東美タイムス
BA東京
TOHBI TIMES
9月号
発行人　金内光信　編集人　森本善三　（一部50円・送料別）　印刷所　㈱プレス

発行所
東京都美容生活衛生同業組合
〒151-0053
東京都渋谷区代々木1-56-4
美容会館1階
TEL (03)3370-2131(代)
FAX (03)3379-0160
http://www.beauty-city.com

ご協力ありがとうございました

平成21年度「美容経営等に関するアンケート調査」

組合員サロンの実態つぶさに

美容料金動向など　2年ぶり実施

組合の経営部が2年ぶりに実施した「美容経営等に関するアンケート調査」の結果が、このほどまとまりましたので、本紙上で3回（予定）にわたって報告します。

今回は、毎回行ってきた美容料金や売り上げ状況の他に、従業員の労務管理、後継者問題、更にはサロンのエコ・省エネへの取り組みなどを調査。また、前回と同様、全組合員に調査票を配布させていただき、多くの方から回答をいただきました。ご協力ありがとうございました。

この回答をもとに、お馴染みの美容フリーライター、並木孝信氏に解説をお願いしました。今後の店舗経営の参考にぜひご活用ください。

質問項目に対する回答分析、解説は3～4面にも掲載。

アンケート調査項目

1、従事者について
2、最近の売上動向について
3、現行の美容料金をご記入ください
4、経営上の問題点について
5、昨年1年間で、あなたのサロンの来店顧客数は、1ヶ月平均何人ですか。
6、昨年の売上は1ヶ月平均いくらですか。
7、次の比率はどのくらいですか。
8、あなたのサロンで、サロンの核になる強みは何ですか。
9、今後、サロンで取り入れてみたい新しいメニューはありますか。
10、従業員との労務問題で、今悩んでいることはありますか。
11、従業員を労働保険に加入させていますか。
12、後継者問題について、次のうちから一つお選びください。
13、サロンでエコ活動又は省エネを行なっていることがありますか。
14、組合で実施して欲しい事業がありましたら、ご記入ください。
15、組合に期待すること、又はご意見等がありましたら、ご記入ください。

800円の大台に

目安の額、10円～30円アップ

東京都最低賃金

地域別の最低賃金（時給）を議論する厚労大臣の諮問機関・中央最低賃金審議会が8月6日、今年度の引き上げ額の目安を10円～30円とすることを決めたことで、東京都の最低賃金も大幅に引き上げられることが予想されます。

昨年度は25円アップの791円に引き上げられましたが、東京都の場合、他の11道府県とともに生活保護の水準を下回っており、その整合性が求められ、差額と引き上げ額の目安として30円が示されています。

東京都は、これを受けて東京地方最低賃金審議会が東京都最低賃金改正について議論、答申を行い、東京労働局の所要の手続きを経て10月中に発効する予定。

私たち美容業にとって人件費はコストの大部分を占めるだけに無関心ではいられません。都内の事業所の使用者は、この最低賃金以上の賃金を労働者（臨時、パート、アルバイトなど全ての労働者）に支払わなければならないことになっています。

本紙10月号で、東京都の確定した最低賃金額をお知らせする予定です。

分析と解説

美容フリーライター　並木孝信

今回のアンケート調査は平成22年3月に実施されたもので、全組合員に調査用紙を発送し、690名から回答を得ました。

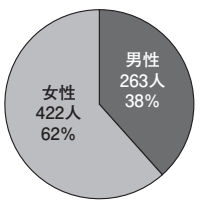
回答者の性別は女性62%、男性38%。年齢別では60代が31%と最も高く、ついで50代が24%。中高年者の回答が半数強を占めました。これに対し40代と70代がそれぞれ19%、20代と30代は合わせて7%。19年調査に比べると60代以上が増え、50代が若干減っています。

このため、組織離れが加速している若い経営者の組合加入促進が、いよいよ待ったなしの状況になっています。若い人をいかに組合に目を向けさせるか、いかに事業に参加させるか。一つの手段として、組合員のスタッフを友好団体として組織化したり、高齢者を親睦団体として組織化したりする方法も考えられるでしょう。その場合、組合の関与をなるべく少なくし、〝手をつなぐ楽しさ〟の要素を十分に取り入れることが大事。「手をつないで、学ぶ、遊ぶ」をテーマにしたいものですが、どうでしょうか。

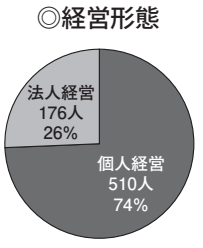
経営形態は個人経営74%、法人経営26%。19年比でみると、個人経営が4ポイントほど増えています。なお、今回から新たに「来店顧客数」「新規顧客数」「紹介顧客数」「月間平均売上」「パーマ比率」「ヘアカラー比率」などの設問を追加しました。

【3面に続く】

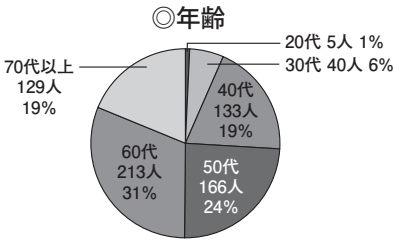
◎性別



◎経営形態



◎年齢



各種給付金等の請求はお忘れなく

組合の総合福祉共済制度は、結婚祝金、子供誕生、銀婚、古希、還暦など、その他にも六項目の特別給付金（下表の組合諸制度8月の状況を参照）があります。給付金の請求権は事由発生から一年間ですので、お忘れのないようご注意ください。

組合日誌

8月
5日　組織部会、雇用促進検討委員会
9日　定款・諸規定検討委員会
10日　パーマ実技講習会②
11日　広報会議
12日　事務局夏期休業（17日まで）
24日　パーマ講習会③
26日　関東ブロック理事長会
27日　常任理事会
30日　組織部会

9月
1日　ブロック長会
2日　ＴＢＡ月例会
　　福祉美容サービスセンター会議
3日　ガラ・ド実行委員会
8日　支部長会
10日　広報会議
28日　監事会
29日　社内検定実技講習会

