

AVENUE

vol.15

<http://www.kokusai-riyoubiyou.ac.jp/kbf/index.html>

BPC(ビジネスプロデュースコンペティション)

ビジネス美容科ではサロン現場における実践的なカリキュラムを中心とした授業を行っておりますが、在学中に培ったエスティックの知識・技術を活かして将来起業できる人材を目指した授業の一環として、今年度から「ビジネスプロデュースコンペティション」へ取り組むことになりました。



BPC(ビジネスプロデュースコンペティション)とは?

専門学校に在籍する学生が、日頃培った知識・技術を発想と結び付け、起業するためのプロセスとそのビジネスプランを発表することによって以下の目的達成を目指す教育プログラム。

- ① 専門学校生の起業意識の定着および発想力の向上の場を提供
- ② 専門学校生と「実際の起業家」との交流をはかり職業観を養う
- ③ 異分野の専門学校学生間の人的・教育的交流の促進

[BPC一次審査(予選)] ビジネスプラン書類選考 [BPC大会] プレゼンテーション(予選通過チーム)

■主催: 全国専門学校情報教育協会

一次審査に向けた準備として、個人で発案したビジネスアイデアをグループワークにより絞り込み、それぞれチームを結成してビジネスプラン事業計画書を作成いたしました。

また、チーム毎に事業計画書に沿ったプレゼンテーション資料作成と成果発表に向けたプレゼンテーション練習を繰り返しおこないました。



今年度のBPC予選には全国の多岐に渡る分野から11校計53チーム(内国際から6チーム)の参加があった中14チームが予選を通過、当校からも「デリバリー・ネイルケア」というビジネスプランが見事BPC大会への出場を決めました。

2月に実施されたBPC大会では残念ながら入賞することができませんでしたが、審査員全員が「起業家」という緊迫した雰囲気の会場においても練習の成果を發揮して他校に引けをとらないプレゼンテーションを披露することができました。

今後も3月に実施される「学内コンペティション」での成果発表に向けて練習を続けております。皆さんも応援してください。

平成19年度 ビジネス美容科来客実習のお知らせ

平成18年度来客実習に足を運んで頂きまして、誠にありがとうございます。皆様がリラックスした時間を過ごして頂けたのであれば幸せに思います。



ビジネス美容科来客実習では、スタッフ一同心のこもったハンドマッサージとサービスでお出迎えしています。最近肌の調子が悪い方、疲れていると感じている方、皆様の幸せな時間をお約束します。ご来店、心よりお待ち申し上げております。

平成19年度日程 来客実習日程

*基本的に土曜日に実施いたします。

1回目	5月19日	10回目	8月25日	19回目	12月15日
2回目	5月26日	11回目	9月01日	20回目	1月19日
3回目	6月 2日	12回目	9月08日	21回目	1月26日
4回目	6月 9日	13回目	10月13日	22回目	2月 2日
5回目	6月16日	14回目	10月20日	23回目	2月09日
6回目	6月23日	15回目	10月27日	24回目	2月16日
7回目	6月30日	16回目	11月24日	25回目	2月23日
8回目	6月23日	17回目	12月 1日	26回目	未定
9回目	6月30日	18回目	12月 8日	27回目	未定

営業時間 10:00~15:00(最終受付時間 ネイル:14:00/フェイシャル・ボディ:13:00)

*コース:ご来店からお帰りを含め フェイシャル 120分/ボディ 100分/ネイル 60分

お申し込みは下記へご連絡下さい

国際理容美容専門学校 3号館 ビジネス美容科
TEL 03-5850-7201 FAX 03-5850-7202

郵便はがき

1168790

料金受取人払

荒川局承認

988

差出有効期間
平成20年8月
31日まで

東京都荒川区東日暮里5-17-12

国際理容美容専門学校
KBF(校友会)事務局 行

50周年記念DVD・Tシャツ申込書

希望のものにレ点を付けて下さい。どちらも送料無料です。

50周年記念DVD(6,500円)
先着20名さま限定で「記念Tシャツ」をプレゼントいたします。(Tシャツの希望サイズにもチェックをお願いします)

Tシャツ(2,000円)
希望サイズ
□ 110 □ 130 □ SS □ S □ M □ L □ LL

送り先 〒 -

氏名 _____

電話番号 () -

卒業年度・学年

記念Tシャツ販売

巻頭で紹介している「記念Tシャツ」を販売しています。
購入希望の方は左記のハガキに必要事項を記入して投函してください。

KBF同窓会DVD会員名簿好評配布中!

