

プチセミナー

自己紹介

佐藤 乃之（のりゆき）

11年前

①2008年に飛騨高山来て、

美容室Gardenオープン

当時26歳髪を切り始めてまだ歴2年

場所は、

地元でもない、ツテもない、働いた事もない

それも市街地の江名子で、メンバーは・・・

11年前

(1)元郵便局員の奥さん

(2)元食品販売の後輩

(3)男性のカリアゲと年配のカットだけの美容師

(4)アシスト業務はなんでもできる妊娠6ヶ月

「佐藤と愉快的な4人の仲間達でオープン」

11年前

こんなメンバーでオープンして
たった半年で
なんと！

もう潰れそう (T_T)

現在

①現在美容室4店舗経営。

②デザイン業務

③化粧品企画製造

化粧品メーカー

④化粧品卸業

サロン向け問屋

⑤民泊

8部屋

⑥今年に入って講師業も始めました。

今日は学びをお伝えする

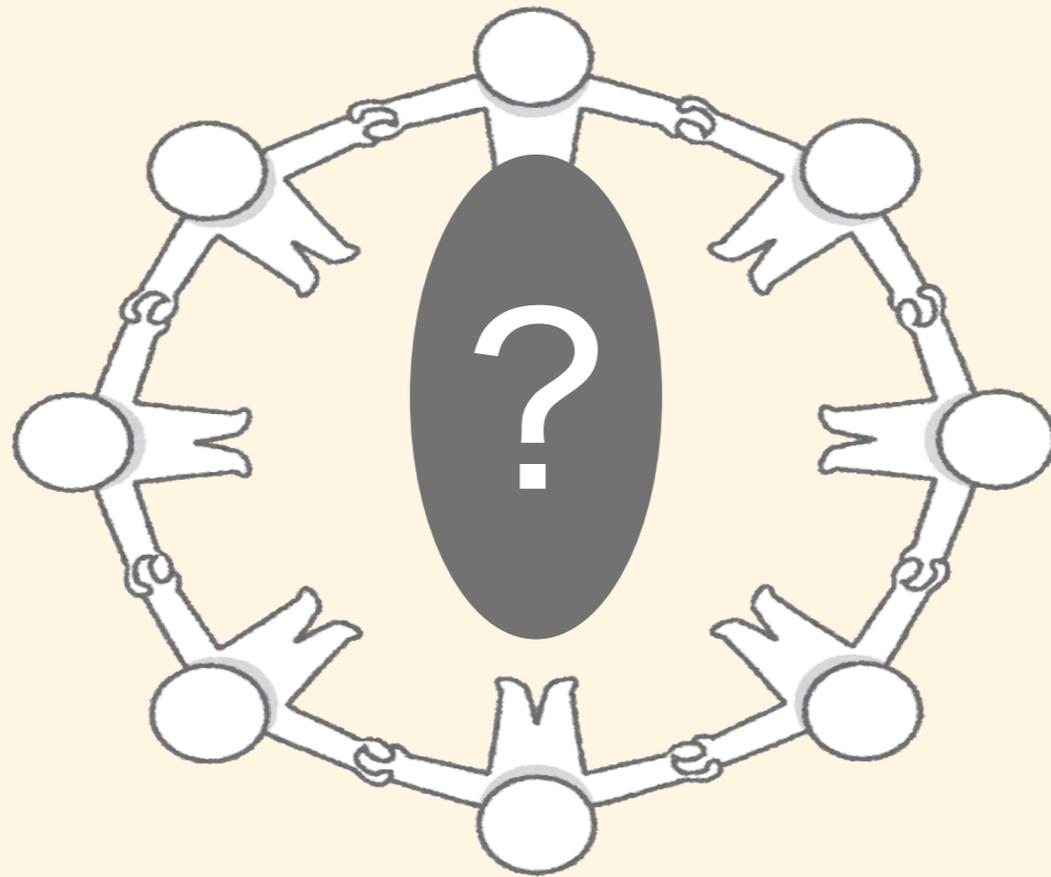
講師という立場で

皆さんにお話しします。

学びとは？

1つのモノゴトを沢山の視点から

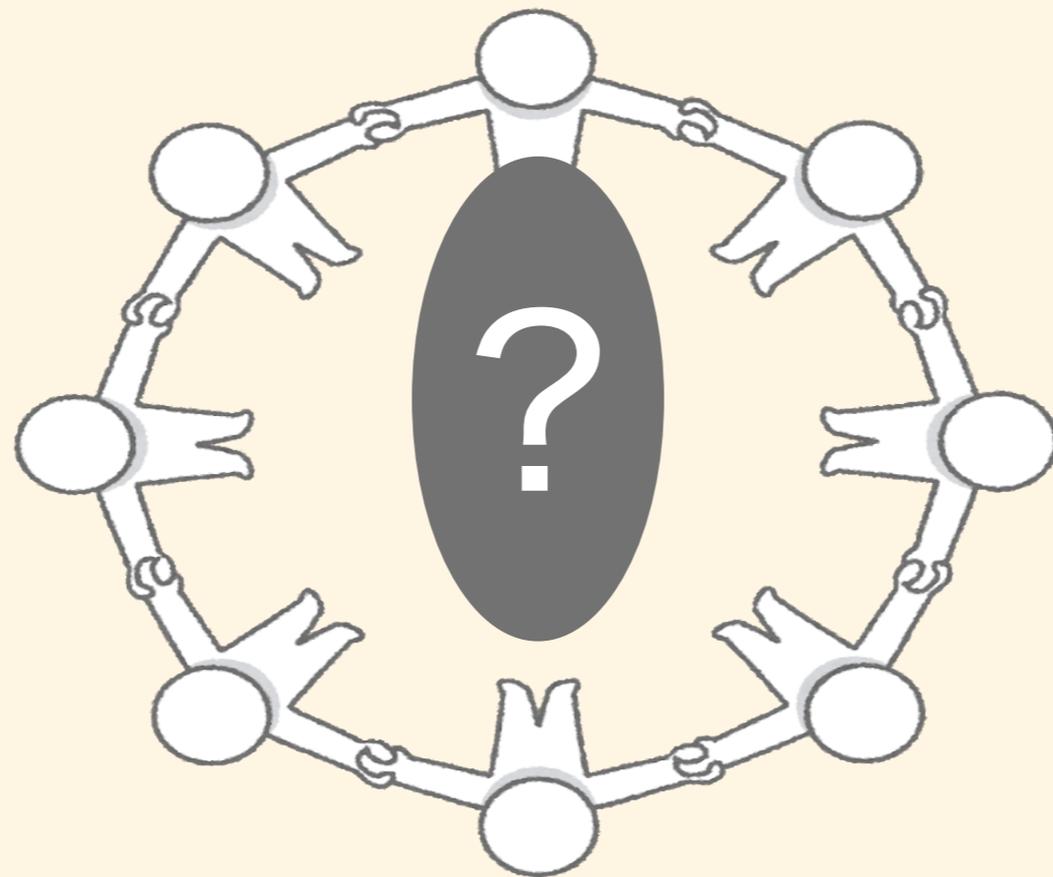
観られるようになる事



沢山の視点の中から

あなたは

好きな目線を選んで良い



真実は
いつも
一つ



富とは？

全ての金融資産を

失った後に

あなたに残ったもの

何をするの？

飛騨に継続的に学べる
環境を作ることで地域に

学びの文化

学びの文化を どうやって作るのか？

STEP1 飛驒で学びに触れる

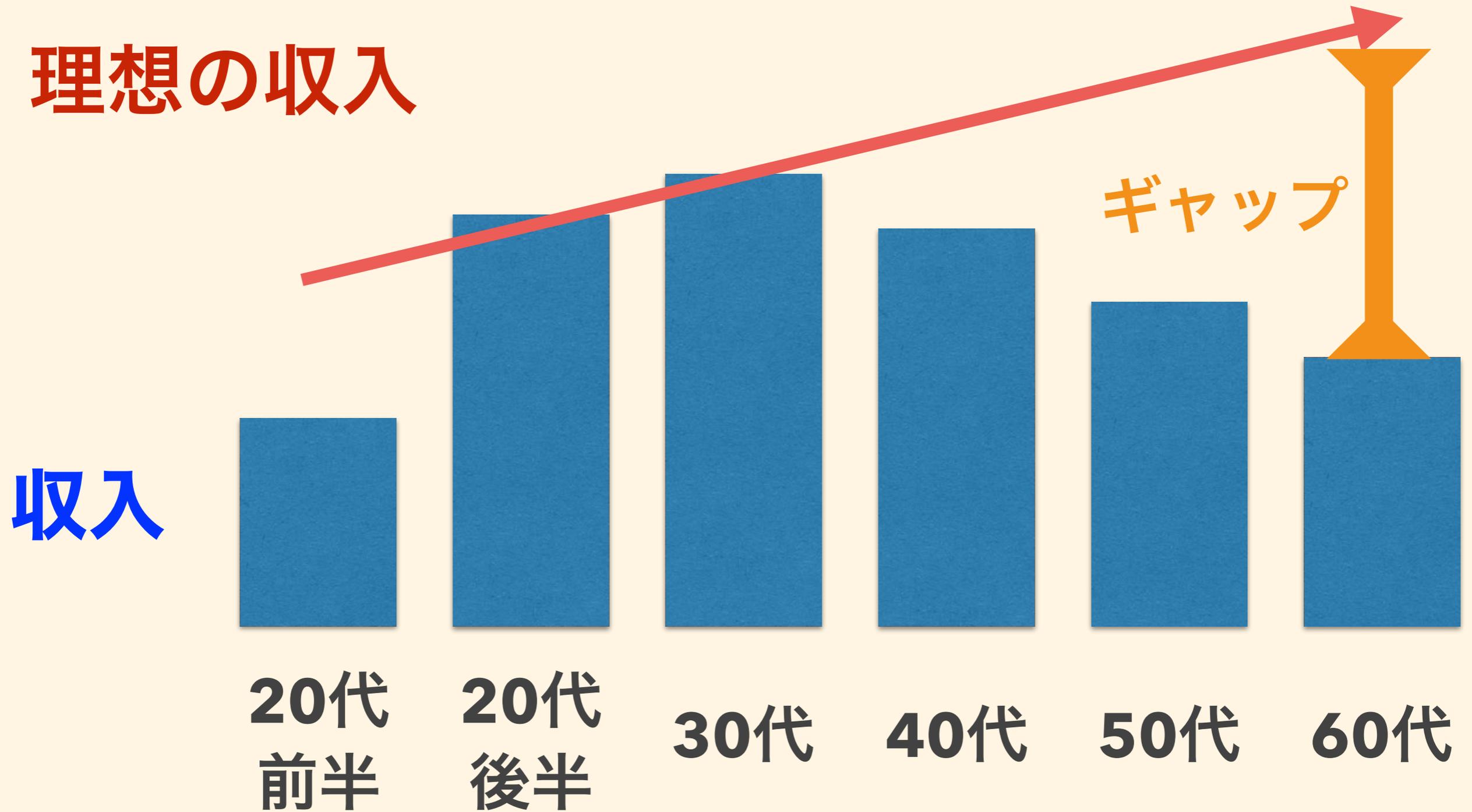
STEP2 学びを交換し合う
学び合えるコミュニティを作る

STEP3 コミュニティが広がり文化となっていく

復業

美容業界は
問題を抱えて
