

新型コロナウイルス蔓延社会で
美容室が生存するために

100年に一度の経済危機、到来。

世界経済後退、倒産増加、雇用情勢悪化、二次健康被害、治安悪化など未曾有の事態がやってくる。

誰にも経験がない状況下では
『右へならえ』が一番危険。

よく考えて、勉強して最善と思われる判断を、**目的**をブラさずに行うことが重要です。

当面の目的はお店の**存続**です。

そのために何かお役にたてれば幸いです。

項目

- I キャッシュ確保
- II 助成金の活用
- III 支出削減
- IV 店内環境整備
- V 次の時代への適応

I キャッシュの確保

○会社を持たせるには、キャッシュを持っておくしかない。

美容室経営への影響は今のところ限定的のよう見えます。

しかしこれから確実に景気が後退し、地域の雇用状況が悪化するの確実。今のうちに準備を進めましょう。

存続のためにはまずは資金確保が最優先と思われます。

日本政策金融公庫、商工中金、信用保証協会、民間銀行など様々なところで緊急対策融資が出ております。

【新型コロナウイルス感染症特別貸付】 ※現在込み合っております。

無担保で別枠最大6,000万円まで借入可能。

返済期間最大15年。うち据置5年以内。3年間は金利が基準金利のマイナス0.9%。

特別利子補給制度との併用で3年間は実質金利ゼロも可能な特別制度です。

複数回の使用可能。繰り上返済可能。審査に時間はかかりますが、メリットも多いので是非検討してください。

〔貸し付け条件〕

オープンから4か月以上経過している方で、最近1か月の売上が前年、前々年同月で5%以上減少していること

【特別利子補給制度】

新型コロナウイルス感染症特別貸付の際にかかる当初の3年間分の金利を補填する制度です。

従業員5名以下の個人事業者は無条件、5名以下の法人は売上15%減少で、5名以上の事業者は売上20%減少でそれぞれ補填されます。

概要図 https://www.jfc.go.jp/n/finance/saftynt/pdf/covid_19_faq_jisshitsumurishika.pdf

必要書類と申し込みの流れ https://www.jfc.go.jp/n/finance/saftynt/pdf/covid_19_info_a.pdf

【セーフティネット4号・5号】

売上高等が減少している事業者の資金繰り支援措置として、信用保証協会が一般保証とは別枠で融資額の100%（5号は80%）を保証する制度です。

対象は、1年以上事業を継続している事業者で、原則として最近1か月の売上高等が前年同月に比しては20%（5号は5%）以上減少しており、かつ、

その後2か月を含む3か月間の売上高等が前年同期に比して20%（5号5%）は以上減少することが見込まれること。

金利は、3年1.1% 5年1.2% 7年1.3% 10年1.4%で、保証料率は0.79%です。

民間銀行から事業用資金を借りている事業者は、お付き合いのある金融機関に、『セーフティネット貸付』で融資を受けたいと言えば融資が受けられます。認定書が必要ですので各市区町村のホームページをご確認ください。

ホームページ https://www.chusho.meti.go.jp/kinyu/sefu_net_gaiyou.htm

【借り入れの注意点】

公庫の特別貸付が人気ですが多銀行からの借り換えや、事業規模に見合わない申し込みなどが多発し、審査が厳しくなっているようです。緊急対策融資と言えども、相手はあくまで金融機関。感情論は通用せず、返済できる見込みのあるところにしか融資しません。最低でも以下の点を説明できるようにしましょう。

