

発行所  
広島市中区河原町1番26号  
広島県環衛ビル5階  
広島県理容生活衛生  
同業組合  
電話(082)296-1001

全理連の火災、年金、団体  
生命、賠償、療養補償の各保  
険制度に加入して、安定  
した生活をしましょう。



厚生労働大臣認可  
標準営業約款Sマークの  
登録・再登録をしましょう

### 受動喫煙防止対策に関する署名活動を推進

全国生活衛生同業組合中央会から、「受動喫煙防止対策に関する署名活動」の協力依頼がありました。この署名活動は「原則建物内禁煙」でなく、煙草を吸う人と吸わない人が自由に選択できる仕組みとし、協調して共存できる「分煙先進国・日本」をつくるべきとの観点から法律案の修正を求めて、広島県理容組合も組合員の方々にご理解ご協力いただき、この2月から署名活動をしています。



### 平成29年度 管理理容師資格認定講習会 開催予定のお知らせ

開催日程 平成29年 8月21日(月)／8月28日(月)／9月4日(月)  
会場 広島商工会議所101会議室(広島市中区基町5-44)

※詳細につきましては、後日改めて広島県理容生活衛生同業組合からご通知申し上げます。



## 「多様化メニュー」で顧客獲得へ

～選択肢を増やし、顧客ニーズをつかむ～  
全国理容総合研究所

#### はじめに

既存の理容サロンの主力メニューは、カット、シャンプー、シェービング、セットを組み合わせた《総合調髪》である。また、近年はエステ技術を取り入れたヘッドスパ、アイスパなどの癒し系メニュー、ヘアカラーやパーマなどのオシャレ系メニューも普及し、新たなニーズの開拓が行われている。このような理容サロンの営業に対して、カットのみを営業メニューとする新業態型サロン(10分1,000円等)の台頭によって、近隣地域の組合員サロンは大きな影響を受けている。そこで、このようなカット専門店に対抗できる営業方法の一つとして、《総合調髪》ありきの営業方法から、これまで理容業ではタブー視されてきた「単品メニュー」の要望にも対応(美容業界では以前から実施している)などして、顧客の選択肢を増やすとともに、カットを主軸にした組み合わせのバリエーションにより、多様化する顧客ニーズに対応できる「多様化メニュー」への取り組みを提言したい。

#### 限られた客層をいかに獲得するか

わが国は既に総人口の減少や世帯数の減少による、市場全体の縮小過程に入っている。また、少子高齢化の進展と人口構成の変化による、ライフスタイルの質的な変化も生じはじめている。一例をあげると、食品スーパーなどでは一人世帯用のカット食材や小分け惣菜などの売上げが伸び、ますます多様化している。コンビニにおいては若者や単身者の主要客層の他に、主婦層や高齢者向けの商品の品揃えを充実させるなどして、新たな客層にアピールしている。従来からある商店街の小売店は、大きな影響を受けるとともに営業方法の見直しを迫られている。このように地域において限られた客層をいかに獲得するかが、各業種にとって大きなテーマとなってきている。同様のことが理容業にも起きている。近年の男性客の理容サロン離れ、利用客の高齢化による来店頻度の減少、カット専門店の進出・新規開業等による顧客の流出等により、既存の理容サロンは大きな打撃を受けている。必要なものを必要なだけ必要な時に購入するという、今どきの社会風潮に適合したカット専門店は、時間や金銭的余裕のない層や、一応髪が短ければ良いという層に受け入れられている。さらに、少子高齢社会において新規顧客の獲得やなじみ客の維持も困難となり、経営者の高齢化や後継者難が、既存理容サロンの売上減少に拍車をかけている。カット専門店によって大きな影響を受けている既存理容サロンが、地域における限られた客層を獲得するための営業方法の見直しを提言したい。

