

ウッディチキン／東京総会

『例会レポート 195』

日 程	2025 年 10 月 8 日(水)
会 場	株式会社ガモウ東京営業本部(青山)
参加者数	約 61 名 (内県外34名)
講演会内容	受付 17:30～ 開始 18:00～ ① 伊藤代表 挨拶と近況報告 ② 東京支部活動報告 ③ 2025年7月度アカデミー賞発表
懇親会	20 時 30 分～ 居酒屋「中西」



ウッディチキン事務局

文章・写真提供／向井 健介

はじめに：再会の喜びと、未来への期待が満ちた一日

NPO 法人ウッディチキン事務局の向井健介です。

令和7年10月8日、曇り空が広がる穏やかな空気の中、今年の東京総会が株式会社ガモウ東京営業本部様を会場に開催されました。受付開始の17時半になると、続々と集まる会員の皆様の笑顔で会場は一気に華やぎ、あちこちで再会を喜ぶ声が聞こえてきます。そして18時、総会の幕開けを迎える頃には、その熱気は単なる旧交を温める場というだけでなく、これから始まる一日への高揚感と、未来への期待に満ち溢れていました。

このレポートは、残念ながら当日ご参加いただけなかった皆様にも、あの場の情熱、重要な学び、そして心を揺さぶる感動の瞬間をお届けするために作成しました。この記録を通して、総会で共有されたエネルギーを感じ、私たちの活動の次なる一步を共に踏み出すきっかけとなれば幸いです。それでは、皆様をあの熱気あふれる一日へとご案内いたします。



1. 伊藤代表挨拶

ウッディチキンの「今と未来」：私たちの活動の原点

総会の幕開けは、伊藤代表の挨拶から始まりました。しかし、それは単なる定例の挨拶ではありません。私たち NPO 法人ウッディチキンの根幹をなす哲学を再確認し、これから進むべき未来への明確なロードマップを示す、力強いメッセージでした。会員一人ひとりの活動の原点となるこのビジョンを理解することは、私たちの結束と成長に不可欠です。

「魂の向上と積徳」を形に：ボランティア活動の深化

伊藤代表はまず、私たちの活動の核心であるボランティアについて語りました。その目的は利益追求ではなく、あくまで「魂の向上と積徳」にあると強調。この精神は、実に 25 年間にもわたり私たちの活動の根幹をなし続けてきたものです。具体的な活動として、以下が報告されました。

- ・ 募金活動の実績：会員の皆様のご協力により、33 万円もの義援金が集まり、静岡竜巻被災地へ届けられました。
- ・ 能登半島での継続支援：現地では、仮設住宅周辺の草刈り作業や、地域コミュニティとの交流を通じた支援が続けられています。人口流出と高齢化が進む地域で、住民の方々の話に耳を傾けることの重要性が語られました。
- ・ 持続可能な支援への新構想：現地の高齢者が作るお米や梅干し、塩といった特産品を販売できる新しいシステムを構築中です。これは、被災された方々に新たな仕事と収入源を提供し、自立を支えるための持続可能な仕組みを目指すものです。具体的には、能登の特産品（米、梅干し、塩、酒など）をサロンの店頭で販売し、家や店を失った高齢者たちの仕事と収入を創出するためのシステム構築を進めています
- ・ 今後の計画：来年以降は、1 泊 2 日で地元のお寺に宿泊し、地元の人々との交流を深めるボランティア活動を計画しており、会員の参加を呼びかけています

世界へ挑む：韓国交流と「日本代表」としての意識

次に、世界へと広がる活動として韓国交流の進捗が報告されました。「ウッディチキンコリア」の設立は、単なるビジネス提携ではなく、まず文化を深く理解し合うことから始めるという、私たちの理念を体現したものです。しかし、ここで伊藤代表は厳しい指摘（苦言）も呈しました。それは「コロナ以降、日本がトッランナーだった時代は終わりましたよ」という厳しい現実認識です。その上で、海外から見て日本の美容師は「止まっている」と見られているという事実を突きつけました。この言葉は、私たちに現状に満足することなく、常に成長を求める姿勢の重要性を迫ります。交流に参加する際は、単なる学び手ではなく、国の看板を背負う「日本代表」であるという高い意識を持つよう、力強い檄が飛ばされました。