コロナの影響で売上が下がったことの証明 融資額の妥当性・なぜこの金額なのかの説明 返済可能な理由

コロナの影響で売上減～回復黒字化までのストーリーをしっかりと組み立て面談(電話の場合がほとんどのようです)に備えましょう。

例えば

3月下旬までの均売上は〇〇で、前年を上回る状況でしたが、4月に入って外出自粛で客数が減り、売上が〇〇です。前年同期間と比べても〇〇%減少しております。

5.6月も厳しい状況が続くと思われしますので

①月商3か月分の資金を運転資金として確保したく、〇〇の融資を申し込みました。

②念のため最低3か月分相当の運転資金の確保が必要と思い〇〇の融資を申し込みました。

状況が回復すれば〇〇ぐらいの売上見込みです。

のような感じです。

コロナの終息時期は誰にもわかりませんが、計画は仮説を立てないといけません。返済計画も然りです。

コロナ終息はあくまで仮説ですが、たとえ仮説であっても計画を立てて準備しているという姿勢が必要です。

今回の融資は複数回の利用が可能ですので、初回でしっかりした印象を持ってもらえば、状況が回復しなくても次の融資が受けやすくなります。

売上100~200万円ぐらいのサロン様で 借入額300万、7年返済、据え置き6ヶ月ぐらいの申請がスムーズに通っているようです。

日本政策金融公庫は現状大変込み合っており、融資が下りるまで1月以上かかるようです。

急がれる方はセーフティーネットを合わせて申請することをお勧めします。

また、5月からは民間銀行でも無利子・無担保貸付が始まる予定です。取引銀行に確認しましょう。

Ⅱ 助成金の活用

○休業や売上減に備えて助成金を確認しましょう。

休業中の社員に支払う休業手当を助成してくれる雇用調整助成金や大幅売上減少事業者に対する持続化給付金など内容が強化されています。

助成金関係は書類が複雑で準備に手間がかかりますので今のうちに確認しておくといと思います。

【雇用調整助成金】

やむを得ず休業する場合、雇用の維持を促すため従業員に支払う休業手当を助成してくれる仕組みです。

売上が前年同月5%ダウンし、述べ休業日数が営業日の2.5%以上あることが申請条件です。

コロナウイルスの影響で6/30までは事後申請を認められています。

助成額は 前年の平均賃金×休業手当の保証率×助成率 で計算されます。

休業手当の保証率は60%～100%の間で、ひと月ごとに更新できます。

助成率は現在特例で80%（解雇のない場合は90%）です。（1日の上限は8,330円）

休業中の給与の保証率等は事前に取り決めが必要です。

また、一部の従業員のみを休業とさせることや、スタッフ全体を時短休業させることもできます。

スタッフ様と十分話し合い、休業のルールを整備しておくことをおすすめします。

必要書類が多い事と、助成金が出るまでに時間がかかりますのでご注意ください。

ガイドブック簡易版 <https://www.mhlw.go.jp/content/000623230.pdf>

<助成金の申請に以下の書類が必要です> ※緩和されていくそうです→ <https://www.mhlw.go.jp/content/000622910.pdf>

- 1) 休業のための労使協定書 休業する時に、事前に作成が必要。
 - 2) 選任届（スタッフの代表を決める書類）
 - 3) 売上要件がわかる資料。売上簿、ポスレジなど。
 - 4) スタッフの名簿
 - 5) 出勤簿またはタイムカード（休業する月）原則として始業時刻、終業時刻などの勤務時間数がわかるもの。
 - 6) 給与明細書（休業する月と、その前3か月分）※「休業手当」の項目と金額の明記が必要。
 - 7) 雇用契約書（または労働条件通知書）
 - 8) 就業規則（ある場合）
 - 9) 変形労働の場合は、変形労働の労使協定書
 - 10) 年間休日がわかる年間カレンダー 2018年度、2019年度、2020年度（仮のもの）※4月～翌3月です。パートスタッフ等で、正社員と休日数が違う場合は、各シフト。
 - 11) 昨年の労働保険料申告書
 - 12) 休業する月の通常勤務のシフト（元々の労働日を確認するための資料）
- その他、労働局が求める書類が必要となることがあります。申請の後、調査がある場合があります。

