

プロフィール

荒井 秀仁

愛知県出身

1954年12月6日生まれ

血液型O型

理美容師の祖母・両親の長男

美容師・中小美容室コンサルティング・DSS（ドライスカルプシャ）創始
美容室ヘアらぼ・コーチングサロン（岐阜県多治見市）運営
オープン・ワークフォースアライアンス代表 接客脳動力開発失筆中

大テーマ『ビューティストヒューマライゼーション』

21世紀美容師のあるべき姿を追求し、人間開発を啓蒙する。
私は現在50歳です。

おばあちゃんは床屋さん、養子の父も床屋さん、母は床屋をされていて僕が幼稚園の頃パーマ屋さんを始めたのですが、僕には2つ下の妹がいて、小さい頃からよく「お兄ちゃんは床屋さんで、妹はパーマやさんをやるのよ！」なんて母に口癖のように言われ暗示をかけられたものです。ですから、高校を卒業して受験に失敗してすんなり美容学校の夜間に入りました。

昼間は何処で美容の勉強をするかは、何もよそでやらなくてもじぶんちでやればいだろうと思ってましたが、やはり他人飯を食う（よそで修行する）ほうがよいということになって、渡辺祐二先生のところで勤めることにしたのです。

勤めるに当たって僕の頭の中にあったのは、使われて人に儲けさせなくてもいいのではないかと思ったことと、男が美容師をやるなんて能のない人間の寄り集まりではないかと、なめてかかったのが、自分の最初に仕事に挑む姿勢でした。

ところが、配属されたお店には3人三様の職人技術者がいて、なめてかかっていたものだから、よく叱られましたし、口が達者だったものだから無視された

りもしました。でも、その3人の先輩には結果、いろいろ教わりましたし、当時の渡辺祐二の店は発展途上で（現在も躍進中）、中部のカリスマ美容師渡辺祐二先生は、全国制覇を目指していただけに、面接時に「君は3年だ！」と言われ、ちょうど3年たった頃に、「おまえは好きにしろ！」と言われて退社し（追い出され）、23歳の時に独立しました。

どうせやるなら人がやらないことをやろうと、後先を考えずに突っ走り、独立して2年後には教育サロンとしての低料金サロン84坪、24面、（大型サロンは今ではめずらしくないが）各セット面には指示を出す為の電飾設備を特注で備え付け注目をあび、他にスタジオ・コマーシャル関係の拠点となるアトリエサロンと県外に駅前大型サロンも出店し多店舗化を目指したこともありましたが、次々とスタッフがやめて順次閉店を余儀なくされ、創業当初の店舗のみを残し細々と営業せざるを得なくなりました。

その間にも、印刷会社、飲食店、屋台花屋にネットワークビジネスと手を出し、最後は事業投資名目のヤミ金業で失敗、社会的信用も完全になくなり、現在に至るまで、早27年の歳月が流れたのです。

今は、初心に帰って現場前線第一主義で、お客様との接点を大切に、美容師としての技術の鮮度を保つ為に、お客様を「もっともっと美しくするには」をいつも考えています。

と、言いたいところだが実はその場だけかな？生活費を稼ぐために今までのお客様にただしがみついているだけかも、でも美容師の仕事は嫌いではない。でも死ぬほど好きかと言われると、死ぬほど好きではないだろうね。死ぬほど好きならここで能書きは言っていないと思う。

でも、色々やって全てパットしなくて、やっぱりこれしかないからやっているだけなんだろうが、どうせやるなら今更遅いかもしれないが、「毎日予約をいっぱいにできる美容師でいたい！」と思う願望はまだある。

が、希にいっぱいになるとうんざりした気分になってしまい、疲れを感じてしまう。でもお金が必要だから自分に言い聞かせている「お客様のお陰で生活できるんだ！感謝しなければ。」と・・・。

長年美容師をしてきて、たまにお客様でいっぱいになるとうんざりしてしまうの

は、美容師に向いていないのかなと度々思うんです。あるいは、楽しんで稼ごうとする気持ちや、長時間拘束されることなど、いやなことを避けて通ろうとする気持ちが、自分自身に根付いてしまっているのかと思う。

