

事例  
1全日本美容業生活衛生同業組合連合会  
「訪問美容サービスをビジネス展開するためのツール開発」

## 【団体概要】

47都道府県美容業生活衛生同業組合を会員とする美容室経営者の事業者団体です。衛生水準の向上や業界の振興と発展を図るため、技能指導事業、経営指導事業、共済事業、広報事業、社内検定事業等を行っています。

## 取組内容

外出等が困難な方へ出向く訪問美容サービスを行える美容師を登録した派遣母体を各都道府県組合に設置し、訪問美容サービスをビジネスとして展開するため、以下の取組を実施しました。

- ①訪問美容スタートアップマニュアル(組織運営用)の作成
- ②講習会の実施
- ③訪問美容テキストの作成
- ④訪問美容事業PRチラシの作成



## 想定する成果

・各種ビジネス展開ツールの開発および在宅・施設入居高齢者等へのアプローチ

・組合員が各店舗で訪問美容サービスをビジネスとして提供できるようになる

・顧客増による売上増

・賃金水準の上昇

## ポイント

各店舗においてビジネス展開の際に活用できるツールを配布することにより、顧客の増加による売上向上を図り、賃金水準上昇を図る。

## ◎ 会員企業 1 来店客の紹介による有料訪問美容先の開拓

【所在地】 愛媛県

【従業員数】 1~4人

店舗への来店が困難な高齢者を中心に有料訪問美容のニーズが高まると考え、「訪問美容講習会テキスト」と「PRチラシ」を活用することにしました。来店客へのサービス紹介やPRチラシを配布したところ、来店客の紹介もあり、新規顧客の拡大等につながりました。



社長

店舗への来店が困難な  
高齢者にもサービスを  
提供したい

顧客訪問のみならず、来店客の送迎を行うことで、顧客ニーズの充足とリピート率向上を図っている。

ボランティアではないソーシャル・ビジネスとしての質の高い美容施術が来店客や来店客からの口コミで広がることで、来店客よりも高単価でサービスを行う訪問美容客が増加した。

## ◎ 会員企業 2 待機時間の有効活用と総合的なサービスの提供

【所在地】 大阪府

【従業員数】 10~19人

従業員の待機時間の有効活用と技術力向上を考えていたため、「訪問美容講習会テキスト」と「PRチラシ」を活用することにしました。テキストを従業員の正確な施術ガイドラインとして活用し、チラシを店舗に貼ることで、新規顧客の拡大と従業員の技術力の向上及びサービスの標準化につながりました。



社長

従業員の  
待機時間の活用と  
技術力の向上をしたい

ベテラン従業員を中心とした実践的な社内講習会等を実施することで、従業員の技術力の向上を図っている。

テキストと社内講習を活用した技術向上と、ヘアデザインにとどまらないヘッドスパやネイル施術も含めたトータルビューティーサービスの提供により、売上が増加した。

事例  
2

# 全国クリーニング生活衛生同業組合連合会

## 「売上げ拡大のためのクリーニングギフト券管理システム導入」 ／「効率化のための作業環境改善マニュアル普及・啓発」

## 【団体概要】

47都道府県クリーニング生活衛生同業組合を会員とする、クリーニング店経営者の事業者団体です。経営の健全化や安定化により衛生水準の維持向上を図るために、業界指導、経営・技術向上に関する事業、全国共通クリーニングギフト券の発行等をおこなっています。

## 取組内容

## 1. ギフト券

売上の拡大を目指し、顧客がクリーニングギフト券を活用しやすい環境を整えるため、以下の取組を実施しました。

- ①ギフト券管理システム及び専用ホームページの作成
- ②ギフト券マニュアルの作成・配付

## 2. 作業環境改善マニュアル

作業環境の改善により事業場の生産性の向上を図るため、以下の取組を実施しました。

- ①作業環境改善マニュアルの作成
- ②改善指導員養成研修会の実施

## 想定する成果

- ・ギフト券
- ・作業環境改善マニュアル

・ギフト券管理システムの導入

・工場の作業環境改善マニュアルの作成

・ギフト券利用による売上増

・作業環境が改善することにより、作業効率がアップ

・賃金水準の上昇

## ポイント

ギフト券の利用拡大による売上増を目指しつつ、作業環境の改善による作業効率の向上を図り、賃金水準上昇を図る。

## ◎ 会員企業 1 既存顧客の維持・新規顧客の拡大及び工場内の作業効率化

【所在地】 北海道

【従業員数】 30人以上

「クリーニングギフト券」を各種イベント等で配布すること等により、既存顧客の維持及び新規顧客の拡大や顧客単価の上昇につながりました。また、「作業環境マニュアル」は、レイアウト変更等による作業効率化につながりました。



社長

ギフト券の更なる活用  
による売上増と  
工場の作業効率化  
をしたい

燃料変更によるコスト削減や、機械設備の見直しによる作業効率化を図っている。

ギフト券をきっかけとする売上増に加えて、工場内のレイアウト変更や設備の入替によるコスト減により、業績が向上した。

## ◎ 会員企業 2 新規顧客の開拓及びマニュアル活用によるコスト削減

【所在地】 鹿児島県

【従業員数】 5～9人

「クリーニングギフト券」を同業者で共催したイベントの景品として配布し、新規顧客の拡大と顧客単価の上昇につながりました。また、「作業環境マニュアル」は、LED照明への切替や省力設備の導入に際しての参考にし、コストの削減につながりました。



社長

地域の業界全体が  
盛り上がるような取組や、  
省力設備の導入で  
人手不足に対応したい

ハンガー回収による無料サービスの提供や電飾看板の変更によって宣伝効果を高めるとともに、顧客の声を従業員全員で共有することによってサービス向上を図っている。

価格以外による需要喚起策や地域同業者との連携の他、省力設備導入を行うことで、業績が向上した。