



医師との連携が重要だと感じたとき、娘を医師にして将来は一緒にやりたいと思ったのです。娘にこの事業を引き継いだときに「母は信頼と信用の置ける仕事をしてきた」。そう思ってもらえるよう頑張っています。

ジュノクリニク&
エステティック代表

山本 雪代

Profile

昭和24年2月、名古屋市に生まれる。24歳で次男氏と結婚。一人娘の英津子さんが生まれる。次男氏がぎっくり腰をこじらせて椎間板ヘルニアとなり、内臓関係まで調子が悪くなって勤めていた社を自然退職に追い込まれた。以来、生活の目標として、化粧品会社の美容部員のアシスタントとして昭和50年、高蔵寺でエステティックサロン「ティーヌ」を開業。昭和63年、元気を取り戻した次男氏とジュランツ化粧品を開発製造。平成2年、との提携による「ジュノクリニク&エステティック」を開業。現在店舗は、高蔵寺店、御器所店、伏見店とジュノメディカルクリニック栄店を有する。趣味はスキー。

美しくなりたい。女性の永遠の願いである。しかし、そうした女心につけこんで、一部では法外な料金システムや効果のない技術を施すところもあり、いまだにエステは「うさんくさい」と見られがち。こうした業界の中で、医学をベースに明朗会計で「信用と信頼のエステ」と人気を博しているのが、今年（平成九年）で二十一年目を迎える「ジュノクリニク&エステティック」。代表の山本雪代さんの薄化粧の下に見える肌は弾力があり、年齢よりかなり若く見える。

きっかけは生活のために

「この仕事を始めるきっかけは、生活のためだったん

ですよ。人生、どこに落とし穴があるかわからないといえますけど、まさにその通りですね。結婚して長女が一週間後に生まれるという昭和四十九年の十一月二十五日、主人がぎっくり腰になったんです。そこから人生設計の基本が崩れていったんです」

初めての出産を控え、無事に赤ちゃんが生まれるかどうか、不安を抱えていた真つ最中のこと。ぎっくり腰なんてという軽い気持ちもあって、たいして気にもせず、その年の十二月二日に待望の長女が無事に誕生。雪代さんは妻として女性として、人生の中で一番幸せを感じていた時期である。

だが、ご主人の方はぎっくり腰から椎間板ヘルニアになり、すぐ入院。その後「西区の整体へ行きたい」とい

うご主人の希望を無視して、実家の近くにあるカイロプラティックに連れて行ったところ、背骨全体にひびが入り、九十日間寝たきり。痛みが引いた後も身体がくの字に曲がり、歩けない状態で、手術もできないありさま。

「それでも、何かにすがるように西区の整体へ行きたいと言いつける主人を見て、連れて行ったのです。おかげで腰の痛みは引いたのですが、今度は歯がダメになり、次いで視力も低下し、薬の影響で尿も出なくなり、糖尿、肝臓と内臓まで、次から次へと身体がおかしくなっていたのです。サラリーマンだった主人は半年もたつと自然退社させられ、明日の生活にも不自由するようになりました」

美顔術を本格的に手掛ける

にこやかに、さりげなく話してくれたが、そのときの絶望感は他人が推し量ることは難しい。もし、そんなことが自分の身に降りかかってきたらどうするだろう。雪代さんのように強く生きられるだろうか。さて、働けなくなったご主人と乳飲み子を抱えた雪代さんは、何とかして生活の安定を図らなければならない。

「勤めた経験もないので、とにかくお金を得る手段として、化粧品会社のセールスレディーをしていた姉の手伝いをするようになったのです。そのうち、美顔術をも

っと本格的に学んでみたいと思うようになったのです」
思ったらすぐ行動に移す性格の雪代さん。美顔術では芝山みよかさん、全身美容では月野桂子さん、メイクでは木下ユミさんと、その道では一流といわれる人たちの技術を勉強しはじめた。泣く子供を実家に預け、心を痛めながら毎週東京や大阪まで通い続けた結果、高蔵寺のマンションの一室でエステティックサロン「エスティヌ」を開業。

「美顔術といっても、やはり時代の流れがあります。それまでは化粧品を売るための美顔術でしたが、もっと根本的なところ、つまり女性の肌をより美しくさせるための美顔術の時代が来ると思ったのです。エスティヌは化粧美よりも素肌美をポリシーにしました」

と同時に、従業員教育にも独自のシステムをつくりあげた。当時の若い人たちは、横文字の仕事に単なる憧れだけで選ぶ傾向があったからである。

口コミで多くの顧客を獲得

「エステティシャンというと、若い女性にとっては女性を美しくさせる魔法の技術の持ち主といったイメージがあります。でも、そんなきれいな仕事ではありません。お客様にエステを施すときは「この人を美しくしてあげたい」と心から念じながら、一生懸命、それこそ汗だら

