

パーマとカラー&パーマの総客比率が8割～9割! やりがい・喜び・楽しみ一杯⇔濃密な美容師人生!

パーマ 地域1番サロン & パーマオンリーワン店!



《オーナーの山藤明江氏》

色々なパーマ液を試し続け、オーツーパーマを3年で卒業、オーガニックで美容師人生を賭け、現在に至る。



《サロン・ド・プティポワンの外観》京都市東山区

オーガニックサロンとして営業して4年めの45歳の時、5坪の店から現在の店へ。京の都を代表する東山三六峰を背に、前面には鴨川を配したお好みの立地に移店

オーガニックとの出会いは オーツーパーマ

オーナーの山藤明江氏は30歳の時、5坪の小さな店で独立した。

独立した当時の美容室は、一般的にパーマ屋と言われるくらいパーマが主流の時代であった。

しかし、氏は当時のパーマが好きになれず、色々なパーマを試してみたが、「帯に短しタスキに長し」で悶々とした日々を過ごしていたとのこと。

ある日、飛び込みの営業マンが「チラシ」を持ってきたが気にもとめず、仕事を続け、相手にしなかった。

一日の仕事を終え、帰り際になぜかその「チラシ」が気になった。

赤と黒の2色刷りの字ばかりの安っぽいチラシであった。まさか、これがその後の美容師人生を大きく変えるキッカケになるとは思いもしなかった。

目を通すと、信じがたいこと・気になることが、チラシ全面にびっしりと記されていた。

それは「オーツーパーマ」を開発した斎藤真範氏が、京都で初めて実際にモデルを使って、パーマと技法を披露するという講習の案内であった。

その後、オーツーパーマは2～3年の内に全国に波及し一世を風靡するこ

とになったが、その時はまだ世に出る前で、知り合いの美容師に聞いても誰も知らず、怪しい会社、近づかない方が良く、けんもほろろであった。アンビリーバブルなことが多く記されていたし、ダメし商法かも知れないと思う一方で、これがもし本当なら、いや話半分でも長年の悩みがこのパーマで解消されるのではないか、という思いが勝り、すぐ電話で講習の申し込みと同時に、パーマのモデルになりたいと志願していた。

当日、パーマのモデルになってビックリ。ワインディングは全く引つ張られないだけでなく巻かれている感覚すらない。そして仕上げられた状態に更にビックリ。髪がやわらかくしなやかで、弾力があり、ウエーブに品があり美しい。ツヤと手ざわりに感動!

今までのパーマは何だったのか、大きな衝撃を受けた。このパーマは私の長年の悩みを解消し、やりがいや喜びや楽しみを豊富にもたらせてくれるに違いない。勇んでオーツーパーマの申し込みをして帰った。



有機技法でワインディング中のオーナー。老眼鏡が必須?

オーツァサロンから オーガニックサロンに

オーツァパーマを取入れて4年め、オーツァ製品を仕入れていたパレアナ実業が、オーツァとは「考え方が違いすぎる」とのことで取引を止め、新たにオーガニック(株)を創立しメーカーとしてオーツァと同レベルの商品を開発し再スタートすることになった。

自社の都合でオーツァ製品を扱わなくなったことから、引き続きオーツァと取引したい場合は引継ぎをさせていただくので、直接オーツァと取引してほしいと。

オーツァと同レベルの商品ができるのかという不安はあったが、3年間の取引実績と、オーガニック(株)の社長はオーツァが世に出る前から、パーマ液やヘアケア商品の開発や営業戦略などのコンサルティングをしてきたのを知っていたこと。そして社長の考え方に共感を持てたことから、オーガニックサロンとして生きる道を選んだ。

オーガニックサロンになって こんなに変わるとは

不安だったパーマ液とローションとトリートメントは、コストは安くなり、3度づけしていたローションは1度づ

けで大幅な時間短縮ができただけでなく、性能も機能も更にグレードアップしていた。それは嬉しい誤算で、思い切って決断した自分を誉めてあげたい爽やかな気分であった。

オーガニックと取引して良かったことは、単にコスト安で商品が良いだけではなかった。数えあげればキリがないが、何と言っても自分自身の意識と考え方が変わったことであった。

今まで体験したことのないオーガニックパーマの凄さに虜となった私は、生まれて初めて仕事に夢中になった。

何とかこのパーマをモノにして全てのお客様にこのパーマを体験してもらい、喜びと感動を共有したい。それは寝ても覚めても頭から離れなかった。ただただ「これしかない」の一念だったですね。と氏は述懐されている。

その為に氏は、毎週水曜日は早仕舞として7時にはオーガニックの社長が経営しているパーマ専門店に入り、3時間強、実際にパーマをかけた後、ワインディングを実習した後、夜食&質疑応答を丸3年やり続けた。