いました。

一般的な美容室



どうしてこうなった？

沢山の原因の中で2つを
ピックアップします。

一般的な美容室

その1 そもそも席（枠）ありきのビジネス



マッサージと同じように

「カット 一人 1時間」同時にはできない。



上限が決まってくる

- ・ 自ずと売上にも限界が出てくる。

- ・ 基本的に **労働時間 = 売上**

一般的な美容室

その2 アシスタント問題

一人で**50万**

チームで**200万**



スタイリスト
収入**50万**

スタイリスト



アシスタント



アシスタント



アシスタント

アシスタント
一人**15万**



スタイリスト
収入**20万**

**美容業界で、さらに
給料を伸ばしていく
良い方法はないのか？**

美容師

最大の武器が

あるじゃないか！

それは髪を切れる事でもなく

国家資格の美容師免許を

持っている事でもない

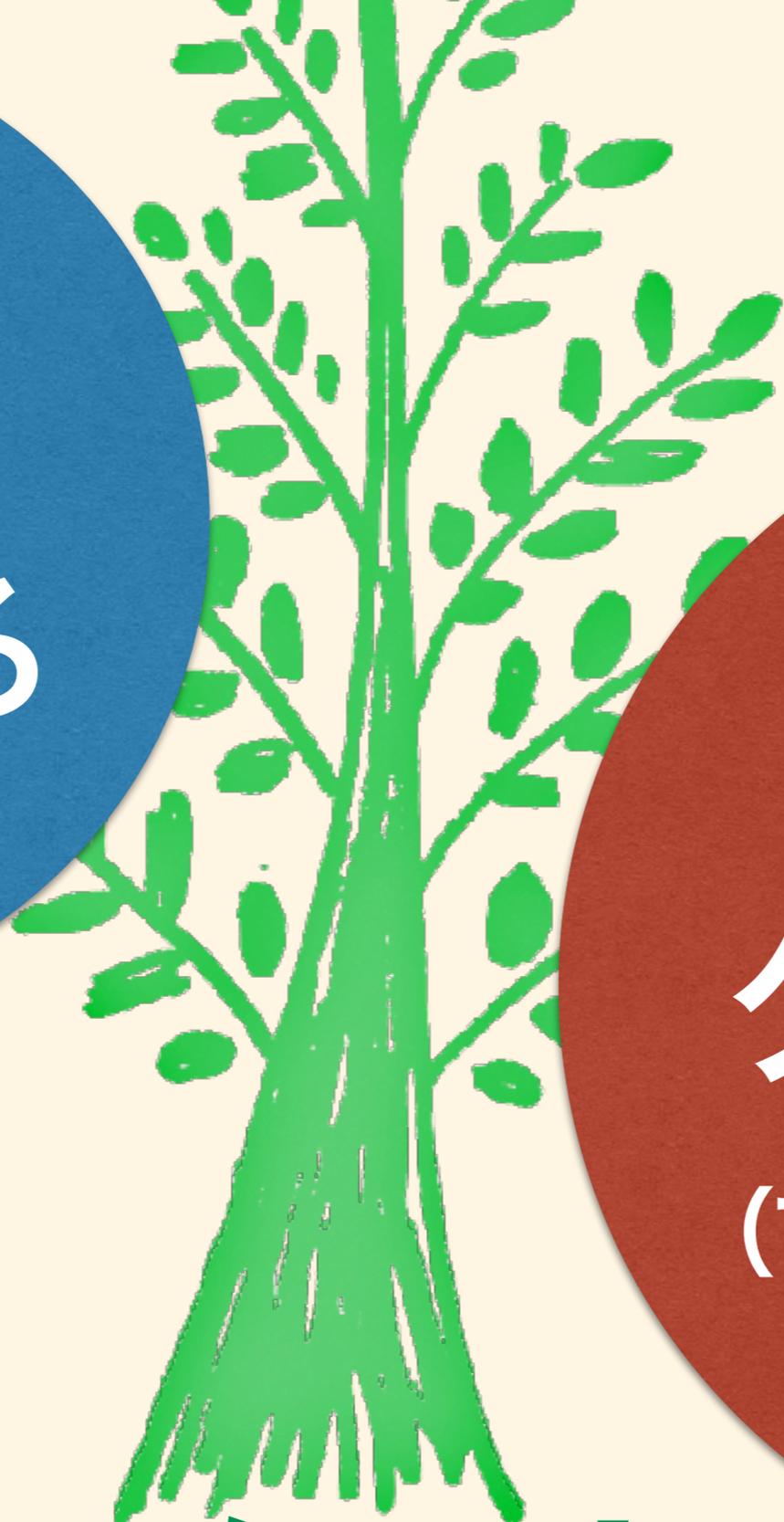
お客様との

信頼関係

広げて
展開する

その方法が
クロスセル
(マーケティング手法)

お客様との**信 頼**を軸に



クロスセル



追加する

ハンバーガーを買った人に
ポテトやドリンク、デザートを勧める



価値観を
変える

車を購入 車は移動手段だったのを

- ・ 泊まれる仕様にして遠出の旅へ
- ・ 音響を良くして、音楽を聞く場へ

じゃあ
美容室では

どうやって
広げる？

どこに
広げる？

お客様との**信 頼**を軸に



ヒントは美容業界の 市場規模 (2019版)

コスメ

2.7兆円

美容業界

2.1兆円

セルヘルスケア
+ 医薬部外品 & 食品

5兆円

ちなみにセルフヘルスケア市場を利用する主な目的 (2018版)

