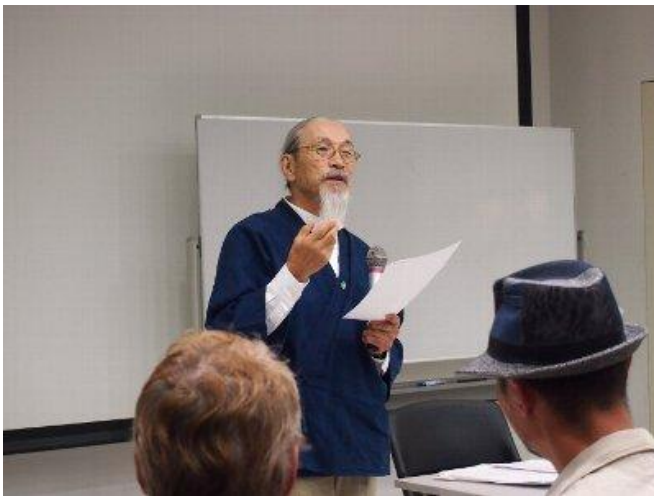


# ウッディチキン／東京総会

## 『 例会レポート 66 』

日 程	:	2011年10月12日(水)
会 場	:	<b>ロリアル代々木スタジオ</b> 〒151-8572 東京都渋谷区代々木1-20-2 ロリアルビル
参 加 者 数	:	85名
講 演 会 内 容	:	PM5:30～8:00 <ul style="list-style-type: none"> <li>・伊藤代表挨拶</li> <li>・岩手「絆サロン」川井代表挨拶</li> <li>・久保華園八先生講演</li> <li>・北川八郎先生講演</li> </ul>
親 睦 会	:	同場所にてケータリング PM8:20～10:20 出席者数約85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)



### ●開会挨拶

- ・本日の司会進行係の土橋氏より開会挨拶。
- ・ウッディチキン東京総会に参加頂きありがとうございます。
- ・本日は、岩手県より3名の方たちに来て頂いています。後ほど御挨拶をお願いします。
- ・今日の予定は、伊藤代表より震災関係の報告と、久保先生の講演の後、北川八郎先生にお話をさせて頂きます。
- ・最後までよろしくをお願いします。



### ●ラッシュェル大野氏より

- ・東日本大震災で亡くなられた方たちに黙祷を捧げ、御冥福を祈りたいと思いますのでご協力下さい。



## < 東日本大震災／活動経過報告 >

### ●伊藤代表より

- ・9月13～14日に、有志一同で「東日本大震災美容復興支援会」（川井利敏代表）の美容室「絆サロン」との交流を深めるために、岩手県を訪問しました。
- ・そして、震災当時の様子、現在の現地のお話を聞かせて頂きました。
- ・まず、津波の様子を写した映像を見て下さい。（7分）
- ・今日は川井代表にも来て頂いていますので、御挨拶をお願いします。



### ●川井代表より

- ・地震の後、店を営業しました。
- ・1週間経って、お客様が結構来られました。
- ・「こんな大変な時でも、美容室に来てくれるんだ」と思いました。
- ・食品スーパーの次に入っているのがサロンでした。
- ・この時、美容の仕事って凄いと思いました。
- ・全国からボランティアカットで来てくれているのはいいのですが、自分のお客様の髪が短くなっているのを辛くて見られませんでした。
- ・大船渡に、ホテルの婚礼会場スペースをお借りして絆サロンの1軒目を出店しました。
- ・2号店は釜石店をオープンしました。
- ・このサロンは、ウッディチキンの協力のお陰だと思っています。
- ・髪書房の千葉社長からウッディチキンの伊藤代表を紹介して頂き、大変助かっています。
- ・本当に、ありがとうございます。



### ●伊藤代表より

- ・支援は、「やってあげる」ということではないと思います。
- ・自分自身の勉強のためにさせて頂くという気持ちです。
- ・被災された方々に、一人ひとり手を差し延べたいと思っています。
- ・永く継続的な支援をしていけるようにしたいと思います。



・今日は、堀口さんからお知らせがあります。

## ●スマイリングベイビープロジェクト堀口氏よりお願い

- ・来年度のポスターを製作中です。
- ・協力して頂ける場合は、ウッディチキン事務局にお問い合わせ下さい。
- ・スマイリングベイビーのホームページはこちらを覧下さい。
- ・<http://www.smilingbaby.jp/>



