

その6

常に技を磨き、100%発揮を心掛け
長年研究の個性美学論に基づき
ヘアメイクのアドバイスも



ヘアサロンマエダ

業 種 理容・美容業

代表者名 まえだ ひであき
前田 英明

創 業 年 大正初期

所 在 地 石川県金沢市北塚町西412-2

従業者数 7人

電 話 076・249・0510



「ヘアーサロンマエダ」の外観。理容店（左）と美容店（右）の入り口が別々になっている

◆理容店と美容店を同一フロアにした

当時としては珍しい店舗スタイル

「ヘアーサロンマエダ」は金沢市西部の新興住宅地の一角にあります。

周辺は田園地帯を残しているものの、北陸自動車道のインターチェンジが近いこともあり、団地造成や宅地開発が進んでいます。保育所、幼稚園、小学校、高等学校などの文教施設のほか、西部公園を中心として県立野球場、陸上競技場、産業展示館、県立体育館などの公共施設も整備され、各種店舗の進出も著しい地区です。

現在の店舗は昭和五十九年に建てられたもので、二十五坪の広さをもつ平屋建てです。理容店（いす五脚）、美容店（いす三脚）と別々の入り口を構え、理容店と美容店は壁で仕切られています。なかほどに通路があつて行き来ができるようになっていきます。経営者の前田英明さんは「理容・美容兼業の建物としては一、二階に店を配するケースが多いのですが、同じフロアに併設し壁で仕切る、このようなスタイルは当時（昭和五十九年開店）



活気にあふれる理容店の店内

としては珍しく、県内では初めてだったと思います。同業者が視察に訪れたこともあり「ました」と話します。

また、道路を隔てたはす向かいには、従業員寮とスタッフが技術を磨くための研修室の二棟があります。

◆窮地のときの友人や先輩の励ましで

店を継ぐ決意

前田さんは理容店の三代目です。

昭和四十年、前田さんは金沢市立工業高等学校の建築科を卒業後に建設会社に就職したものの、大学に進学して建築の勉強をやり直したいと希望していました。堅実な仕事ぶりで会社の上司や同僚から期待されていたので会社を辞めづらく、ちょうど同時期に父親の持病が見つかり、「父親の仕事を継ぐ」ことを理由に退社しました。

しばらくは父親の店を助けようと石川県理容美容専門学校に通って昭和四十四年に理容師免許を取得、父親の

店で働き始めます。ところが一週間もたたないうちに父親が胆石で入院、一人で一か月間、店を切り盛りすることになり、不慣れなため大変な思いをします。このとき、店の窮状を知った高校時代の先輩や同級生、退社した会社の上司、同僚たちが顧客として次々に来店して救いの手を差し伸べてくれました。「この人たちを裏切るわけにはいかない」――。前田さんは建築の勉強をするための大学進学をあきらめ、店の後継者となることを決意しました。

その後、父親と一緒に仕事をし、専門学校で知り合って結婚した、美容師の資格を持つ奥様の良子よしこさんのために理容店の隣に美容店も開業しました。

◆男性の視線を意識することなく、個室でブライダルシェービング

二級建築士の資格を持つ前田さんは今の店舗を建てるとき、少しでも店内を広く、そしてコストを抑えるためすべて自身で設計、空調施設を共有することで省エネを図り、お客様の利便性を考え、どうすれば満足していただけるかを考えた結果、理容店と美容店を併設するスタイルに決めたそうです。理容店と美容店を併設したことで、顔そりやパーマ、エステティック、着付け、メイクといった理容と美容の技術をコラボレートし、お客様の多様なニーズに即応しています。



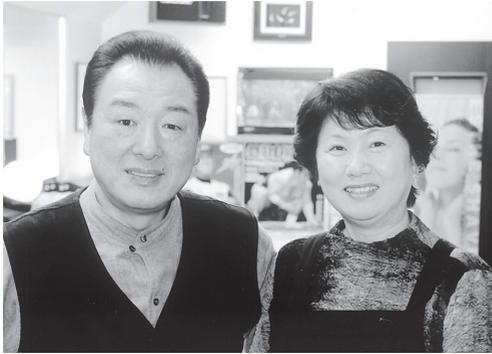
美容店の内部。施術するのは
奥様の良子さん

線を意識することなくブライダルシエービングを受けてもらうため、前田さんは店を設計する時、奥に個室を用意したのです。美容店を訪れる他の女性客も、この個室で施術を受けます。前田ファンは女性客のあいだにも浸透しているのです。

