

art-lover株式会社 事業発表レポート

日付: 2022年5月18日
レポート担当者: 泉

発表者: art-lover株式会社 代表 鬼頭 英彦様

☆企業プロフィール

設立: 2011年12月1日

所在地: 名古屋市中川区昭和橋通6-41-1

店舗数: 6店舗

スタッフ数: 60人



沿革

1964	すずらん理容 設立	2010.06	3号店 Lantana 出店
1996	アトリエスズラン美容室・理容室 OPEN	2011.12	法人化 art-lover株式会社 設立
2002.09	powder hairに店舗名変更	2018.06	4号店 qin 出店
2004	JHCAに入会	2018.11	5号店 mountain nakamura 出店
2005	dupaに入会	2019.10	6号店 casica 出店
2007.02	2号店 powder hair luminity 出店		

art-lover株式会社 事業発表レポート

講義テーマ：採用に強い会社になった経緯

<採用を強化しようと思ったキッカケ>

総業から最初の9年~10年は全く頑張っ一人取ってきて年末に別の人が辞めるみたいなことの繰り返しで採用は全くうまくいってなかった、、、

その時の手法は

- ・説明会への参加
- ・ガイダンスへの参加

でとにかく採用をしなればと思ってイベントへ参加していた

しかし、ブースに全く人が来なかったり、全く自社に興味のない人が来たりしていたので採用成功はできていなかった

そんな中たまたま参加したイベントの中で、

「経営者なのにスタッフに任せることもできないのか」経営者の仕事は「集客と求人と金のきり方」と言われることになり、初めてそこで「自分は求人に困らない、強い会社を作ろう」と決めたことがキッカケで試行錯誤して、現在は採用に強い会社として成長をすることができた。

目標は：200年続く世界一の美容室を作る（タスキをつないでいって存続させる）

※本当にいい会社であれば、自分の子供がどんどん社員になっていく

art-lover株式会社 事業発表レポート

講義テーマ：採用に強い会社になった経緯

<採用の手法>

【求人における在り方】

- ・親や兄弟、親戚、子供からこの仕事は嫌だなと思われないようにしている
- ・自分の仕事が、この仕事以上にいい仕事はないという思いを貫く
- ・一番近い人に尊敬、羨ましがられる仕事であるようにする
- ・自分自身でもし生まれ変わっても、もう一度全く同じ人生でいいというくらい自信を持って仕事をする

そのような圧倒的な自信をもって仕事をしている



その結果・・・

- ・元々お客様で子供のころから接客をしていた方が14人入社している
- ・辞めていくスタッフが、また社員になる (6~7人くらいいる)

※辞める=つながりを断つではなく、コンタクト取り続けて、外で修業をしてくるといった感覚で接する。

目指すのは200年続く世界一の美容室を作る

※タスキをつないでいって、企業をつないでいき達成する

※本当にいい会社であれば、自分の子供がどんどん社員になっていく

art-lover株式会社 事業発表レポート

講義テーマ：採用に強い会社になった経緯

<採用の手法>

【求人やり方】

①パート採用を始めたが、一時期はパートは中途半端と思っている社員もいた。

→それを会社として払しょくして、パートさんも一緒に働く仲間として大切にする会社となることができ、採用が進んでいった。。

②毎年専門学校に直接行って入学案内を鬼頭さんが持って行って、近くの子たちに配って専門学校の生徒を増やしていくという取り組みをしている。（自分たちの影響を受けた方が、専門学校に入ってもらいと、最終的には自社へ入社する可能性もある）

③ガイダンスの手法として面接もどきを絶対に行わなくなった。

どんな理由であれ、ブースにまず座ってくれるように仕向ける動きをしてとにかく世間話をして、自社の話を一切しないようにする。

→おしゃべり会から、サロン見学行っていいですか？という質問が来るようになった。

又はガイダンスで自分の話だけをして、サロンの話を一切しない

緊張している学生とまずは仲良くなって、自然と自分のサロンに興味を持ってくれる状態を作る

④（特別手法）ガイダンスで面接に来なくてもいいから、カットモデルとしてサロンに来ることを進めている。

→自社の雰囲気もわかってもらえて、若手スタッフの育成にもなりとても効果的！

art-lover株式会社 事業発表レポート

講義テーマ：採用に強い会社になった経緯

<経営哲学>

とにかく第一に正直である事

→すべてのことは、にじみ出る雰囲気などでバレていると考える

どうせバレてしまっているのであれば強みにしよう

正直にすべてを話していた方が、自分の中のモヤモヤもなくなりスッキリした状態が保てる!

理念浸透に大切なこととして

正直である事を心崖ているので思ったことは全て話をする

→自分を全て見せることで理念が伝わっていく

例えば、、、自分が指示されるのは嫌だし、社員として行動することができるような性格ではない。(もしできたらやっている、、、)
なので頼むからリーダーをやらせてくれ!

しっかりと自分で決めたことはやっていくし、自分でみんなの役に立つことがあれば探してくれ。

というような会話をして、スタッフと付き合いをしている

【編集後記】

本日のプレゼンをお聞きして、とても刺激と熱い思いを受け取りました。
自分の軸を貫き、姿勢でスタッフさんを引っ張っていく姿に感銘を受けました。
とても勉強になりました!

レポーター：泉