

# ウッディチキン / 札幌

## 『 定例会レポート 14 』

日	程	:	2006年6月14日(水)
会	場	:	<b>滝川札幌営業所</b> 札幌市中央区皆南9条西2-2-22
講	習	:	PM7:30~10:10 伊藤代表挨拶「ウッディチキンの活動経過と今後の展開について」 久保華凶八氏「最高の美容師・美容室とは?~北川先生紹介」 <b>北川八郎先生「繁栄の法則」</b> <参加者約160名>
親睦	二次会	:	PM10:40~12:10 居酒屋「ちりとてちん」 <参加者約60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](mailto:info@woodychicken.com)

●会場設営&受付

- ・川根塾生徒とカットカットJUNスタッフで場の設営と受付をして頂きました。



◎カットカットJUN／川根順史氏より開会の挨拶

- ・昨年5月に開催して、今年は6月に開催することが出来ました。
- ・今回も北川八郎先生をお迎えしています。先生は今回で3回目です。
- ・はじめに伊藤代表からの経過報告と、続いてバグジー久保先生からお話と北川先生の紹介をして頂き、北川先生の講演をお聞きしたいと思います。
- ・その前に、集合が遅れていますので、少しお知らせをさせていただきます。

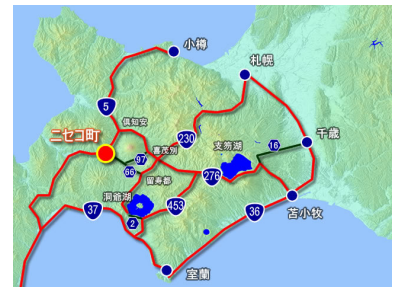


●コウヘイのCD宣伝

- ・ヨウヘイがミニアルバムを出しました。
- ・CCJでは全面的にバックアップしています。
- ・中村文昭さんのテーマ曲「あなたに」も収録しています。
- ・1575円ですので、是非買ってください。

●中村文昭情報

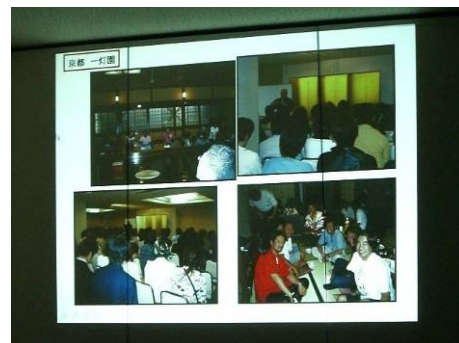
- ・テレビショッピング等に出演している東野さんより、中村文昭さん情報をレポートして頂きました。
- ・中村さんは、ニセコで、イモ、トウモロコシなどを作って農業をサポートしています。
- ・「耕せ日本」のサイトから「スタッフ日記」をクリックすれば、詳しい状況を見ることが出来ます。  
<http://plaza.rakuten.co.jp/higashino615/>
- ・日本の自給率向上のためにも協力したいと思います。



# 1. 伊藤豊代表より 「ウッディチキンの活動経過と今後の展開について」

## 1. 経過報告

- ・北川先生とは、2002年4月9日に初対面した。
- ・先月は沖縄の例会だった。
- ・ここ数年間の写真による報告を行った。



- ・本を読んでそれを実践する寺子屋形式で勉強会をしている。
- ・「繁栄の法則」「鏡の法則」「幸せになるトーナツの話」を課題図書としている。
- ・その結果、ボランティア、読書で頑張った人などを10月の東京総会で表彰する。

## 2. サマーカレッジについて

- ・サマーカレッジについて
  - ・8月23～25日の2泊3日、越前において、仁愛大学との合同・合宿勉強会を企画しているので、是非参加して欲しい。
- ・ボランティア紹介キャンペーン
  - ・ソウルメイトサロンのモリワキ美容室からスタートしたボランティア活動。
  - ・紹介者一人につき500円をチャリティする。
  - ・3月からスタートして、既に23サロンくらいが参加してくれている。
  - ・今年10月には、東京での全国大会で優秀店を表彰する。
- ・画像で、会則等の抜粋を説明した。
- ・本日は北川先生をお迎えして、お話を伺いますが、その前に1番弟子であるバグジーの久保先生からお話と紹介をして頂きます。それでは久保先生よろしくお願ひします。

# 2. 久保華図八先生より 「最高の美容師・美容室とは？ ～ 北川先生紹介」

## 1. はじめに

- ・伊那食品は日本で一番長く利益を出している会社である。そこに行った時、「利益のためには、村上ファンドの様に、何をやっても良いのか？」「周りの人のためになるのが大事なのではないか？」という話があった。

## 2. 最高の美容師・美容室とは？

- ・良い美容室、最高の美容室とは何ですか？ 一流とは何ですか？
- ・「最高の美容師・美容室って何でしょうか？」
  - ①再来率が100%であること。
  - ②働く仲間が喜ぶこと。
 この2つがもっとも重要である。

