

“Challenge to the FUTURE” from 30th ANNIVERSARY CORPORATE PROFILE

NEWS REPORT

Vol.10

「もっと知りたい」
トリマーさんを
応援しています

発表

美容料金は上げた？
ペットサロンのイマドキ情報

発表

Thank you

371 件に回答いただきました

ペットサロン
経営者様 &
トリマー責任者様

美容料金は上げた？ ペットサロンのイマドキ情報

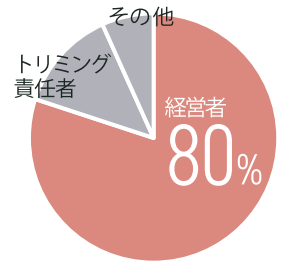
今年4月から開始させていただきました弊社の独自調査「ペットサロン美容料金価格改定アンケート」に371件に回答いただきました。心より感謝申し上げます。

回答いただきましたペットサロン様が美容料金を「値上げ」をした理由と工夫した点、これから「値上げ」をする理由や「値上げ」をしないと決断された理由等を集約させていただきました。このレポートが、ペットサロン経営やこれから「値上げ」を予定されているペットサロン様のお役に立てますと幸いです。

回答者
店舗データ

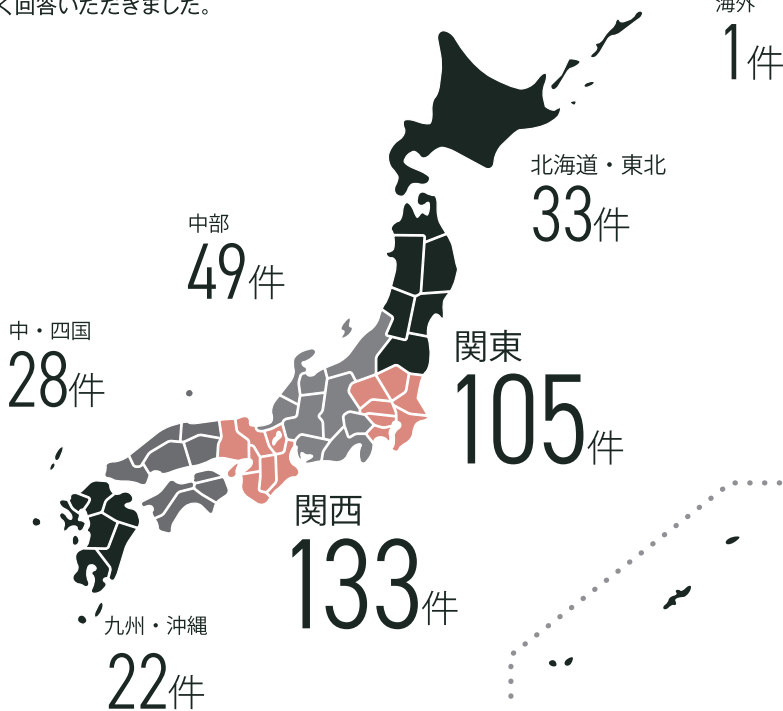
回答者のお立場は8割以上経営者

8割以上の方が経営者というお立場の方でした。その中でも年齢層は30～50代の方が多く、特に40代の方に最も回答いただきました。



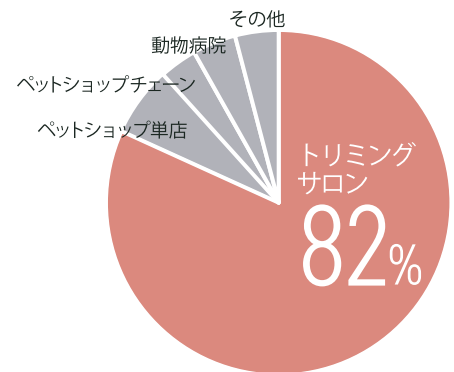
エリア別回答分布図

お付き合いの長い関西の店舗様に特に多く回答いただきました。トリミングサロンは関東に多く展開していることもあり、二番目に多く回答いただきました。



