

第一部 共存共栄の道しるべ

～美容組合の真価と活用法～

未来を切り拓く！次世代美容室経営戦略セミナー 令和7年8月4日

公益財団法人 宮城県生活衛生営業指導センター 二瓶徳彦

本日はお話しすること

- ▶ 1 生活衛生同業組合と生衛法の関わり～美容業の未来と支援制度の活用へ～
- ▶ 2 激動の時代における美容組合の役割とは？
- ▶ 3 組合加入のメリットを最大限に活かす方法（美容業編）
- ▶ 4 地域社会への貢献と美容業界の発展に向けて
- ▶ 5 さいごに

1 生活衛生同業組合と生衛法の関わり ～美容業の未来と支援制度の活用へ～

1 【導入】美容業の社会的役割

- ▶ 美容業は生活衛生関係営業として地域の清潔・健康を支えます。
- ▶ 高齢者や子育て世帯への貢献を通じて暮らしの質を高めています。
- ▶ 美容室は地域防災の拠点として避難所での訪問美容、福祉施設でのボランティア活動、学校でのキャリア教育支援など、多岐にわたる地域貢献を担っています。
- ▶ 全美連の調査でも、**約70%の美容室が地域行事や福祉活動に参加し、地域の安心・信頼づくりに寄与**しています。

地域住民のため

- ・健康・美容増進サービスを提供
- ・高齢者対策など地域福祉の推進
- ・安全・安心な生衛 サービスを提供
- ・賠償保険加入でお客様の安全・安心確保
- ・利用者・消費者利益の擁護

地域経済のため

- ・生衛業は地域活性化の一翼
- ・生衛業の雇用吸収力(雇用創出)
- ・商店街形成の主要業種として貢献
- ・インバウンドの受け入れ
- ・暮らしやすい街・快適な街づくり

地域社会のため

- ・高齢者に対する生活支援サービスの提供(地域包括ケアシステム)
- ・利用者交流、地域コミュニティの場の提供
- ・地域文化、食文化の継承
- ・各種 ボランティア活動

1 生活衛生同業組合と生衛法の関わり ～美容業の未来と支援制度の活用へ～

2 【歴史】 生衛法の制定と制度の成り立ち

昭和32年に制定された「生活衛生関係営業の運営の適正化及び振興に関する法律（生衛法）」は、公衆衛生の向上と中小規模事業者の経営安定を目的としています。

同法第31条では「生活衛生同業組合」の認可制度が定められており、業界の自律的な運営と行政との連携を可能にしています。



組合員のため

- 団体保険制度で経費節約
- 特別金利の融資制度特典
- その他様々な経費節減特典
- 最新情報入手
- 無料相談の利用
- 各種イベント参加、人脈形成

生衛業界のため

- 業界代表機能
- 交際費課税の損金算入制度
- 消費税の軽減税率制度
- 受動喫煙防止対策
- その他業界振興を図る活動の実施

行政のため

- 行政施策に対応した生衛サービス提供で公衆衛生の維持・向上を推進
- 営業者の自主衛生管理によるHACCPの推進
- 高齢者に対する支援サービス提供の推進
- 大規模災害時の支援協定締結等

1 生活衛生同業組合と生衛法の関わり ～美容業の未来と支援制度の活用へ～

3 【仕組み】 組合と行政・公庫の連携

- ▶ 組合は行政・公庫と連携し支援制度を実現します。
- ▶ 日本政策金融公庫などとの連携により、特別融資制度や利率優遇措置などの支援を受けることができます。
- ▶ 美容業向けの「標準営業約款」に登録している事業者は、日本政策金融公庫の融資において優遇利率が適用されるなどの支援が受けられます。



