

株式会社ハッピーヘアライフホールディングス

髪やメイクを変えることで

お客さまの幸せな生活の演出をお手伝い

誰かに会いたくなる
美容室を目指す

株式会社ハッピーヘアライフホールディングスの運営する美容室は、地元で愛され45年以上の歴史を持つ。ヘアサロンを通じて幸せになってほしい。そんな願いが社名には込められている。

2010年に法人化する際、取締役総務部長塚本充裕氏は、なぜお客さまは美容室に来るのか、自店舗でしか提供できないものは何かを考えた。自問自答する中で、「お客さまは誰かに会いたいから美容室に来店する。美容室に



お出かけやパーティーでアレンジしたい時のアイテムがショーケースに。鏡の前で、新しいヘアスタイルにマッチしたアクセサリを提案することで、お客さまの満足度もアップする。



頭皮のミカタシリーズの商品はお客さまの悩みに基づき研究開発された。これらの商品によって普段では来店のお客さまの心をつかんだ。

行ったあと誰かに会いたくなるような美容室を目指したい」という発想が生まれた。フェイシャルエステ、着付けなどのトータルビューティのアイデアもここから生まれ、会社設立当時から行なっている。

お客さま目線で
お客さまの味方になる

「アナタのミカタ」という店舗コンセプトがある。お客さまの役に立つという意味での「味方」と、お客さま目線に立つという意味での「見方」を表現して



いる。夏休みに入る8月は、子供の平日半額キャンペーンを行なっている。子供たちが家にいる時間が長くなるこの時期、カットをする間はお店が子どもを預かり、お母さんたちが少しでも自分の時間を持てるよう手助けをした。い、というのがこの時期を選んだ理由である。ほとんど利益は無いが利用者も多く、沢山のお母さんに楽しい時間を提供している。

薄毛を気にするご年配のお客さまには、店内でヘッドスパはもちろんなこと、予防方法を習慣にしてみようという自覚での頭皮ケア方法も伝えている。また育毛剤やシャンプーもオリジナルの商品を取り扱っているが、同じシャンプーを使い続けると、髪がシャンプーの効果になれてしまい、効果が薄くなってしまふので、1ヶ月交替で使った方がよいなど、販売の際には最適な使用方法を丁寧に説明する。

離職率5%の秘訣

塚本氏は3ヶ月に1回スタイリストと1時間ほど面談を実施している。面談といっても相手の話を聞くだけである。しかし、この傾聴の時間を持つことで低い離職率を実現している。上司がいつでも話を聞くつもりでも、部下からいざ相談があったときには、辞める相談であることが多い。そのため、逆に自分(上司)から話を聞く機会を必ず作るのである。



ちょっと空いた時間にできるお手軽ヘッドスパから頭皮のことを考えた本格的なスパ、また自分へのお顔のご褒美が出来る「日本一のフェイスマス」などのメニューも充実。(写真は CHARM materi 四天王寺店)。

会社概要

- 代表者：塚本 美代子 代表取締役
塚本 充裕 取締役総務部長
- 所在地：大阪府大阪市阿倍野区天王寺町北1-1-3 4F
- 創業：1968年、法人化：2010年1月
- ホームページ：http://www.charm-web.com/
- 事業内容：美容サロンの運営
- 展開するブランド：Charm/MARCH
- 社員数：正規60名、パート・アルバイト2名