



美容 やまがた

Beauty Yamagata

かわら版

経営虎の巻 総集編

☆経営『虎の巻』総集編の刊行にあたり

組合員皆様の経営の向上に少しでもお役に立てればという思いから新シリーズ経営『虎の巻』を掲載し早一年になりました。そこでこの度その節目として総集編を刊行させて頂きました。これからは様々な方から経営『虎の巻』へ寄稿していただき美容新聞に掲載していきたいと考えております。これまで寄稿して下さいました皆様誠にありがとうございました。心より感謝申し上げます。

広報委員長 岸 満

経営虎の巻①

プロとアマのちがいにについて

理事長 桑原 通夫

アマは頑張ることが目標ですが、プロは結果が全てです。我々はもちろん、美容室経営のプロです。結果を出さなければなりません。アマは楽しければいい。勝つか負けるかわからないけれども、ドキドキしながら挑戦すればそれでいいかもしれません。しかしプロは勝たなければなりません。勝つて、勝つて、勝ち続けなければならぬのです。たとえ儲からなくても、仕事を楽しめばいい。お客様が喜んでくれるといい。という姿勢はプロではありません。アマは結果がどうであれ、自分なりに頑張ったことを評価し

たがりませんが、プロは頑張ることが当たり前、結果を出すために感情を入れずに合理的に努力を積み重ねます。だから何かのプロになることは、楽しいことではありません。努力しても成功できない人がたくさんいる中で成功するには、アマのような自分なりの頑張りでは十分なのです。自分に対して甘くなったら、それはプロではありません。仕事を楽しめたら、よく考えなければなりません。経営のヒントになるかはわかりませんが、参考にしていただければ幸いです。

経営虎の巻②

経営術・スタッフ教育のヒント

hair & spa Lola 代表 佐藤 弘

人口減による美容人口の減少、新規開業に伴う美容施設の増加により1店舗当たりの平均顧客数も減少の一途を辿っています。そこで益々厳しくなる将来を見据えローラでは次のことに取

り組んでいます。新規客動員↓月平均売上上の5%以上の宣伝広告費を毎月掛けることで安定した動員を図る。来店頻度向上↓お客様が来店したくなる仕掛けを複数用意。またハッパ等の気持ちいい癒し系メ

経営虎の巻③

人に頼る

株式会社志乃屋 代表取締役社長 押野 成人

ニュー・サービスの充実。客単価アップ。秀逸なメニューの研究開発。高単価縮毛矯正やトリートメントメニュー等。ポータルサイトや自社アプリへ魅力的な高単価セットメニュークーポンの掲載。最近では美髪系メニューが伸びてきています。なによりお客様がゆったり、

リラックスできる店舗環境の整備とお迎えする美容師の資質が問われますので、結果を出せる技術、接客等スタッフ教育にも注力。ここならまた来たいと思って頂ける店づくりが重要です。

私が目指す経営は「信じて、任せ、頼る」事です。そして、美容師が地方でも、経済的に豊かで、職にやりがいと誇りを持ち、人生を全うできる事を目指しています。ひとりで成せる事には限界があります。私は美容師でもありません。大志のために、だからこそ「人を頼る」のです。経営者にも、スタッフにも、お客様にも、実現したい事・ワクワクする事があるはずで

そして「凡事徹底」の謙虚さで、ひとりのお客様、ひとりの仲間、ひとつの取り組みを大切にする。これらの力を集め、美容師ひとりひとりに費やします。目指すはひとり当たりの技術売上月80万円、年収600万円+社会保険完備、年間休日125日以上です。若者が美容師を安心して目指し、お店と業界も安心して迎え入れられるという「永続」を実現します。この地この時、人と職の出会いに感謝できる人生を共に築いてまいります。

経営虎の巻④

当店の考えるスタッフ教育と育成法について

マーズクリエイティブ合同会社 山口 友佳

私の店では「すべてはお客様笑顔のために」という理念のもとに日々仕事に取り組んでいます。お客様のお店選びは、サロンではなくそこで働く「人」に向きつつあると思うので、コミュニケーション力の高いスタッフの育成を心がけています。そのために接客や技術育成のマニュアルを作り、いつまでに合格するか期限を決め、その目標を達成することによって自信をもつて作業にあたれるようにしています。教える側は、スタッフの

立場にたち一人一人に合わせた教え方を意識してもらっています。また、仕事が円滑に進むように報告、連絡、相談等サロンでのルールを教える事も大切に行っています。そして、みんなが同じ方向を向けるように、価値観、理念の共有をし、育てたスタッフがやめな環境を整えていきます。今後、選ばれるサロンになる為、価格や立地ではなく、自分の店のウリや自分の強みを明確化し、発信していこうと思います。