けになってやらなければならぬのです。ですから、新人教育は「私の汗を見て仕事をしてほしい」という願いから、いまでも直接指導しています。さらに、女性の多いこの仕事は「家庭を第一」に考えてやらなければ、長続きしません。家庭を犠牲にしない程度の仕事というところで、当社は勤務時間を二部制にして調整するようにしています」

その狙いは当たった。素肌美の追求プラス従業員の相手の気持ちの思いやる対応で、格別宣伝もしなかったが、口コミで多くの顧客を獲得した。ところが、せっかく肌を美しくしても、その肌にもた負担をかける化粧品が多いことに気がつき、美顔術の延長線にある化粧品で素肌からより美しくなるものはないかと考えはじめていた。

「いまから十年ほど前、体調を崩していた主人がだんだん元氣になって「自分が一番いいと思う化粧品をつくらうたらどうだ」といって、積極的に勧めてくれたのです。化粧品製造をしている主人の親戚に相談したら「絶対ダメだ。多くの会社がこの分野に手を出しているが、ほとんどが空中分解して大きな借金を抱えている」と、大反対。でも、主人が強く推してくれて、ジュランツ化粧品が生まれました」

住んでいる家を担保に「失敗したらまた一からやり直せばいい」と、開き直りに近い決心をしてはじめた化粧品製造。昭和六十三年のことで、時代はバブル経済の絶

頂期。順調に行くかと思われたが、すぐにバブルがはじけた。しかし、ジュランツ化粧品は、手ごろな価格設定と使用感の良さで、顧客をはじめエステの先生方から支持を受け、着実に業績を伸ばしていった。

客の悩み解消へ医師と連携

一方、エステ部門にも大きなターニングポイントが来っていた。

「長らくエステティックに従事してきた、胸にしこりのように残っていたことがありました。それは、どんなにエステを施しても、どうしてもカバーできません。しかも、エステにいらっしやるお客様の大半がそうしたことに悩んでいるのです。こうした悩みを解消してあげる

Message from My Friend

やさしくて面倒見がよい人

吉村製材取締役 吉村 文子

とても明るくて人なつこくて、そしてやさしくて思いやりがあって、面倒見がよくて、それでいてはっきりもの言う人です。だから、お客様も従業員も長く続いているんだと思います。エステのお客様は結構エステについての知識をお持ちですから、一度は回数券を買われるんですが、それが無くなったら行かないという人が多いんですけど、山本さんのところのお客様は長く続ける方が多い。山本さん自身がこの仕事を好きで、一生懸命ということもありますが、やはり、技術と人柄がいいということですね。

には、医師との連携が必要になります。そんな時、あるお医者さんがやってきたクリニック&エステティックを引き受けてくれないかとの話があり、いいチャンスだと思いました」

女性の肌を根本的などころから美しくしてあげたい。そんな願いの終着駅が皮膚科、美容外科の医師との提携である。それは、多くの女性に喜びをもたらした。

「現在、店舗は高蔵寺と昭和区、そして栄の三店舗です。本当をいうと、いままでにもっと店を拡張するチャンスはあったのですが、主人が許してくれませんでした。同じように学んで来た仲間が店舗を拡張していくのを横目で見て、主人を恨んでいたのです。でも、平成不況に入って、そうした人たちは店舗の縮小をしたり、業界から姿を消した人もいます。いまになってはじめて、主人に感謝しています」

人間としても大きく成長したようだ。

「美」をテーマに夢広がる

「七年前、医師との連携が必要だと感じたとき、娘を医師にして将来は一緒にやりたいと思ったのです。そんな私の思いを汲んで、娘は医学の道を志してくれました。三年後には学校を卒業できる予定ですので、本当に楽しみなんです。いま、娘にこの事業を引き継いだときに「母

は信頼と信用の置ける仕事をしてきた」。そう思ってもらえるよう頑張っています」

さらに、今後は「顔だけでなく心も磨いてもらいたい」と、待ち時間を利用してマナー教室やメイク教室などとも展開したいと「美」をテーマにした雪代さんの夢は果てしなく広がる。

(平成九年四月十八日掲載)



山本夫妻を囲むスタッフたちには子持ちも多い



肌に負担のかからないジュランツ化粧品を前に



数年後には医師免許を取得する娘の英津子さん(右)とご主人との三人四脚で「美を追求したい」という



「美しくしてあげたい」と念じながらエステを施す