



Ogaru Times

有限会社アーティスター

第2号

2024年6月発行

OGARU TIMES

vol. 2

2024.6.10発行

INTERVIEW

代表取締役

増山 真弥

有限会社アーティストの2代目社長として、2015年（平成27年）から経営の舵取りをしてきた増山真弥。横浜での修業を経て現場に立ち、経営者団体では技術のみならず経営のあり方や人との関わり方についても学んできた。その足跡をたどり、未来への展望に迫る。

修業を経て現場へ、そして経営者に

通信教育で美容師免許を取得した増山は、18歳で地元の青森県を離れ、修業のために神奈川県横浜市内の大規模な美容室に就職。同期入社した50人の仲間とともに社会へ飛び出した。開店前や閉店後も寸暇を惜しんで練習に励み、休日も講習会に参加。肉体的にも精神的にもハードな日々だったが、社員寮で共同生活を送る同期との絆は固く、励まし合いながらスキルアップに励んでいたという。

そして3年間の修業を終えて故郷に戻り、家業を支えるべく新たな一歩を踏み出した。八戸の店舗でアシスタントからスタートし、2年後にはスタイリストとして新規店舗のオープニングに参画。毎朝、開店前から行列ができるほど繁盛し、文字通り目の回るような忙しさだった。

25歳で店長に就任すると、美容室の経営者団体・SPC GLOBALに入会。この頃から少しずつ現場を離れ、将来を見越して経営の勉強に力を入れていく。ここでは自分と同じような2代目、3代目との出会いに恵まれ、悩みを共有しながら多くの学びを得た。



アーティスト立ち上げ前の1枚



「経営者」としての意識を高めて

SPC GLOBAL での交流は実りあるものだったが、シビアな一面もあった。大人数の会員の前で話をしていると、聞こえよがしに「つまらない」「もう、しゃべらなくていい」と横槍が入るのだ。当初は悔しさに拳を握り締めていたが、日が経つにつれて、そうした野次にも耐性がついていく。

「厳しい言葉は、自分をしっかり見てくれているからこそだと気づいたのです。普段、批判ばかりする人が、珍しくほめてくれたときの喜びはひとしおでしたね」。

尊敬できる先輩との出会いもあった。「経営って何だと思う?」「利益って?」と難しい問いを投げかけられて困惑していると、仏教にからめた解釈を教えてくれたのである。それは、まさに目から鱗が落ちる体験だった。

「経営」とは、衣服の縦糸（仏教用語で「経」）のように筋を通し、世のため人のために行動を重ねること。その行いが正しければ、「利益」という結果になって返ってくる。増山はこの話に感銘をうけ、「社会から必要とされる会社を作ろう」と誓ったのだった。

これからのアーティスター

「世の中から必要とされる会社を作り、お客様から必要とされる社員を育成したい」。

38歳で社長に就任してからも、その思いを胸に歩み続けてきた。一人ひとりが技術を磨くことはもちろんだが、アーティスターの社員が心をつにし、全員で未来を切り拓いていきたいと考えている。そ

のために、社長として直近で取り組もうとしているのは、休日を増やしたり、営業、勤務時間の短縮をしたりするなどして、社員の負担を少しでも減らすこと。小さな改善を積み重ねて、一人ひとりが働きやすい環境を整えていくつもりだ。

「社員の皆さんが仕事を通して幸せになり、お客様に喜んでいただける会社を作っていきたい。新規事業の展開など、可能性は無限に広がっています」。

仲間を守り、ともに未来へ

およそ3年間にわたるコロナ禍において、人々の生活は大きな変化を余儀なくされた。美容業界にも暗い影が落ち、日々の暮らしや将来への不安に耐えきれず、意欲を失った仲間もいた。退職していく社員の背中を見送ったときの寂しさ、情けなさは、今も増山の胸に焼きついたままである。コロナ禍を通して、「必ず社員を守る」という決意を改めて胸に刻んだ。

「苦しい時期をともに乗り越えてくれた皆さんには、心から感謝しています。明日、何が起こるかは誰にもわかりません。だからこそ1日1日を大切に、これからも全員でがんばっていきましょう」。

アーティスターを支える仲間たちに、あたたかく力強いメッセージを贈る増山。その挑戦は、まだ始まったばかりである。



梅雨を乗り越える 接客ノウハウ

30代までのお客様に多いお悩み事例Q & A

Q 梅雨に入ると髪がまとまりにくくなってしまいます……。何か良い対策はありますか？

A リケアトリートメントを使用すれば、クセを抑えてセットも楽に！
縮毛矯正ほど固くならず、髪のに柔らかなストレート性を与えてくれる優れモノ。クセが強い部分への局所的な使用でも大丈夫です。お客様のご要望を伺い、相談しながら決めています。



