

# ウッディチキン／名古屋例会

## 「定例会レポート NO. 100」

日 程	2015年1月14日(水)
会 場	<b>ウエラスタジオ名古屋</b> 住所：460-0003 愛知県 名古屋市 中区錦 3-22-13 電話：052-950-0412
参加者数	約100名
講演会内容	PM8:30～10:30 ・ウッディチキン久保先生挨拶 ・安井重満さんウッディ活動報告 ・ <b>横田 宗様 講演</b> 「新しい社会貢献のカタチ」
親睦会	PM10:30



ウッディチキン事務局  
作成：伊藤ちひろ





名古屋支部  
笑顔の素敵な  
受付の方々です。



司会 名古屋支部長 増田健仁  
今日は例会に参加していただきありがとうございます。

## —ウッディチキン久保華凶八先生より挨拶—



### 2015年気付けること

- 技術売り上げが落ちている
  - ・人口の減少によって総客数の減少
  - ・一人の来店率が大事になってくる
  - ・一人一人のお客様を大事に
- 高齢化
  - ・50歳以降の人は目に見えない所を大事にする
  - ・高齢化はピンチではないチャンス
  - ・高齢の方々のサロン利用に重点を置く
- 美容室の件数が増えて来ている
  - ・よその美容室との違いをだす

### 去年の活動の柱

- トータルビューティなど来店動機を増やす  
大型店化していく
- 求人問題  
美容学校がつぶれるなど 美容新人の減少  
福利厚生の問題、女性社員への待遇など人材問題における変革を起こした
- ホームページを中心として集客  
ブログやホットペッパーなどによる集客の形が変わってきた。
- ダイバーシティ  
美容師の人だけではなくインフォメーションなど多様な人を入れた
- 地域密着型  
ボランティアに参加したり地域に愛されていく活動

この5つの柱を中心に昨年がんばったのではないのでしょうか。  
しかしこれでは砂の上に柱を立てていることとであり意味を成さない  
砂に柱を立てても家は建たない。

**砂をコンクリートにする方法、砂でなく地べたで大事なものは二つしかない**

### ○スタッフ一人ひとりが自覚してしっかりすること

成長時間に重点をおいていたか  
教育をしていたのか、成長に軸をおくこと  
ハーバード大学の心理実験でも目をかけてけていると思うと生産性が上るといいう結果がある。  
今の若い人々は期待すればやれば出来る。  
兵隊は王様を見たいわけではない、王様に見られたいということ  
俺を見ろというリーダーが多いがスタッフを見ること  
成長することに全精力を注ぎ、一人一人が少しずつでもいいから成長していかなければならない。  
自分に矢印を向けなければいけない



○お客様に価値あるものを提供しているか

- こんなハッピーな時間を提供してもらって安いと思えるか
- 技術とサービスの質向上
- 自分自身の価値を上げていくこと
- 価格 3000 円上げるとしたらどうしたらいいか話し合う
- 受付、曲、服装はどうか
- 最高の時間を提供できているのか
- お客様から見て価値があるのか
- パラダイムシフト、考え方を変える
- 輝いていたからお客様が来ていた
- 木というのは実で知られる、人というのは行いでわかる
- 原点に帰ること
- 一人一人のやる気があって輝いていたくなる



## —ウッディ活動報告 安井重満さん—



●フィリピンでの活動内容報告

- ・明けておめでとうございます。
- ・11月にフィリピンへ行って来ました。
- ・1日目はほぼ移動で、マニラから高速で4時間ぐらい
- ・2日目横田はじめさん案内のもと小学校の180名の子どもたちにカット
- ・自分たちのご飯も食べることの出来ない子どもたちからもご飯をご馳走になり歓迎の思いを感じました。
- ・孤児院の施設…フィリピン人の牧師さんが作った施設。子供は25人生活している。空手の様子など見せてくれました。



- ・3日目にメイタンのいるところへ行きました。

富田さんの診療所…富田さんとともに手術が成功したメイタンくん  
に会いに行きました。

- ・先日そのメイタンくんが、授乳が原因で亡くなりました。
- ・ゴミ山のへ行きました。そこで暮らす人々は大人も子どもも明るい。子どもたちにお菓子を配る。思わず手を握ってしまうくらいの笑顔だ。
- ・南のもっと貧しい地区からルソン島に出稼ぎに来る地区へ行きました。



