



Ogaru Times

有限会社アーティスト

第21号

2026年1月発行



OGARU TIMES

INTERVIEW

vol. 21

2026.1.20 発行

常務取締役

増山 彩文 千

社員の皆さん、あけましておめでとうございます。日頃より会社の発展にご尽力いただき、心より感謝申し上げます。新しい年を迎え、皆さんとこうして顔を合わせることができる喜びを噛み締めています。大きな成果を得た 2025 年を振り返り、私たちがこれから向かうべき 2026 年の展望について、私の素直な想いをお話します。

「mira」開発で得た確かな手応え

まず、今年の活動の中で最も印象深かったのは、自社開発シャンプー「mira」プロジェクトの大成功です。このプロジェクトを通じて、私は「人の心が動く瞬間」を目の当たりにしました。開発チームのメンバーの、

「もっと良いものを作りたい」「お客様に喜んでもらいたい」。

その純粋な想いで議論を重ね、情報を交換し合う姿と熱量には、見ていて圧倒されました。

開発チームの想いはスタッフへと伝播し、「仲間

が作った最高の商品を届けたい」という一体感が生まれました。その結果、予想をはるかに上回るスピードで完売し、急遽追加発注を行う事態となり、嬉しい悲鳴を上げることとなりました。自分たちが心から楽しみ、自信を持って勧める商品は、必ずお客様の心にも届くのだと開発チームが教えてくれました。

また、この取り組みが地元紙の『デーリー東北』に取り上げられたことも、私たちにとって大きな誇りです。小さな会社であっても、地域に密着し、必要とされる存在であり続けている。その事実を新聞への掲載という形で客観的に評価していただけたことは、皆さんの日々の努力の賜物です。「楽しむ力」は、これほどまでに大きな推進力を生み出します。この成功体験は、私たちの確かな自信となったのではないのでしょうか。第二弾を、との声も聞こえてきています。ぜひ、皆さんの意見を集めてお客様に喜んでいただける商品になることを期待しています。

▼2025年の取り組みを代表する「mira」と



▼スタイリングコレクション2025 東日本大会



「選ばれる存在」になるために、デジタルという武器を

とはいえ、私たちを取り巻く環境は厳しさを増しています。地方における人口減少は避けられない現実であり、これまでのように新聞広告やポスティングに頼っているだけでは、お客様との出会いの機会は減っていく一方です。これからの時代、SNSなどでの発信を行わなければ、世の中には「存在しないもの」として扱われてしまうという危機感を、私は強く抱いています。

だからこそ、2026年は「デジタルによる発信力の強化」を重要テーマとして掲げます。昨年八戸・久慈エリアでもアプリの導入が開始されました。今年はホームページもリニューアルします。目指すべきは、私たち一人ひとりがお客様から支持され、「選ばれる存在」になることです。AIやSNSの進化は凄まじいスピードで進んでいます。今は80歳を超えるインフルエンサーもいるくらいです。「ついていけない。私は向かない」と恐れず、ホームページ、ブログやInstagramを通じて、皆さんの個性や想いを発信し、お客様との絆を深めていく。そのようにして「お店のファン」を作っていくプロセスを、どうか楽しんでください。

会社としても、SNS運用の勉強会を開催するなど、皆さんが新たな武器を使いこなせるよう全力でサポートしていきます。最初は手探りでも構いません。失敗を恐れず、まずは数を重ねてみる

つもりで、行動してみましょう。情報があふれる現代だからこそ、皆さんの人間味あふれる発信が、お客様の心をつかむ鍵になると信じています。

可能性は無限大、共に空に向かって駆け上ろう

昨年1年間、皆さんの働きを見ていて強く感じたことがあります。それは、人の成長に年齢やキャリアは関係ないということです。19歳の新人スタッフが见せる吸収力も、60歳を超えたベテランスタッフが見せる熟練の技も、どちらも素晴らしい可能性に満ちています。一人ひとりの成長こそが、会社を前へと押し進める唯一無二の原動力なのです。