8割以上がトリミングサロン様

トリミングサロン様に最も回答いただきました。1店舗に勤務するトリマーさんは「1人」が最も多く、次に「2～3人」でした。

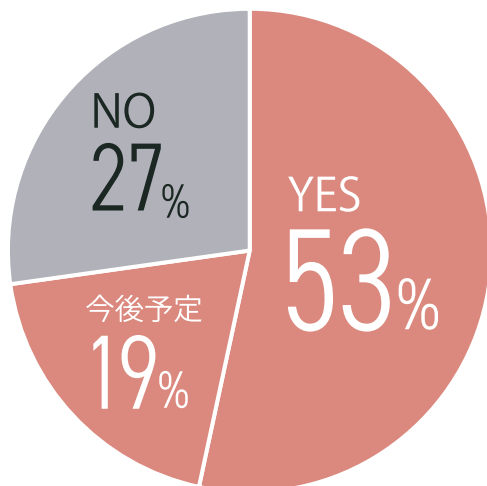


1店舗あたりのトリマー人数	該当数
1人	166
2～3人	138
4～6人	60
6人以上	7

値上げを実施&今後値上げ予定ありは **7割**

トリミング料金の「値上げを実施」&「今後予定がある」店舗様は7割を占めました。「NO」とお答えの方も、2019年増税時にトリミング料金を見直した方が一定数おられます。

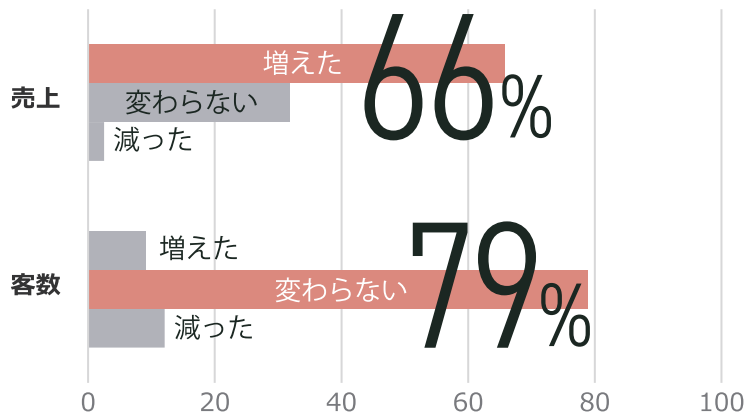
2022年以降、トリミング料金の値上げを実施しましたか？



値上げ後、客数は変わらず **売上増**

実際に値上げをされた店舗様に「値上げ後の影響」に関して回答いただいた結果、値上げ後の「客数」は値上げ前と比べて変わらず、6割以上の店舗様の売上が増えました。このことから、誠実な説明があればご時勢的にも、値上げ前に最も恐れられていた「客離れ」の可能性は極めて低いという事がわかります。

値上げ後の影響について教えてください。

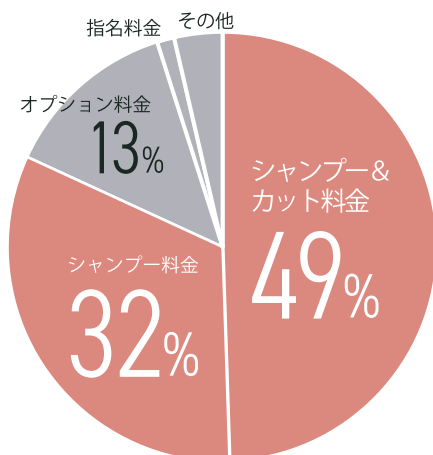


今なら値上げをしても失客する可能性は低い

最も値上げをしたメニューは **ベースメニュー**

多くの店舗様は、オプションや指名料ではなく、シャンプー等のベースメニューを値上げされました。

メニューで値上げしたものを教えてください。(複数回答可)