順位	TOTAL		男性		女性	
	利用目的	割合	利用目的	割合	利用目的	割合
1	整腸・便秘の改善	10.8	疲労回復	10.7	整腸・便秘の改善	15.1
2	疲労回復	9.1	高血圧予防・改善	10.1	美肌・肌ケア	13.0
3	栄養の補給・栄養バランス	8.2	健康維持／体力増進	9.1	栄養の補給・栄養バランス	9.7
4	健康維持／体力増進	8.0	血液サラサラ	7.3	痩身・減量	9.7
5	高血圧予防・改善	8.0	栄養の補給・栄養バランス	6.7	骨・関節の健康	8.3
6	美肌・肌ケア	7.6	目の健康	6.7	疲労回復	7.6
7	痩身・減量	7.6	整腸・便秘の改善	6.3	目の健康	7.1
8	目の健康	6.9	血糖値のコントロール	6.1	健康維持／体力増進	7.0
9	血液サラサラ	6.5	血中脂質や体脂肪の抑制	6.1	高血圧予防・改善	5.9
10	骨・関節の健康	5.6	痩身・減量	5.6	血液サラサラ	5.8

ネイル

エステ

美容師

信頼

ヘアケア

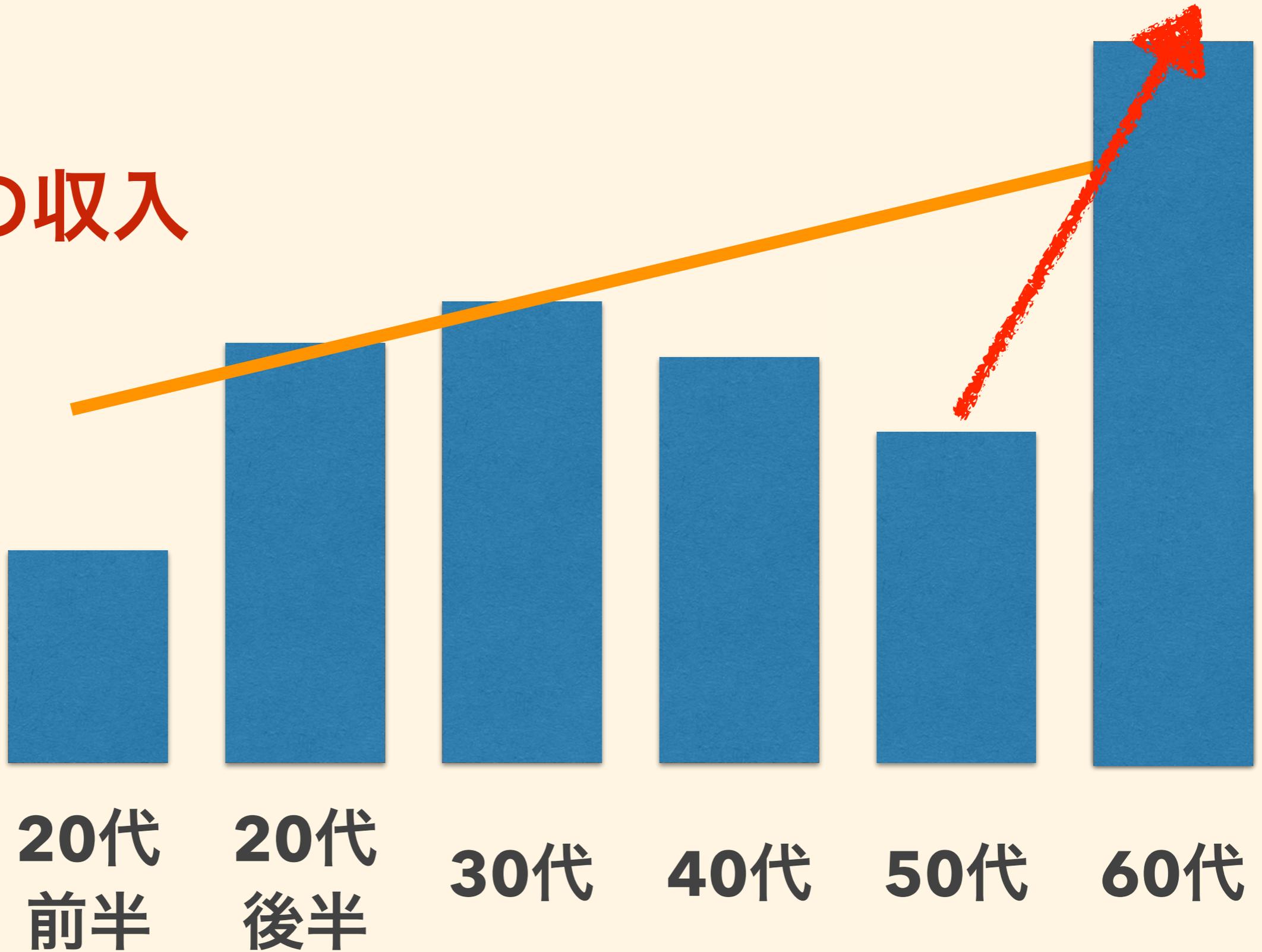
サプリ

コスメ

一般的な美容室

理想の収入

収入

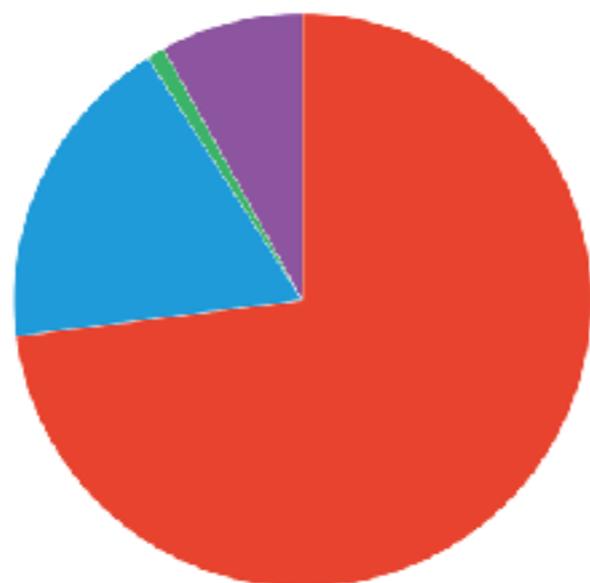


従来の副業では

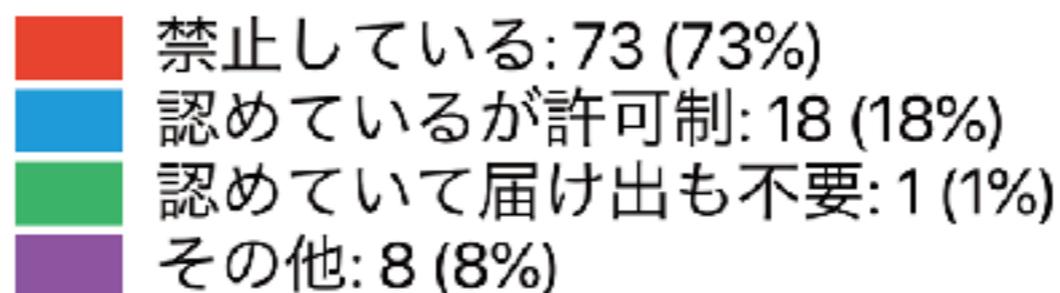
副業 = アルバイト

- 会社に隠れてやって心苦しい。
- お小遣いを稼ぎ

副業容認に企業が 大きくシフト



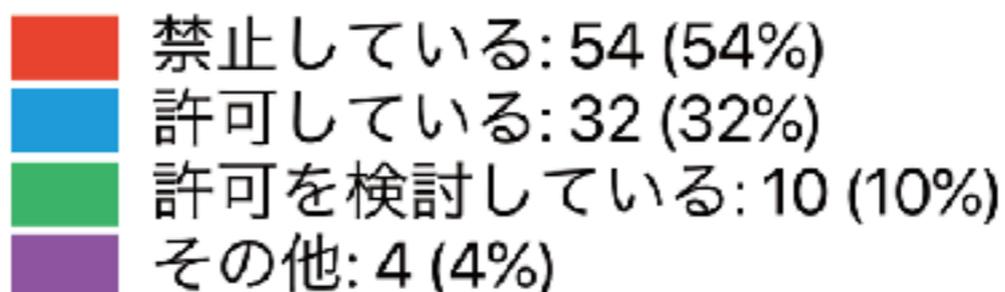
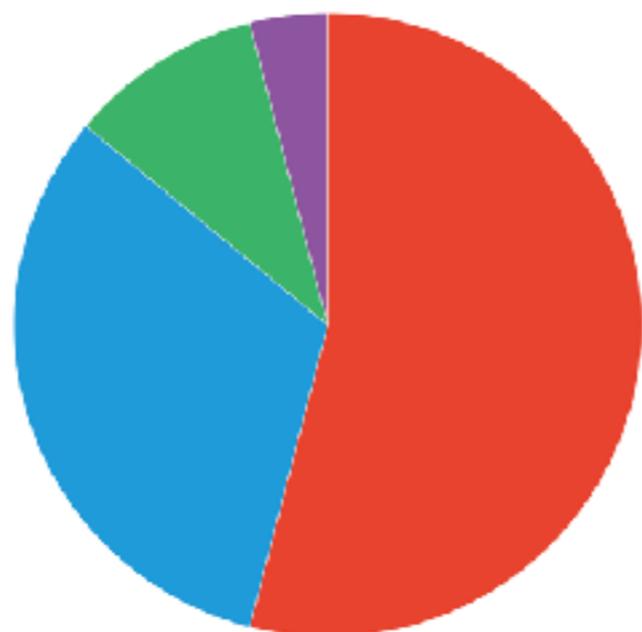
2017年1月



