ウッディチキン/東京例会

『例会レポート 168』

日程	2022年10月12日(水)
会場	ミツイコーポレーション 東京支社
参加者数	約 80 名 内県外 46 名
講演会内容	16 時 30 分~ 受付開始 17時~ 東京支部挨拶 伊藤代表挨拶&7 月アカデミー賞の発表 18 時 30 分~ 講演 講師 後藤 清安氏 テーマ「ウェルビーイングな働き方」 生産性と働く人の幸福度の関係「本当の幸福とは・・」
親睦会	20:00~ 同会にて ケータリング





ウッデイキチン事務局

文章・写真提供/向井 健介

今回は、会場を天王洲アイルのミツイさんのスタジオを借りまして開催しました! 品川から一駅の便利なところで、80 名の参加者が集い熱い時間となりました。 前半にアカデミー賞の発表もあり、刺激的で感動的な時間でした。

2022 年 7 月リーグ アカデミー賞授賞式



おめでとうございます!

今回は、106 名の方からレポートを提出していただき 12 名の方にアカデミー賞のトロフィーが送られました。 当日は、4 名の方が授賞式に来ていただき直接お渡ししました。

一人ずつ発表していただきましたが、皆さん周りのスタッフへの感謝とサロンの環境への感謝をお話ししておりました。 僕自身レポートも読ませていただきましたが、皆さん一人一人にドラマがあり、気づきや成長を感じ取れたのではないで しょうか?また 12 月から新しいリーグがスタートします。全国の会員の皆様から学びを共有し、さらに成長できるアカデ ミー賞になることを心より楽しみにしております。

以下 12 名のレポートを紹介させていただきます。

woodychicken アカデミー賞レポート2022.7月 サロン名 AIR FLOW ANOTHER LAGOON 名前 藤井結衣花 24 都市名 ポジション 大阪府豊中市 住字地 年数 5年目 スタイリスト 過去 ¥1002500 器高記録 今回 ¥1913100 155 単価 ¥9.872 勤務日数 24

¥382.900 チケット類売上

最高記録をどうやって達成しましたか?

¥1,530.200 店販売上

技術売上

スタイリストになってちょうど一年、技術売上目標を150万円にしました。トップスタイリストさんがいるお店の中で まず単価を上げるために、ハイライト、インナーカラー、ポイントカラー、酸熱トリートメントなどの髪質改善メニューを

ます単価を上げるために、ハイライト、インテーカラー、ホイントカラー、酸熱トリートメントなどの髪質改善メニューを 推していきました。 次回予約の時点でプラスメニューとしてオーダーして頂くことができました。今回のカラー比率は47.1%となり、自分の 中では高めの比率となりました。 でして来自の数は私の得慮なヘッドスパをオーダーしてくださるお客様がより多くなり、ヘッドスパだけでの御来店の方も 増やすことができました。

その結果 7月はヘッドスパ比率が31.6%まで上げることができ、売上を伸ばすことに繋がりました 店販売上

日標を30万円にしていましたが、過去最高記録の34万円は必ずぬりかえるという気持ちで挑みました。 今回の推し商品はアイロン、洗顔フォーム、頭皮用化粧水に絞り込みました。私が1年目の頃、先輩に言われたことが今でも頭に残っています。 「めっちゃいいです」と言ったらお客様は買ってくれる。私を信頼してくれているから買ってくれるねん。だからそういう

| お客様をいいです!と言ったらお客様は買ってくれる。私を信頼してくれているから買ってくれるねん。だからそういう
お客様をいいばい増やすんやで | 」
そのアドバイスを忘れずに日々積み重ねてきました。今では指名も多くなり、信頼信用をしてくださるお客様もいます。
そのおかげて38万円という最高記録を達成することができました。
お客様との感動的な出来事はありましたか?
ずっと御来店してくださるお客様からとても蒸散な口コミを頂きました。「毎回とても真剣に向き合ってくださる姿は
同じ女性として憧れます。ストイックに仕事に打ち込まれていて、美容院に何ったびに私も同じように仕事を頑張らないと
思わせてくださいます。いつもプロフェッショナルマインドをお持ちでとても尊敬しています。」
私の実容師としての姿を見て評価してくださいました。
他にもたくさん書いてくださり、最初はクレームかと勘違いするほどの量を投稿して頂きました。
私たちはお客様の支持でなりたっています。
私を方頂いている側でありながら、単じばおりがとう」」と感謝してくださるお客様。

私たちはお各様の支持でなりたっています。 お金を頂いている側でありながら、更におりがとう!」と感謝してくださるお客様。 こんなにも素晴らしい仕事はないと改めて実態した7月でした。 アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか? 昼食をとる時間も中々取れず、そのままレッスンやミーディングに参加する日が続いた時に、後輩がお菓子をくれたり 座ってきてください!とよく声を掛けてくれました。

座うてきてくたさい!とよくアを掛けてくればした。 忙しい時でもお互いに助け合える関係に感謝です。 私のお客様でたくさんのスパチケットをご購入してくださる方がいます。 「あなたを気に入ってくれているから買ってくれるんだから、もっと自信を持ちなさい!」とマネージャーや店長に書って もらい、どんどん私をやる気にさせてくれました! 上司からのコメントをお願いいたします。 7月の彼女は一言でいうと燃えていました!まず気持ちの面で絶対に結果を出してやる!という意志を感じま 1.た

した。 また今までコツコツとやってきたDMやお客様に対しての「きれいになって頂きたい」という気持ちのこもった 行動、店販トークなどの種まきが7月一気に芽吹いたと思います。ずっと課題でもあったヘルプを使った仕事 も徐々にこなせるようになり、7月はここ最近で一番成長した姿を見ることができました。 これからもっと成長してAIR FLOWのエースになってほしいと思います。ファイト!! あなたの夢はなんですか?

300万円スタイリスト また会いたいと思われる美容師になる!

