

## 事例2



### 会社概要

社名	ヘアースロンタキモト【日高市】		
代表者	瀧本 博隆	業種	理容業
従業員数	2人	URL	<a href="https://www.takimoto-tokoya.com/">https://www.takimoto-tokoya.com/</a>
事業内容	・カット等ヘアー施術 ・お顔そり美容法		
沿革	昭和28年 タキモト理容館を創業 平成13年 ヘアースロンタキモトに屋号を変更 平成14年 現在の店舗に 平成16年 現代表に事業承継(3代目) 平成27年 代表の母が引退。 現代表夫婦二人体制に。 平成28年 「経営革新計画」承認		 店舗外観

### 「経営革新計画」に取り組んだきっかけ

#### <当時の課題>

- 先代の死去、母の引退に伴い、夫婦二人体制で事業を行うことになった。
- 高齢・男性の固定客が多く、高齢化に伴う自然失客により売上が減少していた。

#### <解決への道筋>

- 店を守るためには新たな顧客を獲得する必要があった。
- 商工会主催の事業計画策定セミナーに出席し、計画策定の重要性を知った。
- 女性・子供を含めたファミリー層の固定客化をめざし、新たな商品・店舗改装を行うことを決意し、経営革新計画を策定した。

# 「経営革新計画」のテーマと概要

テーマ 子供連れ女性客向けのメニュー導入と店舗リニューアル

計画期間 平成28年1月～平成30年12月(3年計画) 【平成28年12月承認】

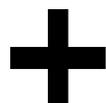
〈既存事業〉

夫 確かなカット技術



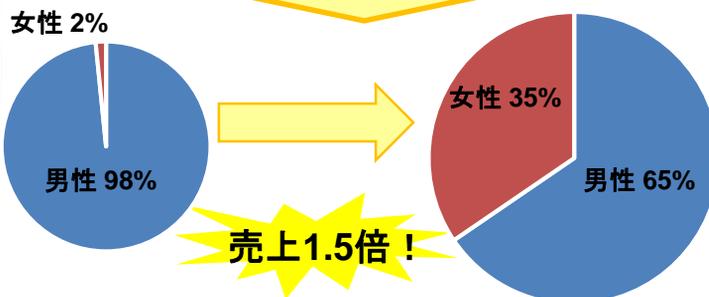
〈新規事業〉

妻 お顔そり美容法



ダブルブランド  
広報の対象を明確に区別

相乗効果



女性の新規顧客獲得

遊休時間の削減 平日昼間も大忙し

夫婦がそれぞれ活躍 やりがい



- ・お顔そり等女性向けメニューを導入、キッズカーチェア等子供向け設備を整え、女性・子供の新規顧客を獲得。
- ・夫婦で積極的に活動し、業績が大幅に向上。
- ・女性のお顔そりで月間100人以上の施術を行うサクセスサロンとなった。

## 「経営革新計画」の実践

### 1 女性向けお顔そりメニューの展開

- 半年間、月に1度神戸に通い「お顔そり美容法」の技術を習得。さらにリンパマッサージの技術を習得、フェイス筋トレマシンを導入し、女性向けメニューの充実を図った。
- 店内に間仕切りを設置し、女性客専用スペースとして独立させた。内装、道具、タオルや椅子カバー等女性の癒やしにこだわり、心地の良い空間を演出した。

### 2 子供向けサービスの展開

- 入口付近に車型キッズカットチェアを設置し、店舗前を通る子供にアピール。
- カット終了後のプレゼントとして、キャンディーやガチャガチャを用意。  
また、写真撮影し、店内やHPに掲載した。

### 3 新サービスのPR

- 駅前の好立地を活かし、屋外看板を新規設置。男性向けカットメインの「ヘアーサロンタキモト」と女性向けメニューメインの「お顔そりルームゆみか」のダブルブランドをアピールした。
- 折り込みチラシの配布、HP作成、定期的なSNSの更新などで、地道に宣伝活動を行った。
- オリジナルキャラクター たつきー&ゆみりん を作成して、広報活動に利用した。



女性向けお顔そり



女性客専用スペース



キッズカットチェア

## 「経営革新計画」の成果

- 女性のお顔そりで月間100人以上の施術を行うサクセスサロンとなった。  
定期的に来店を促すことで、毎月90～100人の安定した女性客の獲得に成功。
- 夫婦それぞれが責任のある役割を担ったことにより、以前とは違う充実感を感じている。  
モチベーションを高く持ち、お互い尊重し合う関係を保っている。

## 成功の秘訣

- 技術や経営について学び直したこと。成功店舗に客として出向き勉強したり、夫婦で講習会に参加したり、有志での勉強会を企画・実施したりした。
- 何があってもあきらめず、自社の特徴を見極めて、広く周知させることに尽力し、その結果良い効果を得られると信じ続けてきたこと。
- 他業種や助言者の言葉を素直に受け入れ、柔軟な心で対応したこと。
- 業界の固定観念にとらわれず、自由な発想で経営をし直した事。

## 「経営革新計画」に取り組んでよかったこと

- 自店の当時の状況を、しっかりと把握することができた。
- 新しい事業へ、真剣に取り組み、成功させるための道しるべになった。
- その結果、想像以上に、業績が上がった。

## これから「経営革新計画」に取り組む皆様へメッセージ

今までは、日本の古き良き時代の象徴として「伝統や仕来りを守る」という考え方がありました。ですが、時代の流れとともに守るべきところと、進化させていかななくてはならないところを見極めて行動していかななくてはならない時期が訪れています。

小さなお店でも、目標を達成すべく信念を持って立ち上がったら、少しずつですが未来が開けました！悩んでいるのなら、新たな一歩を踏み出してみてください。



瀧本社長（ヘアーサロン店長）と  
奥様（お顔そりルーム室長）



オリジナルキャラクター