



報告者: 菊池研
コンプラット代表

2020/5/11

2020年5月2日から10日の間にインターネットから回答を頂いた美容院経営企業54社様の緊急アンケートの集計レポートです。

「コロナは、サロンの経営をどう変えたか？」

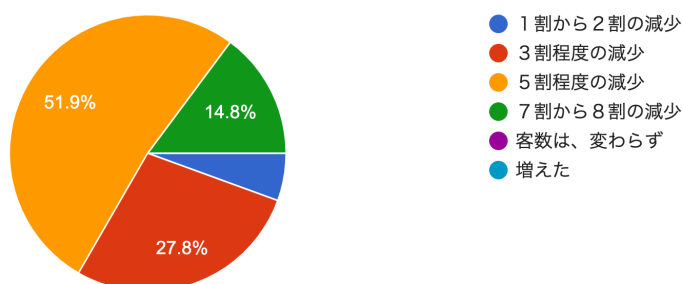
アフターコロナへ向けての、きっかけになれば幸いです。

菊池研 拝

客数、営業時間

コロナによって、サロンの客数はどんな影響を受けましたか？

54 件の回答



66.7%が過半以上の客数減

コロナ禍の初期は、郊外では客数が増えていると言われましたが、ご回答いただいた企業さまでは、全企業が客数が減ったという回答になりました。そのうち、66.7%が、5割以上の客数減に見舞われています。

コロナによって、営業時間は変えましたか？

54 件の回答

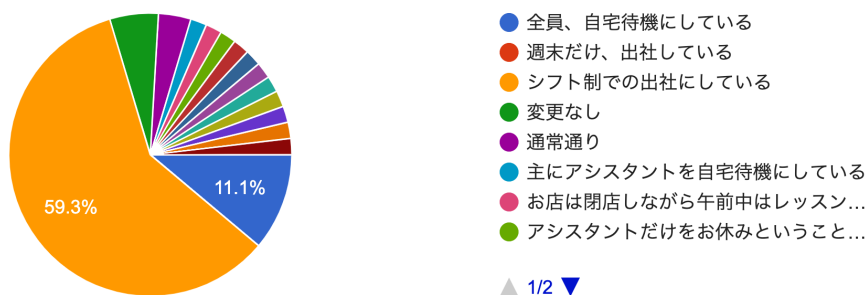


営業時間

営業時間については、時短などの対応をしつつも休むことなく営業をしたサロンさまが、7割を超えました。しかし、何らかの休業日を設けたサロンさまも18.5%あり、中でも、14.8%のサロンさまは、完全休業という対応になったようです。

コロナによって、営業時のスタッフ体制は変更ありましたか？

54 件の回答



▲ 1/2 ▼

勤務体制

シフト制を取りながらの出社が一番多かったですが、「変更なし」というサロンさまもあり、自宅待機をすることなく制限を設けつつも出社したというサロンさまが74.4%という結果でした。

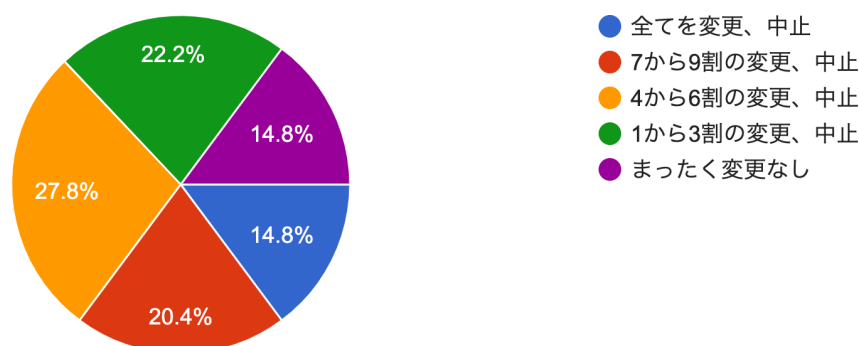
【菊池の所感】

この3つの回答から見えるのは、7割以上のサロンさまが、制限はありつつもスタッフも出社して営業を継続されたようです。が、一方では、過半数以上の客数減になっており、大きな売上の減少、生産性の低下は容易に推察できます。

新人への影響

コロナ流行によって、新人育成に影響があった度合いについて教えてください。

54 件の回答



新人育成は？

上記のグラフからも、多くのサロンさまが、予定していた新人育成の取り組みを変更、もしくは中止にされたことがわかります。

コロナ流行によって、変更、中止になった取り組みのご回答で、多かった上位5つをご紹介します。

- 1、歓迎会や懇親会
- 2、社外へ委託する研修
- 3、勤務時間や場所
- 4、社内で実施する新人研修
- 5、入社式

また、新人育成のために実施したことについても、上位5つの多かった回答をご紹介します。

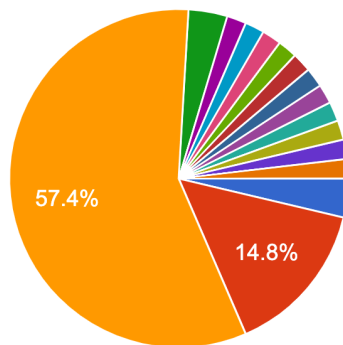
- 1、上司、先輩による対面でのOJT
- 2、集合研修（社員が講師）
- 3、オンライン研修（社員が講師）
- 4、eラーニング（用意してある動画教材を使う）
- 5、書籍やテキスト教材の配布