成長主義の追求：アカデミー賞と未来への投資

アカデミー賞の話題では、その評価基準の根底にある哲学が改めて語られました。ウッディチキンが掲げるのは「結果主義ではなく成長主義」です。

部門	重視される具体的な基準
アシスタント部門	レッスン時間（例：100 時間や 200 時間）などの成長度合い。店販売上よりも重視すべき。また、毎月の評価反省と上司のコメントがきちんととられているか、先輩との連携を通じた成長。
スタイリスト部門	実績（売上）を上げることが必須。デビュー 2 年以内のスタイリストは、そこまでの急激な成長性が評価されます。

時短スタイリスト部門	短い時間の中で実績を上げているかどうかが基準となります。
レジェンド部門	売上の高さ以上に、幹部としてチームを引っ張る 成長性 。他の会員の 見本 となる行動や努力。
ビューティ部門	実績(例:ある受賞者は200万円、さらに240万円の実績)。

この成長主義の象徴が、受賞者に贈られる副賞(能登ボランティア招待、または韓国交流招待)です。しかし、この副賞を得るには大前提があります。それは「スタイリストノート」を正しく、かつ徹底的に活用していること。特に6ヶ月計画表など、ノートの全ての機能を使いこなすことが、真の成長への意思表示と見なされるのです。

2025年の振り返り

- ・ コロナ騒ぎ中よりもジワジワ衰退するサロン増加
- ・ 物価上昇、ガソリン、米、食品さらに便乗値上ー人件費高騰
- ・ 単価アップの歪み現象(SABCD客をデーター分析)
- ・ **時間生産性を上げることが出来たか**
- ・ 求人が上手いだけではサロンは好転しない
- ・ **デビュー後の伸び悩み対策はあるか**
- ・ スタッフの質、二極化現象
- ・ 新陳代謝売上
- ・ 耳つぼ、薄毛市場などプラスメニューで売上調整
- ・ 夏の暑さでメンズ客の来店周期短縮
- ・ チームビルディングとは全員の成長
- ・ 海外交流が活発化、ビジネスの前に相互理解
- ・ **「復活サロン」その中味と手順**

最新版 2026年～予測

「トライ・エブリシング」
～ 経営におけるベーシック新時代 ～

積み重ね続けて創るサロンの底力(Try Everything)
「構造改革」は内的要因から外的要因への順番

時間生産性を上げる具体的な方法を模索
単価アップとカルテ枚数増、客層戦略は二つ同時にしないとサロンは衰退
 特化型メニュー今からでも十分やれるが柔軟な情報収集が必要
 「あり方」と「やり方」を体得することが経営の軸になる
 価値観の浸透に時間をかけることがスタッフ定着・安定成長のカギ
1000万CLUBに象徴される美容師年収の壁の超え方
 チーム創りの方針は「守りたい文化」の明確化
 求人は条件が入り口、選べる状況、その後育成
求人～入4か月～デビュー～スタイリスト育成～幹部育成のストーリー化
 評価システム給与体系は多様化と単純明確化がポイント
 経営者のレベルアップ、幹部のレベルアップは思考の外のノウハウを取り入れる
 マネジメントはリーダーが組織にフィードバックの文化を醸成出来るかがポイント
経営者は管理者型からリーダー型、さらにキャプテン型へ
 物の値段が上がり過ぎると産直現象(直取引)が起こる