DVDの紹介

【収録内容】

- 各科のプレゼンテーション映像
50年間発展を続けた母校の今を紹介
- KBFが語る 音と映像で綴る50年史
母校の歴史は私の歴史の1頁



■会員名簿

- (平成17年3月卒業生まで約18000名収録)
検索自由自在・同窓生の最新情報を集録
・その他美翔邦・OBメッセージ・卒業生のお店紹介(協賛広告)など
※左記の返信ハガキにて申込み下さい。送料無料です。

DVDを購入された先着20名さま限定に「記念Tシャツ」をプレゼントいたします。(Tシャツの希望サイズにもチェックをお願いします)

KBFカード(ETCカード対応)

KBFでは、UFJニコス(株)と提携してKBFカードを発行しています。

《会員限定特典》

- 割引特典がございます。
●学校窓口にて教材の10%割引。●KBF主催のセミナーなどの会員割引。
■KBFの会報誌(アヴェニュー)のお届けを致します。
■あなたの結婚式に祝電のサービスを致します。
詳しいお問い合わせ、入会ご希望の方は事務局まで
TEL又はメールにて問い合わせください。



CONTENTS

- 2 ●KBFスタッフ記念Tシャツを着て撮影
- 3 ●アヴェニュー突撃リポート
- 4 ●アヴェニューレポート ロンドンから[パート2]
- 5 ●レター 古荘先生から
- 6 ●BPC(ビジネスプロデュースコンペティション)とは?
- 7 ●平成19年度 ビジネス美容科来客実習のお知らせ
- 8 ●記念Tシャツ、DVD販売



**美翔祭で、スタッフ全員が
記念Tシャツを着てくれました。**

2006年の11月に開催された美翔祭「Junction」にて、職員、スタッフの生徒全員で「記念Tシャツ」を着てくれました。

美翔祭「展示教室」KBF

今回も、KBFでは美翔祭の「展示教室」で参加です。モデルは在学中の生徒さんに協力してもらいました。



AVENUE

突撃リポート

安心感を共有したくて。

皆さんこんにちは。今回で2回目を迎える(1回で打ち切りにならなくてよかったです)突撃リポートは、数多くの愛読者からの熱烈なラブコールにお答えして、前回に引き続き、1921年創業と長い歴史を持つ、水谷シザース(株)へ突撃リポートを敢行してまいりました。今回は、専務取締役の岡 晋氏にお話を伺ってきました。氏は自らも技術者としての意識も高く、「自分で作っているからこそ、お客様のニーズに自らがその場で応え作っていくのです。」との事です。今回のリポートの中で「安心感」という言葉が幾度となく出てきますが、これは、ユーザーの方に安心感を持って仕事をしてもらいたいという願いではないかと考えます。言葉としては簡単ですが、実際には非常に困難であることは言うまでもありません。その為には、鍛の素材の鋼板から鍛造し、デザインインに沿って切り出し、ハンドルの形状やネジの位置まで考え方抜き、材料に関しても、細かなパーティに至るまで全て made in japan にこだわりぬいているとのことです。その1つの評価として、以前もグッドデザイン賞を受賞しましたが、昨年もまた『'06商品デザイン部門グッドデザイン特別賞』