#### <カットのみ>の顧客を積極的に受け入れる

言うまでもなく理容サロンにおける売上は、〔総客数〕×〔平均客単価〕となり、理容サロン経営者としては、〔客単価〕と〔客数〕をいかに増やすかについて日々腐心しているところである。現状において客単価を上げることは難しく、安易な値上げは既存顧客の不満を招き、新規顧客を遠ざけることにもなりかねない。<表-1>の「総合調髪料金の推移」では、平成10年から始ど変化が見られない。しかし、<表-2>の「営業収入の推移」では、大きく減少している。

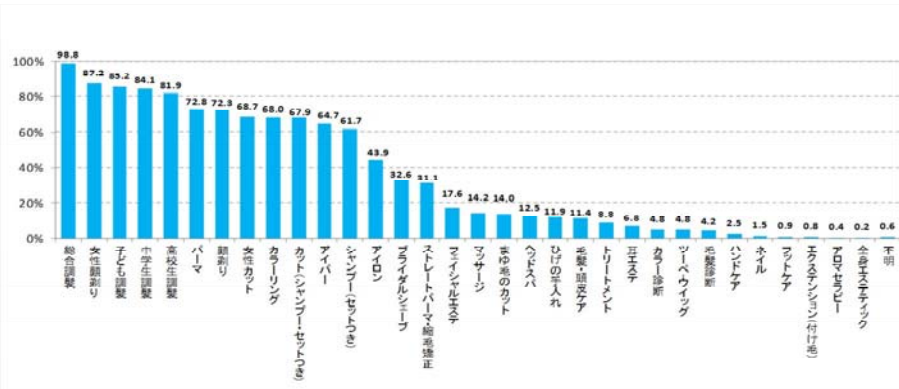


※「理容統計年報」(平成26年8月調査)より抜粋(1,405サンプル)

理容サロンの場合、客数を増加させるには、多くが「固定客」などで既存顧客のニーズに対応した顧客満足度の向上に努め、さらに来店頻度を高める努力と工夫をする必要がある。例えば、一般的な理容サロンの基本メニューである総合調髪を品目ごとに分けると、カット、シャンプー、シェービング、マッサージ、セットとなる。これらを顧客が自分で選択しやすできるように、選択肢を増やしメニュー化したのが「多様化メニュー」である。重要なのは、カット専門店では行っていない(行えない)「シャンプー」「シェービング」といった理容の基本技術に積極的に取り組むことで、カット専門店とは違い、既存の理容サロンには「シャンプー」「シェービング」にも対応できる理容椅子と洗髪設備やタロスチーマー等の器具・器材として技術がある。カットのみで来店した顧客に対して、その場で他のメニューをプラスできることが強みである。カット専門店が定着しつつある地域では、堂々とカットのみの顧客の要望にも対応するべきで、多様化した顧客のニーズに応えるのがサービス業のあるべき姿です。

<表-3> 理容サロンで行っているメニュー(1,405サンプル)

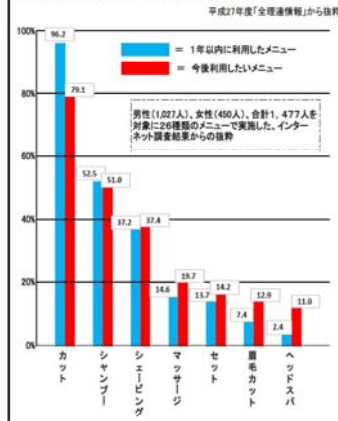
「理容統計年報」(平成26年8月調査)



既存の理容サロンでは(<表-3>参照)、これらの「多様化メニュー」を顧客の選択肢として指し示すことにより、顧客満足度を高め、新規顧客獲得へとつなげていくべきである。