新たな挑戦「100 日ミッション」と「ダブルの年」への備え

最後に、伊藤代表は私たちがこれから直面する2つの大きな挑戦を示しました。

1. 100 日ミッション:「100 日間ニンニクを食べ続けた熊が人間になった」という韓国の昔話に由来する、日韓合同の成長プログラムです。アジアのビジネスサイクルである「旧正月」に合わせ、100 日間で集中的に成長を目指すこの挑戦は、私たちの視野を世界基準へと引き上げます。
2. ダブルの年: 来たる年は、サロン経営にとって極めて厳しい「ダブルの年」となると予測されます。それは「単価を上げながら、同時にカルテ枚数を増やす」という、二つの目標を同時に達成しなければならない困難な年です。

伊藤代表の言葉は、私たちの活動の揺るぎない背骨である「魂の向上」という目的を再確認させてくれると同時に、「100 日ミッション」や「ダブルの年」といった、身が引き締まるような具体的で厳しい挑戦課題を目の前に示してくれました。深い使命感と、困難な目標に立ち向かう高揚感が、会場全体に満ちていくのを感じました。

2. 東京支部活動報告:学びと共有の一年を振り返る

伊藤代表が示した全国的なビジョンは、各支部の地道な活動によって支えられています。杉本東京支部長による東京支部の活動報告は、まさにそのビジョンを地域レベルで具現化し、会員同士が一年を通じていか

に学び、支え合ってきたかを示す力強い証でした。

年間3回開催された勉強会は、常に学びと実践の場であり続けました。

1. 第一回勉強会：アカデミー賞受賞者の成功事例を共有し、グループディスカッションでは「スタイリストノート」を活用した12月の繁忙期対策について熱心な議論が交わされました。

2. 第二回勉強会：より深く「スタイリストノート」の活用法を掘り下げ、自身の成長だけでなく部下の育成にどう活かすかを議論。さらに、violetの内田さんからは、スタイリスト育成に関する貴重な取り組みが発表されました。

3. 第三回勉強会：ウッディ静岡での学びを共有すると共に、大野さんによるセミナー「時間単価とリピートの重要性」が開催され、サロンワークの根幹に関わる重要な知見を学びました。

こうした支部での着実な積み重ねが、総会のメインイベントであるアカデミー賞発表会への期待感を、より一層リアルなものにしてくれました。

3. 2025年度7月リーグ アカデミー賞発表会

総会全体の熱気が最高潮に達したのが、アカデミー賞の発表会です。7月リーグには実に158名もの会員が参加し、42名の審査員による厳正な審査を経て受賞者が選出されました。この賞は、単なる結果を称えるものではなく、ウッディチキンが最も大切に「成長主義」の哲学が、会員一人ひとりのリアルな物語を通して祝福される、感動の中心地です。

2025年7月 レジェンド部門	受賞命題	命題説明
タビス 清水紀子	全身全霊（ぜんしんぜんれい）	体力と気力のすべて。その人の持っている力のすべて。
スタイリスト部門	受賞命題	命題説明
BAGZY 河端郁也	誠心誠意（せいしんせいい）	嘘偽りのない真摯な気持ち。また損得を考えず人に尽くそうとする純粋な気持ち。
モリキ 小平千尋	感孚風動（かんぷふうどう）	人を感動させて、影響を与えること。
モリキ 北園佳寿美	積小成大（せきしょうせいたい）	小さな努力や事柄をコツコツと積み重ねることで、やがて大きな成果や発展につながる。
コマキ 向井千尋	和衷協同（わちゅうきょうどう）	心を一つにして、協力して物事に取り組むこと。
AIRFLOW 後東怜那	不撓不屈（ぶとうふくつ）	強い意志を持ち、どんな苦労や困難にも負けずに挫折しないこと。
ビューティ部門		
RT 岡本真悠子	至誠通天（しせいつうてん）	一つ一つの課題に誠実に取り組み努力をすれば、必ず願いは叶うこと。
2025年7月 アシスタント部門	受賞命題	命題説明
Hygge 川村楓華	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。
コマキ 横山かりん	一意専心（いちいせんしん）	ひたすら一つのこと心に集中すること。他のことに気を取られずにひたすら専念すること。
デビュー2年以下 部門	受賞命題	命題説明
origami 松下礼佳	戮力協心（りくりきょうしん）	心を一つにして力を合わせ、一致協力して物事にあたること。
RAGCIE 大道香月	日進月歩（にっしんげつぽ）	日ごとに進歩し、絶えず成長すること。
時短スタイリスト 部門	受賞命題	命題説明
AIRFLOW 二木なつこ	明朗快活（めいろうかいかつ）	明るく朗らかな様子。隠し事やごまかしがなく、生き生きとしている状態。
モリキ 山本久美	勇往邁進（ゆうおうまいしん）	目標に向かって果敢に挑戦し、躊躇せずに進むこと。