組合諸制度８月の状況

■総合福祉共済制度

●特別給付金支払状況　（単位:円）

給付項目＼件数・金額	件数	給付金額
結婚祝金	1	40,000
第一子誕生祝金	1	40,000
子供誕生祝金	2	40,000
金婚祝金	1	50,000
銀婚祝金	0	0
古希祝金	4	40,000
還暦祝金	5	50,000
長寿祝金	0	0
配偶者死亡弔慰金	0	0
子供死亡弔慰金	0	0
入院療養見舞金		
（継続5日～29日入院）	2	40,000
（継続30日以上入院）	0	0
人間ドック補助金	0	0
計	16	300,000

●共済金支払状況　（単位:円）

給付項目＼件数・金額	件数	給付金額
死亡共済金(病気等)	1	5,000,000
高度障害保険金	0	0
災害死亡共済金(事故)	0	0
災害入院共済金	0	0
障害給付金	0	0
計	1	5,000,000

●傷害通院給付金　（単位:円）

給付項目＼件数・金額	件数	給付金額
傷害通院給付金	0	0

■美容所賠償責任補償制度

	対人	対物
事故発生件数	4件	6件
保険金支払件数	5件	3件
保険金支払金額	116,585円	58,551円

■日本政策金融公庫融資制度

	振興事業貸付	小企業設備貸付
申込件数	3件	0件
申込金額	32,400千円	0円

■災害共助会制度

火災発生件数	0件
自然災害発生件数	0件
見舞金額	0円

「経営にお悩みの方」無料経営診断を受けてみませんか

16生衛業組合で組織する東京都生活衛生営業指導センターでは、各組合と共同で無料の経営診断を実施しています。当組合としても、組合員の皆さんには、是非この事業を活用されて、サロン経営にお役立ていただきたいと願っています。

この経営診断は、費用がかからないで通常の経営診断と全く同じ診断結果を得ることが出来ます。

「このままで、お店の将来は大丈夫だろうか？融資を受けて経営を拡大したいが、お客様は増えるだろうか？」などとお悩みの方、是非、診断を受けてみてください。

診断を受けるには、いくつかの条件がありますので、詳細は、左記の指導センターにお問合せ下さい。

TEL 03-3445-8751
FAX 03-3445-8753
担当者　小川又は内藤まで

「サロン求人情報ブログ」はじめました　参加者募集中！

組合が行ったアンケート調査で、人手を求めているサロンが全体の56％に上っていることが判明。この状況を踏まえて、組合の雇用促進検討委員会では、組合員の皆さんに負担無く求人活動ができる方法がないものかと、協議を重ねてきました。

その結果、インターネット上の『ブログ』を活用して求人情報を掲載することで、この課題に応えることにしました。

求人情報はとてもデリケートなもの。組合としても初めての試みとなりますので、このブログに参加されるサロンの皆さんのご協力を得ながら一緒に取り組み作り上げていきたいと考えています。

参加費は無料です。お申込は同封のチラシ裏面の申込書に必要事項を記入し、組合本部にFAXをいただければ、記入シート及びマニュアルをご送付いたします。

【お問合せ先】
組合本部事務局まで。
TEL 03-3370-2131
FAX 03-3379-0160

推薦商品のご案内

組合では、審査会を設けて厳選した様々な物品・サービスを組合員の皆さんにご案内しています。現在、組合が推薦している商品等は次の表（22年8月現在）のとおりです。是非ご利用ください。

社名	推薦商品	推薦期限
日清商事（株）	日清サラダ油等	H23年7月31日まで
（株）アーバンファミリー	アメリカンファミリー生命、医療保険全般	H22年9月30日まで
（株）エースインターナショナル	ハーブボール、専用スチーマー	H22年9月30日まで
（株）メイセイ	ダイキン店舗用冷暖房エアコン	H22年10月31日まで
丸大食品（株）	ハム、ソーセージ等	H22年10月31日まで
（株）アートネイチャー	オーダーメイドウイッグ全般	H23年5月31日まで
（株）ハイパーソフト	サロンドネットシステム	H22年10月31日まで

世界美容技術選手権大会 研修旅行参加者募集

全美連

2年に1度開催される美容業界のビッグイベント、世界美容技術選手権大会がパリで開催されます。全美連では、この大会に出場する日本代表選手の応援と秋のパリを満喫していただくツアーを企画し、参加者を募っていますのでご案内します。

●旅行期間
2010年11月4日（木）～11月10日（水）の7日間

●旅行先
フランス・パリ（パリのみの滞在）

●旅行代金
一人　295,000円（サーチャージ、施設利用料など別途必要）

●募集人員
30名

●添乗員
一名同行します

●募集締切日
2010年10月1日(金)

●お問合せ・お申込み
左記のJTB窓口まで
TEL 03-5909-8104
担当　西村・岡庭・新井

ZENBI 購読のおすすめ

全美連の機関誌「ZENBI」は全頁オールカラーで年間購読料は3、570円。月々なんと297・5円で最新情報がお手元に届きます。

お申し込みは所属支部まで。

なんと、1冊298円！

ハートフル美容師養成研修のご案内

日　時　開講式：平成22年10月5日（火）午前9時～正午
通信教育：約2ヶ月間
集合研修：平成22年12月7日（火）午前9時～午後4時45分（予定）

会　場　美容会館2階研修室・9階TBホール

募集人員　40名（定員になり次第締切）

対象者　組合員及びその従業員（美容師）

受講料　一般：27,000円
※介護等の資格のある方は割り引きあり。詳しくは同封のチラシをご覧下さい。

申込方法　組合本部にお電話でお申込下さい。
TEL03-3370-2131

パーマ講習会受講者募集

パーマのお客様を増やす
“パーマ力”で売り上げアップ!!

