

Menu-SEI EI

理容店・美容店Menu

[高齢者特別メニュー]

顔そりマッサージ 1,000円

(提供:ハリキリ理容店、パーパー 一番)

アンチエイジングお化粧セット 1,000円

(提供:さわやか美容室、サロン麗し)

エステ・まつげエクステ、ネイル

若返りプチパック 2,500円

(提供:美容モダン)

お茶を用意しています。
いつでも遊びに来て下さい。

喫茶店Menu

[高齢者特別メニュー]

減塩モーニングセット 300円

(提供:はつらつ珈琲、喫茶モーニング)

団欒ケーキセット

3人以上の来店で 500円

(提供:集い喫茶店、カフェなごみ)

公衆浴場Menu

[高齢者特別メニュー]

いたわり洗髪サービス 300円

(提供:長寿湯)

飲食店Menu

[高齢者特別メニュー]

薬膳スペシャル 1,200円

(提供:中華せいえい飯店)

ヘルシー料亭ランチ

ご夫婦の来店で 3,000円

(提供:料亭みやび)

つれあい日中カラオケ

3人以上の来店で午後6時まで 1,500円

(提供:社交ともだち)

旅館Menu

[高齢者特別メニュー]

平日同窓会サービス

6人以上の宿泊で1泊2食 6,000円

(提供:団塊ホテル)

生衛スペシャルパック(特典つき)

☆ダイエットコース

喫茶、飲食店、公衆浴場コラボ
(1日で1万歩以上のコース設定)

☆ゆったりコース

公衆浴場、飲食店コラボ
(無理のない1千歩コースをゆっくり)

☆友達・恋人づくりハッピーコース

集って飲食、カラオケで盛り上がる！
(公園散策、商店街での買い物も！)

☆グルメ・癒しコース

たまには高級料理もお手頃に！
エステ、アンチエイジングケアもセット！
(至福のひとつときを提供)

生衛店舗・商店街で新たな発見・・・。
あなただけの発見を楽しみませんか。



平成24年度先進的モデル事業（特別課題）の概要

1 個別課題分野（各関係営業が直面する課題の解決に資することを目的とする事業）

番号	関係業種等	課題名
1	理容業・美容業	一人の理容師・美容師が営業しているお店への管理理容師・管理美容師の設置促進
2	理容業	新規顧客獲得に向けたエステティック技術の開発・普及
3	美容業	新しい消費者ニーズに対応したパーマメント・ウェーブ用剤・染毛剤等の新商品の安全・安心を確保するための技術の普及
4	クリーニング業	クリーニング師研修・業務従事者講習の受講率向上
5	クリーニング業	石油系溶剤の安全対策の推進
6	公衆浴場業	幼稚園・保育園、関係団体と連携を取った安全な入浴の普及（「浴育」）
7	公衆浴場業 氷雪販売業	組合未設置県の結成促進、振興計画未策定県の解消
8	飲食業	受動喫煙防止対策の推進
9	すし・その他各種 飲食業	消費者に対する正しい情報の提供
10	中華料理業	からだに優しい中華料理（健康料理）の普及
11	食肉販売業	生食用食肉等の安全性の確保・衛生管理の維持向上
12	食鳥肉販売業	消費者に対する鳥肉の知識の普及・促進
13	旅館業	旅館・ホテルにおける接客業務の知識・技能の向上
14	旅館業	東北・北関東向けの旅行需要喚起を通じた復興支援
15	興行場営業	中小零細興行場におけるデジタルシネマ化への対応
16	社交飲食業	社交飲食業の経営改善の促進
17	めん類	消費者に対する蕎麦の知識と食味の普及
18	料理業	3,000万人にも達する高齢者(65歳以上)を呼び込む特別メニューの開発

