

高生産性を叶える4つのファクター

1 価格

トータルメニューを分解した

創業～2008年

総合調髪
(カット・シェービング・
マッサージ)
2,600円

現在

カット:7,500円
シェービング:1,500円
眉毛デザイン:5,500円
マッサージ:3,300円

現在の平均客単価:11,750円

地域密着型の理容室として低価格の総合調髪を提供していたが、まずはマッサージだけを分離しプラス500円メニューとして提供。約10年かけて徐々にメニューを分けながら値上げし、それぞれの技術に付加価値をつけることに成功した。

2 空間

上質で贅沢なプライベート空間



ロサンゼルスハイエンドバーバーをイメージした内装は、レザー、メタル、石材などの素材から、照明の陰影にいたるまで、細部までこだわりが詰まっている。上質でリラックスできる空間が、ここで過ごす時間そのものに価値を生み出している。

3 技術

LA直輸入 唯一無二のスタイル



ロサンゼルスで直接仕入れたスタイルを、日本人に合うよう調整し提供するのが同社の強み。さらにアイロンパーマの提供により、短時間で高付加価値を創出。形が崩れず2～3カ月持つ点や、短髪でも施術ができる点が差別化につながっている。

4 時間

技術のレベルに合わせた施術時間

カット・シャンプー・シェービング・ブローの施術時間

トップ スタイリスト	30分	最短施術時間	→ 回転率を 上げる
スタイリスト	40分	標準施術時間	→ 質と経験値 アップの両立
ジュニア スタイリスト	50分	余裕を持った 施術時間	→ 仕上がりの 質を担保

同じメニューでも、技術者のレベルによって異なる施術時間を設定することで、クレームや失客を防ぐ。さらに遠方から来るお客にあわせて長めに時間枠を確保するなど、お客の特性やスタッフのコンディションを考慮して毎日調整を行い、無駄のない時間管理を実現している。

SPECIAL
REPORT

2

高単価・高回転で “価値”を提供する

短時間で生み出す満足度が、生産性を押し上げる。

直近1年間
(2024年7月～2025年6月)の
生産性

※月間労働生産性

138万円

総売上1億4,970万円 ÷
のベスタップ数108人 =
138万6,111円

OTOKO DESIGN

(埼玉県新座市)

会社名: 有限会社KOTOBUKI
代表: 三島裕和
創業: 1982年
店舗数: 2店舗
スタッフ数: 17名
所在地: 埼玉県新座市片山 1-9-17-102
本社電話番号: 048-479-4509
HP: https://otoko-design.com

代表取締役
三島裕和

みしまひろかず◎1967年10月23日、東京都生まれ。埼玉理容専門学校卒業後、父が営む(有)KOTOBUKIに入社。2008年に代表として経営に参画。時流にあわせて徐々にメンズデザインサロンへとシフトし、2019年にブランド名を[OTOKO DESIGN]へ。高価格ブランディングを実現し、社員育成や福利厚生にも力を入れている。



理容室ならではの強みと相まって、高回転率を実現している。

2年に1度社員をつれてロサンゼルスへ足を運ぶという三島さん。「現地で仕入れたスタイルを日本人の骨格にもなじむように調整して提供しています。さらに、短髪でもできて持ちがよいアイロンパーマ技術を提供することで、付加価値を生み出しています」

高生産性の実現は、休日や勤務時間などの大幅な待遇改善にもつながった。「理容技術の価値だけでなく、理容師の職業価値を上げることが目標」という三島さん。今後も生産性向上は重要な指針となるだろう。

埼玉

玉県内で2店舗を展開する理容室・OTOKO DESIGN。スタッフは14名だが、アシスタント4名を抱えながらも

138万円の生産性を誇る。要因の1つは、1万1750円という高い客単価。かつては2600円の総合調髪メニューを提供していたが、2008年に現代表の三島裕和さんが経営に参画し、華麗にリブランディングをとげた。 「低価格チェーン店が台頭した2000年頃から、お客さまの価格に対する意識が変化しました。それまでと同じでは売り上げを保てないと思い、まずはトータルメニューの分解と値上げから始めました」

1つひとつの技術に価値をつけるため、総合調髪を分解し、それぞれ値上げを重ねた。内装も一新し、昭和の男性文化を支えた町の理容室から、海外アスリート風スタイルで、男を上げる「バーバー」と生まれ変わった。

価格とともに高生産性の要となるのは、徹底的な時間管理。同じメニューでもスタイリストの技術レベルによって異なる施術時間を設定し、質と効率の両立を叶える。滞在時間が短く、定点で施術でき