

経営相談のススメ

～福商伴走型支援 事例紹介～

当所では、事業計画策定や補助金申請、その後のフォローアップを通じ、事業者の経営課題の解決を目指す「伴走型支援」に取り組んでいます。本コーナーでは、当所の支援を通じて課題解決に取り組んだ事業者の事例をご紹介します。



新メニュー『まつ毛パーマ』導入で新規顧客獲得へ、 補助金活用をきっかけに更なる新規事業に挑戦

ヘアメイク アンク

2007年、中洲で働く女性をターゲットに女性専用美容サロンとして創業。数々のモデルのヘアメイクを手掛けたトップスタイリストが在籍し、結婚式やライブ・コンサートの際には、朝まで崩れにくいという高い技術のヘアセットを求めて全国からお客様が訪れる。

業種：美容業 所在地：福岡市博多区上川端12-1
代表者：藤元 広美 白十字ビル2階
TEL：092-262-6310
URL：<https://beauty.hotpepper.jp/slnH000087031/>



課題 ▶ コロナ禍でヘアセット需要が大幅減少

コロナ前までは、中洲で働く女性のヘアセットを中心に、夕方～夜のみ営業をしていました。しかし、コロナ禍で中洲の飲食店の休業、結婚式やライブ、卒業式等のイベントの中止が相次ぎ、ヘアセット需要が大幅に減少。売上は、コロナ前の5割程に落ち込みました。ヘアセットに並ぶ主力メニューが必要と考え、マスク生活でニーズが高まる目元メイクに着目。今まで営業していなかった昼の時間帯に「まつ毛パーマ」をメニューとして加えることを検討されていました。

取り組み ▶ 『まつ毛パーマ』導入で新規顧客の獲得へ

「まつ毛パーマ」を行うためには、個室の増設や感染対策設備の導入が必要でした。藤元さんは、感染防止対策に活用できる補助金があることを知り、申請のサポートをする商工会議所に相談。対象要件や取組内容を確認し、福岡県の「経営革新実行支援補助金」の申請を目指すことになりました。初めての補助金申請ということで、経営指導員や中小企業診断士と一緒に計画書の作成に取り組みました。計画書には、まつ毛パーマを県内の平均施術価格より低い価格で提供してもヘアセットの売上で利益は確保できること、「まつ毛パーマ」の導入により新規顧客や昼のヘアセット需要の獲得も見込めることなど、ヒアリングの中で発見した自社の強みや取り組みによる効果を具体的に落とし込んでいきました。

成果 ▶ 高い技術力と接客で顧客獲得！更なる新規事業にも挑戦

他店にはない自社の強み等を具体的に盛り込んだ計画書で、補助金申請が採択されました。感染対策を施した店舗に改装し、「まつ毛パーマ」の施術を開始したところ、施術前の丁寧なカウンセリングやお客様一人一人にあったパーマの提案、高水準の技術力などが高く評価され、来店客は増加、コロナで5割減少した売上額の3割分をカバーするほどになりました。

また、これを機に、「眉毛スタイリング」もメニューに追加。今年4月には、2店舗目となる春日店を開業し、次々と新規事業に挑戦しています。



▲感染防止対策を施した個室で、丁寧な接客と施術を行っている

担当者の声

経営指導員
八尋 るみ子



コロナの影響により来店客・売上が減少した中、経営革新計画承認を受け、実行支援補助金申請を行いました。昼間の営業を始めたことで短時間勤務が可能な出産後の美容師さんやフリーランスの女性をスタッフとして採用するなど働く女性に優しいサロンとなりました。今後も事業拡大に向けて応援しています。

事業者の声

ヘアメイク専門店として、中洲で働く女性たちを13年間、毎日綺麗にしてきました。しかし、コロナ禍で常連客の利用がなくなり、スタッフの雇用面についても不安な日々が続きました。

今回の補助金申請を通じて、店内の改装や新メニューの追加など、新しいことにチャレンジしました！その結果、リニューアルから半年で、福岡県の人気サロンランキング1位に輝くことができました。現在では、客足も戻り、コロナ前よりも利益が出ています。新しいスタッフも雇用することができ、忙しい毎日を過ごしています。

代表 藤元 広美



経営まめ知識



経営革新計画とは

中小企業が「新事業活動」に取り組み、「経営の相当程度の向上」を図ることを目的に策定する中期的な経営計画書。福岡県に計画が承認されると様々な支援策の対象となる。

経営に関するお問い合わせ

地域支援第1・第2グループ
TEL 092-441-2161/2162