

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

NEWS REPORT

Vol.8

今からでも遅くない！

成功の予感しかない
年間計画の立案



新年号



2023 スケジュール

当社開催のお得なキャンペーン、展示会等のイベント参加、SNS 企画の年間スケジュールをご紹介します。ぜひご活用ください。

	1月	2月	3月	4月	5月
お得なキャンペーン				京翠 (シザー) シーロマ (アロマディフューザー) 小売用商品	
イベント				春季展示会 インターペット	
SNS 企画		ネコの日		アンバサダー (ZOIC・CATS・SKIMO)	

新年あけましておめでとうございます。このご挨拶がいつまで違和感なく使い続けてゆけるものなのか?ふと思わざるを得ません。

と言うのは…新型コロナウイルス感染症によって、あらゆるビジネスの在り方が変わり(変えざるを得なかった…?)、否ビジネスだけでなく我々の生活習慣や感覚までもが大きく変化してきたここ数年だったと思います。また、それに加え近年の値上げラッシュによる物価上昇が消費者に与える影響も大きく、物事の価値観が大きく変化するにおいて、今まで使ってきた何気ない慣習や当たり前になってきた生活そのものが大きく変化してゆくように思われてなりません。

その様な中、昨年度はペットサロン様の経営に真摯に向き合い、ニュースレポートをはじめとした様々なご提案に取り組んだ1年でした。美容料金の値上げのご提案、総点検のご提案、細かく言えば好循環経営、ペットサロンコンセプトの作成提案等きりがありません。もちろんTrimatch(トリマッチ)による人材確保や、Salon de Net for Pet(サロンド ネット フォー ペット)の導入による経営の合理化、いつでも勉強会の活用による新しい学び方のご提案も同様です。今後も益々、皆様に少しで

もお役に立てる取り組みには最大限、力を入れてゆきたいと思っておりますが、これとは別に今年は、昨年から業界でも順次実施されている値上げによる消費意欲の減退、景気の悪化は大きな問題になると思っています。

当社の値上げ問題についても、昨年来ナカノグループを挙げて商品の仕様変更や原材料の見直しに取り組み、製造原価を下げることで、値上げを回避する取り組みを実施して参りました。(順次コロン化粧箱が無くなるのも取り組みの一環です)しかし、限界に近づいているのも事実です。

我々だけでなくペットサロン様における美容料金等の値上げにおいてもポジティブに受け止め、将来への投資、すなわち環境改善や社員の働き方改善等に取り組むための原資確保として共に取り組むことで乗り越えてゆきたいと思っております。

今年の大きなテーマは、“先の見えない不安感との戦い”=“新しい価値の創造”であると思っています。この不安を払拭するには、新たな視点での価値を創造してゆくことしかないと考えています。このため前号でご提案させていただいた「お店の総点検」を我々も「会社の総点検」として実施し、あらゆる制度、取り決め、政策を一から見直してゆき、新たなお役立ちので

きるサービスの創造にチャレンジします。中には当社はもとよりペットサロン・ショップ様、動物病院様、代理店様にも痛みを伴うものもあるかもしれません。が、その改革を断行することによりお互いに将来に向けた希望が見える事であれば、勇気をもって実施して参りたい所存です。何卒ご理解を賜り、ご協力、ご指導ご鞭撻のほどお願い申し上げます。厳しい内容となりましたが新年のごあいさつに代えさせていただきます。

尚、本号のテーマを「年間計画の立案」とし、新商品やキャンペーン等の年間計画を掲載させていただきました。是非とも皆様の年間計画の一端に加えていただければ幸いに存じます。

