

【株式会社マリエの取組み】

「SDGsへの取組みや女性の活躍推進、二刀流美容師の育成」などを武器に、コロナ禍においても雇用維持や顧客拡大を実現している“東海屈指の美容家”。

若かりし頃より著名な美容家を師と仰ぎ、ヘアサロン技術のみならず、和装、洋装、ブライダルヘアメイク、着付けなど、多岐に渡る美容技術を習得。また、同時期に日本礼道古流作法小笠原流師範も取得。

その後、横浜の経営コンサルタント会社に入社し、美容師のためにビジネスマナーや接客マナーなどのセミナーを全国規模で開催。コンサルタントとしては、クライアントで展開する斬新なサロン経営手法が脚光を浴び、多くのメディアから取材を受ける。また、フランス・パリのシャネル、カルティエ、ヴァンクリーフなどのジュエリーデザイナーとコラボレーションし、オリジナルアクセサリーの企画立案、営業、販売を手がける。

そして、名古屋に拠点を移し、美容師でありながら、桂由美先生が創設した「一般社団法人全日本ブライダル協会」においてウェディングプランナーのライセンスを取得。後に、美容家としての幅広い力量を認められ、協会理事に着任する。

現在は、自身の経営する「株式会社マリエ」において、サロン技術も冠婚葬祭技術もハイレベルな「二刀流美容師（マリアージュスタイリスト）」の育成を行い、コロナ禍においても雇用維持や顧客拡大を実現している。

長谷川清美

一般社団法人 Mariage Grande Academia 理事

一般社団法人全日本ブライダル協会 理事

出身地： 山梨県出身

<著書>結婚式から生まれるしあわせ ブライズルームは聖域（キャラナビ出版）

「一生美容師の育成に向けた教育事業」と「美容二毛作の環境整備」

「美容師の道を諦める人が後を絶たない…」

当社代表の長谷川清美は、ヘアメイク・着付・婚礼・美容のすべての技術を習得し、長きに渡り国内外で幅広く活動してきました。そこで直面したのが「美容師の職業寿命が短い」「40代を過ぎてから活躍する場がない」「業界を離れる女性美容師が多い」といった、美容業界の大きな課題でした。今でこそSDGsという取り組みが始まっていますが、当時は「自然淘汰は止むを得ない」という風潮の中、夢を諦める美容師たちが後を絶ちませんでした。

その業界課題を解決すべく「冠婚葬祭（特に婚礼業務）は女性美容師が活躍しやすい」という利点を活かし、「サロンワークから冠婚葬祭までトータルで美容を学べば、60歳を超えても活躍できる職業になる」と考え、“生涯美容師の育成”を企業理念に掲げ、2006年より自社独自の教育体制づくりに着手。約10年かけて作り上げた“生涯美容の基盤”となる企業方針は、業界内外から高く評価を受け、2016年には経済産業省の「経営革新計画・サービス事業分野（2017年度補正ものづくり・商業・サービス新展開支援補助金）」にも認定されました。「事業計画名：美容室&ブライダル業の二毛作業態サービスの開発によるマリエスタイルの構築」をもとに、美容室ワークと婚礼ワークの二刀流の仕事が出来る美容師の育成を実践しています。

さらに、「女性が一生働き続けられる環境と機会の創出」「技術者への明確な評価基準とキャリアアップ制度」「全ての人に快適な空間と優しいサービスの提供」という事業テーマにおいて、一般社団法人日本ノハム協会の認証基準を満たし、SDGs ノハム認証の認可をうけた。

<https://noharm.or.jp/practice/marie/>

当社では他社の追随を許さない教育体制の構築を実現することで、“一生美容師でいられる”という持続可能な企業を目指しています。

「生産性を上げにくい美容業界…繁忙期や閑散期、暇な時間帯や多忙な時間帯への対応」

美容室は顧客のライフスタイルに合わせて来店受け入れを行っています。具体的には、

クリスマスや年末年始、成人式・卒業式・入学式など大きなイベントのある1月、3月、8月、12月が繁忙期と言われています。逆にイベントが去った後の2月、5月、11月が閑散期です。婚礼における繁忙期は、気候的に過ごしやすい3月、4月、5月、10月、11月で、閑散期は1月、2月、7月、8月、12月と言うのが一般的な見解。また、美容室は、午前中や昼一の来店が多く、昼直前や夕方は暇な時間帯が発生します。