さらに<表-4>「利用したメニューと利用したいメニュー」(一般消費者1,477名を対象にした調査)をご覧ください。男性・女性ともに「カット」のニーズが一番多く、理容サロンにおいても本格的に「多様化メニュー」に取り組めば、カットのみで来店した顧客が、店内で「シェービング」や「ヘッドスパ」をしている顧客と同席することで、他のメニューとの組み合わせを希望する動機作りが期待できる。カット専門店ではカット以外のメニューはなく、顧客に選択の余地はない。多くのメニューに対応できる既存の理容サロンの強みを活かした、顧客のニーズに対応(選択に任せる)した戦略的視点に立脚した「多様化メニュー」導入で、新規顧客の獲得につなげることができる。「カットだけでも来店ください」といった積極的なPRが必要なのは言うまでもない、カット専門の低料金チェーン店に流れた顧客を取り戻す努力を今こそするべきであろう。

<表-4> 利用したメニューと利用したいメニュー



#### 既存顧客と新規顧客への情報発信は不可欠

既存顧客のニーズに対応した顧客満足度を高め、他店への流出を防ぐことが重要である。季節ごとにインテリアに変化を持たせ、提供する技術メニューには一工夫加えるなど、マンネリ化を防ぎ飽きさせない気配りが求められる。新規顧客に対しては、来店動機の出発点となる工夫を常に行うことである。「カットだけでも来店ください」といった情報発信を行うとともに、店頭(外から見える場所)にキャンペーン等の掲示やポイントカードやクーポン券の発行といった情報提供は不可欠である。既に「多様化メニュー」に取り組んで地域に定着しているサロンもある。

- カット+シャンプーをセットにして、それに顧客の要望による単品メニューを加えるパターンで営業しているサロン。
- 競合店が多い中<地域密着型高級サロン>として大人の男性・女性に人気のあるサロン
- ヘアケアメニューが豊富で、カット以外のメニューで客単価を上げているサロン
- 手軽なクイック(時短)メニューと、時間をかけて行う高額メニューを用意して顧客の選択肢を広げるなどの工夫をしているサロン。

など様々で、それぞれ顧客から支持されている。地域に密着し、20年30年同じ場所で営業している既存理容サロンには、毎回担当技術者が替るようなカット専門の低料金チェーン店にはできない、強みがあることを再認識するべきです。

(全国理容総合研究所 HPより 抜粋)

# TRIE HOMME

LeBEL ALL YOUR OWN

ルベル / www.lebel.co.jp  
タカラベルモント株式会社

トリエオム ワックス  
動き、自在。ツヤ、多彩。  
毛流れも髪も動きもツヤ感も  
好みは人それぞれ違うもの。  
こだわりのスタイルにはこだわりのワックスを。

トリエオム スプレー  
スナイフショット  
ポイントで狙う、キメる  
ニュアンスから大胆な動きまで、  
アレンジしながら  
キープができる。  
ホールドしながら動かせる。  
メンズスタイルの表現を  
さらに広げるスプレー。

# OSP Paradise

サロンとお客様の関係を深化させる  
定点サービスの新しいカタチ  
OSP (ワンストップパラダイス) !!

■OSP推奨機種

ルール ユメスイング

TAKARA BELMONT  
広島市西区商工センター4-11-8 TEL.082-278-3618  
www.tb-net.jp/osp/

### 支部 だより

### 講習会

**福山支部**  
平成28年10月24日(月)  
福山パークレイン



10月24日(月)に福山支部担当で第2回組合講習会を行いました。  
講師には全理連中央講師会の幹事長で世界チャンピオンにも輝かれた実績をお持ちの駒崎智先生をお迎え致しました。まず講習に先立ちまして三任理事長、山崎教育部長に開会のご挨拶を頂きました。続きまして駒崎先生から「gain.G」を披露して頂きました。  
「gain.G」とは英語で「得る」「勝ち取る」などの意味で、主に20代後半から50代のビジネスマンをターゲットにした「サロンで売れるスタイル」をコンセプトにしているとの説明がありました。  
駒崎先生の世界のトップにも立たれた華麗で正確なテクニックはもうろんですが、丁寧でわかりやすい技術説明に県内各地からお集まり頂いた約100名近くの受講者で埋まる会場は感嘆と称賛の声に包まれていました。  
最後に瀬尾福山支部長の挨拶で閉会となりました。駒崎先生、モデルさん、受講者の皆様お疲れ様でした。今回の「gain.G」のテクニックを普段の仕事にも取り入れて、駒崎先生のおっしゃられていた「サロンで売れるスタイル」にしていきたいです。  
(教育部 瀬尾 嘉隆)

