

TITLE

- おじさん専用美容院 -

concept

美容院へ通う男性は 20 代から増加し、40 代を境にガクッと減少してしまいます

- ・客層や美容師と年齢がどんどん離れていき、どこか引け目を感じ居心地が悪くなってしまった
- ・おしゃれへの意識も以前に比べて急速に熱が冷め、服装にもあまり気を使わなくなってしまった

そんな男性達に向け、美容院を軸とした店舗提案で**変身するワクワク**を取り戻します

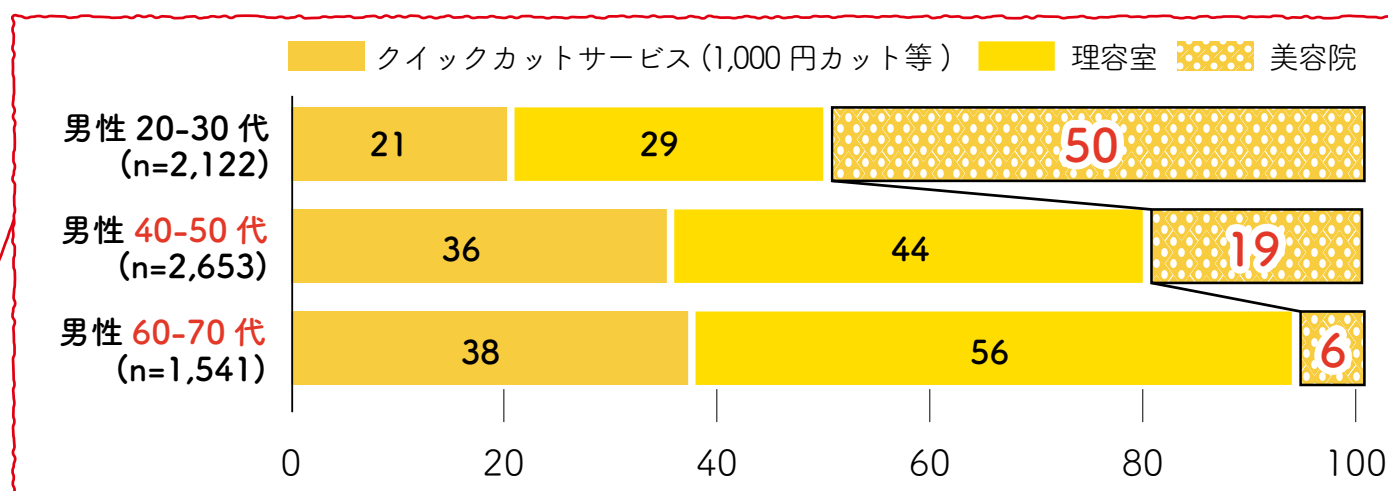
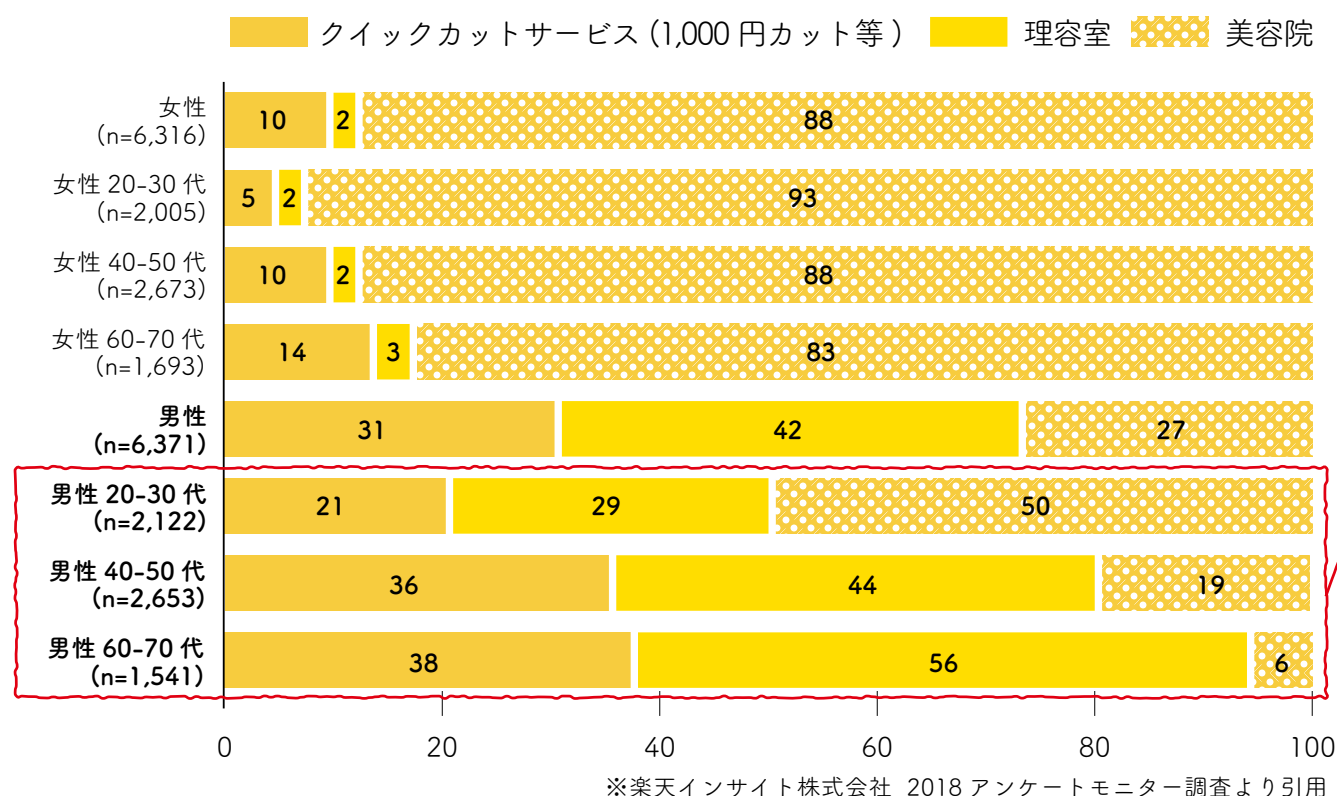