ヘアカラーと共存した、オシャレで傷まず、短時間で、手入れのしやすい快適なパーマ施術を目指しましょう。

開催日時　（後期・4回）いずれも火曜日）
平成22年10月19日　午前11時～午後1時30分
11月30日　〃
平成23年 1月25日　〃
2月22日　午後3時～午後5時30分

会　場　美容会館2階研修室

対象者　組合員及びその従業員
※非組合員の受講も可

定　員　1回最小20名から最大30名

受講料　1回1名2,000円（非組合員4,000円）

内　容　○講義：何故パーマが必要かetc
○展示：スタイルデモンストレーションetc
○実技：ノーテンション巻き

申込方法　希望日一日をお選びいただき、組合本部宛（下記に）
お電話にてお申込みください。
※詳しくは本紙同封のチラシをご覧下さい。

組合本部　03-3370-2131

東京認定美容師会　講習会のお知らせ

★美容経営塾（全5回コース）
純利益を増やすPOINT&コア・コンピタンス（利益を上げるサロン作り）
▽第1回9月28日（火）　第2回10月5日（火）
第3回10月26日（火）　第4回11月2日（火）
第5回11月22日（月）　18～21時
※第1回～4回の時間は、15～19時
▽会員5、000円　ビジター10、000円
（昨年受講された方は半額になります）

★成人式着付受託事業に係る着付講習会
詳細は同封のチラシをご覧ください。
お問い合わせ等は、03（3370）4744へ

部会&委員会報告

教育部会
●7月21日開催
平成22年度事業計画を確認し、例年のスケジュールや社内検定、全国大会に係る事業等を報告後、全美連パーマネント需要の拡大に係る事業、着付け技能検定制度に係る事業、第38回全国大会出場選手の強化トレーニングの実施、平成22年度全美連着付師社内検定受講者講習会の開催、スタジオ設置に係る件について協議。

ガラ・ド実行委員会
●7月21日開催
実行委員長を選任後、企画の概要等、今後の進め方について協議。

総務部会
●7月26日開催
平成22年度事業計画を確認し、推薦商品、災害共助会、総合火災保険等の現状や全国大会観戦親睦旅行の参加募集について報告後、業務別の担当者の選任、全美連・総合福祉共済制度及び休業補償共済制度の加入促進について協議。

新年会実行委員会
●7月26日開催
委員長を選任後、開催日程、開催場所、今後の進め方について協議。

経営部会
●7月30日開催
平成22年度事業計画の確認、経営講習会の企画、店頭用新年ポスターの企画、労務関係書類の整備について協議。

福祉美容サービスセンター会議
●7月30日開催
代表を選任後、平成22年度事業計画を確認し、研修関係事業の実施状況や浴風会美容室の状況などを報告。ホームヘルパー2級養成講座の企画、リフレッシュマッサージの実技講習会企画と開催、福祉美容特別研修会企画について協議。

組織部会
●8月5日開催
事業計画を確認し、組合員数の推移、組合加入推進員との覚書内容、指導センター・後継者育成事業への協力について報告後、事業計画の具体化について協議。

雇用促進検討委員会
●8月5日開催
委員長を選任後、組合店舗における雇用促進の諸施策の検討について協議。

定款・諸規定検討委員会
●8月9日開催
委員長を選任後、定款・諸規定の検討課題、今後の進め方等について協議。

平成21年度「美容経営等に関するアンケート調査」報告①

明と暗が交差する〝踊り場〟状況

景気動向

―解説／美容フリーライター・並木孝信―

はじめに

ここ10年間で、20代～30代の若者世帯に節約志向が一段と強まっています。お金のかかることはなるべく敬遠し、健康関連商品に支出を振り向けるという消費行動が鮮明になってきました。

総務省の家計調査によりますと、この世代の世帯主の家計支出が、消費支出全体に占める割合は18・6％から15・5％に下落。個別品目では自動車購入、携帯電話通話料、発泡酒などが大幅に減少しました。反面、健康と環境に配慮した自転車への支出は22・7％から26・2％と3ポイント以上増加。こうした傾向について、若年層は「酒飲まず、車いらず、自転車好き」といった分析が伝えられています。低価格の〝牛丼戦争〟もそうですが、美容でも1、000円カットに代表されるように、低料金化が目立ちます。

一方で高収入や企業年金の手厚いシニア層やキャリアウーマンなどの層には、おしゃれ意欲も購買意欲も強く、従来のような若者だけにスポットを当てた経営戦略は過去のものになりつつあり、「狙うならシニア」は美容にも当てはまるキャッチフレーズでしょう。

◇

その消費行動を左右する景気は、ここへきて、大底から徐々に上昇段階に移っています。近頃の新聞には「景気、着実に持ち直し」「業況、売上高とも好転」「企業、11期ぶりに増収増益」といった見出しが散見されるようになりました。先行きに希望が持てる〝薄明かり〟の状況です。

全国の一般企業1万1411社を対象に調査した2010年7月の日銀短観は、5期連続で改善され、とくに大企業製造業の業況判断指数（DI）は2年ぶりのプラス。また、帝国データバンクは、2010年上半期の倒産件数が前年同期比14・7％減少したと伝えています。さらに経団連は夏のボーナスは3年ぶりに増加に転じ、企業に「底打ち感」が出てきたと判断しています。

しかし、だからといって消費行動が活発になり、景気がこのまま右肩上がりになると見る向きは少なく、当面は明と暗が交差する「踊り場」状況で推移するでしょう。

読売新聞の最近の主要企業100社アンケートでは、「景気はゆるやかに回復」が65社となり大幅に改善されましたが、いぜんとして「下押しリスク」が景気の前途に立ちはだかっています。都心の一等地での商業ビルやマンションの建設が減退し、時間貸し駐車場ばかり目立ち、貸しビルの空き室も一向に減少しません。

◇

物価が下がれば企業の収益は減退し、収益が悪化すれば人は雇えず賃金も上がらず、賃金が上昇しなければ購買意欲が低下、一段と安売りを請う―といった、らせん状に落ちていくデフレスパイラル。美容でも低資本による低料金店の開設―料金競争激化―収支悪化による閉店―同じ場所にまた低料金店といった悪循環が増えているようです。

いったいデフレスパイラルからいつ脱却できるのでしょうか。先に記した読売新聞の100社アンケートでは、景気の自律回復に必要な条件として、①個人消費の拡大②米国経済の回復③雇用不安の解消④アジア経済の回復⑤賃金の上昇―が上げられました。

全美連 パーマ需要拡大へ施策

「美容室はもはやカット、カラー、パーマだけに頼る時代ではない」との認識のもとに全美連は、お客さんに提供する美容メニューの多様化をめざして、エステ、ネイル、メイク施術の導入を提唱していますが、一方で極端に減少しているパーマ需要の拡大に向けてキャンペーンを展開。まず全国500か所で研修を立ち上げています。

メーカー団体の全国理美容製造者協会が実施した09年度「サロンユーザー調査」によりますと、美容室の年間利用回数は年々減少し、09年度はこの5年間で最も低い5・3回（05年は5・8回）。ヘアカラー施術の利用率が年間52・1％あるのに対し、ウエーブパーマは29・4％。07年から少しずつ増えてきていますが、それでも10人のうち7人が1年間に一度もパーマをかけていないことになります。

