No.1店舗のつくり方教えます

「他店（ライバル）には紹介したくない」と受講したホール幹部が絶賛

森本耕司社長が講師を務めるネクステリアの出張講座「儲かる仕組みを創り上げるプロジェクト」。全8回の講座を受講した38のホール企業のうち32店が地域No.1を達成。また、ほとんどの店舗で地域の順位が上がった。確実に売上げアップに結び付く実践的な講座にいま注目が集まっている。

講義をする森本社長。受講するホール企業は全国に広がっている

ネクステリアの講座の大きな特徴は、全国3000店の頭取りデータを分析し、売上げアップに必要な8つの法則を導いていることだ。様々なシチュエーションで、実際に成果を挙げてきた事例を元に何をすればいいかを教えてくれるのだから、受講したホールの多くが地域No.1になったというのも頷ける。しかし、ネクステリアの講座が高く評価されているのは、もっと大きな理由がある。

「トップクラスの幹部やNo.1店長と呼ばれるような人たちは元々、何をすれば業績がアップするかを知っています。ただ、自分ならできることを部下に教えられるかどうかは、また別な話。経験から得られた方法論を言葉にするのは難しいからです。そこで、私の講座では、そのホールに応じた業績アップの方法を、誰もが理解できる戦略論として教えています。これが結果を出している理由のひとつだと思います」（森本耕司社長）。

実際、自分の右腕として働いてくれる頼りになる部下を育てたいという経営幹部は少なくない。

「そのためには、何よりも自分の人間力を高めることが大事。私の講座は、幹部クラスの人たちが"自分の部下を育てる"という意識をもってもらえる内容を毎回話すように心がけています」

森本社長は、業績アップの方法を講義した後、「では、この戦略を実践した方がいいと思う人は手を挙げてください」と聞くことにしている。効果的な戦略なので、ほとんどの受講生が手を挙げる。

「次に、いいと思うなら、いつから始めて、いつまでやるのかを書いてもらうんです。"自分自身の約束として、ぜひ実行してください"という言葉も添えます」。自分の意思で手を挙げたという意識をもってもらうことで、「やらされ感」をなくすことが、学んだことを確実に実践する原動力になると森本社長は言う。

こうした講義のスタイルは、その日の研修が終わった後の懇親会などで、受講生と酒を酌み交わして話をしながら、徐々に確立していったという。

「達成したい目標や、そのための課題は店舗やホール企業ごとに違います。インフォーマルな席で、情報交換をしながら、具体的にはどんな戦略を採ればいいのかを一緒に考えることも、講義の中身を濃くするために大切なことだと思っています」

ネクステリアの講座は、頭取りデータや経済学の法則を元に、客観的で誰もが納得できる戦略を教えてくれる。さらに、受講生とのコミュニケーションを通じ、「人間力の向上」に繋がるヒントを与えてくれることも、もう一つの持ち味と言えそうだ。 AJ

ネクステリアの講座の特徴

- データに基づいた客観的な戦略論
- 人材育成に結びつく教え方
- やる気を引き出し実践に結びつける
- 人間力を向上させるヒントを与える