## 3. ①再来率が100%であるためには？

- ・予約率を上げる！
  - ・1日30名くらいの客数で5名が事前予約、15名が当日予約というのは予約率が低い。
  - ・普通のお客様は予約しない。たまたま来店される。
  - ・レストランでも大事な人と行く時は予約を入れておくものである。
  - ・予約の店は事前準備が出来ている。これが大切なポイント。
  - ・CRM（顧客情報管理）は行き当たりばったりでは出来ない。
  - ・予約が増えると紹介が増える。
  - ・ディスカウントすると常連客が悲しむ。
- ・紹介を取る！
  - ・紹介を取ると客層が良くなる。
  - ・バグジーでは50名くらいのスタイリストがいるが、その内5名くらいは新客に入れられない状況である。
  - ・その5名のスタイリストは、紹介してくれたお客様にその日にお礼の電話を入れることをしている。
  - ・お客様は担当のスタイリストに直接声を掛けてもらいたいので、メールやDMでない方が喜ばれる。
  - ・お迎え～お見送りをきっちりする。
- ・地域貢献する！
  - ・これからは地域貢献している店でないといけない。
  - ・地域で愛され店になること。
  - ・営業外が大切。
  - ・消費活動は近隣の店を優先すること。
  - ・結果的には周りの人を喜ばせているかどうかが基準となる。



## 4. ②働く仲間が喜ぶこと。

- ・従業員が辞めない！
  - ・仲が良いこと。カットが上手いだけでは、お客様は来ない。

- ・仲が良いから癒される。癒されるスタイリストに会いたいから再来される。
- ・辞めなかった理由・・・好きな上司、尊敬できる先輩がいるから。
- ・従業員が辞めない、尊敬される様な先輩、上司になること。
- ・そんな先輩・上司が辞めないのは、尊敬される経営者がいるから。
- ・俺が俺がという人には付いていかない。
- ・尊敬できる先生を持っている人は、謙虚・素直である。
- ・評価する人は、評価される人である。
- ・先生がいると探究心が強く、成長する。
- ・カーネギーに金持ちになるには？と聞いたところ、彼は「貧乏の家に生まれることだよ」と答えた。
- ・毎月1回は自分の師匠である北川八郎先生のところへ行って、話を聞かせてもらっている。
- ・ストレッチゴール
  - ・遠くを見ること。
  - ・来年の目標として、今年の10%や20%アップを設定するのではなく、飛躍的に出来そうもない目標を設定することを「ストレッチゴール」と言う。
  - ・これを設定して検討会をすると、思わぬ突飛で良いアイデアが出るものである。
- ・北川先生紹介
  - ・私の師匠の北川八郎先生を紹介します。

## 3. 北川八郎先生 講和 「繁栄の法則」

### 1. 美容会は20日ネズミの世界

- ・美容室は20日ネズミの世界と同じで、すぐに結果が出る。
- ・ウッディチキンの人たちは、会を始める前は勉強しなかったが、会で集まるようになって、今はたくさん本を読むようになった。
- ・ウッディのメンバーは、小さな旋風を起こしている。
- ・私は、彼らを手助けしたいと思っている。
- ・美容界において学びをすれば良い。
- ・順調であることは、確かなものではない。順調は、お土産である。
- ・この世の法則をマスターして、維持すること。

### 2. 繁栄の法則

- ・怒りをなくせ！
  - ・人は怒りに逃げ、笑顔に集まる。
  - ・お金は、良きエネルギーに集まる。
  - ・減ることを恐れてはならない。
  - ・売上が下がることは自分のせいである。
- ・人を好きになること。
  - ・人を、物を、人生を好きになること。
  - ・神は、人生を楽しみ、面白いものとされている。
  - ・お客様を喜ばせるために、スタッフに何をしても良いといえる店は少ない。
  - ・経営者～スタッフ～お客様を大事にすることを徹底すること。
  - ・久保さんは失敗から学んだ。
  - ・尊敬される人がゆるぎないこと。
  - ・対人関係を良くすること。
  - ・ありがとうと言うより、ありがとうといわれる世界を作ること。
- ・心が未熟な人
  - ・怒りやすい。短気である。自己中心である。
  - ・40歳代は返す時代。
  - ・体験しか変わらない。
  - ・断食は大きなチャンス。断食すると何かが分かってくる。