07年の調査では、パーマについて「とてもしたい」「まあしてみたい」「し続ける」が全体の53・1％あり、とくに10代では71・4％、20代で63・9％もありました。しかし、「お店で美容師さんに薦められたことがない」人は10人のうち7人にも上りました。「今の若い技術者はパーマ施術の経験が少なく、どうスタイリングしていいかも分らない人が多く、注文されてもパーマはちょっと腰が引けてしまう」と、ある経営者は言っていました。

こうした中にあって、全美連が提唱しているパーマ需要拡大キャンペーンは、「短時間ででき、髪を傷めない、ノーテンションパーマ」です。実際にこうしたパーマ路線を積極的に進めて、確実にお客さんを増やしているサロンもあります。「来店客が減り、売り上げも減少」と嘆くばかりでは、展望は開けません。今こそ新しいメニューに挑戦するチャンスではないでしょうか。

1人経営のサロンが4店に1店

●1．従業者について

平成19年比でみると、事業主のみのいわゆる1人経営店は、15％から25％へと10ポイント上昇しました。4店に1店の割合です。店主の高齢化と不況による売上減で、従業員を雇い切れないという事情が、より鮮明になってきました。

これは家族従業員を除く常時雇用者のいるサロンが、56％から47％に落ち込んでいることと符号しています。パート・アルバイトのいるサロンも30％から26％へ。パート・アルバイトを雇うほど忙しくなくということでしょう。

このため、1店当たりの従業者数（事業主のみの店舗を除く）は、5・2人から4・0人と1・2人も減少しました。総体的にサロンを構成する人員の縮小が見てとれます。

「減少傾向にある」へなだれ込む

●2．最近の売上動向について

2―1「技術売上」は

「増加傾向にある」が19年比でほぼ半減（6％）し、つれて「横ばい状態にある」も34％から27％へと7ポイント低下。反面、「減少傾向にある」が55％から67％へと大幅に増加しました。10店のうち7店が売上減少に苦しんでいます。技術売上の状況はかなり悪化しており、需要の回復が望めないのが現状です。

これを時系列（下表参照）でみると、「増加傾向にある」6％は、16年度以来の低水準。18年度は12％、19年度は11％のサロンが「増加傾向に―」と答えたのに比べ、この2～3年で技術売上は悪化の一途をたどっています。「横ばい状態にある」も18年度38％。19年度34％でしたが、今回は27％で13年度以降の最低を記録しました。その分「減少傾向にある」が67％と10店のうち7店に増えています。この67％という数字は、16年度と同じ高い水準で、18年度50％、19年度55％からみても突出しています。それだけ「増加傾向にある」や「横ばい状態にある」サロンが、「減少傾向にある」地層へなだれ込んでしまったという感じです。

ところで日本政策金融公庫が発表した平成22年1～3月期の生活衛生関係営業の景気動向でも、美容など生活衛生関係営業の業況は「いぜんとして厳しさが続いている」と総括しています。個別の項目でみても、「売上DI」はマイナス56・3と3期連続で下落。「採算DI」は3期前はマイナス10ラインを維持していましたが、今期はマイナス22・3。また、「業況DI」も3期連続で落ち込みマイナス53・7、「利用客数DI」は若干低下のマイナス59・9。そんな中にあって「客単価DI」のみ3・5ポイントほど改善されて、マイナス34・4と先に望みをつなぎました。

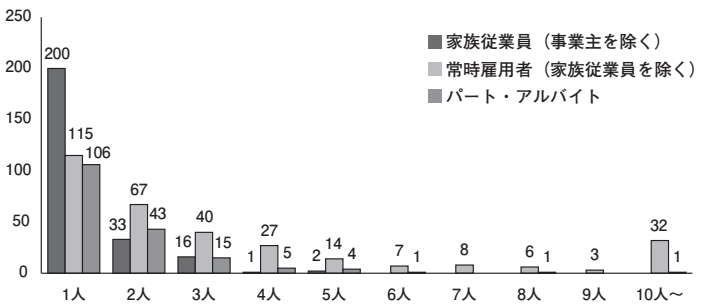
来期は「売上DI」「業況DI」とも、マイナス幅が10ポイント以上縮小されると予測されています。少しだけ期待が持てそうですが、それでもマイナスゾーンで上下しているに過ぎず、プラスゾーンへの上昇気運は見えてきません。

※「DI」とは、良い（増加・黒字・好転）と答えた企業割合から、悪い（減少・赤字・悪化）と答えた企業割合を差し引いた数値。マイナスほど悪化を表します。調査対象は美容業421企業で個別面接方式。

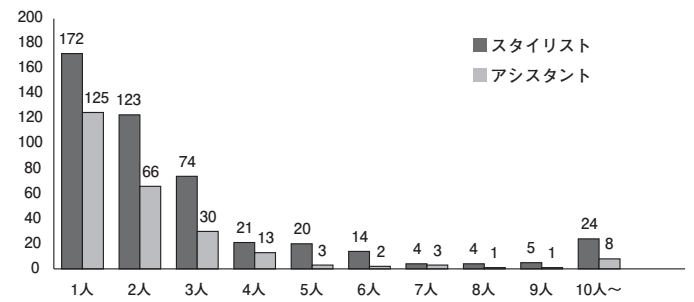
【4面に続く】

1.従業者について

事業主のみ	170店	25%
家族従業員（事業主を除く）	252店	37%
常時雇用者（家族従業員を除く）	319店	47%
パート・アルバイト従業員数詳細　回答店舗数	176店	26%
一店舗あたりの従業員数（事業主のみの店舗は除く）	682店舗	4.0人



上記従事者の内訳は



「技術売上」状況の推移

年度	13年度	14年度	15年度	16年度	17年度	18年度	19年度	21年度
増加傾向にある	9.8	7.0	6.0	5.0	9.0	12.0	11.0	6.0
横ばい状態にある	24.6	28.0	32.0	28.0	34.0	38.0	34.0	27.0
減少傾向にある	55.6	65.0	61.0	67.0	57.0	50.0	55.0	67.0

※単位%、20年度は調査未実施

「店販減少」が10店のうち6店は

2－2「商品売上」

「減少傾向にある」が最も多く10店のうち6店を数え、「横ばい状態にある」は10店のうち3店強、これに対し「増加傾向にある」は10店のうち1店にも満たない厳しい状況。