エアーフローアナザーラグーン ◎ 藤井結衣花 ふじい ゆいか 5年目

念通天賞 いちねんつうてん

藤井さんは仕事に固い決意を抱き 一心に取り組み、その努力は 必ず実を結び成し遂げることができる という仕事の姿勢が評価されました。

woodychicken アカデミー賞レポート2022.7月 -14 サロン名 AIR FLOW WITH THE GARDEN 名前 宇ノ木音葉 年齡 都市名 住宅地 ポジション デビューリスト 3年目 最高記録 今回 ¥272580 客数 24 単価 ¥7.158 勒務日数 23 技術売上 ¥171.800 店販売上 ¥100.780 チケット類売上 最高記録をどうやって達成しましたか?

は物でに 6月からデビューリストになり、7月はスタイリストさんの予約が詰まっている時にはヘルプをして主にトリートメ ントや5~15分のスパをお勧めして当日のプラスメニューを狙ってお話していました。 そして入客出来そうな日はもともとの御予約されていたメニューのランクアップをし、仕上がりにも満足して頂け たと思います。 また3月からチケットのクーボンを販売していたのでその割引になる分トリートメント、スパを通常はしていなか った方にいつもの値段と変わらずにできるということで、お客様に良いメニューをして頂くことができました。

| 屈販売上 元タアテンダントの時にシャンプーやスパの指名をして頂いていた方には、車前に買うものの予約を取って頂きました。 ました。 そして自分自身が使用してみて良かったもののお勧めをすると、まさか買っていただけるとは思わなかった高額 商品を購入して頂けたり、新しく出たシリーズのシャンプーを購入してくださる方が多くいらつしゃいました。 7月前半では自分の思うように売上も伸びず、着ち込んだ日もありましたが、遠へからわざわざ商品を購入しに 来てくださったり、何とか後半取り戻すことが出来ました。目標であった10万円を達成することができました。 自分の固定概念でにの方は買ってくれないだろう」と思わず、美容トークをすることで売上を上げることが □ サームモレ 単一・1まず

出来たと思います。 お客様との感動的な出来事はありましたか

出来係との感動的な出来事はありましたか?
 6月からデビューしたので7月は今までシャンブーやヘッドスパ指名を頂いていた方へ、デビューの報告をしていきました。
 2タイリストさんのお客様にはよれからはシャンブーやスパだけでの入客ができなくなることをお伝えしました。
 あるお客様は月に2回御来店してくださり、ヘッドスパだけでの入客ができなくなることをお伝えしました。
 場後だからと60分コースのロングスパをさせて頂く方などがたくさんいらっしゃいました。
 「今までありがとう」これからだね」がんばれ「Jでさみとがたくさんいらっしゃいました。
 「今までありがとう」これからたね」がんばれ「Jでさみとがたくさんいらっしゃいました。
 温かい優しいお客様に囲まれて成長することができて良かったと心から思いました。
 私がまだまだ技術力不足の時から応援してくださったお客様に「おとはちゃん指名して本当に良かった!」という言葉を関けてこれからも頑張る原動力になりました。
 アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか?
 7月からスタッフを2つのチームに分けての営業に変えていきました。最初はチーム制になったのをうまく生かすことができずコ人のスタタリストさん、デビューリスが基を含めて二人でした。
 正直言って毎日ヘルプにつくのが精一杯になってしまい、大変な日が続いていました。
 店内の会議の日に、私に負担がかかり過ぎているとスタイリストさんが話してくださるように手伝ってくれました。より良いお店になるように一人一人が考え、行動できた月になりました。そして今月からも引き続きチーム制で営業しているので12月はよりパワーデップできると思います。
 上司からのコメントをお願いいたします。
 デビューして間もない中で、本来ならばガンガン入客させてあげたかったですがアテンダントとして活躍してもらまた。

にピューして関もない中で、本来ならばガンガン入客させてあげたかったですがアテンダントとして活躍してもらことが多くなってしまいました。非常に申し訳なく思います。 アアレンジやシャンブー・スパなど他のスタッフにはない技術を生かして、絶対に12月は全力で入客出来るよ うなサロンの体制を整えていきます。

あなたの夢はなんですか?

美容師としてたくさんの人と出会い その人のための"きれい"を追求していくこと

エアーフローアナザーラグーン 宇ノ木 音葉 うのき おとは

報恩謝徳 賞 ほうおんしゃとく

宇ノ木さんは日々の受けた 恩に感謝の気持ちを持つ 仕事の姿勢が評価されました。

in Creation	cnicken 1 /4	アミー負レ	ポート2022.	7月	-14
5, 1TO >	毛切中 高級 水潭 化	名前	伊施千岛	年齢	34
		年数	16年日	ポジション	マオージャー
(7月) 269	5 600 pg	今回 23/6	680年		
/206.	単価 (分添)	11216日	勤務日数		20日
1090 PA	店販売上	239590円	チケット類売上	(42冊)	21万円
	が (7月) 269 /206。 1090円	- テルザロンモッワキ 戸軸 が尾店 中声 住宅地の「都心部 (7月) 264 5 560 円 206. 単価 (予急) 1990 円 店販売上 連成しましたか?	6店 住宅地の部心部 年数 (7月) 264 5600 円 ○ 今回 2310 206. 単価 (背急) 11216 円 1990 円 店販売上 239590 円	6 市 住宅地の部心部 年数 16年日 (7月) 264 5600 円 ○ 今回 23 0690 円 206. 単価(背容) 12 6 円 勤務日数 1990 円 店販売上 239590 円 チケット顕売上	# 存 住宅地の市心部 年数 16 月 ポジション (7月) 269 5600 円 今回 2310690 円 か務日数 1940円 店販売上 239590円 チケット顕売上 (42冊)

別に向けて事前にお客せてへのおけずかかニューを発展しておいて、カルテにも再度プッシュをきる ように 言さかして プラステニューをして丁良けました。(ニュアシス +15名、スパ・カロ + 28名) プルミアルチケートモアプローチして サン押貝友施でいきました。

◆購入りませ、前回アナローチレ万南的、今あけずあの南のをりかせんに書いて、アシスポトガ しゃからまとにも分かっても万支まとうにしました。 きうすることで、手友かりなくアグローチや る選記かい出来で 貝藤ハしてり関けましたり

お客様との感動的な出来事はありましたか?

