

The NEXT

令和5年4月号
<https://www.kbkbeauty.jp>
www.facebook.com/kbkbeauty

神奈川県美容業生活衛生同業組合発行 ■ 令和5年4月15日 (毎月1回15日発行) ■ 発行人/澤飯廣英・編集人/中野利彦
 〒231-0058 横浜市中区弥生町2-15-1 ストックタワー大通り公園Ⅲ202号 TEL (045)261-0131(代表)・FAX (045)250-0144 mail:kbk@kbkbeauty.jp

NEXT倶楽部

シーサイドラインツアー

3月7日(火)、かねてより企画していましたシーサイドラインツアーを催行しました。KBKの機関紙「The NEXT」やフライヤーを利用して希望者を募る初の試みでしたが、各支部からの参加希望を頂き大変ありがたかったです。この場を借りて感謝いたします。

当日は定刻通りに出発し、目的地までスムーズに到着出来ました。工場直売所では中華食材や洋菓子のお買い得品を購入。皆さん市場を前に保冷バッグの容量を確認しながら選別していました。

次に訪れた南部市場では、鋭い目利きを駆使してお得な商品を各々手にしていました。私も情報交換し、ほっけの干物を買いたい向かいでしたが閉店していたのを反省点とさせて下さい。最後はアウトレットモールで各々好きな時間を過ごし無事解散。



この企画を通して皆さんの笑顔を見られたのがとても嬉しく、それが個人的な目標でもありました。交流に関しても、集合後・電車内・直売所や市場巡り・昼食等皆さんさすが美容師、お互いに初対面の方とも上手にコミュニケーションを取っていました事も嬉しく思いました

今年はKBK支部の方々と関わり合いを意識して活動したいと思っています。NEXTでも今回の企画を振り返り、今後の参考となるようこれから繋げて行きたいと思えます。イベントとしてNEXTの活用もご検討下さい。また今回の旅行の情報が欲しい方は、NEXT公式LINEまでご連絡下されれば分かる範囲でお伝えします。今後も引き続きよろしくご依頼致します。(梶原)

店内でマスク外す?外さない?

全国生衛指導センターと全国生衛中央会は、このほどマスク着用の見直しについてQ&Aマニュアルをまとめました。

Q&Aマニュアル

問1 「個人の判断」ということは、お店として「着用をお願い」をしなくて良いの?

答え 事業者の判断により、今後は利用者によるマスク着用を求めない掲示等がなくても構いません。しかし高齢者や持病をお持ちの方など、感染リスクの高い方々への配慮も必要です。

問2 「マスク着用」をお店としてお願いしてはいけないの?

答え これまで通り利用者によるマスク着用を求めるとは認められませんが、「個人の判断に委ねる」ことが基本とされているため強制・強要することはできません。

問3 マスク着用をお願いし、着用しないことを理由に入店を断った場

お客様に強要はしない 感染防止策を丁寧に説明

「強制」や「強要」になりますか?

問4 従業員にマスクの着用を求めることは、「強制」や「強要」になりますか?

問5 マスク着用をお願いを掲示しなくても良いのですか?

問6 お客様に「心配なのでマスクを着用すること」をお願いされた場合はどうすべきか?

問7 マスク着用をお願いを掲示しなくても良いのですか?

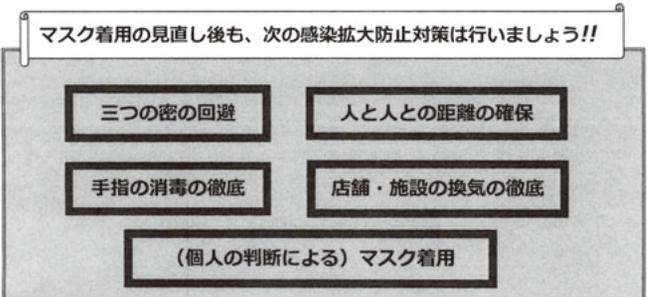
問8 マスク着用をお願いを掲示しなくても良いのですか?