**福山支部**  
平成28年11月28日(月)  
福山パークレイン



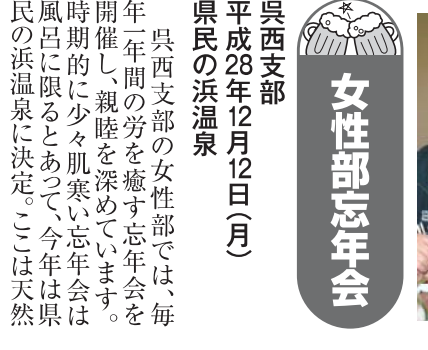
11月28日、小笹栄治県講師による「明日から使えるサロンワーク」講習を開催しました。男女それぞれのモデルで、今流行の毛先を軽くしすぎないスタイルを作られました。  
男性モデルのトップロックは、シンメトリーに分けてセニング鉄を使わず、お客様に魅せる意識を持ってカットされました。天頂部へのアイロンパーマや毛染めについては、パーマ液や染毛剤の塗布はまだら状に行い、アイロンパーマは従来のしつかりかけを「こだわり」を捨てて毛先に遊びをもたせる程度にかけることが肝要だそうです。  
この後、女性のカットをされ、ピン数本で留めたアップと多様な表現を見せて頂きました。受講された皆さんは、2時間半という長い時間も忘れるほど熱心に受講されていました。  
(文化広報 藤井 孝司)

**福山支部**  
平成28年11月28日(月)  
福山パークレイン

11月28日、福山支部では南手城町の福山パークレイン2階に於いて、福山市保健所生活衛生課より寺川さん、内海さんに来ていただいた午前10時より衛生講習会を開きました。  
寺川さんからは器具の消毒方法・結核について・アタマジラミ毛染めによる皮膚障害の留意点・保健所への手続きのお話をいただきました。  
内海さんからは、冬に流行するノロウイルスや食中毒の注意点と処置法、手洗いの重要性についてお話をいただきました。  
どちらの話も仕事柄よくわかつていても、うっかりしていたり

### 忘年会

**賀茂支部**  
平成28年12月5日(月)  
賀茂



女性部忘年会  
平成28年12月12日(月)  
呉西支部  
県民の浜温泉

アメリカではトランプ新大統領が誕生、お隣の韓国では朴大統領の問題と世界は大胆にチェンジしている12月5日に、賀茂支部は西条駅近くのお食事処暖流にて平成28年の忘年会を開催しました。  
河口副支部長の挨拶そして日川前支部長に乾杯の音頭を取っていただき宴のスタートです。テーブルには鯛や鯉、蛸に鯉が舞い踊り。これぞ超イケメンな浦島太郎と奈々緒はりの乙姫様がいらは完璧な竜宮城だったのですが、残念です。  
途中、東広島商工会の創業水年継続企業表彰で表彰され、式場のお酒を飲み干された安川支部長が合流酒宴は狂宴とヒートアップ。しかしながら楽しき宴も終わりを迎え、商売繁盛を期待しながら家路に着きました。オイラはもちろん食欲の後は〇欲。夜の蝶を採らんしネオンの下ダッシュしました。  
(文化担当 広川 渉)

面倒くさがつて雑な行為をすることが時々あるので、よくよく気を付けていなければいけない。と思えました。衛生消毒講習修了証を受け取り午前10時30分に講習会は終了しました。  
(福神地区 木村 寛治)

また島の料理で新鮮なお魚尽くしに、気持ちだけのアルコールと共につきさる、オシヤマリ箸と時間の過ぎるの忘れ上げ膳下膳これぞ一番のおおご馳走、楽しい忘年会も閉会となり、明日から又亭主へのボランティア生活を、頑張ろうと話して帰路に就きました。  
(文化広報 松田 初美)

