



たった一人の職人が作り出す
至高のトリミングシザー

京相平

Kyosui

キレイが叶う「浴びる炭酸トリートメント」

bijou femme for Dogs

ビジューフーム フォー ドッグス

傷んだ被毛はアルカリ性に偏る。正しい中和方法で弱酸性に戻し、
失った栄養分を補充することが正しいコートケアになります



消臭・抗菌アロマディフューザー

Searoma 
for PETS

シーロマペット専用



じんわり入浴で心も体もリフレッシュ

2包式炭酸パウダー

炭酸泉EX

FOR DOGS

W保湿
成分配合

AHA配合
(フルーツ酸)

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。



年賀状じまいのお知らせ

誠に勝手ながら今後の社会情勢を鑑み、

来年度より皆様への年賀状の郵送を取りやめさせていただくことに致しました。

来年度より年賀のご挨拶はメールにて送っていく所存です。

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

NEWS REPORT

Vol.4

HAPPY
NEW
YEAR
2022

新年あけまして おめでとうございます

—昨年からの新型コロナウイルス感染症の蔓延により国内はもとより世界のビジネスの在り方が大きく変わりました。
旅行業界や飲食業界の惨状はご存知の通りです。と思えば、時間と距離の壁を乗り越えるIT業界の急激な成長と拡大もまた現実です。
どんな時にも、悪いところがあれば良いところもある。我々のペット業界はどうでしょうか？
確かにホテル事業などは厳しいとお聞きますが、その他のトリミングや物販、生体販売などは価格が高騰するほど需要が高まったという事実を見ると、
新型コロナウイルス感染症の悪影響は少なかった。と言うより、不謹慎かもしれませんが”恩恵を被った”と言ったほうが良いのではないのでしょうか。
但し、問題はこれからです。新たな生活様式でのペットの飼育環境にどう対応するか！何をご提案してゆくかではないのでしょうか？
ハートランドは昨年30周年を迎え、30周年の記念冊子にて、業界に対するご提案として「4つのチャレンジ」を掲げ、必死に取り組んで参りました。
6月に人財マッチングサービス「Trimatch」と経営ソフト「Salon de Net for Pet」を発売し、
8月に知識のデジタル配信「ZOICいつでも勉強会」を発足、そして9月に需要創造商品「カシミヤタッチ」を新発売しました。
立て続けにこの状況下において新たなサービスや商品を発売する当社に対して「頑張っているね！」「元気だね！」とのお声を頂きました。
こんな時だからこそ、背伸びして頑張りました。しかし、すべてが順調に進んでいるわけではありません。
我々にとって特に、この2年間のコロナ禍で最も停滞し苦労したのは、皆様との直接のコミュニケーションです。旬な情報の発信です。
直接の訪問、ご面談を通じたお付き合いを大切にしてきた当社にとって”訪問できない”この事は致命傷でした。
かえってご迷惑をおかけしたかもしれませんが電話やメール、SNSや情報誌の送付などでの間接的な情報発信でどうにか対応して参りました。
今後どうなるかわからない状況では、この“時間と距離、そして新型コロナウイルス感染症の壁”を飛び越えられる
ITの力を借りた皆様とのコミュニケーションの“質を高めてゆく”しかないと思っています。
本年度は、昨年スタートした4つのチャレンジでの新たなサービスや商品が、真の意味で皆様のお役に立てるものになるよう精一杯取り組んで参ります。
どうぞ、ご忌憚のないご意見を賜るとともにご期待いただければ幸いに存じます。

本年も何卒宜しくお願い申し上げます。

株式会社ハートランド

代表取締役

吉本裕行

Challenge **in 2022**
to the FUTURE

～これまでも、そしてこれからも～ 未来に向けて…挑戦し続けます！



1st Challenge

新たな需要を発掘する商品開発へのチャレンジ

昨年度、需要発掘の新商品開発へのチャレンジとして業務用専用商品「カシミヤタッチ」シリーズを発売いたしました。ファーマイクEXに引き続き業務用の専用商品とする事で、サロン様の付加価値(サロン様でしか味わえない仕上がりの提供)を高め、サロン様への誘客を図る事で高い評価を頂きました。

しかしながら、時代やマーケットの変化スピードは一段と速くなっています。半歩時代の先を見据えた商品開発を目指してきましたが、それでは追いつかなくなっています。我々の提供する商材の各カテゴリーにおいて、ターゲットとするユーザーをより明確にし、皆様に益々ご活用いただける商品開発を進めてゆかなければなりません。

については、**業務用商品は、トリミングサロンの専門性をより高める**。すなわち、ファーマイクEXやカシミヤタッチの様にサロン様でしか味わえない仕上がりを提供する事でサロン様の付加価値を高め、誘客につなげる事で、サロン様の収益アップに繋げる業務用商品開発を今後もより一層強化して参ります。

