

# 『指名の条件』

## 指名を呼ぶヘアデザイン

luludi by APHRODITE クリエイティブディレクター 狩野 剛史

狩野 剛史氏 PROFILE サロン内教育の責任者として、会社全体を牽引する役目をになっている。  
サロン内だけでなく、メーカー外部講師として、外部講習活動も精力的に行っている。

### ファッションは髪型と連動する

ファッションの流行とヘアの流行は連動している。髪型とファッションは近い部分にあってどちらをも無視できない。その時のファッションにあわせて、髪型も変化していく。その変化に合わせた手伝いが美容師の仕事である。

### トレンドと流行

トレンドは常に更新されていく。流行は終わりがくる。情報に敏感な人たちはすぐにトレンドを取り入れる。それを真似して町中で流行し、一般に落ちてくる。一般の人や街のおしゃれさんは美容師にトレンドを教えて欲しいというアンケート結果が出ている。

### コレクションとヘア

コレクションとヘアは連動しているが一般的に日本はファッションとヘアがリンクしていない。海外はリンクしている。それを理解した上で自分のフィルタに通して日本人向けの提案をしなければならない。

今年はオリンピックイヤーなのでスポーツルックが流行する。(スポーツジャンキー) スポーツ感を連想できるかつオシャレな髪型提案が必要。人はなにをするときでも潜在的にオシャレに見られたいという意識がある。

芸能人がしてるからとかではなく、トレンドの大きな流れを自分に取り入れ提案するだけで説得力が違ふ。コレクションの情報は雑誌を注目して、重複でかぶっているワードを探す。そのなかでも様々なスタイルがあるので共通項を見抜き自分たちのサロンに落とす。そこからオリジナリティを加え、独自に提案していくことが大事。

日本の雑誌はターゲットをセグメント分けして発信しているので、コレクションの内容がそのまま紙面に反映されている訳ではない。

## お客様の心を掴む

時期や流行に合わせて、美容院も打ち出したいスタイル提案をしていけるとお客様の心を掴める。トレンドの中にファッションの要素が織り込まれているとお客様は聞き入る。年齢、場所は関係ない、美容師がお客様をキレイのために引っ張っていく。お客様と密着して付き合うためにトレンドは必要。そして、店全体で取り組むことが必要である。アシスタントも色々な情報を知りたがっている。

アシスタントにトレンド情報を共有すると、お客様へのトレンド浸透率があがってスタイリストもその後話をしやすくなる。

そのような店作りがそのままお客様作りにどんどんつながっていく。重要なのはそれをいかに、皆で一つになり実行していくか。流行に乗り遅れるとかではなく自分たちで流行を発信していけるかが鍵。

以降、実技