・ 目的と評価基準:

・ 単なる売上高を競う「結果主義」ではなく、過去の自分と比較してどれだけ成長したかを評価する「成長主義」を掲げている。

・ 2025 年 7 月リーグでは、総勢 158 名が参加し、42 名の審査員による投票で受賞者が決定した。

・ 部門構成:

・ レジェンド部門 (13 名) ・ スタイリスト部門 (67 名) ・ 時短スタイリスト部門 (14 名)

・ デビュー 2 年以下スタイリスト部門 (21 名) ・ アシスタント部門 (37 名) ・ ビューティ部門 (6 名)

・ 副賞制度:

・ 対象: スタイリストノートを活用している受賞者。

・ 内容: 「能登半島ボランティアご招待」または「韓国交換留学ご招待」のいずれかを選択可能(交通費・宿泊費を支給)。

・ 財源: ノートの利益(1 冊あたり約 300 円)および、経営者や大野氏(スピードカットセミナー代)などからの寄付によって賄われる。



感動と称賛の瞬間：受賞者たちの声

受賞者の中から代表 3 名によるプレゼンテーションは、それぞれの立場から得られた深い学びと成長の軌跡を、私たち全員に共有してくれるものでした。

アシスタント部門 川村ほのかさん(ヒュッゲ)

彼女の事例は、単に売上を上げたという結果ではなく、「過去の自分を越えよう！！」とする努力と目標を段階的に引き上げる精神的な成長が評価されたことを示しています。

1. 「成長度合い」を体現するアグレッシブな目標設定

アシスタント部門は、スタイリスト部門のような実績(売上)よりも、レッスン時間など次世代を担うための「成長度合い」が評価されるべきだとされており、川村さんの事例はこの成長性を証明しました。

- ・ 目標の自己更新: 川村さんは、3 月の全体合宿で 7 月の総売目標を 12 万円に設定していましたが、4 月、5 月と毎月目標を超えられたため、6 月のミーティングで目標を 15 万円に引き上げました。
- ・ 中間の挑戦: さらに 7 月の中間ミーティングで、店長からの「今の予約の入り状況なら目標を上げてもいい」というアドバイスを受け、自身の内気な性格や苦手意識を乗り越え、目標を**総売 20 万円(プラス 5 万円)**に再設定し、達成しました。この積極的な挑戦こそが、アカデミー賞で称揚されるべき成長性です。

2. アシスタントノートを通じた計画と可視化

川村さんの成功の鍵は、アシスタントノートを計画的に活用し、日々の努力を可視化したことにあります。

- ・ 日々の記録の徹底: 3 月の年間計画策定以降、アシスタントノートに自分がやる練習やモデルの予約日程などを毎日記録するようにしていました。
- ・ 状況の可視化: 毎日ノートを確認することで、「今自分自身がどこをどんな状況でこれから何をすべきか」が可視化でき、目標達成に向けた行動を継続的に行えたと述べています。
- ・ 技術の研鑽(文武両道): 営業前、毎朝 6 時半頃から 1 時間半、集中して練習(朝活)を行い、営業中に上手くできなかった部分を再度夜に練習するというルーティーンを徹底しました。彼女は現在、12 月のデビュー目標に向けて 100 スタイルレッスンに取り組んでおり、技術の「武」の研鑽を怠っていません。

