

# ウッディチキン／名古屋例会

## 『例会レポート 23』

日程	:	2007年5月9日(水)
会場	:	<b>名古屋国際ホテル</b> 名古屋市中区錦3丁目23-3 (TEL 052-961-3111)
参加者数	:	講習会=約330名、親睦会=約200名
講演会内容	:	PM8:30~10:35 <ul style="list-style-type: none"> <li>・前半 ウッディチキン実行委員 <b>北田礼次氏</b>                                ミスエッセンス <b>山本真由美氏</b>                                ラッセル <b>大野勝次氏</b></li> <li>・後半 ウッディチキン代表 <b>伊藤豊氏</b>                                ビースタッフ <b>山口博美氏</b>                                バグジー <b>久保華園八氏</b></li> </ul>
親睦二次会	:	PM10:55~12:00 同ホテル内



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)



## < 開会挨拶 >

### ジグソー増田氏

- ・司会のジグソー増田氏より
- ・本日は、ウッディチキンでは初めてのパネルディスカッション形式でのセミナーになります。
- ・1部は、コーディネーターにリオフィス/ウッディチキン実行委員の北田礼次さん、パネラーにミスエッセンスの山本真由美さん、ラッシュェルの大野勝次さんの3名です。
- ・2部は、コーディネーターにラポットカンパニー/ウッディチキン代表の伊藤豊さん、パネラーにビースタッフの山口博美さん、バグジーの久保華岡八さんの3名です。



## < 伊藤代表挨拶 >

### ウッディチキンについて

- ・ウッディチキンは非営利でやっている美容師さんの集まりです。
- ・本を読んだりセミナーを聞いたりして「心を磨く」ことと、積徳・ボランティアなどで「人助け」をすることを目的でやっています。
- ・ボランティアキャンペーンを展開し、NPOアジアチャイルドサポートなどに寄付もしています。
- ・全国12のエリアで、3000名くらいの有志でやっている団体です。
- ・エリアごとの活動もより活発になってきています。
- ・今日のセミナーは、サロンの現場で役立つお話が聞けるとお楽しみです。



## < パネルディスカッション / 第1部 >

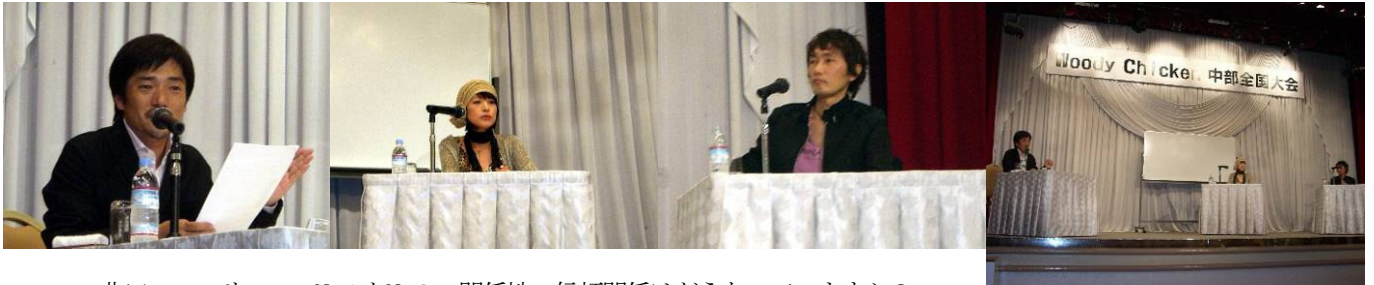
### 北田

- ・パネラーを紹介します。
- ・大野勝次さんは、東京吉祥寺を拠点に営業している60名のサロン「ラッシュェル」のNo.2です。月間15日のサロンワークで、350万円以上を売上げるトップスタイリストです。
- ・山本真由美さんは、名古屋と東京青山のサロンを経営される方で、撮影などにも力を入れています。こちらでも月間400万円を売上げるTOPスタイリストです。
- ・今日はそんな二人にお話をお聞きします。
- ・ここにデータを頂いているので、これからはじめます。
- ・東海3県の1029件のアンケートからの悩みです。
  - ・「10人未満のサロンの悩み」・・・求人、新規、健康、新規定着
  - ・「50人未満のサロンの悩み」・・・若手スタイリスト、求人、社会保険等
  - ・「50人以上のサロンの悩み」・・・人が育たない、求人、スタッフの健康面、新規定着
- ・人を育てる、スタッフが辞める悩みなどはどうされていますか？