希望通りの色が出ずに、お客様と何度も染め直しをすることも、「勘弁して！」と思ってしまうこともある。

親がやってた仕事だから、違和感なくこの業界に入ったけれども、本心はこんなところ、お金が入れば何でもいいのか？例えば能書き並べて食べていけるなら現場を離れてもいいかとも思う。

でも、世の中甘くないのでそうはいかないだろうし、どんどん肉体的に衰えを感じてくる。これといった美容界での生き方はまだ見えてこないし、「今までの27年間は、何だったんだろう」「これからどうしていったらいいんだろう」と思いつつ中途半端な人間だからと落ち込むばかり。

でも”自分らしく力強く活きたい”という思いから、”いつまでも若々しく前向きな生き方”をしてゆくために必要なものは何かを考えると、正しい考え方・精神力しかないのではないか。ならば、精神を鍛え直さなくちゃいけない。やっぱ避けて通れないのか！という結論に達する分けです。

そこで、私荒井の、今までの27年間を振り返り「偏った経験」を踏まえながら、これからの美容師生活について皆さんと一緒に考え、取り組んでゆきたいと思っているんだけど・・・。

「私の偏った経験」というのはどういうことかということ、人は経験する事によってのみ初めて解る＝成長すると思いますが、その経験のとらえ方、経験の中身の感じ方によっては、”同じ経験を繰り返す”ということです。

その経験・体験がいいことなら良いのですが、悪いことや失敗の経験の繰り返しであったら、進歩成長がないわけで、その経験や体験のとらえ方や中身の感じ方を変えてゆかなくては「失敗は成功の素」にはならず、「成功は単なる偶然」でしかないと思うのであります。

「成功には不思議な力が存在するが、失敗には不思議な力は存在しない。」のではないか。

<私自身は、失敗の宝庫であり、同じ失敗を表面的な変化こそあれ、何度も繰り返してきた賢くない人間の代表者である。～がゆえにそれを活かすことは出来ないかと考えた。>

では、現在進行形の経験のとらえ方や中身の感じ方を変えてゆくにはどうすればよいか。それは、変える手段は一つだけ「心の在り方」を変えることなのです。

「心の在り方を変えること」を「ビューティストヒューマライゼーション」と名付けました。

ビューティースペシャリスト+ヒューマニズム+ノーマライゼーションの合成語で美容師人間主義化とでも言いましょうか。

この大テーマに基づき、みなさんの日々の経験と私の偏った経験とをすり合わせながらお互いにこれからの美容師のあるべき姿を見つめ続けてまいりたいと思っています。

なぜこのテーマにこだわるのかというと、前述のごとく私の本心であるこの中身のとらえ方や感じ方を変えてゆく=心の在り方を変えてゆく行動の積み重ねが全うされていないからに他なりません。

ですから、この紙面を通して、私自身が思った事を尋ねていきたいと思います。私自身の考えが及ばなかったことを提案してゆきたいと思います。

実行力が伴わなかったことを実行できる方法として提案してみます。そして自分自身に欠けていたものを読者の方々と実体験を交えて再度確認してゆきながら、これからの未来を少しでもすばらしいものに築き上げてゆけたらと思います。

私自身27年間の過去の美容師生活を振り返ってみると、大抵みなさんが経験されていることと共通した悩みや、問題意識、夢や希望、課題を抱えていると思います。また、私が気づかない数々の経験と感じ方や考え方を持っていることと思います。

ですから、時々皆さんと一緒に今現在の現場の経験やこれから目指そうとする行き先について意見を交わしてゆく時間が必要ではないかと思っています。都合のいい話ですが、私の今までの人間関係の中に、すぐれたコーチが就いていてくれたらと思うのです。

とはいえ、それはそういう存在がいたにもかかわらず、自分自身がそういう見方、考え方をしなかったり、耳を傾けようとしなかったのだらうと思いますが、もっともっと美容師生活を技術優先主義から人間関係優先主義に、結果主義から過程主義に目を向けるべきであったと悔やんでいます。

