

ブックレビュー
本の紹介

知識の泉

編集していて意外と楽しいこの企画。どうってことありません。何のヒネリもなく、ただ単に、サロンオーナー編集部員の2名が2冊の本を読み比べ、各々が感じたことを、読者層を意識しながら、本の紹介という形で掲載するページです。



今月の一冊

繁盛店をつくる立地選び 低リスクで開業する 「場所」と「デザイン」の鉄則

崎則也著
(株)日本実業出版社
〒113-0033 東京都文京区本郷3-2-12
03-3814-5161
www.njg.co.jp/



【編集者1号】

申し訳ないです。今回は、「これから開業する」そんな支店を出そうかなど、

出店を考えている方に向けた一冊となります。

よく駅前の1等地に出店すれば儲かる、といわれますが、それは資本力のあるチェーン店などの場合、中小企業にとっては事情が変わってきます。では、どこが一番良い立地なのでしょうか。それは集客ポイント(駅や商業施設)と集客ポイントの間に入り人通りが見込め、目立つ位置にある立地。『お宝立地』と呼ぶ、1・5等地。ここが一番の狙い目だとしています。

また本書はタイトルの「立地選び」だけではなく、お客さまを楽しませる店づくりにも言及しています。参考になるのが、店内のバックヤードを隠すこと。お客さまは非日常を体験したいと思っ
ている。それなのに、お金を支払う際にレジが見え、一気に入現に引き戻されて余韻を楽しむ暇ありません。また、お客さまの視線からスタッフの休憩場所などが見えてしまうのも、気分が冷めてしまいます。ですから、レイアウトはしつ

かりと計算してつくっていかねばなりません。

ただ、バックヤードを上手く活用する方法もあるでしょう。たとえば、他店にはない、豊富な薬剤が整然と並び、それを調合するスタッフの顔。"さすがプロ"、という仕事を見てもらうことも、演出のひとつです。しかしそれと、汚らしい"のとは違います。やはり隠すべきところ、演出するべきところ、しっかりとわける必要があります。

本書の後半には、『立地のハンデを乗り越えて繁盛しているお店』も紹介されています。つまりどのようなアイデアで、お客さまを呼び込んだかを分析しているのです。
出店したころに比べて、様変わりしている地域は多いです。以前、商店街に出店したにも関わらず、長い年月が過ぎ残ったお店は同店のみ、というサロンの方向に出会いました。笑ってそのエピソードを話してくれましたが、いえいえ。大問題

です。

予測できることではありませんが、起きてもおかしくないこと。そういった事態に備えるために、また現在、お客さまを呼び込みたい、外観・内装などの店づくりを見直したい、そのようなヒントが本書にはあります。「出店は考えていないから、関係ない」といわず、一度読んでみてください。

もちろん、出店に際しての立地の選び方・コストなどは、かなり詳しく書かれていますので、オススメですよ。

今月の一冊

早雲の軍配者 富樫 倫太郎著

中央公論新社
〒104-8320
東京都中央区京橋2-8-7
電話03-3563-1261(代表)
www.chuko.co.jp/



【編集者3号】

当初予定していた内容を急遽変更して今月紹介するのは「早雲の軍配者」です。早雲とは伊勢新九郎(北条早雲)で、室町時代末期に数多く誕生した戦国武将の先駆け。軍配者とは国家間の戦争の際、領主(戦国大名)に対して助言を行なう専門家のことで軍師とも呼ばれています。老齢期に差し掛かった早雲が、孫の代まで自国領を守り抜くために考えたのが

軍配者の育成です。その才能を見込まれた少年が、当時の最高教育機関である足利学校に入学。そこでは後の武田信玄の

軍配者となる山本勘介、敵対関係にある隣国の軍配者と共に学び、各自が卒業した後、に再会するのは……そう、戦場。

本書を読んで感じたのは、戦国大名をヘアサロン経営者、軍配者を経営コンサルタントに置き換えると、参考になる部分が多くなるということ。

戦国時代の軍配者に求められた資質は兵法のみならず占いや戦争の儀礼(作

法)、天気予測、医学の知識などまで広範囲に及びます。となれば戦争の専門家であっても得手不得手の分野が生じます

ので、その適正分野が更に細分化されていたとも書かれています。兵法の担当軍配者、占いという感じで、ヘアサロン経営者が経営コンサルタントに求められる資質も広範囲になり、軍配者同様に専門的な知識や経験が必要なのです。

本書で一番印象深いのは過去の戦争の図上演習というキーワード。現代ではシミュレーションと表現しますが、行動パターンを暗記するだけではなく、その選択理由は?とつねに問いかけながら、過去の名将たちの思考回路と一緒にしながらトレーニングを積みみます。これは、今月号の4ページで紹介している理

美容業界版GMマネジメントゲームのもの。ゲームとはいえ、経営戦略立案や財務諸表の作成などを通じてヘアサロン経営者としての仕事学へまじりました。話を戻しますが、クライマックスでは

軍配者の主人公が危機に陥ったときの打開策も、図上演習から学んだ知恵と経験によって乗り越えられます。

ヘアサロン経営における経営コンサルタントの存在意義は大きいのですが、実際問題として顧問料金を支払えるケースは多くありません。では、誰がヘアサロン経営者を支えるのか。そう、です。お取引きティラーさんです。

ですから、本書を一番読んで欲しいのは全国の理美容ティラーさんたちで、皆さまのバックアップ次第でヘアサロンの経営状況に変化が生じる、その責任について再確認できると思います。

ヘアサロンの軍配者が数多く誕生すると、もっと良い業界になると思っています。今日この頃です。

