

ウッディチキン／中部例会

『例会レポート 189』

日 程	2025 年 3 月 12 日(水)
会 場	ミツイ栄スタジオ 名古屋市中区栄 3-7-9 新鏡栄ビル 4F
参加者数	約 103 名 内県外 名
講演会内容	受付 17:30 開始 18:00～ 中部挨拶+各実行委員報告+伊藤さん近況報告 アカデミー授賞式 受賞者発表(3名) オリガミ 松下さん・モリワキ 森脇さん・ヒュッケ 前嶋さん
懇親会	21 時～ ザ・ガーデン栄



ウッディチキン事務局

文章・写真提供／向井 健介

<http://woodychicken.com>

info@woodychicken.com

アカデミー賞も4年目を迎え、年々レベルが向上していることを実感します。参加者の皆さまの努力はもちろんのこと、実行委員メンバーの尽力により、今年も熱気あふれる会場で開催することができました。

本アカデミー賞の目的は、参加者の成長を促し、「幸せな美容師になる」ことを支援することです。幸せの感じ方は人それぞれですが、「好きな仕事を続け、充実した毎日を送ること」が基本と考えます。そのためには経済的な基盤(売上など)を確保し、継続的に活動できる環境を整えることが重要です。

また、成長の鍵となるのは「行動力」(今現在や今月の行動)と「計画性」(2~3ヶ月先の計画)です。この二つを生活習慣として身につけることで、確実な成長が期待できます。

司会はイズムの松本さんでした！(安定の高いテンションでした)

12月リーグの概要

今回の12月リーグには、以下6部門

合計177名が参加しました。

レジェンド部門:13名

スタイリスト部門:81名

時短スタイリスト部門:16名

デビュー2年以下ST部門:23名

アシスタント部門:31名

ビューティ部門:13名



受賞者3名の発表を行い、単なる結果報告にとどまらず、実践的な学びとなるよう、それぞれの経験や成長について深いお話をいただきました。

伊藤代表 近況報告

ウッディチキンの原点について

理念:「魂の向上と積徳」

2001年に5人でスタート

入会しにくいように「本を読む会」とし、初回は『論語』の原文

2回目は『嚶鳴館遺草』を学ぶ

東日本大震災(3.11)支援活動

関西の主要メンバー(阪神大震災経験者)が震災後3日で集結

北九州のバグジー久保氏がキャンピングカーで東北へ支援物資を輸送

大船渡と釜石に「絆サロン」を設立し、美容師が働ける環境を整備

初期活動(生き方を学ぶ取り組み)



ウッディチキンの主な活動

各地区の定例会

3つのプロジェクト

・ボランティアプロジェクト

・アカデミー賞プロジェクト

・韓国交流プロジェクト



ワールドビューティーネットワーク構想

中期テーマ:「文技両道」

国際活動:

韓国: 幹部合宿(1 月)、交換留学・講師会・韓国支部立ち上げ(5 月)

中国上海: 訪問スケジュール(3 月、7 月、9 月、11 月)

ベトナム: 交流(3 月)

台湾: 訪問計画(未定)

業界の共通課題と戦略

課題:

少子化による人口減少

美容業界の低迷(大型店の縮小)

ビジネスモデルの変化

新たなビジネスモデルの模索

アジアレベルでの交流

戦略:

共通の学びの場を作り交流を深める

技術・経営・マネジメント手法を学ぶ

まず経営者が学ぶ

次に幹部が学ぶ

最後にスタッフ同士の交流を図る(発表会の実施)

決定事項・今後の予定

「魂の向上と積徳」の理念に基づき、継続的な活動を行う

各プロジェクト・国際交流の推進

業界の課題に対応するため、学びの場を充実させる

韓国実行委員会報告

1. 活動概要

ウッドイー中部の韓国実行委員会は、2023 年 3 月に発足し、韓国との交流を目的とした活動を進めています。

主な活動内容は、韓国交換留学ツアーの実施と「Bob Club 認定講師勉強会」の開催です。

2. 活動の流れ(2023～2025 年)

2023 年

3 月: 実行委員会発足

5 月: 韓国交換留学ツアー

9 月: 韓国交換留学ツアー

11 月: Bob Club 認定講師勉強会

2024 年

2 月: Bob Club 認定講師勉強会

5 月: Bob Club 韓国交換留学・認定講師勉強会

9 月: Bob Club 韓国交換留学・認定講師勉強会

2025 年

5 月: Bob Club 韓国交換留学・認定講師勉強会(予定)