## < 久保華図八先生講演 >

### 1. 社員の幸福とは

- ・経営とは、「巢立っていく時に、何を持たせてあげることが出来るか」です。
- ・お金、技術もあるが、絶対ではありません。
- ・良い人柄、皆から好かれることが絶対条件です。
- ・一人で生きていけるものを持たせるのが経営です。
- ・従業員もこれを知り、目先に囚われないで働いて欲しいものです。
- ・技術が良く、感じ・対応力が良いことが望めます。

### 2. CSを考える

- ・料金を下げると技術も下がります。
- ・割引は不手際先払いです。
- ・CS（お客様満足）を考える余り、お客様の言いなりになっているのはちょっとおかしいと思います。
- ・お客様に振り回されて、主体性が無くなっていると思います。
- ・本当のサービスは、お客様の要望以上のものを提案、提供することだと思います。
- ・その意味では「CSを創造していくこと」が大切です。



### 3. 本当のお客様満足

- ・バグジーのヒエダマサシ君は、老い先短いおばあさんをサロンにお呼びしました。
- ・そのおばあさんが沖縄に行きたいというのを聞いて、フロアーに椰子の木を置き、スタッフ全員で砂までまいてサロンの沖縄風にセッティングし、日曜日の夜7:00にお迎えしたのです。
- ・おばあさんには、そのサプライズをたいそう喜んで頂くことが出来ました。
- ・お昼のお客様はその話をお聞きになり、そこまでしてくれるスタッフに感動されていました。
- ・これが、本当のお客様満足だと思います。

### 4. 人のせいにならない

- ・心が職場を支配します。
- ・心が仕事に表れます。
- ・プライベートを充実させましょう。
- ・自分の腎臓を片一方、息子に移植しましたが、不適合で駄目でした。
- ・でも、私はそのお医者様を責めませんでした。
- ・「もう一度やるなら、また先生に頼みます」と伝えると、先生は感激されていました。
- ・今TVで「神様の女房」という番組をしています。
- ・主人公は松下幸之助さんですが、その妻のうめのさんが書かれた「難儀もまたよし」という著書があります。
- ・人のせいにならない。この心、考え方が大切です。
- ・北川八郎先生に、「問題が起きたら、“ウエルカム”と言いなさい」と教えられています。
- ・従業員にはそういう精神を教えてください。



### 5. 拡大より充実を

- ・北川先生に、「店を増やしたい」と言ったら、「そうすると、誰が喜ぶのですか？自分が喜ぶだけでしょ！」と言われました。
- ・集客より定着です。
- ・一人も失わないという決意が大切です。
- ・今は細分化より、統合の時代であることを心掛けて下さい。



### 6. 金魚の話

- ・水槽で餌を与えると、反対側にいた金魚は猛烈な勢いで、餌を求めて寄ってきます。
- ・それで、水槽の中間にガラスの仕切りを入れて同じようにすると、金魚はその仕切りに気付かず、頭をゴツンと打って止まります。
- ・同じ条件で餌をやると何回か、これを繰り返します。

- ・金魚はそれをだんだん学習するようになり、ガラスを取り払っても、餌の方には寄ってこなくなります。
- ・さて、こうなった金魚を再度、餌の方に来させるにはどうしたらよいでしょうか？
- ・答えは、新しい金魚を1匹、投入することです。
- ・新しい金魚は何も知らないので、「餌が来た」と一目散に餌に寄って来ます。
- ・今まで入っていた金魚もこれにつられ、餌の方向に寄って来るわけです。

## 7. 象の話

- ・象は生まれた時に、抜けない杭につながり止めます。
- ・これをずっと続けていると、杭は抜けないものと思い込みます。
- ・大きくなって、簡単に抜ける杭にしても、象はその杭は抜けないものという記憶・意識があるので、その杭から動こうとはしません。
- ・金魚の話もそうですが、固定観念、先入観念に縛られないことという教えです。

## 8. 北川八郎先生紹介

- ・北川先生は、私の師匠です。
- ・先生は、一定額の収入以上は寄付されています。
- ・そんな先生を紹介します。
- ・北川八郎先生、お願い致します。



# < 北川八郎先生・講演 >

## 本日のテーマ:「幸せマイルール、心に清音をもたらす言葉」

### 1. 幸せマイルールの写真について

- ・この本の写真は、そのものを追うのではなく、見えないもの、風匂いや、音を撮影しました。



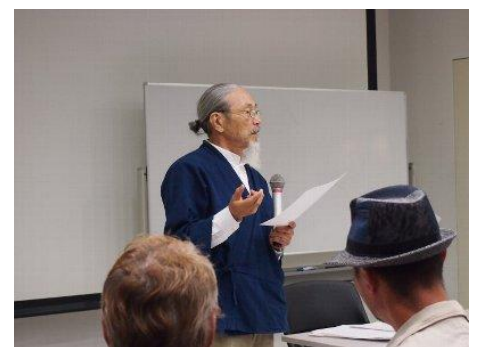
### 2. 人生の学び

- ・本、自然、人、自分よりも優れた人などから学ぶことができます。
- ・特に人から学ぶ場合は、声を聞くことが大事です。
- ・私達は、この星にやってきました。
- ・自分は、トランジット（乗り継ぎ）している人間に過ぎないのです。