トイ・プードルのシャンプー&カット基本料金は **全国平均で**

約**12%**値上げ

値上げ率の最低/最高
なんと **2~57.8%**

【全国平均】トイ・プードル基本料金

値上げ前
6,621円
最低/最高 2,900~12,100円

値上げ後
7,429円
最低/最高 3,100~13,200円

参考データ

東京の場合

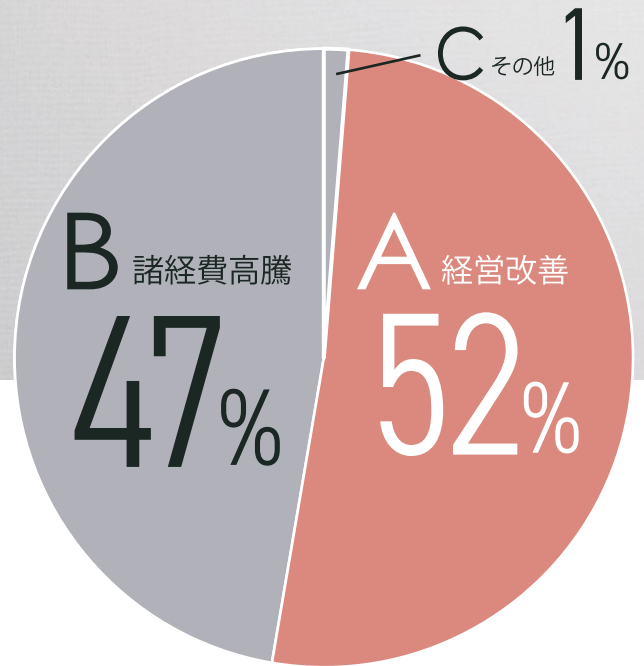
値上げ前 **7,662円** 値上げ後 **8,703円**
最低/最高 5,000~11,000円 最低/最高 7,000~12,100円

値上げ率
平均 **14%**



値上げをするに至った理由として ポジティブな理由が目立つ

値上げをするに至った理由は、「従業員の賃上げ」や「従業員の待遇改善」等、ペット業界にとってポジティブな理由がランクインしています。これらはペット業界を持続可能なものにしていくためにも必要不可欠な要素であり、当社も強く推奨しています。



値上げした理由をお答えください。(複数回答)

値上げした理由	回答数	カテゴリ※
光熱費の高騰	153	B
使用ケア剤の値上げ	118	B
元々の価格設定が安すぎた	94	A
従業員の賃上げ	81	A
ガソリン代の高騰	64	B
長年値上げをしていなかった	59	A
従業員の待遇改善	58	A
トリマーの地位向上の為	48	A
設備投資	24	A
事業継承を考えているから	5	C
事業投資	4	C

※カテゴリの解説

A「経営改善」

顧客満足度の向上やペット美容価格の見直し、従業員の待遇向上、現事業の経営改善に力を入れるための原資を増やすための値上げ。

B「諸経費高騰」

光熱費や電気代、送迎に必要なガソリン代、ペットケア剤などの店舗運用に必要な諸経費の高騰理由による値上げ。

C「その他」

上記 A B に当てはまらない理由。

工夫したことは 「値上げの理由を丁寧に説明した」

値上げの理由がお客様にとって、「納得できる」「理解できる」ものであれば、悪影響を最小限に抑えることが出来るようです。

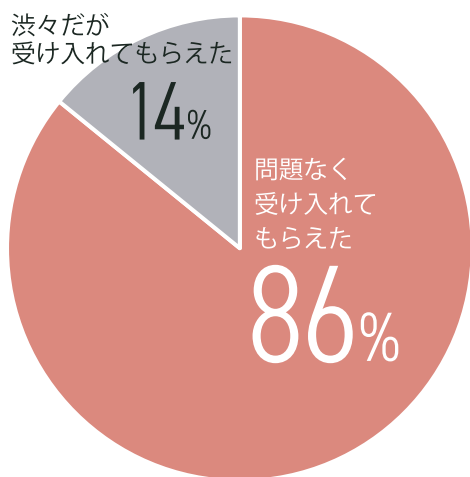
値上げをするにあたって、工夫したことを教えてください。(複数回答可)