動機は何であれ、今現在あなた自身がおかれている環境や立場は美容師がつくる美容環境であり一美容師であるに違いないはずです。そして、その日々の取り組みは必ず相手があって存在する美容業のはずです。美容を業とする職業は”美容師として”と”人間として”が同じ力量であることを先ず確認しておきたいと思います。

ビューティストヒューマライゼーションは、美容業界に携わる心のポジションなのです。自分らしさは、自分の心の現れであり、自分を知ってもらうことは、自分の心を伝え理解してもらうことであり、”とりつくりの美容師”からの脱皮を促します。

私達がサロンに立つと、お客様から常にさらし者になってます。

だから油断は禁物。どんな顔してお店に立っているのでしょうか。
目配り、気配りは？動きはどんな・・・？
お客様を見る目つきに、やさしさや親しみやすさが伝わっているのでしょうか？
”好きな人との初めてのデート”の時の相手を見る目って輝いていませんか？
そんな目でお客様を見つめてみたいです。

お客様は、2ヶ月か3ヶ月に一度の新鮮な出会いの一瞬。
そして更なる期待を胸に秘めてお店に来てくれています。
忙しくて目を合わせることもすらおろそかにしていませんか？
”いらっしやいませ”を床や天井に向かって言ってませんか？
一人のお客様との出会いは、一つの恋の始まり。一つの愛の始まり。
一人のお客様が抱いている期待に、わたしの愛で包み込んで、幸せな気持ちにさせてあげましょう。

お客様である一人の人間。
美容師である一人の人間。
人間と人間が触れ合う心のやりとり、気持ちのやりとり。
まずは少しずつ自分を知ってもらいましょう。
自分の考えていること、考え方。
今からどうお客様の期待に応えようとするのか。

限られた時間の中でどれだけのことを伝えることができるのでしょうか？
限られた時間の中でどれだけくつろいで幸せな気分になってもらえるでしょうか？

私の持っているもの全て差し上げます。
以上の様な観点から以下、私がテーマとして取り上げたい共通のテーマとしてのキーワードを述べます。

美容室経営戦略ポイントキーワード

どうしたら儲かる店を創れるのか！
ビューティストヒューマライゼーションを土台として、
一人のお客様を満足させてあげる（CS）
担当・スタッフのおもてなし（接客）
スタッフの情熱
キャリア・未来像を与える。（小さくても独立する期待値）
社のアイデンティティ・目標を明確にプランする。
思うことと実際の行動の溝を埋める為の、プラン作り！

マーケティングテーマ

パーマ屋～カットサロンそしてトータルビューティ・ヘルスビューティ
身だしなみ～美しく快適に・髪をまとめる～似合う髪型をデザインする

ニーズの変化によって戦略が違う。
マーケティングの進化＝戦い方の変化がある＝過去の感覚的・経験だけの経営からの脱皮。

< 勝つ為の法則 >

美容師は自己実現 役割の違い・経営 = リーダーシップ
差別化・特化にこだわりと情熱を！（他社と差をつける技術とノウハウ）
ブランディング = デザインに対してそれなりの対価を請求できること。
店長・先生・経営者は優秀なプレイングマネージャーであること。
店長が変わると売上が変わる。（店長のやる気がスタッフの力・雰囲気）
売上の拡大ではなく、CSの拡大化を見失うな。
誇れる職場環境を創る（ES）
地域一番店かオンリーワンか！店舗が売り物。（汚いトイレでも失客する）
競争ステージの判別、そしてカテゴリーの分類
ターゲットを明確にして具体的計画を立てる。
不満は9人に漏らす。（得意客を伝道者に変える）新規の40%は紹介
ライフタイムバリューを考える。
顧客データベースを管理徹底する。
大型・多店舗化・複合化が進んでいる。
カリスマブームで美容を志す人の量と質が変わった。
店舗の拡大は = 売上の拡大 = キャリアの拡大
経営の透明性が必要
技術者は30代がピーク。
新規獲得コストは、保持コストの5倍以上かかる。
2割の得意客によって収益の80%を稼ぐ。
マニュアル化しても特定の属人的資質によって成果が変わる。
常に全てのバランスと人的セールスポイントが融合すること。