### 大野

- ・自分は20年のキャリアがあり、13年間店長をしてきましたが、人が増えないという悩みがありました。しかし、ある時から定着しました。ポイントは価値観であることがわかりました。何故、サロンに勤め続けられるか？ということに関しては、価値観=レベル+個性が重要であると考えます。（ここで、糸の先に50円玉を付けた物を取り出して、糸の先を持ち、それを机の上に円を描くように回しながら）糸を短く持つとこの円の大きさは小さいですが、糸を伸ばして回すと、大きな円が描けます。これを見て、糸を長くすれば、より大きな円が描けると気付きました。そのためには、人との出会いを多くし、縁を広く、深くす

- ることが大事であると思い、いろいろな方にお教を頂くようになり、定着率が向上しました。
- ・ある時、ヒルトンホテルのマネージャーに「一杯一杯になる時はありませんか？イライラする時はありませんか？」と尋ねてみました。マネージャーは、「混むと4倍の手間が掛かりますが、自分は皆のフォローに回ることにしています。」という答えでした。今私は、現場9割で利他の精神でやっています。
- 北田
- ・山本さん、ウッディチキンとのかかわりは？
- 山本
- ・42歳の時に伊藤先生にお会いし、「世の中のお役に立てる人になること」と言われて気が付きました。
  - ・今があるのは、ウッディチキンソウルメイトの方々のお蔭です。
- 北田
- ・山本さんは素直で、行動力が凄いです。
  - ・大野さん、アシスタントについてはどういう意見をお持ちですか？
- 大野
- ・アシスタントという言葉は、その言葉の概念から抜け切れないので、そういう言い方をせずに、ケアリスト、ケミカリスト、カラーリストという様に専門職として名付け、自分の仕事としてと取り組む様にしています。
- 北田
- ・評価に付いては？
- 山本
- ・プラスオーダーについて、評価を与えています。
  - ・提案力、自分の仕事の管理をしっかりするように指導しています。
- 北田
- ・世の中では、成果給の仕組みが上手く機能していません。二人はTOPスタイリストとして凄い売上をしていますが、何のために何故そんなに頑張れるのですか？
- 大野
- ・自分には72歳のオーナーがいます。その人のために頑張っています。



- 北田
- ・サロンのNo.1とNo.2の関係性・信頼関係はどうなっていますか？
- 大野
- ・衝突したりしますが、オーナーの思想に心から共鳴・共感しているから続けられます。
- 北田
- ・仕事の手一杯になった時、どうしますか？
- 大野
- ・営業中にどうしてもなくなったら両手を挙げます。こうすると素直になれます。こういう行為は、5～6年前にはスタッフの前では出来ませんでしたが、そうすることによって皆から支援してもらえるようになってきました。
- 山本
- ・私はその場で指摘します。スタッフを動かします。
- 北田
- ・山本さんの仕事ぶりは、一人のお客様に集中することですね。それを見て、私にもそうしてくれるんだという事で安心感を与えています。
  - ・人間性の向上としてキーワードは、謙虚、努力、健康、対人関係（利他の精神）などがあると思いますが、健康のポイントを教えてください。
- 大野
- ・北川八郎先生と出会って6年になりますが、先生の教えにより肉を食べるのを止めたら、今までは4月と10月の年2回はきっちり風邪を引いていたのに、それ以降1回も引かなくなりました。
  - ・1日1食半で過ごしています。
- 山本
- ・私も肉は止めました。元気でニコニコ、笑顔でプラスのエネルギーを発することが大切です。
- 大野
- ・常に自分が吸収したことを周りに伝えて、自分を空にすることが、自分の成長につながると思って実践しています。
- 北田
- ・スポンジの様に吸収し、進化続けることが大切です。
  - ・今日はありがとうございました。

## <パネルディスカッション／第2部>

- 伊藤
- ・パネラーは、博多・東京などでメイクスクールをされている山口博美校長先生と、北九州の美容室バクジーの久保華岡八先生です。
  - ・先ほどの打ち合わせで、今日は本音で語ることを約束しましたので、よろしくお願い致します。
  - ・やはり、こちらもアンケートを集計データを頂いているので、それから始めたいと思います。
  - ・美容学校生923名のアンケートからです。
    - ・希望の店の規模は？
      - ・普通30%、こだわらない28%が上位