出展 日本経済新聞 2017年1月11日

出展 日本経済新聞 2018年3月30日

2018年3月



許可を検討含め

一年で 23%UP ↗

とは言っても、

副業を会社が禁止してる

ダメな副業

- アルバイトなど（会社に不利益が生じる副業）
- 公務員は法律的に駄目（現在緩和中）

オーケーな副業

- 社内副業（事務が営業）
- 会社に利益をもたらず副業（材木屋）
- 金融投資もOK ・ ネット上の副業（ランサーズ ココナラ）
- ボランティアなど（人脈を増やす）

得られるのは金銭だけとは限らない

募集終了

【高単価：1文字18.75円！】二日酔い防止サプリメントのLP原稿作成

[Webサイト・LPライティング](#)

プロジェクト **20,000円 ~ 30,000円** / 募集期間 3日、取引期間 7日

経験者優遇 継続依頼あり 高単価 スムーズな連絡

提案数 **35** 件

 **中野** 発注 125 / 評価 4.9

募集終了

子供向け4択クイズ（短文問題）の募集：追加

[その他（ライティング）](#)

タスク **16円 / 件** 募集期間 1日

作業数 **500 / 500** 件

 **studio_ak** 発注 109 / 評価 5

例えば、出品されているのはこんな“得意”や“経験”