Ⅱ 助成金の活用

【持続化給付金】

コロナの影響で経営に大きな影響を受けた事業者に対して事業の継続と再起のための支払われる給付金です。

法人は200万円まで、個人事業主は100万円までで、受給は1回限りです。

4月30日の補正予算が通れば5/1から申請可能となります。

前年同月と比べて50%以上の売上減少した月があり、今後もお店を続ける意思のある事業者が対象です。シェア、面貸など請負でサロンと契約している方で、『事業所得』で確定申告している方も対象になります。

令和2年補正予算成立に翌日から、令和3年1月15日までとなります。

持続化給付金の申請用のホームページが今後出来上がりますので、そのサイトから申請することになります。

2019年の年間売上が1,000万円で、2019年4月売上が100万円の場合

2020年4月売上が50%以下の50万円から申請ができます。

2020年4月売上が40万円のケースですと、

1,000万円 - (40万円 × 12) = 500万円 → この500万と最大給付額の低いほうが給付されます。

個人事業主の場合は500万 > 100万なので、100万円の給付。

法人の場合は500万 > 200万なので、200万円の給付。

○申請書類

【青色申告の人】

①2019年確定申告書第1表(1枚)、所得税青色申告決算書(2枚)

※第1表は税務署の收受日付印があるものか、電子申告の「受信通知」をつけること

※收受日付がない場合は、税務署で開示請求すると個人は再発行、法人は閲覧が可能です。

②対象月(50%以上ダウンした月)の月間売上収入が分かるもの

手書きやエクセルで作成した売上台帳、POSデータ、売上が分かるサロンボードのデータ

③本人の振込先口座通帳の写し

④運転免許証などの本人確認書類

【白色申告の人】

①2019年分の確定申告書第1表(1枚)

※※第1表は税務署の收受日付印があるものか、電子申告の「受信通知」をつけること

②対象月(50%以上ダウンした月)の月間売上収入が分かるもの

手書きやエクセルで作成した売上台帳、POSデータ、売上が分かるサロンボードのデータ

③本人の振込先口座通帳の写し

④運転免許証などの本人確認書類

【法人】

①法人税確定申告書別表1(1枚)

※收受印か、電子申告済の証明

②法人事業概況説明書(両面2枚)

