

ウッディチキン／沖縄例会

『 例会レポート 67 』

日程	:	2011年11月9日(水)
会場	:	カルチャーリゾート フェストーネ 沖縄県宜野湾市真志喜3丁目28番1号
参加者数	:	64名
講演会内容	:	PM7:00～9:00 ・SOJ伊藤代表挨拶 ・ウッディ代表伊藤挨拶&講演 ・テーブルディスカッション
親睦会	:	近郊居酒屋「察度」PM9:30～11:30 出席者数約60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

作成協力:デミ寺下武邦氏



●開会挨拶

- ・本日の司会進行係の沖縄ウッディ代表 SOJ 伊藤氏より開会挨拶。
- ・ウッディチキン沖縄例会に参加頂きありがとうございます。
- ・ウッディ沖縄の活動として、5月合同合宿を開催（4社参加）。
- ・第4木曜 21:00～勉強会開催中。以前は寺子屋を実施していましたが、現在は美容室5社・代理店2社で、「客数問題発見シート」から各店の問題点を抽出し課題を解決しています。
- ・最後までよろしくお願ひします。



< 伊藤豊先生講演 >

「人と人が生み出す価値／絆 Part 3」

●はじめに

- ・沖縄の方々との交流と情報交換を行って3年目。
- ・3週間前、NHK-TV「DEEP ピープル」に3名の美容師対談。対談メンバー候補に17名。その中にウッディメンバー2名も候補にあがっていた。



1. 東日本大震災について

- ・3月11日東日本大震災、翌々日（金曜）にウッディ関西メンバーと会合があり、ウッディとしての活動を考案。阪神淡路大震災を経験している関西メンバーより、現地に行くより、物資を贈る方が良いと判断し活動開始。地震対策実行委員長を北田礼次氏にお願いし、物資提供計26回。その後も活動中。
- ・津波の様子を写した映像を見て下さい。（7分）
- ・7月に大船渡訪問。
本来なら公共機関へ義捐金を寄付すべきだが、未だ公共機関からの募金は届いていない状況。義捐金が現地へ直接届くやり方を検討していた。
- ・髪書房さんより6月6日OPENした美容室の事を聞く。盛岡エリアのオーナーさん達が立ち上がり、被災された美容師の為に、働く場所を作ろうと、『絆サロン』（美容室）を設立。
ビジネス旅館大広間を仮店舗とし、椅子・鏡等寄付で集め6月6日OPEN。スタッフ8名でOPENしたが、客数が少ない状況。
- ・原因はボランティアCUT。
- ・現地での活動は出来るだけ止め、お店でボランティアを行い寄付をお願いしたい。
- ・その後、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16人で訪問。我々から行かないといけなく感じ、ウッディからの寄付を開始。釜石にて2号店がOPEN。ウッディとして永く支援したい。そして、リニューアル等の際は機材を寄付して欲しい。

★グループディスカッション①

<テーマ>

- ・東北大地震&活動について
- ・あなたのサロンの活動
- ・東北大震災で感じたこと

- ・ウッディは東北支部がなかったが、来年3月東北支部が立ち上がります。
- ・震災半年前に加盟された、仙台ミューさん。4店舗、スタッフほぼ女性。4名が被災されました。
- ・震災直後、全国ウッディメンバー各地から支援。
- ・いつでもどこからでも支援出来る、それがすばらしいソウルメイト（魂の友達）。是非、沖縄の皆様も支援をお願いします。



2. サロン・業界の現状を理解

- ・今年の反省・分析をしてから、来年の予測を立てなければならない。

①サロンの課題

- ・スタイリストの売上が上がらない
- ・客数が減少
- ・スタッフをまとめられる幹部が育たない
- ・スタイリストに向上心がない
- ・思うように集客が出来ない
- ・アシスタントがよく辞める
- ・求人が集まらない
- ・美容学校の学費が高い/278万（2年）
- ・来店周期の伸び
- ・スタッフに夢を与えられない

②2011年の美容業界の現象

- ・「新規客数」を増やすことでサロンの業績を伸ばして来たサロンが苦戦
- ・「東北の大震災」で関東より関西が元気
- ・20～30代前半の転職
- ・伸ばしたサロンのパターン
 - (1) 新集客サロン＝「IT系集客」
 - (2) 地道サロン「顧客管理の向上」や「技術、サービス」向上
 - ウッディサロンは(1)のサロン
- ・客単価も2つに分かれた。
 - (1) キャンペーンを辞めて単価UPしたサロン
 - (2) キャンペーンをしてでも客数を増やしたが、単価が下がったサロン。

★グループディスカッション②

<テーマ>
『今年どんな出来事がありましたか?』

- ・サロン内の出来事
- ・地元の地域の出来事
- ・美容業界の出来事
- ・仕事の関する個人的な出来事



3. 2012年に向けて

①最新版2012年～予測

- ・「待ちの姿勢」+「甘さ」=「業績不振」
- ・「平均来店回数」「カルテ枚数」「単価」
→ この3つを押さえる
- ・顧客管理で差がつく
- ・集客&失客減の方法が追求される
- ・「メニュー」「提案力」「打ち出し」
- ・「練習量」「モデルカルテ」「仕事力」
- ・スタイリストの売上を伸ばす14大数字
- ・ステップアップと将来性
- ・「人財教育」と「人生設計」



②ラポットカンパニー、バッチ作成 (2種)

- ・エクセレントバッチ100=クレイジーな事を成し遂げた人へ
(100時間レッスン達成・100スタイルカット達成の方対象)
- ・ハイパーフォーマーバッチ=チャレンジしレポートした人へ
・いづれも、レポート提出が必須

★グループディスカッション③

<テーマ>
『2012年にむけて～』

- ・来年サロンで実施すること
- ・来年あなたが目標にしていること
など、来年やるべきことは決まっていますか?



●アジアチャイルドサポート池間夫人（理恵様）よりメールメッセージ

*前回東京定例会にて、東北『絆サロン3号店』OPENに際し、ご賛同・ご援助を頂きました。

前略 いつもお世話になっております。
その後すっかりご無沙汰しておりますが如何お過ごしでしょうか？
おかげ様で、昨日、絆美容室を訪問、贈呈式を行ってきました。
素晴らしい仲間の皆様とご縁を頂き、色々とお話も出来、これからが大変楽しみになってきました。
何度か、現地を訪問しながら事業を進めて参る所存です。
また進行状況もご連絡して参りますが、
まずは、無事贈呈式が終わりましたことをご報告申し上げます。
皆さん、ウッディチキンのメンバーさんのことをとても褒めていらっしやいました。
是非、伊藤さんを始め、皆様にお礼をお伝えください。
池間がくれぐれもよろしくと申しておりました。
また、近いうちにお目にかかれますのを楽しみにしております！
今後ともどうぞ宜しくお願い致します。

池間理恵

以上



もっともっと、ソウルメイトの絆を深めていきましょう！