

ウッディチキン／関西例会

『例会レポート 196』

日 程	2026年2月11日(水)
会 場	道頓堀ホテル
参加者数	約 73名 (内県外 10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 実行委員活動報告 ③ 講演 北海道帯広 ラグジー代表 中野氏 「年収 1000 万スタイリストを生んだ美容室の仕組み」
懇親会	20時00分～ 同会場



ウッディチキン事務局

文章・写真提供／向井 健介

ウッディチキン会員の皆様、そして志を共にするソウルメイトネットワークの皆様、お疲れ様です。事務局長の向井健介です。

令和8年2月11日、大阪・道頓堀。象徴的な4体の像が並ぶ道頓堀ホテルの会場は、冬の寒さを微塵も感じさせないほどの熱気に包まれました。会場を埋め尽くした約80名の仲間たちの顔ぶれを見渡し、私は改めて「教養を以て友を集める」という私たちの理念が、単なる言葉ではなく、血の通った「絆」であることを確信し、熱いものがこみ上げてきました。

今回、どうしても参加が叶わなかった皆様にも、当日の「現場感」と、明日への活力を何としても分かち合いたい。このレポートは単なる活動記録ではありません。私たちが人格向上を目指す過程で得た「共有財産」です。利を以て会するのではなく、互いに高め合う友人としての視点で、この刺激的な一夜を振り返りたいと思います。



関西代表・佐藤様の卒業と「次世代へのバトン」

会の冒頭、会場に心地よい緊張感と温かな拍手が走りました。長年、関西ウッディチキンを牽引してこられた佐藤代表が、59歳という節目に代表を「卒業」されることが発表されたのです。

佐藤代表は、「若い世代が責任を持ってやっていく体験こそが組織の力になる」と、清々しい表情で語られました。印象的だったのは、新代表の松尾君とのエピソードです。松尾君から「佐藤さんいりませんよ、俺に任しときな！」と言われたそうで、佐藤代表は嬉しそうに「ならちよっと頼もうかな」とバトンを託されました。

これは、私たちのサロン経営においても非常に重要な「経験の継承」と「責任の移譲」の体現です。佐藤代表、本当にお疲れ様でした。そして松尾新代表、これからの関西をよろしくお願ひします。

また、嬉しいニュースがもう一つ。名古屋のバンちゃんのご主人が、アイスホッケーのパラリンピック代表にゴールキーパーとして選出されたとの報告がありました。仲間の家族の挑戦を、まるで自分のことのように喜び応援し合える。これこそがソウルメイトネットワークの真髄だと、胸が熱くなりました。

ウディチキン 伊藤代表 : 年収 1,000 万円を目指す「設計と覚悟」

本会のメインテーマ、伊藤代表による提言は、多くのオーナーやスタイリストの心に突き刺さるものでした。提示されたのは、耳を塞ぎたくないような、しかし直視しなければならない現実のデータです。



1. イントロダクション: 私たちが直面している「構造的危機」の正体

日本の平均年収は約 460 万円。それに対し、美容師の平均年収は 370 万円という厳しい現実には私たちは立たされています。さらに残酷なデータを見れば、全国の年収中央値はわずか 351 万円。美容師の多くはこのボリュームゾーンで足踏みをし、将来への不安を抱えながらハサミを握っています。

しかし、その一方で、全人口の上位 2.3%に過ぎない「年収 1000 万円」の壁を軽々と突破するプレイヤーたちが存在します。

なぜ、彼らは「稼げない」と言われるこの業界で圧倒的な勝者になれるのか？ 結論から言ひましょう。それは、世の中に蔓延する「働き方改革」という名の麻薬を拒絶し、独自の「成功の数式」を構築したからです。今回のお話では、次世代のリーダーが目指すべき「稼ぐための本質」を、綺麗事抜きで叩き込みます。