技術売上と商品売上が連動していることは、双方の数字の推移がはっきりと裏打ちしています。技術売上は減ったが商品売上は増えたという例はほとんどないようです。技術売上が上がれば商品売上も上がるのが、お客さんの消費行動のパターン。当然、商品売上は来店客数の多少に密接に関係しますが、「あのサロン（先生）が薦める商品なら安心」という信頼が第一です。ただ利益を追求するだけでは商品売上は伸びないでしょう。「良い商品を高く売る」のが店販のコツといいますが、どうしたら高く売れるか。それは結局は日頃からのサロン（先生）の「信用力」ということになるでしょう。

時系列（下表参照）でみますと、「増加傾向にある」は長く低迷していましたが、18年度13％、19年度11％と2ケタ台に乗り回復の兆しをみせていました。しかし、今回はまた8％と3年前の水準に逆戻り。「横ばい状態にある」もだいたいで同じ傾向をたどっています。一方、「減少傾向にある」は、19年度の49％から今回は一気に60％にはね上がりました。10店のうち6店が商品の売れ行きの悪さに頭を悩ましています。これは7年前の14年度と同じ数字。現状維持もままないというのが実態です。

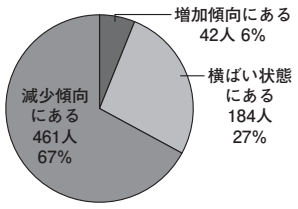
「商品売上」状況の推移

年度	13年度	14年度	15年度	16年度	17年度	18年度	19年度	21年度
増加傾向にある	4.4	5.0	5.0	3.0	8.0	13.0	11.0	8.0
横ばい状態にある	42.1	35.0	40.0	35.0	43.0	47.0	40.0	32.0
減少傾向にある	53.5	60.0	55.0	62.0	49.0	40.0	49.0	60.0

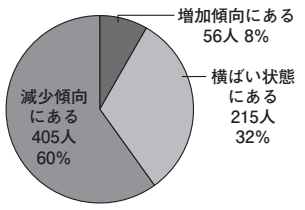
※単位％、20年度は調査未実施

2.最近の売上動向について

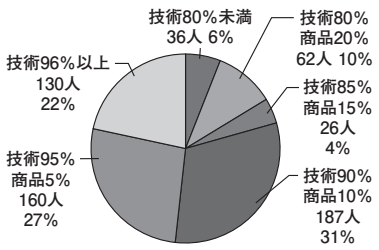
2－1「技術売上」は



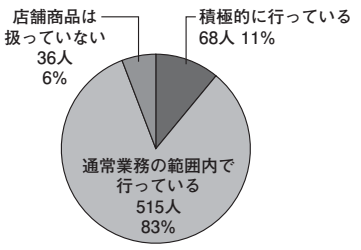
2－2「商品売上」は



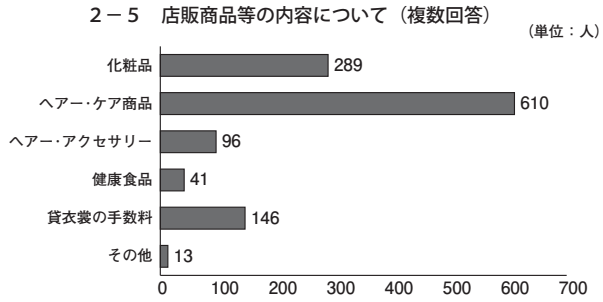
2－3「技術売上」「商品売上」の割合について



2－4「商品売上」の状況について



2－5　店販商品等の内容について（複数回答）



「商品売上10％」が最も多い

2－3「技術売上」「商品売上」の割合について

技術と商品の売上比率はどのくらいでしょうか。「技術90％、商品10％」が最も多く10店のうち3店強、ついで「技術95％、商品5％」が3店弱。この2つで全体の60％を占めています。19年度に比べそれほど大きな差はありません。「技術80％、商品20％」は19年度とほぼ同じで10店のうち1店。

技術売上と商品売上は連動すると前項で書きましたが、同じ10％の商品売上でも技術売上の高いサロンと低いサロンでは、金額に大きな差があるでしょう。つまり、技術売上が高くないと商品売上も高くならないということです。

「積極的に店販」は10店のうち1店の状況について

2－4「商品売上」

最も多いのは「通常業務の範囲内で行っている」が83％、これに対し「積極的に行っている」は11％。いずれも19年度とほぼ同じ数値です。「店販商品を扱っていない」は100店のうち6店です。

「通常業務の範囲内で行っている」が10店のうち8店もあるのは、ちょっとおどろきです。裏を返せばほとんどのサロンが、店販を積極的にはやっていないということでしょう。価格を破壊してもモノが売れない購買意欲低下の時代ですから、普通にやっていては店販は伸びません。セールスは本人の意欲、向いている人柄、トークのうまさなど個人に属する資質に大きく影響されますので、技術がうまいから商品が売れるとは限りません。そこが美容室の泣きどころです。毎回いうことですが、やはり「自信を持って薦められる優れた一品」を持つことが、店販のポイントでしょう。〝少しくらい高くても売れる〟ところまでサロンの信用を持っていくのが理想の形なのですが。

「ヘアー・ケア」がやはりトップ

2－5　店販商品の内容について（複数回答）

扱っているのは「ヘアー・ケア商品」が他を圧倒してトップ。となれば肌や髪にいい〝イチ押し〟の商品がサロンにあるかどうかです。そこで店主の〝目きき〟がモノをいってきます。また、店主自らが使って効き目を実証した商品でなければ、お客さんもなかなか乗ってはこないでしょう。

「ヘアー・ケア商品」についで扱っているのは、「化粧品」「貸衣装の手数料」「ヘアー・アクセサリー」の順。「健康食品」を扱っているサロンは、ヘアー・ケア商品に比べるとわずか7％。健康食品はサロンにとって扱いにくい商品なのかも知れません。