◆**丁寧**に施術、**求められれば**「**個性美学論**」から**アドバイス**も

「ヘアサロンマエダ」では、お客様一人当たり一時間〜一時間十分と、じっくり時間をかけて施術しており、丁寧な仕事ぶりは常連客から絶大な信頼を得ています。「料金は他の店より二百円ほど高く設定していますが、その分、一人ひとりのお客様に時間をかけ

とくに美容店の個室でブライダルシエービングを受けるお客様に大変喜んでいただいています。ブライダル衣装を身に着けるさい、化粧の乗りを良くするため、新婦の肩、背中、腕、ときには指の先までシエービングします。衣装の着付けは美容店で行いますが、ブライダルシエービングは美容店で行います。その際、新婦が男性客の視



前田英明さんと奥様の良子さん

て丁寧な仕事をするよう心がけています」と前田さん。

前田さんもスタッフも、「ホームケア」を意識した施術を行うことを常としています。自宅でくしを入れても施術時とそれほど変わらない。収まり方になるよう、前田さんとスタッフは顔の形や髪の質とボリュウム、髪の癖などを総合的に勘案して施術します。このホームケアは、ドイツから有名なヘアデザイナーを金沢に招いて講習会が開かれたおり、前田さんがモデルになったことがきっかけになりました。家に帰って洗髪し、ブラシを入れると、調髪してもらったヘアスタイルにあつという間に戻り、以来、ホームケアを強く意識するようになったそうです。

「施術後二十日間くらいはスタイルをほぼ再現できるような施術を心掛けています」と前田さんは言います。お客様のことを考えた、こまやかな施術は大変好評です。「マスター、ごめん。他の店でやってもらったけど、駄目やった。例のやつでたのむわ」とスタイルが決まりにくいお客様が再び来店したときには「自分の技術が認められたわけで、理容師冥利に^{みょうり}尽きます」とほほえ

む前田さんです。

施術に大いに役立っているのが、四十年以上研究し続けている「個性美学論」です。「個性美学論」とは、その人の個性を科学的に分析し、一番似合うヘアスタイルやコスチューム、アクセサリーなどをアドバイスしたり、お客様の他人から見た印象を思ったとおりに演出し、創り出すことのできる理論です。また、髪や地肌を見て健康状態や性格を探る学問で、「理容の仕事はまずお客様の顔を見つめるところから始まる」そうです。また、お客様から求められれば「個性美学論」に基づいたヘアメイクのアドバイスもしています。例えば、髪の分け方一つとっても、真ん中で分けると知的に見えるが若干冷たい印象を与えたとか、左右どちらかの黒目の位置で分けるとソフトで優しく見える、といった具合です。

◆腕を伝え聞き、神戸在住のお客様が来店したケースも

前田さんの腕と丁寧な仕事ぶりを伝え聞いて二十〜三十キロ以上離れた地区からも多くのお客様がやってくるそうです。

こんなエピソードもあります。以前は自家用車で五〜六年来店されていたのに、ある時から二か月に一度、タクシーで来店するようになった男性客がいました。整髪のほか、化粧品など数万円をまとめ買いしてくれる、前田さんにとってはありがたいお客様でした。

三年ほど経過したあるとき、前田さんとの会話からその男性客が神戸市在住であることがわかりました。前田さんは驚き、男性客の自宅に近い理容店を紹介し、以後、そちらの店に通っていただくように手配したそうです。その男性客は金沢市内の仕事先で前田さんの腕前を聞いて来店、以後、前田さんの丁寧な施術に大変満足し、リピート客になったのです。他県の理容店から紹介されて、金沢市内に転勤になったお客様が店の常連客になったケースもあります。

お客様を県外の店に紹介したり、県外からお客様の紹介を受ける背景には、前田さんが石川県理容美容専門学校講師や石川県理容生活衛生同業組合の講師や全国大会の審査委員などを委嘱され、金沢支部の教育部長を長く務め、出場者を率いて全国理容競技大会に何度も足を運んでいたせいで、各地の腕のいい同業者とのつながりができているという事情があります。

◆後進育成のため研修室と従業員寮を完備

前田さんには、後進を育てるといふ強い信念があります。「人生を総括してあとに何を残せるかと考えたとき、後進を育てることが自分の役目だという思いが年を追って強くなった」と言います。



研修室で技術の習得に励む従業員

現在の店舗を経営してまもなく、育成を頼まれたお弟子さんが増えたため、前田さんは店のす向かいにある土地と建物を購入して研修室にしました。その後、研修室を建て直し、さらに隣の別棟に従業員寮を新築しました。