2. 「地方では稼げない」という最大の逃げ道: 帯広で見た衝撃の現実

「都市部でなければ高単価は狙えない」「立地が悪ければ客は来ない」……。こうした言い訳は、今すぐゴミ箱に捨ててください。

北海道・帯広。真冬になれば猛烈な雪に閉ざされ、外を歩く人など一人もいないような過酷な環境。駅から車で 10 分という、お世辞にも良いとは言えない立地。そこで、わずか 28 歳の女性美容師「ミナミちゃん」が、年収 1200 万円を叩き出しています。

「帯広です。駅前じゃないです……。雪の中で誰も歩いていないような場所。その立地で 28 歳です……。札幌市内でもまずない数字でしょう」

彼女の成功は、立地が成功の決定要因ではないことを無慈悲なまでに証明しています。年収中央値 351 万円の世界で、その 3 倍以上を稼ぎ出す彼女にあるのは、場所のせいにする軟弱な精神ではなく、稼ぐための「仕組み」と「圧倒的な覚悟」です。

3. 「働き方改革」という甘い罠: 年収 1000 万への道は「積載量」で決まる

昨今の「働き方改革」は、凡人を凡人のまま終わらせるための装置に過ぎません。「土日休み」「ライブ優先」「時短勤務」……。こうした甘い言葉を鵜呑みにしている限り、年収 1000 万円は一生不可能です。

例えば、自分の子供 2 人を大学まで通わせたいと願ったとき、平均的な美容師の給料でそれが叶うでしょうか？ 否です。現実を直視してください。稼ぐためには、どこかで「今、何を投資し、何を我慢するか」という戦略的な選択が必要になります。

「働き方改革通りって言ってたら無理やで」

私自身、44 歳で現場を退くまで、ほぼ休むことなく働き続けました。これは単なる根性論ではありません。将来の自由を勝ち取るための「積載量(キャパシティ)」を、若いうちにどれだけ積み上げられるかという戦略的投資です。10 年後に笑いたいのであれば、今、世の中の風潮に逆行する胆力を持たねばなりません。

4. 成功の物理学: 4 回転ジャンプを可能にする「高さ」と「速さ」

圧倒的な成果を出すには、既存の努力の延長線上にはない「物理学」の転換が求められます。フィギュアスケーターのイリア・マリニン選手が、羽生結弦選手ですら困難と言った「4 回転アクセル」を成功させた要因は、圧倒的な**「高さ」と「速さ」**の掛け合わせにありました。

美容師の仕事においても、3 回転(平均的な売上)で終わるか、4 回転(年収 1000 万超え)を跳ぶかの差は、この 2 軸に集約されます。

「高さ」: プロフェッショナリズムによる単価設定

単なる値上げではない。顧客に「12,000 円以上の価値」を確信させる、専門性と価値認識の底上げ。

「速さ」: 技術的な効率(スピードカット)

高単価を維持したまま、1 日あたりの回転数を最大化させる圧倒的な技術スピード。

標準的な努力は、3 回転ジャンプで終わります。1000 万円という未踏の領域に到達するには、この物理法則を組み替える「構造改革」が必要です。私の提唱する「年収 1000 万円への 7 つのステップ」というメソッドは、まさにこの構造を組織にインストールするための戦略図なのです。

5. 年収 1000 万円は「小さな目標」: 人生を導く「定性目標」の力

誤解を恐れずに言えば、年収 1000 万円などという数字は、人生における極めてちっぽけな「定量目標」に過ぎません。数字は達成した瞬間に、その輝きを失うからです。

真にあなたを突き動かすのは、数字の先にある「自分はどうかありたいか」という「定性目標」です。

「年収 1000 万を稼ぐなんていうのは……ちっちゃすぎへん……それよりも大切なことは人生の定性目標を持つということ」

私自身の例を挙げましょう。私は 27 歳の時、「世界に通用する人間になる」という定性目標を定めました。その結果、日本で 14 冊、韓国で 4 冊の著書を出版し、アジア各国で仕事をする道が拓けました。もし私が「年収〇〇円」だけを目指していたら、とうの昔に成長は止まっていたでしょう。