私はこの会社を、皆さんが一生を通じて輝き続けられる場所にしていきたいと願っています。「自分にはまだこんなことができるんだ」という発見を、仕事を通じて感じていただきたいのです。どうか自分で限界を決めず、新しい景色を見るために挑戦を続けてください。

2026年は「午（うま）年」です。馬が大地を蹴り、空に向かって勢いよく駆け上がるように、私たちもこの1年を飛躍の年にしていきましょう。

変化を楽しみ、仲間と共に高め合いながら、新しいステージへと駆け上がっていく。そのような活気あふれる1年になることを心から願っています。本年もどうぞよろしくお願いいたします。



▲東日本大会前日、横浜にて

各店舗責任者が語る！

2026年の抱負と決意

2026年に向けて、各店舗の熱い抱負と、その達成に向けた具体的な取り組みを紹介します。

モンブラン
湊高台

ふな き れん
船木 錬さん

「関わる人 すべてに感謝」

笑顔を決やさない。お客様や
業者、スタッフに感謝の気持
ちをもってみんなで関わる。



メンバーへ

2026年は切磋琢磨し、
お互い成長できる年に
しましょう。

モンブラン
東白山台

ち が はらしゅん
千川原 俊さん

「働き方の 効率化！」

予約のスキマを減らすために、
タイムスケジュールをしっかり
と自分の中で決めて動く。片付
けながら仕事に取り組み、限ら
れた時間を有効に活用する。



メンバーへ

少ない人数ですが、効率化を図り、健康に気を
つけて楽しく過ごしていきましょう！

「地域で一番 『また来たい』と 言われるサロンへ」

施術も接客も、2025年より一段
上へ。1mmも妥協しない美容室
へ。そして、技術だけでなく、
居心地も進化させます。

銀のはさみ
売市店

やなぎざわ けん と
柳沢 健人さん



メンバーへ

今年も「神接客・神技術・神メンタル」でいきま
しょう！2026年もチーム売市の皆さん、よろし
くお願いします！

銀のはさみ
フィーナ

やなぎざわ けん と
柳沢 健人さん



「クレームゼロを目指し、確認・配慮・ 説明を徹底する一年にします」

事前説明と認識合わせを徹底し、施術中の確認と配慮を強化して
ミスを防ぎ、安心して任せてもらえる丁寧な対応に取り組みます。

メンバーへ

皆で協力し合い、より良いサロンづくりに努めて
いきましょう！どうぞよろしくお願いいたします。

銀のはさみ
シェルム

やまもと けい た
山本 恵大さん

「各スタッフの 売り上げ ベースアップ」

予約システムのさらなる活用、
それと合わせて各スタッフの
売り上げに対する動きの改善。
技術もしくは店販、どちらで自
分の売り上げをつくっていく
のかを考えたうえで、自分たち
でできる働き方改革をやっ
ていく。



メンバーへ

2025年もお疲れ様でした！2026年が飛躍の年と
なるよう、私も一緒に頑張ります。よろしくお願いいたします。

銀のはさみ
南類家店

はたやま あきら
畑山 晃さん

「健康第一に無理せず 現状維持もしくは 若干売り上げを 伸ばしていく」

効率良く売り上げを作るた
めに、目に見えるような単価
アップに取り組む。効率良く
仕事をするために、現在行っ
ている仕事に無駄なことが
ないかを洗い出し、スタッフ
自身が気づいていく。



