

新サービス展開による新規顧客開拓事業

和水町商工会 氏名 椎名 岳雄

事業者名：ヘアサロン佐藤
業種：理容業

担当者コメント

小規模事業者ならではの機敏性を活かし、新しい取り組みを行っていくことが、近年の外部環境の変化に対応でき、持続的な事業継続に効果的であると感じた。



補助事業で作成したチラシと
購入した機械装置

支援テーマ

	創業
	経営革新
	地域資源活用・新連携
	農商工連携・6次産業
<input type="radio"/>	販路拡大・販路支援
	海外展開・海外販路開拓
	事業再生・再チャレンジ
	事業承継
	ものづくり
	雇用・労務関係
	資金繰り
<input type="radio"/>	持続化補助金
	その他

支援前の課題

【企業概要】

平成12年に店をオープンした。玉名、山鹿線県道16号線にあり、近くに九州自動車道の菊水ICがある。県道も車通りが多く、チェーン店も展開している。メインの顧客は和水町内であるが、近年は、交通の便がよいことから熊本市内だけでなく、福岡県からも足を運んでいただいている。スタッフは代表者と両親の3名で営業している。後継者不足の同業者の中でも、スムーズに平成29年1月に代表交代（前代表の息子）ができ、現在に至る。町内の理髪店も5店舗程あるが、将来的には後継者不在で悩んでいる廃業を考えている店舗様ばかりが現状である。

また地域で唯一3名のスタッフが居るため高齢者の送迎も可能となっており大変好評である。わざわざ遠方から来店していただいているお客様はカットだけではなく会話を楽しんでいる。

（創業）平成12年1月

（代表者の年齢）46歳

（現状分析）・強み 顧客との繋がりを大切にし、あついコミュニケーションによる接客、長年の理容経験による高度な技術

・弱み サービスの宣伝力が無く、口コミ以外の宣伝チャネルを持っていない
顧客の高齢化も進んでおり将来的に減少する傾向がある。

・機会 近隣同業他社の廃業がせまり顧客が他店へ移動する傾向にある。

・売れ筋商品・顧客ニーズの把握 店舗前の県道の交通量が多い。

・競合する店舗等 町内5店舗（菊水地区）の理美容室

【支援課題・支援計画】

（短期計画）新たなサービスを開発する。

（中期計画）若い世代（10代～40代男性、10～30代女性）を取り込み将来的な顧客減少を避けたい。

支援内容

フェーズ1 新サービス展開支援

今までのお客様との会話で得たニーズ(顔そりに変わるヒゲの脱毛)に応え、高性能レーザー脱毛器による全身脱毛サービスを実施。機材の選定、脱毛を行うための店舗内個室の改装工事を行った。

新サービスを通じて近年若年層に人気のある脱毛サービスを実施したことにより、脱毛サービスから当店の理容サービス顧客として取り込む流れができた。

フェーズ2 サービス内容の宣伝力強化支援

店頭顧客への口コミ、若い顧客を取り込むために SNS を活用した店舗用 L I N E への脱毛サービス開始の告知を毎月定期的に行い、脱毛を開始したことを地域の方々へ宣伝した。また、店舗へ脱毛サロン開始ののぼり旗の設置、既存店舗電光掲示板へサービス内容を告知することにより、交通量の多い県道のドライバーへの宣伝を行った。

フェーズ3 キャッシュレス決済導入支援

若年層を取り込むために、スムーズな支払いを実現するためにキャッシュレス決済として「PayPay」の導入を支援した。登録支援からスマホのアプリ設定を本人に行ってもらい、電子決済に不慣れな店主にも使ってみたら意外に簡単という認識を持っていただき、利用者も電子決済の使用頻度ができ、効果的な支援ができた。

(進捗・成果)

脱毛サービスは、平均月9万円ほど(季節変動はある)売上をあげている。

月間平均顧客数は、15名(1回平均単価 6,000円)

また、SNS(Instagram)やGoogle MAPを支援し、継続的に若い世代や女性客を取り込むことに成功している。他にも周知は、Googleマイビジネスを活用し、Google MAPへの店舗名、サービス内容を記載、口コミへのこまめな返信を心がけるように指導し、顧客の反応を得ている。

(参考：<https://goo.gl/maps/WL7Q6NVyBFhwhP2B9>)



事業者様の声

新サービスの取り組み方法とサービスの宣伝方法を具体的に指導していただき、コロナ禍において売上が減少していた理容部門を下支えする形で、新たな脱毛サービスが売上を補填してくれ、良い事業実施が可能となった。

取組の中で、おすすめしたい自社のアピールポイント

理容業での散髪顧客へ地道な宣伝活動を行い口コミで広まってきている。地域に男性向け脱毛サービス無かったこともあり、料理人の方など衛生面で気を使う事業の方や地域の若年層に好評である。

新たなサービスにより補助事業の狙いであった若年層顧客の新規取り込みができています。