「世界一の技術者になる」「業界の基準を塗り替える」……。こうした終わりのない自分との戦いこそが、あなたを成長させ続け、結果として 1000 万円という数字を「単なる通過点」に変えるのです。

6. 結び: あなたは 10 年後、何者になりたいか？

美容業界は今、激しい過渡期にあります。これからは、迅速かつ柔軟に自己をアップデートし続ける**「アジャイル教育(機敏な成長)」**を取り入れた者だけが、生き残る時代です。

10 年後、年収 1000 万円を稼ぐ美容師は、構造改革に成功したサロンから当たり前のように輩出されているでしょう。その時、あなたは単に「稼ぐ仕組み」を追いかけるだけの作業員で終わるのか。それとも、揺るぎない「定性目標」を持ち、業界を牽引する存在になっているのか。「1000 万円を稼いだ後、あなたは何者になりたいですか？」この問いに対する答えを今、自分自身に突きつけてください。その覚悟こそが、あなたの未来を拓く唯一の鍵となります。

各実行委員会・プロジェクト報告

続いて、各委員会から「学びを形にする」ための具体的な進捗報告がありました。

○韓国実行委員会：5月11日の「ウッディチキン・コリア」開催がいよいよ目前です。6月に東京へ、10月に北海道へと韓国の仲間がやってくる日韓交換留学プランも具体化しています。100日ミッションの成果発表もコリア例会で行われます。

○アカデミー実行委員会：待望の「100スタイル・レッスンノート」がついにベールを脱ぎます。大野先生をはじめとする講師陣が、12月の繁忙期に「泣きながら」50スタイルのウィッグを切り、構築した血と汗の結晶。進捗率は現在99%です。

○ボランティア実行委員会(能登支援)：一時的な寄付ではなく、能登のお年寄りに仕事を作る「持続可能な支援」が始まっています。塩、味噌、米などの特産品を美容室のお客様へ届ける仕組みが3月中に始動します。

○ワールドビューティネットワーク：ベトナムでの3月セミナー、タイや台湾での活動。アジアの驚異的な進化を目の当たりにし、「日本は止まっている」という危機感を共有しました。



100日ミッション・チャレンジャーたちの決意表明

会の終盤、100日ミッションに挑む若手たちの言葉には、会場全体が揺さぶられました。

○ユウさん(Airflow)：デビュー初日がミッション初日。「顧客ゼロ」からのスタートでも、仲間がいるから怖くない。

○中田君(Paps)：なぜこの店を選んだのか、なぜそのスタイルにしたいのか。カウンセリングで「なぜ」を掘り下げる重要性に気づいた。

○山本さん(小牧)：まだデビュー前。でも、1,000万円を「自分事」として捉え、主体性を持って挑みたい。

○西口さん(森脇)：技術タイムをすべて計測し、1分1秒の重みに向き合っている。

デビュー直後の不安を抱えながらも、自らの限界を超えようとする彼らの瞳は、明日への活力そのものでした。

北海道帯広 ラグジー代表 中野洋志氏

「年収 1000 万スタイリストを生んだ美容室の仕組み」



美容師の「才能」は足りない。地方都市で年収 1,000 万円を量産する、驚愕の逆転設計図

1. 導入：技術を磨けば売れる、という幻想を捨てる

多くの美容師が、「深夜まで練習して技術を向上させれば、自ずと売上も給料も上がる」という根性論を信じて疑いません。しかし、ビジネスの視点から見れば、それは非常に危うい「幻想」です。どれほど高度なカット技術を持っていても、それを収益に変換する「設計図」がなければ、労働時間の切り売りに終始することになります。

北海道帯広市で驚異的な生産性を誇る株式会社 HiLO (RAGCIE) の中野代表は、この現状を「技術ばかり磨いて、単価を上げる設計がない」と一喝します。同社が地方都市でありながら年収 1,000 万円プレイヤーを続出させているのは、個人の才能に依存しているからではありません。すべては、徹底的に計算し尽くされた「収益構造の最適化」の結果なのです。