お客さんとしてのおじさん



Q：40代以上の男性は本当に美容院へ行かなくなるの？



20-30 代の男性の美容院利用率は 50%

対して **40-50 代になると 19% と途端に利用率が落ちる**



- ・ 他のお客さん達とだいぶ年齢も離れ、お店に入りにくくなった
- ・ ファッションにあまり気を使わなくなり、カットだけで良い
- ・ 生活環境が変わり、今から新しく美容院を見つける気が起きない
- ・ 担当してくれてた美容師がやめてしまった

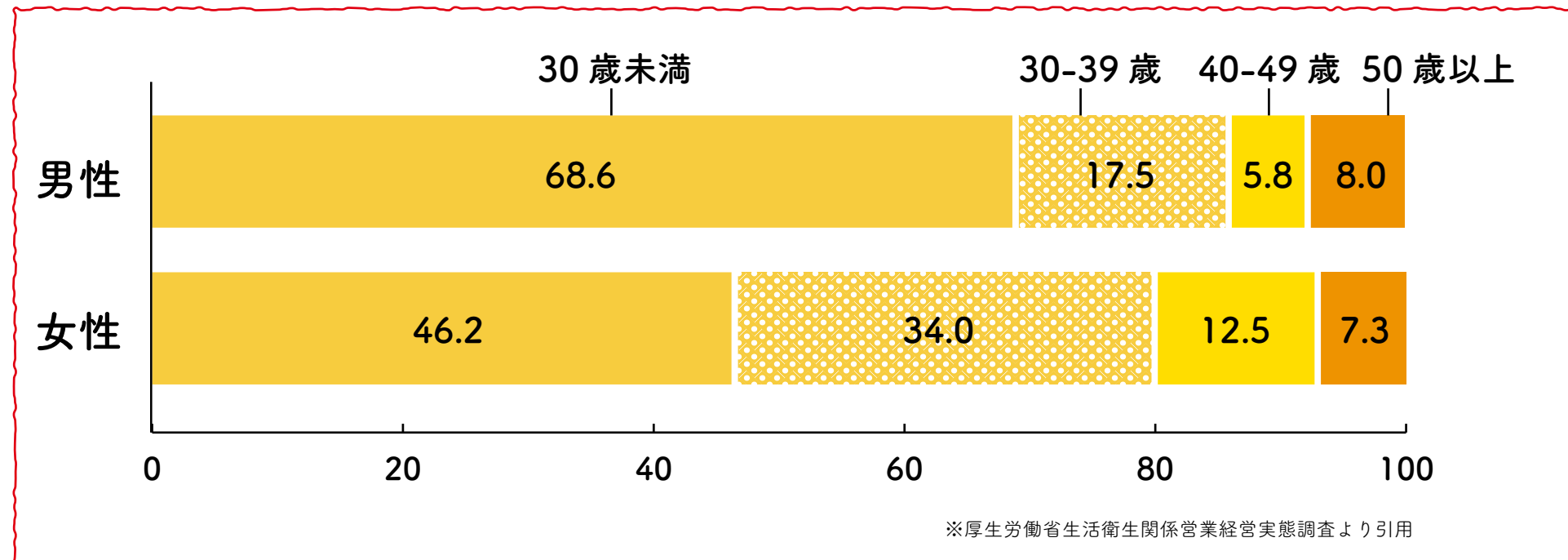
中高年男性は様々な要因から一度美容院を離れると戻りにくい



美容師寿命 40 代限界説



男性が 40 代から美容院に行かなくなるのと同じタイミングで
美容師側は「40 代限界説」の壁に突き当たっている



美容師の平均年齢は 30.8 歳と
調査職種 129 種の中で一番若い

特に 40 代以降の男性美容師は少なく
技術はあれどハサミを置く人も多い



- ・若い世代が活躍する中で働き続けるのは精神的 / 肉体的に辛い
- ・特に男性美容師の場合は客側からの需要が少なくなってしまう
- ・管理職への転向か独立をしなければ、経済的にも継続が厳しい
- ・「好き」だけでは続けられない年齢の壁がある

40 代以上の美容師が少ない = 40 代以降は客が店内で最年長になり得る



双方ワクワクする空間へ



customer：変身できるワクワク



- ・自身と近い年代の客層
- ・落ち着いて通える安心感
- ・年齢の変化を相談しやすい
- ・ファッション情報の取得



hairdresser：働けるワクワク

- ・近い世代の客層へサーブ
- ・客層の世代に見合ったセンス
- ・長期的に働ける環境
- ・実体験に基づくケアの提供

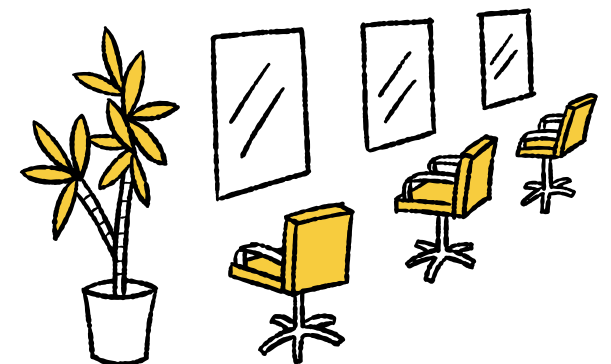


- おじさん専用美容院 -

課題は収益性（客単価）の向上

- ・40代以上の美容師で構成されている以上、人件費は高額になる
- ・美容院に通う男性の8割近くはカットのみのオーダーで単価が安い
- ・ターゲットを男性に絞る為パーマやカラーなどの需要が見込みにくい

→他の要素も組み合わせ客単価を上げる必要がある





美容室をトータルコーデの場に



コンプレックス需要に応える



ヘアカット

+



白髪染め



初期 AGA 対策

今まで美容院では他人の目が気になり
オーダーしにくかったメニューも、
心理的ハードルを下げ獲得件数を上げる

アパレル販売も実施



同年代の美容師をマネキン化

服装への興味も落ちている世代なので、ヘスタイルに
合わせ服装の提案も行うことで全体コーデを提案
スタイリストが着用している衣服は、その場で EC から
注文可能。注文しておき後日店頭での受け取りも可。