

ウィッグ会社勤務 ⇒ ウィッグサロン開業

顧客に「気持ちいいこと」を提供できるのが最大の喜び!

徹底比較!

会社員時代

独立後

収入および経済感覚

部長や営業部長として活躍していたので、給料としてそれなりの収入を得ていた。「離婚してより、子供が3人いたのでお金は豊かに使っていましたよ」

5点

勤務時代より収入は多少増加。「会社で使う金額が大きくなった分、経済感覚も大きくなったかな。自分が老板でもあり、資本金も増やさないで」

6点

就業時間およびその密度

8時から18時までの勤務で、残業はなし。店は兼業していたので、密度も高かった。

5点

様々な付き合いも多く、仕事の範囲があいまいに。一方で、自由にできる余地も大きい。

8点

仕事で「命を削っている」と実感する頻度、程度

顧客に対して、「こんなに高い金額をもらっても本当にいいのかわか?」と人なことを言っていた。本当に責任取れるのか? という疑問を常に感じていた。

4点

顧客に対して「命を削る」と感じることがあることはしなければいけません。逆に、理不尽なことを言う顧客は断ることも可能。その姿勢があれば悪評は避けられる。

10点

余暇・自由時間とその過ごし方

休日は、普通に家事をしたり、子供の部活動の保護で忙しく過ごしていました。

5点

スタッフに店を任せられるようになり、最近、1)日帰り旅行を取って子供の住む所へ。

8点

家族や友人の反応、仕事への理解度

子供が小さい頃から休みの選手で、ケガやスランプが多く苦しみも喜びも共有していた。親子のつながりの深さを実感。「会社にもたまに遊びに来ましたよ」

7点

子供は応援している。「自分で言うのもなんですが、[食べないママは嫌いな]と喜んでくれます。よくがんばっていると思ってくれているみたい(笑)」

9点

世の中に対するアンテナ感覚

店の売り上げ確保が使命で、関心するのはスタッフやオペレーションの範囲内に限られた。

3点

どんな店に行っても「ここは収支体どうなっているのか?」考えるのがくせになった。

8点

交際範囲および人脈形成意欲

仕事の面では店のスタッフや会社の上司、プライベートでは個人的な友人・知人以外、交際範囲を広げる必要性は特に感じていなかった。

2点

講のベンチャー・マーケッティングの発表してから、人脈が一気に拡大。「相手から声をかけてもらえます。自分が動くことが習慣にもなり積極的に交流しています」

9点

異性・同性からのモテ具合

店長として8人の部下がいた。「厚くできなかった分、付けてくれる人もいましたね」

8点

顧客もスタッフも皆、女性。「男っぽい性格のせいか、同性にはモテているかも(笑)」

8点

自分が社会の役に立っていると思える手ごたえ

「目の前にいる顧客を、自分の娘や母親だったら、と思って接じたい」と欲わたり、それを実践するうちに好成績に。「スタッフの人間力も味方でした」

6点

顧客から喜ばれることで、役立つ仕事をしていると実感。一方、メリットがなかなか伝わらず協力美容師関係が思うように進まず、資本金はまだまだと自覚。

8点

仕事のやりがい、人生の充実度・幸福度

雇用されている限りは、疑問を感じることでもやらなければならないのはつらかった。

5点

「心にあきらむることをしなくていい、気持ちいいことを重ねていける。とても幸せです」

9点

TOTAL 50点 → 83点



ウィッグサロン 明石春枝さん(52歳) 神戸市中央区

「店をスタッフに任せられるので、自分は自由に動くことができます」

高くても高品質のウィッグを探し、中国の大手メーカーと契約に成功



「業界の不透明な料金体系や営業姿勢への疑問が動機に」
神戸・三宮駅近くのビルの一画に、女性専用のオータナーウィッグサロン「Jina」はある。広告宣伝を行わず、駅前立地でもないのに、ウィッグを市面の半額以下で提供できる。さらに、最初に必要な金額を提示している。「心に引っかかることを一切しなくないからです。爽やかな気持ちでいられることが、独立開業の最大のメリット」とオータナーの明石春枝さん。勤務していた同業大手からの退職理由を語る。「女性のお客さまの髪の悩みは切実です。しかし、業界では最初に「10万円以上になるのが相場、また、育毛ケアに半年で20万円も取るなど、価格体

系に疑問を持っていました。それに、顧客性のお客さまでも「改善しますよ」と期待を持たせてしまいうまい方をしなければならぬ時がつかうたのですね。そう動かし始めてみる人もいたので、難しいところなんです」
納得できる仕事をするには開業するしかない、在職中から知人の紹介で中国にあるウィッグメーカーと知り合っていた。退職後、開業準備を始めていた矢先に、元の勤務先が倒産。「店のお客さまが困ってしまつて、開業を早めることにしました。ウィッグメーカーとの契約、物件探し、資金確保に奔走しました。お客さまが資金を提供してくださり、助かりましたね」
課題は、販売代理店となつてもらう美容室の確保。簡単には進まない。「広めるのは、難しいですね」