



小谷田 綾子さん

- ◆小谷田綾子さんがマニキュアリストとして大切にしていることは
「平堀さん、このお店なんですけど、インターネットで応募して契約しちゃったんです」という小谷田さんの話をうかがい、私は驚いてしまいました。
それは、小谷田さんが経営する“ネイルプラス”は、
赤坂東急プラザの2階にあるからです。
小谷田さんは、赤坂東急との賃貸借契約を、
インターネットからの問い合わせをきっかけに、結んだのです。
「無知だったとはいえ、よくこんなことができたなど、今でも思うんです。
実績も何もない私と契約していただいた赤坂東急さんには、
いくら感謝しても足りません」と、
小谷田さんは私に説明してくれました。

小谷田さんが、マニキュアリストを志したのは、高校3年生の時。
幼少から中学までピアノを習い、爪を短くしていた影響で爪の形が悪くなり、
高校生になると、爪のことが気になりだしました。
自己流で爪の手入れを試みますが、上手くいきません。
そこで、ネイルスクールへ通い、専門家から指導を受けてみました。
すると、爪がもの見事に綺麗になりました。
この体験がきっかけとなり、ネイルスクールを卒業し、
1995年には、米国カリフォルニア州にて
マニキュアリストの国家資格を取得しました。
(それで、小谷田さんは、職業名をネイルアーティストではなく、
マニキュアリストと称しています)

資格取得後も技術の研鑽に励み、
ネイルコンテストの世界大会で、優勝も遂げています。

小谷田さんは、
「爪といえども人の体の一部。だから危険な行為があってはならない。
私たちマニキュアリストの技術で、お客様の爪は良くも悪くもなる」と、
師匠から教わったそうです。
そこで小谷田さんは技術に拘り、磨きをかけてきました。
例えば、スカルプチャーネイル（※）を施術する際には、
可能な限り自然な仕上がりになるよう工夫を重ねています。
一般的には、一見して人工爪だとわかるような施術をするケースが多いそうです。
（※）短かったり割れやすかったりする爪を人工爪で延長・補強する。装飾ではなく、医療目的で行われる

この技術力が認められて、日本への出張ついでに店に立ち寄った
外国のお客様からも、「G o o d J o b」と称賛され、
リピーターになっていただいています。
そして、プロ野球の投手のネイルケアも行っています。

ところが、小谷田さんは、マニキュアリストに求められるのは、
技術力ではなく、聞く力だと言います。
「なぜならば、“爪は体の一部”だと師匠から教えていただいた通り、
施術の良し悪しはマニキュアリストが決めるのではなく、お客様にしかわからない。
ですから、お客様が感じている感触、状態、思いを、
しっかりと聞き取れなければ、爪の施術はできないのです」と、
小谷田さんは私に、確信しに満ちた表情で、説明してくれました。

◆小谷田綾子さんが大切にしているキーワード

- ・感謝、ありがとうの気持ち
お客様と接していると、心から感謝の気持ちがわいてきます。

◆小谷田綾子さんのコツコツ（継続していること）

- ・ブログ <http://ameblo.jp/nailplus-footplus/>
やるからには継続しなければとの思いが強く、3年間迷った上で始めました。

◆小谷田綾子さんのパワー〇〇

- ・食事

食べて飲むことが大好きで、毎回夕食には、1時間30分ほどかけています。

◆小谷田綾子さんの愛用グッズ

- ・爪栄養剤と爪ヤスリ

爪が丈夫になり、爪を長くのばせるからです。



◆平堀が感じ取った小谷田綾子さんの純粹さ

ネイルアートは、今日では、かなり普及していますが、小谷田さんが、マニキュアリストになられた20年前は、ブームとは程遠い状態でした。あまり人に知られていない、ネイルケア。