本記事では、技術至上主義の罠を解き明かし、才能を凌駕するビジネス設計の全貌を紐解きます。

2. 驚きの事実：技術は「作業」、カウンセリングこそが「仕事」

RAGCIE のバリューチェーンにおいて、技術提供はあくまで「作業(コモディティ)」であり、真の「仕事(高付加価値)」はカウンセリングであると定義されています。新卒からベテランまで、属人性を排除した徹底的な言語化・マニュアル化がなされており、誰が担当しても顧客に「選ばれる理由」を提示できる仕組みを構築しています。

この設計をさらに強固にしているのが、独自のインセンティブ構造です。RAGCIE では、「指名売上」のみを歩合の対象としています。フリー客の対応はあくまで「会社の仕事」であり、それを個人のファン(指名客)へと転

換できない限り、スタイリストの報酬は上がりません。このルールが、スタイリストを単なる作業員から、顧客との関係性を構築する「プロデューサー」へと変貌させるのです。

「上手いと売れるは違うよっていうのもスタッフによく言うんですけど、上手くなったから売れるわけじゃなくて、売れてる人が上手い。やっぱりファンが多い人が売れてる、上手いっていうところが僕の伝えてるところではある」

中野代表のこの言葉は、技術力が売上を作るのではなく、顧客の支持という「結果」こそが技術の価値を証明するという、パラダイムシフトを迫っています。

3. 武器を支える「土台」:信頼のインフラ化が1,000万への最短ルート

どれほど鋭い「武器(技術・センス)」を携えていても、それを受け止める「土台(人としての姿勢)」が脆弱であれば、高単価ビジネスは成立しません。特に、客単価1.5万円を超えるハイエンドなモデルにおいて、顧客が支払う対価には「徹底した安心感と信頼」が含まれているからです。

RAGCIEが14年間の営業において「遅刻者ゼロ」を貫いているのは、単なる精神論ではありません。一人の遅刻がその日の予約設計を狂わせ、顧客の貴重な時間を奪う「機会損失」に直結することを全スタッフが理解しているからです。当たり前の徹底こそが、ビジネスにおける最大の防御であり、攻撃の土台となります。

「土台」を構成するオペレーショナル・エクセレンスの要素:

挨拶・礼儀・御礼・感謝の徹底

時間を守る・約束を守る(14年間営業遅刻ゼロ)

他責にせず、自らの責任で完結させる

メモをとり、常に目標に対するPDCAを回す

逃げずに継続し、変化に挑戦する姿勢

4. ターゲット・セグメンテーション:メニューを「絞り込み」優位性を築く

RAGCIEの戦略の本質は「何でも屋にならない」という冷徹な選択にあります。同社では、以下の要素をあえて「やらない」と決めています。

メンズメニュー: 非対応

学生ターゲット: 対象外

ブリーチ・特殊パーマ: メニュー化しない

この絞り込みは、人口約16万人の帯広市における市場分析に基づいています。同エリアの30~50代女性というメインターゲットのうち、高単価な髪質改善を求める潜在顧客は約15,000人~16,830人存在すると試算。この層に経営リソースを集中投下することで、競合との差別化を明確にしています。

また、顧客の意思決定をスムーズにし、単価を底上げするために「松竹梅」形式のコースメニューを導入。これにより、平均客単価は14,124円(年間平均)を実現し、繁忙期の12月には20,137円という驚異的な数字を叩き出しています。

コース名

特徴

価格(税込)例

絹髪シルクコース

水素&ホリスティック付の最高峰ケア

16,500円 ~ 29,700円

エイジング水素コース

髪質の変化に対応する高機能ケア

12,100 円 ~ 25,300 円

ホリスティックコース

内部補修に特化した標準ケア

9,900 円 ~ 21,890 円

5. 逆転のオペレーション: 駐車場が「タイムリミット」を決める

RAGCIE の生産性向上のロジックで最もユニークなのが、駐車場の台数制限(6 台)を起点とした「逆算のタイムマネジメント」です。駐車スペースという物理的な制約を、サービスの制限時間としてルール化することで、一切の無駄を排除したオペレーションを実現しています。