問9 マスク着用をお願いを掲示しなくても良いのですか?

問10 マスク着用をお願いを掲示しなくても良いのですか?

問11 マスク着用をお願いを掲示しなくても良いのですか?

問12 マスク着用をお願いを掲示しなくても良いのですか?



問13 マスク着用をお願いを掲示しなくても良いのですか?

問14 マスク着用をお願いを掲示しなくても良いのですか?

問15 マスク着用をお願いを掲示しなくても良いのですか?

問16 マスク着用をお願いを掲示しなくても良いのですか?

問17 マスク着用をお願いを掲示しなくても良いのですか?

問18 マスク着用をお願いを掲示しなくても良いのですか?

KBKの主な事業

(1月)

- ▽16日(月) 県庁・県指導センターへご挨拶(県庁・指導センター)
- ▽17日(火) 川崎市美容連協協議会新年会(サンセットクルーズシンフォニー他)、KBK月末監査(KBK事務局)
- ▽18日(水) 全美連理事会・新年懇親会(東京・ホテルニューオータニ)
- ▽23日(月) 全美連全国大会へア競技種目検討会(東京・美容会館)
- ▽24日(火) 相模原支部新年会(ベストウェスタンホテル東京町田)
- ▽30日(火) KBKアカデミーカット⑥(KBK研修スタジオ)

(2月)

- ▽1日(水) KBK月末監査(KBK事務局)
- ▽7日(火) かながわ理容美容協同組合新年会(湘南クリスタルホテル)、KBKアカデミーアップ⑥(KBK研修スタジオ)
- ▽9日(木) 全美連事業・教育委員会(東京・美容会館)
- ▽13日(月) KBK常任理事会(KBK研修スタジオ)
- ▽14日(火) 全美講高度研修会(ヒルトン小田原リゾート&スパ)
- ▽15日(水) 東京・関東ブロック美容協同協議会・理事会他(東京・美容会館)

感謝をこめて…

N-100 Series

100th ANNIVERSARY CHAIR

mine
美しい人生を、かなえよう。

musubi
レンタルサービスもSTART!

www.tb-net.jp お客様センター ☎0120-596348



広島グリーンアリーナ（「ZENBI」から）

10月24日広島で全国大会

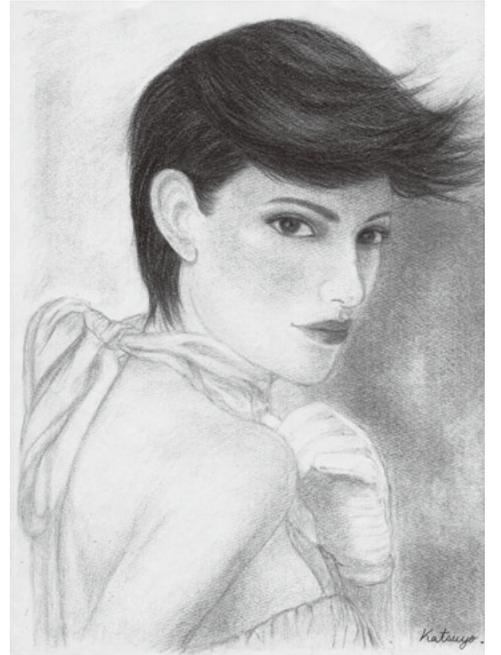
第51回全日本美容技術選手権大会が、10月24日（火）、広島市の広島グリーンアリーナ（広島県立総合体育館）で開催されます。全美連主催・広島県美容組合担当。広島グリーンアリーナは、緑豊かな市中心部の都市公園内にある県内最大規模の体育館。第12回アジア競技大会、第51回ひろしま国体が開催された事で知られています。

全美連の第28回着付社内検定試験（学科）が6月19日（月）、東京・代々木美容会館で行われます。実技試験は令和5年10～11月が予定されています。受験希望者は各級とも4月24日（月）必着で、K B K事務局まで申し込んで下さい。後日、書類一式を送付します。