③対象月(50%以上ダウンした月)の月間売上収入が分かるもの

手書きやエクセルで作成した売上台帳、POSデータ、売上が分かるサロンボードのデータ

④法人口座の通帳の写し

II 助成金の活用

○1次情報の確認を最新情報を

助成金をはじめ、緊急事態の政策は日々更新されます。
最新情報入手する習慣を身につけましょう。
下記リンクがおすすめです。

経済産業省

【新型コロナウイルス感染症で影響を受ける事業者の皆様へ】

<https://www.meti.go.jp/covid-19/pdf/pamphlet.pdf>

経済産業省

新型コロナウイルス感染症で影響を受ける事業者の皆様へ

資金繰り
設備投資・販路開拓
経営環境の整備

本資料は経済産業省HP特設ページに掲載しております。
経済産業省 新型コロナウイルス感染症関連 で検索、または右のQRコードよりご確認ください。

また、最新情報については、e-中小企業ネットマガジン・中小企業庁Twitterでも、ご登録いただいた方に随時配信しております。

e-中小企業ネットマガジンの登録
e-中小企業ネットマガジン で検索、または右のQRコードよりご確認ください。

中小企業庁
@meti_chusho で検索、または右のQRコードよりご確認ください。

令和2年4月20日18:00時点版

目次

令和2年度の補正予算の成立を前提としている事業を含むページには、工廠を引いております。

◆ 新着情報	…3
第1章 経営相談	
◆ 経営相談窓口の開設	…4
◆ 専門家によるアドバイス	…5
第2章 資金繰り支援	
◆ 資金繰り支援内容一覧	…6
【民間の信用保証付き融資】	
◆ セーフティネット保証4号・5号	…7
◆ 危機関連保証	…8
◆ 信用保証付き融資における保証料・利息減免	…9
【政府系融資/一般】	
◆ 新型コロナウイルス特別貸付	…10
◆ 商工中金による危機対応融資	…11
◆ 新型コロナウイルス対策マル経融資	…12
◆ 特別利子補給制度（実質無利子）	…13
◆ セーフティネット貸付の要件緩和	…14
【政府系融資/生活衛生関係】	
◆ 融資制度一覧	…15
◆ 生活衛生新型コロナウイルス特別貸付	…16
◆ 新型コロナウイルス対策融資	…17
◆ 特別利子補給制度（実質無利子）	…18
◆ 衛生環境激変対策特別貸付	…19
【借換/リスク/配慮要請】	
◆ 日本公庫等の既往債務の借換	…20
◆ 新型コロナ特別リスクスケジュール	…21
◆ 金融機関等への配慮要請	…22
【その他】	
◆ 小規模企業共済の特例緊急経営安定貸付等	…23、24
◆ DBJ・商工中金による危機対応融資	…25
第3章 給付金	
◆ 持続化給付金	…26
第4章 設備投資・販路開拓支援	
【生産性革命推進事業】	
◆ 生産性革命推進事業	…27、28
◆ ものづくり・商業・サービス補助	…29
◆ 持続化補助	…30、31
◆ IT導入補助	…32
【サブプライチーン改革】	
◆ サブプライチーン対策のための国内投資促進事業	…33
◆ 海外サブプライチーン多元化等支援事業	…34
【販路開拓支援】	
◆ JAPANブランド育成支援事業	…35
◆ 非対面・遠隔の海外展開支援事業	…36

第5章 経営環境の整備	
【下請取引】	
◆ 下請取引配慮要請	…37
◆ 個人事業主・フリーランスとの取引に関する配慮要請	…38
◆ 官公需における配慮要請	…39
◆ 下請Gメンによる実態把握	…40
【経営資源引継ぎ・事業再編支援事業】	…41
◆ 感染症対策を含む中小企業強靱化対策事業	…42
【雇用関連】	
◆ 雇用調整助成金の特例措置	…43
◆ 小学校の臨時休業に伴う保護者の休暇取得支援（労働者に休暇を取得させた事業者向け）	…44
◆ 小学校等の臨時休業に対応する保護者支援（委託を受けて個人で仕事をする方向へ）	…45
◆ 個人向け緊急小口資金等の特例	…46
◆ 休業や労働時間変更への対応	…47
◆ 都道府県労働局及び労働基準監督署における配慮	…48
◆ 外国人の在留資格取扱い	…49
【テレワーク】	
◆ テレワークに関する情報提供	…50
◆ テレワーク導入支援策	…51
【海外関連】	
◆ 現地進出企業・現地情報及びジェトロ相談窓口	…52
◆ 輸出入手続きの緩和等について	…53
【自治体と連携した支援】	
◆ 地域企業再起支援事業	…54
第6章 税・社会保険・公共料金	
【税の申告・納付】	
◆ 納税の猶予の特例	…55
◆ 国税の納付の猶予制度	…56
◆ 国税の納付の猶予制度	…57
◆ 地方税の猶予制度	…58
◆ 欠損金の繰戻し還付	…59
◆ 固定資産税等の軽減	…60
【社会保険】	
◆ 厚生年金保険料等の猶予制度	…61
◆ 国民健康保険、後期高齢者医療制度及び介護保険の保険料（税）等の取扱いについて	…62
【電気・ガス料金】	
◆ 電気・ガス料金の支払猶予等について	…63
◆ リンク集	…64

新着情報

4月20日 18:00時点

第4章 設備投資・販路開拓支援

【生産性革命推進事業】

- ◆ 生産性革命推進事業ページを更新しました。（補正予算、27、28ページ）
- ◆ 持続化補助（コロナ特別枠）ページを追加しました。（補正予算、31ページ）
- ◆ IT導入補助の公募スケジュールを更新しました。（32ページ）