これはサービス業として止むを得ない「顧客ニーズ」ですが、いわゆる「アイドルタイム」のために、生産性の悪い経営をせざるを得ないのが現状でした。

当社では、「美容室と婚礼業務の繁忙期のズレ」に着目し、美容師の生産性を向上させる糸口を見つけました。それが「美容二毛作」という事業展開です。先述した通り「一生涯美容師」を実現するため、二刀流の教育体制を確立しており、人材は育てています。あとは、1社で美容室経営と婚礼美容経営の両立を果たすことだけでした。

定期的に通い続けていただく接客技術(美容室)、一生に一度の門出で失敗しないための接客技術(婚礼)。この2つを習得し、顧客満足度の向上が出来たところから、爆発的な業績拡大が始まりました。

教育体制の確立と就業機会の創出

当社では、生涯美容師の育成に向けた教育事業を社内外で展開しています。美容師が学ぶべき技術は大きく分けて3つ。ヘアサロンでの技術と、結婚式をはじめとする人生の門出・セレモニーでの技術、そして、クリエイティブな現場での技術も美容感性を育てるために重要な要素となっています。社内教育では、画期的で効果的な自社独自のカリキュラムを作成し、人材育成に繋げています。そして、そこで得たノウハウを美容業界全体に貢献すべく、惜しみなく社外教育の場も設け、数多くの美容師に貢献しています。

【株式会社マリエ】

生涯美容師の育成に向けた教育事業

(人の一生に寄り添うために必要な知識と技術習得の機会を創出)

【社内】			【社外】		
サロン事業部、ブライダル事業部、マリアージュ事業部、社外講師事業などマリエの事業に携わるための教育機会			マリエで培った美容知識や技術等を、業界関係者とナレッジ共有するための教育機会		
【ヘアサロン】 ・公衆衛生 ・接客 ・シャンプー ・カット ・カラー ・パーマ ・縮毛矯正 ・ヘアアレンジ ・ヘアケア	【セレモニー】 ・婚礼和装ヘアメイク ・婚礼洋装ヘアメイク ・婚礼和装着付 ・婚礼洋装着付 ・訪問着着付 ・振袖着付 ・浴衣着付 ・セレモニーヘアアレンジ ・セレモニーヘアセット ・成人式・卒業式前撮り ・七五三撮影	【クリエイティブ】 テレビ、CM、雑誌 桂由美YUMI KATSURA 海外コレクション 国内コレクション ミス・ジャパン 愛知大会・東京大会 ミス・ユニバース 愛知大会・東京大会 ミス日本酒 愛知大会・東京大会 などのヘアメイク	【美容業界】 一般社団法人 Mariage Grande Academia	【婚礼業界】 一般社団法人 全日本ブライダル協会	【学校教育】 講師事業 〈株式会社マリエ〉 美容業界で生涯活躍できるウエディングドレスの歴史や国内外の専門学校や人材の育成を通じ、婚礼おコーディネーター、ブライダル大学、一般企業からよび美容業界を発展させるファッションのトレンド、ポのオファーを受け、ために日々活動。技術習得ディープメイキング、フラワーヘアメイクやヘアケアはもちろん、美容師の立ちコーディネーター、最新のヘアアだけでなく、日常振る舞いから各現場の運営メイクなど、花嫁たちのコンとセレモニーにおける支えるための手法まで、サルタントとして不可欠な知正しい知識や作法幅広く知的財産を学ぶ場を職や技術を学ぶ場を提供 などを学ぶ場を提供

