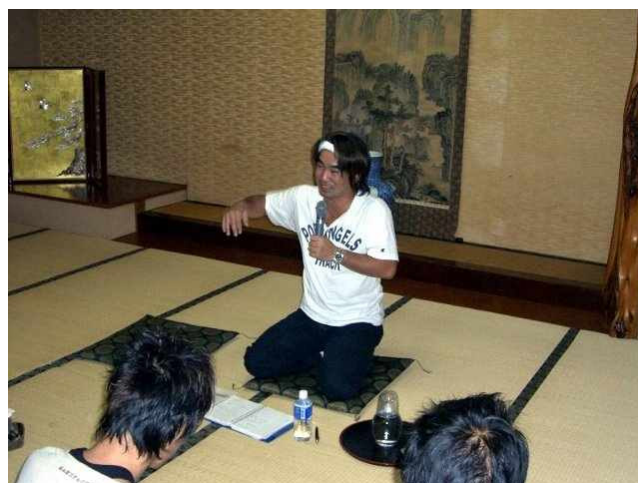


ウッディチキン / 三重例会

『定例会レポート 7』

日 程 : 2005年9月14日(水)
会 合 : PM7:10~
三重県榊原温泉 湯元榊原館 <参加者約110名>
二 次 会 : PM8:45~
同館 大宴会場 <参加者約100名>



レポート作成

ウッディチキン総事務局
谷口 隆

<http://woodychicken.com> info@woodychicken.com

◎吉田氏挨拶

- ・伊藤先生よりこの5年間で、技術・営業より、環境を作ることを学んだ。
- ・ウッディチキンは心の勉強をする会である。
- ・各地から多くの先生方が来られているので、後ほどゆっくり話をしたい。
- ・三重ブロックではまだ3サロンしか参加していないが、今日をスタートに多くの参加サロンを募っていきたい。



◎旅館の女将より

- ・旅館とお湯の由来を説明。非常になめらかな湯である。
- ・ゆっくり楽しんで下さい。



＜久保先生講習＞

【心の時代がやってきた！】

7:25~8:05

●配布資料参照

心の時代がやってきた

技術が うまいとお客様が、たくさん来るといい。儲けたいという
スリットも、たくさん集まってきた時代があった。

ただ、この時代にも問題があった。技術があるがゆえに対応向上に
取り組まないため、お客様の要望にかなえる力がなかったし
スリット同士も常に競争が個人個人主義であり、チームワーク
とれないでいた。

そこで、この時代が、対応力(接客)重視のお店がくりだした。
技術もあり、なおかつ 感じ(対応)もいい。ということで 繁栄
した。ただ、この時代にも問題があった。それは、対応を均一化する
とすため、マニュアルや仕組みづくりになり、お客様の 個性ある
店だけでなく、おなじみ感じになり、スリット同士も 活性化でき
なくなっていた。そこで、登場したのが、カリスマアパレル
技術も対応もあつても 1人1人 違う。プライベート
ことによる付加価値をつける。集客、求人するが一方で、
有名雑誌にのせる。するとお客様が 列に並んで来店する。
他店でも。すると、その店にまた 列に並んで来店する。有名人に
コネをつか、来店してもらい、それを子に宣伝してもらう。プライベート
を上げるとき、草履を上げ、リクルートが 集中することを 桜川
貸金で下げ、面接・手数料を とるところまで、この時代。
そして、バブルがはじけた。景気がよくなる。バブルがはじけた。
ライセンスなし。常備基礎の仕組み。その他 いろいろ。.....
そして、この4~5年で、頭角をあらわしたのが、「心のサロン」

技術的成長も9x。対応に合わせたもの。またブランド化も9x。お客さんには真に2-3の限りを提供して、お客さんと共に成長するお店の必要に迫られた。

売れ残りが変化した。「技術を売る」「対応を売る」「^{商品}を売る」「ブランドイメージを売る」ではなく「ホスピタリティ」を売ることに決めた。

ここからは、各々が技術と心を磨き、人間力を上げて、その自己成長でお客さんと共進を促した関係に構築しなればいけない。

集客の時代は終わった。定着の時代です。

収入の時代は終わった。7-47-7の時代です。

マニュアル・システム時代は終わった。下家達主義の時代です。見えないお金の時代は終わった。見えにくい徹底して自己欲求お金の時代は終わった。利他の心の時代です。

ここから、幸せの店づくり。人生づくりには、自分の心のレベルを上げることをベースにした毎日の積み重ね。必ず必要です。

心のレベルを上げるためのヒントは、

- ・道案内人になる
- ・勇気を出す人になる
- ・栄誉に引く本とよむ
- ・ささいな事をつらつら

素晴らしい幹部がやっている3つの条件

- ・みんなのやることをすすんでやる
- ・工夫をおこなう。常に前進する
- ・上司を^機に任せさせる

●挨拶

- ・本日は、ゲスト講師の先生をお呼びせず、メンバーでの交流を主にした会合にしています。
- ・伊藤代表の到着が遅れていますので、30分ほど話をさせていただきます。
(話の内容は上記配布資料の通りです。口頭説明をされた部分のみ谷口が記録しました。)

