

ウッディチキン / 沖縄例会

『 例会レポート 78 』

日程	:	2012年11月7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	:	60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	:	居酒屋「察度」PM9:30~11:30 出席者数約50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:ウッディチキン北陸支部 / 横関文彦



●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。
- ・今回で9回目のウッディ沖縄定例会です。
- ・仲間が増えて大変嬉しいです。
- ・前回は沖縄例会は、「人と人が生み出す価値／絆 part3」という内容で伊藤先生の基調講演のあとテーブルディスカッションを行いました。
- ・前回のやり方・内容が良かったので、今回はそのパート4ということで、講演後にディスカッションを行ないます。
- ・最後までよろしくお願いします。



< 伊藤豊先生講演 >

「人と人が生み出す価値／絆 Part 4」

1. 東日本大震災について

- ・現在のウッディとしてのボランティアの状況を説明。
- ・絆サロン、絆サロンからの独立第一号 [cocoro] サロンのことなど、写真、動画を見ながら伊藤さんが現地に行ったときに感じた話がありました。
- ・ウッディチキンとしては震災支援を10年は続けていきます。
- ・何がその時に必要なのかしっかり見極めて援助していきます。



2. 北田さんのお遍路の話

- ・北田さんは、1ヶ月(29日)で八十八ヶ所のお遍参りをしました。
- ・自分自身の懺悔?ではなく、挑戦している姿勢が素晴らしいです。

3. 100ウォークの話

- ・自分も100Kmウォークに徐々にチャレンジして、24時間半で完歩しました。
- ・今回はむちゃくちゃしんどかったです。



4. 我武者羅応援団

- ・先月のウッディ東京の定例会。尾池さんはお体が不自由な状態ですが例会に参加して頂きました。
- ・伊藤さん自身が群馬まで迎えに行きました。
- ・その時にサプライズゲストに来たのが『我武者羅応援団』の皆さん。
- ・参加したメンバーが本気の応援に感動して涙。涙。涙。
- ・本当はその時の映像を流す予定でしたが、調子が悪く、ウッディ東京にて頂いたDVDを上映しました。(上映時間13分)
- ・下記のURLはYouTubeでアップしてあるDVDと同じ映像です。

<http://www.youtube.com/watch?v=6TlSVrynIu8>

5. 2012年の美容業界の現象

○伊藤さんのシートより

- ・震災支援とその後



- ・小さな出店、独立、のれん分けサロン
- ・ママさん美容師の活躍と雇用改善
- ・社会保険加入率27%へ
- ・ネイル・アイラッシュ導入のサロンが増える
- ・レセプションの強化
- ・集客方法の模索と失客数が急増
- ・サロン同士の横のつながりが広がる
- ・都心部の苦戦と主戦場の移動
- ・スタッフが辞める理由
- ・教育の改革



○伊藤さんのコメント

- ・新規雇用が少ない中、ママさん美容師の雇用や就業時間などの労働環境の改善で活躍が目立った。
- ・ネイルやアイラッシュ、付けまつ毛など、ヘア以外のメニューの導入サロンが増えた。
- ・ネイル・まつ毛・レセプションなど美容免許がなくても仕事ができる→業界外からの参入も増えたのが要因。
- ・IT集客で集客はできるが、次のリピート率は20%くらい。
- ・アシスタントは『美容師にむいていなかった』。スタイリストは個人売上の伸び悩みでサロンを辞めるスタッフが多かった
- ・スタイリストデビュー後の教育改革が目立った。

6. 2013年の予測

○伊藤さんシートより

- ・2013年のテーマ『仕事の品質』
- ・二極化がさらに進む
- ・スタイリストのレベルアップ
- ・アシスタント時代がデビュー後を左右する
- ・「平均来店回数」「カルテ枚数」「単価」とプロセス管理
- ・基礎力を上げる
- ・単価アップと価値づくり
- ・客層・客質の戦略
- ・個人力を上げる
- ・心が未熟「決める力」「続ける力」「別れる力」
- ・顧客管理・サロン数字分析で差が付く
- ・求人難と雇用条件の変化と給与体系
- ・入り口から定着へ



○伊藤さんコメント

- ・伸びるお店と伸びないお店、伸びる人と伸びない人などさらに差が出てくる。
- ・伸び悩みの人には伸びしろがたくさんある。矢印を自分に向ける。
- ・スタイリストのレベルアップのため、100スタイルカットを提唱
- ・100スタイルカットでも仕上がりなどで差が出てくる。
- ・仕事の品質はトレーニングの品質。
- ・アシスタント時代がその後の美容師としての基礎力。ここで差が生まれる。
- ・スタイリストデビュー日を決めて、その日の予約を入れる。
- ・「向上心」、何かしに無我夢中で取り組む。打ち込む。→やりきった状態を「フロー状態」と言う。
- ・「スローライフ」や「ゆとり教育」をつくった大人の責任。これに惑わされない。
- ・「決める力」は勇気・心の力・強い気持ちが不可欠。
- ・IT集客のテーマは、次回リピートを上げる「定着」がキーワード

< グループ・ディスカッション >

1. グループ分け

- ・6~7名でのグループディスカッション。

2. テーマ

- ・自己紹介。

・ディスカッションテーマは『今年最大のチャレンジ!!』もしくは『これからチャレンジすること』

3. ディスカッション

・所要時間は20分でした。



今回は、横関さんが作成してくれたレポートと、SOJさんが撮影してくれた写真を組み合わせて、レポートにまとめました。
協力、ありがとうございました。

< 懇親会写真 >



もっともっと、ソウルメイトの絆を深めていきましょう！

今年の例会はこれで全て終了しました。

来年は、1月16日（水）三重／中部主催での例会からスタートです。

1年間、ありがとうございました。