標準営業約款

全国生活衛生営業指導センターは、利用者又は消費者の選択の利便を図るため、厚生労働大臣の認可を受けて、約款を定めることができる。

安全・安心を約束
する3つのS

安全
Safety

清潔
Sanitation

安心
Standard

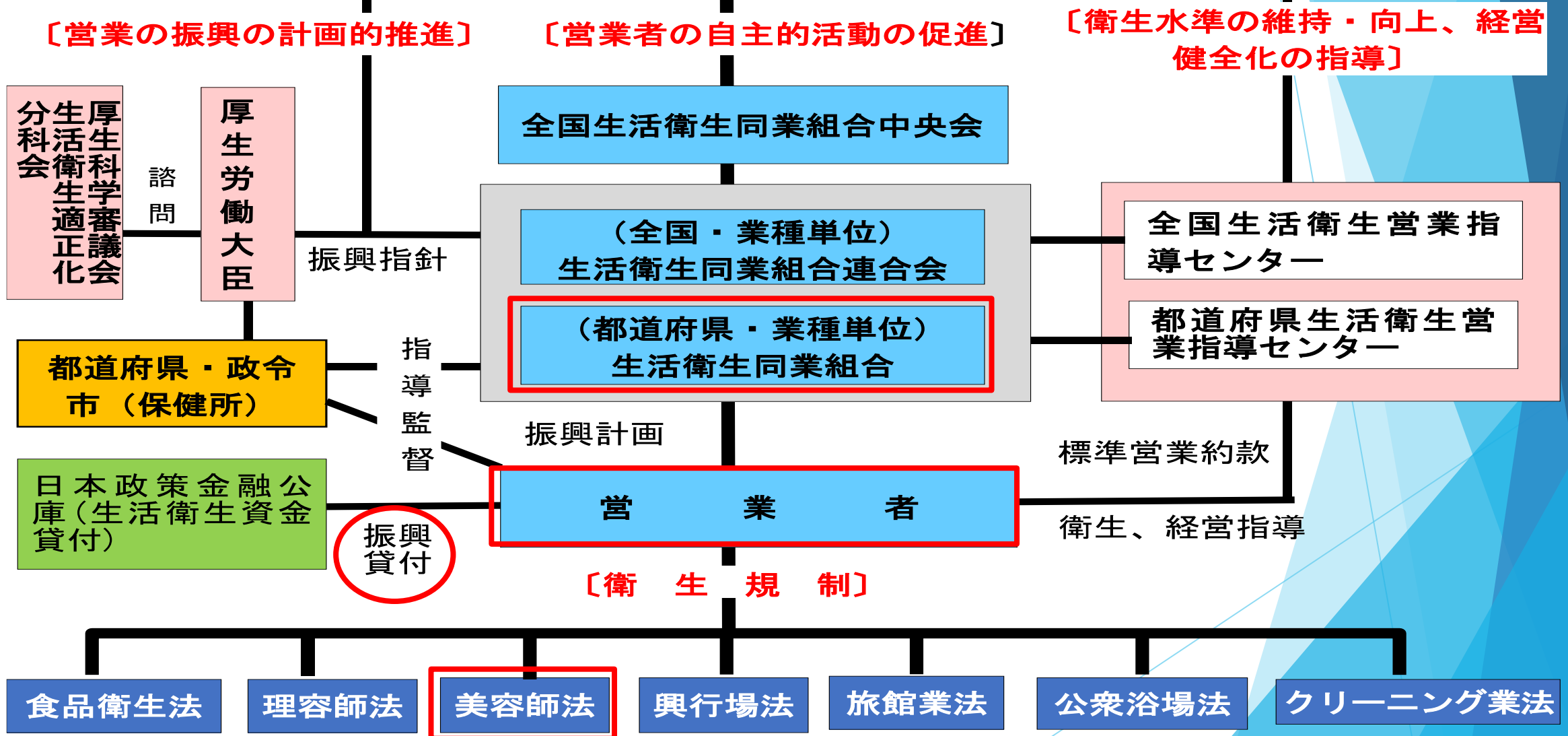
Sマーク

<https://s-mark.jp/>



厚生労働大臣認可

生活衛生関係営業の運営の適正化及び振興に関する法律



1 生活衛生同業組合と生衛法の関わり ～美容業の未来と支援制度の活用へ～

4 【現在】厚労省・指導センター・全美連の支援策

- ▶ 厚生労働省の生活衛生課、全国生活衛生営業指導センター、全日本美容業生活衛生同業組合連合会（全美連）などが連携し、SNS講座や衛生講習、販促支援、補助金制度など、多様な支援策を展開しています。
- ▶ 美容業のデジタル化や省エネ推進、経営承継対策が重視されています。

①物価高騰等の対応に向けた支援

3.9億円

- 業種ごとの生衛組合連合会において、物価高騰・人材確保に対応するために必要な価格転嫁の広報、既存商品・サービスのブランド化、イベント等の取組を実施。
- 消費者・利用者に対する価格転嫁の理解促進、新規顧客の確保、商品・サービスへの需要喚起促進等につなげ、生衛業の経営状況の改善、売上げの上昇による賃上げ・雇用維持等を図る。

【補助先：生活衛生同業組合連合会（補助率：10/10）】

②専門家による相談支援

2.1億円

- 生衛業の営業者に対する専門家による多様な現場のニーズに応じた伴走型の支援を実施。
 - ・ 中小企業診断士による経営診断や事業再構築・省エネ等に向けた補助金の活用を含めた相談支援
 - ・ 税理士による税制優遇措置等の相談
 - ・ 社会保険労務士による被用者保険適用に係る手続き等の支援 等

【補助先：全国生活衛生営業指導センター】

1 生活衛生同業組合と生衛法の関わり ～美容業の未来と支援制度の活用へ～

5 【課題】未加入者の課題と“孤立化”

- ▶ 組合に未加入の事業者には、制度や支援の情報が届かず、経営相談や補助金申請の支援を受けられないケースが多く見られます。
- ▶ 特にフリーランスや個人営業の美容師にとっては、支援制度が利用しづらく、“孤立”した状況になりやすい現実があります。

1 生活衛生同業組合と生衛法の関わり ～美容業の未来と支援制度の活用へ～

6 【事例】 組合活動がもたらす具体的効果

- ▶ SNS講座による集客強化（例：Instagram活用で新規顧客数が平均1.8倍に増加）
- ▶ 高齢者施設への移動美容室の展開
- ▶ 学校へのキャリア教育支援（市内中学校での職業講話・実技指導）など、地域と連携した多様な活動が具体的成果を挙げています。
- ▶ 全美連の調査（令和5年度）でも、**組合を通じた地域貢献活動に参加した美容室の約80%が「地域での信頼向上」「新規顧客の獲得」に寄与した**と回答しています。

1 生活衛生同業組合と生衛法の関わり ～美容業の未来と支援制度の活用へ～

7 【未来】業界全体の発展に向けて

- ▶ 美容業界の発展には、個々の経営努力に加え、業界全体での衛生水準と経営基盤の向上が不可欠です。
- ▶ 組合はそのための“共助”の仕組みとして、制度の活用拠点、相談機能、教育機能を担う重要な存在です。
- ▶ 例えば、全美連の調査（令和5年度）では、**組合の相談窓口や研修会に参加した経営者の約85%が「経営不安の軽減に役立った」と回答**しています。

1 生活衛生同業組合と生衛法の関わり ～美容業の未来と支援制度の活用へ～

美容業相談窓口（フローチャートイメージ図）】

組合事務局



衛生管理・補助金・制度

行政窓口



法令相談・営業許可関連

金融機関窓口



融資相談・特別利率

指導センター



講習会・研修・経営支援

1 生活衛生同業組合と生衛法の関わり ～美容業の未来と支援制度の活用へ～

8 クロージング 加入・活用のすすめ

- ▶ 組合への加入は単なる義務ではなく、経営安定と信用力を支える“後ろ盾”です。
- ▶ 相談支援や講習案内、販促物提供、融資制度など、加入者だけが活用できる支援策を生かすことで、経営の質を一層高めることができます。
- ▶ ぜひ、まずは情報を得るために組合役員・支部長・事務局にご相談ください。

2 激動の時代における美容組合の役割とは？

1 【導入】激動の時代とは何か？

- ▶ 美容業界はいま、未曾有の変化の渦中にあります。
- ▶ コロナ禍での来店者減少、物価高騰による経費圧迫、人材不足の深刻化、SNSやデジタル集客などITへの対応が急務となっています。
- ▶ これまでの経験や勘だけでは乗り切れない局面に立たされています。
- ▶ 厚生労働省の令和5年度調査では、**経営者の約75%が「孤立感」「不安定な経営環境」に悩んでいる**と回答しています。

図表24 業種別 主な経営上の問題点（2024年10～12月）

(%)

項 目	仕入価格・人件費等の 上昇を価格に転嫁困難	顧客数の減少	従業員の確保難	店舗施設の狭隘・老朽化	客単価の低下	後継者難	事業資金借入難	その他	特に問題なし
全業種計	54.7	40.3	19.8	19.5	15.1	5.8	2.8	3.7	8.1
飲食業(全体)	70.1	34.8	23.8	15.0	11.2	5.6	3.4	2.9	5.7
そば・うどん	72.5	25.3	29.2	22.5	9.0	6.7	2.2	2.2	5.1
中華料理	73.5	25.8	14.2	20.0	11.0	8.4	3.2	4.5	7.1
すし	64.4	37.9	19.2	11.3	13.0	9.0	2.3	4.0	7.3
料理	70.5	33.3	31.8	21.2	5.3	3.8	6.1	0.8	3.8
喫茶	83.0	36.7	17.0	12.9	6.8	3.4	2.0	3.4	3.4
社交	53.5	60.6	21.2	4.5	17.2	2.0	4.0	3.5	6.1
その他飲食	73.1	29.0	27.8	15.4	12.0	5.6	3.8	2.4	6.0
食肉・食鳥肉	63.0	25.3	23.4	22.7	24.0	4.5	1.9	0.0	6.5
氷雪	40.0	34.5	14.5	16.4	16.4	14.5	3.6	3.6	14.5
理容	32.8	50.2	10.8	16.5	18.2	5.3	1.0	5.5	17.0
美容	32.4	56.0	13.8	13.3	21.9	5.5	3.7	5.5	11.6
映画館	42.9	66.1	8.9	41.1	7.1	3.6	5.4	3.6	0.0
ホテル・旅館	53.1	15.3	46.9	41.8	3.4	7.3	2.8	2.3	3.4
公衆浴場	42.2	36.7	5.5	54.1	6.4	14.7	1.8	4.6	7.3
クリーニング	51.3	49.8	12.1	23.8	26.8	3.0	1.5	4.9	5.3

