

ウッディチキン / 札幌例会

『 例会レポート 24 』

日程	:	2007年6月6日(水)
会場	:	札幌ビューティーアート専門学校 〒060 0061 札幌市中央区南1条西9丁目
参加者数	:	講習会=約160名、親睦会=約50名
講演会内容	:	PM8:10~10:35 ・経過報告 ウッディチキン代表 伊藤豊氏 ・前半 ウッディチキン実行委員 北田礼次氏 バグジー 久保華園八氏 ラッセル 大野勝次氏 ・後半 上記プラス 北川八郎先生
親睦二次会	:	PM11:00~AM1:00 居酒屋「ちりとてちん」



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



< 開会挨拶 >

カットカットJUN川根順史氏

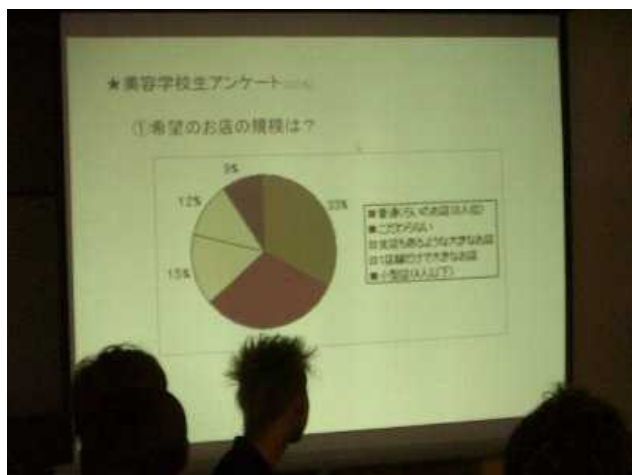
- ・本日は、パネルディスカッション形式でのセミナーになります。
- ・1部は、コーディネーターにリオフィス/ウッディチキン実行委員の北田礼次氏、パネラーにバグジーの久保華園八氏、ラッシュェルの大野勝次氏にお願いしています。
- ・2部は、北川八郎先生に登場して頂き、第1部の皆さんとのディスカッション形式での進行をお願いします。
- ・その前に、ウッディ代表の伊藤氏に最近の活動報告をして頂きます。



< 伊藤代表 / 行動活動報告 >

ウッディチキンの活動について

- ・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」とこと、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。
- ・各支部では、本を読んでその活動を報告する「読書感想行動弁論大会」を主としてサロンの意識を高める勉強をしています。
- ・そこでは、感謝・積極性・感受性・自己啓発・表現力をコンピテンシーにして評価し、優秀サロンを表章しています。
- ・また、先日の名古屋では「サロンの悩みアンケート」を実施した結果について、パネルディスカッションを行いました。そのデータについて説明します。



②サロン決めるポイントは何？

1 人間関係が良い	91.7%
2 設備がしっかりしている	88.7%
3 アットホーム	80.7%
4 給料が高い	55.0%
5 社会保険に入っている	30.1%
6 休日が多い	27.8%
7 メイク・エステ・ネイルがある	27.8%
8 営業は幅広い	23.0%
9 スタッフが若い	18.3%
10 店のコンセプト	16.7%
11 事件ナプティダルがある	15.0%
12 外国人が暮らす地域にある	15.0%
13 交通が便利	13.3%
14 安い	12.1%
15 設備が良い	1.4%





これからのサロン経営には

- ・経営手帳が求められる。
- ・人脈、人的ネットワークを持つ必要がある。
- ・先見性の為の情報集能力が必要。
- ・人材育成の為の外部ブレン活用が必要。
- ・データによるマネジメントが必要になる。
- ・働くことの意味を伝えなくては人がついてこない。
- ・不足(ハングリー)から充足(感謝)のエネルギーへ
- ・リーダーは自ら責任を担き続ける場を持たなければならぬ。

- ・独立志向は少ない。11%のみ。
- ・これからのサロン経営に必要なものは・・・自分の心を磨いていくこと。
- ・今日のパネルディスカッションは、サロンの現場で役立つお話が聞けると思っていますので楽しみに。

< 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。
 - ・久保華園八先生は、北九州市の美容室バグジーのオーナーです。
 - ・大野勝次先生は、東京吉祥寺を拠点に営業している60名のサロン「ラッセル」の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。
- ・美容師さんは平均23歳でデビューします。
 - ・今の時代、心を磨く流れになってきています。
 - ・次の人、次のことを考えてする一人ひとりの思いやりが、生産性を向上させることになります。
 - ・だから、心を磨くことは生産性と関係があるのです。
- ・スタッフの定着はどうですか？