【販路開拓支援】

- ◆ 海外ECサイトを利用した販路開拓支援を実施します。（補正予算、36ページ）

第5章 経営環境の整備

【雇用関連】

- ◆ 本国への帰国が困難な方について、在留資格の変更によって許可する滞在期間を4月3日に延長しました。（49ページ）

4月13日 20:00時点

第5章 経営環境の整備

【海外関連】

- ◆ 貿易管理の申請に係る押印の取扱い（外為法）について追加しました。（53ページ）

【自治体と連携した支援】

- ◆ 都道府県が地域経済の中長期的回復を目的に行う事業を支援します。（補正予算、54ページ）

これらの事業のうち、令和2年度の補正予算の成立を前提としているものは、事業内容が今後変更されることがあります。事業の詳細が決定次第、速やかに経済産業省HP等で公表させていただきます。

Ⅲ 支出の削減

○支出の削減には順序がある

固定費をはじめとした支出費の削減も大事な打ち手の一つ。
不況明けに立ち上げられる体制を意識して、削減の順番を間違えることなく取り掛かりましょう。
各方面に特例措置や国からの通達が出ておりますので以下の順番で削減を検討してください。

- ① 納税
- ② 銀行返済
- ③ 社会保険
- ④ 販管費
- ⑤ 家賃交渉

それでもどうにもならない場合は、人員整理や取引先への支払の相談を。

Ⅲ 支出の削減

① 納税

まずは納税の先送りから。国から明確に緊急経済対策における税制上の措置が取られております。ぜひ活用しましょう。

○ 納税猶予措置

2020年2月以降、収入が減少(前年同月比▲20%以上)したすべての事業者について、無担保かつ延滞税なしで納税を猶予する。法人税や消費税、固定資産税など、基本的にすべての税を対象とする。

○ 固定資産税の免除または減免措置

令和3年分の固定資産税は設備等の償却資産と事業家屋に限り免除(減免)措置が取られています。納税は先の話ですが、ぜひ押さえておきましょう。

売上前年比30%減で半額免除
売上前年比50%減で全額免除

※2020年2～10月の任意の3ヶ月の売上

新型コロナウイルス感染症緊急経済対策における税制上の措置(経済産業関係)

https://www.meti.go.jp/main/yosan/yosan_fy2020/hosei/pdf/hosei_zeisei.pdf

納税猶予の申告について

https://www.nta.go.jp/taxes/shiraberu/shinkoku/kansensho/pdf/0020003-044_02.pdf

Ⅲ 支出の削減

② 銀行返済

銀行にとっての売上は元本回収ではなく利息です。

また国から元本返済を1年は猶予するように要請が出ておりますので、取引銀行に相談してみましょう。まずは2ヶ月ぐらいからの相談が受け入れられているようです。

中小企業庁にリスケのサポート窓口が開設されていますので相談してもよいと思います。

<https://www.chusho.meti.go.jp/keiei/saisei/2020/200406saisei.html>

③ 社会保険料先延ばし

売上が20%以上減少している場合、保険料納付の猶予が認められます。

納付の猶予が認められると、

① 猶予期間中の延滞金が免除されます。

② 財産の差押えや換価(売却)が猶予されます。

提出書類が多いので申請が大変ですが期間を決めて取り組まれてもよいかと思います。

厚生労働省のリーフレットです。

<https://www.mhlw.go.jp/content/11200000/000619179.pdf>

Ⅲ 支出の削減

④ 販管費

移動の交通費やポータルサイトの掲載費、通信費や自動車など細かく見れば削減できる費用はあるはずです。この機会に見直しを。

- ・電気・ガスに関しては繰り延べの要請が出ています。
- ・水道料金も各自治体によって支払い猶予の措置とられています。
- ・生命保険や損害保険にも支払の猶予要請が出ておりますので確認を。
- ・スマートフォンの大手3社は5月末まで支払いの繰り延べが可能です。