数字には出ていませんが、オンライン、eラーニングやテキストなどのツールは、OJT、集合研修との組み合わせで活用されたサロンさまが大半だったようです。

新人の勤務状況

現在の新入社員の勤務状況について教えてください。

54 件の回答



- 入社初日から在宅（出社を一度もして...
- 当初は出社していたが、現在は在宅
- 時間、日数などの制限はあるが、出社...
- 通常通り
- 基本在宅で、午後2時間くらい事務所...
- 該当者なし
- 通常勤務です
- 個々に変えている

▲ 1/2 ▼

通常勤務は3.7%だけ

集計では、57.4%が、時間、日数の制限をつけつつも出社しているという回答でした。

入社初日から一度も出社していないという企業は、3.7%ですが、通常の勤務というサロンさまも3.7%。あとは、当初は出社していたが今は在宅という回答など、在宅にせざるを得なかった背景が想像できます。

社会人スタートの大事な段階で、勤務に制限ができたことで、新入社員の現状に不安を感じているサロンんさまも多いかと思います。

何に不安を感じているかについての回答で、多かった上位5つをご紹介します。

1、上司や先輩とのコミュニケーションが少ない

2、モチベーションが把握できないので、ケアがしにくい

3、同期とのコミュニケーションが少ない

4、新人が時間を持て余している

5、新人に担当してもらう業務が少ない、もしくは、ない

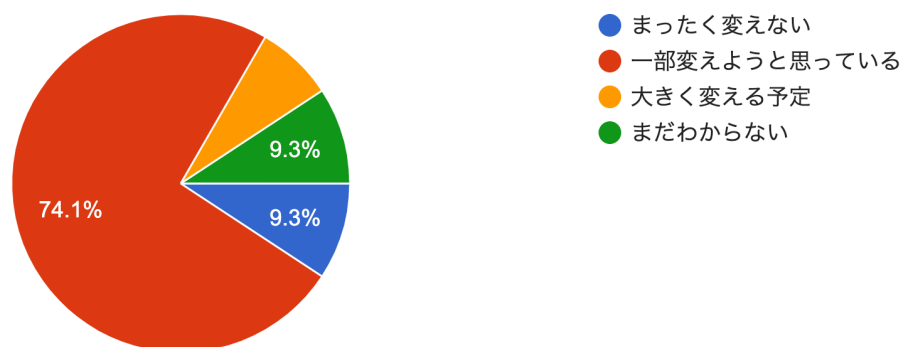
【菊池の所感】

社会人スタートの時期。多くを知識や経験から学ぶ時期ですが、コミュニケーション量の少なさや業務に制限があつての経験不足などがうかがえ、アフターコロナでの教育、経験の巻き返しが必要と考えられます。

組織、経営への 影響

コロナが終息した後、以前と経営方針を変えようと思っていますか？

54 件の回答



経営方針を変える企業が 81.5%

アフターコロナを迎えるにあたって、経営方針を変えようと考えているサロンさまが、81.5%でした。

コロナがスタッフや組織に与えた影響としては、以下のような回答が多かったものです。

1、練習量の低下

2、コミュニケーション量の低下

3、オンライン活用などの新たなコミュニケーションができた

4、モチベーションの低下

5、離職者、退職希望者が増えた

これらが、今後の経営方針への考えに影響を与えているようです。次のページでご紹介。

経営方針を、どんな方向へ変えますか？

各サロン企業の経営者の方々が、今後の経営方針をどう考えているか、複数回答のあった回答を、多かった順でご紹介します。

- 1、商品や店販営業に力を入れたい
- 2、施術、技術を磨きたい
- 3、ネットショッピングにも取り組みたい
- 4、美容院以外のビジネスも取り組みたい
- 5、採用人数を抑制したい
- 6、自社商品（PB）を持ちたい
- 7、まったく変えない
- 8、店舗数を絞りたい
- 9、多店舗展開をしたい

他にも、採用人数を増やしたい、海外に進出したい、人時生産性を上げたいなど1社だけの回答は数ありました。

採用については、増やしたいという回答は1社。抑制したいという回答は、10社でした。

菊池のレポート総括

この度は、緊急アンケートへのご回答、ありがとうございました。

客数が大幅に減少しつつも、多くのサロンさまが、休業ではなく営業を選び、新人の育成にも様々な工夫を取り入れてこられたことがわかります。

ただ、スタッフの練習やコミュニケーションの時間と質の低下に不安があるということも明確になりました。

オンラインの活用などで得られたこともあったようですが、今後の経営方針として目立つのは、

- ・ 本業の技術の向上に加えて、
- ・ 売上の柱を増やす

という考え方ようです。

採用や出店に変わらず力を入れるサロンさまにとっては、チャンスが大きくなるかもしれません。

緊急時のリスクを考えての、売上柱の複数化を目指すという方針が多いことからすると、本業を核としてのさまざまなビジネスへのトライが増えていく美容業界になるかもしれません。

この経験で、より豊かで、強い業界に発展していくことを願い、私、菊池も尽力したいと思っています。