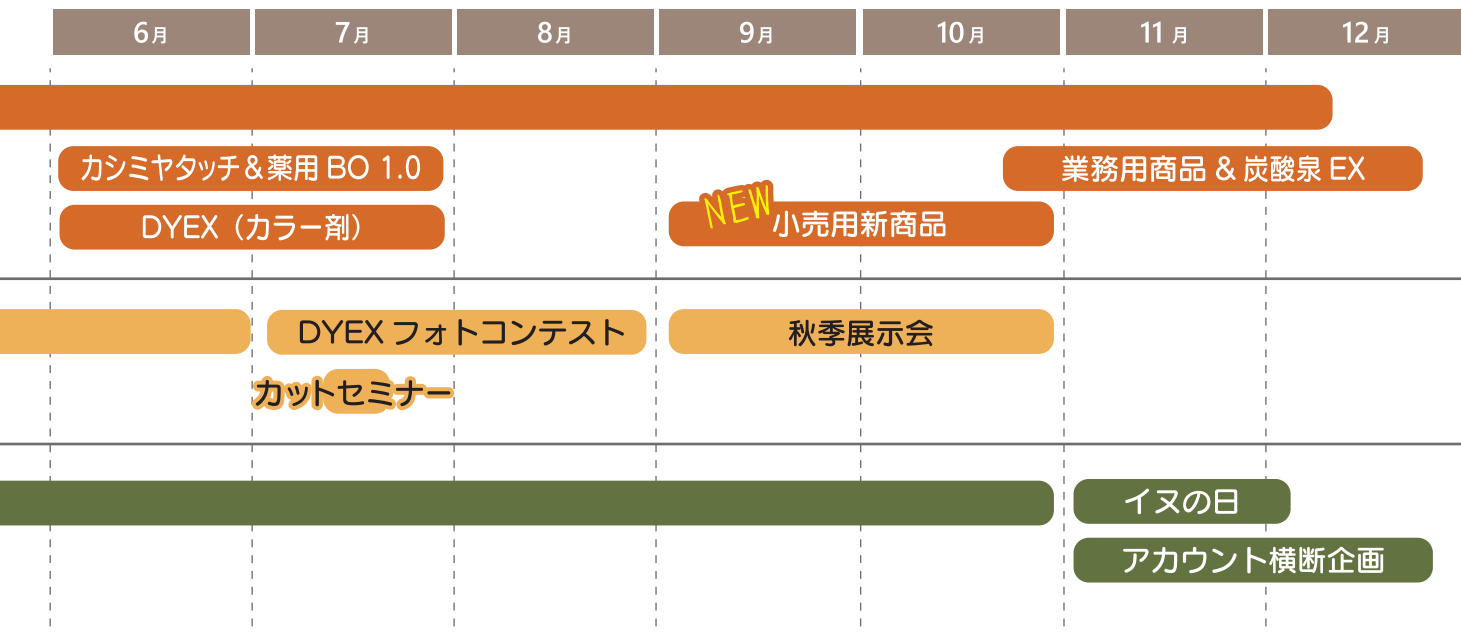


代表取締役社長

新年挨拶

年賀状じまいのお知らせ

誠に勝手ながら、2022年より年賀状の郵送を取りやめ年賀のご挨拶はメールやSNS上、こちらのニュースレポートをもってご挨拶とさせていただきます。

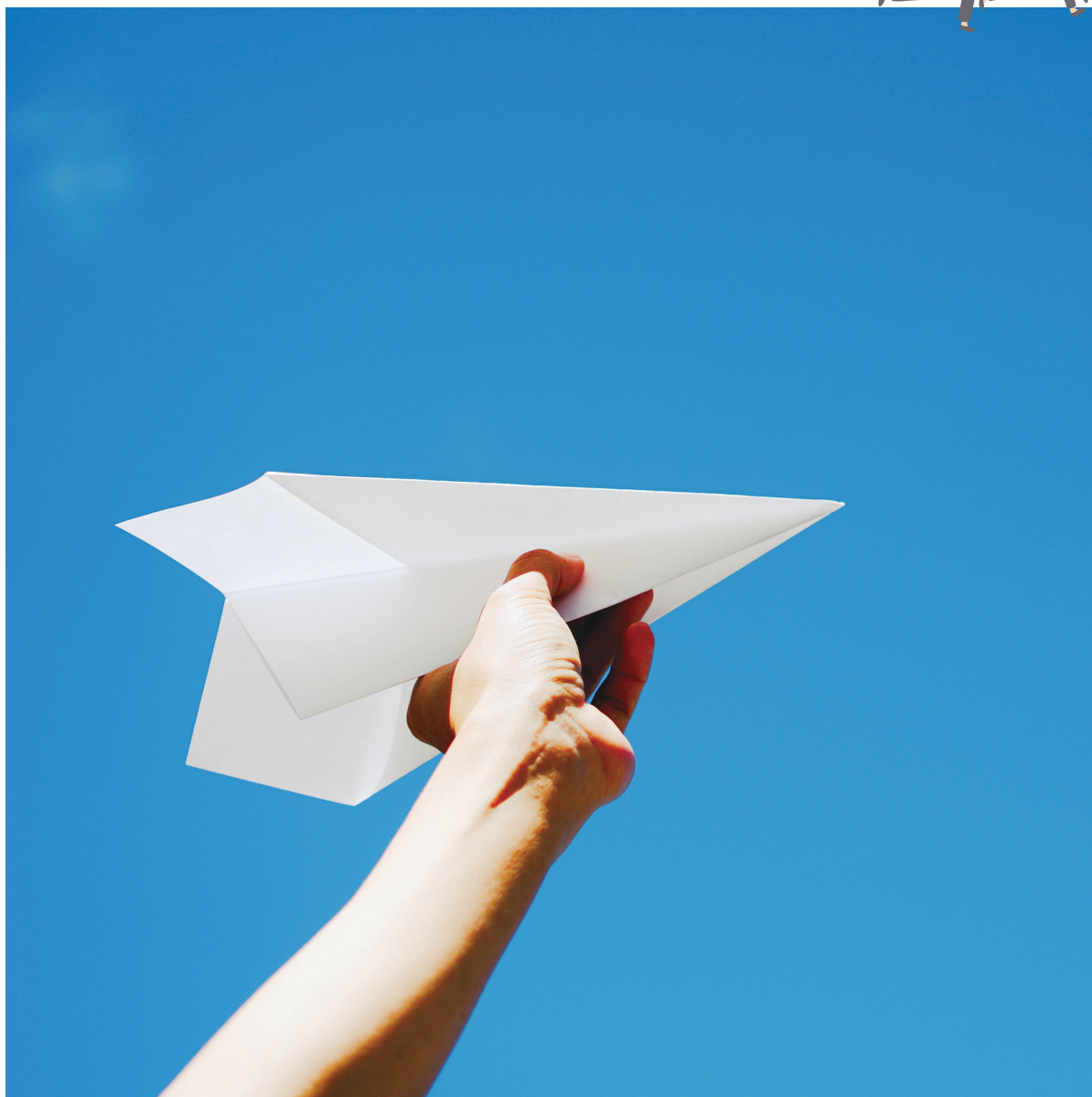


※予告なく変更・中止・終了する場合があります。予めご了承ください。

今年も取り組みます

2023

4つのチャレンジ



コメント

昨年発表しそれぞれに取り組んで参りましたが、まだまだ道半ばです。本年においても4つのチャレンジにつきましては、引き続き皆様のペットサロン経営に必ずお役に立つという信念を持って取り組んで参ります。

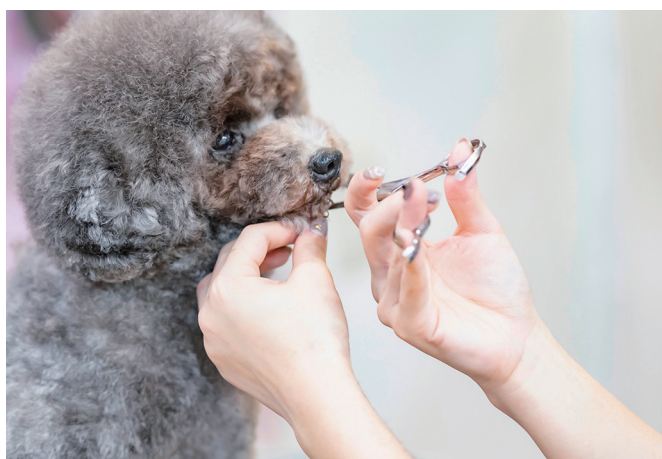


新商品開発

新たな需要を発掘する 商品開発へのチャレンジ



時代の一步先行く商品開発を目指して、業務用商品はペットサロン様、小売用商品は生活者様のお声にとことん耳を傾けながら開発して行きます。本年9月の発売を目指して鋭意開発中です。楽しみに続報をお待ちください！



ペット業界特化型人材マッチングサービス Trimatch (トリマッチ)

業界の深刻な人手不足の 解消にチャレンジ

ご利用いただいているお客様によりお役に立てるように、今年からは求人店様が求められる即戦力となる求職者の獲得に向けてのデジタル広告を打ち出し、求職者会員に向けたシャンプーリンスの研修を実施予定です。また、求人店様が実際に労働者に対してどのような職場環境を提供したり、取り組まれているのかをWEB上でご紹介し、応募に誘導するだけでなく、求人店様のブランドイメージ訴求迄お手伝いします！