研修室を設け、従業員寮を建てた理由について前田さんは「みんなが時間を共有することが必要だったんです。時間を気にせず、現在は店から独立している先輩たちも加わって後輩たちに技術を指導すれば、後に続こうとやる気も起きます。納得がゆかなければ、研修は深夜にまで及びます。研修が終われば、隣の寮で接客や将来設計について、うち解けて話し合えますから」と説明しています。

前田さんや先輩は後輩に技だけではなく、接客時のサービスも伝授します。雨の日には車で来店するお客様を傘で迎えたり、自転車のお客様が帰るときはサドルを拭いてお見送りします。年配のおじいちゃんやおばあちゃんがシルバーカートやつえをついて来店された時、外へ出て出迎え、手を引いてドアを開け、店内へ案内するのは当たり前です。スキ



シャンプーに挑戦する職場体験学習の中学生たち

ルアップばかりか、従業員によるこのようなこまやかなサービスはお客様を感心させ、さらに「前田ファン」を増やすことにつながっているようです。

研修会は毎週水曜日に行われ、時には定休日にも有名講師を招いて講習会を開いてきました。その結果、従業員が平成十三年の全国大会・レディース部門で敢闘賞を、東海北陸地区大会ではレディース部門やフリースタイルで通算五回優勝するなど、華々しい成果を挙げています。

◆「高い料金でも、技術を高めればお客様に満足してもらえる」

こうした研修を重ね、各種の大会で優秀な成績を挙げる過程で、従業員の士気はかなり上がったそうです。景気が極端に悪化した平成十年以降、同店は他店より二百〜三百円高い料金を設定していましたが、それは「料金が高くて、自分たちの技術をより高めれば、お客様に絶対満足してもらえるし、リピートしていただける」というスタッフたちの意見を前田さんが

受け入れたからです。この心構えはその後も続き、最盛期に比べると顧客数は落ちているものの、前田さんとスタッフの腕に満足して店に通い続けてくれるお客様ののおかげで、年商は二千三百万円前後で推移しています。

「ヘアースalonマエダ」では、パソコンによる顧客管理は行っていますが、DM（ダイレクトメール）のようなことはいつさいやっていません。前田さんは「お客様に満足していただくには、たった一つのことです。お客様と貴重な時間を共にし、その時間内で自分の持つ技やサービスを一〇〇%発揮できるように全力投球する。それには普段から自分の技術をより高いレベルに引き上げる努力を惜しまないこと」を常に心に銘記しています。

◆調髪した子どもたちの写真をずらり店内掲示

後進の育成に注力する前田さんの視線は、将来の理容師、美容師となる高校生や中学生にも向けられています。

インターンシップの高校生を店で研修させたり、地元の中学生を店に受け入れて職場体験学習をさせたりしています。「ヘアースalonマエダ」は、前田さんの後進を育てるといふ信念と、お客様のことを考えた丁寧な接客姿勢が学生たちに理解され、体験学習先として人気店になっています。また、前田さんは母校である金沢市立工業高等学校のPTA会



店の壁にずらりと張り出されている、
調髪した子どもたちの写真

長を務めたことがあり、それが縁で理容体験学習課
外授業を開く話も持ち上がっています。

同店では、来店した子どもたちの調髪後の写真を
店の壁に掲示しています。その数は百数十枚に及び、
次に来店した子どもたちは「あった、あった」と自
分の写真を指さして大喜びします。その両親、祖父
母もお客様として来店し、やはりわが子やわが孫の
写真を探し当て、「子どもの成長は早いものだね」
などと満足の笑みを漏らします。

「多少は売り上げ増につながっているでしょうが、
それよりなにより、子どもたちや親御さんたちが喜んでくれると周囲の人も楽しくなり、
店が明るくなりますから」と前田さんはうれしそうに話します。

◆取材メモ

遠来のお客様が多いのが「ヘアーサロンマエダ」の特徴です。前

田さんの腕を伝え聞いて遠くから来店し、その腕の確かさに納得したお客様が口コミで他のお客様に店を紹介するという、好ましい連鎖の關係が成立しているのです。

前田さんの長男、長女は理容師として両親と一緒に店で働き、次女も東京の美容院で美容師として働いています。長男は平成十九、二十年、全国理容生活衛生同業組合連合会の「理容師メッセー」全国大会で三位に輝いています。前田さんの後進にける期待は四代目の子どもたちにしつかり引き継がれているようです。