3. 主要プログラム

① 韓国交換留学ツアー

目的:「感じる学び」をテーマに、韓国のサロンでの体験を通じた交流を深める。

内容:韓国の美容業界の技術や文化を学び、日本との違いを体感する。

② Bob Club 認定講師勉強会

対象:Bob Club 認定講師を目指す人向け

内容:実技講習および筆記試験を実施し、合格者にはディプロマ(認定証)を発行。

進路:認定講師となった後、アドバンスコースへの進学が可能。

4. 今後の展望

2025 年 5 月の韓国交換留学および認定講師勉強会の成功に向け、準備を進める。

韓国との交流をさらに強化し、継続的な学びの機会を提供する。

この報告は、韓国との美容業界における国際交流を深めるための重要な取り組みとして進められています。

2024年12月期アカデミー賞授賞式



2024年12月 レジェンド部門	受賞命題	命題説明
モリワキ 伊藤千尋	伊尹負鼎 (いゐん ふてい)	志を持ち困難をいとわずに目標に向かう姿勢や才能を活かし、適切な行動で理想を実現すること
スタイリスト部門	受賞命題	命題説明
モリワキ 森脇友子	報恩謝徳 (ほうおん しゃとく)	受けた恩に感謝の気持ちを持つこと
モリワキ 小平千尋	瑣碎細膩 (ささい さいじ)	細やかな心遣いが隅々まで行き届いていること
NAP 武藤 大	一意功苦 (いちい こうく)	細やかな心遣いが隅々まで行き届いていること
バプス 山口真歩	寧静致遠 (ねいせい ちえん)	誠実でなおかつコツコツと努力を続けないと、遠くにある目的に到達することは出来ない
RT 青木梨緒	一味同心 (いちみ どうしん)	同じ目的や志を持ち、心を一つにして行動すること
ビューティ部門		
RT 岡本真悠子	粉骨碎身 (ふんこつ さいしん)	自分の力を最大限に発揮して、一生懸命に働くこと
2024年12月 アシスタント部門	受賞命題	命題説明
RT 川上彩華	積小成大 (せきしょう せいたい)	小さな努力を積み重ねていくことで大きな成果や発展につながる
AIRFLOW 上船奏子	精進努力 (しょうじん どりょく)	雑念を払ってひたすら努力すること、有ることを成し遂げるために力を尽くして励むこと
モードコレクション 富田 響	切磋琢磨 (せつさ たくま)	仲間同士がお互いに競争し、励まし合い、自分を磨くこと
デビュー2年以下 部門	受賞命題	命題説明
origami 松下礼佳	一念通天 (いちねん とうてん)	強い信念を持って努力をすれば、どんなことでも成し遂げることができるということ
コマキ 加藤聖也	着眼大局 (ちやくがん たいきょく)	物事を広く全体的視野で捉え、その本質や要点に迫ること
時短スタイリスト 部門	受賞命題	命題説明
Hygge 前嶋香織	戮力協心 (りくりょく きょうしん)	全員の力を集結して一致協力して目標を達成すること





プレゼンテーション①

受賞者:松下 礼佳 氏

名古屋市西区 Origami Hair 所属

美容師歴 4 年

12 月にジュニアスタイリストデビュー

性格は負けず嫌い

デビューまでの道のり

1 年目:アップコンテスト入賞(100 時間レッスン)

2 年目:アップコンテスト入賞(100 時間レッスン × 2)

3 年目:カットコンテスト入賞(100 時間レッスン)

4 年目:カットコンテスト入賞(100 時間レッスン)、11 月 30 日デビューオーディション合格

12 月 1 日:プレデビュー

成長のきっかけ

1 年目のアップコンテストを通じて、練習の楽しさを実感。スタッフやチーフと夜遅くまで練習し、一体感を感じながら成長。以降、100 時間レッスンを 4 回実施し、カットコンテストにも挑戦。名古屋代表として東京大会に出場し、多くのセミナーにも参加。

デビューの遅れとその克服

課題:コンテストへの熱中で、デビューに向けたオーディションやモデル練習が後回しになり、デビューが遅れる。

対策:カットコンテストとデビュー準備の両立を決意。計画的に時間を使うことで、コンテスト 2 回連続入賞、東京大会出場、11 月 30 日のデビューオーディション合格を達成。

デビューまでの課題と対策

① コンテストとデビューオーディションの両立

アシスタントノートを活用し、朝・夜のやることを記入
休みの日も練習優先、時間と内容を細かく決めて取り組む

② モデル集め

紹介カード・チラシ作成、SNS(インスタ・ミニモ)活用
声かけによる積極的な集客

支えとなったもの

先輩の相談・アドバイス

オーナー・チーフ・スタッフの応援



カットコンテスト練習仲間との熱い時間
韓国留学メンバーとの出会い
母や友人の支え

12月の取り組み
オリジナルステッカー作成
小物・お菓子・メッセージのプレゼント
ビラ配り・SNS 更新・呼びかけ

12月の結果
総売上:711,674 円(技術売上:576,327 円 / 店販売上:135,347 円)
12 月前半は集客に苦戦するも、後半は酸性ストレートの高単価メニューや店販強化で巻き返し
シャンプー指名の顧客がカットも任せてくれるようになる
オリジナルステッカーをインスタに投稿したことで、友人からの集客にも成功
お客様への感謝を込めた接客を徹底

12月の感動体験
カットコンテストを通じて、お客様の視点を理解
営業中にスタッフの支えを改めて実感

デビュー後 3 ヶ月のチャレンジ
現在、新たな目標に向けて挑戦中

プレゼンテーション②

受賞者:森脇 友子 氏

所属:(株)ビューティサロンモリワキ 藤が尾店 副店長

生年月日:1998 年 2 月 27 日(27 歳)