2 激動の時代における美容組合の役割とは？

2 【過去】美容組合の社会的役割

- ▶ 美容業は、戦後の混乱期から衛生業として地域の公衆衛生を守り、安心な暮らしの一助となってきました。
- ▶ その支えとして組合は、衛生講習、営業支援、法令遵守の指導、各種検査対応などを通じ、業界の健全化を進めてきました。
- ▶ 美容組合は「地域の衛生と信頼の基盤」です。
- ▶ 全美連の事例集では、避難所での訪問美容、学校でのキャリア教育、地域福祉施設との協力による移動美容室の展開など、全国各地での具体的な貢献事例が紹介されています。

2 激動の時代における美容組合の役割とは？

3 【現在】 組合を取り巻く新たな課題

- ▶ 近年、組合加入率の低下、情報の分断、支援制度の活用不足が顕在化しています。
- ▶ 働き方も多様化し、フリーランスやシェアサロンが増える中で、従来の組合の仕組みが届きにくくなっています。
- ▶ 全美連の令和5年度調査でも、**未加入事業者の約60%が「支援制度の活用方法がわからない」**と回答しています。
- ▶ **だからこそ時代に合わせた組合の役割強化が必要**なのです。

2 激動の時代における美容組合の役割とは？

4 【現場の悩み】 経営と顧客の変化

- ▶ 経営現場では、**SNSやデジタル集客への対応、顧客層の高齢化、カスタマーハラスメント**など、新たな課題が山積しています。
- ▶ **「デジタルだけでなく、地域と顧客に寄り添う経営」**が求められ、ITと人の力の両立という難題に多くの経営者が直面しています。
- ▶ 厚生労働省調査では、**約70%の経営者が「情報不足」「孤立感」が課題**と回答しています。

2 激動の時代における美容組合の役割とは？

5 【組合の役割①】 情報と制度のハブ

- ▶ 法改正、衛生基準、補助金・融資・助成金などの最新情報を、わかりやすく確実に届けるのが組合の役割です。
- ▶ 一人では探しにくい情報や、申請が複雑な制度も、組合を通じて**「使える情報・制度」**に変わります。
- ▶ 全美連の報告によれば、**組合経由で支援制度を活用した経営者の85%が「経営不安の軽減につながった」**としています。

2 激動の時代における美容組合の役割とは？

6 【組合の役割②】 仲間とつながる場

- ▶ 組合は「孤立しがちな経営者の居場所」です。
- ▶ 経営者同士が知恵を共有し、悩みを語り合える場は、何よりの支えとなります。
- ▶ 全美連調査によれば、**特に一人サロンの経営者の約80%が「組合加入で孤立感が軽減した」**と回答しており、組合に属していることが**「精神的な後ろ盾」**になります。

2 激動の時代における美容組合の役割とは？

7 【組合の役割③】 地域との連携

- ▶ 宮城県美容業生活衛生同業組合の取組
- ▶ ① 高齢者施設への訪問美容
- ▶ ② 子育て家庭への応援協力店舗登録
- ▶ ③ 職場体験学習：令和元年度～令和5年度までの参加者数 31名
(コロナ禍は減少)
- ▶ ④ 出前型授業：令和元年度～令和5年度までの参加者数 150名
(令和3年度・4年度なし)
- ▶ 職場体験や出前型授業を体験した生徒アンケートでは、「美容業への興味・関心が高まった」との意見が多く寄せられています。こうした取り組みを毎年継続することで、将来の職業選択肢に美容業が加わり、美容業界の発展につながっています。

2 激動の時代における美容組合の役割とは？

8 【事例紹介】変化を味方にした組合員

- ▶ ① SNS講座でInstagram活用を学び、若年層の新規顧客を増やした事例
- ▶ ② 訪問美容を導入し、地域高齢者の支持を得た事例
- ▶ ③ 補助金を活用してデジタル化をすすめ、集客と単価アップに成功した事例
- ▶ 全米連調査では、**支援を活用した組合員の約80%が「経営に良い影響があった」**と報告しています。

▶ ホームページのリニューアル

- ➡ Google Analytics等を活用し、アクセス解析を行いながら、ユーザーの行動を分析し、サイト改善を進める

▶ SNS活用の強化

- ➡ Instagram・X・Facebookでターゲット層に合わせた発信を強化。生成AIを活用しながら投稿を作成し、新規顧客獲得につなげる

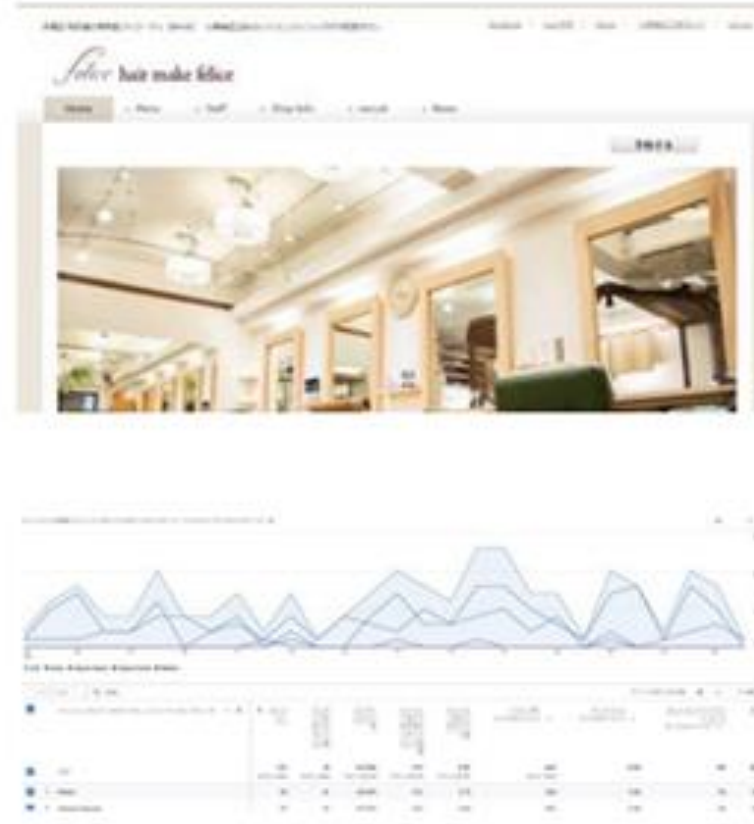
▶ クチコミッションの導入

(Googleマップの高評価クチコミ獲得支援ツール)