久保

- ・バグジーは、この4年間、退店者ゼロです。
- ・「休み明け(例えば水曜日)は楽しいですか？」と聞く。
 - ・「はい」と「いいえ」と答えたスタッフは大きく分かれる。
 - ・「いいえ」と答えた者は働く理由が要る。それはお金のため。
 - ・お金は、見える報酬。
- ・お金以外の働く理由を見つける。
 - 本物のスキル
 - ・美容と言う素晴らしい技術を身に付けるひとが出来る。
 - 良い仕事が残せる
 - ・ハンバーガーショップの店員が、お見舞いと聞いて、「早くよくなってください」というメッセージを添えた。
 - ・ビルを作る職人さんは、このビルはナビに載るといって誇りを持って仕事している。
 - 人間的に成長できる。
 - ・自分の成長は、友人を見れば分かる。
 - ・友人は自分の鏡である。
 - ・親孝行をすること。
 - ・新人にはハンドマッサージなどをさせて、お客様から直接ありがとうを頂くと励みになる。



北田

- ・結局、働き甲斐、生き甲斐を見つけて上げることですね。
- ・大野さんはどうですか？

大野

- ・目的をはっきりさせることが大切。
 - ・目標が達成できないと落ち込む。
 - ・モチベーションを上げるためには、目的を明確に持つことで上がってくる。
- ・2～3ヶ月前（前回来店時）の行動の結果が、今現れている。
 - ・だから、今は次の来店を想定した仕事をすべきである。
 - ・今は、未来からさかのぼった仕事をする事。
 - ・2～3ヶ月後のクオリティーを今提供せよ！
- ・「今のあなたのシャンプーは【最好】だったわ」といわせる仕事をする事。
 - ・先輩を越える仕事をする事。これがイノベーションである。
 - ・他と比べるのではなく、昨日の自分、明日の自分と比べてみる事。



北田

- ・行動の陰の部分が成果である。
 - ・行動さえしていれば、結果はついてくる。
 - ・提案力などと言っているだけでは、具体的な行動は出来ていない。
- ・スタッフを褒めて上げること。
 - ・バクジューは、重い荷物を持つなど、一番嫌がる部分を店長・幹部が率先してやっている。

久保

- ・なぜこういう考え方になったのかを知ってもらいたい。
- ・辞めない理由
 - ・辞める気を起こさせないくらいイノベーション（改善・改革）している。
 - ・以前と同じことばかりしては辞める。
 - ・入店から5年は勉強するが、それからはしなくなる。
- ・「フラット経営」（全員経営）
 - ・昔ながらのやり方（スタイリストはアシスタントに任せて、バックルームでタバコを吸っている）は、ダメ。
 - ・お客様にあたっていない人（スタイリストも含む）は、全てアシスタントとして全員で仕事をする。これがフラット経営。
 - ・アメリカの奴隷制度みたいでは店は良くならない。



大野

- ・以前、北川先生から「美容師さんは20日ネズミみたいだね」と言われて、気付かせて貰った。
 - ・自分は今46歳だが、85歳まで生きるとすれば、折り返しが済んでいるので「返謝」（恩を返すこと）をしないとイケないと思っている。
 - ・長めのモノサシを持って、考えること。
 - ・イノベーションしていくこと。
 - ・今より明日、明日より、明後日がよくなっていける様に、、、

久保

- ・ホットペッパーに安売りを載せれば載せるほど、スタッフの価値を落とすことになる。
 - ・5000円のカットの店と、2000円の店では、笑顔が違う。
 - ・割引は、自分達の努力しないことの先払い。
 - ・WIN-WINの関係でないとスタッフは育たない。

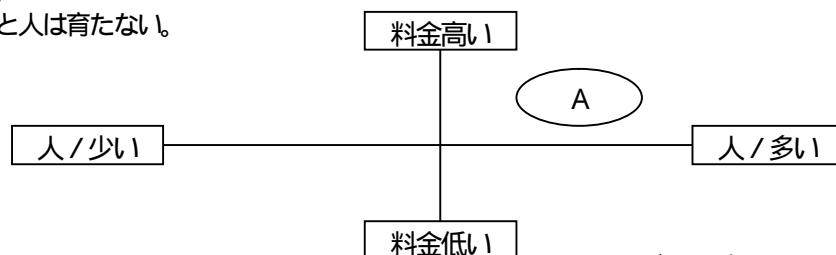


北田

- ・本年度の年間計画で、昨年度の資料と違うことがいくつあるか付箋を付けてみる事。
- ・考え方のないIOFFはダメ。

久保

- ・時代は4極化している。
 - ・（A）でないと人は育たない。



北田

- ・出来ない理由を考えるのではなく、出来る方法を考えてみること。
- ・料金を上げていく勇氣はどこから来るのか？

大野

- ・生き方を割引するべきではない。
 - ・不満足なら2000円でも高い。満足なら5000円でもリピートされる。
- ・自分が考えている（提案したい）ことを持っている時は、仕事をしていても楽しい。
 - ・評価は現場で、その場でして上げること。

