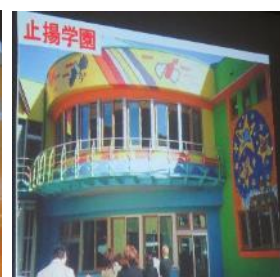


定例会レポート NO. 103



ウッディチキン IN 岡山例会

日 程	2015年4月8日(水)
会 場	岡山国際交流センター 〒700-0026 岡山市北区奉還町 2-2-1 TEL 086-256-2905 ホームページ http://www.opief.or.jp/oicenter/
参加者数	約 170名
講演会内容	PM18:30~20:00 <ul style="list-style-type: none"> ・ ウッディチキン活動報告 ・ 森脇 嘉三様 講演 「モリワキの今」
親睦会	PM20:30~



ウッディチキン事務局
作成：伊藤ちひろ

《開会》



パパス 佐藤千景

今日はモリワキの歴史やこんなことをしているという話を聞いて勉強していただけたらと思います。
いい美容師のいいネットワークを若いスタッフたちにもつくってほしいと思います。
年の離れた美容師さんたちと話すきっかけもないと思いますのでいろんなことを吸収して一回り大きくなってくれたらと思います。

—伊藤豊代表よりウッディチキン近況報告—

去年からフィリピンボランティアを始めました。
東京の北原さんたちがはじめたものですが、去年の11月19名の人々とフィリピンへ行ってきました。
様々なところで子どもたちにお菓子を配りました。

横田はじめさん案内のもと小学校の180名の子どもたちにカットをしました。
自分たちのご飯も食べることの出来ない子どもたちからご飯をご馳走になり歓迎の思いを感じました。
南のもっと貧しい地区からルソン島に出稼ぎに来る地区へ行きました。



- この辺りは普通に麻薬患者、盗み、女性は売春、人身売買もあるヤクザな地区です。
我々の募金でダニエラちゃんの手術が出来、命ひとつ助けることが出来ました。
- ・今年6/22～25日まで行こうと考えています。
 - ・30名ほどで初めての方優先でウッディより現地宿泊費とか会食費を援助します。
 - ・航空運賃は自己負担となります。
 - ・ウッディメンバーの尾池さんも同行する予定となっています。半身不随のためリハビリを頑張っています。
 - ・フィリピンでの尾池さんのアシストをしてくださる方も募集しています。
 - ・現在横田さんとも打ち合わせもしています
 - ・ぜひまたボランティアに行きましょう。

フィリピンボランティアツアー

日程 2015年 6月22日(月)朝出発～25日(木)夜帰国

場所 フィリピン ルソン島

定員 30名

締め切り 2015年 5月20日 定員になり次第締め切ります。

【講師 森脇 嘉三先生】

テーマ「モリワキの今」

〈プロフィール〉

株式会社ビューティサロンモリワキ 代表取締役社長
「やさしい会社をつくりましょう 一人一人をたいせつに」を理念
に大阪府に
8店舗、スタッフ数100名、創業63年になる老舗を運営されて
います。
家族経営を、実践、体現されている社風から、学ぶことがたくさ
んあります。



あいさつ

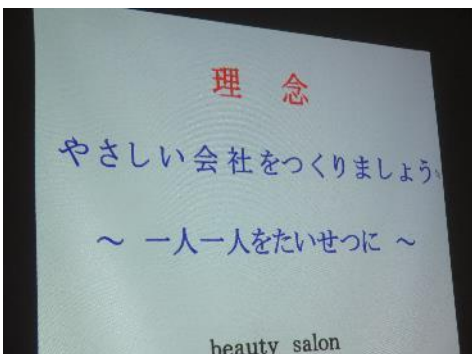
こんばんは。ありがとうございます。
お世話になっている佐藤先生のおかげですので来させてもらいました。
月曜日に新入社員が入ってきました。昨日は地方からも来ており寮で生活しますので花見や買い物などなれるた
めにしていました。
2年前に60周年を迎えた時に作ったビデオがあります。
求人用に抜粋したものを見ていただきたいと思います。