サロン顧客年間1万人以上、婚礼年間2千件、成人式800件、卒業式1,200件の実績を支える教育体制を確立

また、学んだ技術を実践に活かすべく、サロン顧客年間1万人以上、婚礼年間2千件、成人式800件、卒業式1,200件の顧客を獲得し、教育体制を後押ししています。講習を受けただけでは、美容技術は体得できません。何度も何度も繰り返し手を動かすことで、ようやく自分のものになると言われています。本当の教育とは「実践現場の提供ができてこそ」だと考え、幅広く圧倒的な数の就業機会を作ること注力して参りました。美容室ワークに従事しながら、婚礼ワークを充実。レストラン・ゲストハウス・ホテル・神社と年齢別に働ける現場環境を整え、一人一人の美容人生の中で結婚・出産、そして子育て。個々の生き方にマッチした美容師人生を築いていくことを目的としています。

名古屋中心の事業展開

美容室の経営は、半径1.5kmの地域住民を顧客とするケースが多いと言われています。もちろん、新幹線に乗ってでもご来店いただく芸能人のお客様もいらっしゃいます。ただ、「国民の日常生活に欠かせない業種」とされる美容室にとっては、地域に根付いた経営を

することが得策であることは間違いありません。また、婚礼業界においては、神社挙式やホテル挙式など、いわゆる「会場」ありきでの業務形態が求められます。美容二毛作を掲げる以上、地域で幅広く認知いただくことが、永続的な経営を実現するために必要なことであると考えました。

事業継続に必要な要素のひとつには、「求人」といった課題もあります。「一生涯美容師の育成に向けた教育事業」と「美容二毛作の環境整備」を実現したころから、その功績を認められ、美容専門学校などからも講師依頼を受けるようになりました。三幸学園での婚礼美容師の特別授業、中部美容専門学校での「美容業界で生涯活躍できる人材」をテーマにした授業、名古屋モード学園での特別講師（スペシャルゼミや教育編成会議委員としての参画など多岐に渡ります。その活動を通じて、新卒採用は毎年計画通り潤沢に進んでおります。

また、少子化対策をテーマとした「YUMI KATSURA NAGOYA GrandCollection」を当社で運営し、官民一体となって名古屋の子供たちへ「結婚の素晴らしさ」を伝える事業も着手しました。「名古屋飛ばし」という言葉がある通り、名古屋ではこういったイベントが少なく、地域貢献すべく全社一丸となって成功させたことも記憶に新しいものです。桂由美先生の新作ドレスショー（150点）や服飾専門学校生のためのブライダルデザインコンテストなどを通じ、そのバックヤードでは社内外の美容師が活躍しました。

サロン顧客年間1万人以上、婚礼年間2千件、成人式800件、卒業式1,200件の顧客は、東海エリアだけでの実績となります。教育の根幹にある経営理念のもと、お客様の「美」に貢献できるよう邁進しております。

教育カリキュラムの設計「取り組みを開始した経緯やエピソード」

マリエの教育事業の表にもある通り、美容師が学ぶべき技術は多岐に渡ります。それを効率的に短時間で習得するためのカリキュラムを設計する際には大変苦労しました。サービス業であるが故に営業時間が長く、教育は営業時間外の深夜早朝に行われるのが当たり前の業界でした。ただ、その就労環境の厳しさから業界を離れる人が後を絶たず、大きな課題として捉えられていました。

当社では現在、営業時間内の教育を実践するなど、健全な就労環境の整備も意識しながら人材育成に取り組んでおります。「美容師は昼夜掛けて育つもの」という固定概念を払拭し、人間らしい生き様ができるようにも配慮しております。

