

THE BEAUTREC

ザ・ビューレック

6

2017
JUN
No.448

世代を超えて 求められるニーズと 世代別ニーズ

世代論は求められるサービスを知るツール

HAIR SALONS for the Needs of Each Generation //

世代・個別ニーズに応えるサロン



「ヒロセ美容室本店-はなれ」内には畳みスペースがあり、お客様や地域の方の作品を展示し、地域交流の場としても一役担っている。また、大きなテーブルには車椅子も余裕で入る。



セット面同士を広くとり、シャンプーブースのフラットな床面で行き来がしやすいつくり。



はなれのお客様はサロン支持率が高く、ほぼすべてが生涯顧客となる。

ヒロセ

ビートル

Hirose Beetle はなれ

www.beetle-hirose.com

長年のお付き合いのお客様に向けて 落ちついた空間で快適なサービスを提供

滋賀県内で16店舗を展開、トータルビューティを提供する『Hirose Beetle』グループ。地域密着で約40年にわたり親しまれている同グループでは、6年前に40～50代女性に向けた新しい業態のサロン『はなれ』をスタートさせた。

「うちのお客様との“一生涯のお付き合い”を掲げています。長年通っていただいているお客様も多く、年齢を重ねるうちに『落ちついた空間でリラックスして過ごしたい』との声をいただくようになりました。また、体が不自由な方でも快適に技術を受けていただきたいという思いもあり、はなれを開設したのです」と代表の廣瀬裕規さん。

はなれは、50歳からの「ヒロセ美容室本店-はなれ」と、40歳からの「ビートル-はなれ野洲」の2店舗。メインターゲットの40～50代はもちろん、上は90代の方まで来店する。和を基調にした「ヒロセ美容室本店-はなれ」では、旅館の別館を思わせるインテリア、フルフラットのバリアフリーや前洗面のシャンプー台、トイレや店舗入り口の大きなドア、本格的な介護用のイスを配置したリラックススペースなど、シニア世代への配慮が尽くされた設計だ。

「自力でご来店が難しいお客様には、送迎のサービスも行っています。訪問美容という選択肢もありますが、サロンに行かれることを楽しみにされている方も多いからです。はなれという区切られた空間なら、静かな雰囲気の中で真心のある接客を受けていただけます」。



株式会社ヒロセホールディングス
代表取締役社長
ひろせ ゆきひろ
廣瀬 裕規さん

家庭や子供がいても無理なく働ける！ スタッフにとっても望ましい業務形態

じつは、はなれはお客様のみならず、スタッフにとっても望ましい業態だと廣瀬さんは言う。

「お客様と同様、長年勤めているスタッフも年齢と経験を重ねていくうちに、ひとりひとりのお客様ともっとじっくりと向き合いたいという気持ちが芽生えてきました。はなれのスタッフは全員が35歳以上のベテラン。スタッフとお客様、お互いの年齢が近いと共感もわき、より親密なコミュニケーションもとれます。そのおかげか、はなれの再来店率は他店舗よりズバ抜けて高く、売り上げの安定感、単価の高さも抜群です」。

はなれはミセス～シニア世代のという客層のため、18時には閉店する。家庭や子供を持つ女性スタッフにとっても無理のない働き方ができ、若いスタイリストにとっても将来のロールモデルになっているという。

「お客様、スタッフ、会社、みんなが一緒に幸せに年齢を重ねていける、その業態がはなれです。うちが目指しているのは、単にサロン経営ではなく地域コミュニティをつくること。はなれは、「ヒロセ美容室本店」と「ビートル野洲」に隣接する形態ですが、将来的には他の店舗にもはなれをつくりたい。そうやって、地域のコミュニティスペースを増やしていきたいと思っています」。

地域密着型長寿サロンの新しい可能性として、はなれの営業スタイルに注目したい。



40～60代が中心の「ビートル-はなれ野洲」。まつげエクステンションのメニューもあり、若々しい大人女性たちが集まる。30代の女性も選んだとリクエストがあるほど。

