

## 大阪笙の会理容協同組合が ビジョンを策定しました

大阪笙の会理容協同組合（原田只之理事長）では、平成26年度 大阪府組合等事業向上支援事業「ビジョン・中期計画作成支援」を活用して、本ビジョン策定に至りました。

### 1. 組合ビジョン策定の背景

#### ■組合の目的

相互扶助の精神に基づくことを第一としている。組合員のために必要な共同事業を行うことで、組合員の自主的な経営を促し、社会的かつ経済的な地位を向上させることを目的としている。

#### ■組合のスローガン

- 生涯にわたる組合員づくりの実践
- 組合員とは、組合が提供する価値に共感し、かつその価値を共有してくれる店
- 組合が提供する理念・技術・商品・システム・金融などすべてについて、組合員が納得のいく満足を得ること
- 組合員相互に信頼関係を築き、良きパートナーとなること

#### ■組合の存在意義

1976年にグランド理容の創業者の指導により、若手経営者が集まり、「笙の会」としての活動を開始した。その後、相互信頼と和をもって店舗の発展向上と人材育成の活動を行い、1988年に大阪笙の会理容協同組合として設立した。その当時の精神は今も変わっておらず、独立開業資金融資や共同商品購入などをはじめ組合員の資金調達機能や経営基盤づくりに重要な役割を担っている。併せて組合員の理容技術向上や人材育成にも大きく寄与している。

#### ■組合の置かれている現状

近年の大型店・チェーン店・新業態店などの新規参入により、売上・利益の伸び悩み、設備備品老朽化、スタッフ採用難及び定着難など、多様な問題を抱えている。そのような中で、経営改善に止まらず、これからの時代を見据えた新しい取り組みを模索したい。

#### ■組合ビジョンの役割

このような環境の中、組合ビジョンを策定することは、組合員の目指す目標も明確になり、個々の組合員で出来ないことは組合が道筋をつけていくその役割も明らかになっていくものである。組合ビジョンはそのような意思を籠めて、「新しい価値を生み出す理容ビジネスへの挑戦」として、組合の新たな道を明らかにしていくべく組合ビジョンを策定した。

### 2. 組合員が抱える課題

① 組合員の現在抱えている経営課題についてアンケートを実施した。大きく分けて、売上に関する事、資金に関する事、人材に関する事に大別された。回答数では、人材に関する事が17件（43%）で最も多く、資金に関する事が12件（31%）、売上に関する事が10件（26%）となった。人材については、後継者、店長・スタッフ確保、技術取得など多岐にわたる傾向がある。組合ビジョンには人材の確保・育成に関しては、中期的にも影響が多大なだけに盛り込む必要性を確信した。

② 組合員の店舗における営業の現状についてアンケートを実施した。各営業指標に関する結果は上記のようであるが、目立ったところでは、客単価を下げている店が6割に達しており、新規客数も伸び悩みも含めて厳しい環境下におかれていることが現実となっている。その一方で、追加サービス注文が増えている店が7割を超えており、商品購入も増えている傾向がある。このあたりに客単価アップの対策があるやも知れない。また、ネット検索からの新規来店も多いと回答した店が6割ありネット対策も直近の対策として効果が見込めそうである。

今後伸びる商品・サービスにも多く挙げられ、悲観すべきものではなく、むしろ新商品開発によるメーカー努力や顧客ニーズの広がりなどあり、サービス開発を視野に入れば市場は安定的に推移していく兆候が伺える。

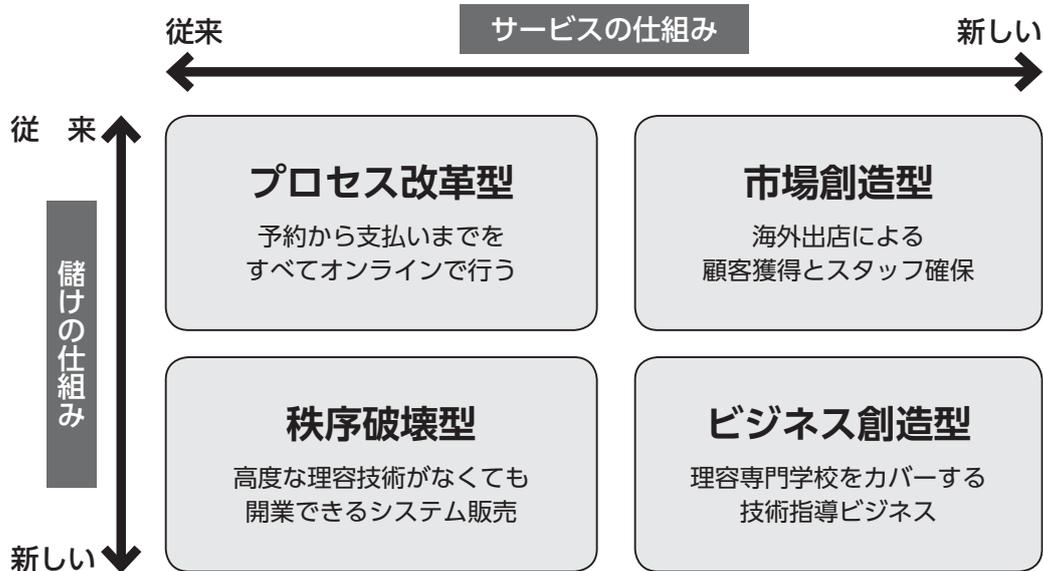
### 3. 現状課題の改善策

■大阪笹の会理容協同組合 改善策のロードマップ

	平成27年度	平成28年度	平成29年度
組合員の経営力強化	マーケティング力強化		
	経営者のリーダーシップ強化		
	経営数値の理解・改善		
組合としての人材育成	後継者のマネジメント力強化		
	女性理容師の育成		
	理容師養成機関の検討		
組合員の資金調達	経営革新計画の作成		
	金融機関とのパイプ強化		
	非常時緊急融資制度の検討		

### 4. 新しい価値を生み出す理容ビジネスへの挑戦

図表 理容ビジネスにおけるサービスと儲けの仕組み



組合等  
事業向上  
支援事業  
関連情報

理容ビジネスのアイデア発想として先程のサービスの仕組みと儲けの仕組みから考えてみた。考える視点を大きくして斬新な意見を集められるようにした。

プロセス改革型では、予約から支払いまでをすべてオンラインで行うことにより、大幅な効率化と顧客からの見える化を実現する。

市場創造型では、国内の理容室の深刻な後継者不足、スタッフ不足それと低価格チェーンなどによる客単価減、さらには少子化による市場縮小を避けるべく日本の理容技術ニーズの高い海外への出店で新市場を創出する。

秩序破壊型では、複合サービスの提供が進む中で、理容業界以外との連携を目的として高度な理容技術がなくても開業できるシステムを開発し販売する。儲けはシステム販売になる。

ビジネス創造型では、全国でも少ない理容専門学校をカバーし、他の専門学校や短期大学あるいは市場が拡大している介護・保育分野への技術指導をパッケージとして提供する教育ビジネスでまったく新たなビジネスモデルを創ることになる。