—ビデオ上映内容—

モリワキの社風

大阪交野を中心に展開
1952年創業という長い歴史、美容室を7店舗、エステサロンも
展開しています。
ずっと大切にしてきたことは
・スタッフを家族として扱うこと
・お互いが支えあうあたたかな風土
・おい客様を思う心
・居ても心地のよい空間

スタイリストまで最短3年
技術の習得は生易しいものではない



モリワキでは定期的に技術検定のオーデションを行います。
その日のために一生懸命練習してきます。
先輩は自分が習ってきた事を教え、教えることで成長します。
そしてモリワキではスタイリストになる事だけが目的ではなく教育
も目的があります。
○日本全国どこへ行っても生きて行ける生活力を身につける
○どんな人とも話せるような社会性を身につける
○どんな困難があっても乗り越える強い精神力を身につける
その3つを学ぶため自立を育てています。
技術だけを身につければいいわけではないからです。



ビデオの余談を言いますと一般的には経営者がビデオ作成についてなにかすることが多いのですが、ナレーションやインタビューもすべてスタッフやOBたちがしました。

ビューティサロンモリワキについて

創業63年になります

交野市に本社があり、人口が8万くらいで桜が大変有名なところ。地方に仕事で行っても生活しやすいところだと紹介します。全部で8店舗持っています。

2年前に2013年4月に本店が築40年になり、ちょうど近くに奇跡的に250坪の土地を譲ってもらえることになりまして、100坪の3階建てのビル、モリワキアイランドを作りました。交野市は人口8万の小さな町なのでみんなが集えるようにと思い名づけました。

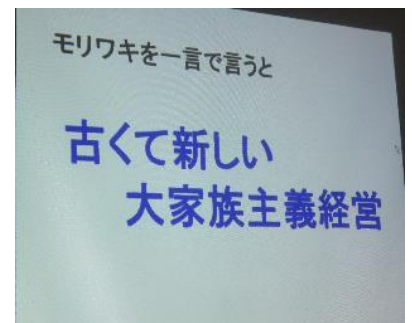
3階建ての一番日当たりのいい部屋に社員食堂を設け、働く社員たちにとって一番心地よいところを使うことにしました。スタッフ数約100名、4割が九州出身、三割が四国です。入社日は4月20日に行い、毎年少し落ち着いたころに行うのが恒例となっています。



古くて新しい大家族主義経営

私たち家族がいてその延長線上にスタッフがいますと考えています。スタッフが100人いるけれど兄さんだったり姉さんだったり役割をしています。

先週には幹部合宿があり、その日1日理念について話し合い「優しい会社をつくる」という伊那食品のような会社を目指しております。信条を書いた紙を常にスタッフは服にポケットに持ち歩いています。内容は簡単なもので、日常できるものであり、唱和するだけのものではなく、だれでもが理解できるものを考えました。



モリワキの行事

成人式典には180人ほど2時間衣装もきて行きます。

みんなが自主的に企画しています。

入社式ではサプライズで親からの手紙を読みます。

新入社員はなにも知らされていないので、驚き必ず涙します。

毎年涙が止まりません。

モリワキ大会という運動会をしています。

最初は7店舗対抗でしたが、体力的な問題から現在は色対抗です。

モリワキは当初年中無休で営業していましたので(現在は第3月曜が休み)、日にちを分けてクラス別で旅行をしています。

1年目は東京へ研修に行くので1日目はディズニーで遊び、2日目は東京の美容室を見に行きます。

昔は夜行バスもない時代でしたので、大型の車に免許を取り、大型車にみなを乗せ東京まで交代で夜通し運転したりもしました。

現在は夜行バスを使っています。

2年目は伊那食品へ、4年目は温泉、5年目は長島スパランド、7年目はグアム、10年目はパリなどいきました。

旅費は自分たちで積み立てていっています。



モリワキの活動

《ボランティア活動》

ボランティアをして、売り上げを上げようと思うのは違うと思っています。することによってスタッフの気持ちが洗われ、いい考え、よき行動が生まれ、売り上げにつながるのだと考えます。心の教育だと思っています。交野市の施設でずっとボランティアを続けています。続けるということが大事なのではないかと思っています。滋賀県の止揚学園にも行っております。行くと逆に元気がもらうことができます。



