



左/他のスペースとのメリハリをつけるため、照明を落としたシャンプーブース。右上/美容の部屋 右下/理容の部屋



あたらしい試みに挑戦!

サロン紹介:Sunbath bijou(金沢市)

7年前理容室としてスタート、
金沢市内に3店舗目となる「ヘアズガーデン・サンバス・ビジュ」は
初めて理美容、両方を兼ね備えたサロンとして4月にオープン。
セット面を個室にするという、あたらしい試みに挑戦しています。

セット面1つ1つが個室になっている様は圧巻。





Sunbath 代表
長井 竜彦氏

当たり前を変えたい

美容室と同じ土俵でやろうと思っても、今の段階では自分たちの力は決まっているし…違うステージで勝負しないとこれから厳しいなあと思ってまして、今までの常識…たとえばお客さん同士が鏡越しで目があたりとか、ラップ撒いている姿が近所の人に見られたりとか…今まで諦めていたことを変えていきたいなという思いでこういうスペースができました。「当たり前を変えたい」というのが一番です。半個室の店作りをしている津幡店がありますけれど…そこがオープンしたときは賛否両論でした。しかし個室が好きな人はすぐリピート率が高いんですよね。だから好きな人は好きだし、嫌いな人はもう2度と来ないということだと思います(笑)。でも好きな人は他にないから絶対来てくれる。そういう店づくりの方が、こちらからもお客さんと接しやすいし、経営もしやすい。いろんなお客さまが来るというのは、こちらも神経使うし、仕事が楽しくないです。自分たちも楽しめ、お客さんからも「あー元気になった」と喜んでいただけるようにしていきたいですね。この店をつくる時、「オープンスペースがいいか？ 個室がいいか？」スタッフに聞いたら「個室がいい」ということでした。「カーテンなんかよりも完全に仕切った方がいい」という声もあったので、「じゃあ思い切ってやろうか!」と。

仕切るということは スペースが必要なんです

50坪くらいの広さならオープンスペースだとセット面を20くらいとれます。しかし個室にすると半分くらいしかとれません。採算を考えると、セット面もある程度ほしいワケで、その整合性をどこに当てはめていくかが大変でした。また外からどう見えるかが重要で、窓から壁しか見えなかったら

入りづらいので、路面側をすべてフリースペースにしました。結果セット面は全部で11面です。新しいことにチャレンジするのってワクワクしますが、外したらどうしようという心配もありますよね。次に来たときにこの壁がなくなってオープンになってたりして(笑)。

シャンプースペースはかなり暗いです

シャンプースペースは他と違うヒーリング系の音が流れています。シャンプー台にいったら眠くなって、ウトウト、出てきたらフワッとカラダが軽くなった、というのが理想です。セット面とシャンプースペースで、空間や照明のギャップをしっかりとつけることでワクワク感を演出しています。

30代、40代の女性が一番のターゲット

多分20代前半の女性はこういう空間は好まないと思うんですよ。まだ若いから「見てくれ〜」のガラス張りの空間とかが好きだと思うんです。ぼくはそこは狙わず20代後半、30代、40代の女性が一番のターゲットです。美容も理容もあるのでぜひ、ご家族、ご夫婦で来ていただきたいです。Sunbathは日本語で「ひなたぼっこ」という意味。スタッフのあたたかい接客で、家族みんなをキレイにカッコ良くして、お客さまを元気にしたいと思っています。値段でなく「この人からやってもらいたい」と思ってもらえるスタッフを育てていきたいですね。

サロンの夢やビジョンは？

正直27歳のころはなかったです。「自分の店を出したいな」だけでした(笑)。でもだんだんスタッフも多くなって、お店も増えてきて、責任感というものを感じるようになって、みんなが「ここで働いていて良かったなあ」と思ってくれる店じゃないとオーナーとして失格だと思うようになりました。スタッフが楽しく働いてくれるから、お客さまも満足してくれる。スタッフがこの職場で幸せにならないと、お客さんが満足することは難しいと思うんです。

スタッフに対して どんなことを伝えてますか？

Sunbathの考え方が書いてある手帳があるんで

す。最初のページには経営理念が書かれていて、ポイントは「ワクワク感」です。「何をするにもワクワク感に当てはまればOKですよ」という考えです。逆に「ワクワクの反対のことはやらないでくれ」と話しています。挨拶ひとつでも笑顔がない、担当者だけしか挨拶しないとかいうのではなくて、どのスタッフでも「暖かいよね、感じいいよね」と言ってもらえるように。実際いろんなスタッフがいるので難しいんですが、この手帳があるといつも基本に戻ることができます。

Sunbathの10年後は？

これも手帳に載ってます(笑)。こういったビジョンまで示しておく、スタッフも自分の夢と照らし合わせて描けると思うんです。今後の展開として雑貨屋さんやカフェとコラボしてみたいですし、この手帳によると10年後、ホノルルとニューヨークにサロンがオープンします(笑)。またスタッフのためにも「のれん分け」の仕組みをつくって、ここを軌道に乗せたら、勉強して独立させたり、そのスケールメリットを生かした取り組みで、「みんなで大きくなっていこうよ」と思っています。今回のオープンが去年の手帳に描かれた予定通りなんです。ぼくもびっくりしました。やはり「書く」と、自分でもそのように行動しようと思うんですよ。2012年にはスタッフが4人増員され、この店がMAX状態に(笑)。

時間を忘れて盛り上げられる空間

みなさん「こんな店、他にない!」とびっくりされますよ。はじめ1対1だと沈黙が怖くて、何かしゃべらざるをえない感じで、次第にコミュニケーションが良くなり、最後は仲良くなっていく。話が盛り上がり気がついたら「えっ、こんな時間?」ということも。またお疲れだとゆったり寝ちゃう方もいます。



スタッフ全員が持つ手帳。経営理念、考え方、目標が書かれ、毎年バージョンアップされている。

開放感のあるエントランスは光が入って明るい。



広い駐車スペースを前面に配したSunbath bijou外観。



外からの見え方を意識した、Sunbath(ひなたぼっこ)らしい自慢のフリースペース。

