



ロジック 代表

村山 利憲

Toshinori Murayama

美容師は、ボクサー人生に似ている。



美容室創業者の二代目。後継者として期待され、本人もそのつもりで美容学校へ通った。卒業後、まずは世界を見てみようとしてNYへ渡り、世界最先端の美容業界を渡り歩いた。刺激的な日々を満喫して3年後、帰国を余儀なくされ再び故郷、埼玉県狭山市へ。そこで村山利憲が見た日本の美容業界は狭かった。「つまねえな」と、無性に苛立ちを感じていた。

いきなり父親の会社に入るつもりはなかった。村山が求めたのは美容師として、経営者として勉強できる場所だった。彼は、のべ13社の会社に面接を申し込んだという。そして13社目、自身も二代目だと言った社長に、村山は二代目としての意気込みや経営について語った。すると「だったら早く経営者の勉強をしろ」と一蹴されてしまう。ビックリした。一蹴されたことが納得がいらず、その後村山は何度も面接を申し込んだという。何度かのやり取りの後、村山は13社目の会社へ入社。社長からは美容業界について、経営について多くを学んだ。いまでも経営の師匠、第2の父親と言えるところの存在だと言った。

村山は32歳になり、父親の会社を継いだ。早速、経営者は動く。それまで秘めていた構想を実現するべく、スクラップ&ビルドの3年計画を発表した。給与システムの改訂、価格改訂、社内教育の見直し。すべてはスタッフの意識改革のためだった。「美容師は職人だ」という言い方があるでしょう？だから集団行動や経営的思考は無理なんだと。でも美容師も会社で働いて、お客さまからサービス料をいただいて、会社からお給料をもらうサラリーマンですよ。だから美容師も、もっとサービスの付加価値を追求しなくちゃいけない。僕は、美容師はボクサーの人生に似てると思うんです。ボクサーの現役期間は短かく、引退後の人生は盛衰の差が激しい。現役のときにどれだけ努力し、将来を見据えていたかが、その後の人生を左右します。美容師も現役は長くない。それなのにスタイリストになったり、店長になった時点で安心して、勉強しなくなる人が多いんです。

村山はの改革に対する思いは熱くなる一方だった。他業種の経営者と交流をもち、勉強するほどに、美容業界におけるマーケティング、物流、教育など、多くのシステムに疑問を持つ。「たとえば価格決定するとき、多くのサロンは周辺サロンの価格を参考にしますよね。でも、本来は自社の顧客ターゲットや技術ハリーから算出していくべきもの。やはり美容室経営に論理や効率性が欠けていたんじゃないかと思うんです」

もともと美容室経営の効率化を図り、美容師の地位向上を図りたい。その想いの延長として、村山のロジック代表就任の話はまとまった。

「ロジックは今後、加盟サロンや個人会員を募り、材料の流通コスト、サロン開業コストを下げてスタッフの人員費、教育費に回すなど、健全な経営をしましょう、勉強しましょうという美容室支援企業を目指します。これから経営者になる若い人は、もっと視野を広げて、一緒に勉強してほしいですね」

LOGIX

【ロジック】

2011年10月15日現在

サロン名 : Maggie・FAKE・Munku	従業員数 : 450名
設立年月日 : 2006年4月	店舗数 : 73店舗
資本金 : 出資金、1店舗1万円	TEL : 03-3565-2777
売上高 : 30億円 (2010年度実績)	URL : http://www.beauty-logix.com
住所 : 〒350-1306 埼玉県狭山市富士見1-14-11 北野第2ビル2F	



記念すべき、1店舗目。写真は移転リニューアル後のときのもの。



1993年、ニューヨークへの留学中の一枚。