- ・この辺りは普通に麻薬患者、盗み、女性は売春、人身売買もあるヤクザな地区。
- ・ダニエラちゃんに会うことが出来、最近やっと手術が出来、成功したそうです。
- ・感想を言いますと楽しかった、みんなと、仲間と同じ目的をもって行動することが楽しかった。
- ・これがスタッフやみなさんと出来ればと思います。

# < NPO法人アクション代表 横田宗氏講演 >

—新しい社会貢献のカタチ—

## 横田宗(よこたはじめ)プロフィール

1976年、東京都出身。高校3年の時にピナトゥポ火山の噴火で被災した孤児院の存在を知り、単身で訪問する。フィリピンの方達に恩返しをしたいと思い、94年にACTIONを設立。大学在学時も孤児院支援を続け、インドやルーマニアの孤児院で活動。途中休学し、内戦後のルワンダやケニア、ウガンダ、ザイール等で戦災孤児支援等の活動を実施。1999年、大学4年生の秋にフィリピン事務局と日本事務局を開設。現在は代表として全事業の統括。また国際空手道連盟極真会館(松井館長)の道場をアジア開発銀行と孤児院内に設立し、武道を通じての青少年育成を行う。2001年には皇太子殿下の前で活動発表を行った。2010年、お菓子の包み紙を再利用したポーチ製作等を通して、女性達の収入向上支援をするエコブランド「エコミスマ」を設立。只今、精力的に活動中。



## 聴くということ

<登場するやいなや、いきなりフィリピン語で講演が始まった。オポ(座る)、タヨ(立つ)、などの言葉と身振りの問い掛けで、会場の皆はそれに従った。>



- ・あちこちの会場でこのようにやっている。
- ・話をきくというは耳ではなく体で聞くということ
- ・それは、言葉が通じないと、聞く・見る動作しか理解する手段がなく、よく見て集中するようになる。
- ・体が聞く体制になり、相手が本当になにを言うのかを聞くための姿勢作りなのだ。

## 出稼ぎと物価について

- ・人口はピラミッド型で商品や販売消費は増え続けている。
- ・この国では貧富の格差が開いている。しかしみなさんのイメージする貧富の格差とは少し違う。
- ・上下の差が開くのではなく、底辺はもう下がりようがなく、上だけが儲け、どんどん上っていくのだ。
- ・経済成長の売り上げは富裕層の20ファミリーほどで占められている。
- ・お店を借りて商売することが難しい。
- ・給料は日本の15分の1、物価は3分の1。つまり自分の国にあてはめるとすべてのものが5倍の値段になる感覚です。
- ・国外に給料が高い国があると聞けば働きにいくという感覚
- ・日本人はフィリピンに来て安いと言うが、その国ではどう見えているのかを考えてみてください。

## 孤児院

- ・日本には600の施設がありますが運営費は国や自治体から援助を受けています。
  - ・フィリピンにも700の施設がありますが、国から一切援助を受けていません。
  - ・日本の施設も国から援助が受けなくなると施設100は残りません。
  - ・フィリピンはそれでも、運営している。
  - ・うちがやっている活動としては
- ①施設に入らないように施設に入る子どもを減らそう。家族と暮らせるようにしよう
  - ②入所している子どもは十分なケアを受けるために心理ケアなど行っている
  - ③施設にいる間に社会で自分の力で生きていけるようにチカラを身につけること

- ・施設にいる子どもは外で暮らす子どもよりも一見恵まれているようにも見えますが、フィリピンの中でも人という意味で見捨てられた子どもたちであり厳しい環境だと言えます。





## 経 過

- ・自分は小さい時は落ち着きがない子だった。
- ・勉強が嫌いで試験から逃げたかった。
- ・商業学校に入った。
- ・母から「障害者施設でボランティアしませんか？」という案内が来ていると聞いて、「彼らは何しに町に来ているのか？」「家はどんなのか？」など興味を持った。
- ・その中の一人に中沢さんという方がいた。その人はヤクザで、銃で撃たれたのだった。
- ・原さんという人は、膝から下が無い人だった。その人は死のうと思って助かった。

- ・高1の時、大人は、自分には先生と親しかいなかったが、この二人を見て人間は面白いと思った。
- ・その延長で海外の生活にも興味を持った。
- ・1991年、ピナツボ火山が爆発し、多くの孤児が出来てしまった。
- ・私は孤児院へ行って、1ヶ月間、ブロックを積むためのボランティアを行なった。
- ・世話をしに行ったが、結局は現地の人達にお世話になった。
- ・恩返しをしないと感じ、帰ってすぐに経験したことを人に伝えたいと思った。
- ・多くの人に伝えたいと思い、「高校生でフィリピンの体験を話すことはないか」とNHKに電話をした。
- ・テレビで10分間出演して体験を話した。
- ・そうすると“そごう百貨店”でも、講演会をさせてもらえることになった。
- ・16人集まって、1994年夏、フィリピンに行った。
- ・そして、亜細亜大学に一芸一能で入学した。
- ・フィリピンに戻ったのは大学1年生の時だった。