⑤ 家賃交渉

家賃の減額や支払いの先送りなど交渉に成功した例も確認できています。

国からも柔軟な対応をするように要請が出ており、大手不動産ほど交渉に応じてもらえるケースが多いようです。

また、個人の大家さんでローンの支払いをしながら経営しているケースでは、交渉が難しい傾向にあるようです。

もちろん貸主にも事情がありますので、一方的なお願いは通りませんが、新型コロナウイルスによりどんな影響を受けたか、現状どのような状態に陥っているのか真摯に相談してみましょう。

また、現在国が政策として審議中です。正式な支払い猶予策が出る可能性がありますので政府発表に注目しましょう。

借り入れや助成金、支出削減など手を尽くしてもどうにもならない場合は会社お存続のために最後の手段として人員整理を。鉄則は働いていない人、将来性のない人から整理することだそうです。

1ヶ月以上前からの通達と、通常よりも手厚い補てんを提示するなどして丁寧に説明をしましょう。

IV 営業環境の整備

○接触恐怖社会でお客様をどのように迎えるか

生存を前提にするのであれば、休業要請が出ていない状況下で安心対策をしっかりと行っているの営業が良いかとは思いますが。そしてコロナ社会でお客様をお迎えするには店内が『**感染リスクを最小化した安心空間**』であることが必須です。

そのためには

①除菌の知識強化と具体策

②免疫強化と具体策

をしっかりと持ち、実行しなければなりません。

また、オーナー様の置かれた状況もそれぞれですので、やむを得ず一定期間の休業を選択されるサロン様もあるかと思えます。ただ、**もし休業するにしても再開の理由が説明できる形で休業せねばなりません。**

ただ単にコロナウイルス感染予防のためや、様子見の休業では再開できる正当な理由が付けにくいと思われれます。休業の理由はお客様のために『安心空間作る準備をするため』であり、再開の理由は『その空間づくりができたから』でなくてはお客様に安心感を感じていただくことができません。

営業にせよ休業にせよ、『お客様のために選択をする』という打出しが重要で、その実行はさらに重要かと思えます。

IV 営業環境の整備

①除菌の知識強化と具体策

新型コロナウイルスへの対策の前提条件

感染力が非常に強い

新型コロナ
1人が2人に感染させる
→10期で2047人に感染

インフルエンザ
1人が1.3人に感染させる
→10期で56人に感染

→自分だけ感染対策しても防げない

自分＋家族
＋スタッフ＋スタッフの家族
＋お客様＋お客様の家族

最低ここまではやらないと対策にならないのが現実です。
安心した店内空間を作るだけでなく、リピートされるお客様の周りにも
安心空間を作っていかななくてはなりません。

スタッフ様からも感染リスクの恐れや他サロンの状況から、いろいろな意見が出るかと思います。
しかし、スタッフ様を守るためにも正しい感染対策の必要性をしっかりと理解してもらわねばなりません。

Ⅳ 営業環境の整備

①除菌の知識強化と具体策

前頁の前提を踏まえ、次亜塩素酸精製水のコアテクトという除菌ができる商品の導入をお勧めします。感染リスクが最高に低い安心空間を作るには信頼できる商品はもちろんですが、スタッフ様がウィルスや除菌の知識を勉強し、お客様に説明できなくてはなりません。また、日々更新される情報を選別するリテラシーも必要となります。コアテクトには取扱い前の事前動画講習や空間アドバイザーという認定資格の制度があり、継続して学ぶ環境がそろっています。感染対策はある意味ヘアの知識よりも正確性が求められますので、単に商品があるだけではなく、学べる環境がないと成立しません。店販用もありますので、お客様の生活空間を守ることもできます。ぜひ導入をご検討ください。

除菌・消臭に優れた水「次亜塩素酸精製水」

ウイルスや菌に効果的



次亜塩素酸精製水 コアテクト
CORETECT

we know project 特別価格 1,280円(税別)