そんな時代に、小谷田さんは、

「自分の爪を綺麗にしたい」という思いをきっかけにして、爪を綺麗にするための技術を学び出します。

「今、はやっているから」

とか、

「これから、有望な業界そうだから」

という理由ではなく、

「爪を綺麗にしたい」

この、単純で純粹な理由を基にして、行動した小谷田さん。

仕事を楽しむには、人に言われて行動するのではなく、

自分の意志で行動しなければなりません。

小谷田さんはこの条件を、見事に満たしてマニキュアリストの仕事につきました。

小谷田さんは、言います。

「このお仕事って、お客様に教わることばかりなんです」と。

「爪のケアをなさる方は、そもそも、身だしなみと言いますか、何と言いますか、本質を極めようという意識が高い方でして」

「うまく言葉に表せないんですけど、感性のアンテナが高い方々なので、そういう人と接することが、本当に勉強になるんです。」

小谷田さんを取材させていただききっかけとなったのは、小谷田さんから専門誌“伝承と医学”を頂戴したことです。

この雑誌には

“手足・足先・ネイルのセルフケアとキューアー健康・長寿・選手生命も爪次第一”という題で、小谷田さんの特別寄稿が掲載されていました。

この雑誌を読んで取材に臨んだ私は、実は、少々ビックリしたことがありました。

それは、小谷田さんが

「マニキュアリストに求められるのは、技術力ではなく、聞く力です」

とおっしゃった^{くだり}件です。

私は、この専門誌を読んで、爪も健康の源でケアのための技術があるのだとの印象を強烈に持ちました。

しかし、私は、小谷田さんのこの話をうかがい、

「技術の押しつけは、技術者のエゴ」という言葉が脳裏に浮かび、妙に納得させられました。

私が小谷田さんに、

「今は、ネイルアートも普及しているので、商売は順調なのでしょう」

と質問すると、小谷田さんは笑いながら

「私は商売下手なので、儲からないんです」

と答えられた言葉が心に残りました。

小谷田さんは、お客様が表面的に喜ぶサービスではなく、

技術に下支えされたサービスに拘り、

マニキュアリストの使命がアートだけではなく、ケアにあると心得ているから、

“商売下手”と表現したのでしょう。

取材の終了予定時刻まで、あと5分程度になったころ、

予約を入れられているお客様が訪れました。

すると小谷田さんの目が私に

「お客様がお見えなので、取材は以上でお願いします」

と優しく語りかけ、マニキュアリストのプロの表情に切り替わりました。

妥協を許さない、お客様一途の思いを持った小谷田さんの本質を垣間見られ、

私は、すがすがしい気分で、サロンを後にしました。

小谷田さんのネイルに対する純粋な思いをお客様に伝える。

こんな思いで仕事に取り組んできたから、

赤坂東急さんとも、インターネット問い合わせをきっかけに契約するという

離れ業を成し遂げられたのでしょう。

◆小谷田綾子さんのプロフィール

職業： マニキュアリスト

所属： キュア株式会社（ネイルプラス） <http://nail-plus.com/index.html>

◆マニキュアリストってどんな仕事？

（13歳からのハローワーク公式サイトに掲載されている村上龍氏の解説より抜粋しました。職業分類は、ネイルアーティストになります。）

爪をマッサージし、やすりで形を整え、欠けている部分をリペアして、マニキュアを塗り、人工爪やネイルアクセサリーをつけたり、絵を描いたりして美しくデザインする。圧倒的に女性が多い。客のヘアスタイルやファッションなどに合わせたデザインを考え、きれいに塗っていくため、手先が器用なことやファッション感覚に優れているほうがよい。また2枚爪などのトラブルを改善したり、爪の形を矯正したり、日常的なネイルケアのアドバイスも仕事のうちだ。日本でもネイルアーティストの専門学校が誕生しており、学校やスクール、講習会などネイルアートを学ぶ場はたくさんある。また本場アメリカで資格を獲得してもよいだろう。技術とセンスを磨き、エステサロンやネイルサロン、美容室などで働く。センスが認められれば、芸能人や有名人の専属ネイルアーティストになることも夢ではない

◆マニキュアリストに求められる能力

技術力： 施術のスキルと磨き、極める力

感謝力： 何事にも、心から有り難いと思える力

聞く力： お客様の感じている、感触、状態、思いを、言葉で聞き取る力

感受性： お客様の感じている、感触、状態、思いを、心で感じ取る力