◆ スタイリストの人参ががえ成り、1小なリナンパーで、引き糸巻きの方も手里当させて丁真りて、バタバタと 中五营第日加、沢山有り生化加、新客粮在家腹之家粮之"易。"2项计去上左。当人在加、安颜之" 元気ニンス東痛。てくれたからた"と見います。 スタッフも、砂容サマも 実施すび とってもい ありかとうございました。 毎日で"した。 ありがとうごさ"いました。 アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか?

◆ 全員が、自分に何が出来るかを常に考えて信かけてくれていきした。 1年日、2年日で年数 関係なく、サトなどかしたと思かける、ていました。本当に最高でした。全質に、

感調すの気をきちであれています。

上司からのコメントをお願いいたします。

あなたの夢はなんですか?

お宿様をスカップをみれなが突顔で楽して、常に成長にいる自分とサロンにお手が、

ビューティーサロン MORIWAKI 藤が尾店 ● 伊藤 千尋 いとう ちひろ

感謝報恩 賞 かんしゃ ほうおん

伊藤さんは 沢山のお客様・スタッフの恩に 報いる仕事の姿勢が評価されました。

	woddy	chicken ア	カデミー賞レ	ポート2022	. 7月	*
サロン名	Viviedn Ro		名前	小村 港	年齡	26
都市名	高知市	住宅地or都认		778	ポジション	种的
最高記録	過去 6065	85 2億		1285656		
客数	105	単価	\$11083	勤務日数		21
技術売上	\$1016819	店販売上	1068837	チケット類売上		4124363
最高記録をと	うやって達成しま	たか?				

技術発上は千ちト売上もありさけが、それも事前準備を当日のお声がける意識できたがら かでいます。単価も1万円起るまのは自分の中で大きくて、外でもお名林に長いを思うこと て自治にてきる物物はあいまえいて、からもりこのメニューマグロ・チェ 声がいまいた。カラーだったがデザイン 後もおけられかからないなのソニューでからのおま中にてするものだったの チガトも イをえるものでもったい をあるせい 提定いいきかけた

店販売上

高端は、同い事前準備を意識して手切をして頂いてまける。 あも、エステも自分の後付からて できますりになったので、お月にのおんはみなと、気強したことをありまえっ、おかいも本族しいかり 体験できまものはませてフロッた方がら、シス国作版につながったものがあってので、ハラーのみ でけないトータいせい・デーをいまな様に必要なもの銀味があるためはお伝えできたからな果、打

お客様との感動的な出来事はありましたか?

とのお客様も恐動の気格なも伝えてくせきり、事人で得い使けるのできるすが、姓に受勢いて かり新りていいたいまかれるといるというというというできるからないです。 ないながれているかいないないないない 前日をかってかいりませてもられるはれていまれていましたのです。 すべい まっていまいていまいたいましたのではない まっていまっていまいた。 身ががりてリストのとけから関わってるシャンプー指えのまも着だけスタイリストリントロントンプーに入れて ととなることをこ地所は頂いてますが、クレドルにいたもっせて頂いてとき本事にるんですかり、だりかいまいた アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか?

かんといととしてけるリストのならかが父子な場面がありますが、たいていりかもるかでリストロストタオを ドランで達してしまりことがありました。ですが、カタリスト同すでもおかしてファローをし ることがにしまだ、 真をきかけいていたので、なく目がけられまいたい、あ者本まとの全話やコシュニケンコンの よっていにしまだ、 真をきかけいていたので、なく目がはられまいたい、あ者本まとの全話やコシュニケンコンコン よも見られて思るいました。 前日に 南るの 説明からましージンとしてはれたからりまれたいたのでで見ましても

までも見られて、あいらには、前日に 同心の 説明からさいからことになれてかななれているではないとします。 14からのコメントをお願いいたします。 14からは 123 に ドンチェイ・はったいです。 明 まれかれない 最高 記録を ちりっぱて 大い高い 123 に ドンチェイ・はったいです。 インカル 大き で 村代刊の アルレ する あるの かん ケネティー サイナ としょうり オロカ かっから オープッシャ トキビ 村代刊の アルレ かっから かん アネア・サイン はっている でも 見るので しょう でんちょう たくれ 風でも もっています はい であい でんちゃ しゃくしゃく はい であい

あなたの夢はなんですか?

トータルビンディでおき様もきれいにしていてたいなる。村本口お信を出したいです。

 RT ViViean Rossi 川村 美祐 かわむら みゆ 7年日

感謝報恩 賞 かんしゃ ほうおん

川村さんは 沢山のお客様・スタッフの恩に 報いる仕事の姿勢が評価されました。

woddy chicken アカデミー賞レポート2022. 7月

All	-
ъ.	300
- 24	Mar.

