

SUCCESS MIND

L.D

CLUB

Yuki

1. サクセス・マインドの宣言者であるべし。
2. 組織の基本構想を良く理解し行動せよ。 2016年2月号
3. サクセス・マインドを学ばせ、伝へよ。
4. 一人ひとりが多くの宣言者をつくらべし。
5. ブランドを目指せよ。
6. 顧客第一主義の経営をせよ。
7. 顧客満足は永遠のテーマとせよ。
8. 言葉の統一、言葉の意味を共有せよ。
9. 利益優先の経営をせよ。(お客様の利益がいちばん先)。
10. 絶対目標をせよ(目標は自分で決める)。
11. 原因と結果の法則をせよ。
12. いい人材を集め、育て、束ね、活かすべし。
13. 統率の種類をせよ。
14. 善、厳、鬼、仏、根であるべし。
15. 内観を常とせよ。
16. 人間は虫の目、人の目、鳥の目を持つべし。

内観... 自身の内を観る。

自身の短所と長所を知ることだ。

己を制する者は世を制する。

これだけは絶対だ。内観して短所を見つけ
落ち込んでしる。内観は長所を伸ばす
ためにやるのだ。 他=

金を追うな、人を追え 人儲けしよう

感謝の心をベースに自立を促す風土

大家族主義だから、離職率
10%未満

**厳しさ100
愛情120の風土**



JAPAN
(奈良県大和高田市)

会社名: 株式会社ジャパン・プロデュース
代表: 桑真一
創業: 1984年
店舗数: 21店舗 (トータルビューティ3、ネイル2、FC1含む)
スタッフ数: 180名
本社所在地: 奈良県大和高田市磯野町1-3
本社電話: 0745-25-0025
HP: http://www.japan-produce.com

美容師施術OK 見学OK

JAPANの風土憲章

基本理念: 感謝

企業理念: 美の創造により、より豊かに美しくを使命とします

大家族主義経営: 人の喜びを自分の喜びとして感じ、苦楽を共にできる家族のような信頼関係を大切に作る……など

営業理念: 美を通して、お客さまに喜びを与え、感動を提供します (整理、整頓、清掃、掃除、襪、挨拶、身だしなみ、安全)

創業30年を記念し、本社の壁一面にスタッフが寄せ書きした「会社愛」



「こ数年、人が辞める確率は1桁台で推移しているという事実が何よりの証拠だろう。奈良県内に21店舗を展開するJAPANは大家族主義を掲げ、次々と人が育つチーム力で成長を遂げてきた。桑真一社長が語るスタッフ育成論は明確だ。

「美容師は、誰もが経営者になるために美容師をしているという気持ちで教育しています。独立を推奨するという意味合いではなく、心のあり方の追求です。新人もベテランも関係なく、経営者をつくるプロセスを大事にしたい」

一例が、3年前からスタートした分社化である。幹部は出資しなくても会社を与えられ、経営者として店舗運営を担う。いわゆるのれん分けFCとは教育や採用の本部統括は同じだが、思想が異なる。同FCが人を辞めさせない仕組みなら、こちらは自立させる仕組みか。現在は5人の分社オーナーへ店舗を託し、能力が伴わない場合は経営者失格となる。

