



茂藤 雅彦

Moto Masahiko

PROFILE

クールプロジェクトグループ代表。1966年石川県生まれ。2002年金沢市にエステサロン経営会社（株）クールプロジェクト設立。現在、石川県、富山県、福井県にてトータルビューティサロン「クールエステティック」、痩身専門サロン「クールグランドボディ」、フェイシャル専門サロン「クールフェイシャルボーテ」、アイビューティ専門サロン「クールアイラッシュ」の4つのエステブランドを展開中。グループ内に純国産美容機器&化粧品メーカー「J.B.MACHINERIE」ブランドを抱え、製造、販売からコンサルティングに至るまで、美容産業のワンストップサービスで幅広い顧客から支持を集めている。

前号からお伝えしているクールエステティックの毎月1日に行われる店長会議。長時間にわたる会議ですが内容がとても濃いので、スタッフの眼差しは真剣そのものでした。今回は目標に対するモチベーションアップの手法、目的の重要性とミーティングに対する考え方について紹介します。

目標に対してモチベーションをあげる方法として「目標を過去形で言い切る」という手法があります。プロスポーツの世界を含めて広く活用されているテクニックで、思考回路を鍛える上で、とても大事なことです。たとえば、「今月達成率1番になるぞ!」と言うときは、「今月達成率1番になりなさい!」と言いたいです。言い切りと同時にこなうのが動作です。人間の思考回路はイメージより「言葉」、言葉より「動作」を重視します。「今月達成率1番になりました!」と言いなさい、人差し指を立て1番のポーズをと

る動作をおこなうのです。たったこれだけでスタッフの達成意識が変わります。

ミーティングについての
問題点を解決

どんな仕事でもスタッフの目標に対する意識と現実の「ズレ」が生じます。トップは、目標に対して「ズレ」が生じていないか危機管理の思考を持ち続けることが重要です。クールエステティックでは「ズレ」が生じていると感じたときにミーティングをおこない、修正をかけていきます。



各店舗でおこなわれているミーティングですが、店舗ごとに差ができていますが、課題としてあげられました。「注意すべき点は、意味のある会議をできているのか?」と茂藤社長は言います。本音で会議をできないなら、意味がありません。解決策としては事前に議題を明確に伝えることが重要です。全員が意見を持つて参加すれば、有意義な話し合いができます。その他にミーティングの問題点として「スタッフから意見が出ない」「本音で話し合いができてない」などがあげられました。「なんのために集まっているのか目的を持つことが大事。そうしないと集まるのが時間の無駄になってしまう」と茂藤社長は言います。目的を明確にして事前に議題を伝えることがミーティングの成功法なのです。

今回、取材させていただいた店長会議では、参加した各店舗の代表者は事前に議題に対して発表する内容を準備万端で臨みます。参加したスタッフは達成した他の店舗の発表から大きな刺激を受け、学び、自店へ戻って参加していないスタッフへフィードバックすることができそうです。このような無駄のない効率的で生産性の高い会議を10日に1回、月に3回、全店の代表者が集い合う姿勢に、ブレイク経営術を垣間見た思いです。

ミーティングで最も大切なのは課題提起と事前準備
目標達成は言動! 会議で思いをひとつに!クールエステティック
店長会議レポート
vol.2

富山・石川・金沢の北陸3県でエステサロンを展開しているクールグループ（茂藤雅彦代表取締役社長）はレベルの高いエステティシャンが多く勤めています。月に3回おこなわれている店長会議へ取材にお伺いしました。どのような教育がおこなわれているのかレポートします。

(編集部)

2017年度 7月スタート 第2期生募集!!

5社限定

勝ち組サロンの経営術
茂藤塾

受講資格
◎年商3億円超えたい経営者
◎スタッフ30人以上の組織を作りたい経営者
◎リアル店舗を運営している経営者
◎クールエステティクイズムに共鳴できる経営者
※受講をご検討の方は「クールイズム研修会」の無料見学も可能です。お気軽にお問い合わせください。

受講定員
5社限定（各都道府県1社限定、東名阪の大都市圏は例外あり）
※茂藤塾は単なる講習会ではなく、年間を通じて実際のサロンミーティングを見学し、具体的な経営指導、個別アドバイス、リアル店舗見学などを行う事を旨としています。運営上、少数定員制とさせていただきます。

会場・お問い合わせ

株式会社 クールプロジェクト コンサルティング事業部 consult@coeur-project.jp
石川県野々市市押野1-380 クールセントラルビル TEL:076-246-2060 (平日10:00~17:00) 担当:森

エステサロン経営者『茂藤雅彦』による徹底個別指導!!

2016年実績
エステティック事業部 社員66名
年間売上9億1千万円

顧客満足度日本一のクールエステティックで
学べる「迷わないサロン経営」を指南!!

- 受講内容
- ①毎月3回のクールエステティック「店長ミーティング」への見学
 - ②年4回の「新人研修」「提案研修Ⅰ」「提案研修Ⅱ」への見学
 - ③個別指導による相談、経営面、サロン運営等アドバイス



- ・理念と指針を遂行する組織作り
- ・顧客満足度を追求した、流行るサロンの作り方
- ・女性だけで強い組織を作るためのスタッフ教育
- ・新人エステティシャンが入社2ヶ月で売上150万円を達成する提案ロールプレイング
- ・みんながハッピーになる「クール流メンタルトレーニング」

- 受講費用
- 通期（12ヶ月）コース …… 120万円（税別）
 - 半期（6ヶ月間）コース …… 70万円（税別）
 - 四半期（3ヶ月間）コース …… 40万円（税別）

※テキスト代、昼食など含まれます。
※毎月、月初からのスタートが可能です。定員に達している場合もございますのでご確認ください。※年間スケジュール（日程・時間）はホームページをご参照ください。

年間最大
40回
開講

塾長
株式会社クールプロジェクト
代表取締役社長
茂藤 雅彦
もつまさひこ

beautyworld
JAPAN
ビューティーワールド ジャパン
5/15▶5/17 東京ビッグサイト
東5ホール
5M-08
ブースにて
お待ちしております!!
出展

茂藤塾 検索