ラドン温泉で、泡風呂、低周波を使った全身浴、薬湯等があり、安芸灘の景色に風情を感じながらのオシヤマリ浴で心底リラックス出来ました。  
巷では「島の名湯」として囁かれています。  
そしてメインの食事会、これもまた島の料理で新鮮なお魚尽くしに、気持ちだけのアルコールと共につきさる、オシヤマリ箸と時間の過ぎるの忘れ上げ膳下膳これぞ一番のおおご馳走、楽しい忘年会も閉会となり、明日から又亭主へのボランティア生活を、頑張ろうと話して帰路に就きました。  
(文化広報 松田 初美)

### 全国大会 帰還発表会

**広島南支部**  
平成28年12月13日(火)  
広島県理容美容専門学校



12月13日(火)広島県理容美容専門学校に於いて、11月21日(月)高知県で開催された第68回全国理容競技大会に出場した当支部の花本真也選手(第一部門)、西村昌記選手(第二部門)の帰還発表会を広島南支部主催で開催しました。  
まずは花本選手。父となる花本支部長の解説の中、手早く作品を仕上げている様子は彼の練習量の多さを感じさせる仕事ぶりでした。今回の全国20位という成績は、今後の可能性を感じられた順位だったと思います。今はまだ自分の仕事を周りに精一杯なようすが、周りの仕事が見られるようになった時に、ようやく本場の「全国大会」になるような気がします。  
続いてベテランの西村選手。彼はテランらしくスローなテンポでカット技術を始めて、それはまるでサロンで仕事をしているかのよう、これで競技中?と思わせるような落ち着いたきぶりでした。一つを丁寧、少し離れては確認し確実に仕

上げていきました。セット時間が10分間なので、カットでいかに作り込めるかが大事なようです。セットに入り徐々にスピードアップ。アイロンでイメージ通りのカールを作り、最後の2.3分の動きはさすがに敢闘賞!と感じられました。全国大会の表彰台の姿が見えてきたのではないのでしょうか。  
縮め挨拶では、小松教育部長が両選手のエピソードを紹介されました。  
西村選手からは、何故か着信拒否をされている事を暴露。若い頃から共に県代表で競って来た仲を語って頂きました。花本選手の事では広島県大会後の急成長を褒められ、花本支部長に纏わる話を明かされました。それによると全国大会前日、小松教育部長は花本支部長と飲食の機会があった部長が部長の途中であっという間に部長の寝てしまったとの事。本人ではなく息子が全国大会に出場するだけで、父とはこんなな気疲れする物なのか?と2人の絆に感心し、自身の父への感謝の気持ちを新たにされたそうです。その心温まるエピソードを会場の後ろで聞いていた南の黄門様はじめ南支部の執行部の面々は、きょと違う!「おもしろい」と、心の中でつぶやいたはず。  
競技会離れが進む昨今、2人の技術者が仕事に打ち込む姿を見た若手スタッフが、何かを感じてくれたなら幸いです。  
(文化広報 深山 亨)

### 支部講習会

**三原支部**  
平成29年1月23日(月)  
サンシープラザ



去る、1月23日(月曜日)に神谷繁樹講師をお招きして、三原支部講習会を開催しました。神谷講師が昨年10月に横浜で開催されたTWBC(タカラワールド ビジネスコンGRESS)に於いて講演された「SNS時代の今だからこそのリアルなつながりへ!」ローカルだから出来る究極の集客コミュニケーション」を再現して頂き、前半は業界の現状と具体例の説明、後半は前半の話をとお話して頂きました。  
さて、理容室では無い「BARBER」とは?  
ビューティ、ファッション、カルチャー、コミュニケーションに分類して自分達の店にはどれが当てはまるのか?それに対してどう店作りしていくか?その上で「中高生客がキモ」であるとか「ライフスタイルに寄り添うデザインが大事」と説明して頂きました。  
食い入るように受講していたので、少し肩ほぐしにと日本料理「梅」の話をされたいに笑いました。  
続いて神谷講師の楽しい店作りを紹介頂きました。仕事や仕事以外での活動を見せてもらいスタッフ教育など余談を交えながらお話しして頂きました。  
まとめとしては、何に特化して店を作っていくかという「打ち出し」とその店の「ブランドイメージ」を育てていくことの重要性を説いていただいた素晴らしい講習会でした。  
また厳しい寒さの中、足を運びまして頂き感謝申し上げます。ありがとうございます。  
(文化広報部 富保 貴仁)

