

株式会社バビツチ

◎理容業



若い男性をターゲットに絞ったブランディングで集客に成功

2015年7月に神戸市にオープンした理容室「MERICAN BARBERSHOP」は、ターゲット層を若い男性に絞ったブランディングで、20～30代の男性客から支持を集めている。ニューヨークで人気のバーバーショップから着想を得た広々とした店舗には、一般的な理容室とは一線を画す独特の世界観が漂う。SNSと理美容室紹介サイトでの情報発信にこだわり、オープン間もない頃から若い男性客が押し寄せ、現在は予約を取ることが難しいほどの人気店になっている。

成熟した業界だからこそ、新しいことを始める

「MERICAN BARBERSHOP」は、神戸の三ノ宮駅から徒歩5分ほどの、いわゆる旧居留地に立地する理容室である。

店舗には代表取締役の結野さんのこだわりが詰まっている。お客様にリラックスしてもらうため、店内には無垢の木材（天然木本来の風合いを持つ木材）が多く使われており、シャンプー

やシェービングを提供するためのフルフラットの椅子は、座り心地もデザインも美しい最高のものである。

もともと、祖父が設立した美容商材などを扱う会社で美容室の経営にも携わっていた結野さん。2015年に同店をオープンした当時を振り返り「理容業は成熟した業界だからこそ、新しいことを始めていかなければという思いが強かった」と語る。

開業にクラウドファンディングを活用し、開業後はSNSと予約サイトで集客

同店の特徴のひとつは、オープンするにあたって、クラウドファンディング（※）を活用したことである。クラウドファンディングでは、同社のブランドを体現するようなデザイン性の

高いバーバーチェア、シャンプー台などの設備や、高級なハンガーなど備品の調達、さらにオープニングパーティーの開催費用を用途に設定し、出資者には、オープニングパーティーの招待券、シェービングチケットのほか、支援する金額に応じて、さまざまな理容サービスの割引優待チケットなどを提供することとした。その

徹底したブランディングと自由な発想で、 新たな理容の世界をつくる



である。予約サイトのブログ機能を活用し、ほぼ毎日更新しているが、記事の内容は販売促進的なクーポン情報などよりも、ヘアスタイルのトレンドやヘアケアの方法、そしてイベント情報などが多い。またFacebookやInstagramなどのSNSでは、店のサービスには一切触れず、店の内観やイベントに人が集まる風景の写真だけを掲載し、同店の世界観を伝えている。このようにSNSと予約サイトの情報発信を使い分けていることも同店のブランディングの成功要因である。

※群衆（クラウド crowd）と資金調達（ファンディング funding）を組み合わせた造語で、インターネットを通じて不特定多数の人から資金の出資や協力を募ることを指す。

結果、目標金額の150万円を超える200万円近くの支援金が集まった。

「理容室や美容室の開業で、クラウドファンディングを活用したのは日本で初めてかもしれません。クラウドファンディングで開業しようとする理容室に注目し、支援しようとするビジネスマンこそ、当店のターゲット層ですし、結果的にとても良いプロモーションになりました」と結野さんは笑う。開店にあたって設定していた象徴的な顧客像は、「地元神戸で会社を立ち上げた経営者。服装もカジュアルでありながらこだわりを持つ35歳前後の男性」とのこと。顧客の7割以上が30代のビジネスマンであり、県外からのリピート客も多いというところからも、当店のブランディングは大成功と言える。

独自のWebサイトを持たない同店であるが、予約のほとんどは理美容予約サイトからのもの

独自のジョブグレード制で 従業員のモチベーションを向上

現在7名の従業員を抱える同店は、週休二日制である。祖父の会社で美容室の経営に携わっていた頃から、労働環境の改善と従業員のモチベーション向上に気を配ってきた結野さんは、ジョブグレード制という評価制度を導入した。ジョブグレード制は6か月ごとに指名数に応じて給料が上がるというもの。また、給料だけではなく、グレードに応じて自由に使える経費の

枠が設けられており、理容を学ぶための海外視察旅行や新興国のボランティア参加など、その用途はさまざま。

「評価基準と報酬の金額をオープンにしたジョブグレード制を導入したことで、従業員たちのモチベーションは高まり、それぞれが自分自身のキャリアプランを立て、理容師としての技術を磨くだけでなく、お客様の満足度を上げるための工夫や気配りを考えるようになりました」と結野さんは語る。

理美容のプロが集まる場をつくり 情報を発信

今後は、理容師、美容師、ネイリスト、エステティシャンなどのプロフェッショナルが集まるプラットフォームをつくり、そこで潜在顧客

となる男性と女性が、理美容のプロたちにさまざまな質問を気軽にできるような環境を整えたいと結野さんは考えている。

既存の枠組みや概念にとらわれない自由な発想で、新しいスタイルの理容をつくり出す、結野さんの取組みに期待が高まる。

● Profile

株式会社バビッチ

代表取締役 結野 多久也（ゆいの たくや）

所在地 兵庫県芦屋市大東町10-6

創業 2015年

従業員数 7人（うちパート・アルバイト0人）



代表取締役 結野 多久也さん