安全で強力だからアルコールと同じように使える
しっかり使える300mlスプレー 80ppm

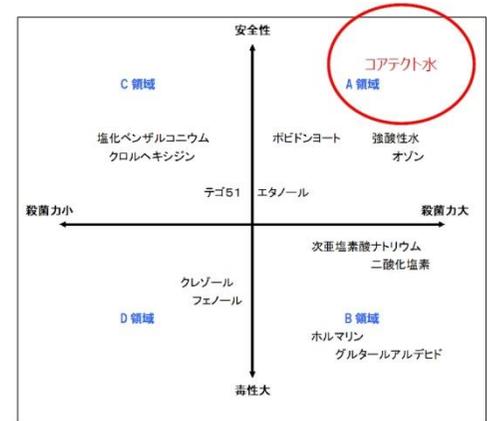
市販されている漂白系除菌剤に含まれる「次亜塩素酸ナトリウム」とは全く異なる成分です。ご注意ください。

除ウイルス・除菌に 弱酸性でお子様にも安心 大事なペットの臭いの消臭に

ご不明点はスタッフまでお気軽にお問合せください

【販売元】 B-by-C株式会社 東京都中央区銀座2-11-8 TEL : 0120-314-079

手指の除菌 5倍希釈スプレー そのまま	手すりの除菌 5倍希釈スプレー そのまま	ドアノブ除菌 5倍希釈スプレー そのまま	ペットの消臭 5倍希釈スプレー をさらに10倍希釈	洋服の消臭 5倍希釈スプレー をさらに5倍希釈
				
空間除菌 5倍希釈スプレー を10倍に薄め 加湿器噴霧	ニキビやアトピーに 5倍希釈スプレー をさらに20倍希釈 洗顔後の身体に	頭皮のニオイ消し 5倍希釈スプレー をさらに10倍希釈 頭皮にしゅっと	口の除菌に 5倍希釈スプレー をさらに10倍希釈 喉スプレー	目の除菌に 5倍希釈スプレー をさらに20倍希釈 花粉症にも
				



抗菌性の証明	対象物	抗菌対象										研修資料		
		殺菌剤	手指・皮膚	粘膜	器具	一般細菌	MRSA	芽胞菌	結核菌	緑膿菌	真菌		一般ウイルス	HIV
コアテクト	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
強酸性水	△	△	△	△	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
グルタルアルデヒド	×	×	×	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
ポビドンヨード	○	○	×	○	○	△	△	○	○	○	○	△	○	○
次亜塩素酸ナトリウム	×	△	△	○	○	△	△	○	○	○	○	○	○	○
エタノール	○	×	○	○	○	×	×	○	△	△	×	×	○	○
クレゾール	△	×	△	○	○	×	×	○	○	△	×	×	×	×
塩化ベンザルコニウム	○	○	○	○	△	×	×	△	△	×	×	×	×	×
界面活性剤	○	○	○	○	△	×	△	△	△	×	×	×	×	×

○=有効, △効果得られないことがある, ×=無効

we know project

安全で強力だからアルコールと同じように使える

しっかり使える300mlスプレー 80ppm

除菌・消臭に優れた水「次亜塩素酸精製水」

<http://weknow.jp/>

IV 営業環境の整備

①除菌の知識強化と具体策

対策を整えたらお客様への打出しを強化しましょう。積極的な集客を呼び込む内容ではなく、あくまで『対策を万全にしております。』というスタンスです。ホームページやSNSでの発信はもちろんですが、顧客さまにお手紙を出して大変喜ばれているサロン様もございます。政府が言う『3密を避ける』は当たり前。それ以上の対策をしていることが重要です。

