

DATA

1. 美容業界の現状

人口の減少や1000円カット店などの低価格サロンの台頭に伴い、美容業の市場規模は減少傾向にあるが、美容室の店舗数は2000年から増加傾向にあり、近年では24万件を超えている。市場規模と店舗数の推移が相反している状況にあり、オーバーストア状態が続いている。これはコンビニエンスストアの店舗数5万4千件（2016年現在）と比較しても非常に多いことがわかる。

中・高価格帯の美容室では、来店サイクルの長期化や集客率の伸び悩み等が課題となっている。そこで既存の施術（カット・カラー・パーマ）の単品施術に終始することなく、ヘッドスパやネイル、フェイシャルエステなど、トータルビューティの提供で、客単価のアップにつなげる動きが進んでいる。同様に店販事業の強化を掲げ、シャンプー・トリートメントはもちろん、スキンケア化粧品、ネイル用品、ウィッグ、美顔器など周辺商品の販売を強化している。

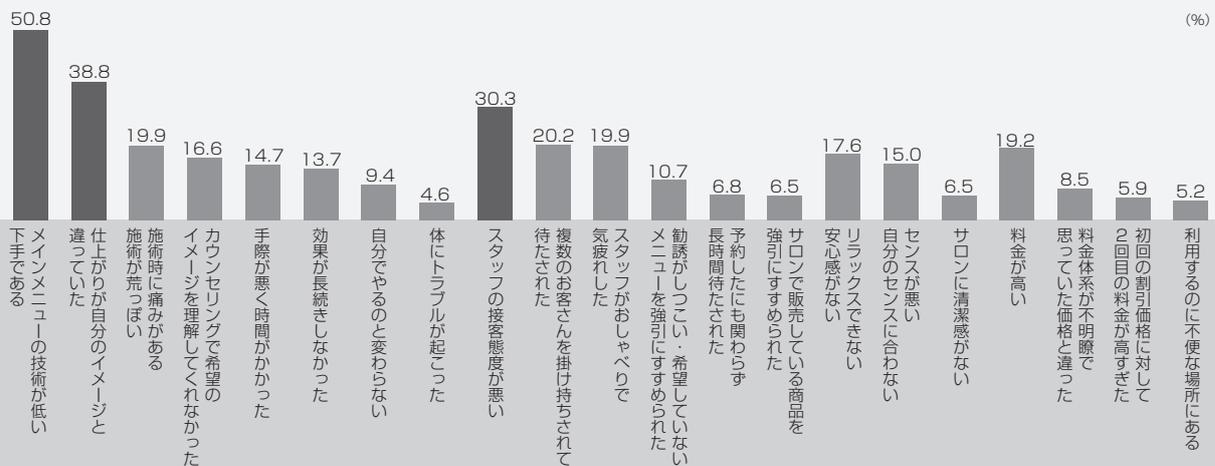
参考文献：理美容市場に関する調査結果 2015（矢野経済研究所） / 美容業の実態と経営改善の方策（厚生労働省）

2. 美容師の仕事

一般的に美容師を志す人は、美容専門学校で技術を学び、美容師の資格を取得してから美容室に就職する。しかし、就職してもすぐに施術ができるわけではなく、入社当初はアシスタントとして、補佐業務などを行う。一般的な美容室では、アシスタント時代に練習を行い自分の技術を磨き、徐々にシャンプーやブロー、パーマ、カラーなどの施術を任せられるようになる。そして最後に一番難しいカットの技術がお店に認められると、初めてスタイリストとしてデビューし顧客を持つことができる。

顧客がスタイリストに求めるものは、やはり自分の好みやイメージを表現できる高い技術力だ。他にも顧客のイメージや好みを理解する為のコミュニケーション能力や、接客力も重要な要素となる。