**パストリーゼ 77**  
アルコール除菌剤  
皮膚に接する器具を消毒  
ノロウイルスに対する効果が実証されました。

- アルコール77度がさまざまな菌を除菌します。
- 高純度カテキンがノロウイルスの感染力を阻止

有限会社 **白本商店** ☎0120-383345

**組合員会議室 (組合員向)**  
業界や組合に関するご意見など。組合員の生の声をお待ちしています。閲覧、投稿には、ID・パスワードが必要となります。

**ID** hiroshima  
**パスワード** times

理容器具・材料のお買い求めは、信用第一の組合加盟店で

**広島県理容器具商組合**  
(アイウエオ順)

〒730-0825 広島市中区光南4-5-19-102 (サロシステム内)  
☎(082) 543-2606 FAX (082) 543-2607

(有)倉頭理器 〒733-0833 広島市西区商工センター3-5-8 ☎(082) 277-2555  
(有)サロシステム 〒730-0825 広島市中区光南4-5-19-102 ☎(082) 543-2606  
(有)白本商店 〒731-0231 広島市安佐北区亀山7-4-51 ☎(082) 815-3345  
(株)タムラ 〒733-0833 広島市西区商工センター1-4-44 ☎(082) 277-6060  
(有)マルオ物産 〒723-0017 三原市港町3丁目10-2 ☎(0848) 62-2352

新春互礼会

廿日市支部  
平成29年1月23日(月)  
蔵宿いろは

今年も宮島に渡り、「蔵宿いろは」で廿日市支部新春互礼会を開催しました。数日前までは雪の予報が出ていましたが当日は強い風で寒いものの快晴でした。来賓含む18名が出席し、定刻通りの12時に開会しました。まずは川村支部長の挨拶。続いて安井県議会議長、平口衆議院議員代理で秘書の湯浅路子様、眞野廿日市市長代理で環境担当部長の川本秀治様に祝辞を頂き、乾杯。美味しい料理とお酒を頂きながら、談笑。途中、平口衆議院議員美人秘書に絡む男性陣が多々あり、爆笑を誘う場面もありましたが、楽しい時間はあっという間に、予定の14時に宴はお開きに。閉会后、時間のある出席者は「蔵宿いろは」のご好意により屋上の展望露天風呂に入浴、裸の付き合いで更に親交を深めました。  
(文化広報 玉里 広昭)



訃報

次の方が逝去されました。

平成29年2月10日  
呉西支部  
藤田マツ子 94歳  
平成29年2月11日  
呉西支部  
本間 啓介 82歳  
慎んでご冥福をお祈りいたします。

「国の教育ローン」のご案内

「国の教育ローン」は、高校、短大、大学、専修学校、各種学校や外国の高校、大学等に入学・在学するお子さまをお持ちのご家庭を対象とした公的な融資制度です。

【ご利用いただける方】

・ご融資の対象となる学校に入学または在学される方の保護者（主に生計を維持されている方）で、世帯年収（所得）が次に該当する方

お子さまの人数	1人	2人	3人	4人以上
世帯年収 (所得)	790万円以内 (590万円以内)	890万円以内 (680万円以内)	990万円以内 (770万円以内)	コールセンターに お問い合わせ ください
	上記金額を超えていても、次の【要件】に ひとつでも該当すれば、990万円以内 (770万円以内)まで緩和されます			