サロン名	IS	MS	名前 松本	壮史	年齢	38歳		
都市名 愛知	口県小牧市	住宅地or都心部	年数		ポジション	マスター		
最高記錄	過去 1,7	過去 1,775,785円 □ 今回 2,071,285円						
客数	199名	単価	10,408円	勤務日数		24日		
技術売上	1,805,645円	店販売上	265,640円	チケット類売上		268,650円		

最高記録をどうやって達成しましたか 技術売上 1,666,295円→1,805,645円

チケット売上はあてに出来なかったので、いかにメニュー率を上げるか。その中で1番伸びる可能性のある トリートメント率、スパ率は季節的にも提案しやすいので、なぜこの夏に必要かを文章化して自分だったら やりたいか、どうなのかを自問自答しながら提案方法を変えていきました。

あとはせっかく夏だし、デザインを楽しんでほしかったのでデザインカラーの再勉強。色味のバリエーション ボップなどをデジタル化。ワクワクする提案をテーマにしておススメしていきました。

店販売上 156,058円→265,640円 12月を除く全ての月に比べて過去最高を出させて頂く事ができました。 結果的に金額が過去最高になりましたが、今回は購買率にこだわりました。普段10%ぐらい ですが今回は20%毎朝今日来るお客様に何をどうおススメするかイメージトレーニングする 時間を15分作ってました。金額高いものも、良いものは良い!と制限をかけず、負担も かからないようにオススメの仕方にこだわりを持って丁寧に話しました。

お客様との感動的な出来事はありましたか?

お客様でもある僕の母の話ですが脳出血をし退院後、癌が見つかりました。 少し麻痺も残る状態で、もう来なくていい。俺が家行って髪切るから。と提案したところ 私はイズムに行きたいの。髪を切るだけならあんたに来て貰えばいい。でもキャプテンや スタッフ、お店の空間に行くと元気が貰えるの。だってすごく良いお店じゃない。 と言って貰いました。僕らは人に本当に必要とされてる職場だと誇りに思いました。

ントや仲間からの感動的なフォローはありましたか

僕が提案すると決めてた水トリートメントを僕が何を言うわけでもなく、アシスタントが 僕が話す前に必要性を説明、提案してくれてやって頂いてました。

ただの作業にならず、お客様一人一人にプロとして今何が必要か自主的に考え、実行して いる姿は将来イズムの発展が目に浮かび感動致しました。アシスタントはいつも僕の支えです。感謝。 上司からのコメントをお願いいたします。

あなたの夢はなんですか?

お客様もスタッフもずっとISMSにいたい! 通いたい! と言われる日本一幸せが溢れる サロンづくりを。美容を通して最幸の人生をおくるプロフェッショナル集団

・イズム

松本 壮史 まつもと たけし

勇往邁進 賞

松本さんは、後輩育成・高い目標 に向かって前進している姿勢が 評価されました。

woddy chicken アカデミー賞レポート2022.7月



サロン名	BAGZY	中間再	名前	江藤友惠	年齢	24歲
都市名	北九州市	住宅地or都心部	年数 (5年日	ポジション	ルスタイ
最高記録	過去		今回	412.572		
客数	62人	単価	6654	勤務日数		218
技術売上	412.572	店販売上	88.451	チケット類売上		0
最高記録をと	うやって達成しまし	たか?				

以前、フリーで来てくださった治客様が、今月は指名できてくださることが多 かった。

インスタでの集客や、空いてる日に0回しにならないように連絡をした。 とにかく空いてる時は、アシスタントの子たちと一緒に、 スタイリストの先輩のアシストをした。

た 5.6月に店販商品を費いたいお客様がいた時は、7月のほうが 20%オフで買えるのでとアプローチして、毎月来てくださるお客様には 事前になにが必要か聞いたりした

お客様の店販購入の履歴を見て、今度はこの商品がオススメですよ とアプローチした

お客様との感動的な出来事はありましたか?

半年前に、旦那さんをさせて頂き、奥さんや子供2人も紹介 してくださって、今は歌族全員担当させてもらってること Pし、精神病のお客様から、「シャンプー気持ちよくて、心の優しさが伝わる」 と答ってくださって、軍の運転が出来なくなっても、タクシーで来るからねと いし、精神病のお客様から、 言ってくださって泣きそうになった。

アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか?

以前に頂いてたご予約とネットが被った時に、 アシスタントの子が他のスタイリストにアシストしながらも手伝ってくれ

(可愛い後輩がチョコをくれたこと)

上司からのコメントをお願いいたします。

プロの会話が増えたことが成長に繋がると感じています 技術者として、プログス的が個人だとし、成長に関しています。 また、スピードやクオリティも妥協せず、自分にプレッシャーをかける 事で、飛躍的に伸びると感じてます。 イケメンズにヘラヘラ感たまにあり(メンヘラ)

あなたの夢はなんですか? パワースポットみたいな人間になる事 あと、私が大好きな人たちが私も含め、幸せに生きること。 ● BAGZY 中間店

○ 江藤友恵 えとうともえ

江藤さんの仕事は穏やかで優しく 心が行き届いていることが 評価されました。

woodychichen / /v / ~ Man, 10000. 111 4 サロン名 AIR FLOW ANOTHER LAGOON 糸永美里 年齡 デビューリスト 都市名 住宅地 4年目 大阪府豊中市 ポジション 最高記録 過去 ¥376600 今回 ¥1058760 ¥8.402 勤務日数 23 技術売上 ¥840.600 店販売上 ¥218.160 チケット類売上

最高記録をどうやって達成しましたか?

技術売上

「探検の上 目標を達成する為に提案イメージシートを書いて終わりではなく、6月のうちから新しく入ってきたトリートメントの話 ヘッドスパの話などをしっかりとしてきました。 種まきをしたおかげで7月に入ってから施術させて頂くことができたり、3月に販売したチケットを使ったメニュー展開で プラスメニューやメニューのランクアップをすることができ、単価アップに繋げることができました。 カルテボックスを振り返って周期の伸びてる方にDMを出したり、LINEで繋がっている人に直接アプローチをかけること ができました。

実際に予約が入ったのは多くはありませんが、無駄なく予約を取ることができ、売上へと繋げることができました。

いつもシャンプーをご購入頂いている方への事前予約を取り、ある程度売上を確保することができました。 前よりもお店の商品を自分自身が家で使うようして、実際の使い方をレクチャーしたり、他のスタッフが使ってみた感想をお客様にお伝えして、少しでも興味を持ってもらえるようにしました。

夏の暑さもあったのでクール系のシャンプーが手に取ってもらいやすく、動かすことができ売上へと貢献することが できました。

お客様との感動的な出来事はありましたか?

