1990年3月1日(木曜日)

明日の美容業界を考える

発行日：1990年3月1日
発行人：横山道明
発行所：美容経営研究会
〒162 東京都新宿区神楽坂3-6
丸岡ビル4F コスモプレイン㈱内
電 話：03-235-1551(代表)
F A X：03-235-1378

Comb こーむ Vol.7

(ギクシャク)

異色対談

(ゲスト)竹村 亞希子さん

ヘアスタイルは美を創るとともに女性の運勢も開いていく。

各界でご活躍中の方々に、お客さまの立場から見た美容室についてお話しをうかがう異色(ギクシャク)対談。今回は名古屋を舞台に、楽しい会話が弾みました。ゲストにお迎えしたのは、雑誌など月30本のレギュラーを抱える人気占い師、竹村亞希子さん。竹村さんにとって、占い師は数あるキャリアのひとつの顔。企業コンサルタントやプロデューサー、さらにはバレンタインデーと並んで若者に人気のある"サンジョルディ"の仕掛人でもあります。実は竹村さんのご実家は、美容室。現在はお姉さまが後を継ぎ、名古屋市内に五店舗の美容室を経営されています。経営者サイドもお客さまサイドも十分に知りつくした上での、鋭いご意見をうかがえました。

竹村 亞希子さん

1949年名古屋生まれ。滝澄高校卒。銀行勤務の後、占い師に転身、西洋占星術、易、人相、手相等幅広い。『フライデー』をはじめ月30本のレギュラーを持つかたわら企業コンサルタント、プロデューサーとしても活躍、講演会も多い。『運を呼ぶ化粧、逃す化粧』(ごま書房)がベストセラーに。『占いの玉手箱』主宰。

上手い人ほど遠い

佐々木 占いをする時のようにピンとくるのですか？

竹村 いいえ(笑)。11年前に仕事を始めたのですが、同時にヘアは美容室任せにしたんです。それからですね、うるさくなったのは。経験を積んだからでしょうね。

佐々木 では、毎週欠かさず美容室に足を運んでいただいているわけですね。

竹村 いえいえ、最低週に4回は参ります。行き付けの美容室が5店ありまして、1店ごとにシャンプー&ブロー、もう1店でカットを。

佐々木 シャンプーまですべて美容室でやられるんですか。

竹村 何しろ家にはシャンプーがございませんから(笑)。

佐々木 厳選した末の美容室なのでしょうね。

竹村 素晴らしい美容室なんです。シャンプー&ブローをしていただいている美容室はこまめにやっていらっしゃるんですけど、ゆったりとシャンプーしてくれるんですが、手先はしっかりとスピーディに動かしていて、大急ぎでお願いすると、シャンプーが完璧な仕上がりです。

佐々木 60パーセント以上の女性が仕事を持つ現代では、スピードというのはとても重要な問題ですね。

佐々木美雄

竹村 本当に上手な方というのは速いのではないでしょうか。シャンプーに限らずどんな仕事も総合力だと思います。指先だけでダメだし頭に力が入ると客も疲れます。リラックスして、しかし隅々まで手が届き、決して爪に頼らない柔軟性があり、力強い。力ではないのです。自然体でゆったりとやりつつ手だけはとても速く動いているというのが、本当に上手な美容師さんじゃないでしょうか。どこにも無理がないから自然とフォームも美しくなる。

佐々木 プロゴルファーの間木秀子のスウィングもそうですね。スローウィングに見えるのですが、ビデオでよく見ると速い。本当のプロというのは、スピードがあってもゆとりを感じさせます。

竹村 リラックスして不自然なカが入っていないんです。ですから、それが自然な彩りから、お客さまに緊張感をあたえないんでしょうね。

長持ちヘアが客を呼ぶ

竹村 また、そのご美容師は絶対にお客さん臨机合いにならないんで(笑)。ひとりごとに温かい雰囲気ですが、一緒に仲にも礼儀ありを忘れないんです。スピードというのはそこも重要な問題ですね。

佐々木 技術とスピードがあっても、それが自然な彩りから、お客さまに緊張感をあたえないんでしょうね。

竹村 こういう風潮は、社員教育が原因ではないかと思うんです。以前美容師の修業会でも"こういう話しかけて……"という風に指導していましたから、だから決まりきった対応しか出来ない。それが未だに続いているのではないかしら。

佐々木 我々が最も気をつけるべき点ですね。

竹村 美容師はプロで、客は素人ではないのですから、ただ、自分でブロー出来ないヘアスタイルにしてお帰しするというのでは困ります。良いカットをして"まったく同じ"ようには出来ないけれど、あの店でやってもらったヘアは2～3週間は持つ"と言われるようにしなくては。そうすれば、客はリピートどんどん増えていくものです。必死になって売り込む商品ほど売れないのと同じです。美容室に頻繁に通わなくても良いヘアスタイルにすれば、むしろ客は足繁く通うものなんです。

佐々木 病院でも同じですね。効かない薬を出して明日も来なさいという医者には二度と行きませんから。一回行けば直る病院は、いつも行列が出来ています。竹村さんには美容師の行き方と共に、今後の経営者の姿勢まで指導していただきたい。本当にどうもありがとうございました。

本号のガイド

- 特別企画 一九九〇年代のサロン経営を考える
  人手不足をいかに乗り切るか……2～3面
- コーチングなんでも経営相談
  人件費率を高く、困っています……2～3面
- 繁盛店ルポ
  バーバー比率が50%にアップ……4面
- シーズナル販促プラン
  パーマ客増大作戦……4面