

一九九〇年からスタートしたエステティシャン育成学校のうち大阪・名古屋の二校が、今年三月業界初の学校法人に――

ヨーロッパでエステティシャンは国家資格。 日本でも国家資格ができれば、 さまざまな療法ができるようになります」

自社の店舗拡大だけでなく、エステティシャンの育成も進めてきたシェイプアップハウス社長の下村朱美氏。
エステという立場から、健康促進のためにできること、また人材教育について語った。

原材料の高騰は エステ業界にも影響

――世界金融危機が起こるなど、今は経済が転換期を迎えているともいえますが、エステ業界では、どんな変化が起きていますか。

下村 美容の世界は、金融や貿易の影響を比較的受けないのですが、今回は原材料高の影響を受けて、化粧品やビニールなどの値段が上がりました。けれども、エステの技術料金や化粧品を急に上げるわけにはいきま

せんので、材料費の高騰は利益の圧縮になっています。

――コストアップをいかに吸収するか、ということが重要です。

下村 はい。私どもの仕事は、ある程度の生活レベルがあるうえで、もっと健康になりたい、若く、美しくきれいになれたら、というある意味では贅沢なものですから、景気が悪くなったときには一番に影響がでてくるかもしれません。

―― これまでも、その傾向はありましたか。

下村 過去もバブルの崩壊など、いろんなことがありましたが、当社にとっては余り変化がなかったです。

―― その要因は、何だと考えられますか。

下村 一店舗目をオープンしたのが一九八二年でしたので、その後、バブルが崩壊したわけですが大きな影響はなかったです。年齢層の高い、非常に良いお客様がいらしたことで、それから比較的生活にゆとりのある若い独身のお客様が多かったことが良かったのだと思います。

―― その人たちが固定客になつてくれたと。

下村 はい。お客様の店の好みもあるかもしれませんが、うちのサロンを最良にしてください。お客様は、社員の一生懸命さ、技術の確かさなど、朴訥なところを良いと言ってください。多いです。スタッフを含め、当社そのものを応援してください。当社がたくさんおられるのは、本当にありがたいことだと思っています。

―― やはり人がすべてということですね。では、伸びる社

シェイプアップハウス社長
下村 朱美
Shimomura Akemi



しもむら・あけみ

1957年3月生まれ。短大卒業後、化粧品販売代理業を経て、82年エステティックサロン「シェイプアップハウス（現 ミスバリ）」を創業し、社長に就任。90年には「ミスバリ エステティックスクール」を開校。今年、大阪・名古屋の2校が学校法人化。

員は、どんな社員ですか。
下村 お客様がしてほしいと思ふことを、お客様が言葉にす

る前に、してさしあげられる人ですね。
—— そういう人材は多いで

すか。

下村 人事の者とも話をしているのですが、ゆとり教育を受けた人たちが社会に出てくるのが、二〇一一年からなんです。この世代は、他者の気持ちを察するのが苦手な人が多いとも聞いていますので、それが少し心配ですね。

—— 企業教育がより重要になってきますね。

下村 そうですね。どんな子でも、採用したら、一生食べていけるまで、たくましく育てるのが企業の責任だと考えています。

短期大学でも エステティック科が開講

—— それから、下村さんば、東京ではなく大阪で事業を始めましたね。

下村 はい。大阪で事業を始めて良かったと思っています。大阪は東京に比べてお客様の数も少ないですし、お金もそんなにたくさんあるところではありません。虚ではなく、実で働い

てお金を稼いでいる方が多いので、お金を稼ぐのも大変ですから、よく吟味してお金を使われます。だから、本物でないと通用しないというところがあります。そういう世界ですつとやってきましたから、お客様とのやり取りで成長させていただいた面が多々あります。

東京は人口も多く、実ではない事業でお金を稼ぐ方もいらして、お金を大切になさらない方もいらつしゃいます。

東京にお店を出して十四年、拠点を移して六年半になります。が、時折、この東京の恵まれた環境に慣れてきたのではないかと、と危惧するときもあります。

—— 大阪の原点を忘れてはいけないと。

下村 そうです。だから、東京で落ち着いたら、一度大阪に帰らなければいけないと思っています。やはり仕事ですから、楽にお金を稼いではいけません。思っています。

—— ところで、シェイプアップハウスの関連企業、ミス・



スクールの卒業生には、一流ホテルからの求人もきます。2009年卒の大学生が選んだ人気の就職企業ランキングのサービス産業分野で、シェイプアップハウスは約1万社の中で20位に選ばれました。

パリでは、学校の運営をしていますが、どういった経緯で教育事業を始めたのですか。

下村 十年程前になるのですが、当時はエステの学校というのと、機器メーカーや化粧品メーカーが少しやっていた程度でした。そんなとき、ある専門学校がエステの授業を始めたいというので「エステについて教えてください」という話があったの

です。それで、その専門学校に、うちの先生を三年間送り出して、開講の準備から講師の育成をしたのが始まりです。

——そこから専門学校がエステの授業をするようになったんですね。

下村 はい。来年は、私の母校である池坊短期大学でも、エステティック科が開講されるのですが、そこにも大阪のミスバ

リエステティック専門学校から先生を送りまして、しばらくは運営面のお手伝いをする事になっていきます。

短大でもエステティック科があったら、と思っていましたので本当にうれしく思っています。

と言いますのも、エステティシヤンの仕事には、例えば、アロマセラピーという芳香療法、タラソセラピーという海洋療法、フィトセラピーという植物療法など、いろんな療法があって、ヨーロッパでは保険もきます。それくらい高度な仕事をエステティシヤンはやっています。しかも、彼らは二年も三年も勉強して、国家資格を取って、仕事をしているんです。

——ヨーロッパでは、エステティシヤンは国家資格なんですか。

下村 はい。非常に尊敬もさされていて、自然の素材を使って人間をもっと健康に美しく、また癒しも含めて、快適な生活ができるようにする、という役目を担っています。

ただ、日本は資格制度がありません。ですから、エステティシヤンの資格制度ができて、質の高いエステティシヤンが輩出されたら、私たちはもっといろんなことができるようになりますし、エステティシヤンも自分の仕事に自信と誇りを持ってやっていけると思うのです。

——改めて、エステティシヤン育成をやっている意味はどこにありますか。

下村 きちんとエステティックを教えて、エステティシヤンがそれで食べていけるようにしなくてはなりません。うちのミスバリエステティックスクールと大阪・名古屋のミスバリエステティック専門学校では、三百時間のコースから千時間、二千時間のコースもあり、本当に質の高いエステティシヤンを育成しています。すると、卒業後に就職したお店でも店長さんを始め、お客様にも喜ばれ、大事にされるようになります。そうになると、長く仕事を続けるようになるんです。