

# RIYO IS FUTURE

理容師で終わらない、

その先へ。



RECRUIT

BARBER NIHON RIYOU



技術をしつかり学び、  
その先のキャリアも描ける



BARBER SHOP 日本理容 SINCE 1965

関西と沖縄、働く場所を自分で選べる。

私たちは、理容師一人ひとりが、自分に合ったキャリアを描けることを大切にしています。基礎から技術を学び、スタイリストとして成長する。そして、トップスタイリストや店舗展開、店舗買取へと未来を広げていく。そのために、一人ひとりの成長段階に合わせて学び、挑戦し、次のステージを目指せる環境を整えています。

私たちが目指すのは、理容師一人ひとりが、自分に合ったステージで活躍できることです。関西、沖縄、それぞれの地域で働くことを選びながら、自分らしい道を見つけていく。そして、高い技術と接客を追求するGRANという舞台へ進むこともできる。目指す理容師像やキャリアに合わせて、活躍の場を広げていけることが、私たちの強みです。

Basic

Quality

New style

日本理容  
BARBER NIHON RIYOU



琉球理容  
BARBER RYUKYU RIYOU



# STEP UP TABLE

日本理容では最短3ヶ月でスタイリストデビューが可能です。その後は経験を積みながら技術・接客力を高め、着実にステップアップ。最終的にはオーナーとして独立する未来も目指せます。

Assistant

## アシスタント

現場で経験を積みながら、段階的に技術を習得していきます。

月収 **29万円**~

給与 29万+個人歩合給 月収例 31万/24歳(1年目)

入社から3ヶ月でスタイリストデビュー

STEP1



シャンプー・顔そり・ドライの基礎技術を習得しながら、すぐにお客様に入っていただきます。

STEP2



カラーやパーマなどを練習します。同時にカット練習にも取り組み、スタイリストとしての基礎を固めます。

STEP3



実戦デビューしやすい髪型を中心にしたカットの練習が主体で、出来る髪型によっては3ヶ月目でのデビューが可能です。

## スタイリスト

技術と接客を磨きながら信頼を積み重ね、指名客を増やし、人に選ばれる力を養うステージです。

月収 **33万円**~

給与 33万+個人歩合給 月収例 35万/23歳(2年目)

技術向上



基礎から応用まで段階的に習得し、理容師として必要な技術力を着実に高めていきます。

信頼を得る



技術に加えて、お客様に選ばれる接客を学び、信頼関係を築いていきます。

集客力を身につける



積み重ねた技術や接客術を指名や売上につなげ、安定した集客する力を養います。

Stylist

## Top Stylist

## トップスタイリスト

月収 **50万円**~

給与 個人歩合給 月収例 67万/29歳(4年目)



後輩指導を担う

自らの経験を活かし、後輩の成長を支えながら、指導力と責任ある立場を担う力を身につけていきます。



店長・オーナーを目指す

店舗やスタッフの課題解決に関わりながら、マネジメント力を磨き、店長・オーナーとしての役割を目指していきます。



店舗運営を学ぶ

現場業務に加え、新規出店や内装設計などにも携わり、経営視点を持った運営力を身につけていきます。



## Playing Owner

## プレイングオーナー

月収 **90万円**~

給与 固定給+店舗売上 月収例 100万円/28歳(4年目)



スタッフ育成・店舗管理  
現場に立ちながら、スタッフの成長を支え、店舗を円滑に運営する力を身につけていきます。



全店マネージメント  
自身の店舗だけでなく、各エリアや全店に関わるマネージメント業務に携わり、より広い視点を養っていきます。



複数店舗展開を目指す  
マネージメント業務を通して経営力を高め、複数店舗の展開を目指していきます。



## Operation Owner

## 運営オーナー

月収 **125万円**~

給与 固定給+店舗売上 月収例 180万円/43歳(11年目)



全体マネージメント  
全店のシフト調整や運営管理を通して、会社全体を支えるマネージメント力を高めていきます。



鉄を置き、全店を統括する  
鉄を置き、複数店舗を展開しながら全店を管理し、経営に専念する運営オーナーを目指します。



次の経営者を輩出する  
次世代の経営者(オーナー)を生むために、教育者として人を導く力を養っていきます。



# のれん 「暖簾分け」制度について

## 店舗買取制度

### 【暖簾分け制度を始めた理由と、その仕組みの本質】

#### Why We Introduced the Noren Division System and Its Core Structure

私が暖簾分け制度を始めようと思ったきっかけは、  
「理容師は、どれだけ頑張っても収入に限界がある」という現実を、目の前で見続けてきたからです。  
日本理容には高い技術力があり、多くのお客様に支えられ、安定した環境がありました。  
それでも現場では、どれだけ努力を重ねても年収は600万円前後で頭打ちになる。  
そして、その水準で働き続けた先にあるのは、手が荒れ、体を壊し、それでも現場に立ち続けなければその年収を維持できない現実です。  
若いうちは多少の無理ができたとしても、本気でやり続けることで消耗していく構造。私は“この現実を変えたい”と強く思いました。  
収入を上げるために必要なのは、働く時間を増やすことではなく、“構造そのものを変えること”です。  
その答えは、何度考えても「独立開業」する事しかありませんでした。  
しかし、一般的な独立開業は決して甘くはありません。多額の資金を投じ、借入を背負い、ゼロからお客をつくる。  
正しい努力をしても軌道に乗るまでに約2年はかかり、その間は不安と向き合い続けることになります。  
やり方を間違えれば、そのまま事業が立ち行かなくなるケースが多い事も現実です。  
さらに本質的な問題があります。一人で成り立つ店には限界がある。自分の手が止まれば売上も止まる。それでは結局、雇われているのと変わりません。  
年収1000万円を安定して実現するためには、自分一人で稼ぐのではなく、スタッフと共に店を育て、チームで売上をつくる構造が必要です。