経営虎の巻⑤

会社での教育

有限会社 VOICIE 代表取締役 赤塚 昭彦

会社を大きく育てる中で、ナンバー2の育成にチカラを入れています。任せることで、考え、経験し成長すると考えます。そこで養った事をさらに次の人材育成へと繋げていくのが弊社のスタイル。

「夢と信念を持つて生きる、信念を貫く」利益は大切だが、信念を曲げず自分の夢や目標を達成して欲しい。夢の大きさがその人の器を決め、夢を成し遂げるために発信し責任を持ち大きく成長して欲しい。

「お客様の声」 スタッフには、お客様のおかげでお店が成り立ち、生活が成り立っていることを理解するよう教育しています。スタイリストやアシスタント、役職などそれぞれ価値を決めるのは会社ではなくお客様です。階級は設けず同じ価格でサービス提供しているのも感謝の気持ちをも大切にしたいからです。

常にお客様へ感謝しお客様の声をよく聞くこと、現場の声を聞くこと、弊社の社名である「VOICE」にはそういう想いも込められているのです。

経営虎の巻⑥

美容師を生涯働ける仕事に

ビューティーサロン辰巳南 店長 武田 博江

売上を維持する為の ぶれない三つの柱

当店はスタイリスト5名、アシスタント1名。産後仕事復帰の4名は子育てをしながら、美容師として頑張っています。美容師1人のマンパワーではなく、仕組みで売り上げ利益を上げる評価システムを取り入れ、一般企業なみの労働条件で生涯働ける様に、そして若い人も美容師を目指すルールを作りました。パート1名は日祭日休み、他は週休二日制。さらに社会保険が整った環境で働いていただきます。但し売り上げがないと全て不可能。

- ・カラー会員制度で顧客の固定化、来店周期短縮。スタッフ数×50人以上目標。
- ・次回予約制で失客防止。効率良いサロンワーク、スタッフの労働環境改善70%以上目標。
- ・技術のタイムアップ(カラーパマカット)を二時間三〇分で行し上げる。常に全員が数字を意識し何が不足か明確に。スキルアップし一分でも早くお客様から薬剤を取り除く事が目に見えないサービスと思えるSDGsにも力を入れている辰巳です。



経営虎の巻⑦

2022年コロナ禍を生き抜く為には何が必要になるか

株式会社タチカワ
成澤 宏理

2021年厚生労働省の発表では美容室件数は25万件を超えて過去最高数を突破しました。

しかし美容業界は新型コロナウィルスの影響で大きな打撃を受け、特に来店週期の長期化やセルフカラーの需要の伸びは大きな影響を与えました。

急激な美容室数の増加もあり業界の競争率はかなり激しくなっています。そこで必要になるのは色々あります。特に二つを挙げるとこちらではないでしょうか。

1、他店との差別化

コロナ禍でも好評だった「髪質改善メニュー」「超音波アイロン使用のトリートメントメニュー」やマイクログルや炭酸を絡めてのスパメニューの充実などでも売り上げを伸ばしたサロン様も多く、2022年もこの分野は伸びてくると予想されます。

2、美容室におけるDX化

経済産業省のDX推進ガイドラインでは要約すると、デジタル化を浸透さ

せることで時代に沿った新たな価値を作り出し人々の暮らしをより良くするものという定義があります。

DXと聞くとかなり抵抗があると思いますが、なんらかの予約システムの導入もDX化の一つです。

・予約受付 ・決済 ・集客
などが自動化され管理業務のスピードが上がり他店との差別化で取り入れたメニューなどの対外的な発信もすることができま

す。昨年美容関連企業の上場が多く、大型企業による運営の増加があり個人美容室との2極化が進みます。

また美容室ECが浸透し新たな可能性として注目されています。

そして一代で築き上げたオーナーの事業承継問題も全国で多くなっています。美容業界は激動の時期を迎えているからこそ、私達は時代の流れを捉え5年後10年後を見据えた繁栄するサロン経営をしていかねばならないのかもしれない

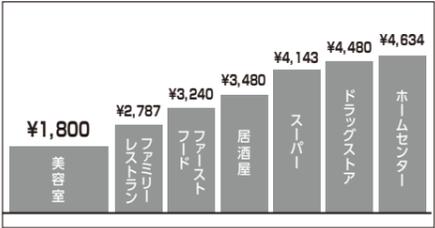
経営虎の巻⑧

これからの美容業界と働き方改革

株式会社 蔵王ヘアー商事
代表取締役 大山 裕二

美容室経営は時代の変化にともない改革を求められております。「労働時間の短縮や休日の増加」「社会保険加入」「最低賃金の増加」など利益確保が難しくなり経営を脅かしております。