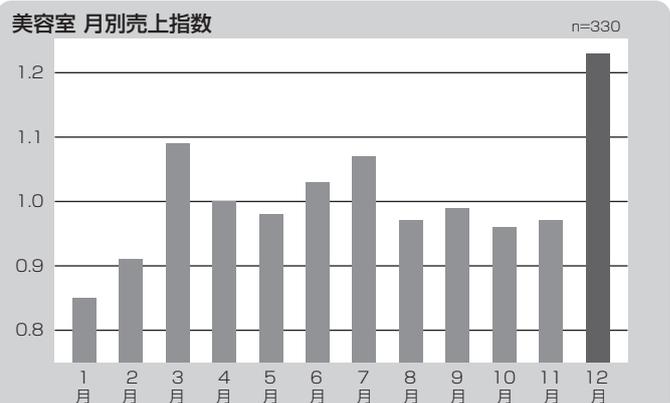
Q. もう利用したくないサロンの理由は？（複数回答）



出典：株式会社リクルートライフスタイル ビューティ総研 インターネット調査（2012年）

3. 美容室の月別売上の特徴

右のグラフは330店の美容室の月別売上を示したもので、4月の売上を1.0とし、各月の売上を指数で表している。このグラフから、美容室の売上の特色として、12月が突出して高くなる傾向にあることがわかる。その理由として、12月はクリスマスや、お正月前などのイベントが多いということが考えられる。



出典：株式会社リクルートライフスタイル ビューティ総研 美容サロン経営実態調査（2013年）

4. 有限会社ホープヘアの概要

1967年に現社長である安井重満氏の父 安井一郎氏が理容店として創業。1993年安井重満氏が経営を引き継ぎ、ナップヘア一本店、ポッコ、ナップヘア尾張旭と3店のヘアサロンに加え、フェイシャルエステのニコフェイスを展開するまで成長。現在は20名の従業員が在籍している。(2016年5月現在)

本店は名古屋市天白区の地下鉄相生山駅から徒歩で15分以上かかる住宅地にあり、決して良い立地とは言えない。しかも周りには低価格サロンなども多く、競争も激しい地域だ。そんな中、レディースカットコース4,800円とやや高めな技術料金を設定している。技術力と提案力、お客様との心のつながりを大切にしている地域密着型の経営で、地元の人々に愛されている。また、大家族主義を掲げ、毎週水・木・土・日曜日は社長の奥様がスタッフ全員に手作りの夕食を振舞うなど、スタッフとは家族のような関係を築いている。

【経営理念】

良き縁をつくりましょう！

一人ひとりを大切に

【スローガン】※朝礼で唱和

私たちHOPE・NAPは、気配り心配りを大切に、笑顔を愛し、挨拶を大切に、返事にこだわり、掃除をこのみ、いつの時代も、お客様に必要とされるいきいきサロン。

いつも感謝の気持ちで、お客様の笑顔、スタッフの笑顔、お店の笑顔、みんなの笑顔を求めて、小さなことを大切に、大きな気持ちを備え、1日1日確かめて、今日もスマイル、今日もスマイル。今日も1日よろしくお祈りします！



5. 櫻木保徳さんプロフィール

2003年に専門学校に通いながら土日のアルバイトスタッフとしてナップヘアで働き始める。卒業後正式入社し、アシスタントとして先輩スタイリストの補佐を行う。とにかく真面目で一生懸命だったが、不器用なところがあり、先輩やオーナーから注意されることも多かった。そんな櫻木さんも、入社4年目にはスタイリストになることができた。しかし、お客様から信頼の高い先輩のスタイリストと、お客様との会話を盛り上げることができる後輩アシスタントを見て、自分自身の存在価値を見失いかけていた。

そんな時、教えてもらったのが、技術を磨くことの大切さ。そのために全国的美容師が、練習時間で日本一を競い合っている事だった。「自分も練習時間で日本一になる！」強い決意と共に、櫻木さんの挑戦が始まる。営業が終われば練習。休みの日も、社員旅行の移動時間も練習。「不器用な人間は数をこなすしかない」と櫻木さんは練習を重ねていった。同時に、練習すればするほど技術が磨かれ、お客様への提案の幅も広がって行く事を実感した。練習量と比例して、お客様も増え、売上も伸びていった。

櫻木さんの頑張る姿は他のスタッフにも影響を与えた。櫻木さんと同じように練習するスタッフが現れたのだ。練習して技術を磨き、自分の壁を超えていくことの喜び。技術を磨きお客様に喜ばれることの嬉しさ。全てのスタッフが練習することで得られる「楽しさ」を実感していった。

