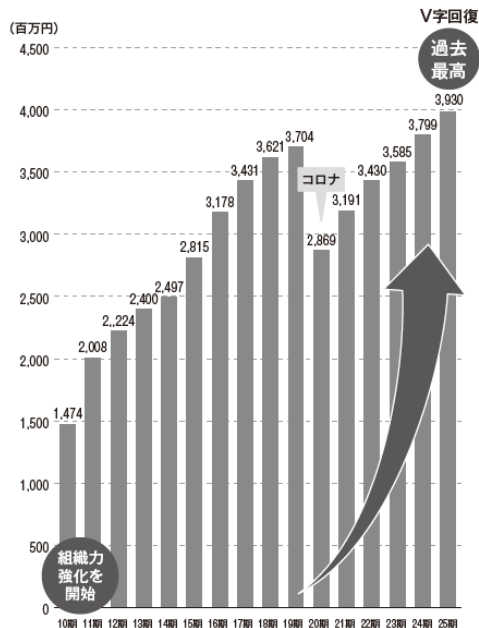
おおにし まさひろ
大西 昌宏

株式会社リビウス代表取締役社長

1965年大阪生まれ。関西学院大学卒。在学中、大手企業から内定をもらうも、経営者として生きることを決意。卒業後、理容国家資格を取得、24歳で父の経営する理髪店に就職する。多店舗化、海外進出、理髪店の企業化を目標に28歳で独立。第一号店となる理髪店を開業するも経営は安定しなかった。人生の師ともいえる株式会社ロジックの野口秀人社長(当時)に出会ったことで店舗を展開。その後、2010年からは株式会社武蔵野の小山昇社長に師事し、経営や組織の安定を図る。2011年に社名を「リビウス」と改称。情報理美容コングロマリット企業として現在9業態21ブランドに増え、また上海、香港にも出店を果たす。現在、グループ200店舗以上を展開。今後は多店舗化のスピードアップを図るとともに、海外も視野に入れた店舗展開をめざす。著書多数。



組織力を強化する取り組みを続けることが大切



リビアスの売上推移

エステティシャンを理容師に

資格者を探して採用することは今後も難しいはずですが、それならば、採りやすい無資格の人をまず採って、有資格者へと育てていくアプローチもあります。急がば回れ。人材確保のためにできることは何でもやるべきです。



自社スクールである「スタリアビューティーカレッジ大阪」

人手不足を解消する特徴ある店舗展開の仕組み

- ☑ 日曜休みの店舗を出店
→家庭などプライベートを重視する人向け
- ☑ 歩合制の高い店舗を出店
→稼ぎたい、腕を磨きたい人向け

まつげエクステ・目もとケアサロンのブランド別展開

ビューティーアイラッシュ

美容師免許を持つ経験豊富でセンスの高いプロのアイデザイナーによる施術で、「持ちの良さ」「付け心地」「デザイン力」「技術力」が持ち味のまつげエクステ専門店。長さ・太さ・カールの毛種を豊富に取り揃え、お好みのスタイルに合わせ柔軟に対応します。

アイテム

まつげパーマ、バリジェンス、眉毛パーマ、アイブロウに特化した専門店のニューブランド。目元のスペシャリストがトータルで施術を行います。日曜休みが特徴です。

ジェニーアイ

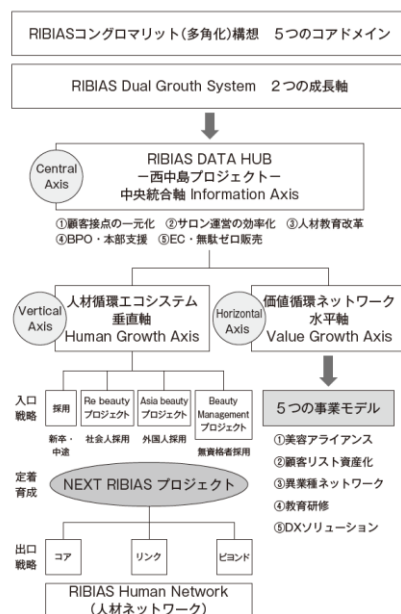
マツエク、まつげパーマ、眉に特化した専門店のニューブランド。目元のスペシャリストがトータルで施術を行います。歩合率を高めに設定しています。

まつげエクステ専門店
Beauty * eyelash
Extension & Care

まつげエクステ・まつげパーマ・眉毛パーマ・アイブロウ
eyetem
perm & brow

Jenny eye

RIBIAS 情報理美容コングロマリット構想



理美容を軸に、サロン、教育、DX・テクノロジー、物販、投資・グローバルの5領域へ事業を広げ、継続的な成長を目指す構想を解説。