



「女性は何歳になっても、きれいでいたいものです」と藤田さん

「つら、こんなことは絶対にしない」という気持ちでフツフツと湧いてきて、介護福祉の世界に美容サービスを取り入れようと思ったのです。

—— 第二の人生として訪問美容をやることは、会社の人にはいつ明かしたのですか。

藤田 1999年6月、58歳の退職時です。会社の退職パーティーで初めて、福祉美容師になることを明らかにしました。「2年後の私の誕生日に開業します」とあいさつすると、同僚や部下たちは「嫌に聞いていましたね」「応援するからがんばれ」という温かい声をかけてくれました。

—— 開業までは順調でしたか。

藤田 まず、開業までは修業させてもらう美容サロンを見つけたのが大変でした。58歳の新規美容師を雇ってくれるようなサロンは、そう簡単

には見つかりません。知人を介してどうにか見つけることができたが、失業者が出る10カ月間は無料。それ以後は交通費のみという条件での採用でした。ただ「勉強させてもらうんだ」という気持ちでしたから、こうした条件に不満はなかったです。

赤字続きで夜逃げも考えた

送迎スタッフも別途必要です。福祉美容室はそれだけコスト高になりますが、できる限り低い価格に抑えました。たとえば、ヘアカット3900円、パーマ（カット込み）で9900円といった具合です。また、高齢者は他人を自宅に入れることに抵抗があるもので、この点もサービスに定着するまでには時間がかかる要因となりました。

開業3年目で、ようやく単年度の収支が黒字になった。00年にスタートした介護保険制度が追い風になり、介護福祉に対する社会的理解が深まった点が大きかったという。もともと、利用者からは丁

藤田さんは苦勞の末、01年10月4日に横浜市南区に念願のサロンをオープンさせた。交通の便は決してよくなかったが、当初から美容室に足を運ぶのが難しい顧客には送迎サービスで対応する考えがあったので、問題はなかった。愛宕区は同市の中でも高齢化率の高い地域で、高齢者対象の福祉美容室にはビッターの地。ただ、最初からうまくいったわけではない。

顧客の自宅までの送迎や訪問

開業直後は同業者の嫌がらせにも困惑したものです。うちのサロンへの送迎に、お客様の自宅前に「若蛙」の看板付きの車が停車すると、近所の美容院は客を取られると思ったのでしょう。あの店には無資格の美容師がいる。なんて保健所にウソの通報をされたことも何度かありました。実際に保健所の人がお店に乗り込んだ。そのたびにお客さんも驚いたものです。

家族は開業に反対しませんでした。藤田 好きなことをやらせてもらうために家族には迷惑かけられない、私の退職金の3分の1は妻に、3分の1は子どもに、残り3分の1を元手に開業しました。ですから、反対はされませんでした。私の手元にあった少々の蓄えと3分の1の退職金で、店舗の内装と改修をするお手元には数万円しか残らず、それも運転資金となくなってすぐ成を突きました。店舗家賃が月16万5000円、従業員の給料が1人20万円、2人採用していました。月末が近付くと、今度こそ従業員の給料を出せないかもしれないと思った時期があり、夜逃げしようと考えたのは1度や2度ではありません。自宅を抵当に入れて借金をしてどうにかしのぎました。

—— 専任仕事ぶりを評価する声が多く、地道に取り組むを続けたいことで、リピーターが増え、増えた結果と言っている。これが大きな自信になった。

全国に訪問美容を

—— それで、出張美容サービスを専門とする別会社を立ち上げたのですか。

藤田 はい。07年に出張美容専門の「若蛙」を新しく設立しました。社名は「若蛙」をもじったものです。訪問美容では美容師が1人でお客さんをベッドから降ろして車椅子に乗せたりすることがあります。美容師にそのような指導をしているうちに、高齢者福祉施設から「うちに訪問美容をお願いしたい」と声がかかってくるようになったので、きっかけです。現在、総勢40人のスタッフが1都3県でサービスにあたっています。事務所には美容師のソフト調整をするスタッフがいますが、私が機材を訪問先に届けることもあります。

—— 出張専門では、どんな苦労がありますか。

藤田 美容師は日給制で、1日3人のお客さんを担当して約1万円の収入です。でも、お客さんが1〜2人という日もあり、お客さんが3人入らないと採算割れになるため、その

場合は、会社が負担することになります。スタッフの中には空いている時間を利用して仕事したいという人や、子育てが一段落したので復帰したいという人がいます。そういう人を応募することも重要な仕事だと思っています。

また、独立志向が強い男性美容師には、元手のあまりかからない訪問美容がお勧めです。志のある方はぜひ、うちに来てもらって、ノウハウを習得してもらえばいいですね。

訪問美容サービスを受けられるという仕組みです。幾つになっても男性は恰好良く、女性はいきれいでありたいと思うものですから。

「訪問美容は高齢社会の大きなビジネスチャンス。全国に広げたいですね」

—— 7年前、全国訪問美容協会（北海道から熊本県まで70店（社））を立ち上げました。

藤田 訪問美容は時代のニーズに合ったサービスだと実感しています。たとえば、利益の伸びは来店型の通常のサロンでは年数%ですが、訪問美容を専門とする「若蛙」は年20%増です。

—— 過当競争で昔ながらの美容院は減りつつありますが、体が不自由な高齢者のために、送迎や出張をして

ただ、訪問美容を取り巻く現状に課題が多いのも事実です。自治体からの補助金制度は、金額や受給方法が不明確で、公的な研修制度も整っていません。早く介護保険を適用できるようにしてほしいですね。

将来的には、全国で訪問美容サービスを受けられる「おしゃれ美容カード」を作りたいです。母の日や誕生日に遠方からお花を贈ることができず、それと同じように「美容カード」をプレゼントされた方は

—— それほど多忙でも元氣なのは、何か秘訣があるのですか。

藤田 45歳の時から基礎体力を作るために始めたマラソンが良かったのかもしれない。走るはお金がかからないですからね。早く帰宅した時は、今でも送迎で走っています。ホテルマラソンには17回連続で参加しています。

—— 会社員時代よりも忙しくなりましたが、お客さんの笑顔を見るのが何より楽しみで、やりがいを感じています。訪問先で「また来てね」という言葉をもらうために働いているようなものです。