Q もともとクセ毛で、梅雨の時期は特にダメージが気になります……。手入れの方法を教えてください！

A トリートメントで水分と栄養を補充しましょう！
当店で特におすすめしているのが、「ラメラメトリートメント」「ヘアケミスト」「バイカルテ」の3つ。特に最高級品であるバイカルテは、感動すら覚えるほど。最大の特徴は、シスチンをダイレクトに補給できることです。モンブランでしか行えないトリートメント技術も駆使し、お客様に特別感を味わっていただいています！

愛犬のミオです！



モンブラン 東白山台店
スタイリスト
きくち
菊池 あゆみさん

梅雨の時期に意識している接客・施術方法

「もうひと工夫！」をテーマに、段階を重ねたケアを提案

まず、トリートメントなどでしっかりと水分を補うことの大切さを伝えています。加えて、スタイリングの仕方も伝授。ポイントは、髪を確実に乾かすことです。乾燥が十分であれば、実は寝癖はそれほどつきません。また、朝起きてブローをする際、同時にオイルとハードスプレーをつけることも推奨しています。髪をオイルでコーティングし、ハードスプレーでカチッと固めることで、クセを抑えられるからです。そうすれば、髪型をアレンジしたいときも楽になるはず。「普段行っているケアにプラスしてできること」を重点的に伝えるようにしています。



梅雨におすすめのヘアケア商品

『#イマヘア』のケアオイル

いわゆる「流さないトリートメント」です。熱反応型の特殊成分が入っており、熱を当てることによって髪にツヤが出るという特徴があります。しっとりまとまる系なので、髪が広がりやすい方におすすめです。



『N. (エヌドット)』のスタイリングセラム

軽すぎず重すぎずちょうど良い質感で、毛が細い人でもベタツとなりすぎません。オイルにはないほど良いセット力があるので、動きのあるスタイルを作れます。香りも良く、私自身も大好きなスタイリング剤です！



今年もはじめじめとした季節がやってきました。お客様の相談ごと、時季特有のものへと変化を見せます。
ではそういったお悩みに対し、私たちはどのような対応を行えばよいのでしょうか。
今回は年齢別に、菊池さんと久保澤さんのアイデアをのぞいてみましょう！

40代以降のお客様に多いお悩み事例Q & A

Q ボリュームを出しつつクセを直したいのですが……。どうすればいいのでしょうか？

Q 湿気で髪がまとまりません……。有効な対策をおしえてください！

A お薬と乾燥でしっかりと手入れ。

次のステップも視野に！

まずは質の良いシャンプーやトリートメント、スタイリング剤を使うことです。また、生乾きのままだと乾燥してパサつく原因になるため、しっかりと乾かすことをおすすめします。それでも改善されない場合は、ストレートパーマへと移行。髪の毛全体にかけるのではなく、中間部分とその表面にだけ塗布するのがポイントです。



銀のはさみ 南類家店
くぼさわ はるみ
久保澤 春美さん

梅雨の時季に意識している接客・施術方法

たった数ミリの違いを出す秘訣！

梅雨の時季は、湿気やパサつきによって髪の毛が浮きやすくなります。そのため、お客様に説明して、いつもより何ミリか長めに切ることを心がけています。特に前髪は眉上にならないように注意が必要です。ただし、生え際のクセや髪質は一人ひとり違うため、美容室のアレンジを自宅で再現するのは難しいもの。ドライヤーのかけ方やヘアアイロンの角度、冷風と温風の使い方など、お客様に合わせたアドバイスをしています。



梅雨におすすめのヘアケア商品

『資生堂』のワンダーシールド

ミストタイプになっているため、使いやすいのが特徴です。とてもまとまりが良く、リピートされるお客様も少なくありません。ベタつかずサラッとした使い心地で、香りも良いと人気の商品。髪の毛を乾かす前につけるのがおすすめです！



『elujuda(エルジュダ)』のオイル

エルジュダのオイルは資生堂よりもリーズナブルで、数か月使うことができます。乾燥防止になるため、髪の毛を乾かした後に表面につけるのがおすすめです。オイルですがベタつかず、ツヤ感が出るのが特徴。髪の毛が細い人は黄色のボトル、髪の毛が硬い人は茶色のボトルを提案しています。



こちらは新商品です！

／ 仕事編 ／



銀のはさみ REAVE
チーフ
たねいち じゅんこ
種市 純子さん

Q1 10代の自分に
1つアドバイスするなら
何を伝えますか？

A1 うちの社員を見習え！
1つじゃ足りませんが（笑）
「今のうちの社員を見習え！」
と伝えます。若い人からベテランまで、
その働きぶりを10代の私に見せたいぐ
らい、皆さん本当によく頑張っています。
10代の頃を後悔はしていませんが、
足りないものはたくさんあります。

／ プライベート編 ／

Q2 宝くじの1等が当たったら、
何に使いますか？

A2 社員の心と体の健康管理
スタッフの体の不調をよく耳にするため、皆さ
んの健康を維持できるような事業やシステム
を作りたいと思います。例えば、社員は無料で利用できて
シャワーなどの設備も完備した、パーソナルトレーナーの
いるジムや、健康的な昼食を日替わりでデリバリーできる
サービス。社員には長く働いてほしいし、自身が健康でき
れいであれば、お客様をきれいにすることはできません。
社員が外側も内側もきれいで、健康になれることにお
金を使います。