- ➡ Googleマップの口コミ評価向上を目指す。クーポン配布を活用し、顧客のレビュー投稿を促進し、新規来店者の増加を図る

▶ POSレジの更新

- ➡ LINEとの連携を可能にすることで、予約・決済の利便性を向上。データを活用し、リピーターの管理やキャンペーン施策の最適化を行う



2 激動の時代における美容組合の役割とは？

9 【未来】組合の進化と私たちの選択

- ▶ 今、組合は令和の時代の生存戦略として、**共助・情報・制度活用のプラットフォーム**へと進化しています。
- ▶ 全美連の報告では、**デジタル活用支援を受けた加盟店の約70%が「新サービス導入に成功」**と回答しています。

美容組合の進化イメージ図

項 目	進化の方向性	主な内容	根拠・出典	実際の事例・効果
1 デジタル化 先導	(1)SNS活用、 (2)オンライン講習 (3)予約・決済システム支援	(1)SNS講座開催 (2)オンライン相談窓口 (3)デジタル決済・予約導入支援	全美連調査：デジタル支援活用組合員の 70% が「新サービス導入に成功」 厚労省振興指針：デジタル化・IT活用の推進	SNS講座で若年層集客増／予約システム導入による業務効率化
2 地域共創型 経営	行政・福祉・教育・ 商工団体との連携	(1)高齢者福祉連携（訪問美容） (2)学校職業教育（出前授業・職場体験） (3)地域商工連携事業	厚労省振興指針：地域連携と貢献の推進 全美連調査：地域連携活動参加美容室の 80% が「信頼向上・顧客増に寄与」	宮城県職業講話・訪問美容 秋田県「美容×介護×カフェ」モデル
3 経営者・次 世代育成	経営承継、若手美容 師育成	(1)承継講座開催 (2)若手育成プログラム支援	全美連事例集：若手経営者育成で地域リーダー輩出 厚労省振興指針：人材育成強化	都道府県組合主催の承継塾／若手経営者フォーラム
4 多様な働き 方支援	フリーランス、シェ アサロン対応	(1)柔軟な会員制度 (2)個人経営支援策強化	全美連調査：未加入者の 60% が「情報・支援の受け皿求む」と回答	都道府県組合のフリー美容師向け相談窓口開設

2 激動の時代における美容組合の役割とは？

11 クロージング 激動を越える「つながり」

- ▶ この時代、経営の不安や課題は、**一人で抱えるのではなく、「つながりと支援」で乗り越える時代**です。
- ▶ 組合はそのつながりの起点です。
- ▶ **「まずは相談から始める」** その一歩が、経営の未来を変える力になります。

3 組合加入のメリットを最大限に活かす方法（美容業編）

1 【導入】美容室経営の今

- ▶ いま美容室は、コロナ後の集客減少、原材料費の高騰、SNS活用の悩み、カスタマーハラスメントの増加など、経営環境が厳しさを増しています。
- ▶ また、人材不足や経営の孤立、制度や情報の入手難といった見えにくい課題も深刻です。
- ▶ 全美連の令和5年度調査では、**美容室経営者の約75%が「経営不安を感じている」と回答し、その主因として「情報不足」「支援制度の活用困難」**が挙げられています。
- ▶ こうした悩みの多くは、実は「組合」に加入し、活用することで解決の糸口を見つけることができます。

3 組合加入のメリットを最大限に活かす方法（美容業編）

2 美容業の「生活衛生同業組合」とは？

- ▶ 生活衛生同業組合は、生衛法に基づいて都道府県単位で設立された公的な認可法人です。
- ▶ 美容業専用の「美容業生活衛生同業組合」が各地に存在し、厚生労働省や自治体と連携して美容業の衛生確保、経営安定を支えています。
- ▶ 組合は“**公的性格を持つ、民間の支援ネットワーク**”ともいえる存在で、厚労省の美容業振興指針 でもその重要性が示されています。

3 組合加入のメリットを最大限に活かす方法（美容業編）

3 加入の3大メリット（美容業）

- ▶ (1) 衛生管理・法令情報の共有
- ▶ 美容所検査、感染症対策、法改正対応など、美容業に必要な情報が正確に届きます。
- ▶ 全美連調査によると、組合経由で法令・衛生情報を得た店舗の90%以上が「検査対応がスムーズになった」と回答しています。
- ▶ (2) 経営支援制度の利用
- ▶ 補助金、融資、助成金、専門家派遣など、事業継続や成長に役立つ公的支援が活用できます。
- ▶ (3) 美容師ネットワーク形成
- ▶ 地域の仲間と情報交換し、悩みや知恵を共有できる場となります。孤立感の解消につながります。
- ▶ 全美連の令和5年度調査では、**実際に加入者の約80%が「経営の孤立感が軽減した」**と回答しています。

3 組合加入のメリットを最大限に活かす方法（美容業編）

4 美容室が活用できる制度

- ▶ 組合を通じて、販促物の支援、予約・決済などのデジタル導入支援、生活衛生改善貸付の特別利率適用など、多様な制度が利用可能です。
- ▶ 市町によっては、タブレット補助やSNS無料講座、省エネ設備導入支援など、独自の助成を設けている場合があります。
- ▶ SNS講座を活用したサロンが新規顧客を約1.8倍に増加させた事例があります。

選ばれる理由を
あなたのお店に。

サロン名へヘアケア

店 販
してみませんか



MSBA

メリット 1

顧客満足度の向上

お客さまのお悩みにあわせて
ホームケアの大切さをお
伝えし、販売します。

メリット 2

客単価のアップ

あなたのサロンでしか買え
ない商品です。ラベルにサ
ロンのイメージを。

メリット 3

集客販売促進

オリジナル商品をきっかけ
に、来店やリピート購入で
売上アップに繋がります。

組合が
サポート!