メンバーへ

いろいろな意味で安心感があるお店で助かって
います！ただ健康面では心配なので、しっかり
休んで、しっかり働きましょう。

はたやま あきら
畑山 晃さん

銀のはさみ
レーヴ



「会社一番の 生産性を確立する」

予約アプリを使いながら、ワンオペでも施術時間短縮で隙間時間をなくし、より多くのお客様の要望に応じていく。

メンバーへ

常に仕事にストイックなことに感謝しています！
あえてさらなる壁をつくり、一緒に乗り越えましょう！

銀のはさみ
下長店

にいやま たけふみ
新山 武文さん

「前年より成長」



各個人が前年の自分の数字を意識する。週単位、月単位で自己の確認をする。足りない部分を他スタッフで意識シェアできる取り組みや環境、方法づくりに力を入れる。

メンバーへ

いつも支えていただきありがとうございます！
これからも一緒に頑張りましょう。

ぎんのはさみ
アルマ

なり た だいすけ
成田 大輔さん



「毎月全員目標達成」

楽しくタイムを意識！楽しくビジネストーク！楽しくクオリティ重視！

メンバーへ

堅い会議だけではなく、たまには食事しながら、
飲みながらの会議もやりましょう。

ぎんのはさみ
ラッソ

うら た たかと
浦田 貴人さん



「スタッフを増やす」

若い人にSNSなどの活用でお店の情報、スタッフの個性などを発信して興味をもってもらうようにします。また、お店ではコミュニケーションをとりながら、スタッフの相談に乗るなどして、働きやすいようにしていきたいと思っています。

メンバーへ

顔を合わせることは少ないのですが、社内報で
お店やスタッフの個性を見てください。

るぽ
ニード

とりこし よしゆき
鳥越 美志さん

「楽しく元気に技売り 目標5555万達成！」

SNSはあまり稼働できなかったため、2026年は特にSNSに力を入れるのが目標です。スタッフも楽しんで投稿し、お客様に「ニード店に行きたい」と思ってもらえるよう、やっていきたいと思っています！

メンバーへ

2026年もよろしくお願いします！助けられてばかりでいつも感謝しています。ニード店らしく、
元気に美容師・理容師をやっていきましょう！

るぽ
ゼスト

こまがた ひとみ
駒形 仁美さん

「年間目標達成」



毎月の目標を細分化し、達成が明確になるように取り組んでいきたいと思っています。スタッフ皆の得意なところは伸ばし、苦手なところを克服できるようにしていきます。

メンバーへ

来年は、達成できる喜びを共有できるように
頑張りましょう！

るぽ
グラッサ

いとう こうじ
伊藤 考司さん



「誰一人欠ける ことなく、 チームgrasaで 年間目標達成！」

1に健康、2にコミュニケーション、3に自分を追い込むこと。人は追い込まないと成長しません。そのために、健康管理とスタッフとのコミュニケーションを大切にし、自分を追い込んで成長して、お客様に最高の美を届けられるように頑張ります！

メンバーへ

grasaの皆さん！皆さんはそれぞれの個性を活かして、最高の美とお客様の笑顔をつくれる
たちです。これからもよろしくお願いします。

アイヘア
デザイン

つゆたにとおる
露谷 徹さん



「飛躍しようぜ！」

スタッフ全員で向き合い、スタッフ全員で取り組み、スタッフ全員で分かち合って笑顔で過ごせる空間にします。そして、結果を出します！

メンバーへ

JUMP！JUMP！JUMP！みんなで飛躍しよう！
そして、丁寧に日々を過ごそうね。

お正月太り
撃退!

超簡単

写真協力
モンブラン湊高台店、
東白山台店の皆さん

エクササイズ

運動不足と食生活の乱れから、太りやすい時期でもあるお正月。
写真の3人を参考に簡単エクササイズを実践して、お正月太りを撃退しましょう!



ココに効く!

◆ 腹筋の強化・引き締め

『お腹痩せ
エクササイズ』

- 1 仰向けになり、両足を90度に曲げた状態で浮かせます。
- 2 膝下は床と水平に、膝は股関節の真上に来るようにします。
両腕は天井に向かって伸ばしてください。

ポイント!