ヘアカラー料金が伸びる

●3．現行の美容料金は（ショートヘア基準）

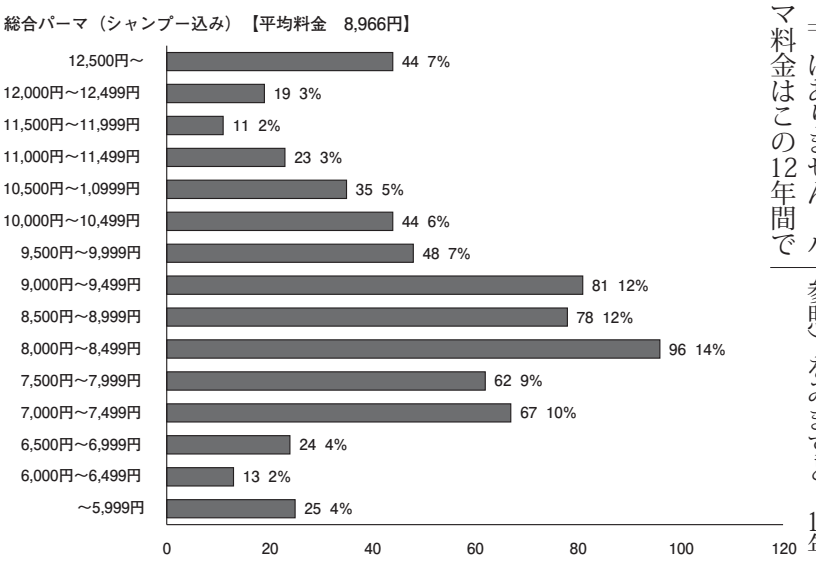
総合パーマ（シャンプー込み）

平均は平成19年度を2円下回る8、966円。平成9年度を100とした指数も100・8で上下はありません。パーマ料金はこの12年間で0・8ポイントしか上昇していないことになります。この間の人件費、材料費、水道光熱費、店舗賃借料などの高騰を考えれば、美容料金がいかに低くおされられてきたかがわかります。

平均料金の推移（下表参照）をみますと、11年度に9、000円台に乗せ15年度まで維持、16年度に急落したあと17年度に回復しましたが、19年度からはまた9、000円台割れ。一進一退をくり返しています。

段階別では、最多料金帯は8、000～8、499円で全体の14％。8、000～9、499円のゾーンに入るサロンは全体の38％。10店のうち4店弱がこの料金帯で営業しています。18年度は43％、19年度は40％でしたから、全体的に最多料金ゾーンは1ランク低下したことになります。5、999円以下は100店のうち4店。反対に1万2、500円以上は100店のうち7店ありました。

3.現行の美容料金をご記入ください。（ショートヘアを基準とします）



総合パーマ及びカットの平均領域の推移

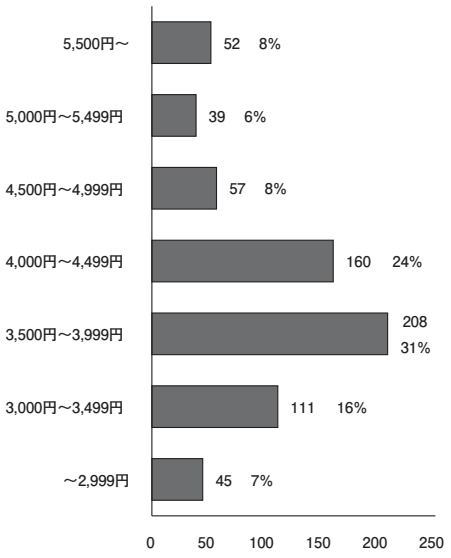
	総合パーマ	指数	カット	指数
平成９年度	8,896円	100.0	4,035円	100.0
10年度	8,858円	99.6	4,015円	99.5
11年度	9,090円	102.2	3,873円	96.0
12年度	9,146円	102.8	3,960円	98.1
13年度	9,080円	102.1	3,969円	98.4
14年度	9,018円	101.4	4,019円	99.6
15年度	9,039円	101.6	3,956円	98.0
16年度	8,731円	98.1	3,894円	96.5
17年度	9,137円	102.7	4,015円	99.5
18年度	9,170円	103.0	4,039円	100.0
19年度	8,968円	100.8	3,978円	98.6
21年度	8,966円	100.8	4,028円	99.8

※20年度は調査未実施

カット（ブロー付き）

平均は4、028円。19年度より50円上昇し、4、000円台を回復。指数も99・8と若干上向きましたが、まだ100・0には追いついていません。つまり、12年前の水準より悪化しているということです。

段階別では、3、500～3、999円のゾーンで営業しているサロンが31％と最も多く、ついで4、000～4、499円が24％。全体の半数強がこの料金帯の中で営業しています。2、999円以下は100店のうち7店、5、500円以上は100店のうち8店ありました。



セット

平均料金は19年度より129円上昇して2、899円。最多料金帯のサロンは2、000～2、499円は4店のうち1店。2、500～2、999円は5店のうち1店。全体の半数弱がこのゾーンの中に入っています。1、999円以下のサロンは10店のうち1店あり、5、000円以上の高料金店は100店のうち4店でした。

【次号に続く】

第38回全日本美容技術選手権大会

出場選手決まる　6人が5種目に挑戦

11月16日に岡山市で開催される第38回全国大会に出場する東京の代表選手が、このほど決まりました。

東京は大会競技8種目のうち、5種目に6人がエントリーします。

選手たちは組合が実施する10月15日の強化トレーニングなどに参加して、さらに技術に磨きを掛け、11月16日の本番に臨むことになっています。

また、この大会の観戦を組み込んだツアーも企画され、応援体制も整いました。

出場種目と選手は次のとおりです。

カット&ブロー競技　熊崎正洋
クリエイティブ競技　渡邉明日香
花嫁化粧着付　和泉美保
中振袖着付競技　藤本英子
野崎智栄子
メイク競技　杭瀬由美子

ブロックだより

城東ブロック　コンテスト技術特別研修会開く

城東ブロック（阿部芳夫ブロック長）では、7月18日、亀戸カメリアプラザにてコンテスト技術特別研修会を開催しました。

この研修会は、もともとコンテスト出場を目指している若手を育成する勉強会です。

会場にはコンテストに興味を持っている方はもちろん、一般組合員の方も、新しい情報や技術をサロンに活かそうと集まり、参加者は120名程になりました。

前回のコンテストに優勝した技術者により、「着付」「まとめ髪」「カット」の3部門のテクニックが披露されました。参加者は目の前で見る斬新なテクニックに感動していました。

