

ウッディチキン／南九州例会

『例会レポート 163』

日 程	2022 年 5 月 11 日(水)
会 場	TKP ガーデンシティ鹿児島中央
参加者数	約 47 名 内県外 31 名
講演会内容	18:30～ 講演「ウッディチキンとは・・・&2022 年下半期予想」 ウッディチキン代表 伊藤 豊氏
親睦会	20 時～



ウッディキッチン事務局

文章・写真提供／向井 健介

初の南九州例会！たくさんの参加人数でした！

森脇さん OB の皆さんに、サポートしていただきとてもあたたかい例会になりました。

司会は青山さん。南九州のメンバーからたくさんのお土産もありました！ありがとうございます。

懇親会もおいしい肴に、よき雰囲気心地よい夜となりました。

今後は楽しみです！



講演「ウディチキンとは・・・&2022 年下半期予想」

ウディチキン代表 伊藤 豊氏



今日は久しぶりの地区の立ち上げなので、今日はしゃべらせてもらいます。

ウディチキンは 2001 年に NPO 法人設立しました。

実際のスタートは、1990 年代でした。久保先生と話している中で、全国にはおもしろい人がいますよーって話をしていたら、久保先生が集めましょうよーと言いました。

最初は 5 人で集まりました。

当時(マンダムの会社にいたとき)は、バブルの時期でして業界自体が派手で、シザーズリーグとかビューティフルライフというドラマとか・・・

いろんな人が集まってきては、離れていく関係性に嫌気がさしていました。

ということで

人が入らない会を作ろう！

できるだけ難しい本を読む会にしよう！と久保先生と決めました。

ウッディチキンの名前の由来・・・木鶏(もっけい)からきています。

中国の古典「莊子」に木鶏というお話があります。わたしたちウッディチキンの名称はそこから来ています。

これは木鶏という比喩に秘められる生き方のシンボルであり、人生の目標とする心のあり方を示したお話です。

むかし、中国の戦国の時代、紀省子(きせいし)という養鶏家の男が育てる鶏は闘鶏で、闘鶏好きな王の為に、軍鶏の調教訓練をしていました。(周の宜王、または周王といわれる)。

十日ほどたつたころ、王が「もう良いか」と聞きました。紀省子は「いや、まだいけません、空威張りして、俺が俺がと強がって威張るところがあります。」と答えました。

さらに十日ほどたつたころ、王が「もう良いか」と聞きました。「駄目です。何か音や気配を感じるとすぐ反応するところがあります。」と答えました。さらに十日ほどたつたころ、王が「もう良いか」と聞きました。「まだ駄目です。相手の姿を見ると、睨み付けて圧倒しようとするところがあります。」と答えました。

さらに十日ほどたつたころ、王が「もう良いか」と聞きました。こんどは「十分です。」他の鶏が鳴こうと騒ごうと、この鶏の態度は少しも変わるところがありません。」と答えました。

遠くから見たら、その姿はまるで木材で作った鶏、木彫りの鶏のようで、まったく微動だにしません。鳥の徳、すなわち天から与えられた使命、本姓が満たされ充実したのです。このようになれば他の鶏を連れて来てもとても相手にはならず、姿を見ただけで逃げてしまうでしょう。

闘わずして敵がみな逃げてしまう。戦いのために修練したが、結果的に闘いを超越してしまったというのがこのお話の真髄です。闘いそのものを追求することよりも、心を動かさなければ天地自然のままに自分を生かす道がある。本性の徳を満たしていくことが、敵を寄せつけようとしなくなる。それは最早、絶大の効果であるというお話です。つまり空威張りは偽物、木鶏になるのが本物ということです。

いかにも自分が強くて立派な芸者であるように見せかけけるというのは、時としてあるようなことですが、そういうことは本当に強い多芸芸芸というのでなく、そのような「空威張り」だけでは、その人の目指すところに到底達成することができないという比喩なのです。ただ、いい格好をしたがっているようなだけでは、それこそが自己満足であって、いたずらに人生を過ごすということです。

ところが「木鶏」ともなると、地位、権力、金、欲望というようなものに動じないウラで、もっと本質を見極めんとする心の中の仕事をしています。その位に品格を持った生き方というものを理念に置いて、己れの我欲にまずうち勝つほどの「確固とした」自分を築いていかれるということ。これは、人生に不動の精神を得て、最大の恵みを得るもとであると考えています。