両足を左右にねじる際は、背中が床から浮かないよう注意しましょう。



- 3 息を吸いながら両足を片側にねじり、吐きながら元の位置に戻します。これを左右5回繰り返してください。

ココに効く!

◆ 股関節の
柔軟性アップ

『股関節
ストレッチ』

- 1 床に足をつき、片足を前に出します。



ポイント!

座りっぱなしで固まってしまった股関節を柔らかくする効果があります。

- 2 スネを直角にしたまま、骨盤を前に倒します。
- 3 息を止めず、左右1分ずつ行ってください。



『体幹
プランク
トレーニング』

ココに効く!

◆ インナーマッスルの強化
◆ 体幹の安定化
◆ 腹筋の強化

ポイント!

インナーマッスルを鍛えることで姿勢が良くなるほか、腹筋の強化にも期待できます。



- 1 両肘が肩の真下に来るよう、うつ伏せになります。
- 2 お腹を浮かせ、胴体をまっすぐに伸ばし、頭・背中・腰・踵を一直線にします。
- 3 呼吸は止めずに、30秒以上キープしてください。

口下手な方必見



ぎんのはさみ ラツソ
材料班長
ほし かわ わたる
星川 渉さん

ファンを増やす

「引き算」の接客術

「話し上手でなければ、美容師はダメだ」。
そんな固定観念に縛られていませんか？
「口数の少なさ」という自分らしさを武器にして、
ファンを増やし続ける接客術の極意に迫ります。

今の接客スタイルに至るまで

沈黙が心地よい空間を生むこともある

以前は、「お客様を楽しませるために話し続けなければならない」という思い込みにとらわれていました。しかし、「美容室ではゆっくり過ごしたい」という声や、私自身が客として静かな接客に救われた経験が重なり、「**穏やかな時間を求めている方もいる**」と気づいたのです。そこで、会話を楽しみたいお客様には明るく応じつつ、基本的には必要な確認以外は静かに過ごすスタイルに切り替えました。結果、「無理に話さなくていいから楽だ」といったお言葉をいただき、多くのお客様に長く通っていただけるように。相手に合わせた居心地の良さを提供し、真摯に向き合った「技術」で応えることこそが信頼への近道だと確信しています。

カウンセリング時の工夫

① 完成イメージの確認は視覚で

「視覚」での共有を重視しています。**言葉だけの説明では、ズレが生じやすいからです。**イメージに近い写真を提示して、目に見える形でゴールを共有することで、お客様にも安心感を持っていただけます。

② お客様の「最初の一言」が大事

カウンセリング時の「第一声」を大切にしています。**開口一番に出た要望こそが最大の悩みであり、一番叶えたいポイントだからです。**その後話題が変わっても、最初のキーワードへのこだわりは絶対に外しません。そこを確実に満たすことが、満足度を高める鍵です。

追加メニューの提案手法

「言い切り」がプロの誠意

高単価メニューの提案でも、単に選択を委ねることはしません。例えばトリートメントなら、髪質を診断した上で「これが一番合っています」と言い切ります。**プロとして最適解を提案することが納得感につながるからです。**また、完成イメージに近づけるのに、お選びいただいたメニューだけでは限界がある場合も、隠さずにお伝えします。その誠実さが伝われば、追加メニューも自然と受け入れていただけます。

若手社員が意識すべき

接客の第一歩

話し上手よりも「見る力」が心をつかむ

大切なのは「話す」ことよりも「見る」こと。観察すれば、今話しかけるべきタイミングか、そっとしておくべきかが見えてきます。**距離感を調整することも、立派な接客技術です。**また、口数が少ないことは決してデメリットではありません。私が意識しているのは、仕上がりの瞬間に「素敵になりましたね」と心から伝えることです。普段静かな美容師が言うからこそ、「お世辞ではなく本心だ」と感じてもらえるようです。お客様をよく観察し、誠実に技術と向き合う姿勢があれば、必ず信頼関係は築けると信じています。