顧客創造のための工夫

ヘアサロンと婚礼では、顧客創造の過程が違います。BtoCとBtoBtoCの違いとも言えますが、お客様が求めるニーズが違うため、特に婚礼業務を始めたころに大きな苦労があったことを覚えております。ただ、1つの婚礼会場に認められて以降は、潤沢に取引会場も増えていき、スタッフ数が足りずに過重労働をさせてしまったこともありました。その時から活躍し出したのが、いわゆる休眠美容師の皆さんたちでした。女性は結婚や出産を機に、就労することが難しくなっていくことは今でも社会問題になっています。美容師においても同じことが言えますが、むしろその難易度は高いと言えます。美容師はお客様と1対1の仕事です。「子育てのために10時～16時しか働けない。」「子供が風邪をひいたからと言って、大切なご予約を断ることはできない。」などといった理由から、就業機会を失っているのが現状です。当社では、そのことを強く問題視し、結婚後でも妊娠中でも出産後でも働ける環境整備に注力して参りました。今年は7人の女性スタッフの懐妊がある中でも、お客様にご迷惑をかけることなく営業し続けられています。それを支えるのは、業務委託契約をしている数多くの主婦美容師の存在でした。結婚を経験した主婦美容師たちは、特に婚礼現場で活躍しています。その数、150名以上。高いスキルと人生経験による接遇で、花嫁様は元より、婚礼会場の皆さまにも評価される場面が数多くあります。

美容業界を巡る諸問題の壁（「店舗過剰」、「美容師法無視」の現状）

厚生労働省大臣官房統計情報部「衛生行政報告例」によると、昨今、全国の美容施設は年々増加傾向にあるなか、約9割の美容施設は個人事業主で従業員5名未満が約8割を占め、出店エリアでは住宅地区に集中しています。1割の法人経営は、従業員数20人以上を

占め、商業地区など出店魅力度の高いエリアには、法人経営の大型店舗が多く競っており、低価格競争に拍車をかける要因となっています。

また、本来、美容師法^(※)に定義されている「美容師免許」があるからできる美容行為は「パーマメントウェーブ、結髪、化粧等の方法により、容姿を美しくすること」とあり、化粧品販売を行う美容部員以外でメイクアップができる人は美容師であることが明記されています。ヘアカットには免許がいること広く認識されていますが、ヘアカット以外で、美容師だからこそ許される美容行為については、知られておらず、認識なく違法行為を行っている人がいることも考えられます。コロナ禍で感染予防への意識が高まっていますが、美容師法では衛生に関する記述もあり、昭和32年に制定された当時には伝染病など直接人に触れるからこそ美容だけでなく、衛生の知識も求められる専門職であることがわかります。

このように美容施設の「店舗過剰」、「低価格化」による利益減少をはじめ、「美容師法」に対して違法な美容サービスが行われているなど、多くの諸問題を抱えています。これらの諸問題と対峙するためには、美容二毛作を実現するための綿密な事業計画が必要でした。

(※) 美容師法：<https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/0000124874.html>

時代の変化・美容の分業化でスキルアップしにくい職に

美容師法からもわかるように、美容師は、カット、セット、メイク、着付け、アイラッシュなどこうした技術をすべて習得して「美容師」といわれていましたが、時代の変化とともに、現在では美容室美容師、婚礼美容師、アイリストなどの分業化が主流となっています。

本来の美容師の仕事は、美容室ワークと婚礼ワークの両輪を履いた職業で日本の文化である冠婚葬祭を守ってきました。現在の美容室では、カット、パーマ、カラー、トリートメントのみの営業で、メニュー表から冠婚葬祭を行う為の、着付やアップ、メイク（花嫁着付や一般着付、女袴）が消え、美容業務の分業制が進み、一生できた仕事が40代で肩たたきが始まり40代以上の美容師が働く職場では無くなってきています。

美容室などでは40代、50代になると技術があっても現場を退き転職を余儀なくされ、生涯を通じて活躍しにくい職業になっています。この分業化によって、特に40代以上の美容室美容師は転職を余儀なくされています。

二刀流美容師の育成

美容師は肉体労働や低賃金など労働条件も悪く、離職率も高い職業といわれています。昨今は分業化も後押しして美容業の新規参入も増え、美容師が条件面を見て働く場を探す傾向が高まっています。そのため美容施設によっては美容師に必要な技術力、提案力、カウンセリング、コミュニケーション能力が育まれないケースが散見され、一生涯美容師として働いていけないリスクが高まっています。

