

成功サロン経営術
茂藤塾

伝授録!! 茂藤塾からの「学び」 vol.2

クールプロジェクトグループ代表。1966年石川県生まれ。医療機器販売会社、外資系大手保険会社（ファイナンシャルプランナー）を経て、2002年金沢市にエステサロン経営会社クールプロジェクトを設立。現在、①エステティック事業部にて石川県、富山県、福井県にてクールエステティックグループの7サロンを運営。他、②FC事業部 ③コンサルティング事業部 ④ビューティプロダクツ事業部 ⑤eコマース事業部 ⑥バイオヘルス事業部 ⑦海外事業部 ⑧ペイメント事業部を金沢本社、東京支社にて展開中。

茂藤 雅彦
MOTO
MASA
HIKO



受講生ファイル 02

株式会社メルスイ

代表取締役 岩本 奈保子さん

メルスイは、北海道千歳市と苫小牧市に店舗を展開する地域に根ざしたアットホームなエステサロン。「お客様を絶対キレイにしたい」という信念のもと作り上げた高い技術で結果重視型のサービスを提供しています。

売上激増! 「茂藤塾」でお店が大変 自ら目標売上を追うまでに変貌したスタッフたち

富山・石川・福井の北陸3県でクールエステティックを展開するクールプロジェクトグループ（茂藤雅彦代表取締役）は、16年間にわたり培ってきたサロン経営のノウハウを指南する「成功サロン経営術 茂藤塾」を運営しています。「茂藤塾」を受講したサロン経営者さまや幹部の皆さまへインタビューをおこないました。

「茂藤塾」の教えは 女性の職場に最適

「茂藤塾」を知ったきっかけは何でしたか？

岩本 数年前からベレーザの記事を読んでいたのですが、お取り引き先さまから茂藤社長をご紹介いただき、金沢で開催された新人研修会を見学させていただいたのがきっかけです。茂藤社長の新人研修は社員の人生にかかわる内容で、とても共感できました。

具体的にどのようなところに共感されましたか？

岩本 今の時代を生き抜くためにはどうしたら良いのか？という問いの答えがあることですね。現代、親でも教えないような内容を新人研修で教えていることに驚きました。他の人材育成セミナーにも参加したことがありますが、一般的なお話が多いんですね。茂藤塾の研修では、女性として、母親としての生き方という部分をしっかりクローズアップしているんです。「仕事は自己成長であり、価値のある人が収入を得て生活することができる時代になる」との教えがありました。自分の人生で何歳で価値を上げるのか？企業人として立派な人と言われるのは、能力と人間力を磨くことが大事なことなんですよ。

女性ならではの悩みについてはどうですか？

岩本 そういった悩みを解決する方法が「茂藤塾」には盛り込まれているんです。女性が働きやすくするためのルールなども、そっくり私のお店に反映させました。また気分が左右されないためには自己肯定力が大事という教え。「自分はある」と思う自己肯定力で仕事に対するモチベーションコントロールができるようになるんです。自己肯定力をつけるためにスタッフ全員がひとりのスタッフの良いところを発表するというトレーニングをおこなっています。

研修導入で 売上が昨対110%達成

とくに良かった「学び」はなんですか？

岩本 電話対応、接客力、提案力ですね。電話対応力は大幅に変わったのでお取り引き先さまもびっくりしていました。接客力は、第一印象の大切さを教え、お辞儀の角度や立ち居振る舞いを何度も練習させました。厳しい言葉ですが「あなたの『いらっしやいませ』はいくらくらい？」と聞きます。するとにわかに言葉や態度、語尾から指先までが改まり、適当さ