《KYP 活動》

K 感動と Y 喜びを P プレゼントする チームをつくりました。理念を浸透させようと水曜日と金曜に町のいく人やスタッフに朝「おはようございます」と挨拶を行っています。

《感動話》

月1回の全体会議で3分間のスピーチで感動した話をします。各店舗で行っています。スタッフや店長など関係なく選ばれた人が発表します。



月に1回早朝クリーンチェックを行います。また年に3回店長会議をしています。昨年12月にクリスマスパーティーをした時に12月に誕生日がある私をスタッフたちが差プライスでくれたムービーを3分ほどに短縮したものがあります。

—上映—

笑顔がすごくよく、あたたかなメッセージと空気の映像でした。社長の幸せそうな顔を見ることも出来ました。

質問タイム

—ビューティサロンモリワキのスタッフの方に質問と答え—

「早朝クリーンタイムについてもう少し」

毎回1位を取っている河内磐船店 店長 青山さん

早朝クリーンについて

クリーンはお店の状態がすぐにわかるものだと思います。細かい所へ気がつけば、お客様へ気がつくのではないかと思います。1週間くらい前から30分早くお店に来てみんなで掃除をしています。1位をとるとモチベーションも上がり「今月はいつからはじめますか」とスタッフから言ってくれます。お客様が来たときに気持ちのいいところであるためにしています。



「先日ネクストリーダーで“テクニシャン”というものがありました、どういうものですか」

森脇 まさこ先生

わたしは不器用で美容師になりました。努力をした人のほうが人に教えることは上手になると思います。

“テクニシャン”について

スタッフの中には12年子育てをしながら勤めてくれている子もいます。子育てをしながら復帰したらいいや、パートで働いたらいいやという感じではなく、同じ仕事をするのであればパートという名よりもスタイリストとして誇りをもって働き、60歳になってもスタイリストであり、何年た



ってもスタイリストであるとう感覚を持って仕事ができる、キャリアに甘えず成長し続けていくことで仕事を楽しんでほしいと思い“宅にシャン”というチームを作っています。

月に1回会議をしています。

自分たちスタイリストとして成長してくところを点検する場と思っています。

「公開店長会議について」

モリワキでは月に1回伊藤先生にきてもらい店長会議をしています。公開店長会議を行うことによってわたしたちが成長できていると思っています。

自分が司会をした時には台本を作ることや自分の意見をまとめておくことが大事だと学びました。



「なぜ店長になったのか」



- 宮乃阪店の店長をさせてもらって1年7ヶ月です。高知出身です。将来独立をしたいと考えています。店長を経験するとスタッフや精神面のこと、経営のことが勉強できると思い、機会を頂きましたので店長をしています。



- 12年目でパリに行きました。店長になって4年目になります。鹿児島県の浜田と申します。よろしくお願いします。なぜ店長になったかというお声をいただいたのでなりました。絶対になりたいと思っていたわけではなかったのですが、アシスタントの時にその時に副店長をしていた方と仕事の後話す時に店長になるだろうとから声がかかれればした方がいいよと言われました。「なぜですか」と聞くとしてみたらわかるよと言われ声をかけていただいたのでしています。



- 店長は満5年今6年目でアシスタントのときから藤が尾店で5年努め、河内磐舟店に移動になったときに転機でした。その時は店長になりたいという思いはなく美容師になりたいという思いでいました。磐舟店の店長が素晴らしい方で愛情を持って接してくれ、自然と店長になりたいと思うようになり、しています。