カラーモデルからずっと来てくれていて、デビューをかけた試験のときには快くモデルを引き受けてくれたり、その後もずっと担当させて頂いている方がいます。

今までは美容室を転々とされて中々一つの美容室に定めることができなかったのが、AIR FLOWに来て私が担当するようになってから「ここの雰囲気が好きだし、ちゃんとわかってくれているからもう浮気できないよね!」と言ってくださ

いました。 御紹介いただいたお客様も同じようにモデル時代から通い続けてくださっています。 7月にはお母様もご紹介頂き、御家族で担当させて頂くことが出来てとても嬉しかったです。 「子供たちをよろしくね!」と言ってくださったことが非常に嬉しかったです。 アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか? 一人で最初から最後までサロンワークすることがほとんどなので、直接ヘルプに入ってもらうことはありませんが、朝礼時の店販ローブレでそれぞれが使っている商品の共有などをすることで、自分がまだ使っていない商品を気になっている方に「うちのスタッフが使って・・・」とお話することができました。 中でも脱毛器の購入を迷われている方がいた時に、最後のもうひと押しのところで結果の出始めている店長が協力してくれました。

くれました。 お客様に実際に見せて頂けませんかとお願いすると、離れた席まで行ってくださり、その結果、御購入となりました。 上司からのコメントをお願いいたします。 デビューリスト(jrスタイリスト)の立場なので自分一人で全ての仕事をこなし、目標達成できるように自分で 数字の管理もしながら日々過ごしていましたが、コツコツと積み重ねていた感じがしました。 店販の事前予約や予約管理などのおかげでコンスタントに売上が上がっていました。 次の12月最高記録月では周りに伝えれる程度の熱量、スタートダッシュ、そして自分の限界を低く設定せず 料を地えるスタを自せては、いてままし、 殻を破る姿を見せてほしいです!!

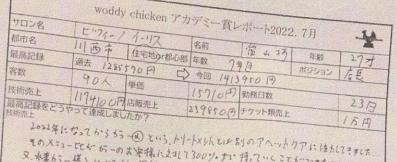
あなたの夢はなんですか?

愛される美容師

エアーフローアナザーラグーン ◉ 糸永美里 いとなが みさと

事上磨錬 賞

糸永さんの努力が日々の生活や行動を通し て磨きをかけている事が評価されました。



そのメニューナモになっの大字様にとまして300ツ・カン特、ていくことができたこと 又、水素もう一些人によるから一単個アックのかを図です。

店販売上

いつものすかハニンの予約取りの時にコマキを体のケアをりの軽は一円子を使え アラローイをしたことが一番ロック

お客様との感動的な出来事はありましたか?

ちょうと"月通って頂いたお安様に「年で愛女かかわって、うわえられをよいた。た と褒めて頂けたこと

アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか? 自分のことでいまないでいるが、即りのスクックか行かしらの最高記録を運ぶして 成化したこと

上前からのコメントをお願いいたします。

あなたの夢はなんですか?

ここではまないと思う店舗でり

ビフィーノ イリス ◎ 當山 巧 とうやま たくみ

感謝報恩 かんしゃ ほうおん

當山さんは お客様・スタッフの恩に 報いる仕事の姿勢が評価されました。

1 woddy chicken アカデミー賞レポート2022, 7月 名前 村民用35 サロン名 住宅地or都心部 年散 都市名 □ 今回 2.45 經濟部級 勧務日数 客数 チケット類売上 技術売上 | しぞう | 店販売 最高記録をどうやって連載しましたか? 4年日数 - 95 - 93 70 889 A -+ 180 97A ママーフルーといて、白牙女はは白土にかいより、こまで、まないアスタートにながりてはフェスで、宇宙の考えて 以P、中体 12 大二九等(日) ででき こだ あっくこっ 下 プラスにも、 1年で おかけ用信、 日本 口事に 下 47 することができました 日午、 体馬をを 伝えるなみ 用差をみ 49% を作って すいいました。 99くれ 人は なぶ 有り 身なだれてない。 そのイサム 29,2hも 東南は することが できました。 自ちずた ち世 裏って後れまぶ 去年よりスタート(五 公式ライン アロウントで、 グルンデー ワジャ たまー、 そのシャーン も至文を なが、パンプル・ドと - 生名と 歌り生まれたことが よめったです。 ラジッマ 12 作の手約 できりました お客様との感動的な出来事はありましたか? 養白して ユタートシス 光 ちゅん 関、 ちゅうない 子花をきる たかいす はて もがいたいる ある項子、 小智なから cvt 202 後にないる 不管様々 から移しの cvT を 202 70 7527 アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか? 店長も果た、いかに自分及またなりでリストをつけず、君子スタイリストにできまなけるのとに するれる 在作りかですにと思います。 かかげで、 ろんとも 最もなりとけか 達成できた れがまれたです。 上司からのコメントをお願いいたします。 gn n あなたの夢はなんですか? 1816 7 10 25 H3 pr 211