目指しているところ(活動の目的)は、魂の成長と積徳です。

今年は世の中的にも節目の年です

ウッディチキンも、アイデンティティを明確にしていこうと思います。各支部長の方たちと作っていきます。

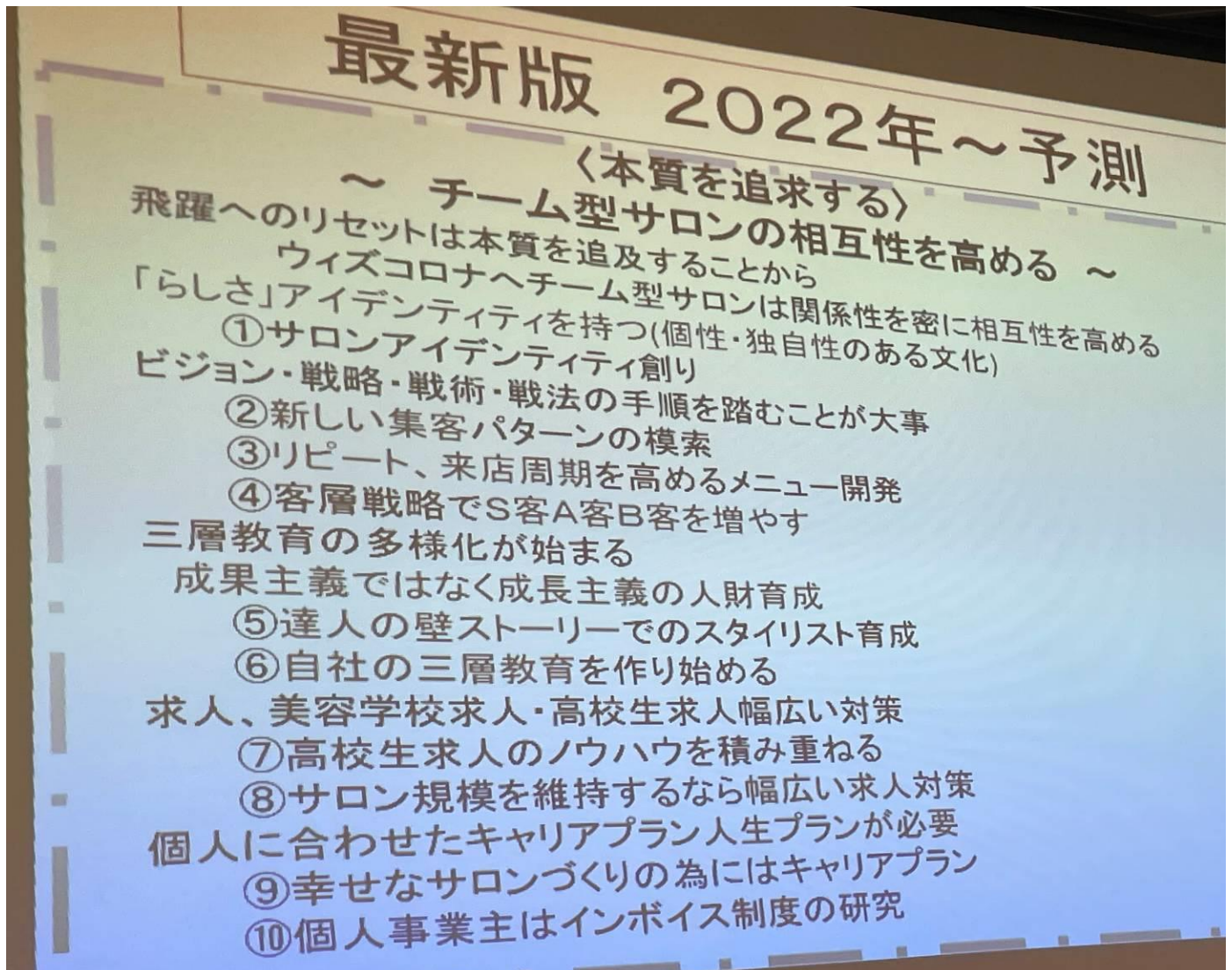
アイデンティティとは、らしさだったり、突き抜けた個性の事を言います。

ウッディチキンの基本的な価値観

・ソウルメイトネットワーク

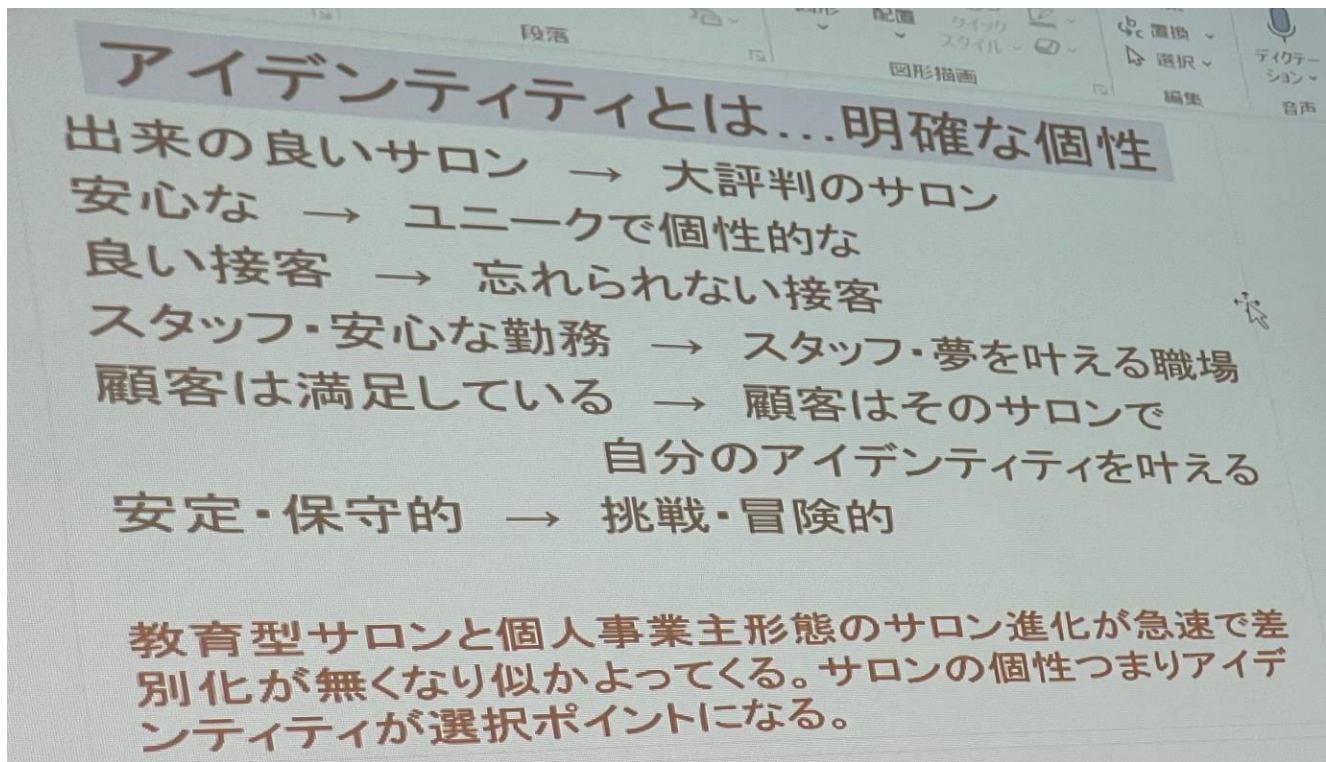
- ・ we are one big family
- ・ 困ったときはお互い様の精神
- ・ 美しい生き様を貫く
- ・ 不羈独立(ふきどくりつ)の会であり続ける
- ・ 大きく高くよりも強く永く
- ・ 心の経営
- ・ 美容業界の未来のために

2022 年下半期予想



アイデンティティの 3 つの要素

- ①自尊 自分自身が好きでない者にアイデンティティは創造できません
- ②相互性 協調性ではありません。付度のないお互いが支えあうチーム型の組織。
- ③クオリティ 年間計画の内容が違う品質の高さが重要



ヘーゲルの法則に「螺旋的発展の法則」があります。

世の中のすべての物事の進捗発展は、右上がりには一直線に進捗発展していくのではない。

あたかも螺旋階段を上がるように進捗発展していく。

という有名な法則があります。過去を振り返ると・・・

カリスマ美容師ブームの少し前の時期に「チラシで集客」をする時期がありました。今ほど洗礼された印刷物でもありませんでしたが一回のチラシ配布で100人の新規集客があったサロンも珍しくはなかったです。

現在はそれらがSNSなどの集客に変わっています。

物価の上昇について

単価を上げていくしかない・・・

給料も上げないといけないし

3つのフィルターを通す

- ①単価と要素 男女別・メニュー別など細かく比率を出してどうゆう風に単価を上げるか戦略を立てる
- ②リピート 新規集客も大切だが、これからはリピート率がとても大切です
- ③平均施術数を上げる トークができないとメニュー数は増えない

単価アップ→ランクアップしてS客やA客を作る

個人がランクアップしていくと結果単価は上がっていく

アイデンティティを高めて質を上げていくことにしっかりとフォーカスして、ぶれない経営を目指しましょう！

親睦会





以上です。ウッディ事務局 向井健介