「いつも心に留めているのは『金を追うな、人を追え。人儲けしよう』という想い。基本理念の『感謝』を共有してくれるスタッフを



写真◎澤田耕一 (KARAFI) photo by KOICHI SAWADA

理念を落とし込む方法

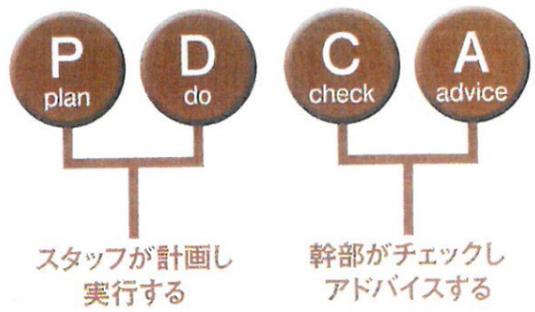


- 上から下へ想いを伝える仕組み**
- 社長塾①=店長以上を対象とした経営の勉強会。2カ月に1回
 - 社長塾②=主任、リーダーを対象とした勉強会。アシスタント育成会など。2カ月に1回
 - 社長研修=新人を対象に4日間
- 同期のまとまりを生む仕組み**
- 新人教育=入社後1カ月間は、自社アカデミーで訓練を重ねて仲間意識を育む
 - JA学会 (JAPAN学習会) = 3年生までが参加する勉強会
- 店舗やキャリアを超えて理念を共有する仕組み**
- ブラザー制度=個々の1年生に特定の先輩がついて悩み相談などを受ける
 - 男子デザイナー会=男性スタイリストが技術の鍛錬を行う
 - 女子デザイナー会=女性スタイリストが技術の鍛錬を行う (※男子、女子ともスタッフが自主的に実行)
 - 団体活動=エムズ・コネクションへの参加 (左ページ参照)



理念を浸透させるPDCAサイクル

JAPAN流のPDCAは、Aがアクションではなく「アドバイス」である。PとDはスタッフが経営理念に基づき、計画・実行する。みんなで考え行動し、みんなで評価するために。



「ふつうならスタッフが飲ませるか、半分ずつ飲むか。でも、社長の意は自分1人で水を飲み干し『俺がオアシスへ行って大量の水を持ってこようからここで待って』と言うタイプ。厳しさ100、愛情120のトップに人生を預けても良いと信頼できるから、スタッフが辞めない」

分社オーナー (株)フォーリーフの黒木裕樹社長の分析だ。

理念を活性化する方法



キャンペーンは店舗が主導で

3、7、12月のキャンペーン企画は、各店別に店長主導でメニューの組み合わせや対象商品を決める (値引き額は会社で統一)。スタッフの自主活動性をうながす一例だろう。

数字は追うな、行動を追え

「店舗の風土をつくるのは数字もそうですが、もっと大事なものはどんな行動をするか」と、JAPAN本店の中島健吾店長 (左から2人目) は自分に戒めているという。

もう1つの風土づくり

「理念を共有し、共に生きる」

JAPANの風土に、サロングループ M's CONNECTION が果たした役割は大きい。同団体は1996年に設立。現在は106社が加盟。渡辺佑二氏 (株) ゆう代表取締役会長が会長を務め、桑社長が理事長として運営する。経営者の交流をはじめ店長会、主任会、セカンド会などを通じて「心のあり方」を共有。左記は同団体の理念である。「みんなが幸せになれる企業」をめざすから、自店も発展できるのかも知れない。



- サクセスマインド21 (原文ママ)
- 1 感謝の心を持つ。全ては感謝の心から始まる
 - 2 感謝の裏側は不満である
 - 3 仕事をするな人生をやれ
 - 4 礼節第一、人間力の第一歩は挨拶である
 - 5 お客様に感動をお届けしよう
 - 6 小さな感動を積み重ね、大きな感動にしよう
 - 7 人の幸せや成功に手を貸すが、一番の成功者になる
 - 8 時間を大事にしよう、時間は命の経過である
 - 9 結果には必ず原因がある。結果を良くしようとするなら原因を良くしろ
 - 10 信念を持つと、信念のない者は勝てん。信念とは自己暗示から生まれる
 - 11 勝負は継続とつこさだ。あきらめたら、と毎日自分に言い聞かせろ
 - 12 「理念の共有」ここから組織が始まる
 - 13 仕事に人生に裸でぶつかれ、真実ほど強いものはない
 - 14 I am choosing everything.
 - 15 美容師やエステシャンは根性と健康で無ければ、できない仕事である
 - 16 お金は価値ある人間に多く支払われる
 - 17 一芸、道に通ず
 - 18 親を大事にしなさい
 - 19 私達の組織には一匹狼はいらない
 - 20 明日の決意は決意ではない。決意とは即行動することである
 - 21 この世の中で一番不幸な人は、生きることのない出来ぬ人である。二番目に不幸な人は迷っている人である