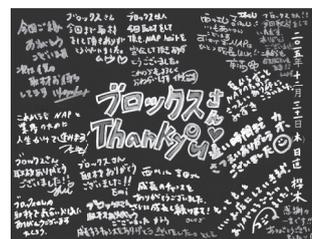
そして、櫻木さんは次なる挑戦を始める。今までの自分の最高売上を大きく超える無謀とも言える目標への挑戦だ。自分の可能性を信じ、ストイックなまでに、チャレンジし続ける櫻木さんの半年間を追った。



取材後記

取材をしたこの年、ナップヘアは店全体の売上も前年同月比167%と驚異的な記録達成しました。櫻木さんの情熱は他のスタッフにも波及したのです。

また、取材の最終日に、私達取材陣に嬉しいサプライズがありました。この取材に対する感謝の寄せ書き。(右)業務の妨げになる取材を半年間にわたって行っていた私達は、非常に恐縮するのと同時に、こうした感謝する心を育てておられるオーナー安井重満さんの素晴らしさ、そしてスタッフ一人ひとりの人間力の高さに感銘を受けました。



1. はじめに

DVD教材「志GOTO人シリーズ」は、様々な業界で、仕事にやりがいを感じ「いきいきと働く人」にスポットを当てたドキュメンタリー映像です。

多くの企業で、働く人の満足や、やりがい・生きがいが重要視されています。この「志GOTO人」を、教育など様々な場面でご活用いただくことで、一人ひとりが、自身の働き方や仕事への向き合い方を見つめ直すきっかけになるものと考えています。

「志GOTO人」は、視聴するだけでも学べる教材ですが、視聴の前後に「対話」の時間を設けることで、さらに学びや気づきが深まっていきます。ここでは、社内の研修や勉強会での活用法についてご紹介します。

2. 映像 × 対話の効果

- 自分が気づいたことを言葉にすることで整理され、気づきが深まります。
- 他の人の意見や感想がヒントになり、一人で見る以上に発想や学びが広がります。
- テーマを設定して対話することで、映像からの学び・気づきが深まります。

3. 活用場面

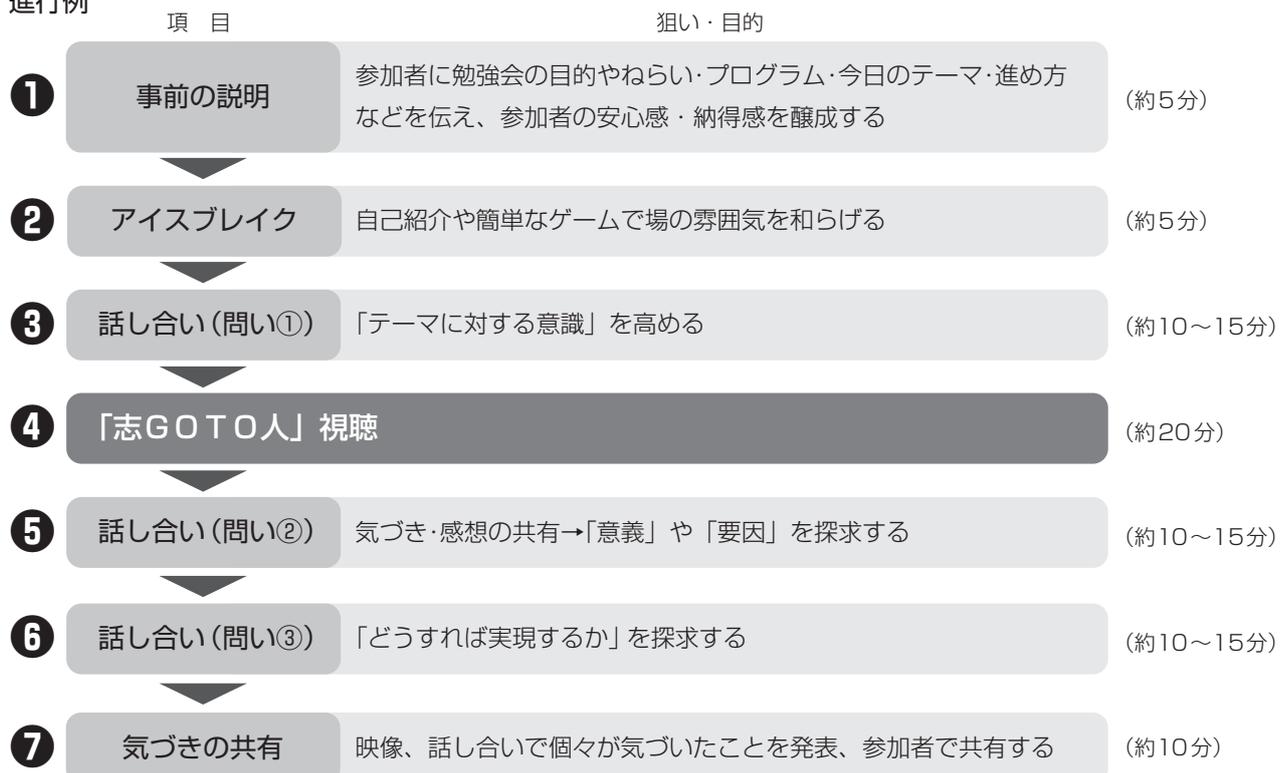
- 新人・若手スタッフ研修
- アルバイトスタッフ研修
- CS研修・接客研修
- 管理職・リーダー研修
- 店舗内での勉強会・会議
- 大学でのキャリア教育・企業研修
- 個人での自主学习
- 「働き方」の研究資料 等