「店長になって悩んだこと」

たくさんうちからスタッフの事で悩みました。スタッフとの溝があるように感じていた時期がありました。

前々回マネージャーや前任店長の方に相談しながら思考錯誤していたのですが、なかなか上手く行かなかったのですが、社長からもアドバイスを受け様々なことをしました。

そして東郡店の役員マネージャーに協力してもらいミーティングを進めていきました。

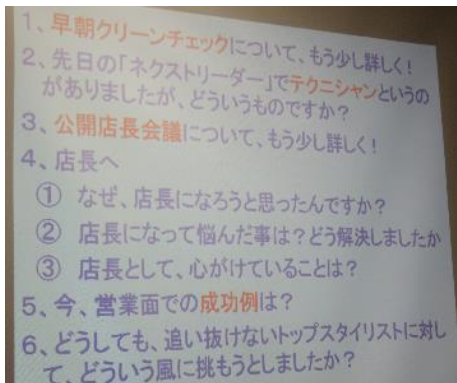
ミーティングの内容はお互いのことを知ろうとしていなかったこともあったので、自分の生い立ちから今までのことを一人一人話していきました。

こんな行動があるのはこんな理由があったと理解できるようになったというだけで相手への味方がすごく変わりました。

相手のことを理解することが一番の解決になりました。

その悩みがなくなっただけでもすごく楽しく働いています。





「店長としての心がけていることは」

4年間させていただくと1年目は突っ走っていたけれど2年、3年となると自分の考えもあるけれど、周りに合わせた方がいいのかという悩みや失敗から学び、心がけていることが4つあります。スタッフ数19名、アシスタントhが8名いるのですがスタイリストとアシスタントの溝ができると雰囲気すごく悪くなります。それを1番避けたく、ささいな事でも気づいてあげて声をかけています。わたしたちから見て当たり前に出てくることでも1年目の子が自ら気づいてしてくれた事に対して褒めるようにしています。それまで緊張していた子がほぐれるのがわかります。それを増やして行きたいと思っています。2つ目は不器用な子がいても根気よく教えることです。不器用な子も努力して先読みして行動できるようまでになりました。

みんなで見放さずサポートをしてくれたおかげでだと思います。3つ目は相手が下であろうと自分が間違ってしまったことやゆってしまったひどいことは自分から謝ることを心がけています。アシスタントもその姿勢を見て受け止め方が変わるのではないかと思います。4つ目はアシスタントも自分で考えていることもあるので、したことを否定するのではなく相手の考えを先に聞くように心がけています。コミュニケーションが取りやすいいい関係を持てていると思っています。

「営業の成功例」

昨年11月モリワキで初めてビューティフェアをミツイさんサポートのもとさせていただきました。美容室の1階のサロンでビューティグッズなどネイルやアイラッシュ、メイクなど美容に関すること2階でセミナーなどさせていただきました。初めてだったので色々ありましたが日曜日の忙しい日を休みにし、ビューティフェアをさせていただき結果的に大成功を収めることが出来ました。100名を目指しお客様にお声かけをしてキャンセルをなくすため、前日までに全員に確認連絡を取り当日は雨でしたが来ていただくことが出来ました。年齢層が高く、40代が多く70代の方も来られ、女性の美容意識はいつまでも一緒だなと感じました。昨年12月にはお客様感謝福袋を始めて実施しビューティフェアで取り扱った商品も連動しましたので当日買えなかった方も福袋をご予約されたくさんの購買に繋がりました。先月藤が尾店で第2回目をさせてもらい1回目での失敗も生かしさらに成功を収めることが出来ました。



最後に

技術を高めていかなければならないが時間がかかるものなので時々、店販という山をつけながら売り上げを上げていくことも必要なので、ベースはキチンとしながら山をつけていくといいと思います。今日はこの店長たちの休みを使い来ていただきました。また、会場の皆様の時間をありがとうございました。

ありがとうございました！



次回は仙台例会です！