この間、氏は1日も休まず、最も積極的に勉強されたことは記憶に新しい。オーガニックのパーマを知るまでは「努力嫌い・楽が好き」だった自分が、

まさかこんなに変わるとは不思議、と語っておられる。

考え方が変わり、経営法が変わる

オーツァパーマのツヤ・手ざわりは最高級だったが、毛先のカールとハードソバードなソバードはダレ気味にしか出せなかった。それがオーガニックでは特許取得の処理剤を塗布し、有機技法巻きをするだけで、毛先のカールも、ハードソバードも、しっかり出せるし、剛毛は手入れのしやすい、柔らかくしなやかな髪にしながらデザインが出せる……など毛髪改良しながらデザインパーマができる画期的なモノだった。

ただ、特許級のワインディング技術には苦労した。従来のワインディングとはまるつきり違ったからである。

毛先の巻き方・ソフトフィット巻・一枚ペーパー・厚取り・シェープの仕方、輪ゴムのかけ方……など従来のパーマ施術を超える冴えた施術法があったからである。

オーガニックでは「パーマ液だけ変えても、最強最善のパーマにはならない」との結論から、髪と頭皮を傷めないオーガニック技法と、シャンプーから仕上げまでの一連の施術法にも、従



5 主力のオーガニック店販品3点セット(シャンプー・リンス・スタイリング&毛髪改良ローション)のリピート率は、多くのサロンで8割を超す。美容室店販の成功の鍵は、商品力と店販調整にあり!



4 《受付&レジ》 間仕切りの正面には、主にオーガニックからのポスターや資料が貼られ、裏側は店からのメッセージや提案が記されている。オーガニックの店販3点セットもレジ横に置かれている。



《⑥の方のロッドオフした状態》

有機技法で処方されたパーマは、ツヤ・手ざわり・風あいが良く、髪の毛の立ち上がり・ウェーブの美しさと定着力と弾力が良くなる。特許級の技法!



《有機技法で巻かれ、アクティブの1液を塗布する前の状態》

このワインディングは、台の上にタオルを敷きウィッグをポンと置き、万力をつけない状態で、どんなデザインや短い髪やネープも巻ける練習を経て巻かれている。

来のやり方を凌ぐ^{しの}冴えたノウハウが用意されていたからであった。

「苦勞嫌い・楽が好き」で今まで大した努力をしてこなかったが、オーガニックだけは別格。一生に一度巡り会うかどうかの貴重なこのチャンス中途半端で棒に振ってはいけない。

オーガニックに集中し徹底してやれば、自分もお客様も・美容師人生も必ず良くなるという確信があった。

オーガニック技法と一連の施術法をマスターすれば、従来の悩みは解消され、別世界が開けるといって揺るぎない楽しみがあったからこそ、努力嫌いな自分でも乗り切れたのだと思う。

その予見は的中し、オーガニック巻と一連の施術法をマスターしてからは、パーマが楽しくなり、やりがい・喜び・楽しみ・自信はどんどん増え、お客様の反応と態度も変わっていった。そして体力と気力が充実していた45歳頃には、パーマ客数と売上は当初想像もしない数に達していた。

オーガニックパーマの凄い処

①パーマに腰が引けていた私を、パーマの虜にしたこと。私同様パーマ嫌いだったお客様の多くをオーガニックパ

ーマのファンにしたことも凄い。

②パーマに熱中し、パーマ中心の経営をしてきたとはいえ、客数の8割以上がパーマか、カラー&パーマにできたのも凄い。オーガニック以外のパーマでは不可能だったと思う。

③オーガニックのパーマは実にシンプル。髪の毛の長さや髪質、ダメージヘアかバージンヘアかを問わず、一本のパーマ液で全てのパーマができるのも凄い。

④オーガニックのパーマの良さを維持させる為に、シャンプーやリンス剤とスタイリング剤の店販品がよく出るので店販の粗利^{あらり}で材料費を賄^{まかな}える。

⑤カラーでも傷めず、質感を良くできるので、カラーとパーマが増える。カラーとパーマをしても髪が傷まず質感が良いので、多くの人の目に留まる。結果的に目コミが利き、カラーとパーマのお客が増え、経営が安定する。

⑥髪質を改善する・ツヤと手ざわりと風あいを良くする・若々しくする・髪の手入れ性を良くする・髪の傷みを癒^{いやす}す……など、他のパーマやカットでは困難なことが普通にできる。

⑦オーガニックのパーマは、集客にも、固定化にも、失客防止にも最も頼りになる……など多くの利点を持っている。

27年に及ぶ取引を追想して

多くの利点をもつオーガニックパーマをモノにしたことにより、美容師人生は大きく激しく変わった。

それは27年前、飛ぶ鳥を落とす勢いだったオーツーパーマをそのまま続けるか、無名で実績のないオーガニックパーマに代えるかの決断で、オーガニックを選んだことに尽きる。

あの時、オーガニックを選んでいなかったら、自身美容師人生は全く違った道を歩んでいたことであろう。

今から思うと、よくぞオーツーパーマの全盛期に、実績のないオーガニックに鞍替えしたと。しかも、当時のオーガニックは「タバコを吸う人との取引は辞退する」ということであった。