今なら無理なくスタートできます



商品と注文数を
決める



ラベルデザインを
選ぶ



組合に電話で
申し込む



デザイナーの編集
3回まで変更可



商品の到着
組合に代金振込

プロ厳選 この上ない
こだわりの
シャンプー&トリートメント
3種類から選べます



*画像は 300ml ボトルのイメージです

Moist モイスト
バランス型

適正毛質

ノーマル〜
ダメージ毛

商品特徴

ヘマチンで髪を補修
もちもち泡立つアミノ酸系

配合成分

ヘマチン
シルクコラーゲン

Neo ネオ
修復型

ノーマル〜
ハイダメージ毛

髪、顔、身体に使用可能
抗酸化作用でアンチエイジング

美白、美容効果のある
近代美容成分

Revive リバイブ
頭皮改善型

頭皮系
ハリコシがない

薬剤浄化機能
頭皮環境を整える

プラセンタ(馬)
育毛成分ビディオキシジル

Moist モイスト
ご注文例

*画像は 170ml ボトルの
イメージです



- ・ シャンプー170ml 5本 (@1,100円) 5,500円
- ・ トリートメント170ml 2本 (@1,100円) 5,500円
- ・ シャンプー300ml 5本 (@1,870円) 3,740円
- ・ トリートメント300ml 2本 (@1,870円) 3,740円
- ・ シャンプー用ラベル 30枚 (@88円) 2,640円
- ・ トリートメント用ラベル 30枚 (@88円) 2,640円
- ・ デザイン管理費(初回のみ)1式 11,000円
- ・ 初版代(初回のみ)1式 1,100円

*金額は税込価格です

合計金額

35,860円

(税抜価格 32,600円)

デジタル導入支援

▶ ホームページ・SNS発信の強化

- ➡ SEO・MEOの対策により、検索流入が増加し、Web予約の増加につながる
- ➡ 若年層の認知度向上と来店数の増加を見込む



▶ 口コミ支援ツール

- ➡ Googleマップの高評価を維持することで、口コミ経由の新規顧客を増やし、当店の提供するサービスに共感してくれるお客様を囲い込む

▶ POSレジの更新

- ➡ LINE連携により、予約・決済の手続きがスムーズになり、業務負担が軽減される。データを活用しお客様の属性や好みに応じた臨機応変なサービス提供を目指す



▶ 従業員確保の環境整備

- ➡ 雇用業務環境の向上に向けて、法人化手続きを進めるとともに、マニュアル動画を制作し、やりがいを感じられる付加価値業務に専念してもらう

3 組合加入のメリットを最大限に活かす方法（美容業編）

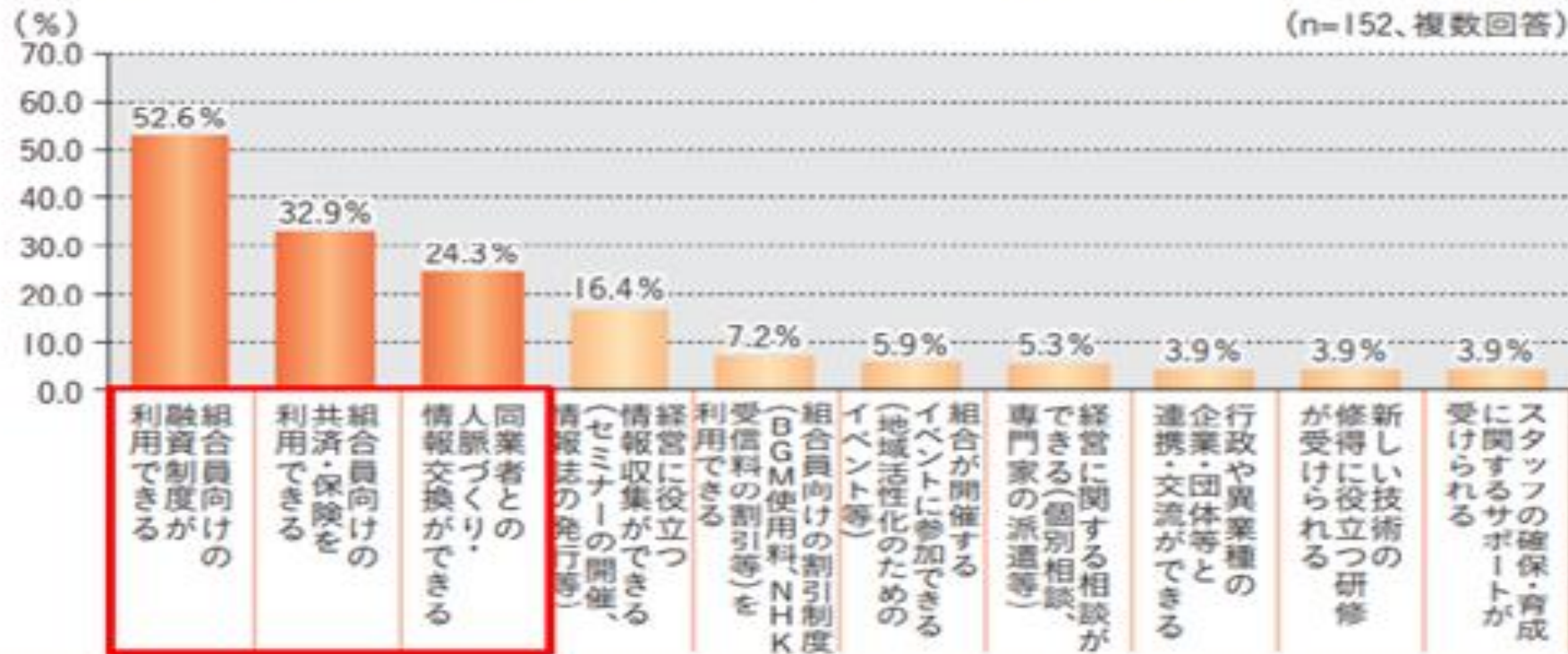
5 活用のポイント

- ▶ 加入後は、講習会、会合、相談窓口などに積極的に参加・活用することが大切です。
- ▶ **「まず一歩踏み出してつながる」**ことで、情報・支援・人脈が広がります。

生衛業の若手経営者アンケート結果

(引用元：日本政策金融公庫「生衛だより」2022年11月号より)