## きっかけ

- ・自分の母親が人生を変えてくれたきっかけがあった。
- ・すべての出会い、親って子どもを変える力がある。
- ・今まで、3500人の学生ボランティアなどを送っている。
- ・これも母親があの時勧めなければ多くの人々はフィリピンへは行っていなかった。
- ・その子どもが将来出会う人々も変える力がある。
- ・こどもが出会う人々のために
- ・今ここにいるのは、全てがつながっているからだと思う。
- ・これも必然である。



## やってみるということ

- ・人脈もお金もない自分は自分で行動するしかないアクションという名の会社を作った。
- ・やれる手段があるのにやっていない人が多い。
- ・上手いかないと決めてかかっている人が多い。
- ・うまくいくかはわからないが、やれるチャンスがあるならやってみる。



## フィリピンの母のための活動

- ・フィリピンのお母さんを集めて、スナック菓子の袋の再利用の仕事を作っている。
- ・シザーベルトなどを作り販売しています。
- ・子どもが路上で働くことを減らしていくために

## 「チカラプロジェクト」

- ・ストリートの子どもたちが社会に出ていく力を身につけること
- ・貧困＝学校へ行けばいいというわけではない。
- ・何か目標を持つことや頑張ったり、課外授業をする機会がないこどもたちがほとんどなので、そういった機会を与えたい。

- ・学校で学べないことを学ぶ環境作りをしている。
- ・チカラプロジェクトのビルを建設したいと思っている。
- ・チカラプロジェクトに関する施設をそのビルに作りたい。

## 空手のチカラ

- ・子どもたちに熱中できることを作ってあげたい。
- ・上達すると段位がもらえることで、目標を持つ大切さと達成する喜びを伝えることで子どもたちが貧困から抜け出す一歩になればと考えた。
- ・子どもの人生を変えることは出来ないが自分で変わろうとするきっかけを与えることは出来る
- ・自分で変わろうと思えないとだめ。



## ダンスのチカラ

- ・今年は日本最大のダンスのコンテストに出れることになった。
- ・ダンスのチカラはダンサーになるというよりはダンスなどはまったものがあれば、振り付けを覚えようとしたり考えることが増え、辛いことを考えないで済むという目的もある。

## ハサミのチカラ

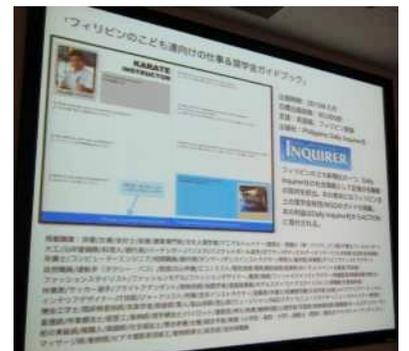


- ・始めたのは4年前です。
- ・最初はチャリティカットをおこなった。現在は14人の子どもが美容師になるために教わっている。
- ・「ハサミのチカラアカデミー」という形で定期的に練習をしています。
- ・美容師さんからの質問で“ボランティアカットでは切っても喜んでもらうだけでいいのか”という不安の声もあったが、小学生の時に外人の人が20人ほどやってきてくれた、ということは一生覚えていられるだろう。
- ・人生において一生残る、それでいいと思う

- ・通常子どもたちが美容を習っているのは、フィリピンでカット料金が2万円のジュドさんとローズさん。
- ・フィリピンのトップの人であれば、評価されるし、雇ってもらえるため。
- ・日本の美容師さんとフィリピンの美容師さんとで育てています。

## 本のチカラ

- ・フィリピンの子どもたちは職業の数を知らないで、「職業100」というなり方やインタビュー、財団を載せた本を出します。
- ・ヘアショーと出版記念を同時にすることを企画しています。
- ・本を買うには高いので、一般の子どもたちも読めるよう全学校に寄贈できるよう働きかけています。
- ・奨学金などの財団リストも記載し、調べて活動の幅を増やせるように考えています。



## 心がけていること

- ・出来ることはどんなに小さくてもすることです。

**ありがとうございました！**



以上