

# 有限会社ファッションヘアーマイナト

◎理容業



## 若い男性向けサービスの開発やSNSの活用により顧客層を広げる

ファッションヘアーマイナトは、岡知県北部の津山市にある理容室である。主な利用者は地元の30代後半から50代の男性だ。顧客層の幅を広げるために、理容室を利用する機会の少ない若い男性向けのサービスを開発し、SNSを通じたPRも行っている。

また、人材の確保やワークライフバランスの実現に向け、独自の取組みを展開し成果をあげている企業である。

### 理容専門学校と連携し、地元の学生を受け入れる

明治後期に開業した同店の代表取締役、湊さんは10代の頃からこの店で働いており、父親から会社を継いだのは2005年のこと。岡山市内の専門学校と連携する同店は津山市出身の学

生の有望な就職先となっており、正社員（3名）は全員、地元の理容専門学校の卒業生である。

また、数年前まで地元高校の理美容科で講師を務めていた湊さん。業界に関する幅広い知識・経験を有することから、学校の教師や理容・美容関連の仕事に就くことを希望する学生から相談を受けることも多いという。

### 理容業界の「当たり前」を「特別で贅沢なこと」としてSNSでPR

湊さんは現在、理容室に馴染みの薄い若い男性向けに、眉毛カットを含めた特別コースをつくるなど、理容室の強みを生かしたサービスの開発に取り組んでいる。

「最近の若者は、理容室のサービスをあまり知らないため、眉毛やひげの手入れを家の中でし

かしたことの無い人がほとんどです。ですから、家の外で眉毛やひげの手入れをしてもらうことは特別なことなのです」と湊さんは語る。たとえば、年末には働く男性向けにマッサージなどを盛り込んだ「脱☆疲労オブションメニュー」、成人式の時期には「プレミアムシェービングコース（シェービング・エステ・クレイパック・眉毛カットを含んだ特別コース）」などの多様なサービスを打ち出している。これらのサービス

## 理容室ならではのサービスで顧客層を拡大



をFacebookやLINE、ブログなどを通じてPRすることで、潜在的な顧客を掘り起こし、顧客層の幅を広げているのだ。理容業界では「当たり前」ととらえられていることを「特別で贅沢

なこと」として提供する取組みにより、顧客の単価もアップしているという。

### 毎月の有給休暇取得やアシスタントへの手当支給などにより、WLBの改善に取り組む

昨年からは、ワークライフバランスの向上に向け、労働環境の整備に着手した。隔週2日の休日に加え、全従業員に月1日の有給休暇取得を奨励している。理容業界では、有給休暇を取得する習慣がそれほど浸透していないこともあり、当初は慣れない従業員もいたが、現在では全員が必ず月1日の有給休暇を取得している。「他業界と比べて、理容業界ではワークライフバランスに配慮した制度の整備が遅れているように思います。若い人がこの仕事を続けられるようにするためにも、他業界で働く友人と遜色ないと感じられるような労働条件にしたいので

す」と湊さん。

休日を増やすことは、従業員が仕事以外の場でさまざまな経験を積むことにもつながる。それらの経験が回りまわって仕事に生きてくると湊さんは考えている。

また、能力給を導入したうえで、アシスタントにも一定の手当を支給している。「顧客のつくスタイリストへの歩合は一般的ですが、アシスタントへの手当支給はまだめずらしい取組みだと思います。でも、お客様が入店したときの挨拶から、お帰りになったあとの掃除まで、すべてが売上に貢献する仕事です。金額の差はあっても、歩合や手当を全員に適用することで、従業員一人ひとりの意識が高まると考えています」と湊さんは語る。

### より効率的に仕事ができる空間づくりに取り組む

湊さんは以前より、業界の給料が低いことに危機感を募らせてきた。「美容師および理容師の平均年収は300万円に満たないことが多いです。厚生年金、社会保険など法定福利未加入の店も多く、これでは共働きでない限り結婚もできず、若い人は理容師を続けられません」と湊さん。給料を上げるには売上を伸ばす必要がある。しかし、同店ではこれ以上顧客数を増やすと、一日8時間の所定労働時間内に仕事を終わらせることが難しくなるという。湊さんはこの状況を打開する鍵は、従業員それぞれの効率を

アップし、8時間の中で担当できる顧客数を増やすことにあると考えている。「1000円カットや10分カットの店には、効率を高めるうえで学ぶべきヒントがたくさんあると思うのです。たとえば、人材や設備の配置などに対する合理的な考え方は学ばないといけない」と湊さん。

2017年7月に店舗を全面改装する計画があるが、そこでは椅子の数を7台から5台に集約させ、設備や備品の配置を変えることで、効率的に仕事ができる空間づくりを目指している。作業効率改善の先に、従業員一人ひとりの生産性向上と適正な報酬確保の可能性がみえてくるのかもしれない。

#### ● Profile

### 有限会社ファッションヘアミナト

代表取締役 湊 誠一（みなと せいいち）

所在地 岡山県津山市河辺728-6

創業 明治後期

従業員数 3人（うちパート・アルバイト0人）



代表取締役 湊 誠一さん