

多店舗展開をめざす美容サロンへ、DEAN Group 藤田真輝氏が監修
「人が育ち、店舗が育つ店長の教科書」を 10 月 20 日より提供開始

- 多店舗展開成功メソッド from DEAN -
「答え」ではなく「過程」を渡す、4 つのコンテンツで構成

～ 多店舗展開を進めてきたサロンの会議・面談・失敗の記録を、店長とオーナーが学べる形にまとめました ～

人財育成・情報共有アプリ「soeasy buddy」を提供する株式会社 soeasy は、美容サロン向けの「soeasy buddy for beauty」で、有料コンテンツ「人が育ち、店舗が育つ店長の教科書 - 多店舗展開成功メソッド from DEAN -」を 2026 年 10 月 20 日（頭髪の日）より提供開始します。本パッケージは、愛知県を中心にサロンを展開する DEAN Group 代表取締役の藤田真輝氏が監修し、soeasy が企画しました。新任店長・店長候補の方と、2 店舗目以降の出店を考えるオーナーの方に向けて、4 つのコンテンツで構成しています。理解度確認テストもあわせて用意しており、コンテンツを学んだあとに理解を確かめられます。

人が育ち、店舗が育つ。

DEAN × soeasy コラボコンテンツ 提供開始

店長の教科書

多店舗展開成功メソッド from DEAN

監修 DEAN Group 代表取締役 藤田真輝

DEAN Group × soeasy

「人が育ち、店舗が育つ店長の教科書」の概要

店舗が増えると、オーナーがひとりで全店の店長を見ることはできなくなります。本パッケージは、DEAN Group が店舗を広げる過程で実際に使ってきた考え方と、その途中でぶつかった壁や判断の記録を、soeasy buddy の中でいつでも見返せるようにしたものです。完成された正解を渡すのではなく、どう考え、どこでつまずき、どう立て直したのかという「過程」を届けます。

提供開始日	2026 年 10 月 20 日（頭髪の日）
対象	soeasy buddy for beauty をご利用中のサロン（新任店長・店長候補、2 店舗目以降の出店を考えるオーナー）
構成	①DEAN 流の型（解説動画 12 本） ② DEAN のリアル - 店長・幹部陣の現場 QA ③ 挫折克服インタビュー（QA 動画 16 本） ④ビジネス基礎（テキスト・全 6 章）
理解度確認	理解度確認テストで、コンテンツを学んだあとに自分の理解を確かめられます
提供形式	各コンテンツの動画・資料は soeasy buddy 内で視聴・閲覧できます
提供価格	¥360,000（税抜）・買い切り
監修／企画	監修：DEAN Group 代表取締役 藤田真輝氏 企画：株式会社 soeasy

4 つのコンテンツの内容

①DEAN 流の型

「DEAN 式人を育てる一流店長のキホン」（解説動画 12 本）

店長会に参加する前に、店長として必要な考え方を自分の言葉で説明できる状態をつくるための教材です。テキストと解説動画で 1 テーマずつ、学んだことを自店に結びつけながら進めます。学んだあとは理解度確認テストで、自分の言葉で説明できるところまで理解できているかを確かめられます。

店長の土台をつくる

「お客様・スタッフ・社会」の三方よし思考と目標達成意欲、自責思考・共感力・チャームからなる「人間力」を通じて、店長が人と店の成長にどう向き合うのかを学べます。

数字を行動に落とす

売上目標を客数・客単価、さらに日々の行動まで分解する手順と、在りたい姿から逆算するバックキャストの使い分けを身につけられます。

人を見て、動いてもらう

マズローの欲求段階、Why から語るゴールデンサークル、スタッフを 4 つの型で捉える視点、2:6:2 の考え方から、一人ひとりに合った関わり方を考えられるようになります。

対話と会議の場をつくる

スタッフの成長を支える 1on1 の 5 つのステップと、「誰が・何を・いつまでに」を決めて終える会議の進め方を学べます。

② DEAN のリアル - 店長・幹部陣の現場 QA

DEAN Group で実際に働く店長や幹部陣が、soeasy buddy 上で交わしてきた問いと答えのやり取りを、ナレッジとして公開しています。現場の店長がどこで迷い、どう答えを出したのかを知ることで、自分が同じ場面に立ったときの判断の材料になります。

③ 挫折克服インタビュー

「多店舗化の悩みを解く | DEAN 藤田真輝の答え」 (QA 動画 16 本)

多店舗化を進めるオーナーが抱えやすい 16 の悩みに、藤田氏が自身の経験と失敗談を交えて答えます。うまくいった話だけでなく、そのとき何に迷い、どう立て直したのかまで聞けるのが特長です。