Q あなたが組合に加入してみてもメリットだと感じることは何ですか？

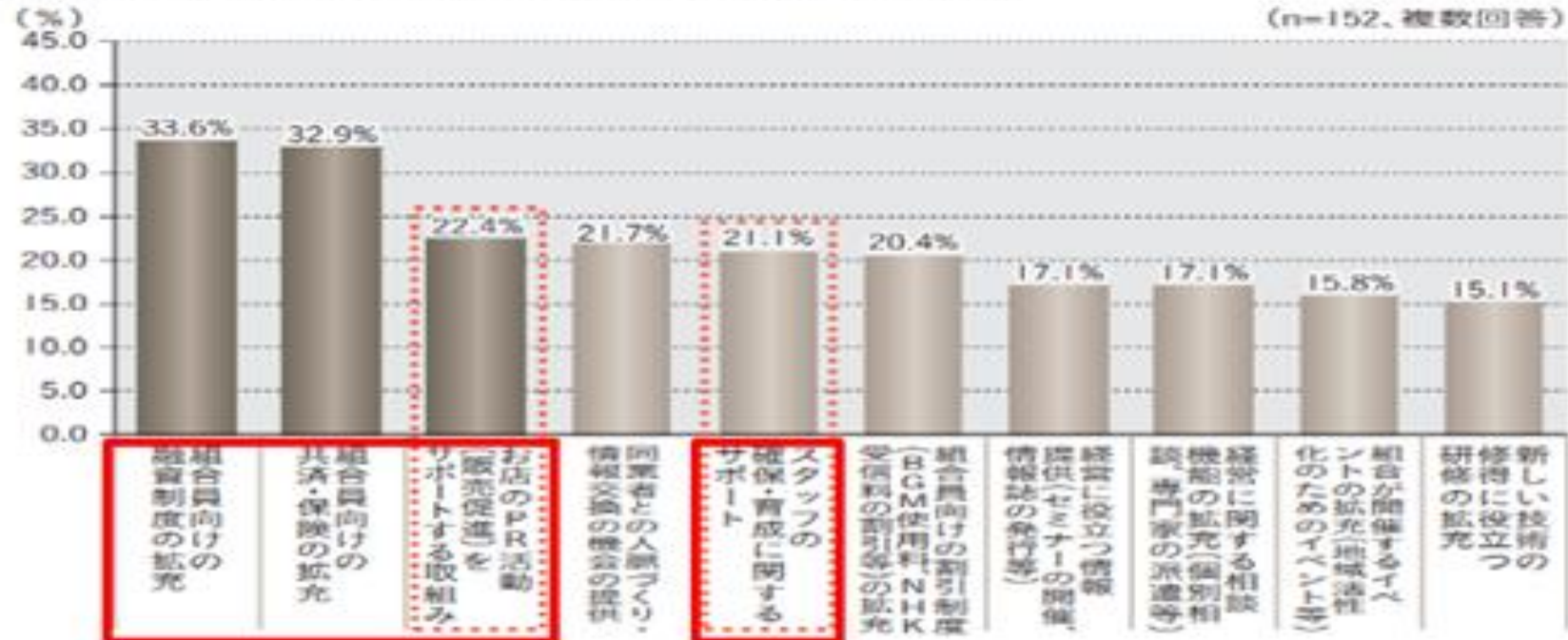


- ・「組合員向けの融資制度が利用できる」との回答が最も多く、次いで、「組合員向けの共済・保険を利用できる」、「同業者との人脈づくり・情報交換ができる」が挙げられている。
- ・融資や、共済・保険の利用などのすぐに実感できるメリットに加えて、「同業者との人脈づくり・情報交換ができる」といったことも組合加入メリットと感じている若手組合員が多いことが分かる。

生衛業の若手経営者アンケート結果

(引用元：日本政策金融公庫「生衛だより」2022年11月号より)

Q あなたが組合に対して、今後期待する取組みは何ですか？



- ・「組合員向けの融資制度の拡充」との回答が最も多く、次いで、「組合員向けの共済・保険の拡充」、「お店のPR活動（販売促進）をサポートする取組み」が挙げられている。
- ・「お店のPR活動（販売促進）をサポートする取組み」が3位、「スタッフの確保・育成に関するサポート」が5位となっており、これらの取組みに対する期待の高さが伺える。

⇒若手組合員が期待している取組みとのギャップを埋めることで、組合の魅力をさらに高めることができるのではないかと。

3 組合加入のメリットを最大限に活かす方法（美容業編）

6 費用と手続きは？

- ▶ 宮城県美容業生活衛生同業組合 新規加入に係る負担額
- ▶ 本部加入金5,000円、支部加入金5,000円、出資金1,000円、賠償保険（年間）1,600円、災害見舞互助会費（年間）400円、政治連盟資金（年間）300円 合計13,300円
- ▶ 加入後、本部納入金
組合費 月1,600円、相互福社会費 月400円
- ▶ 他に、支部費（支部ごとに金額が異なります）が別途かかります。
- ▶ 手続き・詳細は宮城県美容業生活衛生同業組合事務局まで
- ▶ 022-223-2821

3 組合加入のメリットを最大限に活かす方法（美容業編）

7 「ひとり美容室」にこそ必要

- ▶ 個人経営やひとり美容室は、情報や支援が届きにくく、孤立しやすいのが現実です。
- ▶ 組合は、災害時・制度変更時・緊急時に真っ先に連絡が届く安心の窓口です。
- ▶ 災害時（例：東日本大震災）や、コロナ感染症が流行したときには、組合ルートを通じた支援がいち早く届いたという声が多数寄せられています。
- ▶ **「小規模だからこそ組合の力が生きる」** 場面は数多くあります。

3 組合加入のメリットを最大限に活かす方法（美容業編）

8 誤解されがちな点

- ▶ 組合は営業を制約する団体ではありません。営業への干渉、強制、義務はなく、退会も自由です。
- ▶ 加入後も経営の主体性は完全に尊重されます。
- ▶ **「加入すると縛られる」というのは誤解**であり、実際は **「支援のプラットフォーム」**です。

生衛業の若手経営者アンケート結果

(引用元：日本政策金融公庫「生衛だより」2022年11月号より)

○生衛組合に加入して良かったこと・組合に対する意見・要望

- ・ 近隣の同業者とつながりが持て、情報交換ができている。また、普段は馴染みのない保険や融資についても気軽に相談できてありがたい。
- ・ 創業する際に、前オーナーに勧められて組合に加入した。創業したばかりで右も左も分からない中で、色々教えてもらえて助かった。
- ・ 色々な割引サービスがあるので助かっている。また、**コロナ禍での情報共有**が非常に嬉しかった。
- ・ もっと**若年層に向けた発信を強化**すれば組合に関心を持つ生衛業者が増えるのではないかな。
- ・ 組合に加入しているが、たまに案内が届くくらいで、**詳しい活動の様子が分からない**。

○生衛組合に加入しない理由

- ・ 活動内容が分からず、加入するための**手続きや申込に手間がかかりそう**。
- ・ 組合に加入すると**活動に時間を割かれるなど、大変そう**なイメージがあるから。
- ・ 加入を検討したことがあるが、**どうやったら加入できるのか分からなかった**。
- ・ **辞めたいと思った時に辞められなさそう**というイメージがあり、加入を躊躇している。
- ・ 定休日も家族サービスなどで自由に使える時間がなく、加入しても活動することができないから。

○生衛組合の認知

- ・ 生衛組合に加入していない若手経営者（以下、「組合未加入者」）に対して、生衛組合を知っているか尋ねたところ、
- ・ 「**活動内容を含めて知っている**」との回答は **7.3%**にとどまり、「**名前だけは知っている**」**28.4%**、「**知らない**」**64.2%**という結果となった。(n=218)

3 組合加入のメリットを最大限に活かす方法（美容業編）

9 クロージング 未加入者へのメッセージ

- ▶ ①「あなた一人で抱えなくても、相談できる“美容師仲間”がここにいます」
- ▶ ②「知らなかったでは済まされない制度・法律に、組合が先回りに対応」
- ▶ ③「支援は“探す時代”から“つながって受け取る時代”へ」
- ▶ 「まずは話を聞いてみる」 これが経営改善の第一歩です。