2 共通課題分野（各関係営業が共通で直面する課題の解決に資することを目的とする事業）

19	共通課題	後継者の育成、障害者を始めとする多様な人材の活用促進
20	共通課題	生活衛生関係営業者の融資を促進する効率的な仕組みの開発
21	共通課題	商店街の活性化、新たな買い物機能の提供
22	共通課題	組合の組織強化（加入促進）に資する事業
23	共通課題	標準営業約款制度の普及・促進
24	共通課題	災害対応能力の維持向上に資する事業
25	共通課題	食品衛生等衛生規制の遵守に基づく健康危機の未然防止の推進に資する事業
26	共通課題	自主管理点検表の普及状況確認及び普及・促進
27	共通課題	生活衛生関係営業者に分かりやすく実践的な税務勉強会の開催
復興特別会計課題		東日本大震災被災地において生活衛生関係営業による地域の復興に資する事業

生活衛生関係営業を取り巻く状況について

<平成24年度先進的モデル事業（特別課題）による対応>

生活衛生関係営業の全業種に共通する状況（代表的モデル）

	プラス面	マイナス面
内部環境	強み <ul style="list-style-type: none"> ①地域密着型営業 ②オリジナルな商品提供・店づくり <ul style="list-style-type: none"> ・接客業務の知識・技能の向上（全旅連） ・消費者への鶏肉の知識普及（全鳥連） ③長年築いた厚い顧客基盤 <ul style="list-style-type: none"> ・蕎麦の知識と食味の普及（全麺連） ④低い営業費用 	弱み <ul style="list-style-type: none"> ⑤零細な個人（家族）経営 <ul style="list-style-type: none"> ・デジタルシネマ化への対応（全興連） ・社交飲食業の経営改善の促進（全社連） ・融資促進の効率的な仕組みの開発 ⑥後継者難 <ul style="list-style-type: none"> ・後継者育成、多様な人材の活用促進 ⑦経営者の高齢化
外部環境 <ul style="list-style-type: none"> (1) 少子高齢化、子育て・共働き世帯の増（社会的孤立の懸念への対応） (2) 環境、エコ、清潔、快適に対する意識、消費者選好の高まり (3) 震災復興と節電 (4) 安全、安心への要求の高まり 	機会 <ul style="list-style-type: none"> ⑧消費者の安心・安全志向 <ul style="list-style-type: none"> ・管理理容師・管理美容師の設置促進 ・パーマメント技術等の普及（全美連） ・石油系溶剤の安全対策（全クリ連） ・からだに優しい中華料理（全中連） ・生食用食肉（牛肉）の安全性確保（全肉鳥） ・正しい情報の提供（すし） ・標準営業約款制度の普及・促進 ・健康危機未然防止の推進 ・自主管理点検表の普及・促進 ⑨高齢者、子育て・共働き世帯の増によるサービス提供機会の増加（買い物弱者対策） <ul style="list-style-type: none"> ・商店街の活性化、新たな買い物機能の提供 ・高齢者を呼び込む特別メニューの開発 ⑩エコ・環境・清潔・快適へのニーズ <ul style="list-style-type: none"> ・受動喫煙防止対策の推進（全飲連） <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> ⑪「絆」（支え合い） <ul style="list-style-type: none"> ・組合未設置県の結成促進（氷雪・全浴連） ・組合の組織強化 ・東北・北関東向けの旅行需要喚起 </div>	脅威 <ul style="list-style-type: none"> ⑫参入障壁が低い ⑬大規模チェーン店の進出 <ul style="list-style-type: none"> ・振興計画未策定県の解消（氷雪・全浴連） ⑭市場の成熟 <ul style="list-style-type: none"> ・新規顧客開拓に向けたエステティック技術の開発・普及（全理連） ・関係団体と連携を取った浴育の普及（全浴連） <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; margin-top: 10px;"> ⑮節電等への対応 <ul style="list-style-type: none"> ・災害対応力の向上 </div> <div style="border: 1px dashed black; padding: 5px; margin-top: 5px;"> ⑯耐震改修ニーズの高まり </div>

東日本大震災

赤字箇所：新規課題

青字箇所：継続課題

※内部環境

自社のブランド力、人材、キャッシュフローなど

※外部環境

競合他社、顧客、マクロ環境（人口、景気、技術革新、ライフスタイルなど）など