項目	回答数
値上げの理由を丁寧に説明した	164
商品のグレードを上げた	30
特に何もしていない	29
接客の質を上げた(丁寧な対応等)	21
美容内容を追加した(マッサージ等)	20
特典を増やした(早割等)	19

8割以上のお客様は 値上げに対して拒絶反応ナシ

値上げに至った理由や背景、値上げをすることで実現できる事等、ビジョンを伝えれば大半のお客様は受け入れてくださいます。

値上げに対して最も当てはまるお客様の反応を教えてください。



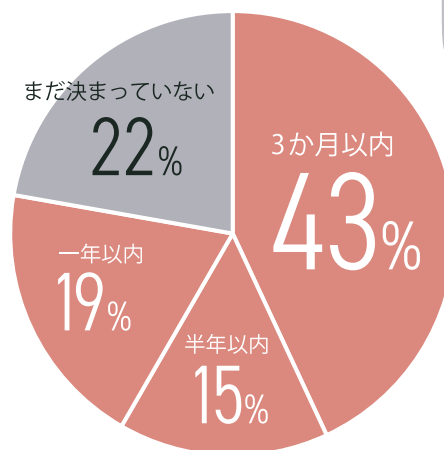
今後値上げ予定の店舗様 7割以上「一年以内」予定

まだ準備ができていない

今後値上げをする時期は「3か月以内」が最も多く、7割以上の店舗様が「一年以内」に予定されているという結果でした。

その理由は「まだ準備が出来ていない」等、慎重に準備、試算されている様子がうかがえます。

値上げする時期を教えてください。



売上への影響を慎重に試算している

値上げのやり方を調べている途中

いかがでしたか？検討材料になれば幸いです

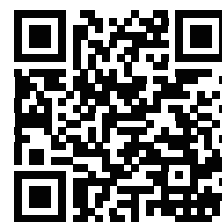
皆様の回答より「客離れする可能性は少なく売上は増える」という傾向であることが判明しました。これから値上げしようかどうか悩まれている方は、ぜひ値上げに対して積極的にご検討ください。

もっと知りたい方へ

エリア別データや当社の考察を無料 PDF で配布中です

レポートで読める内容

- ・ 回答者データ
- ・ 値上げ後店舗の分析（エリア別）
- ・ 売上減&客数減の分析
- ・ 値上げ前に工夫したこと
- ・ 値上げをしない理由
- ・ 弊社の考察 etc…



教育支援コミュニティ

ZOIC いつでも 勉強会

powered by HEARTLAND CO.,LTD.



SNS で手軽に楽しく学ぼう 「もっと知りたい」 トリマーさんを応援しています

スタッフの知識向上は、「値上げ」対策として
立派なペットサロンの付加価値アップになります！是非ご活用ください！
※ペット業界へ貢献するために完全無料で提供しております。

かゆい所に手が届く質の高い情報をお届け

ZOIC いつでも勉強会のポイント

- ✓ スキマ時間に学べる
5~15分程度のショート動画です。
- ✓ いつでも何度でも無料
24時間 365日、年齢や性別を問わず無料です。
- ✓ 信頼できる情報
プロの監修を受けた信頼性の高い情報を得られます。



アロペシア X になるきっかけ

- この症例
(ポメラニアン × マルチーズ MIX) も
短めにカットした後
背中全体が脱毛して
まったくのびなくなった



膿皮症(のうひしょう)