-14 woddy chicken アカデミー賞レポート2022. 7月 名前本外 茶课手 エクファハアリリーナ サロン名 24112 住宅地or都心部年数 ポジション 都市名 087094田 0 今回 1237039 日 最高記錄 8331 2478 客数 技術売上 1206554 店販売上 最高記録をどうやって達成しましたか? 26485 チケット類売上 作事に進かひXニューヤ、ドリーナメントのランのアメノンですといてきかも人かましてこの お宮本族ででたってまずがんこかってんどやっとみてらいてるとゆうちょこしま、 でいてみできりもうときを楽し、してて見けまして、のおいませられるチですを ないといけるいちにアルのチをリラハチとてい 「ち頭ではごろかりん牛養ダかり」「「はく、当日見なあけるい」もでのローチに、ごり某人 て食まれて、事前のアプローチが足いてかってこと見いずます。(2月17三月4 ご購入しまけかららいるの種話をしていまます。 お客様との感動的な出来動はありましたかったり客様がからかましていくな日久来でです。ていまりはず前のカラーをお住せて頂いてお客様がからかましていくな日久来でです。 お宮木本のた事がよい目の長後をおったせて見けて事、いいらせるしく見いい 乳はし、「可引事から」では、事に美容的をにといる方が、たと、とても奉せは気干事がして アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか? アスタントは、17人でもそがおいていら、ハルマグ、2ト達り「一来でくれていてるにとてもりせいい中でしていていまい。とこも日かいはしてし、中でしてが、同りを見て、一生気が70アを回えるとしてくれていまい、とこも日かいはしてし、 じから感謝しまれるひでアラスや十自身も目に見るくいの成長をしてくれまれた。 上司からのコメントをお願いいたします。 最初を記録、のを然かのからしています。からないというと特別なもかかりかられて さもしたかに特別方かにようーがはいく工道していてそのおゆをこめにかなんして 生かにしていけばないと思いまる。師のお客様でけれてりてを存もみてしかてりて気味が レヤラヤママラ! あなたの夢はなんですか? 于客樣に幸也を感じ"2E4元3美容師 · フェルントがすがいれていていている日本はスタイリアト「ままさまずあけま 十部かして、70アが回せていまけての口はを動いてスタックはよの母ラキカかり

より高またてお客でます。

ビフィーノ イリス松尾 昇路 まつお しょうじ

明目張胆 賞

めいもくちょうたん

松尾さんは
マネージャーという立場で
責任の重要な任務に
思い切って仕事を追行している
姿勢が評価されました。

エクファヘアーリゾート本多 莉果子 ほんだ りかこ

切磋琢磨賞

本多さんは 仲間同士とお互いに協力し 励ましあい自分を磨く事の 大切さが評価されました。

World woodychicken アカデミー賞レポート2022.7月 サロン名 AIR FLOW ANOTHER LAGOON 北迫紗希 年齢 都市名 大阪府豊中市 住宅地 年数 16年目 ポジション 最高記録 過去 ¥1784000 今回 ¥2121100 141 単価 ¥15.043 勤務日数 技術売上 ¥1,489,200 店販売上 ¥631.900 チケット類売上

最高記録をどうやって達成しましたか?

技術売上 予約表に空いた時間を作らないこと、提案の質をあげ仕上がりで満足度をアップすることに力を入れました。 自分の子供たちの保育園が分かれたことで、以前よりタイトな時間で勤務することになり、時間生産性を上げることが 課題となりました。

カルテを1枚1枚見て抜き出し、離店客、稼働カルテのお客様にメール、手書きのDMを贈り、次回予約以外の枠を 7月ルテモ PA INAGE AMA MARCH METERS AND AMARCH MET

リピート購入される方に頼らない!と決めて、新規開拓と新商品や美容機器、季節商品をコツコツご紹介することを 徹底しました。同時に自分が使用する商品を増やし、〇か月使ってみての感想やシャンプーの違い、肌に起こった変化

など、実体験をもとにアプローチしました。 季節のメニューで作ったパブルスパの提案と共に、炭酸系の商品をお勧めするのは必須で、御興味を持って頂ける方が

多かったです。 事前にカルテを見て、この方には何が必要か?~には興味なし、~に反応がいいなど、常にお客様が何を望むのかを考え

提案しました。 お客様との感動的な出来事はありましたか

私が2回目の産休から来て頂いていないお客様にお手紙を出したところ、2名のお客様が御来店くださいました。 転職されたり、引っ越しされたりしている中で、2年ぶりにお越し頂き大変感動致しました。

戦略によいよう一部しています。といる中で、2年かりにあ越り頂き人変態が励めていた。 コロナや私の体みなどもあり、どこのサロンへも行っていなかったと聞きました。「切ってもらう時は北迫さんに!」と 引っ越し先からわざわざ来てくださり、自分の必要性を感じさせてくださるお客様に感謝でいっぱいでした。 これから手術のため入院されるお客様には、病院で使うシャンプーとメッセージを送ったところ「あなたじゃないと ダメなんだから、また必ず来るわね。ありがとう!」と手を握ってくださいました。 お客様の温かい気持ちが伝わり、自分の仕事で少しでも力になりたい!と改めて思いました。

アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか? 子供たちの送迎や家族の状況を理解してくれていたので、常に「大丈夫ですか?」という声掛けがありました。

とてもありがたかったです! パタパタした中でもプラスメニューやメニュー変更を伝えると「いきましょう!」という心強い返事。 「何からしますか?」「これ準備しときますよ!」など、穫極性に溢れた後輩に成長を感じました。 1年目のスタッフが1つでも結果を出そうと不安と怖さのある中で、苦手なお勧めにチャレンジしていました。

1年目のスタップが1つでも結果を出そうと不安と称さのある中で、苦手なお勧めにチャレンジしていました。 上見が1自分の売上は名別ので持ってくれたことが嬉しかったです。 上司からのコメントをお願いいたします。 「やれることは全部やり切りましょう!」という声掛けに対して、全てを実践してくれたと思います。 行動で示すだけではなく、しっかり実績も残し、後輩たちに素晴らしい姿を見せてくれました。 過去の成功体験にしがみつくのではなく、新たな戦略を考えチャレンジしているところもGOODです! 彼女ならではの柔らかい雰囲気、心遣い、接客がお客様の心をつかんで離さないのだと思います。 私にとってはいくつになっても可愛い後輩であることは変わりありませんが、優しさと強さが奏でる絶妙な バランスが最強の魅力、武器になりましたね! 最高記録おめでとう!感動しました!ありがとう! あなたの夢はなんですか?

