

せいえい  
三つ星  
レポート  
☆☆☆

“キラリ”と輝く経営事例

Part  
2



スタッフ全員で楽しみながら5Sに取り組んでいる

株式会社 <sup>エフ パラレード</sup> F. PARADE

代表取締役：長谷川 竜太氏

創業：平成24年5月

営業所：東京都港区高輪3-22-4

AIWAビル1F(本店)ほか2店舗

従業員：27名

電話：03-6277-1441(本店)



MINATO-KU

☆☆☆  
5Sは企業が成長するための土台作り

東京都と千葉県に3店舗の美容室を展開するF・PARADE。それぞれの店舗が地域に合った、異なるコンセプトで作られ、どの店舗も地域の人気店となっています。代表者の長谷川竜太さんは北海道出身。美容専門学校を卒業後、原宿などの美容室で勤務経験を積み、今から6年前、28歳の時に東京都港区で創業しました。

創業後、順調に事業を拡大していったF・PARADEですが、長谷川さんは、企業として成長し続けるために、何をすべきかを常に考えていたといえます。

そのことについて、会社を経営していた父親に相談したところ、急いで事業を拡大するのではなく、まずは持続的に成長できる土台作りを行うべきとのアドバイスをもらいました。また、その土台づくりの第一歩として、5Sに取り組むように勧められ、関心を持った長谷川さんは、セミナーや他社の取り組みの視察などを通じて、その効果を実感し、徹底的に5Sに取り組むことを決めたそうです。

☆☆☆  
整理・整頓が特に重要

「5Sとは、整理・整頓・清掃・清潔・躰を通じて、働きやすい環境を整備することです。その中でも、当社では整理と整頓が特に重要だと考えています。また、モノだけではなく、仕事の整理・整頓にも取り組むことで、5Sを収益力向上につなげています」と長谷川さんは話します。

F・PARADEでは、整理は不要なモノを捨てることや、不要な仕事をやめることを指し、整頓は必要なモノをすぐに使えるように配置すること



上：スタッフの提案で改善されたハサミ置き場  
(左：改善前、右：改善後)  
下：整理・整頓はもちろん、清掃も行き届いた店内

や、仕事の手順を明確にするこ  
とで、モノを探したり、作業が  
止まったりする時間をなくすこ  
とを指します。

そして、整理・整頓をはじめ  
とする5Sを推進するために、  
毎日15分の「気づきの時間」を  
設けており、スタッフ一人ひと  
りが5Sに関する改善点を見つ  
けて、その内容を全店舗で共有  
するために、社内のSNSに投  
稿しています。その数は、ピー  
ク期で月500件、取り組みを  
始めて5年近くが経ち、改善が  
進んだ現在でも、月100件近  
くも集まるそうです。

これまでに行った改善に  
ついて、長谷川さんは、「動  
線上にモノを置かない、使  
用頻度を考えてモノの定位  
置を決める、美容材などは  
定量を決めて、無駄な在庫  
を持たないなど、一つひと  
つの改善の効果は小さなも  
のですが、それを全店舗  
に展開し積み重ねたこと  
で、残業時間や無駄な経費  
などが大幅に削減できまし

## 収益力向上につながる5S

～モノと仕事の整理・整頓で、コスト低減と客単価アップを達成～

た。その効果は、金額換算で  
2000万円近くに上ります」  
と教えてくれました。

また、5Sにより、バックヤ  
ードでの作業など、お客様と直接  
接しない仕事に掛かっていた時  
間が大幅に短縮されました。そ  
の空いた時間を接客に充て、お  
客様とのコミュニケーションを  
増やしたことで、それまで以上  
にお客様の要望に細やかに対応  
できるようになり、平均客単価  
が1000円以上も上昇したそ  
うです。

☆☆☆  
5Sを続けるポイント

このように、5Sを積み重ね、  
収益力向上に成功したF・PAR  
ADEですが、取り組みを始  
めた当初は消極的なスタッフも  
いたそうです。

長谷川さんは、その原因を取  
り組みの効果が分かりにくいこ  
とにあると考え、5Sの効果を  
見える化しました。不要な仕事  
に掛かる人件費は1歩1円、1  
秒16円、不要なモノを置いてい

るスペースに掛かる家賃は1㎡あたり  
月6000円など、具体的な数値で5  
Sの効果を示しました。そのことが功  
を奏し、消極的だったスタッフにも5  
Sの効果を理解してもらえるようにな  
ったといえます。

また、F・PARADEでは、美容  
室としては珍しい、完全週休二日制を  
一年半前に導入しました。長谷川さん  
は、「失客などの不安もありましたが、  
5Sを通じて業務効率が良くなった  
ので、完全週休二日制を導入しても、  
それまでと同じくらいの売上を確保す  
ることは可能だと判断しました」と話  
します。

実際には、ほとんど失客することな  
く、完全週休二日制の導入に成功。5  
Sにより収益力が向上していたことも  
あり、導入前よりも売上・利益ともに  
増加したそうです。

「スタッフに効果を実感してもら  
うことが、5Sを続ける一番のポイント  
です。当社のスタッフも完全週休二日  
制の導入で、これまで以上に5Sを推  
進してくれていると思います」と笑顔  
で話す長谷川さん。

これからも長谷川さん率いるF・P  
ARADEから目が離せません。