



クールエステティック  
人材確保戦略 vol.4

茂藤雅彦  
MOTO MASAHIKO



# 人生を考えさせろ 企業説明会では企業を説明しない

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今号と次号は茂藤社長のインタビューです。



## 毎年20人ほどの採用を実現

採用での協力ありがとうございました。

今年の採用の状況はいかがでしょうか？

新卒の内訳は短大卒が3人、高卒が3人、

専門学校卒が6人です。採用実績としては

昨年と同じくらいですね。

新卒が12人、中途が8人です。その

した。新卒が12人、中途が8人です。その

新卒が12人、中途が8人です。その

した。新卒が12人、中途が8人です。その

新卒が12人、中途が8人です。その

した。新卒が12人、中途が8人です。その

新卒が12人、中途が8人です。その

した。新卒が12人、中途が8人です。その

うね。今年は学生から緊張感が感じられた（笑）。そんな状況でも企業説明会での話に共感して応募してきたやる気満ちた学生もいました。来年の4月には20人ほどいい人材を採用するつもりです。

## 採用から指導までが一連の流れ

採用後について何か対策をうたれて

いるんでしょうか？

私がおこなう新人研修の根幹となる

部分は変わりないです。ただ研修も進化していく必要がありますので、昨年からクール流ブレイントレーニングという潜在意識に働きかけ能力を發揮できるシステムが加わっています。詳しくは次号以降で説明していきたいと思います。雇用してプロまで育てあげるのには、企業説明会、面接、採用、新人研修、接客販売研修、そして現場の指導というプロセスがあります。現場の指導は、採用人物の思考に合わせて変わってきました。マネジャーや店長など幹部社員たちがおこなう指導なんですが、ものすごく丁寧に徐々に育っていく感じになります。クール流の教育システムだと今まで、4月入社で5月には100万円以上の売上をつくるエステティシャンが半数はいました。今年は5月までに100万円以上の売上を出したのは1人くらいでしたが、7月には新人の半数が100万円以上の売上を達成しています。

「茂藤塾」ではどのあたりまで教育システムが学べるのですか？

茂藤塾は完全個別指導となりますが、まずは弊社の年に数回開催される新人研修、販売接客研修などを見学してもらっています。

タイミングが合わない場合は、ご来社いただければ、茂藤塾の教育システムを個別にご説明いたします。これで大体の雰囲気はつかんでいただけます。その後個別指導に入ります。

茂藤塾では弊社がおこなっている教育システムが合いませんが、ご来社いただければ、茂藤塾の教育システムを個別にご説明いたします。

## 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。

**BtoB**  
COEUR サロン様専用サイト

クール BtoB オンラインショップ



<http://jb-shop.jp>



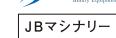
COEUR PROJECT  
クールプロジェクト



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 | お問い合わせ時間 平日10:00~17:00  
[東京支社] 東京都中央区銀座5-9-12 ダイヤモンドビル4F ☎ 0120-01-0510

J.B.MACHINERIE®  
JBマシナリー



クールプロジェクト

COEUR PROJECT

クールプロジェクト