【要件】の記載スペースがない場合

上記金額を超えていても、一定の要件に該当すれば、990万円以内(770万円以内)まで緩和されます



★【要件】

- (1) 勤続(営業)年数が3年未満
- (2) 居住年数が1年未満
- (3) 世帯のいずれかの方が自宅外通学(予定)者
- (4) 借入申込人またはその配偶者が単身赴任
- (5) 今回のご融資が海外留学資金
- (6) 返済負担率※が30%超  
※借入申込人の[今後1年間の借入金返済額÷年収(所得)]
- (7) ご親族などに要介護(要支援)認定を受けている方がおり、その介護に関する費用を負担

【ご融資額】 お子さま1人あたり350万円以内※海外留学資金は最大450万円以内

【金利】 年1.81%

※母子家庭、父子家庭または世帯年収(所得)200万円(122万円)以内の方は年1.41%  
(平成29年2月10日現在)

【ご返済期間】 15年以内

※交通遺児家庭、母子家庭、父子家庭または世帯年収(所得)200万円(122万円)以内の方は18年以内

【お使いみち】 入学金、授業料、教科書代、アパート・マンションの敷金・家賃など

【ご返済方法】 元利均等毎月払(ボーナス月増額返済も可能)

【保証】 (公財)教育資金融資保証基金(連帯保証人による保証も可能)

詳しくは 国の教育ローン で 検索

教育ローン  
コールセンター



0570-008656 または 03(5321)8656

私達は、出逢いを大切にします。

—社 是—

- 1. 喜んで、人や社会に役立つ人間
- 2. 明日に向かって、夢と大きな目標をもつ人間
- 3. 心清く、豊かで幸福な人生を創る人間



本社/広島市西区商工センター1丁目4-44

〒733-0833 ☎(082)277-6060(代)

福山営業所/福山市手城町2丁目8-9

〒721-0966 ☎(084)928-4505

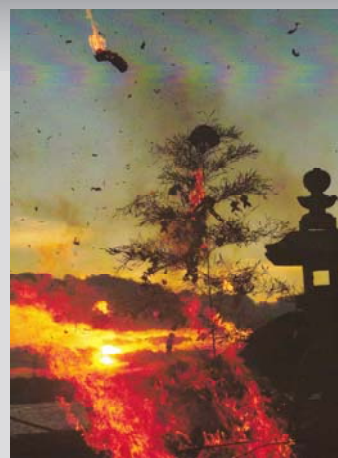
山口支社/山口県周南市桜木3丁目5-83

〒745-0806 ☎(0834)39-6156



「悠々と」

広島南支部  
竹村 美末



「とんど祭り」

竹原支部  
久保田 辰男

私の力作

わが家に赤ちゃんがやってきた！  
その感動の記念に赤ちゃんの頭髪で誕生記念(胎毛)筆をつくりませんか。  
一生に一度だけ、世界に一つだけのグッズです。  
赤ちゃんコレクションの一つに加えてください。

**誕生記念筆**

募集取扱店 株式会社 文志堂  
〒729-2602 広島県呉市川尻町森二丁目12-37  
TEL 0823-87-2122 FAX 0823-87-2822

もう1人のあなたを演出する  
もう「かつら」とは呼ばないで下さい

befor after

安心お任せコースで利益確保  
(販売価格の40%還元)  
型取から装着まで安心サポート  
(営業、技術納品)

クレーム  
当社が責任もって対処  
カツラのプロがお店の  
スタッフとお考え下さい

男のかつら **アーサー**  
お気軽にご連絡ください  
0120-69-9696

全国理容生活衛生同業組合のツーペ

アイシャル **Ishall**®  
ブランド

Lady Man いいものをより安く！  
オシャレ **かつら**

アイシャル サプライ 株式会社 光文堂  
〒141-0031 東京都品川区西五反田2-26-3-502  
TEL 03-5939-7698 FAX 03-5759-1374  
お客様相談室 (ツーペ アイシャル)  
0120-281486