- 黄色ブドウ球菌による皮膚感染症
- 元から皮膚にいる常在菌ですが
バリアが破壊されたりして
菌のバランスが崩れると病変を作る
- 表皮小瘻といわれる白い病変が特徴
- 赤みや皮膚のはがれ、痒みが出ることも多い



アロペシア X (脱毛症) 治療で有名な

ひまわり動物病院
北林 先生

病気発症のメカニズムや施術中にて
気を付けるべきポイントを学べる。

同じインチでも
実際のサイズが
違うのは何故？

ハサミを通じて京都から トリマーさんをサポート

京都はさみ職人
太田 さん

ハサミの基礎知識を詳しく学べる。
ハサミ職人によるメンテナンスの方法は
トリマーさんにとって必見。

トリマー様から寄せられるお問合せ②

Q ファーメイクEXエッセンスとカシミヤタッチエッセンスは
どう違うのですか？

一般のお客様から寄せられるお問合せ①

Q ZOIC Nのショートトリンスを購入しましたが泡立ちます
シャンプーと間違っているのでしょうか？



飼い主様から
よくある質問もご紹介
当社によくある Q&A

「なんとなく」知っているつもり
ありませんか？そんなほんやりとした
疑問もこれで解決できるかも。



施術方法を
プロセスや注意点を
ふまえてご紹介

カラーリング

毛束の中までムラなく均一に

ペットのカラーリングについて、
魅力と安全性を解説。

ご利用者の声

- 内容がわかりやすい
- 知りたかった動画がある
- 飼い主様へ有益な説明が
できるようになった



ご都合の良いSNSにて、コチラからお申し込みください。



フォローリクエストを承認させていただいた後、お店様不明の場合、個別にメッセージさせていただきます。

president column

YOSHIMOTO



代表取締役社長
吉本 裕行



今回のテーマ

思い切った料金改定をしましょう!!!

ビジネスを通じて、大切な「ペットとのより豊かな社会を築くため」何ができるのか、いつも自問自答しています。我々のビジネスとは、ワンちゃんやネコちゃんを、いつまでも健康で清潔に、そしてより綺麗に保つためのペットケア商品（シャンプーやコンディショナーなど）を1人でも多くの方にお届けすることです。その事で少しでも長い間、心安らかに、ペットとの時間を気持ちよく過ごしていただく。それが、ペットと飼い主様の真の幸せに繋がってゆく。そう信じて活動しています。

少し安心しました!!アンケートの値上げ理由の結果(本誌3ページ)を見た私の率直な感想です。

世間では、昨今の物価上昇を背景に「やれ光熱費が上がった!原材料費が上がった!おまけに運送費があがったから」と、値上げの原因を直接コストの高騰を理由にしているケースがほとんどです!お客様に言い訳しやすいからでしょう!今回のアンケート(カテゴリ分け)でも値上げの理由の第2位です。これは致し方ないかもしれません。しかし、第1位に「スタッフの賃上げや待遇、環境改善のため」といった理由が多く上がったこと。これを見て大変うれしく、そして感動しました。

単に直接コストの上昇分だけでなく、スタッフの待遇改善や働く環境の改善へ投資するための「値上げ」として考え、実施されていることは、単にそのお店の経営改善だけでなく、トリミング業界の改善、ステージアップにつながってゆくと信じているからです。

「値上げできない」「スタッフがすぐやめる!採用できない」この2つは以前から経営者の皆さんからお聞きしている業界の大きな課題でした。きっかけはどうであれ、「値上げ

できない」については多くのペットサロン様が英断を下し、単なる原材料アップ分だけでないスタッフの待遇改善を考慮した「料金改定」に取り組み、結果、失客もなく売り上げを伸ばされました。これは大きな進歩ですね。