転職で悩まれている方へ、
転職を3回経験した私が相談
にのります

キャリア・就職・資格



社内恋愛のお悩み、聞きます
☆ 私も経験者

恋愛・結婚



議員秘書がオススメする！は
ずさない手土産

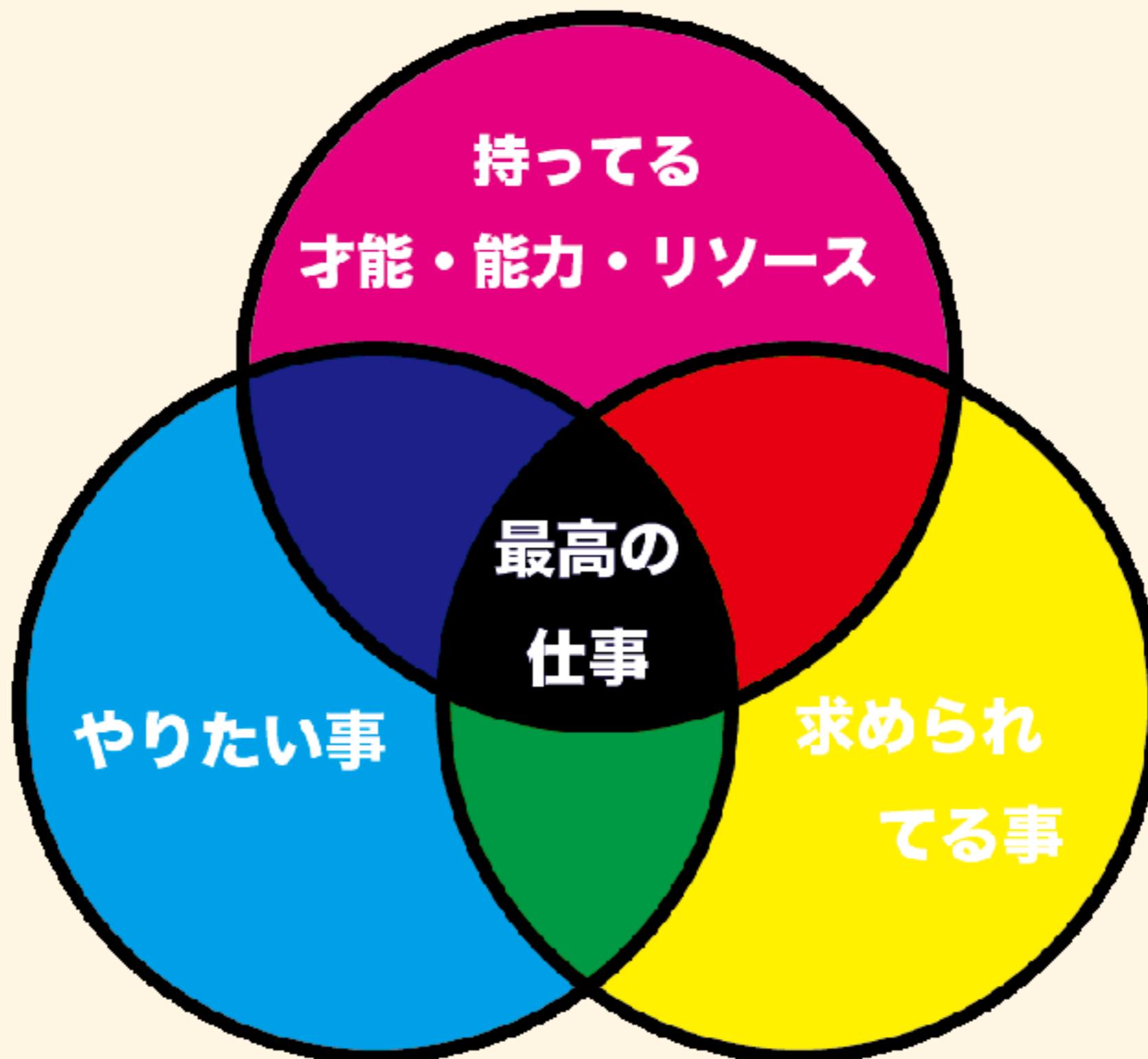
ライフスタイル



イラストレーターが写真をも
とに似顔絵を描きます

似顔絵・イラスト・漫画

最高の副業とは



これからの副業とは

	<ul style="list-style-type: none">・ 昔の考えの副業・ 年収 200 万以下の方に多い副業	これからの副業
プレイヤー	<ul style="list-style-type: none">・ お小遣い稼ぎたい人・ 会社の将来が不安な人	<ul style="list-style-type: none">・ 情熱がある人・ 能力を伸ばしたい人
内容	<ul style="list-style-type: none">・ 時間の切り売り (時給での稼ぎ)	<ul style="list-style-type: none">・ 楽しみながら没頭できる・ 時給ではなく価値で仕事をする。自分の才能（能力）で仲間や社会の役にたつ。

<p>交換する対価</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自分のもっとも大切な資産の時間と労働力をお金と交換する 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 自分の才能（能力） ・ 世間との需要のマッチングなど消費しない価値をお金と交換する
<p>本業との関わり</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 会社には秘密 ・ 全く関係ない仕事をするこも。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 会社が社員の副業を許可 ・ 本業の仕事の質がアップ ・ 本業と副業が相乗効果を生む

<p>メリット</p>	<p>やった分だけ確実に 収入がアップ</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 経費が使える。税金が減るかも ・ コミュニティが増える ・ 自身の才能を伸ばせる ・ 人としての価値が上がる ・ リフレッシュすることも
<p>デメリット</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・ 疲弊し本業や人生にも支障をきたす。 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 会社の理解が必要 ・ 個人事業主の会計が面倒

なぜ？起業ではなく副業なのか？

リスクが大きい

- 仕事の能力と起業の能力は別
- 何も知らないと多大な借金を背負う
- 早く結果を出さないと倒産する

なぜ？起業ではなく副業なのか？

7つのメリット

①本業がある

- いきなり起業しない
- すぐに結果が出なくて良い

なぜ？起業ではなく副業なのか？

7つのメリット

②会社がある

- 最大の資源である。
- 会社というすでに成り立っている組織

なぜ？起業ではなく副業なのか？

7つのメリット

③ リスクの分散

- ・ 今の会社はこのまま成り立つ？
- ・ 一点張りは負ける

なぜ？起業ではなく副業なのか？

7つのメリット

④成長する

- 最高のコンサルタント
- 社長が社員

なぜ？起業ではなく副業なのか？

7つのメリット

⑤ お金が手に入る

- ・それは全く違う価値のお金です

なぜ？起業ではなく副業なのか？

7つのメリット

⑥節税できる

- 起業の最大のメリットが

なぜ？起業ではなく副業なのか？

7つのメリット

⑦未来が開ける

- ・楽しみながら仕事
- ・人生100年時代に