- 店内除菌活動、手指消毒を徹底します。

主要接触箇所（ドアノブ・手すり・ひじ掛け・ケープ・受付回り・フェイスタオル）を使用ごとまたは2時間ごとに消毒液でふき取りましょう。

- 店換気・空気除菌を徹底します

こまめな換気は実地次亜塩素酸水等で空気除菌を行いましょう。

- 湿度管理を行います

50%未満ではウイルス感染しやすく、70%以上だとカビが発生しやすくなります。50%~70%をキープしましょう。

- 出勤時の体温計測と消毒、服装消毒を徹底します

毎日の徹底が重要です。お店の入り口で行いましょう。

- マスクの着用をさせて頂きます

近距離飛沫感染防止のため正しい着用を心がけましょう。お客様が不安にならないようにマスクを触った手で他のものを触ったりしなないようにしましょう。

- 体調が悪いスタッフは出勤しません

発熱、咳、倦怠感など疑わしい症状がある場合には速やかに休みをとるようにしましょう

上記は基本的な内容です。

そのほかにもお客様同士の間隔をあけてお座りいただくことや、お客様にも検温をお願いするなど、様々な取り組みが開発されています。個人店の特性を生かした貸切空間の提供など工夫のしどころはたくさんあります。

また、シャンプー等の店販の需要もはかなりのびています。宅配サービスや駐車場で商品が受け取れるドライブスルー店販など、お客様に喜ばれるサービスを開発し、ご案内しましょう。

②免疫強化と具体策

感染症対策において免疫を作ることは欠かせませんが、生活習慣を見直すことで改善できることも多くあります。詳細は別資料にてご案内いたします。

V 次の時代への適応

AFTERコロナ？ WITHコロナ？ 今後の社会はどう動くのか？

無事生存できたら、今後の社会で美容室がより輝くための準備を進めましょう。
イメージは『これからは〇〇な時代が来るよね』と言っていた近未来が、一気にやってくる感じです。

安心な場所であることが大前提

感染症リスクを身をもって知った我々は、接触へ抵抗が拭い去れないかもしれません。
引き続いての安心空間対策で美容室＝安心な場所であり続けなくてはなりません。

不可欠なITツールへの適応

ZOOMでのミーティングやオンライン飲み会など社内でITツールを活用された方が、その便利さに気づいています。
もはやITツールでのコミュニケーションは不可避。ITツール上に現れない人の存在がどんどん薄くなると予想されます。適応を。

健康獲得価値が向上！ 本格的な美容と健康の社会がやってくる

感染症に強い体を獲得するため、食事や睡眠など生活習慣の見直しが一気に進みます。
健康リテラシーが高い美容師さんの価値もますます高まり、健康で美しい人の実践は最強の集客要因となるかもしれません。

ご自宅で専属美容師がアドバイス？ 遠距離美容の開発

遠隔ツールになれた社会では、対面のできるサービスの提供だけでは満足されないかもしれません。
ご来店いただけない遠方のお客様をサポートできるようなサービスの開発も視野に入れておいた方が良いかもしれません。

加速するECサイトでの購入。定期購入がますます浸透？

絶好調のEC業界。メーカーさんが運営するポータルECサイトへの誘導や、ご自身で運営するECサイトで全国に販売するモデルが加速します。
それに伴って、PB商品の開発や定期購入の仕組みの構築も取り掛かるべきかと思います。

などなど、いろいろと可能性はあります。それぞれに準備をしておりますので、整いましたら随時ご提案いたします。

最後に

新型コロナウイルスの世界的な感染拡大により、社会は一変しました。
そして、もう元には戻らないといわれています。
この接触自粛社会の中で数か月を過ごした人々が、これからの行動様式を大きく変えるからです。

テレワークを導入した会社では、働いていた人と、働いていなかった人が鮮明になっているそうです。
我々も人と接触しない時期を過ごすことで、自分にとって重要な人とそうでない人が鮮明になるのかもしれませんが。

緊急事態であるこの時期こそ、行動がすべて。
この時期に相手のことを思って行動した姿が、のちの社会でのその人の価値を大きく左右すると思われれます。

まずはお客様に、会社の仲間にとって価値ある存在であり続けられるよう、今こそ行動です！

そしてこれから訪れる変革の時代は大きなチャンスでもあるはずです。
是非つかみに行きましょう。

そのためにも、まずは生存。

美容室の生存のため、何か一つでもお役にたつ情報が届けば幸いです。

大変読みにくい資料にもかかわらず、最後までお付き合いいただきまして誠にありがとうございました。