

# ウッディチキン / 名古屋例会

## 『例会レポート52』

日	程	: 2010年5月12日 (水)
会	場	: ミルボンスタジオ名古屋 4F 愛知県名古屋市中区栄3-19-8 チェリープラザ02ビル (TEL 052-243-5040)
参加者数	:	講習会=194名
講演会内容	:	PM8:00~9:55 <b>ラポットカンパニー伊藤豊氏講演</b> <b>弓削田健介 with 山田友則ミニコンサート</b>
親睦会	:	PM10:15~11:30 出席者数80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)



実行委員会



## < 開会挨拶 >

### ●司会進行

- ・ZIGSO増田氏より開会宣言。
- ・100名くらいの予定でしたが、200名近くの皆様にお集まり頂きまして、ありがとうございます。
- ・本日は、(有)ラポットカンパニー代表、NPO法人ウッディチキン代表である伊藤豊先生より講演して頂きますので、よろしくお願いします。



(有)ラポットカンパニー代表、NPO法人ウッディチキン代表

# < 伊藤豊氏 講演 >

## 1. 学び方について

- ・自分は27歳まで本を読んだことがなかった。
- ・今、名古屋ウッディで勉強しているのは、今までの自分の過去の成績に対して上回らしようということに挑戦してもらっている。
- ・自分は本を書けるような人になりたいなという想いで、文章力を付けるために本を読み始めた。
- ・1年目～3年目まで年間180冊、それ以降は360冊を読んだ。
- ・人からどんな本を読んだらいいか聞かれるが、その人によって違うから答えられない。
- ・本は、目的を持って読むことが大切である。
- ・今は、書くという目的で読んでいる。
- ・本の読み方
  - ①目的を持って読む
  - ②問題意識を持って読む
  - ③目標を持って読む

## 2. 学び方には3つある

- ・①知識を学ぶ
- ・②知恵をつかむ学び
- ・③心の栄養(支え)を学ぶ

## 3. 本の書き方、読み方

- ・一昨年に店販の達人という本を出版した。
- ・それが出た当時は、店販を勧めすぎたら押し売りになるという考え方が満ちていた。
- ・本を書く前は、関連する本を一気に30冊くらい読む。
- ・そしてピタッと読まなくて、そこから自分の頭の中でまとめていく作業を行う。
- ・書き出してからは一切読まない。
- ・本は、読んだからと言ってすぐに身に付くものではない。
- ・自分が読んだ知識を育てないといけない。
- ・自分の店で使うにはどうするか、後輩に指導する時にはどのように言おうか、自分がそれをする時にはどうすればいいのだろうかなどと、考えながら読むこと。
- ・著者は、書いた時点で止まっているが、自分がやる場合のことを想定して読む人は時々刻々進行しているので、その人のほうが、書いた人を超える。
- ・だから、どんな目的、考えを持って読むかということが大切になってくる。
- ・スクラップ・ブックなどを作って吸収しないと身に付かない。



## 4. ①知識を学ぶ

1. 自分がそれをする場合を想定して読むこと。

- ・書き側は書いた時点で終了している。
- ・育てながら読むこと。
- 2. 問題意識を持って読むこと。
  - ・村田昭治氏の本（山崎宣次先生の師匠）
  - ・先生は、ターゲットという言葉が嫌われる。
- 3. 気になる言葉を心に残す
  - ・松下幸之助「道をひらく」
  - ・田坂広志「若きサムライたちへ」「仕事の思想」
  - ・中谷巖「プロになるならこれをやれ！」
  - ・プロを目指す人には是非読んで欲しい本である。
  - ・金の鉞脈に辿り着く前に止めてしまう人がほとんど。
  - ・業界が違っても一流の人の話を聞くとためになる。
  - ・トムピーターズの各種格言あり。
- 4. 未来を想像しながら読む
  - ・田中真澄「21世紀は個業の時代」
  - ・手に職をもっていると有利。
  - ・「クマともりとひと」
  - ・お金儲けのために山は杉の木ばかりを植えるようになった。それで山の環境が悪化し、クマが住めない森になってしまった。境問題を取り上げた作品。



## 5. ②知恵をつかむ学び

1. 知恵は言葉では表せない
  - ・店長は経営者とスタッフの間の位置。これは知恵。
  - ・リーダーは不動心がないといけないと聞いてもすぐには出来ない
  - ・知恵＝言葉では表せられない。何か問題があった時に身に付く。
  - ・「ディズニー7つの法則」「勝者のビジョン」
2. 知識と知恵を区別する
  - ・知ったら出来ると思うことが危険。
  - ・思い上がっている自分に気がついてないことが危険。
  - ・伊藤肇「帝王学ノート」、廣池千九郎「廣池千九郎語録」
3. 謙虚な心で読む
  - ・上甲晃「志のみ持参」、神渡良平「下坐に生きる」
  - ・さようなら（グッドバイ）の意味は、「GOD By！」（神様のそばへ）である。