先ずはこの図をみて下さい。



かし、美容業界は待ち時間も多く7時間労働は、なかなかないです。9時から17時では終われませんか？(1時間休憩含む)

客単価と比較してしまいがちですが、一人当たりの単価が高くとその前後1時間お客様が入ってなければ、人時生産性は落ちます。

「自店の人時生産性を確認してみよう」

月の技術売上が材料代引いて50万円
24日営業、10時間の拘束ですと50万÷24日÷10時間=2,083円/1時間
(1ヶ月の技術売上)÷(1ヶ月の拘束時間)＝(人時生産性)

人時生産性が2,083円居酒屋さんよりも低い

美容業界も働き方改革で、残業代の支給や営業中の臨店や勉強会休日の講

経営虎の巻⑨

コロナ禍と向き合ったこれからの経営戦略

(株)サルビア 代表取締役 板垣 和枝

コロナ禍になり、時代は大きく変わりました。このような中でも変わらないのが経営においては「数字で、世の中を見る。その中、真実がある。」と

まってしまうのはご存知でしょうか？その為に、松・竹・梅のメニューを解説付きで作ってお客様に選んでもらう。当然、メニューの説明もなければなりません。

経営虎の巻⑩

With コロナ時代の美容ディレクターの価値

株式会社 キムラビューティ サプライズ
代表取締役 木村 和明

コロナの感染拡大から3年近い年月が経過し、加えて、円安等による物価上昇の影響が美容業界にも出てきました。

あるかを、私達がサロン様と一緒に現場で探っていきます。ここ1年程の私の肌感としては、①客数の減少・②来店サイクルの間延び、この2点にぶつかるサロン様が多いように感じております。

「売上が下がってきている」を細分化していき、①②③のどこに原因が

詳しくは弊社までお問い合わせ下さい。(株)キムラビューティ サプライズ
電話 023-1622-19252

経営虎の巻⑪

初心に帰る

株式会社皆仲商会
代表取締役 佐藤 孝行

普段、多くのサロン様をまわって、外から見て感じる事を書かせて頂き

「経営」と一言で言っても、様々な形態があります。例えば家賃の有無やスタッフの有無など、いわゆる固定費

の変わり方でオーナーのモチベーションから変わってくると思います。当然ながら家賃、スタッフ共に有りの場合は危機感を持って営業されるかと思

ますが、そうでない場合には多少甘さが出てしまおうと思われま

トルで目標に向かっているとお客様にもそのやる気は伝わるものです。お客様は口に出さずともその雰囲気を感じ取り、再来店への原動力と成り得るのです。

具体的な経営の手法ではありませんが、気持ちによってやり方も左右されます。今一度初心に帰ってみるのも良いかと思

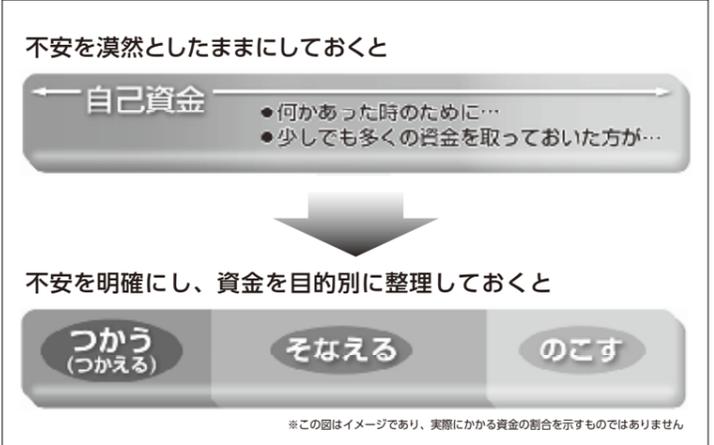
経営虎の巻⑫

資金三分法

ジブラルタ生命保険(株) 山形支社
マーケティングディレクター 富樫 博義

「資金三分法」

■安心して「お金をつかう(たのしむ)」ことができますか？



☑安心してお金を「つかう」ための整理や対策はお済みですか？

ジブラルタ生命保険株式会社
〒110-8553 東京都千代田区千代田2-10-10
0120-37-2269
https://www.gib-life.co.jp/