Facebook コミュニティ「ZOIC いつでも勉強会」

人財育成支援の デジタル化にチャレンジ



昨年はグルーミング知識、商品知識、ペットサロン売上の考え方、豆知識、シザーメンテナンスなど様々な角度からお役に立てる情報を発信しました。今年は月3回の配信を目標に、お役立ち情報をご提供します！



ペットサロン経営支援システム Salon de Net for Pet (サロンドネットフォーペット)

ペットサロン経営 サポートにチャレンジ



現在ご契約いただいているお客様の活用例を幅広くご紹介してまいります。例えば、疾患をお持ちであるペットの飼い主様が来店された場合に、受付画面上で注意喚起をスタッフに促し、ペットの健康面での注意点を事前に心構え出来るだけでなく、その後体調や体重等変わりが無いかを飼い主様に確認することにより、リスクを回避でき信頼関係をより深く築くことが出来ます。業務効率化だけでなく、ペットの飼い主様にも役立つシステムであると確信しています！

今からでも遅くない！

成功の予感しかない 年間計画の立案

年間計画
PowerPoint テンプレート
をご用意しました

無料です。ぜひご活用ください。



「年間計画」は立案済みですか？

なぜ必要なのか、どうやって考えたらよいのかをご紹介します。

企業体であるチェーン店様や複数店舗を経営されている店舗様では、すでに年間計画は立案されているかと思います。しかし、単独店舗様や個人経営のペットサロン様ではご用意されていないケースもしばしば見受けられます。ご用意されていたとしても、大まかなものであったり、コンセプトにそぐわないものになっているケースも……。幹部で情

報共有が止まっていたり、最初と最後の結果報告だけで途中経過等のチェックや修正ができていないことも珍しくありません。計画は作成して完了ではなく、作成後がスタートです。計画の目標を達成してこそ、価値があります。

今回のテーマは、年間計画の立案方法と目標を達成するポイント、コツについてご紹介します。



「計画って？立てないといけない事はわかるけどなんだか難しそう・・・」



実は、なりたい姿になる為の「最も簡単な方法」です

好調な大きなチェーン店様や個人のペットサロン様であっても、計画無しで目標を達成するのは至難の業です。例えば、10キロ痩せる!と思っただけで10キロ痩せませんよね?それと同じです。あらかじめ計画し、適切な食事や運動を日常生活に取り入れなければ痩せることはできません。

思い立った時が、最も計画立案して成功するタイミングです。決算や年度、年始をスタートにしなくて良いのです。つまり、今この記事を読んでいる時がチャンスです。

目標達成フローの考え方



START

STEP 01

「最終的なゴール(目的)=コンセプト」を定義

願望ではなく実現可能な目的を定義することが肝心です。

STEP 02

「ゴールに近づくためにすべきこと」を定義して作業プロセス目標とする

測定ができるように具体的に数字の目標を立てましょう。

STEP 03

「すべきこと」の詳細を洗い出す「やらないこと」も決める

特に、やらないことを決めることがポイントです。

STEP 04

頻度と方法を具体的に決める

具体的にどうしていくかを詳細に考えましょう。

STEP 05

実際に行動する

仲間がいる場合は、周知し一緒に行動します。

STEP 06

行動と進捗をふり返って見直しする

進捗を確認し、モチベーションの低下を防ぎましょう。

STEP 07

問題があれば修正し、目標達成の管理をおこたらない

あらかじめよく考えた目標であっても、外れてしまうことは起こります。目標達成に向けて心のベルトを締めなおしましょう。

SUCCESS

ダイエットの場合

STEP 01

子供の成長を見届ける為に
長生きできる健康な体を取り戻す



STEP 02

7年以内に
84kg(軽肥満)から
72kg(適正体重)に
体重を減らす

STEP 03

「すべきこと」

- ① 毎日体重を量って変化を見える化して意識する
- ② 食生活(習慣)の改善
 - ・ 毎日3食きちんと食べる
 - ・ 1日の最大摂取カロリーを設定して摂取量を超えないようにする(はじめは1,600kcalで最終2,200kcal)※あくまで今回の目標です。
- ③ 適度な運動の習慣化

「やらないこと」

- ① 糖質制限: 体に悪い、リバウンドする
- ② 筋トレ: 最優先が体重減少であり脂肪を落とすことが重要なため
- ③ ランニング: 自分の場合嫌いなので習慣化しにくい