3. 次世代のスタイリストに不可欠な顧客定着スキル

彼女は、アシスタントノートの活用に加えて、顧客を定着させるための営業戦略を徹底して実践しました。

- ・ 次回予約の徹底: リポートして通ってもらうお客様を増やすため、特に「次回予約の徹底」を心がけました。
- ・ 具体的な提案の実施: 顧客に対し、例えば「この時期は紫外線が強く、秋に向けて乾燥も始まるので、トリートメントして今のツヤ髪を維持しませんか？」といった、具体的な理由を添えたご提案を行いました。
- ・ 高い成果: この努力の結果、7~8 割のお客様から次回予約を獲得できたと報告しています。これは、アシスタント時代にスタイリストとして成功するための土台を築いたことを示しています。

4. 国際交流によるモチベーション(熱量の源泉)

川村さんの継続的な練習へのモチベーションは、NPO のもう一つの柱である韓国交流活動から得られました。

- ・ 韓国留学からの刺激: 過去 2 回(9 月と 5 月)の韓国留学で、韓国のアシスタントの練習量の多さや熱量の高さを直接見て刺激を受けました。
- ・ 国際的な誓い: 「私も負けられない」「またスタイリストになって会おうね」という話をしたことが、毎日練習を頑張って取り組むモチベーションに繋がったと述べています。

川村さんの事例は、アカデミー賞がアシスタントに対して求める、理念(成長主義)、ツール(ノート)、実行(レッスン)、そして将来の成功(次回予約率)をすべて満たした、次期世代への「ワクワクの伝承」のための重要な教材として機能しています。

スタイリスト部門 後藤怜那さん(エアフロー)

後藤さんのプレゼンは、自己の精神的な弱さを乗り越え(魂の向上)、NPO の戦略ツール(スタイリストノート、100 スタイルレッスン)を徹底活用することで、技術力と経営効率(文武両道)を同時に向上させ、最高の実績を上げたプロセスを示しました。

1. 精神的変革と「成長主義」の追求

後藤さんの最高記録達成の根底には、彼女自身の「気持ちの変化」という精神的な成長があります。

- ・ 過去の自分との対峙: 後藤さんは、入社時やプレゼン準備でも大号泣するほど情熱的ではあるものの、以前は「自信がなく、あまり挑戦もしていかなかった」傾向がありました。
- ・ 責任感と挑戦への転換: 会社の中で立場が変わり、後輩が増えていく中で、「自分自身がもっと成長しなければいけない」という責任感が強くなりました。その結果、「自信がないからやらない、できない、ではなく、何事にも挑戦してみようと思った」という大きな気持ちの変化が起こり、これが結果と成長に繋がったと結論づけています。
- ・ 本気の証としての涙: 彼女の涙は、上司から「本気の証」としてコメントされており、その熱い思いが数字と向き合い、最高記録を達成する原動力となりました。

2. 「スタイリストノート」による日々の数字意識の徹底

アカデミー賞の副賞選定基準ともなるスタイリストノートの活用方法を、ご藤さんは過去の不徹底な状態から改善し、戦略的なツールへと進化させました。

- ・ 2024 年の課題: 昨年(2024 年)は、「とりあえず書いている」状態で、週末にまとめて記入したり、グラフも繁忙期以外は描けていないなど、毎日記入できていない状態でした。主な目的は、月末の会社への報告用であり、自己成長よりも結果チェック用となっていました。
- ・ 2025 年の改善: 今年(2025 年)に入ってから、毎日しっかり記入するようになりました。
 - 細かな数字のカウント: ノートの空白部分に、自分の伸ばしたい数値を明確に決め、結果だけでなくアプローチ数などの細かい数字を日々拾えるように記入方法を変えました。これにより、結果が出なくても「これだけアプローチできた」とモチベーションを維持することができました。
 - 店長からの評価: 自己満足で終わらないよう、月末にノートを店長に提出し、評価コメントをもらうようにしました。これにより、次月への課題や、認められた喜びを原動力として活用しました。

