

⑫理容美容・クリーニング業

個人経営も含む

「若者の所得向上」のための取組の方向性 P73

事例 1 デジタル化による売上拡大および生産性向上 P74

事例 2 デジタル化による売上拡大および生産性向上 P75

事例 3 デジタル化による生産性向上と新市場開拓 P76

【理美容・クリーニング業】「若者の所得向上」のための取組の方向性

現状・課題

- ・経営者個人や少人数で店舗内の全業務を担うケースも多く、高齢化の影響もあり、業務の負担感が増加。
- ・他産業に比べ、労働生産性や付加価値額が低い傾向。
- ・様々な経営課題について相談窓口や支援策を十分に活用できていない。
- ・日、祝日の営業が多い一方、保育等の受け皿が不足しているため、子育て中の従業員が休まざるを得ず、店舗休業により売上が減少する場合がある。



対策

（１）付加価値の高いサービスの提供

【事業者側の取り組み】

- ・メニュー刷新や質の高いサービスの開発による客単価向上
- ・新サービスによる収益確保
(サブスク導入、衣類保管サービス、異業種連携等)
- ・SNS等を活用した情報発信
- ・相談窓口やセミナーの積極的な活用
(よろず支援拠点、商工会議所、土佐MBA等)

【県庁側の取り組み】

- ・事業者ニーズに応じた支援事業やセミナーの紹介、活用支援

（２）デジタル化による生産性向上

【事業者側の取り組み】

- ・生産性向上につながる設備の導入
(POSレジ、自動洗髪機、バーコードによる品物の入出庫管理等)
- ・POSシステムによる売上分析
- ・相談窓口やセミナーの積極的な活用
(よろず支援拠点、商工会議所、土佐MBA等)

【県庁側の取り組み】

- ・事業者のニーズに応じた支援事業やセミナーの紹介、活用支援
- ・専門家による伴走型相談支援の実施

（３）人材確保・定着による営業安定と収益確保

【事業者側の取り組み】

- ・生産性向上による労働時間の縮減、週休2日制の導入
- ・子育て世代等の実態に応じた多様な雇用形態の導入
- ・既存の子育て支援制度の積極的な活用

【県庁側の取り組み】

- ・専門家による伴走型相談支援の実施
- ・日・祝日における子どもの保育環境の確保について関係機関と協議

【理美容・クリーニング業】企業等の取組具体事例① 「デジタル化による売上拡大および生産性向上」

①企業の概要

事業者名：（有）福喜屋クリーニング
（鳥取県）
従業員数：26人（1930年創業）
事業概要：クリーニング業

②取り組みにより得られた成果

- ・品物を探す時間が大幅に短縮
 - ・顧客からの問い合わせ対応が迅速化
 - ・メニュー追加と質の高いサービスの開発
- 心理的・時間的余裕が生まれ、勤務時間短縮や休暇取得促進
→既存顧客の顧客単価が高まり、売上が向上（POSレジ導入により、受付業務にかかる経費が50%削減（国資料））

③取り組みが必要となった経緯/背景

・経営者個人やごく少人数で店舗内の全業務を担うケースも多く、高齢化の影響もあって業務負担が増加している。持続可能な経営を実現するためには、更なる収益の確保に加え、限られた人員でも効率的かつ質の高いサービスを提供できるよう、生産性の向上に取り組むことが必要。

④具体的な取り組み

- 1 デジタル化による生産性の向上
 - ・POSレジ導入で手書き伝票からの脱却による労働時間の短縮
 - ・バーコードによる品物の入出庫管理により、取り違いの防止、品物を探す時間及び問い合わせ対応の迅速化による労働時間の短縮
- 2 デジタル化による売上の拡大
 - ・ホームページの更新、Instagram + LINE公式アカウント開設による情報発信により収益を確保
 - ・グーグルマップへの店舗登録による新規顧客の来店率向上
 - ・クリーニングメニューの刷新 + 高価格の上級サービスを新たに開発し、客単価向上により収益を確保
 - ・POSシステムによる売上分析（店舗ごとの客数、客単価、その他）により収益を確保
- 3 新サービスによる売上の拡大
 - ・専用倉庫を設置し、衣類保管サービスを新たに開始し収益を確保

<本事例を踏まえたポイント>

- デジタル化を推進するための設備整備、付加価値の高いサービスの検討（事業者）
- 事業者のニーズに応じた支援事業やセミナーの紹介（県）



【理美容・クリーニング業】企業等の取組具体事例② 「デジタル化による売上拡大および生産性向上」

①企業の概要

事業者名：株式会社トーリ
従業員数：約70人
事業概要：美容業

②取り組みにより得られた成果

- ・顧客ニーズに対応した新サービスの展開
 - ・デジタルツール活用による情報発信
- 来店率向上により売り上げが向上

③取り組みが必要となった経緯/背景

・県内人口が減少していく中で、持続可能な経営を実現するためには、更なる収益の確保に加え、限られた人員でも効率的かつ質の高いサービスを提供できるよう、生産性の向上に取り組むことが必要。

④具体的な取り組み

- 1 新サービスによる売上の拡大
 - ・従来のきめ細やかなサービスの提供に加え、月額制・年額制のサブスクリプションメニューを導入するなどし、更なる顧客ニーズへの対応と収益源の多角化を実現
- 2 デジタル化による売上の拡大
 - ・ホームページ、Instagram等を活用した情報発信による収益の確保
 - ・グーグルマップへの店舗登録による新規顧客の来店率向上

<本事例を踏まえたポイント>

- 付加価値の高いサービス、デジタル化を推進するための設備整備の検討（事業者）
- 事業者のニーズに応じた支援事業やセミナーの紹介（県）

【理美容・クリーニング業】企業等の取組具体事例③ 「デジタル化による生産性向上と新市場開拓」

①企業の概要

事業者名：株式会社パトス
従業員数：12人（パート含む）
事業概要：美容業

②取り組みにより得られた成果

- ・デジタルツール活用による業務の効率化 → 従業員の負担軽減
- ・顧客ニーズに対応した新サービスの展開 → 事業展開により市場の拡大

③取り組みが必要となった経緯/背景

・県内人口が減少していく中で、持続可能な経営を実現するためには、更なる収益の確保に加え、限られた人員でも効率的かつ質の高いサービスを提供できるよう、生産性の向上に取り組むことが必要。

④具体的な取り組み

1 デジタル化による業務の効率化

- ・美容業界専用のPOSレジの導入により、清算業務、次回予約受付、顧客登録、売上管理、日計締めなどの日々の業務をデジタル化することで従業員の作業負担を軽減。また月報、年報も店ごと、従業員ごとに集計できるため管理業務の負担も軽減。

2 新サービス・異業種連携による市場の拡大

- ・写真館とコラボレーションし遺影写真撮影会を実施。

※通常、美容室では「料金を支払う者＝サービスを受ける者」であるため、高知県内在住の方がマーケット対象となるが、このサービスは「料金を支払う者≠サービスを受ける者」が可能であり、美容室のサービスをギフト化でき、人口減少社会の中でマーケットを県外在住者にまで拡大することができる。

<本事例を踏まえたポイント>

- 付加価値の高いサービス、デジタル化を推進するための設備整備の検討（事業者）
- 事業者のニーズに応じた支援事業やセミナーの紹介（県）