

平成19年度事業報告書(概要) 1 / 2P

	事業名	時期	概要
1	理美容商品等の市場調査 (調査委員会)	平成11年1月1日～ (継続事業)	NBA 会員会社の商品出荷ベースによるマーケットシェアの分析を継続的に実施している。
2	理容室/美容室の男性ユーザー 利用意識NET調査(春季調査) (調査委員会)	平成19年5月17日～5月23日	理容室/美容室の男性ユーザー(男性)の現利用店舗評価、 店舗選択行動、ヘアスタイル意識等を調査する。 (1) 調査方法: インターネット調査 (2) 調査エリア: 全国 (3) 調査対象者: 15歳～59歳までの男性で、最近1年間に3回以上 理容室/美容室を利用している者 (4) 調査スケジュール: 平成19年5月17日～5月23日 (5) 発信数等: 47,600 回収: 7,694 集計サンプル: 6,000 (6) 報告書: 「サロンユーザー調査2007年」の25ページから記載、 平成20年4月1日発行 (7) その他: 2005年(前回の調査)のデータを併記した。
3	(調査委員会) サロン女性ユーザー意識 NET調査 (秋季調査)	平成19年10月5日～10月11日 (継続事業)	サロンユーザー(女性)の現利用サロンの評価、サロン選択行動、ヘアスタイル意識等を調査する。 (1) 調査方法: インターネット調査 (2) 調査エリア: 全国 (3) 調査対象者: 15歳～59歳までの女性で、最近1年間に3回以上 サロンを利用している者 (4) 調査スケジュール: 平成19年10月5日～10月11日 (5) 発信数等: 38,700 回収: 7,755 集計サンプル: 6,000 (6) 報告書: 「サロンユーザー調査2007年」1ページから 平成20年4月1日発行 (7) その他: 2004年～2006年の調査データを併記した。
4	第6回NBAカレッジの開催 (アカデミー委員会)	平成19年11月8日～9日	全国理美容製造者協会の会員会社社員に対し、東京及び、大阪において理美容業界の活性化及び社員の 資質の向上を図るため、レベルの高い研修会を開催した。 (1) 東京会場 ①日時: 平成19年11月8日(木) 13:30～19:00 ②場所: 株式会社アミノ本社B1ホール ③講演項目・講師: 第1部「編集者は接客業」 月刊「WILL」編集長 花田 紀凱 氏 第2部「ノンフィクション作家という仕事ー魂きらめく人々との出会い」 ノンフィクションライター 小松 成美 氏 ④参加者: 187名 (1) 大阪会場 ①日時: 平成19年11月9日(金) 13:30～19:00 ②場所: メルパルクOSAKA 4Fソレイユ ③講演項目・講師: 第1部「メイクという行為-ファッションの現象学」 哲学者・大阪大学総長 鷲田 清一 氏 第2部「あなたの理想を超えた強固なチームワーク作り」 ヨリタ歯科用クリニック院長 寄田 幸司 氏 ④参加者数: 192名
5	海外視察・研修ツアー (アカデミー委員会)	平成19年5月7日～5月12日	目的: NY在住日本人美容師との交流会及びアメリカの市場研修 時期: 平成19年5月7日～5月12日(4泊5日) 場所: ニューヨーク 参加者: NBA会員会社社員12名 主な内容 ・NY在住の日本人美容師との交流・情報交換会開催 ・USA及びNYのサロン市場研修 ・NYの最新スポット&美容室訪問 ・NYトレンドサロン体験 報告書: NBAニューヨーク体験視察ツアー帰朝報告書
6	サロン環境配慮ガイド (トライアル)の発行 (環境委員会)	平成19年6月	6月に「環境保全に理美容業界全体で取り組めるシステム作り」 を目指したサロン環境配慮ガイド「サロン・デ・エコ」を全米連47 都道府県美容組合を通じて4,300部をサロン配布した。 8～9月、求めに応じて3,000部を増刷、配布しました。 配布した資料 ①「サロン・デ・エコ ガイドブック」 ②「サロン・デ・エコ チャレンジ・チェックリスト」 ③「サロン・デ・エコ 集計&アンケート」