ブロックだより

城南ブロック　スポーツの秋　10/12ソフトボール大会開催

予告

日頃、室内で仕事をしている美容師の皆さんのために、秋空の下でスポーツはいかがでしょうか。

城南ブロック（因幡有紀ブロック長）では、10月12日（火）にソフトボール大会を開催します。

8チームぐらいを予定して参加を呼びかけていますが、他ブロックからのお申し出も歓迎です。一人だけの参加もOK。どこかのチームに入れます。是非、従業員の方々にも勧めて下さい。応援の方々には楽しいゲームも企画しています。

日時　10月12日（火）10時集合、16時終了
場所　都立大井埠頭中央海浜公園野球場（品川区八潮4-1-19）
TEL　03-3790-2378
会費　¥1,000（弁当付）
申込　9月30日までに渡邊武雄大森支部長へ
TEL　03-3777-3437
FAX　03-3777-9862

支部だより

荏原支部　猛暑の中もカット講習会盛会

荏原支部（川田温子支部長）では、7月27日（火）平塚橋会館において、武田　浩先生をお招きしてカット技術講習会を開催しました。

先生の優しい話し方に加えて、分かりやすいイラスト付きの解説で、3人のモデル（支部組合員）さんが見事に変身しました。サロンに役立つ丁寧で早いカットテクニック、そして多種の毛量調整など、とても内容の濃い講習会でした。

猛暑の中、大勢の方々に集まって頂き、また、他支部からもご参加頂きありがとうございました。

今後もますます発展していくように頑張ります。

支部だより

武蔵野・三鷹支部　顧客満足スペシャルセミナー開催

夏本番！ファッションもパッションに満ちた色が街を賑わしています。そんな中、いつの時代にも私たち美容師が、しっかりとした提案をするのを実は、顧客が待っているのです。

武蔵野支部（峯村茂美支部長）と三鷹支部（佐々木泰明支部長）は、7月15日（金）午後7時から、三鷹商工会館で「顧客満足スペシャルセミナー」を合同で開催しました。

講師に、ニューヨーク帰りで話題の榎戸　隆先生をお招きし、素晴らしいテクニックと提案を勉強。先生のロサンゼルスやニューヨークでの体験からにじみ出るトークが、参加者の感動を膨らませました。また、全く新しい考え方のオリジナル〝ホットパーマ〟、スキャルプ&スパのテクニックは、美容業界の未来に希望を見出したような学びの時間となりました。

今回の2支部共催は、両支部員に大変有意義なものとなり、互いの調和が生み出すエネルギーに満ちて終了しました。

支部だより

長崎支部　北村先生招き　カット講習会

長崎支部（十時ツマコ支部長）では、7月22日（木）、北村賢先生をお招きしてカット講習会を開催しました。

当日は猛暑に加えて、営業日の午後7時からの開催にもかかわらず、沢山の方々に参加して頂き熱の入った講習会に。

北村先生には、ショートとセミロングの2点の作品を作って頂き乍ら、注意点を分かり易く解説して頂きました。

ショートボブでは、今風のボブのテクニック、前下がりのラインの工夫、髪質によるワックス等の仕上げ材の選択、セミロングでは、レイヤーにせず毛先の動きを出すためにはどのようにカットすれば良いか等、丁寧な解説を交えて完成されました。

北村先生はチョップカットでも、セニングでもシンメトリーにカット面が出るように手抜きの無い丁寧な仕事ぶりで参加された皆さんから惜しみない拍手を浴びて閉会となりました。

北村先生、ありがとうございました。

◇　◇　◇　◇　◇

お悔やみ申し上げます

橋上あい子さん（江戸川支部）（平成22年7月13日）
松本芳夫さん（日野支部）（平成22年8月6日）
羽鳥ユミコさん（葛飾北支部）（平成22年8月11日）

参加者募集

第38回全日本美容技術選手権大会　観戦と山陽・瀬戸内の旅

今年の全日本美容技術選手権大会は、11月16日に岡山市で開催されます。各県組合から選抜された選手が出場し、日本一を目指すこの大会には、もちろん、東京からも選手が出場します。組合では、この大会の観戦を兼ねた恒例の組合員親睦旅行を企画し、参加者を募集します。秋の山陽・瀬戸内観光を織り込んだ旅を是非お楽しみ下さい。

期　日	平成22年11月16日（火）～17日（水）1泊2日
旅行先	岡山市・瀬戸内周辺
参加費	1人49,000円（全国大会入場券付き）
募集人数	40名
申　込	参加費を添えて所属支部へ
締　切	10月12日（火）※但し、定員になり次第締め切ります。
企　画	東美同組・総務部
旅　程	〈1日目〉羽田空港⇒岡山空港⇒大会会場（大会観戦・弁当）⇒琴平温泉・「琴平グランドホテル桜の抄」（泊） 〈2日目〉ホテル⇒高松港＝フェリー⇒小豆島・寒霞渓（山頂で昼食）⇒映画村⇒土庄港＝フェリー⇒高松港⇒高松空港⇒羽田空港

※旅程は都合で変更することもありますので予めお含みおき下さい。
※本紙に案内チラシを同封しています。

お肌の理想はパン酵母にありました。
テレビCMでおなじみの
パン酵母とこだわりの水から生まれた
素肌の妖精 クリオネーゼ
洗顔後のスキンケアはこれひとつ。肌にのせるようにやさしく塗るだけ。
●パン酵母エキス…皮膚ストレスから細胞を保護する保湿・老化防止成分。
素肌の妖精クリオネーゼ
ゲルクリーム
75g 2,940円(税込)

お試しセット進呈中!!
ゲルクリームの人気の秘密をまずはプロの目でお確かめ下さい。
ゲルクリーム商品1個つき!!
お試しセットに関するお問い合わせは右記までまずお電話を

クリオネーゼ
佐賀県佐賀市金立町金立157-1
通話料無料
0120-122-147（ひふに いいしな）
受付時間／9:00～18:00(土・日・祭日を除く)

健保だより

東京美容国民健康保険組合（五九〇八）八二〇一

東美国保組合加入について

⑴加入できる方

東京都内の事業所において、美容の業務に従事する方で、東京都、神奈川県、千葉県、埼玉県、茨城県、山梨県に住所を有する方。

⑵被保険者の範囲

組合員及び組合員の世帯に属する方（同一住民票に登載され、他の健康保険等に加入していない方）、ただし、学生で他の地域に居所している場合は加入できます。

⑶加入時の必要書類

現在加入の保険	必要書類	注意事項
区市町村の国民健康保険	資格取得届 **世帯全員の住民票** 保険証（国保）のコピー	区市町村国保加入世帯の一部だけの加入はできません。（世帯包括適用）
共済組合健康保険（社会保険）	資格取得届 世帯全員の住民票 共済組合・健康保険の資格喪失証明書	