### 【制度の仕組み】

#### System Structure

オープンから2~3年、コツコツ数字を積み上げ、すでに軌道に乗り、なおかつ伸びしろのある店舗を引き継ぐことができる。そして、譲渡後のロイヤリティーは一切不要です。これは誰にでも与えられる話ではありません。会社の利益だけを見ればプラスにならない話です。それでもこの形を取る理由は、必ず自分の店を持ちたいというガッツある人財を獲得したいのと、日本理容の“看板”を未来に繋ぐためです。

### 【この制度の本質】

#### The Essence of This System

当然、条件があります。日本理容で一定期間働き、所定の業績と役職を担い、その上でこれから先も同じ覚悟で看板を守り、育てていくこと。これができる人間にしか任せません。そのためには、日本理容を本気で守る覚悟を持った仲間が、一人でも多く必要です。理容業は、どこまでいっても技術者が主役です。だからこそ、譲渡後にロイヤリティーで縛る仕組みにはしていません。高額なロイヤリティーは、本部とオーナーの関係に少しずつズレを生み、現場にも無理が出てきます。日本理容が目指しているのは、搾取ではなく、共に成長する関係です。

### 【最後に】

#### In Closing

この制度は、楽に稼げる仕組みではありません。むしろ逆です。覚悟のある人間にしか成立しない仕組みです。  
その代わり、本気でやる人間にとっては、人生を変えるだけの現実を必ずつくれる。そう断言できます。  
本気で人生を変えたいなら、ここはチャンスではない。  
覚悟を、現実に変える場所です。

株式会社日本理容  
代表取締役

上田 裕司

Yuji Ueda

# REAL VOICE

実際に日本理容で店舗を買収したスタッフたちは、どんな想いでその一歩を踏み出し、どのように未来を切り拓いてきたのか。  
現場のリアルな声から、その軌跡と可能性を感じてください。



REAL VOICE 01

宮島 勇希 | GRAN六甲店オーナー

Yuki Miyahata

20代で叶えた、  
自分の店を持つという目標

僕は20代でオーナーになるって、入社した頃からずっと口にしてきました。だから、この年齢で本当に自分の店を持った時は、心の底から「やった！」って思いました。店を持つと見える景色も変わりますし、頑張った分がちゃんと収入になるのも嬉しいですね。



REAL VOICE 03

西尾 友宏 | 武庫川店オーナー

Tomohiro Nishio

現場だけじゃない挑戦が、  
未来を広げてくれた

僕は店長の仕事と同時に、会社のSNS部門にも関わってきました。そういう内部の活動も経験させてもらったことや、現場以外の部分まで見て評価してもらえたことが、すごくありがたかったですね。自分のお店を持ちたいという思いはずっとあったので、形になった時は本当に嬉しかったです。



REAL VOICE 02

仁村 剛 | GRAN廣田店オーナー

Takashi Nimura

諦めかけた夢を、  
もう一度形にできた理由

私には、一度出店を諦めた過去があります。日本理容への入社を決心したのは、まさにこの“のれん分け制度”があったからです。「次こそ、自分のお店を持ってみせる」その思いが叶い、今では共に頑張ってくれるスタッフにも恵まれ、私自身の生活にもゆとりが生まれました。



REAL VOICE 04

井上 昌成 | 蒲生店オーナー

Masanari Inoue

独立への壁を越え、  
自分の店を持つという選択

自分のお店を持つとどうなるか。はい、収入が増えます。(笑)それと責任も。この制度の話を知った時は、かなり衝撃でした。私たち理容師は、独立したい思いがあっても、その一歩を踏み出しにくい理容師ならではの現状があると思います。今ではその一歩を踏み出して本当に良かったと思いますし、もっともっと、オーナーになれる理容師を増やしていきたいですね。

入社  
3年

入社  
6年

入社  
6年

入社  
13年

# 共に歩もう 理容師 の先へ

夢は現実に変えられる

## 募集要項

### 給与

アシスタント：29万円～  
スタイリスト：33万円～

### 雇用形態

正社員／業務委託

### 休日

完全シフト制 5～10日/月  
ブライズレス休暇・年末年始休暇

### 福利厚生

各種社会保険 ※社内規定あり  
練習施設提供・練習道具購入割引  
サークル活動・独立支援制度 ※査定基準あり

### 採用までの流れ

応募

面接

内定

NIHON RIYOU RECRUIT

お問い合わせはこちら

06-6439-7075



Instagram

日本理容 公式Instagram



日本理容



琉球理容



LINE 日本理容 公式LINE

※返信には2,3日頂く場合がございます。  
お急ぎの場合はお電話にてお問い合わせください。