増山社長に 聞きたい○○○！

普段はなかなか聞けない様々な質問を、思い切って増山社長に
直接ぶつけてみました。社員に対する思いや、お酒の上でのおも
しろエピソードまで、増山社長の本音にぐぐっと迫ります！

私が
答えます！



代表取締役
ますやま しんや
増山 真弥さん

／ 仕事編 ／

Q3 事業を拡大するとしたら
どのようなことをしますか？

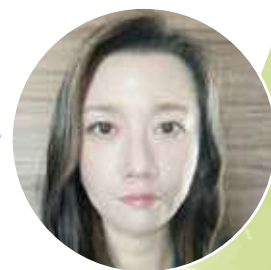
A3 事業拡大よりサービスの充実を目指す
店舗を増やすよりも、新たなサービスを増やして
いきたいと思っています。例えば、店舗数を減らすの
ではなく、店舗の統合を行って新サービスを加えたり、美容
関係のものが何でも揃う店を併設したり。新しいことに挑
戦しつつ、同時に職場環境も整えたいと思います。働き方改
革として、以前よりも休日が増やし、給料も増やしていま
すが、さらに新しい機材の導入やスタッフの増員などを行っ
ていきます。

／ プライベート編 ／

Q4 お酒で失敗した
おもしろエピソードを
教えてください！

A4 愛の同行サービス、
酔っ払い夜道を安全に

深夜、ひどく酔ってしまい、妻に車で迎
えに来てもらいましたが、気分が悪くて
歩いて帰ることに……。その間、妻は
ずっと車を併走させてくれながら、1時
間ほどついてきてくれました。



銀のはさみ 下長店
やまち ともみ
山地 友美さん

私たちの 運命の出会い

会社との縁は人によって様々。そして、実際に働いてみて「入って良かった！」と感じるならば、それは本当の意味で良縁なのでしょう。スタッフ2名のモデルケースをご覧ください。

♡ 入社の決め手

迅速さと臨機応変な対応に好印象

もともと大阪で働いていましたが、妻が岩手出身のため、結婚を機に引っ越してきました。当時はどの職種も仕事がない時期で、公共職業安定所の窓口で対応してもらうには2時間待ちも普通の状態。そこで当社に直接電話をさせてもらったところ、現会長が電話対応をしてくださり、スムーズに話が進みました。臨機応変な対応と迅速さが入社の決め手です。

IE HAIR DESIGN
エリアマネージャー
つゆたに とおる
露谷 徹さん



♡ アーティストの良いところ

社員ファーストの姿勢と美容業界向上の取り組み
まず1つ目は、「社員のことを一番に考えているところ」です。会社が表立って言っているわけではありませんが、会議のときに社長の話を聞いていても、社員ファーストだと実感します。
2つ目は、「美容師の地位向上に努めているところ」です。一般企業と比べると、会社はもちろん、美容業界全体がまだ同じレベルとは言えません。そうした状況の中で、会社として美容師の地位向上に取り組んでいるところが良いと思います。

♡ 今後の目標

組織の一部として活躍

2024年の春から異動になったため、まずはより良い店舗づくりが直近の目標です。数字的に結果を出すのはもちろん、働きやすい環境をつくり、社員・従業員の数を増やしていきます。また、私は当社で美容師としての一生を終えるつもりです。組織の一部となって、活躍し続けられるよう精進したいと思います。



銀のはさみ アルマ
ディレクター
しかない みずき
鹿内 瑞希さん

♡ 入社の決め手

プライベート事情と完全マッチ！

専門学校で就職活動をしていたとき、校長先生に紹介していただきました。スタッフの入れ替わりが少ないところに好印象を抱き、常務の「女性が働きやすい環境を目指している」という言葉も魅力的。私には子どもがいるので、家庭環境にも理解を示してくれるアーティストに入社を決めた次第です。

♡ アーティストの良いところ

共感性の高い仲間に感謝！

実際に入社してみると、職場の雰囲気がとても良かったことに驚きました。スタッフ同士も仲が良く、「過ごしやすいな」と実感。何より私にとって良かったのが、同じ境遇のスタッフが多かったことです。スタッフの半数は子持ち。育児の話をするシーンも多く、子どもの行事で休みたいときも融通を利かせてくれました。日頃から相談もしやすいので、いつも助かっています！

♡ 今後の目標

+αを感じていただけるように

今以上にお客様のニーズを実現することです。例えば、アイロンが得意ではないお客様がいれば、自宅で再現できる手法を伝授。また、自分が持つ強みもさらにブラッシュアップ！シャンプーやマッサージが得意なのですが、よくお客様からお褒めの言葉をいただきます。「少しでも多く癒やしてさしあげたい！」という気持ちを胸に、今後も励んでまいります。