＊世帯全員の住民票は、発行より３カ月以内のものをご提出下さい。
＊新規加入事業所については、上記の他に必要な添付書類があります。詳しくはお問い合わせ下さい。

被保険者数
平成22年8月1日現在
31,287人

事業主組合員 4,545人
従業員組合員 18,245人
同一世帯家族 8,497人

（平成22年度）

⑷保険料（均等割：１人当たり月額）
＜医療給付費分＋後期高齢者支援金分（2,200円を含む）＞

	一般被保険者	第２号被保険者（40歳～64歳）
事業主組合員	13,000円	15,000円
従業員組合員	8,500円	10,500円
同一世帯家族	6,700円	8,700円

＊介護分保険料は月額１人当たり2,000円です。

参考：東京都練馬区の保険料率（平成22年度）

１．医療分保険料

年額保険料＝［所得割額：平成22年度の住民税額×所得割料率0.80］＋［均等割額：均等割額31,200円×加入者数］　※最高限度額 50万円

２．後期高齢者支援金分保険料

年額保険料＝［所得割額：平成22年度の住民税額×所得割料率0.23］＋［均等割額：均等割額8,700円×加入者数］　※最高限度額 13万円

３．介護分保険料（40歳～64歳の被保険者の方に賦課）

年額保険料＝［所得割額：平成22年度の住民税額×所得割料率0.14］＋［均等割額：均等割額12,000円×第2号被保険者数］　※最高限度額 10万円

◇介護分に対する保険料の算出基礎となる所得割及び均等割は、40歳～64歳の方の住民税額及び加入者数により算出されます。
◇**医療分保険料と後期高齢者支援金分保険料と介護分保険料の合計額が国民健康保険料となります。**

＊所得割額は、住民税額に比例してかかる金額です。
＊均等割額は、加入者全員に定額でかかる金額です。

―― 困ったときの無料電話法律相談 ――

顧客とのトラブルなど、面倒な問題を抱え込んだ時は美容組合が設置している「電話法律相談」をご利用下さい。組合顧問弁護士が直接応対、無料でアドバイスしてくれます。

●連絡先／塚田法律事務所●電話／03-3293-0771●相談日時／平日 10時～17時（土、日、祝日を除く）　※同じ内容での２回目からの相談は有料になります。

T・B・A ニュ～ス

東京美容家集団

10月月例会

日時：10月７日㈭午後７時予定
会場：美容会館９階ＴＢホール
入場料：会員無料、ビジター3,000円

★【ヘア】“極み”　（一生もの）
出演者：内藤　博司、藤本　博之

★【着付】匠の技、見せます！魅せます！「平成22年度日本十傑名人認定」
出演者：福元　和見、井上　茂子

★新常任指導委員紹介ステージ（着付）
（都合により内容が一部変更になる場合がございます。）

※お問合せ：東京美容家集団（TBA）事務局へTEL：03（3379）0555

各種実技講習会のお知らせ

㈱受講料について
Ⓜ＝ＴＢＡ会員
Ⓢ＝ＴＢＡ会員の店の従業員
Ⓥ＝ビジター

ヘア

◆オリジナルカットコース（応用・中級コース）
サロンスタイリングの基本的デザインなどを指導します。
日時　10月26日㈫、11月2日㈫、16日㈫　午前11時～午後2時
受講料　Ⓜ12,000円　Ⓢ13,500円

着付

◆Bコース留袖
着付を分かり易く指導します。
日時　9月30日㈭、10月14日㈭、21日㈭　午後7時～9時30分
受講料　Ⓜ16,000円　Ⓢ18,500円　Ⓥ21,000円

◆Cコース中振袖
上手に着せるテクニックを懇切丁寧に指導します。
日時　10月28日㈭、11月11日㈭、18日㈭、25日㈭　午後7時～9時30分
受講料　Ⓜ18,000円　Ⓢ18,000円　Ⓥ23,000円

◆Sコース初心者着付（スタンダードスペシャル）
初めて勉強する方に、丁寧に指導します。
日時　10月14日㈭、21日㈭、11月11日㈭、18日㈭、25日㈭　午後7時45分～9時30分
受講料　Ⓜ21,000円　Ⓢ24,000円　Ⓥ27,000円

その他

◆まつ毛エクステンション実技講習会
今回は初心者から経験者までレベルに応じた指導を行います！
日時　9月14日㈫　午後3時30分～7時
受講料　Ⓜ無料　Ⓢ2,000円　Ⓥ3,000円
※但し、用具代としてツケまつ毛105円が別途掛かります。
※まつ毛エクステの道具をお持ちで無い方は、更に別途3,500円掛かります。

◆美容室を経営する人のための自己啓発セミナー（東美同組経営部＆TBA共催）
あなたのサロンの経営で見えていない部分を解決する糸口が、このセミナーにはきっとある！
日時　10月12日㈫　午後3時30分～6時
受講料　無料
※事前にお申込み下さい。詳しくは同封のチラシをご覧下さい。

販売品のお知らせ

◆TBAオリジナルシザー“テクニカ”ボンバーセール！
価格　各25,000円　各39,900円
種類　・ストレート　・エフェクト　・セニング

お問合せ・お申込み
T・B・A事務局にまで
〒151-0053
渋谷区代々木1-56-4
東京美容家集団
☎03・3379・0555

レディース アートネイチャー

レディースアートネイチャーお客様ご紹介制度

ウィッグをご希望されているお客様をご紹介ください。

お気軽にご活用ください。

イメージキャラクター　野際陽子

ご紹介制度の詳しいパンフレットご用意しております。
無料
スタンドPOP

※デザインは、予告なしに変更する場合がございます。
パンフレット

美容室様でウィッグ試着会を開催してみませんか。
当社スタッフが無料で行います。
お一人様からグループまでお気軽にお申し込み下さい。

≫医療ウィッグ割引制度あり

「お客様ご紹介制度」「ウィッグ試着会」のお申し込みはフリーダイヤルへ
美容室さま専用無料通話 0120-66-3066