## 6. ③心の栄養のために学ぶ

1. 人生の中で語った言葉
  - ・「宮沢賢治詩集」（岩波文庫）
2. 想像、感性を働かせる
  - ・南方熊楠（みなかたくまぐす、和歌山、明治の人）
  - ・司馬遼太郎「龍馬がゆく」（全8巻）
  - ・友人にもらって読んだ。
  - ・明治維新の史跡めぐりに行った。
  - ・この頃の人たちは何を考えていたかを自分に照らし合わせて考えてみること。
3. 上から目線で評価するような読書をしてはいけない
  - ・思い上がりはだめ。
  - ・入佐明美「地下足袋の詩」、日本のマザーテレサといわれている人。ホームレスの事情も知らないのに見下げてはならない。
4. 答えなどない問い
  - ・その問を持ち続けることは大きな成長につながる
  - ・「知覧特別攻撃隊」食堂の母、鳥山トメ著
  - ・「シルバーバーチ霊言集」京セラの稲盛和夫さんの人生を変えるきっかけになった本。



## 7. 2010年の予測

- ・資料配布あり「最新版 2010年～予測」
- ・これから世の中の方向性が変わりそうな風を感じる。
- ・キーワード「愛と絆」
  - ・今までの大家族主義的愛と絆だけでは伸びなくなってきた。
- ・これからは、上記プラス「レベルアップ」「人財育成」がキーワードとなる。
  - ・まだやりきっていない部分をレベルアップしていく。
  - ・レベルの高い人を人財育成すること。
  - ・レベルとは、どんな行動をしているかである。
- ・30年前のサロン数は、11万軒くらいだった。(今は22万軒)
  - ・当時からサロン数は多かった。
  - ・昔は郵便ポストと比較されたが、今はコンビニ数と比べられる。



## 8. 3大数字

- ・30年前当時は3大数字だった。・カルテさえなかった。
- ・①売上=②客数×③単価
  - ・①売上・・・技術売上、店販売上
  - ・②客数・・・新規、固定
  - ・③単価・・・技術単価、店販単価



## 9. 5大数字

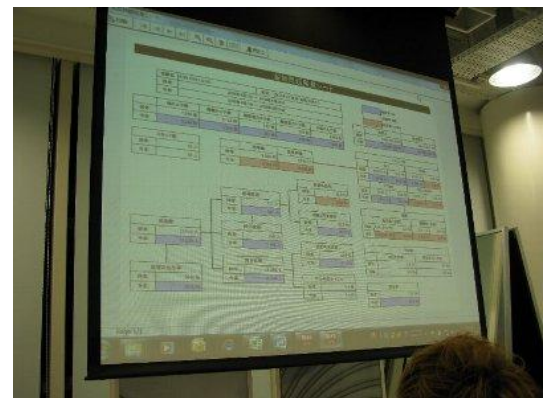
- ・④メニュー比率
  - ・パーマ (ストレートパーマ、パーマ) 比率
  - ・カラー比率
  - ・トリートメント (スパ) 比率
- ・⑤リピート
  - ・新規客、固定客

## 10. 7大数字

- ・⑥カルテ枚数
- ・⑦来店サイクル

## 11. 問題発見シート

- ・資料配布あり
- ・スクリーンのデータを参照して (サロン全体)
  - ・客数が下がっている。単価が上がっている。
  - ・プラスオンで単価が上がったので売上が伸びた。
  - ・果たして今年はどうなるか?
  - ・提案能力を伸ばすこと。
- ・スクリーンのデータを参照して (スタイリスト個人分)
  - ・昨年比150万円ダウンした。
  - ・来店サイクルが伸びたから?
  - ・来店サイクル 0.03回しか変わらない。
  - ・本人のイメージだけで、そんなに伸びてない。
  - ・本当の原因はカルテ枚数が56枚減ったから。
  - ・56人枚×4回 (年間平均来店回数) = 224人分の客数が減った。
  - ・カルテを引っ張り出して、なぜ来なくなったかのかを調べないといけない。そして、対策を考える。
- ・カルテを書いていない
  - ・カルテが記録でしかなく、活用されていない。
  - ・観察、洞察できるカルテであること。
  - ・失客原因が分かるようにすること。
  - ・対策できるカルテを作成すること。
- ・来店サイクル
  - ・カルテ枚数1,000枚、単価6,500円として計算
    - ・4.5回=81日周期 2,925万円
    - ・5.0回=73日周期 3,250万円 (325万円アップ)
    - ・5.5回=66日周期 3,575万円 (325万円アップ)



・対策

- ・ 81日周期の方に63日以内に来てもらったら早割するというサービスを行って売上が上がった。
- ・ 2004年までは人口が増えたが、今は減ってきているので対策も変わる。

## 12. 8大数字

・前記のもの+⑧男女比率

## 13. ハイパフォーマー座談会

- ・ 松本君、65万円の売上が、昨年末で175万円になった。
- ・ 「梅ちゃんがやったこと」・・・資料配布あり
- ・ ウッディ関西主催で、11月7日(日)の夜に合宿でハイパフォーマー座談会を開催する。参加OK。
- ・ 壁を越えたレポートを提出してもらって冊子にする。
- ・ 次の世代のスタイリトが出てくることを期待しています。

以上



ありがとうございました。

## <ミニライブ/親睦会の写真です>



～～ 別途写真集もお楽しみ下さい。 ～～

●次回は 6月16日(水) 札幌例会でお会いしましょう。

例会に参加して、もっともっと、ソウルメイトの絆を深めていきましょう！