3. 「文武両道」の体現: 技術の研鑽と戦略の見直し

ご藤さんは、技術の向上(武)と業務の効率化(文/戦略)を同時に進めました。

- ・ 100 スタイルレッスンによる技術力向上: 7 月の繁忙期に入る前の 6 月 1 ヶ月間で、性別・年代別の 100 スタイルレッスンに取り組みました。このレッスンには、大野さんのスピードカットも取り入れられました。
 - 効果: 練習を通じて、苦手意識があったショートスタイルにおいて、自分の得意・不得意が明確に把握できるようになりました。この技術的な自信によりカットタイムが短縮され、他のメニューとの組み立てがしやすくなりました。
- ・ 予約の取り方の戦略的見直し: 以前はスタッフ人数の関係で「ほぼワンオペ状態」に慣れており、タイミングが合わないとお客さんを断ることが多かった状態でした。
 - 変化: カットタイムが縮まり、精神的な余裕ができたことで、今までやってこなかった「お客様を被せて予約をとってみる」ことや、ネット予約の空き時間の調整を細かく設定して予約枠を解放する取り組みに挑戦しました。
 - 結果: 入客数が少し増えただけでなく、お客様の希望に沿えるようになったため、顧客満足度の向上にもつながり、最高記録達成の大きな転機となりました。

後藤さんの事例は、アカデミー賞が単に「売上」を評価するのではなく、日々の計画的な努力(ノート)、技術

への投資(100 スタイルレッスン)、そして何事にも挑戦しようとする精神的な成長(気持ちの変化)の全てが最高実績に結びつくことを示す、模範的な「成長主義」の事例です

レジェンド部門 清水紀子さん(タエビス)

1. 「魂の向上と積得」の理念への深い共感と個人的な実践

清水さんのプレゼンテーションの核は、アカデミー賞への挑戦の動機が、スタイリストノートに記されたウッディチキンの理念に深く共感したことにある、という点です。

- ・「弱者救済」の哲学: 清水さんが最も好きだと紹介したスタイリストノートのP118には、ノートの価格設定(原価 700 円弱、価格 1,000 円)の差額が経済的に困っている方々のための寄付に充てられることが明記されています。この寄付の目的は、「弱者を助けることが出来る誇り高き美容師を育成する為」であり、「与えよさらば与えられん」という繁栄のための法則を行動で示すためです。

- ・過去の自分との対峙: 清水さんは、自身もかつて「本を買うこともできない時期」や「子どもにミルクを買えない時期」があり、学ぶことや生活を優先できなかった苦しい過去があったことを告白しています。この経験から、「このスタイリストノートに助けていただいている」と感じており、この理念への共感が、彼女のアカデミー賞への取り組みの強い動機となりました。

- ・自己成長の誓い: 清水さんがアカデミー賞にこだわる理由は、「過去の自分を越えよう!! ライバルは自分自身」という言葉に集約されています。ノートの1ページ1ページを見つめることで、自分自身と真剣に向き合うことができたと述べています。

2. スタイリストノートの「リーダーシップツール」としての活用

レジェンド部門の受賞者として、清水さんは個人の成功だけでなく、チームを牽引するためのノートの活用法を共有しました。これは、レジェンド部門に求められる「他の会員の模範となる成長性」の実例です。

- ・組織的な活用: 清水さんのサロンでは、個人任せにしてノートが「まとめて書く」だけのものになるのを防ぐため、終礼時に 2 分間このノートの売上目標グラフを記入する時間を設けました。