STEP 04

- ① 毎朝7時に体組成計で体重を測定しアプリと連携して管理する。家族に報告する。
- ② 食生活の改善
 - ・ 健康管理アプリで毎食の写真とカロリーを記録。最大摂取カロリーから差し引いていくことであと何kcal摂取できるかを常に意識する。
 - ・ 間食を減らす、糖分のある飲み物をお茶とブラックコーヒーに変える。
- ③ 適度な運動の習慣化
 - ・ 電動アシスト自転車通勤を実施(片道5km 軽い山越え)する。
 - ・ 週に1回は大文字を登山(468m)する。

STEP 05

- ① 朝の支度の際にルーティーンとして実施した。
- ② 毎食写真を撮ってカロリー計算してくれるアプリを使用してストレス軽減できた。
- ③ 雨天以外は自転車通勤実施。山登りは一人の時間を確保して好きな動画を見たり考え事したりする時間と置き換えて楽しみやすくなることで習慣化できた。

STEP 06

- ① 特に振り返り内容無し。
- ② 平日の昼食が外食中心でハイカロリーな為、目標摂取kcalに抑えることが難しかった。ジュースやカフェオレのkcalの高さやちょっとしたお菓子のkcalに対しての気づきが出来るようになった。
- ③ 習慣化すると苦にならなくなるが天気の変化でサボることがあった。

STEP 07

- ① 特になし。
- ② 序盤は習慣作りの為厳しめに昼食をサラダチキン+おにぎりの低カロリー定食に、体重減少が安定してから弁当持参に変更した。外食のカロリーがいかに高いかに気づいた。
- ③ 近い人に話すことでやめられない環境を作った。



その後リバウンドしない為にしばらく健康アプリは使い続けたが、使わなくなった後も習慣化されている為4年後の現在も72kgをキープできている。

ペットサロン様や企業様の場合は、これらのフローを全員で考えて実践し進捗を共有して改善していくことが最も成功への近道です。

※5 ページのテンプレートや当社営業パーソンをご活用ください。

VOICE

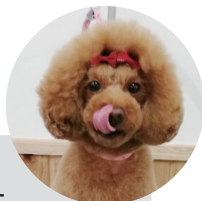
お客様の声

Salon de Net for Pet 編



カルテの出し入れが無くなっただけで

こんなに楽になるんだ!



Salon de Net
for Pet
ご利用中

導入前の課題&キッカケ

オープンから約26年経ち、ペットカルテが多くなった為、探す時間を短縮したかったのが始まりです。

以前より使用しているシャンプーのZOICさんのサービスであることから安心してWEBサイトからお問い合わせし、導入することが出来ました。以前からペットカルテのデジタル化には興味があったので営業の担当者の方より実際に説明を受け、将来的に必要と感じ導入にいたしました。美容料金・サービス内容を変えるタイミングで、取り組もうと決意しました。

利用後良くなった点

最初は、カルテ登録に手間が掛かりましたが、日々の作業ではレジをするだけで情報が集約されていく為、業務の時間短縮につながっています。レジの入カミス等も削減できましたし、レジ閉めも大幅に手間が省けるようになりました。当日の売上が自動集計されているので、自分の知りたい時にワンクリックで即チェックできて便利です。

毎月面倒だった月毎の売上集計が一瞬で出せる為、とても楽になりました。

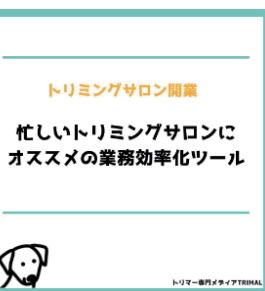
トリミングサロン/ホテル
ワン・オー・ワン 様
(愛知県豊橋市)

ご契約いただいた 他のお客様の声

good!!

特にペットカルテは、短い時間で
シンプルな文字入力と写真で正確な情報を
スタッフ間で共有する事が出来るから良い!

以前から電話の予約対応が、トリマーの
労働力を割かれて非効率と考えていた。
LINE との連動も出来るからいいね。



トリマー・トリミングサロン向け
独立開業・集客・売上アップメディア
「TRIMAL」様に
ご紹介いただきました。

Instagram
@yu_trimmer

過去に他社システムを導入したけれど
結局、紙での管理を強いられて大変だった。
これは顧客管理・ペットカルテ・予約・アプリ
すべてが連動しているから便利!

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。



発行:2023年1月