4 地域社会への貢献と美容業界の発展に向けて

1 【導入】美容室は「地域資源」

- ▶ 美容室は単なる美容サービスではありません。地域の日常生活に溶け込んだ「地域資源」として、美と健康を守り、多世代をつなぐ役割を担っています。
- ▶ 地域の高齢者、子育て世帯、学生、働く世代、すべての人の「**出会いと交流の場**」として、その存在価値は年々高まっています。
- ▶ 全美連の令和5年度調査では、**組合加盟店の約80%が「地域の信頼感向上につながった」**と回答しています。
- ▶ 全美連資料でも、**美容室は「地域密着型サービス産業の中核」**と位置づけられています。

4 地域社会への貢献と美容業界の発展 に向けて

2 【過去】安心・衛生の提供

- ▶ 美容業は、平時だけでなく非常時にも地域の衛生を守る役割を果たしてきました。
- ▶ 東日本大震災や熊本地震では、美容師による避難所や被災地での訪問美容が、人々に清潔と心の安らぎを届け、地域の信頼を築く大きな力となりました。
- ▶ 全美連災害対応報告 では「訪問美容で心のケアまで担った」との声が多く寄せられています。

4 地域社会への貢献と美容業界の発展に向けて

3 【現在】美容業をめぐる課題

- ▶ 今、美容室経営は物価高騰、原材料費の上昇、集客減少、スタッフ不足、カスタマーハラスメントの増加など、多重の課題に直面しています。
- ▶ 一人経営の美容室が増え、孤立しやすい状況が広がる中、地域とのつながりを活かす経営の重要性が再認識されています。
- ▶ 厚労省・全美連調査では、**経営者の7割以上が「経営不安」を抱え、支援や連携の必要性を強く感じている**と報告されています。

4 地域社会への貢献と美容業界の発展に向けて

4 【展望】地域連携と新たな価値創出

- ▶ 美容室は「**地域共創型経営**」へと進化する可能性を秘めています。
- ▶ 高齢者福祉と連携した訪問美容、子ども支援を含むキッズ連携、地域イベントとの協働などにより、新たな価値を創出できます。
- ▶ 秋田県の「美容×介護×カフェ」モデルは、地域課題を解決しながら新たな集客や雇用も生んでおり、全国的にも注目されています。

4 地域社会への貢献と美容業界の発展に向けて

5 【組合の役割】つなぎ手としての組合

- ▶ こうした**地域連携の中心にいるのが生活衛生同業組合**です。
- ▶ 組合は行政・医療・福祉・教育との橋渡し役となり、災害協定、子育て支援協定、福祉事業連携などを実現しています。
- ▶ 全美連調査では、**「組合経由での地域活動参加により経営基盤が強化された」との回答が85%**に達しています。

4 地域社会への貢献と美容業界の発展に向けて

6 【具体策1】 地域貢献×経営安定① ～高齢者・福祉連携～

- ▶ 宮城県では訪問美容講習会の開催や、高齢者施設と連携し、経営安定と社会貢献を両立しています。
- ▶ 茨城県では福祉施設内サロン支援、認知症啓発イベント参加により、地域ブランド力向上に成功しています。
- ▶ 全美連調査によれば、**福祉連携活動を行った美容室の70%が「地域顧客のリピート率向上」**を実感しています。

4 地域社会への貢献と美容業界の発展に向けて

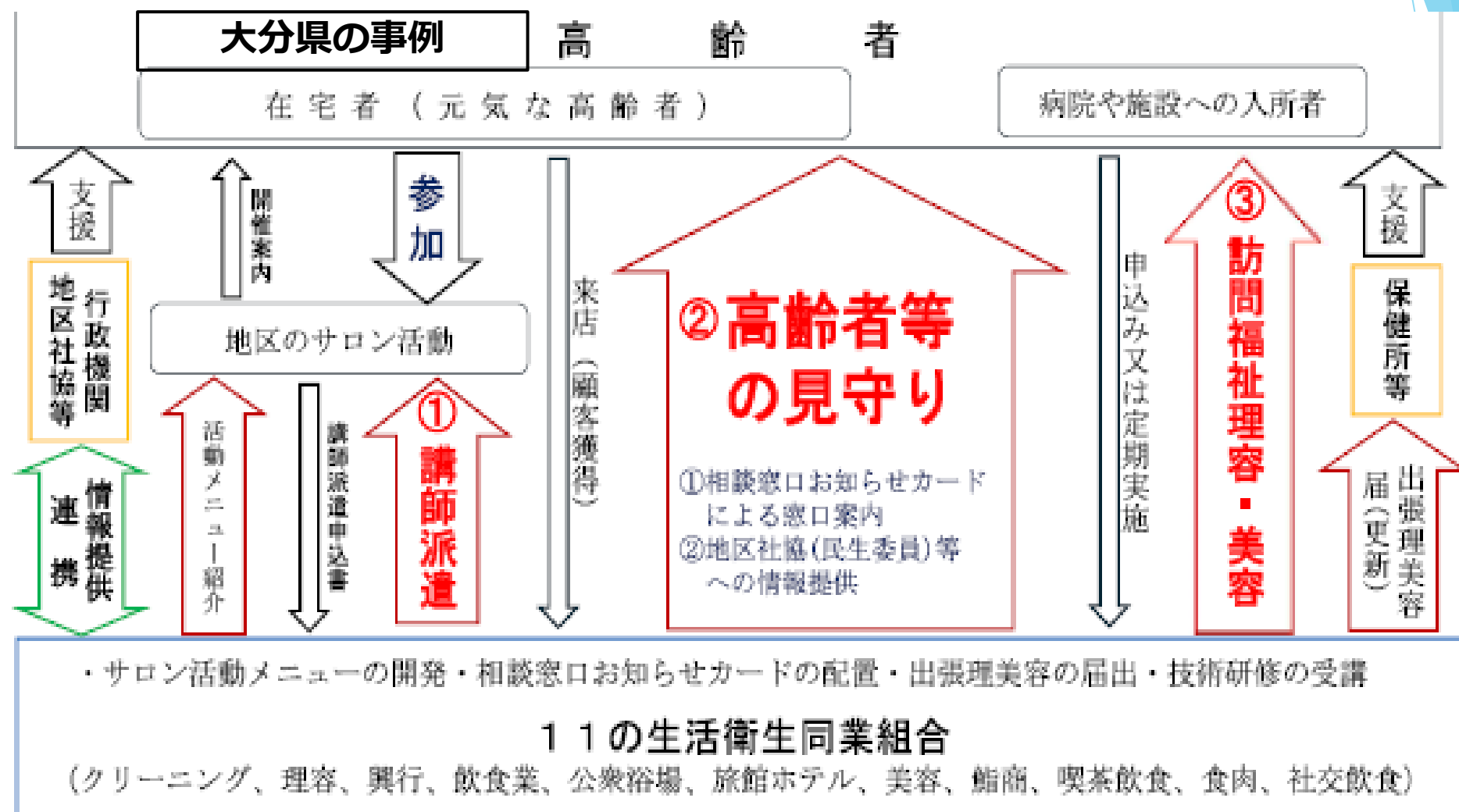
7 【具体策2】 地域貢献×経営安定② ～子育て・教育連携～

- ▶ 宮城県では仙台市教育委員会と連携し、中学校での職業講話や実演指導を実施しています。
- ▶ 長野県では子ども支援NPOと連携し、無料ヘアカットを通じて保護者層の認知拡大と信頼を築いています。
- ▶ 全美連事例集 では「**職業教育連携が次世代の顧客づくりに寄与**」と報告されています。