が消えて、きつちりとした立ち居振る舞いになりました。こういったことは楽しんでおこなうことが大事で、みんなでワイワイしながら進めています。

売上に変化はありましたか？

岩本 研修導入して売上がすぐに昨年対比で110%を達成しました。店舗数、従業員数、営業時間、お客さまの数も変わってないですけど売上が上がったんです。メニューの見直しをおこなったので、ハイレベルなお客様は高単価なメニューにすんなりシフトしてくださったんだと思います。研修では、これからの時代、売っていくのはモノやサービスの価値ではなく、お客さまへの気持ち、そこからお客さまが受ける満足度が大事になっていくとお話もありました。私たちもここに焦点をあててロールプレイングを録音しながら何度も繰り返し練習したんです。電話対応が良くなったこととスタッフに接客力や提案力が身についたことで高単価顧客が増えて売上は順調に伸びています。

他にはどのような変化がございましたでしょうか？

岩本 何より私が現場に入らなくても幹部社員がしっかりと動いてくれるようになったことが嬉しかったです。これは7月におこなわれたクールエステティックさまの表彰式にほぼ全員のスタッフを連れていったことがきっかけだと思います。直接、自分の目でみることで研修をおこなうよりも刺激や気づきがあったんだと思います。目標を高く、仕事の基準値を上げ意欲的になる社風になりました。毎月10日ごとに打合せをして売上の進捗管理もおこなってくれています。

今後の展望について教えてくださいませんか？

岩本 企業価値を上げ、店舗数を増やしていきたいですね。業界では人材不足と言われていますが、自発的に動いてくれるスタッフが増えてくれれば問題はないかと思っています。来年には札幌に1店舗を出店する予定です。夢は海外に2店舗出店することですね。

ありがとうございます。今後のご活躍に期待しております。

MESSAGE

茂藤社長への
メッセージ

「茂藤塾」にはずっと通い続けたいです。自分の人生目標や年商何十億を目指すためにもっと学びたいです。とりあえず今はお店の管理が手離れてきたことに本当に感謝しております。ありがとうございます！

<http://coeur-movie.jp>

クールムービー

検索

店長会議、幹部会議、新人研修などリアルなミーティングの現場映像をそのまま Web サイトにて配信!!

通訳不要!!
QRコード読み取るだけの
現金レス決済!!

中国人向け決済サービスを一気に解決!!

🐼 拉卡拉 Lakala 決済サービス △売上増と▼経費減を同時実現へ!!



QRコード
スマホ決済

中国最大手2社のモバイル決済アプリ、正規取扱!!



安心・便利
日本円で入力
精算も日本円

決済手数料
業界最安水準突破!!

最大 2.9%

初期 0 費用

QRコードを読み
込んで簡単にお会計が
済み、とても便利です。
クールエステティック
全店にて導入済み、
活用します。



静的QRコード 導入プラン

導入コストゼロ。必要な物は
QRコードの印刷のみ。

WechatPay、Alipayのマルチ決済に対応。

- 店舗設備：不要（QRコードPOPのみ）
- 初期費用：不要
- 利用上限：なし ●月額：不要

1つのアプリで
マルチ
決済



ラカラ専用端末 導入プラン

QRコード読取はもちろん、各種カード（磁気・ICチップ）・NFC（Type A/B）・FeliCa（2019年対応予定）の読み込みも可能なため今後様々な決済に対応していきます。感熱プリンター・大容量バッテリー搭載。この高スペック端末を初期費用0円で導入可能です。

- 店舗設備：ネット環境 Wi-Fi or SIM
- 初期費用：不要
- 利用上限：なし
- 端末利用月額：1,500円（通常）※取扱月額15万円以上で月額無料利用

【お問い合わせ・お申し込み】 — ラカラ正規代理店 —

株式会社クールプロジェクト ペイメント事業部
payment@coeur-project.jp お問い合わせ時間 平日10:00~17:00
東京都中央区銀座5-9-12 ダイヤモンドビル4F ☎0120-04-3200



クールプロジェクト

ネット決済
中国
第2位
（第1位銀聯）

ラカラ決済サービスは、ラカラ支付股份有限公司が提供する、中国で13年の実績あるQR決済サービスです。中国においては、年間取引額は65兆円（2017年取扱額）におよび、利用設置箇所1,500万カ所、月間取引量は3.3億回以上を誇ります。また、POS業務中国市場第1位、コンビニPOSシェア99%実績です。