北田

- ・第1部をここで終わり、北川先生に入って頂き、続いて第2部を行います。

< パネルディスカッション / 第2部 >

北川

- ・人が好きであること。
 - ・お金よりも人が好きな方が成功する。
- ・OFFすれば、OFFが好きな人が集まってくる。
 - ・OFFを取るか、高付加価値を取るかは自分次第である。

大野

- ・ここ数年間、北川先生の髪とヒゲをカットさせて頂いている。
 - ・2週間髪を洗ってないとと言われるが、全然臭くない。
 - ・食べ物と生活スタイルが物語っている。
 - ・自分にはこだわりがあり、セミナーをされる時を想定してカットしている。

北川

- ・大野さんはそこまで考えてくれている。
 - ・また「他の人にはさせないで下さい」とも言われた。
 - ・そこまで言われると、他の人に切ってもらうわけにはいかない。

久保

- ・バグジーでは6ヶ月のサイクルを見ている。
 - ・今のお客様は、過去の集積である。
 - ・自分の顔も、過去の集積である。
 - ・今を改めれば、未来が良くなる。
 - ・そのためには、人を好きになること。
- ・誰もができることを、誰も真似が出来ないまでやる。
 - ・3年間はこれをやる。

北川

- ・まず、お客様を好きになること。
 - ・久保さんはスタッフを大好き。
 - ・自分の能力を向上させることが、生きる意味。
- ・美容師さんは、そのお客様に毎回祈りを与えることが出来る。
 - ・良き事をすれば、食物が美味しくなる。

久保

- ・人気の出るスタッフは、映画や本を読み、勉強している。
 - ・売上が上がるのではなく、引き寄せている。

北川

- ・20歳までは神が削った顔。それからは自分の作った顔。60歳を超えたら神に向かう顔を作ること。
- ・よき「師」を見つけること。
- ・久保さんは、タバコを止めて5年が経つ。今は喫煙の場所には居られない。
 - ・濁った世界に居れば自分の濁りに気付けなくなる。
 - ・きれいなモノサシを持つこと。
 - ・澄んだ生き方をすること。
 - ・きれいな生き方を真似してみること。
- ・久保さんは、エネルギーが溢れている。



久保

- ・尊敬している人を持つこと。
 - ・尊敬する人が見つからないのは、本当にそう思っていないからである。
- ・北川先生から新店のヒントを頂いた。
 - ・鏡を小さくすれば周囲が見えないので、自分の世界に入れる。
 - ・下からのライトを当てると、若く見える。
 - ・それらを実行したら、評判がよい。

北川

- ・お金はいくらあっても不安。
 - ・溜まると守ろうとして余計不安になる。
 - ・ヤクザの親分は、お金の臭いがする人は分かるという。
 - ・不安の中で稼いでも不安ばかりで、やすらぎはない。
- ・世間は、良いことをする人を応援してくれる。
- ・嫌いな人を無くすこと。

大野

- ・「夢と野望の話」をお願いします。

北川

- ・「野望」は、個人的なもの。野望は必ず挫折する。
- ・「夢」は、人々の幸福・希望・人助けにつながっていないといけない。
- ・上手く行かない時は、それは野望である。

大野

- ・先日、お子様のアトピーで悩んでいるお客様がいた。
 - ・牛乳、タマゴ、インスタント食品などに過剰反応するという事であった。
 - ・私は、北川先生によく食について教えて頂き知識があったので、そのお母さんに「あなたのお子様正しいのですよ。今の食が間違っているのですよ！」とお話したら、泣いて喜んで頂けた。

北川

- ・最近の若い女性は、子供が生めない身体になりつつある。
 - ・本当に食に気をつけないといけない。
- ・「人生を楽しめ！」
 - 健康・・・玄米食のすすめ（白米は粕<カス>である）
 - お金・・・少し、好きな仕事
 - 対人関係・・・良きパートナー、人の悪口を言わない。
 - ・人生を楽しむこと。



< 閉会挨拶 >

アルティ中西一也氏

- ・今日聞いたお話を明日から実践につなげてください。
- ・今日は、ありがとうございました。



ありがとうございました。

本年度の定例会日程

- ・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、2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！