お客様の人生に必要な美容師になること。美容師としての自分の存在価値を上げる!

woodychicken アカデミー賞レポート2022. 7月



サロン名	AIR FLOW ANOTHER LAGOON		名前	深山恵介	年齢	34
都市名	大阪府豊中市	住宅地	年数	15年目	ポジション	店長
最高記録	過去 ¥20333	00 🖒	> 4	今回 ¥22010	040	
客数	197	単価	¥11,172	勤務日数		23.5
技術売上	¥1.617,300	店販売上	¥583,740	チケット類売上		
ES -F-ES AS -F- 1	1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1 1	7:5	-			

最高記録をどうやって達成しましたか?

技術等上

な物が上 まずは12月と7月の売上の上がり方かを分析することから始めました。12月は年末に向けて尻上がりに売上と客数が 上がりますが、7月はピークが世間の夏休み前までで、その後は下降していく傾向にあります。 それを計算した上で後半戦に調整できる次回予約のお客様を集中させて、予約表が空かないように事前に調整しました。

またスタイリストノートを使った計算でも、わざと動務日数を少なめに設定をして日割り計算し、目標に届かなそうに なった時の保険をかけていました。 単価アップに関してはメンズはクール系のスパ、レディースは湿気、汗による蒸れでの広がり対策として、

髪質改善トリートメントの二つをメインでお勧めしました。

店販売上
今回の店販の作戦はUVケア。UVケア・暑さ対策・流行りものの3つの新商品をトークの主軸としました。
UVケアは今までになかったシャンプートリートメントでケアできる商品のサンプルを、暑さ対策のクールシャンプーの
サンプルと共に6月からターゲットになるお客様にお渡しして種をまいていました。
流行りもの商品は脱毛器の話をしました。脱毛は本来デリケートな話ですが、自分が6月に入院した時に検査で剃毛した
ことから脱土を始めたという面白トークに話を転換して、自然な流れで話をすることを心がけました。
そこから色々な実容トークに話を広げることができました。
その他のレギュラー商品は事前予約で目標の60%を獲得していました。
お客様との感動的な出来事はありましたか?
6月中旬に検査入院していた期間がありました。ご予約変更などをしてくださったお客様に再度予約の御連絡をした際に
本当に心配してくださっているお客様が多くいてくださいました。
「私の髪を切ってくれる人は深山さんでないと無理!」「これからも元気で一生私の髪も美容に関してもお願いします!」と言って頂き、僕のいる7月に予約を変更してくださいました。

と言って頂き、僕のいる7月に予約を変更してくださいました。 自分の美容師としての価値や存在意義、誰かの為に役に立っているという実感を強く感じることができました。

アシスタントや仲間からの感動的なフォローはありましたか? クール系のスパの実験をしていた時の体験話や、店長が今実は口ひげ、あごひげ左半分だけ脱毛しているんです!など 至る所で美容トークをしてくれていました。

量が、大きが、 自分としてはとても話やすかったです。実際に後輩スタイリストの担当したお客様で脱毛器の購入を悩まれている方が 僕の髭を見て購入をしてくださいました。

(験の版を見く) 阿人をしくくにさいました。 最近力をつけてきている後輩スタイルストがずっと「目標絶対にいきましょう!」と勇気づけてくれた事、同じ思いの スタッフがいるのがとても心強かったです。 上司からのコメントをお願いいたします。 誰よりも諦めない姿勢、強い気持ちを見せ続けてくれていました。 目標に到達するか、しないかの瀬戸際でも、皆の前で「絶対に目標達成する!」「意地でも超えてみせる!」と 販売」につました

勝言していました。 それがみんなのやる気を起こす空気を生み出し、アテンダントの行動や言動力につながっていったと思います。 自分だけでなく家族(女性)が商品を使ってみての感想も上手に伝えながら、お客様に寄り添った提案をして いました。AIR FLOWで最も熱い男が結果を出してくれました。素晴らしい!感謝!! あなたの夢はなんですか?

ATR FLOWを背負って立つ男になる! そしてATR FLOWをより豊かで最高のお店にしていくこと!

エアーフローアナザーラグーン

北迫沙希 きたさこ さき

報恩謝徳 賞

北迫さんは日々の受けた 恩に感謝の気持ちを持つ 仕事の姿勢が評価されました。

エアーフローアナザーラグーン

深山恵介 ふかやま けいすけ

報恩謝徳 賞 ほうおんしゃとく

深山さんは日々の受けた 恩に感謝の気持ちを持つ 仕事の姿勢が評価されました。

講演 後藤 清安氏(本名後藤美穂子)

テーマ「ウェルビーイングな働き方」

生産性と働く人の幸福度の関係「本当の幸福とは・・」

プロフィール

東京都墨田区生まれ

1995 年 RAB 青森放送入社

2003 年~ フリーアナウンサー

2007年 選択理論心理学と出会う

2009 年 株式会社あおもり SEIAN 設立

loveaomori project 発足(2007 年 NPO 法人化)

2012年 選択理論心理士資格獲得

2017年~ ウェルビーイング心理教育ナビゲーター



東京墨田区出身でしたが、青森県にはいろんなご縁がありました

アナウンサーの仕事をしていましたが、将来はジャーナリストの仕事をしたかった。ごみ問題など・・・

選択理論心理学との出会い

ロジカルにわかる理論で助けられた。

人が幸せになる情報を伝えたいと思うようになりました。

自殺率全国ワースト3は東北の青森県・秋田県・岩手県・・・

人にフォーカスする活動

ウェルビーイング心理教育ナビゲーター

ウェルビーイングとは、これからの企業経営の要である。

「ウェルビーイング」(well-being)とは、身体的・精神的・社会的に良好な状態にあることを意味する概念で、「幸福」と翻訳されることも多い言葉です。世界保健機関(WHO)憲章の前文では、「健康とは、病気ではないとか、弱っていないということではなく、肉体的にも、精神的にも、そして社会的にも、すべてが満たされた状態(well-being)にあることをいいます(日本 WHO 協会: 訳)」とされています。