「暇だから丁寧にやる」「忙しいから急ぐ」といったサービス品質の変動はプロ失格です。RAGCIE では、**「ゼロテク(地肌に薬剤をつけない塗布技術)」**などの効率化技術を標準化することで、品質を維持したまま施術時間を劇的に短縮。このスピードは手抜きではなく、顧客に「自由な時間を返す」という付加価値として提供されています。

施術時間の厳守ルール(目安):

カット・トリートメント: 1 時間

カット・カラー・トリートメント: 1 時間半

カット・ストレート・トリートメント: 2 時間半~3 時間

カット・カラー・ストレート・トリートメント: 3 時間半(最長)

6. セルフブランディングの極意: 技術ではなく「人」を記号化せよ

SNS 戦略において、RAGCIE は「髪の写真だけの投稿」を禁止しています。技術がコモディティ化している現代において、顧客は「何をされるか」以上に「誰にされるか」を重視しているからです。

「技術は商品ではなく、人が商品である」という哲学のもと、必ず施術者の顔を出し、人間性を可視化することを徹底。これにより、数あるサロンの中から「あなたにお願いしたい」という指名の動機を創出しています。指名売上のみが報酬に直結するシステムだからこそ、この「個のブランディング」が死活問題となるのです。

7. 実践者の証明: 25 歳で夢を現実に変えた「ミナミ」の軌跡

RAGCIE の設計図の正しさを証明しているのが、トップスタイリスト・ミナミ氏です。彼女は 23 歳の時に「25 歳までに年収 1,000 万円」という目標を掲げ、わずか数年でそれを現実のものとなりました。

彼女が飛躍した要因は、特別な才能ではなく、自身の行動を徹底的に「見える化」し、誰よりも時間を投資して PDCA を回し続けたことにあります。月間売上を 197 万円から 320 万円へと更新した背景には、次回提案の徹底や顧客メモの精緻化といった、地味で泥臭い継続がありました。

「年収 1000 万スタイリストというのは特別な才能がある人だけのものじゃなくて、自分の人生を自分で決めること、言葉にして行動に変えること、小さなチャンスを逃さないこと……を続けた結果が今この結果だと私は感じています」

彼女の成功は、正しい設計図の上で「当たり前のことを当たり前やり続ける」ことが、いかに強力なパワーを持つかを物語っています。

8. 結び: あなたは自分の「人生の設計図」を描いているか?

「年収 1,000 万円」は、一握りの天才に与えられた聖域ではありません。適切なマーケットを選び、高付加価値なメニューを設計し、無駄のないオペレーションを構築すれば、誰の手にも届く「再現可能な結果」です。がむしゃらにハサミを握り、練習を繰り返す前に、一度立ち止まって考えてみてください。その努力は、売上に

直結する「設計」に基づいていますか？ 設計を理解すれば、日々の練習の意図が変わり、成長スピードは劇的に加速します。

あなたは明日から、ただ技術という「作業」を磨き続けますか？ それとも、自分の価値を最大化するための「設計図」を描き直しますか？

おわりに：明日からの「アジャイル」な一歩に向けて 事務局 向井健介

今回の総会を貫くキーワードは、次号『ネクストリーダー』3月号でも特集される**「アジャイル教育」**です。完璧を待って動くのではなく、素早く、機敏に(アジャイルに)変化に対応し、学びながら即実行する。「1年デビュー」や「半年で80万売上」といったアジャイル教育八策を、自サロンの仕組みにどう落とし込むか。皆様、ぜひ『ネクストリーダー』3月号を「事前学習」として読み込み、次回の名古屋例会に備えてください。道頓堀ホテルでの一夜は、温かくも、私たちに「本気の覚悟」を迫る刺激的な時間でした。次は3月11日、名古屋でお会いしましょう。「100スタイル・レッスンノート」がついにお披露目されます。

共に学び、共に高みへ。皆様の明日からのサロンワークが、アジャイルな一歩となることを願っています！

懇親会





以上です。
ウッディ事務局 向井健介