先述した通り、当社では一生涯出来る二刀流美容師⇒美容室ワークと婚礼ワークの両輪を履いた美容師の育成を行っています。しかも、就労機会を奪われた休眠美容師（主婦美容師）の皆様の活躍の場所も準備して。

今後の展望

①次世代の美容師に日本の冠婚葬祭文化を継承。

二刀流美容師（マリアージュスタリスト）の育成を継続、更に一生涯働ける環境の整備は整いました。美容師という仕事の大きな役割は、美容の分業化による弊害を乗り越え次世代の美容師に日本の冠婚葬祭文化を継承してもらう事です。美容室ワーク・婚礼ワークに留まらず、着物文化にも精通している美容師の継承です。

②美容師の社会的地位の向上

本来の美容師は美容室ワークと婚礼ワークが出来、更に冠婚葬祭しきたりの知識熟知していました。

顧客の要望に対応出来る技術と知識の二刀流があったこそ、「先生」と言われていました。今はヘアメイクスタイリスト？専門知識を持った美容師は非常に少なく日本の文化が失わ

れつつあります。専門知識を持った美容師を排出し続ける事が、社会的向上が出来ると思われています。

また、「美容二毛作」を確立し、生産性の高い事業活動を行うことで、業績のみならず社員待遇の改善にも直結して参ります。

③株式会社マリエは何でも揃っている会社でありたい。

失われた美容師の職業文化を継続しつつ、SDGsの遵守、働く環境、仕事の価値を持つ会社である事を目指します。また、お客様に対しては、コロナ禍における時短・髪質改善を実現するための「サステイナブルメニュー」の提供や、晴れの日を飾るための新アイテム「花帯※実用新案取得済みの帯飾り装花」の事業展開、年間2,000件の婚礼現場で活躍する「マリーエレガンスヘアスプレー」や、贅沢な美容成分をふんだんに取り入れた「KIYOMIシャンプー&トリートメント」の販売を通じて、「店外」でもお客様の美容に貢献して参ります。

④美容師向けのスクール事業

直近での取り組みでは、社内だけでなく、現役の美容師から次世代を担う美容専門学校に通う学生など社外にも広げて「生涯美容の生き方」のセミナーを実施したり、YouTubeなどを活用して当社の取り組みや考え方を広く発信していきます。マリエは長谷川清美を中心に美容師教育に注力し、ゆくゆくは美容師向けのスクール事業を強く推進して参ります。

⑤事業継承のための幹部育成

当社の推進する「二刀流美容師」や「美容二毛作」は、一生涯美容師でいるための合理的な手法だと確信しております。それは、「顧客拡大の事実」が証明しているからです。

今では動画教育システムも確立しつつあり、技術や接客の平準化が叶うようになってまいりました。ただ、短期間で広範囲に渡る教育を施すには、経営幹部による相当の理解と現場教育の実践が重要な要素となってきます。また、スタッフ自身の技術習得に対する根気が必要なことも事実です。

食の好き嫌いがあるように、美容技術にも好き嫌いや得手不得手があります。「カットは嫌いだけど、着付けは好き」「ブラダルヘアメイクに憧れて入社したけど、やっぱりサロンワークだけがやりたい」など、その時々のお好みは暴走し、「遠い未来に向けた大切な時間だということ」を忘れてしまう若いスタッフも現れます。美容師の将来を考えた取り組みも、「押しつけ」と捉えられては元も子もありません。

そこで重要になるのが、経営幹部の存在だと感じています。年齢を重ねて体感してみなければ分からないことがあるのは、皆様の人生においてもご理解いただけることだと思います。その時々迷いが生じたとき、「一生涯美容師」というテーマに向けて進んでいくことを気づかせることができるようになって欲しいと願っております。

この時代であっても、当社では雇用や収入を100%維持し続け、熱田神宮やヒルトン名古屋からの専属契約をいただくなど、地域の優良顧客に認められた企業理念があります。そして、その企業理念を今の経営幹部に継承していくことこそが、当社の事業継続だけでなく、美容師の英知への近道だと考えています。