当時、私は喫煙しており、好きなタバコを止めてオーガニックとの取引に応じたが、不満はくすぶっていた。

当時は、今では考えられない喫煙天国で、何時でもどこでも喫煙できた時代だったからである。それが、今や考えられない禁煙社会に突入している。

喫煙者には不自由で肩身の狭い時代になったが、時代を先取りして、いち

早くタバコを止めるキッカケをくれた社長にはちよっぴり感謝している。

27年間、オーガニック一本で通したが後悔はない。美容師人生の大半をオーガニックで過ごしたが、その間に得られた濃密な仕事生活と充実感は何にも代えがたいものがあつた。

他のどのメーカーと友好的な取引をしたとしても、その半分の恩恵も得られなかったような気がしている。

残り少なくなつた美容師人生も、引退するまで迷うことなくオーガニック一本で全うすることになるだろう。

幸いにも、最近娘が店を手伝ってくれることになり、最高のオーガニックパーマをしっかりと伝えていけることに何よりの意義と幸せを感じている。

27年間、人一倍オーガニックパーマに惚れ、率先して勉強会や交流会に参加して得たオーガニックな施術法とノウハウを、一代で絶やすことなく、愛娘に受け継がれ、生かされる喜びに勝るものはない。

今は、人知の及ばない「巡り合わせ」に感謝している。娘に伝えたいことは山ほどある。つくづくオーガニックをしていて良かったと。他のメーカーと取引していたら、娘にどうしても伝えたいことがどれほどあつたらうかと……。

インタビューを終えて

氏はオーガニック(株)と取引して、美容師としての通念や考え方が変わったとおっしゃる。その結果、接客の中心は「パーマ調整」と言つて、前回のパーマはどうであつたか？ 良かった点は？ 問題は？ 今回はどこをどのように……といったことを気さくに細かく話しあつたり、軽い提案をしたりしてお客様により良いパーマをかける努力を常にしておられる。

そしてお客様の髪質とヘアスタイルに合う髪の手入れ法、お客様の髪質に合うヘアケア商品と相性の良くないヘアケア商品とその理由、パーマヘアの乾かし方やスタイリングの仕方……など、お客様の良い髪づくり、素敵なヘアスタイルづくり……など気さくに話しあい、お客様の髪の主治医&ヘアスタイリスト的なこともされている。

オーガニックと取引して、毎日の仕事に、多くの発見とやりがいと楽しみがあり、美容師人生が何倍も充実したとおっしゃっている。

それは自らの努力によって獲得された利益であり恩恵である。オーガニックと取引をすれば、誰でも自動的に得られるモノではないからである。多くの商取引にありがちな、商品とお金の交換といった取引関係では、ど

んなに優れた商品を使つても、宝の持ち腐れで大した利益は得られない。

お客様に高度な満足をもたらせ感謝され別格の信頼を築くことも、パーマ客比率が8割を超えることも、店販の粗利で材料費や光熱水道代などを賄うなどの恩恵は得られないであろう。

それは、得られる利益の多くを得られない損失だけに留まらない。材料費のコストが生きていないことに気づいている人は皆無に近いようである。

氏が仕入れているパーマにかかるコストと、商品とお金の交換の商取引で仕入れているパーマ液のコストは変わらない。しかし、得られる利益と恩恵は大きく異なっているからである。

氏と、オーガニックとは相性が良かったとも言える。オーガニック(株)は、HPにも自負している通り、美容室を活性化し繁昌させるノウハウとソフトは、質と量の両面で世界一と豪語しているくらいである。

ノウハウとソフトの重要性が判つていない人には、如何なるノウハウやソフトも、「猫に小判」であり、オーガニックと取引している価値は低い。

氏は商品力と同等、否それ以上に早くからノウハウとソフトに価値を見いだされていたからこそ、全盛期のオーガニックを止め、タバコを止めてまで、オーガニックに賭けられたのであろう。

だからこそ、ノウハウとソフトの吸収に努められた。氏は、オーガニックが主催する交流会や勉強会などの出席率と積極的な参加力、弊社が提案した実行力においても、群の抜いていた。

又、資料もキチンとファイルし、時間を作つて何度も目を通し、仕事に活かされていたのであろう。何年も前の資料の質問や確認の電話が入るのも群を抜いている。

そうした積み重ねが、お客様との接し方や経営基盤の骨格を作り、血となり肉となり頭脳となつて、より多くの恩恵が得られてたのではなからうか？



⑧
オーナーがオーガニックの第1回有機技法ワインディングコンテストで優勝された表彰状。右のカップは、第6回パーマヘアコンテストで優勝されたカップ。それは、オーガニックパーマをかけてきて、デザイン性と質感などを会場の人達の投票で決定されるコンテスト。

ORGANIX

オーガニック株式会社

〒615-8073
京都市西京区桂野里町 50-91
TEL075-393-0229
<http://www.organix.co.jp/>
mail@organix.co.jp