ウェルビーイング推進における効用(社員の幸福度が高い)

- ・離職率が37%低い
- ・創造性が3倍高い
- ・生産性が 31%高い
- ・売り上げが 37%高い
- ・欠勤率が31%低い
- ・業務中の事故が70%低い

ウェルビーイングリーダーズサミット

マーティン・セリグマン氏はニューヨーク州アルバニー出身のアメリカ人心理学者で、うつ病と異常心理学に関する世界的権威で、学習性無力感の理論で有名であり、その研究はポジティブ心理学の創設につながった。彼はペンシルベニア大学のポジティブ心理学センターの長でもある。一般向けの著書も多い。

幸せって何ですか?そもそも・・・

人生満足尺度 イリノイ大学 名誉教授 エド・ディーナー 博士が開発した 5つの質問に答えるだけで、その人が主観的に感じている幸福度を測ることができます。

- ①ほとんどの面で私の人生は理想に近い。
- ②私の人生はとても素晴らしい状態だ。
- ③自分の人生に満足している。
- ④これまで自分の人生に求める大切なものを得てきた。
- ⑤もう一度人生をやり直せるとしても、 ほとんど何も変えないだろう。

まったく当てはまらない・・・・・・1点 ほとんど当てはまらない・・・・・2点 あまり当てはまらない・・・・・3点 どちらともいえない・・・・・・4点 すこし当てはまる・・・・・・5点 だいたい当てはまる・・・・・・6点 非常に当てはまる・・・・・・7点

【30 点以上】 非常に人生の満足度が高い

【25~29 点】 だいたいにおいて人生が順調

【20~24点】 平均的な人生の満足度

点数が低ければ低いほど、人生に不満が多く、幸福度が下がる。

幸せの条件って何ですか?

人それぞれ様々な願いがあります。

その願いがすべて叶ったら、幸せになりますか?

今までの研究では、そう考えることが多かった・・・しかし実は逆だった

幸せだと感じている方が、結果的に

高収入・長寿・結婚生活・心と体の健康・充実した仕事を手に入れていることが分かった。 幸せになることが先だとゆうことです。

今幸せだと感じていることが大切です。将来的にではなく今感じることです。

幸せのメカニズム

次のうちに幸せに関係するものはどれですか?

収入 運動 友人

収入・・・裕福なアメリカ人を調べました。(年収 1000 万ドル以上)

その経営者と従業員の幸福度は同じだった

- ·お金は問題を解決するより問題をもたらすものだと答えた人が三分の一以上
- ・富があっても幸せになると感じなかった人が二分の一以上

収入が高ければ高いほど幸せなることではなかった。相関関係ではなかったということがわかりました。 お金がなさすぎると不幸の要因にはなりますが、不安なく生活ができるレベルを超えていくと相関しない 高収入で満足は買えても幸せは買えない・・・

運動・・・うつ病の方たちへの運動の効果(4か月間の検証)

グループ A 有酸素運動してもらった (週に3回45分程度のもの)

グループB 抗うつ剤を投与した

グループ C 有酸素運動と抗うつ剤を投与した

50歳以上の方を無作為に選んだうつの方たちです。

結果は?

それぞれのグループのうつ状態は消えました。幸福感や自信が増したと答えました。 しかし、再発率が少なかったのはグループ A でした。

友人・・・幸せな人と不幸な人を分ける決定的要因は? 人とのつながり・・・これがあるかないかです。

東日本大震災後のアンケート結果はほとんどが人とのつながりでした。 家族とのつながり、友人とのつながり・地域とのつながり・仕事でのつながり

ロバート・ウォールディンガー氏

人生を幸せにするのは何? 最も長期に渡る幸福の研究から

一生を通し、私達を幸福で健康にするものは何でしょう?名声や富 ―そう考える人はたくさんいます。しかし、心理学者ロバート・ウォールディンガーに拠ると、それは間違っているのです。75 年に渡る成人発達に関する研究のディレクターであるウォールディンガーは、真の幸福と満足感に関する無類のデータを基に、この研究結果が私達に教える3つの重要な教訓と、昔からの知恵、幸せな長寿の秘訣を、このトークで語ります。

Google 検索「TED ロバートウォールディンガー」で出てきます。

ロバート氏は「人を幸福にし健康にするのは人間関係」だと言っています。

- ①家族・友人・コミュニティーのつながりを持っている人は幸せで健康で長生きする
- ②身近な人たちとの関係の質が重要である
- ③良い関係は脳も守る

心と体はつながっている

「人とのつながりを感じている人は幸福度が高い」

つながりの多様性がキーワード

仕事だけではなくて、地域や年齢性別に問わずつながりの場所を持つこと

- 1番大切な人間関係は?誰の顔が浮かぶでしょうか?
- 一番身近な大切に思っている人との人間関係が大きな影響を持っています。

相手は変えれない、自分が変わるしかない。

非言語が大切です

ワークエンゲージメント

・仕事に誇りを持ち仕事にエネルギーを注ぎ仕事から活力を得る

強みとエンゲージメント 強みだけを見てくれる上司の部下は⇒ほとんど離脱しない 無関心が一番だめです。

自分の強みがわからないと人の強みが見えない

幸せは三次の隔たりまで伝染する あなたの幸せが周りの人の幸せに影響する 1 次伝染⇒15% 2 次伝染⇒10% 3 次伝染⇒6% つまりあなたの幸せは周りの人に影響するということです。 機嫌がいいことでいい。 自分の機嫌に責任を持つ

感謝と強みはとても大切 以上です。

懇親会 (同会場でケータリング)









以上です。ウッディ事務局 向井健介