お金と数字

2 号店の資金と借入への不安、事業計画の書き方、赤字の店舗をどこまで続けるかといった、出店と経営の判断を取り上げます。

任せる・手放す

自分の売上や指名のお客様を手放すときの伝え方、店長に任せる基準、オーナーが持ち続ける判断との線引きについて語ります。

揃える・伝える

店舗ごとに質や教え方がばらつく問題、評価制度の見直し、報告会で終わらない店長会議のつくり方を扱います。

人と、自分自身

エースの異動、幹部候補の独立、採用と定着、そして「何のためにやっているのか」というオーナー自身の迷いにも向き合います。

④ ビジネス基礎

「美容サロン 店長候補のビジネス基礎」 (全 6 章)

店舗を任されたときに最低限必要なビジネスの基礎知識を、全 6 章のテキストにまとめています。専門家になるための本ではなく、「何を知り、何を自分ひとりで判断しないか」を知るための本です。各章の最後には、自店で確かめる「明日やること」のリストと理解度確認テストを用意しています。

数字を読む (第 1 章)

損益計算書の読み方から、客数・客単価の分解、スタッフの生産性、損益分岐点の計算までを、架空のサロンの数字を使って学べます。「あと何人減ったら赤字か」を 1 日単位で言えるようになります。

スタッフと店を守るルール (第 2・3 章)

労働時間・有給・ハラスメントなど労務の基本と、店長がひとりで判断せず相談すべきことを整理します。面接で聞いてはいけないこと、入社後 30 日の迎え方、採用・離職にかかるコストも扱います。

お客様の信頼と毎日の運営（第 4 ～ 6 章）

クレームや毛髪・皮膚トラブルの初動、カルテと個人情報の扱い、衛生・防災・在庫の基本、SNS や広告で使ってはいけない表現、肖像権、炎上したときの対応までをまとめています。

① ～ ④ は個別の教材ではなく、組み合わせることで、学んだことを自店に置き換えて考える力が育つように設計しています。

監修者について

監修 DEAN Group 代表取締役 藤田真輝（ふじた まき）氏
運営会社 株式会社 DEAN
事業内容 愛知県を中心に、美容室などのサロンを展開しています

美容師として現場に立ちながら独立し、地元・愛知県でサロンを開業しました。その後、店舗を広げるなかで店長の育て方や会議・面談の進め方を形にしてきました。

出典：公開情報（2026 年 10 月時点）

監修者コメント

「店舗が増えることが会社の成長ではなく、人が育ち、活躍できる場所が増えることこそが本当の成長だと考えています。そのために必要なのは、店長個人の能力に頼るのではなく、人が育つ仕組みをつくること。私たちも多くの失敗と改善を繰り返してきました。その経験を全国のオーナー様や店長の皆様に届け、美容業界全体の人材育成に貢献できればと思っています。」

DEAN Group 代表取締役 藤田真輝

背景：なぜ、いま店長づくりなのか

1. 店舗が増えると、オーナーの考えが届きにくくなる

1 ～ 2 店舗のうちは、オーナーの目が全員に届きます。店舗が増えると、店ごとに言うことや教え方が違いはじめ、オーナーが大事にしてきた判断の基準が現場まで届かなくなります。多店舗展開の成否は、その基準を店長に渡せるかどうかにかかっています。

2. サロンワークの合間では、教える・教わる時間が取れない

美容サロンの現場では、営業中に店長が時間を取って学ぶことも、オーナーが一人ひとりに付き添うことも簡単ではありません。必要な知識や経験が特定の人の頭の中にとどまり、店長になる人ほど自分のやり方が正しいのか分からないまま走りはじめます。

3. 店長が、迷ったときに頼れる「先例」が少ない

店長を任せる時期、エースの異動、赤字店舗の判断など、多店舗化の悩みには決まった正解がありません。だからこそ、同じ道を先に歩いた経営者が、どこで迷い、どう決めたのかという具体的な記録が役に立ちます。

soeasy の想い

soeasy buddy for beauty は「ちょっと教える、みんな助かる」をコンセプトに、サロンの中で知っていることが残り、聞きたいことが聞ける場所づくりを支えてきました。多店舗展開でいちばん難しいのは、オーナーの頭の中にある考えを、次の店長へ渡すことだと私たちは考えています。

本パッケージは、DEAN Group が積み重ねてきた考え方や失敗の記録を、その入口として届けるものです。これをきっかけに、各サロンの店長自身の気づきや経験も soeasy buddy に残り、次の店長へと受け渡されていくことを願っています。

本件の問い合わせ先

株式会社 soeasy 広報 mail : pr@soeasy.tokyo