●ロイヤリティ向上

- ・来れば来るほど良くなる店作りが必要。今は逆マイルージの店が多い。
- ・常連様を重視し、お客様のロイヤリティ（忠誠心）を上げて行くこと。
- ・車を買うまでは一生懸命だが、印鑑を押したらほったらかしという車のセールスマンがいる。
- ・これは絶対駄目。今は、定着の時代である。

●ゴールデンルール

- ・職能給、成果給をやっているところは、「自分さえ良ければ」という感じで良くない。
- ・京セラの稲盛氏の言葉に「大家族主義」がある。
- ・暗黙のルール（ゴールデンルール）がある店であること。
- ・給料日にはオーナーに「ありがとうございます」という挨拶が出来るなどが基本である。

- ・自分が考える大家族主義とは次のようなものである。
①家庭におけるルール ②悪いことをしても最後は味方になってくれる ③報酬より賞賛！

●褒める

- ・「良い言葉をもらおう」ということをやったサロンからレポートが届いた。その手紙を読上げた。
- ・小林正観さんの本には、イチローは褒められ続けたから天才になったと書かれている。
- ・褒めるサロン作りをしよう。
- ・チームワーク、愛のある店を作ること。
- ・テンションを上げることは簡単だが、下がるのはもっと簡単。

●心のレベルを上げるためのヒント

- ①道案内人（尊敬できる人）を作る。
- ②勇気をくれるを作る（ソウルメイト）
- ③本を読む（リセットできる）
- ④ささいなことを続ける（朝早く行く、DMを出す等）・・・自信が付く。



●素晴らしい幹部がやっている3つの条件

- ①嫌がることを進んでやっている ②工夫を怠らない ③上司を上機嫌に出来る
- ・幹部に上手く乗せられて、コンテストの次の日を休みにしようという作戦に引っ掛かった。

●人を育てる

- ・売上は上げたら、次の月は下がる。 ・人が育つことをすること。
- ・まず土を作ることから。 ・仲の良い店は人が育つ。
- ・職場を生き生きさせる→→→人が育つ→→→売上が上がる

●利益の質

- ・ツタヤは、Hな本を少なくしている。利益の質が問われている。本来あるべき姿に戻ること。
- ・本質が問われている。癒される店であること。

以上

<伊藤代表より>

【ウッディチキンの今後の活動について】

8 : 06 ~ 8 : 40

●挨拶

- ・事故渋滞に巻き込まれ、遅刻してしまいました。申し訳ありません。
- ・今回の例会は、頭初は名古屋で開催の予定でしたが、愛知万博の影響で会場と宿泊先が取れず、急遽三重での立ち上げ開催となりました。
- ・講師の行徳先生の予定まで押さえて頂いていたのですが、関係者の方には、大変ご迷惑をかけました。ありがとうございました。

●今後の予定

- ・11月9日（水）は東京（会場は品川プリンスH）での例会がある。
 - ・神奈川と静岡も同時に立ち上げる予定。
 - ・講師は、**佐々木の将人**先生に来て頂く。
 - ・佐々木先生は、中村天風に師事された方である。
- ・10月26日（水）は、月間BOBのセミナーパーティーが開催される。

●ウッディ近況

- ・今のところ、関西と北海道で活発に活動している。

●表彰イベント

- ・来年は「感動・・・」という内容の表彰をしたいと考えている。
- ・試行
 - ・ウッディ関西の10サロンに限定して、2月27日に各サロン20分づつの持ち時間で、感動した内容の話をプレゼンテーションしてもらおうという発表会を予定している
 - ・そこでベスト2サロンの内容を3月8日のウッディ京都例会の席で発表してもらおう。
 - ・発表形式は自由で、ビデオでもチャートでもパソコンを使ってでも構わない。
 - ・このイベントに参加したい方は、連絡を下さい。
- ・これを考えたきっかけは、カルムヘアーの小森店長がもらった手紙が感動的だったことにある。
 - ・手紙を読上げた。
 - ・こういう良い話を、小冊子にまとめて出版したいと考えている。
- ・業界自体を優しいものにしていきたい。



●森永製菓／森永太郎氏の話

- ・関東大震災で全てを失った。
- ・森永氏は、倉庫に残ったわずかな飲み物を、あかちゃんを抱えているところへ無料で全て出そうと考えた。
- ・しかし、全てを出してしまっは、．．．と社内の人間が考えて、出そうとしなかったことに森永は腹を立てて、「会社と赤ちゃんのどっちが大事か！」と叱った。
- ・そのことにより、逆に会社は成長することになった。

●日本経営品質賞

- ・日本経営品質賞は、日本の経営品質向上のためにある賞だが、この美容バージョンを作っはどうかということで、今、日華化学の吉田氏に考えて頂いているので、簡単に説明して頂く。
- ・吉田氏より説明
 - ・2年くらい前から考えていて、美容経営の羅針盤となり得るものにしたい。
 - ・皆さんの協力を得て、形にしていきたいのでよろしくお願い致します。



◎山口氏挨拶

- ・本日は、ありがとうございました。
- ・ウッディ三重の世話人の一人として今後も頑張ります。
- ・三重のウッディ会員加入もよろしくお願い致します。
- ・しっかりした運営をして行きたいと思ひます。
- ・この後、和式バイキングで、親睦を深めたいと思ひます。
- ・ありがとうございました。



ありがとうございました。