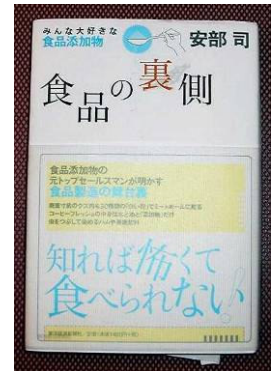
- ・心が澄む
  - ・心が澄んでくると売上のレベルが変わってくる。
  - ・そうなるとう会うべくして人と会おう。
- ・生まれてきた意味
  - ・人生は思い通りに行かない。これが条件である。
  - ・それをクリアー（乗り越える）することが今世の課題である。
  - ・それに努力しているとソウルメイトに会える。
  - ・まず、心のレベルを上げること。
  - ・バグジーは、あの社長（久保さん）を喜ばせたいと思える社員がいる。
  - ・この世で起きることは全て自分のせいである。
  - ・それに気付いたこの業界のこのメンバーには期待している。
  - ・この世に生まれてきた意義を探る。
- ・王道と聖道
  - ・王道だけを生きると、必ず落し物をする。
  - ・村上ファンドの例がそれである。
  - ・聖道とは、対人関係に気付いている人たちのことである。
  - ・少し損をして生きて行くこと。
- ・投げたものは必ず返ってくる
  - ・死に金とは、返ってこないお金のこと。自分の快樂のために使ったお金。
  - ・生き金とは、社会のため、祝い金、社員、お客様のために使うこと。そうすると必ず返ってくる。
  - ・怒りには怒りが、喜びには喜びが返ってくる。
  - ・悲しみや苦しみには、病気と言う形で返ってくる。
  - ・悪口を言う人は、不安、恐れ、苦しみになり病気になる。
  - ・ポリープ畑になってしまう。
- ・あの世に持っていけるもの
  - ・あの世に持っていけるものは、人に与えた喜びと悲しみだけである。
  - ・単純でよい。笑顔であること。笑顔にはエネルギーが溢れている。
  - ・「あなたのそばにいてだけで心地よいむといわれる人になること。
  - ・良きものをもらうのは皆大好き。
  - ・人に好意を持つ練習をなさい。
  - ・神は、幸せと健康というご褒美を持って待っている。
  - ・先ほどの久保さんの話の中に、プロ野球の選手の話があったが、その選手は自分の生き方を見失った。
  - ・心の置き所に気付くこと。
  - ・よき仲間を大切にすること。
- ・生きる中心軸
  - ・動きの純粋性を確かめなさい。
  - ・伸びる人は素直である。
  - ・原因不明のイライラの原因に気付くこと。それが分かると良くなる。
  - ・不思議な透明感があると救いの手が必ずやってくる。
  - ・嫌いな人を無くすこと。
  - ・自分が嫌いな人も、自分を嫌う人も、皆「幸あれ、福あれ、光あれ」と言ってみること。



### 3. 食べ物

- ・食べること
  - ・食べることは仕事と同じくらい重要。
  - ・日本人は穀類・野菜が中心なので、腸が長い＝胴が長い＝足が短い。
  - ・外人は肉食中心なので、腸が短い＝胴が短い＝足が長い。
  - ・40歳を過ぎたら、健康を考えて生きること。
- ・添加物に注意
  - ・コンビニ弁当は防腐剤などの添加物が一杯入っていて良くない。
  - ・牛肉、卵、鶏肉には無理に成長させるための女性ホルモンが一杯入っている。
  - ・産婦人科の先生は「羊水が濁っていてシャンプーの臭いがする」と言われる。
  - ・今の若い女性の子宮はガタガタである。
  - ・皮膚の荒れは、甘い物を止めると治る。野菜中心に変えること。
  - ・ガン科の先生は「タバコを吸って妊娠している娘は早産が多く、弱い赤ちゃんが出来る。」といわれている。
  - ・35年間吸い続けていた愛媛のSさんは、きっぱりタバコを止められた。

- ・一つ失うと一つ樂を得ることが出来る。
  - ・「A. 人がしてはならないこと。」「B. 人がしなくてはならないこと。」これは、神から与えられた宿題である。
- ・本の紹介
  - ・東洋経済新訪社、安部司著「食品の裏側」という本には食品の恐さが書かれている。
  - ・U社のコーヒーフレッシュは腐らない。植物油と乳白剤のみで作られており、ミルクは全く入っていない。
  - ・みりん風味、～風味と書いてある食品は、全部人口のもの。
  - ・大豆加工食品と書いてあるものも、カスの捨てる部分を加工している。
  - ・ハム、ソーセージ、メンタイコも防腐剤など添加物の塊である。
  - ・無着色のメイトイコも、色を抜いただけで、他は一緒である。
  - ・粘り気・ボリュームを出すために増粘剤を使うが、これには規制がない。
- ・断食のすすめ
  - ・一度、3日間の断食をやってみること。1年に1～2回するとよい。
  - ・心も身体もきれいになる。病気からも救われる。



#### 4. 質疑応答

- Q「断食する時の注意は？」
- ・断食中は飲み水だけ。
  - ・断食後は、断食した日数と同じくらいは多く食べてはいけない。
  - ・元に戻らないように生活に気を付けること。
- Q「未来によき期待を持つにはどうすればよいのですか？」
- ・良きイメージを持つこと。
  - ・楽しいことを思うだけで病気は良くなる。
  - ・良き仲間、家族は最大の宝。



北川先生！ 貴重なお話、ありがとうございました。

#### ◎アルティ(ラフェ)中西一也氏より閉会の挨拶

- ・凄くためになるお話が聞けてよかったですと思います。
- ・段取りをして頂いたカットカットJUNのスタッフ、川根塾の皆さんに暖かい拍手をお送り下さい。



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！

#### ●平成18年(2006年)度の定例会日程<予定>

- <今年の定例会> 7月12日：静岡 9月13日：三重 10月11日：東京 11月8日：名古屋  
 < イベント > 8月23～25日(水～金)：福井県 美容経営品質研究会<サマーカレッジ>受付中