- ・サロンのポイントは？
  - ・人間関係が良い92%、教育制度70%、給与69%、アットホーム61%、社会保険がある36%など。
- ・一番重視するのは？
  - ・人間関係61%、教育21%、給与7%、コンセプト6%
- ・将来の夢は？
  - ・美容師36%、店を持つ11%、ネイリスト12%、ヘアメイク10%、エステ7%他
- ・美容学校卒業生の数
  - ・平成12年度 14,988名
  - ・今年 16,000名（平成13年度とほぼ同数）
- ・美容学校を卒業したのに他に勤める例がある。
- ・では、人が辞めない会社とはについて伺いたいとおもいます。
- 久保
- ・今スタッフ数は110名。8年で5～6名は辞めたが、この4年間は一人も辞めていません。
- ・人が辞める店は楽しくないからです。休み明けの出勤が楽しみですか？
- ・楽しい瞬間とは、お客様からありがとうを言ってもらえた時などです。
- ・褒められたことがないから、楽しくないのです。逆に考えると、お客様からありがとうを言ってもらえる仕事をさせてあげれば良いのです。そうすると辛いことも越えて行けるのです。
- ・イノベーション（改革・改善）が出来ていないから面白くありません。昨年と同じ事をしていては駄目です。



- 山口
  - ・スタッフ（メイクスクールなので教える人）は、先生、先生と1週間も言われると天狗になってしまいます。
  - ・先生になるには15段階のカリキュラムがあります。「ありがとう」「失礼いたしました」などの言葉がきちり言えることが基本の条件です。
  - ・このことが通じないスタッフは辞めてもらいます。
  - ・愛道をモットーにしていますが、成長が止まらないように指導します。
  - ・年間1000人を毎年卒業生として輩出しています。
- 伊藤
  - ・教育は、見えない部分（心）を磨くことが大切です。
  - ・お客様の数は、そのスタッフの魅力です。
- 久保
  - ・月1回映画を見て、本を読んでレポートを書かないとスタイリストにはさせません。
- 山口
  - ・自分が40歳の時、久保先生（26歳）に出会いました。
- 伊藤
  - ・転機になった事柄は？
- 久保
  - ・8年くらい前、35名のスタッフがいたが一斉にやめてしまい、12名になったことがあり、倒産しかけた。そこで気が付き今の状態まで来ることができました。逆境じゃないと変わらないということですね。
- 山口
  - ・198万円の毛皮のコートを買ったことがことがあります。辛い時に、それを質に入れようとして止めました。女性を綺麗にすることが自分の使命と思っています。自分はそれが出来ないと嫌だったので、それを押し通しました。あきらめないことが大事です。今は、人のためになることを心掛けています。

- 伊藤 久保
  - ・ウッディチキンについて一言？
  - ・これからは4極化だと思います。
    - ①イノベーション努力=高い、人間性=高い・・・・・・高料金が取れる店
    - ②イノベーション努力=低い、人間性=高い・・・・・・割引の店
    - ③イノベーション努力=高い、人間性=低い・・・・・・FC展開の店
    - ④イノベーション努力=低い、人間性=低い・・・・・・廃れる店
  - ・見えないところを磨くことが大切です。
- 山口
  - ・ウッディは、新しい人との出会いの場であり、旧知の人と時間を共有する場です。
  - ・義務でするのではなく、楽しみながらということが大切です。
  - ・ウッディチキンソウルメイトは最高の仲間です。
- 久保
  - ・田坂広志氏の「人生の成功とは何か」（PHP出版、1260円）という本で、臨終の間際に「この人生をもう一回生きますか？」と聞かれると書いてあります。
  - ・一度の人生を大切にしましょう。
- 伊藤
  - ・ウッディチキンは「心の大樹」です。皆が大樹の下で語り合うというイメージがあります。
  - ・裏切らない、裏切られない集まりを目指しています。
  - ・本日は、ありがとうございました。



以上

## ありがとうございました。

### ●本年度の定例会日程

- ・6月6日/札幌、7月4日/静岡（実行委員会）、8月22～24日/福井サマーカレッジ、9月5日/三重、10月10日/東京（総会）、11月7日/沖縄、12月無し



別途作成の写真集（A4サイズ、3枚組）もお楽しみ下さい。

# もっともっと、ソウルメイトの絆を深めていきましょう！