

ネイルケアによる地域と女性のエンパワーメント

—出町商店街での活動を通じて—

三田 果菜

(博士前期課程 2007年度生)

1. はじめに

「美容」は本人も周囲の人の心をも元気にする。家族、親戚、友人たちの慶事には身だしなみを整えるのはもちろん、地域の年中行事や祭礼の日には着飾った人でまち全体が賑わう。また、たとえ高齢で寝たきりの状態となっても、身だしなみを整えてあげることご本人の表情が明るくなると同時に、その嬉しそうな様子を見ている家族も嬉しくなる。

筆者は、両親がともに理美容業界にて働いており、幼少時より人の容姿を整えて美しくすることの良さを見て育った。そして自らも理美容のプロフェッショナルを目指し、「美容」という技術と手法を通して地域や女性、さらには高齢の方や障がいをもつ方々にも元気になってもらいたいと思い立つに至ったのである。以下は筆者が参加した「出町七夕夜店2007」の活動を通して「ネイルケアによる地域と女性のエンパワーメント」に向けた活動の報告をする¹。

2. 「出町七夕夜店2007」への出店

総合政策科学研究科では2006年ソーシャル・イノベーション研究コースの開設にともなって、同志社今出川キャンパスに近い京極学区・出町商店街において、講義や協働講座の実施、地域インターンシップなどの活動を展開していた²。

2007年5月、地域のリーダーのひとり「喫茶YAOMON」店主の佐々木真氏から「出町で七夕祭り³あんのんやけど…店出さへん？なんかアイデアちょうだい。」と声を掛けられた。使用可能なスペースなども考慮し、ソーシャル・イノベーション研究コースの院生有志が協力して物販等の屋台を出店することになった。そして筆者はこの中でネイルケアのコーナーを担当することにした。というのも美容にはヘアケア、スキンケア、ボディケアをはじめ様々な技術がある。このような機会にいったいどの技術を使用することが最も適しているのかを検討した結果、資格・広い場所・体力・設備・電源を必要とせず、施術効果が持続するネイルに目を付けたのである。

「佐々木さん！何するか決めた！！私、ネイルやります。」と報告した時、佐々木氏の反応は「ネイルう？爪の？そんなんやっても客なんか来へんで。」というものであった。しかし、自分なりに「うける」確信もあったのでやることにした。

2007年7月6日（金）の第1日目、椅子と机を並べ、プロ仕様のマニキュアを並べて「簡単クイックネイルアート キッズネイル・大人・シルバーネイル300円」と子どもも大人も対象であると強調し、看板を掲げた。開店準備の間から、前を通る人達が「ネイルやって。やりたい。」と早くも興味を示している。そんななか、最初のお客さんはお母さんに手を引かれた浴衣を着た小さな女の子だ。最初はお互い緊張しな

¹ できるだけ現場の雰囲気伝えることを意図して、本報告では関係者の発言をそのままの形で採録している。

² 京極学区・出町商店街は本研究科教員の谷口知弘が永年にわたって実践研究のフィールドとして関わってきた。また研究科では「喫茶YAOMON」および「出町商店街振興組合集会所・オリジン」を授業やフィールドワークの拠点として借用している。

