経営。てること（下）

〈浅野〉そうですね。よくもっとフランクにいたい。気兼ねなく個人と食事に行けな関係づくり。そこはしたいんですよ。きに、僕の想いが話たりとか、こういうんやとか、正確にい。それが今までなかったんですよ。会長と共に、人数が増につれて、一番大事な確認。それがあってい。だから、でり各店の食事会には出すようにしてるのスタッフの誕生日に人ずつバースデーカ

ですけど…。（笑）それと、これね、うちの給与体系なんですけど。これに作り変えたのも、それまで年功序列でやってきてて、先輩より私の方が売上げあげてんのに、何で給与安いの、っていうこともちらほら聞いてて。みんなに公平か、みんなのためになってるか、って考えて。

〈田畑〉なるほど、なるほど。

〈浅野〉それと、うちの考え方ややり方、その物差しになってるのが、「YAYOI★ISM」（「YAYOI★ISM」～経営理念や指針、仕事に対する心構え、接客の心得などをこと

にメッセージを書いてようにやってます。

〈田畑〉それでは最後に、夢や目標をお聞きしですが。

〈浅野〉今後、僕個人としは、100人も200スタッフ数を増やすことよりもね、店舗えて人が増えると、なかなか伝わらないことがあるでしょ。もねぇ、家族にしたい気持ちを一つに。これそういう会社づくりこ、ここで頑張ってくたちが、将来的な約できるキャリアプランちり実現していきたっていうのが最終目ですよ。

から離れても、何らで関われる。うちでローアッププラン」ってるんですけど、実現。目標に向かっにみんなが取り組んるような。そのためっぱり、ああなった

細かに綴られた冊子）。2年前に、美容師になって30年を記念して、それと、僕がセカンド店を立ち上げて25年経ったんですよ。この2つを区切りに何かできないかなと思って。みんなと共有できる。

〈田畑〉へぇ～、いいですねぇ。

〈浅野〉これは、全員に渡してます。

〈田畑〉YAYOI～BRAINSのバイブルですね。…今日は、長時間にわたり、貴重なお話を聞かせていただき、本当にありがとうございました。YAYOI～BRAINSの益々のご発展を心よりお祈りし、これでインタビューを終了させていただきます。ありがとうございました。

〈浅野〉ありがとうございました。

◆　◆

●ゲスト／浅野　健治（あさの　けんじ）プロフィール

理美容検索サイト『Hair Salon Net』

「HPのレスポンスが上がる情報を提供したい」

経営コンサルタントの田畑博継氏が運営

本紙で「繁盛サロン経営者に、直撃インタビュー」を連載する経営コンサルタントの田畑博継氏がインターネット上のホームページに全国の理美容サロンを検索、また紹介する『Hair Salon Net』（http://www.hair-salon.net）を開設しているが、このほどページデザインをリニューアル。田畑氏は「開設した当初には出来なかったことを始めたいと思っています。HPで具体的にお客様が増える事が分かれば皆さんHP作りに"本腰"を入れるはずでしょう。そうしてこのサイト自体の価値が上がればと思っています」と話し、多くの理美容サロンの登録を呼びかけている。

田畑氏が『Hair Salon Net』を開設したのは今から7年前。それ以来、多くの理美容サロンが登録を行い、リニューアル後、2週間で110軒のサロンが自店のホームページを登録。そして田畑氏のもとには各サロンから様々な声が届くようになった。例えばHPを見て、スタッフを募集していないかとの問合せがあったとか、もちろん消費者が近隣のサロンで検索して来店したなども…。

だが一方で田畑氏は「今回リニューアルするに当たって750軒くらいの数多くのサロンのHPを見させて頂いたんですが、残念ながらレスポンスを上げるためのHP作りが出来ていないと感じました…。HPを開設するのは自己満足ですか？　それとも販促につなげたいためですか？　それともサロンの求人募集のためですか？　何をどのように伝えたいのかが一番大事です。お金をいっぱいかけたHPが素晴らしい訳でありませんよね。もっといろんな使い方でできるでしょうし、現場にとって有益なものにしなければいけませんよね。私はこの業界のHPが機能していないように感じているんです」と苦言を呈す。

インターネットは当然、多くの情報を瞬時に紙媒体などよりも早く多数の人々に送ることができる。これらからここ数年で理美容サロンのHP数は増えたことは事実。しかし田畑氏は「"HPでも作ろうか！　カッコいいものを作ろう！"で、作ってそれで終わり…（苦笑）。ですから、何のために作るかなんですね」と話す。田畑氏も自身の活動を紹介するHPを開設しているが、「どのキーワードで私のサイトを見に来てくれているのか。同じ人が何度見に来てくれているのかがポイントなんですね。そしてサイト内でコミュニティを作ることが大切。HPだけが全く別世界になってはいけないんです」。

これらの考えから田畑氏は今回のリニューアルとともに、よりHPを活用してもらえるようにHPのあり方やレスポンスを上げるためにすべきことなどを参画してくれるサロンに定期的に情報提供していきたいとの考えだ。「使い方のお役に立てれば嬉しいですね。"ただでHPへのアクセス件数を増やしませんか？"という感じです。これまで培ってきたノウハウを元に情報提供していきます。HPから集客につなげ、それを顧客化（リピーター）へと結びつける。またスタッフ採用にも活用してもらいたい。これら外へ向けた情報発信ができるかですね」と意欲を示す。

将来的には登録したサロンへメルマガでの情報発信や会員同士のネットミーティングなどの構想もあるという。「質の高い情報を提供することが私の命題。買い物をする際にでもHPなどで情報収集してから出かけたりしますよね。マーケットが変わってきているのに、現場が変わっていない。アプローチの仕方ですね。自分のサロンの集客率を上げる事。1人でも多くの人に来てもらうHPの活用です」と語り、経営を絡ませたHPの活用を訴えていく考えだ。

高校生約700人「特別体験入学」

平成18年度秋

「これからは自分自身

国際文化理容美容専門学校渋谷校と国分寺校は9月2日、東京都国分寺市にある国分寺校校舎で特別体験入学会を開催。約700人の高校生が足を運んだ。

当日は入学相談コーナーのほか、実際に体験できる技術体験コーナーが設けられた。着付、エステティック、ヘアメイクアップ、シルシャンプー・ブロー、ヘアカ

リフ
と教
られ
ぞれ
学校
ながら
め、
の列
博し
まし
ント
ル、
ティ
ング、フィンガーディ

ロングセラーの人気本！
スキャルプケア＆ヘッドスパ
好評