

孔明先生の 行列ができる 勝ち組サロン作り Season2

成長サロンの基盤は どこからやってくる？

昨年連載していました「行列ができる勝ち組サロン作り」ですが、読者様からコラム再開を願う声を多数いただき、第2弾ということで今年も引き続き執筆させていただくこととなりました。第2弾ではサロン経営に役立つ具体的な内容をお伝えしていきます！



MIHARA KOHMEI

三原孔明

レナード株式会社
代表取締役

PROFILE

現在自社サロンを全国9店舗運営し、これまで500店舗以上の運営コンサルティング、300店舗以上開業を経験。自社サロンにおいては、運営が滞っているサロンを買収し、スタッフを入れ替えることなく3ヶ月で売上げを5倍以上、1年後には10倍、2年で20倍を達成！ 90%以上結果が良くなると評判のセミナーは毎回満員御礼です。

「愛」がサロンを動かし 幸せを生み出す

新年を迎えた1月、東京と名古屋で開催した「勝ち組サロン実践セミナー」にはサロン経営者、管理職の方が100人以上と多くのご参加をいただきました。いつもセミナーの冒頭で皆様のサロン運営に関するお悩みをお聞きするのですが、毎回、社員教育に関する悩みや不安の相談が一番多いです。

私自身、これまで100店舗以上のサロンの買収に関わり、多くの赤字店舗や潰れかけのサロングループを数カ月で目標達成（目標額…スタッフ人数×100〜120万）に導きました。が、一時的に目標達成レベルの売上を作るのはマーケティングやキャンペーン次第で簡単に実現することができません。

しかし、安売りキャンペーンに頼った達成ではなく、長期で常に達成し利益を大きく出す状態を作るには相応の社員教育がなければ不可能です。また、長期間連続目標達成だけでなく、将来が楽しみで仕方がない状態、長期でサロンや会社の成長が「確信」できる状態を目指すことが社員教育の本来の目的・本質だと考えています。

継続した成長を見込むことができる教育方

法において、真っ先におこなわなければならないことは、サロンの基盤、土台を作ることです。

これは、僕が必ずサロン買収の際に最優先におこなうことなのですが、ここであるサロンの基盤とはエステの知識や技術ではありません。経営者が理想に掲げるサロン理想像、お客様の心から喜ぶ姿、幸せで充実している従業員の状態など、経営者の持つサロンに関わるすべてに対する「愛」こそがサロン土台となり、それがサロンの理念、哲学、存在価値、目的、使命になっていくと考えています。心から望む状態を明確に作り、従業員にその素晴らしさを理解させ、行動させ、成果を出させることで、徐々に従業員の意識が変わり、向上心と主体性をもった素晴らしい人材に生まれ変わっていきます。

例えばJALの再建に成功された京セラの稲盛会長は、右も左も分らない異業種である航空業界に入った際に、真っ先にJALの哲学（フィロソフィー）を作り、その浸透を徹底しておこなったことで3万人以上の従業員の意識がみるみる変わり、みごと短期間でV字回復を果たせたと述べています。

愛が心を動かし、行動を変え、成果となり、自信を作り、成長となり、より多くの幸せを生み出す…そんな素晴らしいサロン運営はいかがですか？