



茂藤 雅彦

Moto Masabiko

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。

ルールを守るからこそ楽しく素敵な職場になる

エステサロンを経営されている先生からスタッフにいたるまで、従業員同士の人間関係問題は悩みの種かもしれません。女性ばかりの職場における人間関係がストレスとなりエステ業界を離れる人も少なからずいます。しかし、それは技術を得たスタッフの流出でしかありません。そこで、同グループでは「クールエステティックで楽しく働くためのルール」として「クールエステティックイズム」があります。茂藤社長は長く同グループを経営する中で、女性同士の職場では適度なルールが必要と感じ、「ひとりでもルールを守れない人がいると、他のスタッフの意識がその守れていない人に向きます。それではお客様第一とは言えません。ルールはみんなが守れるから楽しく素敵な職場になります。エステティックサロンは北陸3県で650店以上ありますから、守れないスタッフは退職したほうがいいと思っています」と述べ、ルールはスタッフが同じ方向を向き、尊敬し合い、お客様を笑顔にさせるために必要と説きました。

同じ距離感で接するそれがプロの仕事術

そして、驚くべきは「チームワーク」についてです。一般的にチームワークといえは致団結についてやうわさ話をしないですが、クールエステティックイズムのチームワークはそれにどまらずどのスタッフとも同じ距離を保つこととあります。これは、特別に仲良くする人を作らない、派閥を作らない、えこひいきをつくらないことです。同グループでは若い頃から仲がよく、同じエステ専門学校に通い、ともに同じ店舗に配属された2人の女性がいました。しかし、新人教育でこのルールを知った2人

は「親友は今日まで。今日からはスタッフ同士」と互いに話し、プロとしての道を歩みました。その2人は見事に素晴らしいエステティシャンとして成長し、今も第二線で働いています。茂藤社長は「誰かが必要以上に仲良くすると、他の人が気を遣います。だからこの同じ距離感が大切です」と言い、この言葉には研修を受けていた新人エステティシャンも深く頷いていました。

最後に茂藤社長はクールエステティックイズムの人生哲学を話し「プライベートにおいても忙しい、時間がない、疲れたという言葉は使わないでください。人が寄ってこなくなり、お金の神様が逃げていきます。楽な道に流されてばかりでは幸せにはなりません。自分にストイックになり、今のために誰のために考え努力してください」と締めくくりました。

同グループの新人研修を通じて感じたことは、エステティシャンとしてのあり方はもちろんのこと、それ以上人間として働くことの意義、そしてそこから何を学べるか、将来のために今どうするべきかといった内容が盛り込まれています。だからこそ、辛く大変なことがあっても、壁を乗り越えるための力がスタッフに付きお客様が常に笑顔になれるのです。お客様から愛されるサロンを目指して、スタッフ全員が切磋琢磨する大切さがこの研修から感じました。

クールエステティックイズムは楽しく働くためのルール 同じ方向を向き、尊敬し合う大切さ



クールエステティック 新人研修レポート vol.3



富山・石川・福井の北陸3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）は顧客満足度の高さに定評があります。“お客様を愛しお客様に愛されるエステティシャン”を多く生み出している秘訣とは？
9月に同グループが定期開催している新人研修にお伺いしました。

(編集部)

勝ち組サロンの「ミーティング＆研修」見学会

お申込承り中!!



クールエステティックが
毎月、実践!!

目からウロコの実践ノウハウ満載!!

お役立ち「実践見学」スケジュール

※実際のサロンスタッフの新人研修、ミーティングを見学できます。

1 回費用 ¥10,800 (資料代含む/お一人様/税込) 《進行》代表 茂藤 雅彦

新人研修

- ①クールエステティック 新人提案研修Ⅰ クール流「提案の仕方」を学ぶ!
【金沢会場】2017年1月24日(金) 10:30~15:30
- ②クールエステティック 新人提案研修Ⅱ 提案Ⅰで学んだことのロールプレイング
【金沢会場】2017年2月24日(金) 10:30~15:30

ミーティング

- ①クールエステティック月例「店長ミーティング」
【金沢会場】2017年2月1日(水) 10:30~12:30
- ②クールエステティック月例「副店長ミーティング」
【金沢会場】2017年1月20日(金) 10:30~12:30
【金沢会場】2017年2月13日(月) 10:30~12:30
- ③クールエステティック月例「チーフミーティング」
【金沢会場】2017年2月20日(月) 10:30~12:30

サロン
オーナー様
限定

勝ち組サロンになるための
4つのノウハウ

- ① 理念経営・理念教育・社員評価システム
- ② 女性が楽しく働くための環境づくり
- ③ 提案力のアップ
- ④ お客様の本音を聞くシステムの構築

動画配信サイト 12月OPEN

Coeur Movie
クールムービー



株式会社 クールプロジェクト 担当：森
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)
FAX: 076-246-2061 mtg@coeur-project.jp

《見学会参加オーナー様、生のお声》 Vol.2

株式会社アンジェラックスプランニング
副社長 大杉みどり様
にお聞きしました!

「店長さんたちの意識のレベルの高さに驚くとともに、上手くいっている店舗の好事例を教えていただけたことで、迷いなく店舗指導の方向性を決められるようになりました。当たり前のことを当たり前にしっかりとやることの大切さを改めて認識しました。茂藤社長のスタッフへの接し方も大変勉強になりました! 特に、給与制度や評価制度について、自社でも取り入れられる部分を取り入れさせていただきました。人数が少ない段階から、徐々に増えている段階で勉強会に参加できたことで、人事制度の骨格ができたことが大変ありがたかったです! 定量評価だけでなく定性評価を入れたことで、スタッフの行動指針が明確になり、スタッフの成長の方向性が定まるようになってきました。また、個人評価によっていたボーナス制度も、チーム成果にフォーカスするようになったので、より人が育つサロンに変化してきました。」

*お申し込みはHP「申込フォーム」からどうぞ。 JB マシナリー 検索