4. 研修・勉強会の進行例

事前準備

- 研修ご担当者様が事前に本映像を観て、気づいたことや感じたことをノートに書き出す。
- そのノートの中から、参加者に「考えてほしいこと」「気づいてほしいこと」をまとめる。
- 本ガイドブックも参考に対話テーマとプログラムを決める。

進行例



5. テーマと問いの例

〈テーマ〉 成長とは？	問い①	「成長する」とはどんなことですか？自分の成長を感じるのはどのような時ですか？
	「志GOTO人」視聴	
	問い②	気づき・感想の共有 →過去の自分を超え、さらに成長していくために大切なことは何でしょう？
	問い③	過去の自分を超え、さらに成長していくために私たちは何をしていけばいいでしょう？

〈テーマ〉 懸命に取り組む	問い①	仕事や人生に一生懸命に取り組むとは、具体的にどんなことでしょうか？
	「志GOTO人」視聴	
	問い②	気づき・感想の共有 →一生懸命に取り組むと何が良くなっていくのでしょうか？
	問い③	どんなことも一生懸命取り組んでいくためには、どんなことが大切ですか？

〈テーマ〉 周りへの影響力	問い①	周りに良い影響を与えている人はどんな人ですか？
	「志GOTO人」視聴	
	問い②	気づき・感想の共有 →周りに良い影響を与えている人はどのようなことを大切にしていますか？
	問い③	周りの人へ良い影響を与える人になるためには、どうすればいいでしょう？

ご参考：より前向きに映像を視聴していただくために…

参加者に映像を素直に視聴して頂くことが、その後の対話を活性化させ、気づきを高めます。上映前に、参加者の皆さんに以下のような説明をして頂くと効果的です。

「今から映像を上映します。映像に登場する人は、私たちの業界とは異なりますが、お客様に向き合う姿勢、仕事への姿勢など、学ぶことは多いと思います。批評的に見るのではなく、ぜひ素晴らしいと思うことに注目してご覧ください。」

●ご活用方法等についてお気軽にお問い合わせください

「志GOTO人」がより有効にご活用いただけるよう、皆様の課題やテーマに合わせた、問いの設定や研修プログラムについてのご相談を承っております。お気軽にお問い合わせください。

また、商品についてのご意見・ご感想・ご要望もぜひお聞かせ下さい。

お問合せ先



0120-073-396

E-mail : info@blocks-net.co.jp

BLOCKS
株式会社ブロックス

東京 / 東京都新宿区住吉町 8-28 B-STEP ビル 3F TEL : 03-5312-1831
大阪 / 大阪市中央区石町 1-2-9 天満橋シルバービル 6F TEL : 06-4790-7157
名古屋 / 名古屋市昭和区広路通 1-17-1 SHOW-Aビル 2F TEL : 052-759-4511