一方の**小売用商品については、「飼い主様が望む商品開発」**を徹底するとともに、リアル店舗での販売支援は当然のことながら、飼い主様の購買行動の変化に対応するためにインターネット販売を初めとした様々な販売網の構築に対応する新たな政策と体制を当社においても整えて参ります。

また、小売店様の個性を発揮するプライベートブランドの共同開発に対しても積極的に取り組んで参ります。ご興味、ご関心をお持ちのお客様は、ぜひハートランドまでお問い合わせください。

2nd Challenge

人材育成支援のデジタル化にチャレンジ

新型コロナウイルスの影響を最も受けたのが、ご挨拶でも申しましたがサロン、ショップ、及び動物病院様等に対する情報提供の停滞です。特にお店での勉強会については、殆ど実施できなかったと言って過言ではありません。しかし、当社として最も大事にしているのが、サロン様やトリマー様との直接のコミュニケーションです。まだまだ新型コロナウイルスも予断を許しません。直接ではないにしても、時間や距離、そして新型コロナウイルスの壁を乗り越えて皆様と繋がる方法がIT=デジタルの力であると思っています。

第一弾で「ZOICいつでも勉強会」と言うFacebookを活用したサービスをスタートしました。まだまだ皆様のお役に立てるサービスとしては内容も薄く魅力的なサービスになっているとは思っていません。皆様のお忙しいお仕事の時間を奪うことなく、ちょっとした空き時間を利用して全国のトリマー様に楽しく学んでいただける…。

そんなサービスに必ず成長させてゆきます。

是非ご登録いただきご利用、ご意見をお願いいたします。

追加予定コンテンツ

この他にも様々な角度から皆様のお役に立てるコンテンツを検討し随時追加してまいります。



ペットサロン
コンセプトセミナー



オプションメニュー
獲得のコツ



ハサミ職人による
メンテナンス講座



ベテラントリマーによる
シャンプー講座



獣医師による
スキンケア講座

ZOICいつでも勉強会
詳細資料





3rd Challenge

業界の深刻な人手不足の 解消にチャレンジ

コロナ禍においても、トリミングは大変な活況を呈しています。ステイホームで新たな飼育者が増え、常にキレイにしておきたいとの事から予約が殺到しお断りをされている状況にあるサロン様が大変多いとお聞きます。無理な仕事をし、クオリティを落としたりスタッフに過度な負担をかけたり。それを避けるためお断りされ獲得できるはずの収益を逃されたりしていませんか？確かに、バイトなどの一時的なスタッフ雇用は、技術面や人間性の不安もあり躊躇される原因になっているとは思いますが、それを踏まえても上記の課題を放置するのは、皆様にとってそれを超える大きな経営損失になっていると私たちは思っています。如何でしょうか？

その問題を解消する一手段として、当社が昨年スタートさせた「Trimatch」などの人財マッチングサービスを大いに活用し対応頂きたいと思っています。加えて、是非お考えいただきたいのは、業界の人手不足の原因は、トリマーへの“なり手”がない(直ぐ辞めてしまう)と言う問題。また、致し方なくトリマーを続けてゆけなかった休眠トリマー達が復職しやすい働く環境が無いという事ではないでしょうか？本年度ハートランドは次のステップとして、その様な働く環境づくりのご提案にチャレンジして参ります。



Trimatch
求人店様用
TOPページ



4th Challenge

サロンの効率的な経営サポートにチャレンジ

ご予約をノートに記載、紙のカルテに施術内容や使用シャンプーを記載、次回予約をカレンダーで管理。日々の営業はこれで充分。確かにその通りです。しかし、コロナ禍で、新たなお客が増え、入れ替わりも激しくなっています。出店が増え競争環境にいつ突入するかわかりません。スタッフを雇いたいが将来に不安があり雇えないでいたり、値上げをしたいが出来ないでいる経営者の皆様も多いのではないのでしょうか？全てがこの“不安”によることから一歩が踏み出せないでおられるように思えてなりません。その様な方に向け、サロン経営へのお役立ちの第一弾として昨年「Salon de Net for Pet」を新発売しました。ペット経営に寄り添った機能をお褒め頂き、順調に導入を頂いています。

今期はその活用をより具体的に、効果的なものにする為の情報の発信に注力してまいります。どの様なお困りごとにご対応できるのか？使いこなしていただく事でどれだけの効率アップが図れ、どの様な新たな気づきを拾い上げる事が出来るのか？より具体的にご提案させていただき、安心して導入いただけるよう取り組むとともに、ご利用頂いているサロン様の声を活かし、順次バージョンアップしてゆく所存です。進化する経営サポートソフトとしてご検討いただければ幸いです。

追加予定コンテンツ

今後お客様のお悩みを解決するコンテンツを
随時発信してまいります。



開発担当者による
機能解説



導入店舗様の
インタビュー



マーケティング講座



Salon de Net for Pet
特設Webページ