美容歴:9 年目

美容師を目指した理由:母親の働く姿に憧れ、
「絶対になりたい」と決意

理念と価値観

理念:「やさしい会社をつくりましょう。一人ひとりを大切に」

行動指針:「迷った時は、損することを恐れず『ありがとう』と言われる道を選ぶ」

モットー:「困難や悩みを恐れず、一つ上のレベルに挑戦する」



12月の取り組みと成果

売上目標と実績

自己ギネス更新:総売上 3,100,430 円(前年比+174 万円)

段階的な売上成長(R5.8 月～R6.12 月)

54 万円 → 136 万円 → 178 万円 → 310 万円

具体的な施策

お客様への感謝を含めたキーホルダー作成(3 か月前から準備)

客数問題発見シートの活用

チケット予約リスト作成

ウェルカムカード配布

店販売上向上のための事前予約(andA の萩原氏と連携)

10 月から次回提案の強化

チームでのミーティング実施(伊藤マネージャー主導)

カルテのスコアリング記入(龍太氏の協力)

店販オペレーションシートの活用

デザインカラーの積極提案

カルテにアプローチ付箋を貼ることで顧客フォロー強化

失客分析の実施

30 万円チケットリストの作成(モリワキ年パス)



お客様への特別な取り組み

名前入りキーホルダーを作成し、感謝の気持ちを伝える

「何をしたら喜んでもらえるか」を考え、接客の質を向上

白髪ぼかしカラー、デザインカラー、イメチェンカラーの提案強化

成長の原動力(3 つのエネルギー)

① 感謝: 支えてくれる人々への感謝を忘れず行動

② 挑戦: 「いいと思ったら全部やる」という精神で行動

③ 自己分析: 自らの成長を振り返り、次のステップへ

挑戦したことと学び

韓国留学を経験

能登半島での瓦礫撤去ボランティアに参加

レッスン時間の積み重ね(1 年目 123 時間、2 年目 200 時間、3 年目 300 時間)

伊藤先生の部下指導長時間セミナー受講

→ 全て「やってよかった」と実感し、自信と信頼につながった

「できる」という言葉の力

小さな男の子が跳び箱に挑戦する姿から学んだ「諦めない気持ち」

言葉の力を信じ、「できる、できる、できる」と自分に言い聞かせる

今後の目標

今以上に幸せな美容師を目指す

幸せを波紋のように広げられる美容師になるために努力し続ける

プレゼンテーション③

受賞者:前嶋 香織(寺内 香織)氏

プロフィール

1990 年 4 月 6 日生まれ(34 歳)

静岡県富士市出身

2011 年 4 月 Hygge 入社(14 年目)

6 歳の息子を育てながら美容師として活躍

キャリアの歩み

2011 年:Hygge 入社

2013 年:300 万円売上達成

2016 年:結婚

2018 年:店長就任

2019 年:出産、時短勤務開始(9 時～15 時)

2024 年:自己最高記録を更新



売上記録の推移

2017 年 12 月(出産前最高記録)

総売上:247 万円(23 日勤務・9 時～18 時)

店販:45 万円 カルテ枚数:390 枚

2020 年 12 月(時短勤務でも高記録)

総売上:227 万円(22 日勤務・9 時～15 時)

店販:62 万円 カルテ枚数:262 枚

2022 年 12 月(過去最高記録)

総売上:277 万円(22 日勤務・9 時～16 時)

店販:52 万円 カルテ枚数:250 枚

2024 年 12 月(自己最高記録更新)

総売上:307 万円(21 日勤務・9 時～17 時)

店販:54 万円 カルテ枚数:280 枚

成功のための取り組み

① 若返りメニューの提案

5 月から「若返りカラー」導入

ノーマルカラーからの移行を促進

12 月の若返りカラー比率 87%

② お客様の来店周期の最適化

悩みを聞き出し、来店周期を 30～45 日に調整

計画的な予約促進(8 月～12 月で 2 回、3 回の予約)

③ 店販の強化

お客様に合う商品を提案し、日常的な使用を促す

12 月だけの売上増を狙うのではなく、習慣化を目指す



チケットや福袋の予約を9月から開始

若返りカラーの導入と教育

① スタッフ全員での勉強会

水素やトステアの知識を全員で習得

合格するまで終わらないテストを実施

② おすすめトークの工夫

白髪が増えるメカニズムの説明

施術の工程を全て解説し、効果を実感してもらう

専門用語を交えながら、説得力のある説明

働く環境と家庭の両立

オーナー夫妻やスタッフのサポートに感謝

セミナーへの参加を支援してもらい、学びを継続

「できない」ではなく「どうすればできるか」を考える姿勢

美容師としての挑戦と未来

母としても、美容師としても成長を続ける決意

スタッフに「結婚・出産をしても美容師を続けられる」ことを示したい

「やる気になれば誰でもできる！」というメッセージを発信

以上です





以上です。
ウッディ事務局 向井健介