4 地域社会への貢献と美容業界の発展 に向けて

8 【具体策3】 地域を拠点化し人を呼び込む

- ▶ 美容室を「地域の情報基地」とし、掲示板設置、防災訓練参加、ママ向け講座開催などを行い、地域住民の親近感を高めています。
- ▶ 福岡県では商店街と連携し「地域応援クーポン事業」を展開、新規顧客層を拡大しました。
- ▶ 全美連調査では、**「地域情報発信を行う店舗の85%が新規顧客獲得に効果があった」**と回答しています。



モデル事業のイメージ(他県事例:高齢者施設等でのサービス提供等)

ハンドマッサージ講座



髪の毛健康診断



美味しいコーヒーの淹れ方講座



料理教室



参加者アンケート

おいしいカクテルの作り方講座



失敗しない家庭洗剤の使い方講座



福祉関係者との意見交換会

4 地域社会への貢献と美容業界の発展に向けて

9 組合加入・支援活用が鍵

- ▶ これらの取り組みの多くは組合を通じて行われています。
- ▶ 補助金活用、専門家派遣、商工会議所や自治体連携も、組合を通じることでスムーズになり、経営の強力な後押しとなります。

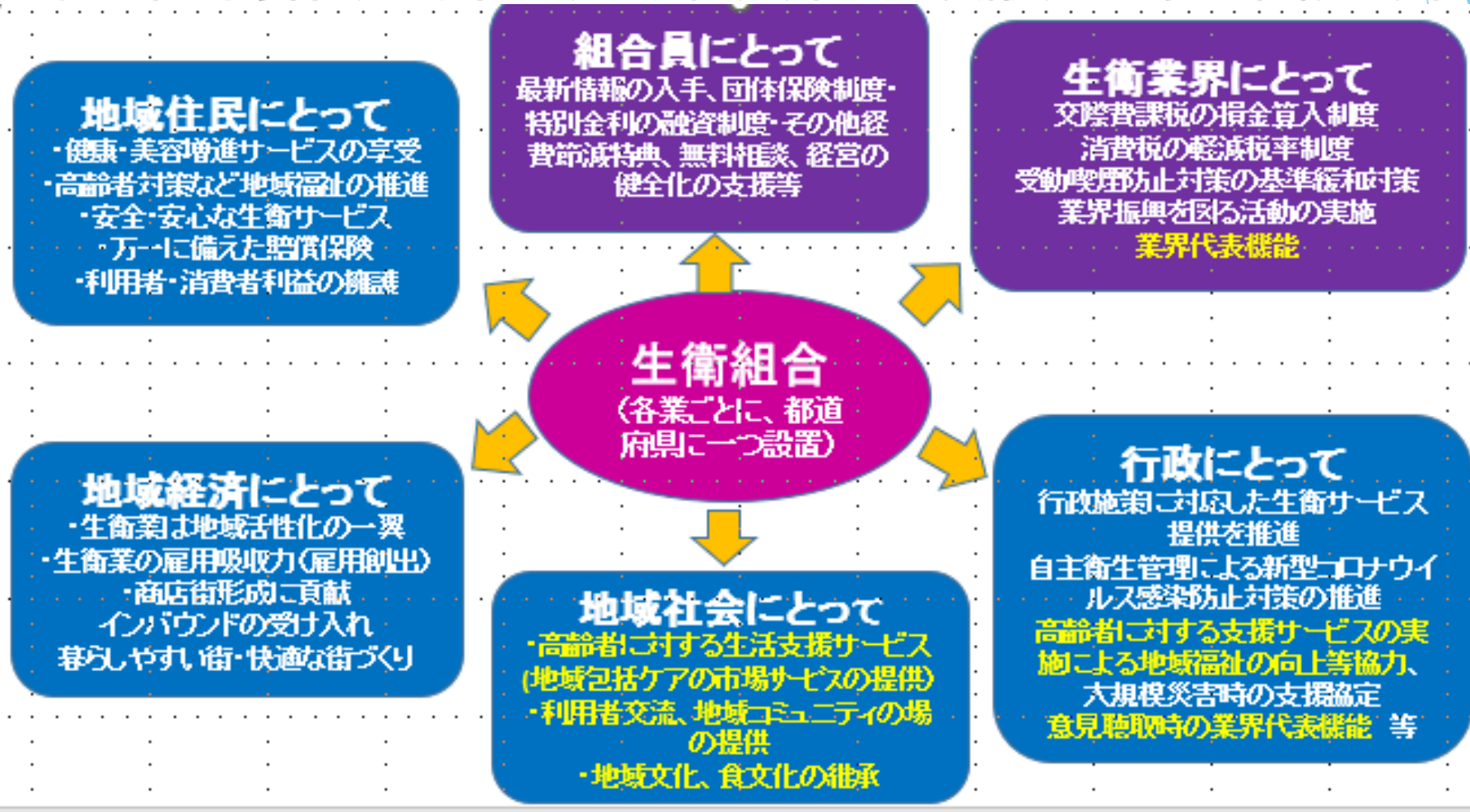
4 地域社会への貢献と美容業界の発展 に向けて

10 クロージング 地域と共に伸びる美容室へ

- ▶ 美容室の経営安定と地域貢献は決して対立するものではなく、相乗効果を生むものです。
- ▶ 組合は業界全体の安心と信頼の基盤です。
- ▶ 地域と共に成長し、次世代につなぐ美容室経営を、ぜひ今日から意識してみてください。

生衛業、生衛組合は、地域の安全・安心、地域福祉等にも貢献

生衛法に基いて設立された生衛組合は、組合員・業界のためだけでなく、利用者・消費者、地域社会、地域経済、行政に貢献する重要な組織です。



5 さいごに 組合活動、どう実施していくか、 どう行動するか？

- ▶ **1 生衛組合の有する社会的機能は、地域にとって、行政にとって重要な機能**
- ▶ 今やること⇒5年先、10年先を見据え、組合員をどのように確保し、組合組織、組合活動を維持していくか、考え、すぐに行動を開始する。
- ▶ **2 生衛組合は、生衛業の新しい価値を生み出す努力を**
- ▶ 時代の変化を先取り（乗り遅れない）⇒注目事例等からヒントを得る！
- ▶ **3 生衛組合が、さらに力を発揮するためにどう行動するか！**
- ▶ ① 組合役員、構成員の**意識改革**
- ▶ ⇒本部も、支部も、組合員もみんなが考える
- ▶ ② 組合役員、構成員の**情報共有**
- ▶ ⇒注目事例、好事例を集め、みんなで議論し、**まねしてみる、やってみる**