水谷シザース(株)の方を
迎えての研磨の実習授業

ました。氏は「他社との比較ではなく、自分達がお客様にさせていくことを常に考え、デザインし、また工場でお客様の手に合った形にしています。今は、鉄に合わせるのではなく、鉄を手に合わせるので、例えば机面にしても、如何に負担をかけずに座りやすい形にするかなど『人間工学』的な考え方を取り込んでいます。谷シザーズ(株)には人間工学を専門に学んだスタッフがいます。」と言います。このよう1つ1つ手間隙をかけて製作することで、使い続けても疲れにくい鉄ができる、の方の安心感につながっているのですね。安心感電話でもう1つ。最近では輸入している鉄も多く、理の方でも、目で見てもなかなか違いがわからないと思うが、硬度計で測ってみるとピックリ、何と3割近く輸入よりも硬度が強いのです。外国製でひどいものになつの間にかハンドルが曲がってしまうものもあるみたい。今話題の『耐震偽装』みたいなものですね(ちょっとなあ)。

通り、全て自社工場で作業を行っている為、実際に工場を運んでもらい、鉄の選定や困っていることに応えてカウンセリングもしており、その手に合ったものを、調整することもできるそうです。氏いわく「夕方4時に出してもらえば、翌日にはお渡しできます。」の強みと、1人1人のプロ意識の強さには、改めて感謝されました。更には、「鉄もカッタ技術も日本が一番、そ

「技術が上がっていく中で、信じられないようなカットをする人が増えてきている。そんな時代だからこそ、技を合わせて鍼を使い分けてもらいたい。そうすることで、カット間を短縮することもできるし、如いては顧客満足に繋がります。専用の鍼を使えば、カットの可能性がひろがり、今までできなかつたカットが出来るようになるなど、技術で対応できない部分も、鍼でカバー出来るようになります。これもユーザーの方のニーズにしっかり応えていくと同時に、美容師さんにも色々提案していきたい。」と、鍼に対する想いはまだまだ尽きることはありません。最後に、将来的な想いは?と聞いたところ「現在20カ国以上で水谷の鍼が使っていますが、もっともっとグローバルな形で世界中の人々に鍼シザースを知ってもらいたい。」と更なる期待が膨らむコメントをいただきました。この記事を読んだ、アベー愛読者の皆さん、1度、水谷シザース(株)に足を運んではいかがでしょうか?きっと、きっと、きっとと色々な発感動が待っていますよ。

レポーター 石山 洋(理容科)

VENUE Report in London

ふたりのロンドン珍道中 パート2



ます。また、いつでもサッスーンの先生方は楽しく講義やデモンストレーションをしており、講義を受けていたる私たちまで楽しくなります。やはり自分が楽しくなければ、楽しい授業が出来ないのだと改めて実感しました。話せば他にも伝えたい事がたくさんあるのですが、この感動は文章では書ききれないでこれくらいにしておきます。言葉が上手く伝わらない、文化も違う、環境も違う異国の地で勉強する事、これは間違いないく、かけがえのない一生の財産になると思います。皆さんも機会があれば是非行ってみてください。

そして最終日、そう帰国日の、この日にまとめてお土産を買ふべく、私が毎回必ず立ち寄る大好きなマーケット「カムデンタウン」に向かいました。朝市をねらって8時過ぎに………開かな———い。コーヒー1杯、しかも「お金ちょーだい」「手を上げろ」とか変な日本語を話す警察官の相手をしながら暇をつぶすこと2時間、お店が開き始めたとき、時計の針は10時を指していました。飛行機の時間を考え、タイムリミットまで1時間半、お土産選びスタートです。まずは恒例のネクタイ屋さんに足を運んだのです



現地モデルをカットしている工藤先生(左)と石川先生(右)

が、開いてなく、となりのお店のおじさんは「30分後に開くよ」と一言。他のお店を散策しながら、またネクタイ屋へ。またまたさっきのおじさんが「30分後に開くよ」。しようがなく、また他の場所を散策して、ネクタイ屋へ。そう、ご想像の通り結局開かず、ほとんどお土産を買えないまま、急いでホテルに戻り帰路につきました。(今明かしますが、買っていったお土産はスーパーで買ったものばかりです。すみません)

王中洋(理密科)

新校舎 4号館完成しました!

1号館(2006年9月完成 地上7階)



4号館には時代が求める、より高度な技術を修得するための設備が整っており、シャンプーやエステティックの実践的な技術修得が可能です。本校舎から1分とかからない場所に位置しているので、通学にも便利。この4号館の完成で、国際の教育環境がよりいっそう充実しました。