### 3. サービスについて

- ・借金をしないことです。
- ・借金は、返済のために売上を上げなければならないという首輪を付けられている様なものです。
- ・銀行に動かされているのです。
- ・なせる善（サービス）は全てなして、次に心置きなく旅立ちなさい。
- ・そのサービスがチームワークを高めるのです。
- ・真似は長続きしません。飽きてしまいます。
- ・サービスは効果があろうとなかろうと根性でやり続けなさい。
- ・サービスは、その人に合った落とし前をつけることです。
- ・その人に一番ふさわしいものを進めなさい。
- ・理容の会に行きました。
- ・そこでは、国旗を掲揚して、敬礼をしていました。大切な心だと思います。
- ・理容の人たちは、技術は最高ですが、接客・流行は今一です。

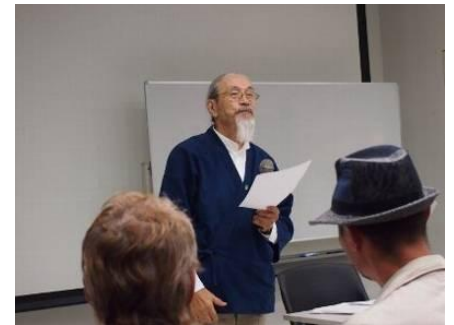
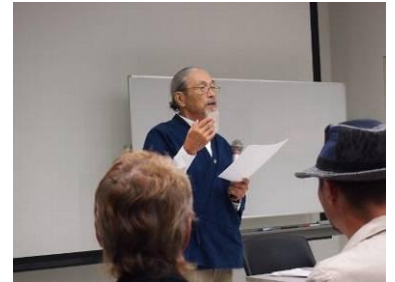
### 4. 上手くいく人と、行かない人



- ・世の中、上手くいく人と、行かない人の法則があります。
- ・成功者の大部分は、「成功する方法を知っている」という確信から生まれます。
- ・夢、よき未来、事実を受け取ることが出来ます。
- ・お百度参りの「お願い」だけでは願いは叶いません。
- ・お願いが叶わなかった人は、それが叶うかどうか不安だった人です。
- ・叶った人は、確信が生まれた人です。
- ・よき人を信じなさい。
- ・貧しい人は、上下に悩まされる、銀行の人質になっている、身を飾る、物を欲しがる人たちです。
- ・狭い情熱とは、行き着く、やり遂げる、1本筋が通っているなどです。
- ・広い情熱とは、「利」に弱く、あれもこれもしたいと思うことです。
- ・うそをつくな、やり遂げよ。
- ・チャンスの神が、あなたを待っています。
- ・出会い、恩人というプレゼントがあります。
- ・意識が変わると客層が変わります。そうすると店の形態が変わってきます。
- ・心は形をとるのです。
- ・それはあなた次第です。

## 5. 平和と調和のシンボル

- ・震災は、目覚めの揺り起こしを受けたのです。
- ・勇気を出して、日本国旗を飾ろう。
- ・日本国旗は、平和と調和のシンボルなのでから。



# ありがとうございました。

## ●アジアチャイルドサポート池間哲郎氏挨拶

- ・冒頭の川井氏の話に感動しました。
- ・絆サロンの皆様、誹謗中傷に負けずに頑張ってください。
- ・世界中で日本人は愛されています。
- ・同じ日本人として、少しだけ心を分け合って頑張りましょう。



## ●乾杯

- ・ビューティサロンモリワキ 森脇氏より

## ●東日本大震災美容復興支援会メンバー紹介

- ・NPO法人FEEL 齋藤利衛門氏
- ・東日本大震災美容復興支援会 代表 川井利敏氏
- ・東日本大震災美容復興支援会 副代表 多田幸史氏



## ●まとめの挨拶

- ・フリゼーア小牧 小牧雅彦氏

## ●1本

- ・髪書房 代表取締役 千葉茂氏



例会の様子は、別途写真集と合わせてご覧下さい。

- 来月の予定は11月9日(水) 沖縄例会です。  
(本年度最終ですので奮ってご参加ください。)

もっともっと、ソウルメイトの絆を深めていきましょう！