³ 「出町七夕夜店」は毎年7月の七夕の日に最も近い金曜日・土曜日の2日間に開催される。出町商店街で30年以上にわたって続けられているイベントである。

がらマニキュアを塗り始めたが、仕上がると女の子はほんとうに嬉しそうに手を見ながらニコニコ帰って行った。それをきっかけにお客さんは途絶えることなく、2席用意していた座席は終了時刻まで空いている事はなかった。そして席が埋まっている間にもたくさんの人が「本当に300円？安い。やりたい。」と話しながら前を通っていく。客層は小さな女の子や会社帰りのOLなど様々だった。そんななか近所の主婦らがやって来て、「安っ！あたしらもやってもらおう。」と2人で並んでくれた。施術中もとても楽しそうに話して下さり、歩いている人を勧誘したりしてその場を盛り上げてくれた。仕上がると「また明日も来るわ！」と言ってその場を離れられた。しばらくすると、20代の女性が来て「向こうの方でネイルやってはる所あるでー。って言うてはるのを聞いて来たんです。」と椅子に座りながら笑顔で話してくれた。詳しく話を聞いてみると、先ほど来て下さった近所の主婦の方々が噂を流してくれていたのだった。その後も何人かが噂を聞いて来たと言う方がいた。他にも「嬉しい。」「ネイルサロンには勇気が無くて行けなかったので良いきっかけでした。」「いやあ、自分の手やのにキレイ。」「うちの子、何にもいらんからネイルだけやったら帰るって言うんです。」となどの話が聞けた。50分程の待ち時間を待って下さる方もたくさんいた。全員が笑顔で帰って下さった上にたくさんの意見や感想も聞く事が出来、本当に嬉しい限りだった。

施術者1人が1時間に対応できる人数は4～5人である。この日は3時間で筆者自身ともう1人ヘルプをしてくれた院生の2人体制で合計およそ25人を施術した。第1日目終了後、佐々木氏は「スゴいなあ。アレ。よう儲かんなあ。」と感心して下さった。またほかにも地域の関係者から「時代は美容やね。」と満面の笑みで言って頂いた。

2007年7月7日（土）の第2日目は、前日の近所の主婦の方々の「安すぎるで。値上げしたら？」というご意見もあり、大人とシルバーは400円に値上げした。看板も手を加え直し「簡単クイックネイルアート キッズネイル300円。大人・シルバーネイル400円」とした。本来ならば1000円以上する内容のものを設備が整っていないからという理由でお手頃価格で提供して

いる為、値上げをしても誰も何も言わなかった。それどころか、ご意見を下さったご近所の主婦の方々は「そらアンタこれくらい値上げしなアカンわ。」と言いながら2日目のこの日もお客として来て下さった。また、1日目に長時間の待ち時間を出してしまったことを考慮し、施術者を1人増やし筆者を含む3人体制にした。さらに施術の効率が上がったことで前日より15人多い40人を施術することが出来たのである。もちろん人数が増えたとともに、価格も上げたことで施術時間は前日より短かったにも関わらずこの日の売上は倍になった。この2日間の出店で、たくさんの方の笑顔が見れたことと、ネイルという美容のツールを使う事で様々な年齢層の方に興味を持ってもらえたこと、10～15分間手を触っているので気を許し合うことが出来、様々な内容の会話を交わすことが出来た。

3. 実践からの考察

当初からこの屋台出店の機会を自分の研究につなげていけるという確証があったわけではない。当時、筆者が関心を向けていたのは売り上げや価格設定、短時間でいかに効率よく対応するか等の運営面が中心であった。しかし同年10月に同じく出町商店街で開催された地域イベント「でまちななじむ日」へ2度目の出店をするなど、引き続いて実践を行うなかで「数千円払ってわざわざネイルサロンに行こうとは思ってもない層＝近隣の主婦や子育て中の若い母親、あるいは少女たちなどの多様な人々」にアプローチすることができたのである。つまり手軽に美しくなれる機会が提供されれば、多くの人に関心をもってもらえるということがわかった。そして施術中と施術後に交わす様々な会話からは『「美容」は人の心をも元気にする』ことこの確信を得ることが出来たのである。

4. 今後の課題と展望

これらの実践においては、筆者以外の施術者はいずれも総合政策科学研究科の院生（女性）で、短時間の講習、説明のあと実際に施術をしてもらった。ネイルケアは技術伝達と習得が比

較的容易である。こうした活動に興味関心のある人に対して講習を行うことで、実践する仲間をさらに増やしていくことができるのではないかという新たな仮説に基づいて、「まちと女性

を元気にする！町家deネイル講座」を開催した⁴。ここで関心を持ってもらえた仲間とともに次の「地域と女性のエンパワーメント」実践へと進化させていきたい。



「出町七夕夜店2007」同志社大学ブースの様子 (2007. 7. 7)

⁴ 2008年5月15日(木)～31日(土)にかけて、3クラス全9回にわたり開催し、合計25名の受講者があった。これについては機会をあらためて報告することとした。