- ・チーム内でのフィードバック: この仕組みにより、スタッフ全員が数字を振り返ることができ、先輩(清水さん含む)から後輩へ、あるいは仲間同士でアドバイスをしたり、建設的なフィードバックの機会が生まれたと報告されています。

- ・計画と自己分析の徹底: ノートの「オセロの四隅」(夢を描く、なりたい自分を分析)や「年間マネージメント」「チーム(サロン)計画」といった基本シートを、社員面談を通じて全員の共通認識として計画を立てるために活用しました。

3. レポートを通じた成長の確信と未来創造

清水さんは、アカデミー賞への挑戦のプロセス自体が、未来を創造する行為であるという洞察を提示しました。

- ・レポートは「夢が叶うレポート」: 彼女は、アカデミー賞レポートを「夢が叶うレポート」だと確信していると述べています。これは、本気で取り組んだこと、そして自分の夢をレポートにしたことが、未来の成功(例: 店販の達人ノートの共同制作)に繋がるきっかけになったからです。

- ・上司の承認による確信: 7 月は思い通りにいかず、数字的にも伸び悩み、レポート提出時には自信がなかったものの、上司(社長の杉本氏)からのコメントを見て、「私頑張ってたんだ」「私これ受賞したわ」と確信に変わったと語りました。この経験は、他者からの承認(強化・反省)が自己肯定感と成長に不可欠であることを示しています。

- ・成長点の明確化: レポート作成にあたり、単にやったことを書くのではなく、「昨日とは違う、昨年とは違う」自分自身が成長しているポイント(人間成長ストーリー)を発見し、それをストーリーにすることが重要であると

強調しました。

清水紀子さんの事例は、レジェンドとして、積得の精神に深く共鳴し、それをスタイリストノートの組織的な活用というリーダーシップ行動に転換し、その努力の過程で自らが「過去の自分を越えた」と確信できた、ウッディの理念と成長戦略が成功裏に融合した最高レベルの事例として位置づけられています。

4. 活動の三本柱:各実行委員会からの活動報告

ウッディチキンの活動は、社会貢献、業界交流、そして会員同士の成長を支える3つの実行委員会によって力強く推進されています。各委員会からの報告は、私たちの活動がいかに多岐にわたっているかを示す縮図でした。

- ・ ボランティア実行委員会 能登半島での継続的な支援活動を報告。今後はより多くの会員に企画段階から関わってもらうため、Zoomなどを活用した意見交換の場を設けていきたいとの意欲が示されました。
- ・ 韓国交流実行委員会 次回の交流会が来年5月に開催されることが発表されました。そして、今後の最重要プロジェクトとして、日韓合同で取り組む「100日ミッション」の始動が改めて宣言されました。
- ・ アカデミー賞実行委員会 7月リーグ受賞者への副賞授与が報告されました。その中で伊藤代表から審査基準について補足があり、「スタイリストノート」、特に6ヶ月計画表をいかに深く活用しているかが、成長を測る上で極めて重要な指標であることが改めて強調されました。

感想:新たな一歩を、共に踏み出そう

未来への明確なビジョン、個々の成長が紡ぐ感動の物語、そしてコミュニティの揺るぎない結束。令和7年度の東京総会は、これら全てが凝縮された、エネルギーに満ちた一日でした。会場を包んだ熱気とモチベーションは、レポートを通じて皆様にも伝わったでしょうか。

これから始まる「100日ミッション」、そして乗り越えるべき「ダブルの年」。目の前には大きな挑戦が待っていますが、この日の感動と学びを胸に、会員全員で手を取り合えば、必ず乗り越えていけると確信しています。このレポートを通して総会にご参加くださり、誠にありがとうございました。また次の活動で、皆様と笑顔でお会いできることを心から楽しみにしています。共に、新たな一歩を踏み出しましょう。



懇親会



以上です。
ウッディ事務局 向井健介