トリミングを欲しているワンちゃんや飼い主様が減っているわけではなく、どこかのペットサロン様も予約待ちの目いっぱい状況が続いていたのではないのでしょうか?この様な状況で値上げしなければ益々客数は増え、スタッフは時間に追われ心身ともにすり減り、仕事のクオリティは下がり評判を落として行く。賢明な経営者の皆さんにはこの景色が見えていたからではないのでしょうか!もし、値上げで客数を減らしたとしても、その分余裕のあるクオリティの高い仕事を提供すれば評判を上げることが出来、それに合った施術料金を頂くことが出来る。結果スタッフの待遇改善が図れ、スタッフの働く意欲の増大と定着に結びつく。2つ目の問題解決です。まさしく「好循環経営の始まり」ですね。アンケートを見ていると「思い切って料金設定しましょう!!!大丈夫!」と私には言っているように見えて仕方ありません。

お得意先におかれましては直接コストの大幅な増大(特に業務用)となること大変恐縮に存じます。より一層皆様の料金改定に際しお役に立てるご提案ができるよう邁進してまいります。甚だ勝手ではありますが、何卒宜しくお願い申し上げます。

Nシリーズの札、コロン化粧箱等の廃止。それでも当社として今後、経営的に厳しくなることを踏まえ働く環境整備まで含んだ設定にはなりませんでしたが、価格改定に踏み切らせていただきました。

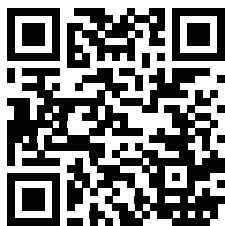
商品価格改定のお知らせ

当社も、この8月よりほぼ全商品の商品価格の改定を実施させていただきます。勿論原材料のコスト増大が大きな原因です。だからこそ値上げを前に中野グループでは、原材料の調達折衝はもとより、製品仕様の変更によるコストダウンに徹底して取り組みできる限りの努力をしました

2 0 2 3 Z O I C DESIGN CUT FORUM

2023 ZOIC
デザインカット
フォーラム

詳細&お申込みはコチラ



※申込み受付を終了している可能性
がございます。ご了承ください。

ペットサロン様の
付加価値アップに
ぜひ活用してください



開催日

7月19日(水)

12:30 ~ 17:30 (予定)
中野製菓株式会社ホール (京都市山科区)

コロナ禍により開催を見合わせておりましたデザインカットフォーラムを2017年以来6年ぶりにリアル開催いたします。講師には、今最も注目されているお2人をお迎えいたします。当日は、デザインカットのセミナーだけではなく、講師の方に、成功店を創っていくうえでのポイント等をお話しいたします。

サロンワークをより充実させたい方、今後の自店のサロン経営について真剣にお考えの方は是非ご参加ください。

プログラム

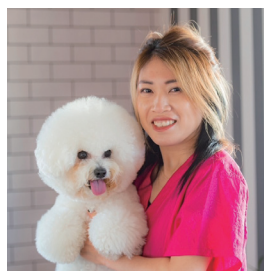
1. スペシャル講演「成功店創りの秘訣」
2. デザインカットセミナー
3. 写真撮影会&フィナーレ

受講料

8,000円(税込)
※当社商品未取扱店
10,000円(税込)

アタッチメントを活用!
サロンワークで
ビジョンフリーゼらしい
Kawaiiを引き出す方法

1ヶ月経っても崩れない
Kawaiiが続く
マズル攻略方法!
-可愛いの似合わせポイント-



ペットサロン Cinnamon

オーナー いしくれ まき
トリマー 石樽 麻紀 さん



Pet Salon & Hotel ワンダーランド

オーナー もちつき かずま
トリマー 望月 一真 さん

キレイを応援!
こころ豊かなペットライフ



株式会社ハートランド

TEL.075(594)3773 FAX.075(502)3005



ハートランド公式サイトでは様々な情報を発信しています。
是非一度お訪ねください。

Thanks

表紙モデル: シーズーのギッチャん
Instagram ID: gi_ttheyondene



発行:2023年7月