足柄上支部では2月21日、御殿場時之栖へ日帰りレクリエーションを計画したところ、無料送迎バス条件の参加人数（15人以上）が集まらなかったため、小田原支部、秦野支部に声かけさせていただき、26名参加となりました。

myアート

「未来」



松本 勝代 川崎・マツモト美容室

●作品募集 ヘアスタイル画、絵、書、風景、花、ペット、造型作品の写真など。掲載は墨一色。K B K広報部まで随時。

実施しました。シヨッピング イルミ



バス旅行参加の皆さん

県の優良衛生技能者5名

K B K推薦による県の優良衛生技能者（美容師）5名が、このほど決まりました。本年度も新型コロナウイルス感染症の感染拡大防止のため、表彰式は開催しません。

- ▽土屋肇（戸塚支部）
- ▽河田千晴（川崎中央支部）
- ▽金井洸（秦野支部）
- ▽松浦加奈（大和支部）
- ▽榮喜美子（厚木支部）

大和でヘアアレンジ講座

大和支部では、昨年から開講していた「ヘアアレンジ講座」をこのほど終了。その成果を披露する受講者の各作品が会場に展示されました。

指導した各講師の評価により「基礎技術を最大限に表現した」引地佑里奈さんの作品が最優秀と認められ賞金が贈られました。他にも秀れた作品が多くありました。

ネーション 地ビール飲み放題、バイキング食べ放題を満喫した一日となりました。

（厚生部長）日下部 美智子



引地さんの最優秀作品

料金考 財政部長

サロンにおける売り上げは客単価×客数になります。例えば100万円を売り上げる場合、客単価5000円で200人、10000円で100人、15000円で66人。単価が高くなれば労働時間も減り材料費も減りますので、利益率も高くなります。

追加料金に不満も

客単価10000円にする場合、平均単価なのでカット料金5000円の比率が多いサロンは、トータルで13000円から1万5000円ほどのメニューを作る必要があります。

例えばカラーを総額表示で13000円に設定した場合、シャンプー、

組合加入（3月15日まで）**おくやみ**（3月15日まで）
 ▼神奈川支部 久保晃子（R i i r i c o o p e y）
 ▼泉支部 新田景子様ご主人
 4月1日現在組合員1381名

10% 団体割引
東京海上日動 K B K 団体総合生活保険
 （所得補償・がん補償、介護補償、個人賠償）
 介護を続けながらお仕事をするために…
 自分だけでなく親のために今から準備されてはいかがでしょうか？
 2024年～全国民の3人に1人が65歳以上に。
 kbk.seagullagt.net
 インターネット（スマホ）でも加入できます。
 組合員のご家族、従業員の方もご利用いただけます。
 東京海上日動 代理店 シーガル 0120-041-149
 「このチラシは団体総合生活保険の概要についてご紹介したものです。ご契約にあたっては、必ず「重要事項説明」をよくお読みください。ご不明な点等がある場合には、代理店までお問い合わせください。」
 2023年3月作成：22T-100500

高品質メニュー導入を

「話が違う」「高い」と感じるお客さまもいるので、リピート率は減ることになると思います。

客単価を上げる方法ですが、いきなり上げるか徐々に上げるか。いきなり上げる場合は、今のパーマやカラーよりも高品質なメニューを導入し、

「話が違う」「高い」と感じるお客さまもいるので、得意分野の総合メニューでも単価は上がりませぬ。高い料金を残し髪の状態を説明し、最適な薬剤を説明し、仕上がりをお客様に納得していただくことが重要です。

今までの美容室の固定観念を無くし、新しい事にチャレンジすると、意外と受け入れてくれるお客さまは多いのです。

カット、カラー、トリートメント、セット込みで表示すれば、最初は高く感じますが追加料金が無いので、お客さまに安心感を与えます。

徐々に上げる場合は、技術メニューを減らし簡素化し、分かり易いメニューにするのが効果的だと思います。カラーやパーマ

お客さまが納得する仕上がりが必要になります。同じ施術内容で変わらなければ単なる値上げになりません。