平成19年度事業報告書(概要) 2 / 2P

	事業名	時期	概要
7	サロン環境配慮ガイド ・トライアル版の 改善の取り組み (環境委員会)	平成19年4月～平成20年3月	トライアル版の取り組みとして、アンケートにより次に掲げる情報収集を試みた。 ①サロンにおけるパフォーマンスデータの収集 ②サロンにおけるチェック項目の実施状況の把握 ③ガイドブック及びチェックリストの改善に資する意見の収集 また、サロンにおいて行なわれる具体的な環境配慮の取り組みについてサロンのヒアリングを実施した。
8	Webを中心とした 情報発信の充実 (広報委員会)	平成19年4月～平成20年3月	業界向けコンテンツの充実により、認知度の向上を図る。 (1) HPの定期更新をした。 (2) 2006年度の事業報告書を掲載した。 (3) 各委員会の活動報告書を掲載した。
9	業界誌へのPR活動 (広報委員会)	平成19年4月～平成20年3月	総会関連行事として次の行事を行なった。 (1) NBAの事業報告者及び事業計画を発表する。 (2) ジャーナル会見を開催する (3) ジャーナルとNBA会員の懇親会を開催した。
10	業界流通システムの 標準化推進活動(1)	平成19年4月～平成20年3月	業界全体の効率化とコスト削減を目標にEDIインフラ整備と 利用促進活動を行なった。 (1) 7月26日 日立uVALUEコンベンション2007 お客様事例 セミナーに参加。 57名参加 (定員60名) (2) 9月4日 サカタロジックセミナーにおいてNBA標準化の 歩を説明した。(約100社参加) (3) NBA流通オープンセミナーを東京と大阪で開催 ①「NBA流通オープンセミナーin東京」 ア 日時：平成19年10月24日 イ 場所：グランパーク田町 ウ 参加者： 代理店20社28名、ジャーナル10社11名、メーカー8社10名 NBA流通メンバー13名、事務局2名、合計49社91名
	業界流通システムの標準化(2) (流通委員会)	平成19年4月～平成20年3月	②「NBA流通オープンセミナーin大阪」 ア 日時：平成19年10月25日 イ 場所：タカラベルモント株式会社大阪本社ホール ウ 参加者： 代理店16社21名、ジャーナル2社2名、NBA7社23名、 関係会社(流通等)2社2名、NBAメーカー10名、事務局1名、 合計28社60名 ③セミナー内容 ア 基調講演として、「これからのロジスティクスを考える」と 題してサカタウエアハウス株式会社社長、神戸大学神戸大学 ビジネススクールフェロー田中孝明氏による講演 イ 「NBAサロン楽々注文ねっと」システムの説明 ウ 「棚卸し機能の有効活用方法」について説明 (4) 11月9日 DNA(ディーラー次世代の会)の勉強にて 「NBAサロン楽々注文ねっと」について説明 (山野美容専門学校新校舎206号室) (5) 平成19年度末で「NBA楽々注文ねっと」の接続代理店は、 140社となり、メーカー・代理店間の標準受注WEB-EDIと定着している。
11	業界標準流通システムの 構築事業 (流通委員会)	平成19年4月～平成20年3月	「NBA楽々注文ねっと」の第2フェーズとしてのサロン・代理店間 のWEB=EDI 「NBAサロン楽々注文ねっと」の開発を行い、 業界向けに平成19年10月1日にリリースをした。 また、第1フェーズの代理店・メーカー間の「NBA楽々注文ねっと」に関しても使いやすさの向上を目的に 機能拡大を行なった。
12	物流システム研究 (流通委員会)	平成19年4月～平成20年3月	環境負担の少ない物流システムである「グリーン物流」に関する研究活動を定期的に実施し、 先進事例の研究として2箇所の物流事業調査も行なった。 (1) 第1回 先進事例調査研究実施 日時：平成19年9月11日(火) 調査先：株式会社日立物流 東日本OFC(プラットホームセンター) (2) 第2回 先進事例調査研究実施 日時：平成19年11月22日(木) 調査先：株式会社カネボウ化粧品/株式会社ロジスティクス東京物流センター