



クールエステティック
人材確保戦略 vol.3

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、クールフェイシャルボーテの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海外事業部を金沢本社、東京支社にて展開中。

茂藤 雅彦
MOTO
MASA
HIKO



出産しても戻りたい職場の条件

株式会社クールプロジェクト(茂藤雅彦代表取締役)は、毎年多数の新卒者をエステティシャンとして採用しています。なぜクールには求職者が集まるのか? 同社の吸引力にシリーズで迫る第3回です。



社員の能力を左右するのは企業体制

今はエステサロンにとって厳しい人材不足の時代です。知識や技術を身につけているエステ経験者は貴重な雇用対象です。ところが多くのエステ経験者は、エステを再就職先に選ばないという現実があります。原因のひとつにエステの労働環境の劣悪さがあると考えられています。今の日本が直面する労働市場問題を無視し、以前のような労働条件で採用活動をおこなっても就職希望者は集まりません。なによりエステ経験者自身に「エステの労働環境は悪い」という先入観があることが問題です。こんな先入観が生まれないよう、エステティシャン雇用の受け入れ体制の見直しは最重要項目と言えます。

さらにもうひとつ原因として考えられているのは「売上を迫られる企業姿勢」です。「学校での評価が高く夢と希望にあふれ、やる気に満ちた卒業生がエステに入社して3年ほど経つと、まったく別の仕事をしたい」と専門学校の側。卒業生に理由をたずねると「エステティシャンになりたいという本来の想いが、売上を追ううちに消えてしまった」といった返答があったそうです。専門学校ではロールプレイングなどお客様への基本的な提案の仕方を教育しています。以前に比べ最近の学生は抵抗なく提案の講義を受講しているとのこと。学校では最低限度の売上の大切さについての教育をおこなっているのですが」と専門学校。

専門学校では、就職先のエステ店での教育に対応できるよう柔軟な教育内容で指導に当たっています。「基本は教えているので応用はちゃんとエステ店で教育してほしい」というのが専門学校側のスタンスなのです。「私たちは何人も卒業生をみてますが成長の伸びしろは就職後の方が大きい」と専門学校。重要になってくるのは就職してからの企業側の教育体制ということ。す。

働きやすい職場を教育から形成

増収増益で成長を遂げているクールエステティクは、売上至上主義に陥らない経営や社員教育をおこなっています。「クールエステティクは『すべてはお客様のために!』が一番の目標になっているんです」と茂藤社長。売上でも店舗数でもなく同社は顧客満足度で

一番を目指していることを新人研修や店長会議などで教示しています。そうすることで同社のエステティシャンは「お客様のために何ができるのか?」を最優先に考えて仕事ができるのです。決して売上をあげることが最優先ではないのです。

同社には「エステティシャンが備えるべき3つの力」という考え方があります。「3つの力」は、一番重要なのが「人間力」、その両脇をささえるように「技術力」と「提案力」が並んでいます。「人間力」は「お客様を心身ともに豊かに満たしてあげる」、「技術力」は「お客様をキレイにしてあげる」、「提案力」は「お客様をキレイにするための方法」といった意味をもっています。

「クール流の提案の仕方」とは「お客様の前にキレイになるための情報を置くだけ」なんです。それ以上特別なことはしていません」と茂藤社長。エステティシャンがメニューや商品を無理にすすめることなく同社は毎年売上を伸ばしています。その理由は、社員教育から形成される良好な職場環境、社風、女性が働きやすいように整備されている社内ルールなど相補的な同社の仕組みにあります。女性の人生設計に合わせた労働環境も整っており、ガラス張りの人事評価制度、報酬システムも存在しています。これらすべての仕組みが企業理念を基に作られています。「教育には本当に力をいれています。笑顔と姿勢のトレーニングからはじめて電話対応までやります。合格しないとスタッフルームから接客に出ることができない。そのあとは、お客様のお迎えからお見送りまで、ご案内、カルテの出し方、お茶の出し方、これをすべて3週間でやるんです。他のエステから転職してきても簡単に合格できないんですよ」と茂藤社長。

同社には、結婚、出産し、子育てが落ち着いたパートとして戻ってきたエステティシャンが数多く在籍しています。店長まで経験したことのあるエステティシャンが戻ってきたら、とても頼もしい最強のパートスタッフになります。エステティシャンにとつて働きやすい職場環境、良好な労働環境をこの機会に見直してみることをおすすめします。



<http://coeur-movie.jp> 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!!

プロの方向けの美容器&化粧品&サプリ等、必須エステ商材をサロン特価で販売中!!

今、ご登録頂くとすぐに使える
1,000pt
をプレゼント中!!

会員登録(無料)し、ログインした方のみご覧いただける特別サイトです。会員様限定のお得なキャンペーンや新商品情報をいち早くお届けします! ぜひご登録ください。



クール BtoB オンラインショップ

お買い物
100円で
1pt貯まる

会員様
募集中



◀左記QRコード、または
下記URLから新規会員登録
できます。
お気軽に!!

<http://jbm-shop.jp>



【ご注意】クールBtoBオンラインショップはプロ専用サイトです。会員登録には、エステサロン、美容室、理容室、SPA、リラクゼーションサロン、ネイルサロン、ビューティサロン、整体院、クリニック等の美店舗経営者様であることが必須条件です。卸業者、ブローカー、一般の方はお断りしております。

株式会社クールプロジェクト

[金沢本社] 石川県野々市市押野1-380クールセントラルビル ☎0120-00-7980
[東京支社] 東京都中央区銀座5-9-12 ダイアモンドビル4F ☎0120-01-0510

お問い合わせ時間
平日10:00~17:00

