

ウッディチキン / 大阪

『 定例会レポート 11 』

日	程	: 2006年3月8日(水)
会	場	: ホテル リッツ・カールトン・大阪 大阪市北区梅田2丁目5番25号
内	容	: PM6:00~8:00 伊藤代表 「ウッディチキンの今までの活動を振り返って」 久保華園八 「本から学ぶ」 ●関西ウッディ優秀2チーム発表 ウキウキクラブ「集客」 エアフロー「体育会系美容室、エアフローの秘密“紹介”」 <参加者約180名>
親	睦 二次会	: PM8:15~10:00 同ホテル <参加者約180名>



レポート作成

ウッディチキン総事務局
谷口 隆

●運営委員会開催

- ・講演会に先立ち、PM3:00~5:00まで、運営委員会を開催した。
- ・組織化、会員管理、会費/予算管理等々についての案件を討議した。



◎司会者より開会

- ・ウッディ関西代表川畑琢三氏より開会の挨拶。
- ・今日は伊藤先生、久保先生からお話を頂きます。
- ・その後、関西での感動接客を行った優秀2サロンからの発表があります。



1. 伊藤豊代表より 「ウッディチキンの今までの活動を振り返って」

1. ウッディチキンの歴史

- ・第1回は4~5年前の4月に5名で新大阪で集まり、東井義雄記念館に行った。
- ・第2回は小倉だった。
- ・第3回は名古屋で15名くらい集まり、細井平州記念館に行った。(細井平州=江戸時代の儒学者。1728-1801。米沢藩中興の祖と言われる上杉鷹山の師として、多くの教えを残している)
- ・そして、「会」を作ろうと言うことになり、心の勉強会をしようとなった。
- ・そうして本心で言い合える友人になった人をソウルメイトと呼んでいる。



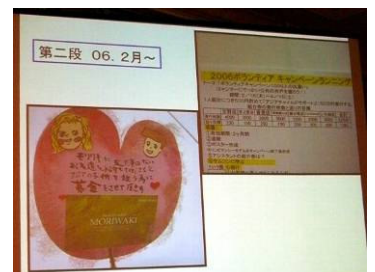
2. ウッディチキンとは

- ・ウッディチキンを一言で言えば、
 - ・「気のいい変わり者」の集まり
 - ・仲間を大切に集まり
 - ・ずっと付き合える仲間の集まり
 - ・笑える仲間の集まり
 - ・基準は「面白いかどうか」



3. イベント報告とこれからの予定

- ・過去のイベント写真、2006年度の予定のスライドを映写。
- ・ハイパフォーマー座談会の報告
 - ・詳しくは、BOB6月号に掲載される。
- ・サマーカレッジについて
 - ①仁愛大学で2006年から5年間、美容業界のことを研究
 - ②大学の授業としてデータ等の解析
 - ③お客様がこれからどう変わるのかを学生が調査
 - ・毎年、定期的な調査(サマーカレッジで発表)
 - ④毎年、定期的なカレッジとして継続
- ・ボランティア紹介キャンペーンについて説明。
 - ・紹介して頂いたお客様から、500円を寄付する運動を展開中。
 - ・フィリピンのスモーキーマウンテンチャイルドや植林を目的として募金を行っている。
 - ・協力をお願いします。



2. 久保華園八先生より 「本に学ぶ」

1. 木鶏(ウッディチキン)

- ・ 荘子の話の中に、木鶏がある。物事に動じない心を持つこと。

2. 和して生きる

- ・ 和して生きていくことに意義がある。
 - ・ 「格好を付ける、威張る、バカにして見る」などは良くない。
- ・ 心の勉強をすること。
- ・ 低賃金、働き放題のサロンが多い。
- ・ 成長とは、求める心の量である。
- ・ 日本人は9×9を勉強するが、インドは19×19を覚える。
- ・ インド人は、65%がプログラムを考えられる。

3. 2006年は

- ・ 2006年は良い年である。
- ・ 今、一気にやると良い。
- ・ 天ぶらは170℃で2分揚げるのが美味しい。
- ・ 60℃で1時間揚げたものは気持ち悪くて食べられない。
- ・ 一時期、クレイジーにならないといけない。
- ・ 集中力を発揮し、今を見極めること。

4. 本に学ぶ

- ・ 昨年1年は、武士道の本をよく読んだ。

①少数精鋭

- ・ 少数精鋭とは、今の資源を最大限用意することである。
- ・ 用意を怠ってはいけない。
- ・ ニッサンのカルロスゴーンも、少数精鋭を言った。

②専修重点

- ・ 自分の得意なことに力を入れる。
- ・ コアコンピタンス。
- ・ バグジーは、カラーリングで大きくなったので、カラー比率を45%にアップすることを考えている。

③奇襲攻撃

- ・ 周知の知恵
- ・ スタッフと良く話を聞いて、いち早く他より実行する。
- ・ 仕事をリタイヤされた方はバランスがわるくなっているので、中年の方向けにキャンペーンをしたら受けた。
- ・ バグジーの別ブランド「空海風花」では、バックミラーにお祝いメッセージを書いてあげたら大変喜んで頂けている。
- ・ 24時間電話受付をしているが、近辺では全てそうなってきた。だから、どこより早くが大切。
- ・ 桜茶がバカ受けしている。お客様のロイヤリティー（忠誠心）が向上するので、リピートされる確率が高くなっている。
- ・ 本を読むことにより、先輩の体験が疑似体験（シミュレーション）できる。
 - ・ 自分のバカさ加減が知れる。

④極部集中

- ・ アメーバ戦略（京セラ稲盛会長）
- ・ 10軒中、1軒でも良いデータが出ればそれを全店に活用する。
- ・ 空海風花の店作りとして、カチワリ氷が入った水の中にハイビスカスの花を浮かべ、そこに冷タオルを入れて出し、絞って渡す様なサービスが出来る店を作って欲しいと指示した。
- ・ 内装予算は300万円に設定し、店内は流木を拾ってきたりして、全て自作で作った。
- ・ 一部に力を集中して戦うこと。

5. 有言即行

- ・ 北九州は音楽をやっている人が多い。
- ・ ジャズをサロンでやってもらうことを考えている。
- ・ 有言実行ではなく、「有言即行」が必要。
- ・ 武士道は「縁」を一番大切にする。
- ・ ダメな人は、縁に気付かない。
- ・ 普通の人は、縁を活かすことが出来ない。
- ・ 出来る人は、縁を活かし切って、価値を活かせきれる人である。
- ・ 親睦会で名刺交換したら、すぐに手紙を出して縁を作っていくこと。

以上です。ありがとうございました。



●ウッディ関西 感動接客優秀サロン発表

①準優勝／ウキウキクラブ
テーマ：「集客」

②優勝／エアフロー
テーマ：「体育会系美容室、
エアフローの秘密“紹介”」

●両チームとも、谷口中座のため記録なし



●平成18年（2006年）度の定例会日程<予定>

定例会	4月5日：福岡	5月10日：沖縄	6月14日：北海道	
	7月12日：神奈川	9月13日：三重	10月11日：東京	11月8日：名古屋
その他	8月23～25日（水～金）：福井県 美容経営品質研究会 サマースクール			



ありがとうございました。

これからも例会に参加してソウルメイトを増やし、交流を深めていきましょう！