



まいど！ざいむ局です！

# 関西元気企業

～高品質ハサミへの「絶対」の自信～

「プロの技術者であり、アーティストである美容師の皆様に使っていただく道具は、熟練の技術者によって丹念に仕上げられたものでなければならない」。この業界では珍しい自社製造、自社販売を創業当初から守り続けるハヤシ・シザースの理念です。

今回は、美容師一人一人の要望に合わせる「カスタム・オーダー」の販売スタイルを守り続け、「この硬度では加工できない」とまで言われる高硬度の素材を使用したハサミを、業界で初めて製造した有限会社ハヤシ・シザース

の林伸昭社長にお話をお伺いしました。創業から今に至るまでの道のりと、最高の技術を駆使した高品質なハサミだけでなく、遊び心を盛り込んだ独創的なハサミまでも手掛ける林社長の理念に迫ります。

## ●創業のきっかけは。

実家が自転車屋さんだったこともあり、小さい時から色々な部品を手取る機会は多かったように思います。10代の頃にはバイクのオリジナルパーツを自作してしまうなど、モノづくりは元々好きだったんです。昔は多少やんちゃをしていて、勉強もそこまで得意じゃなかったのですが、中学卒業後から家業の自転車屋さんを継いでいました。しかし、17歳になった頃に、交通事故で両足の複雑骨折など大きなケガをして、3年半の入院生活を送ることになりました。今でも後遺症で膝が曲がらないほどです。そうすると、足を使う自転車さんは続けることはできなくなってしまいますよね。そこで、入院生活も終わった20歳の時に、父親の紹介によりハサミ製造会社へと入社しました。これが、ハサミ職人となるきっかけでした。

当時は、「足が使えないなら、手で勝負だ！」と意気込んでいたのですが、毎日ひたすら工場の中でハサミを研ぐだけの作業が続き、とにかく単調で地味な作業ばかりで、まったく面白さを感じず、「これは、性に合わないな…」と思った時期もありました。ですが、「ここですぐ諦めてしまえば、紹介してもらった親に顔向けできない、絶対に辞めずに続ける」との思いでモチベーションを上げていました。私はハサミ製造工程の一部分しか担当していま

名称 有限会社 ハヤシ・シザース  
所在地 和歌山県和歌山市手平6丁目5-74  
設立 1992年  
代表者 林 伸昭  
従業員 10名 資本金 6百万円  
HP <http://www.hayashi-scissors.com/>



有限会社ハヤシ・シザース 林伸昭社長

せんでしたが、与えられた仕事だけでは満足できず、同期から自分が担当していなかった仕上げ作業をこっそり教えてもらうなど、貪欲にハサミ製造の全行程を10年間かけて修業しました。そして、遂に32歳の時に、自分の会社を作ることになったのです。

### ●創業してからは順調でしたか。

念願の会社を創業したはいいものの、前の会社で学んだことはハサミの製造技術のみ。経営なんて全く分からない状況でした。とりあえず、和歌山市の住宅地図を買い、電話帳を使って地域の理美容室地図を作り、たった1人で飛び込み営業を始めました。…が全く上手くいきません。そりゃそうですよね。突然来た訳のわからないお兄ちゃんに、美容師にとって自分の指先の延長ともいえる大切な商売道具であるハサミを任せられないと思います。やり方を変えて、「使っていないハサミを研がせて。気に入らなかつたら料金は頂きません。」と、とにかく自分の技術を分かってもらえるようにしたところ、徐々に研ぎの依頼が取れるようになってきました。ただ、理美容ハサミは一度研ぎ作業などのメンテナンスを行えば、半年ほど持つため、すぐに和歌山市内で営業をかける理美容室がなくなってしまい、奈良県を手始めとして、関西圏へと営業範囲を広げていきました。当時、理美容ハサミといえば、パンフレットに載っている既製品から購入する方法が主流でしたが、私は職人ということもあり、飛び込み営業で既製品のハサミへの不満を聞いたり、私の技術を見込んで色々な要望を言ってくれたりすることもありました。そのような意見を取り入れ、一人一人にあったハサミを作っていくようにしていったことから、直接要望通りのハサミを作成する、いわゆる「カスタム・オーダー」の販売スタイルをとるようになったのです。そして、現営業部長となる従業員が入ってからは、私との2名体制でどんどん営業を行うことができ、ロコミでは「林さんに言ったら、要望通りのハサミが作ってもらえる」との評判が広がって、とても忙しい日々を過ごしていました。しかしそれだけでは飽き足らず、更なる営業拡大を目指し、寝袋を軽自動車に積み込んで東京まで遠征もしていました。

そして、ある程度依頼も取れるようになり、自分の製品についてふと考えた時、重要なことに気が付いてしまいます。「美容製品を扱っているにもかかわらず、美容の神様とまで言われるヴィダール・サスーン生誕の地であるロンドンに行ったことがない」と。さっそくお客さんの中からルームシェアができる人を探し、英語も全く分からないままロンドンに2ヶ月に1度のペースで通いつめる生活を2年半ほど続けました。急ですよ。ロンドンでもやることは変わらず、研ぎ作業やカスタム・オーダーなどの営業に走り回っていましたが、美容の聖地であるロンドンでの生活は今でもハヤシ・シザースの製品開発に影響を与えていると思います。

### ●独創的なデザインのハサミが多いと思いますが、御社の製品について教えてください。

独創的なデザインについては、私自身、遊びが大好きなので、「普通のものじゃ面白くない。奇抜なものや変わったものを作りたい」と常々思っていることが大きいと思います。昔いた会社で提案したら却下されてしまうような製品でも、私が社長なのでなんでも作ってしまうんです。以前にも、ロンドンの街並みからインスピレーションが湧いて作成したアンティーク調のハサミがあります。額縁もついて約50万円なのでそうそう売れるものではありませんが、このような製品も作ってしまうのがハヤシ・シザースです。

当社製品についてですが、デザイン性はもちろんのこと、「一生使う



ロンドンでインスピレーションが湧き製造した理美容ハサミ

ことのできる耐久性のあるハサミ」として機能面にもこだわっています。

ところで、ハサミが切れなくなり、研ぎが必要となるのはなぜだと思いますか？ハサミで髪を切るときに2枚の刃物がすり合い徐々に傷んでしまうからです。では、どうすれば刃は長持ちするのかと考えたときに、すり合わされても傷みにくい硬い金属を使用すればよいというシンプルなものに行き着きました。

通常の理美容ハサミは、HRC（※）という硬度の基準の中でもHRC60という硬度の素材が大半ですが、研ぎ作業が3か月程度で必要となってきます。しかし、当社は、特殊な技術を用いることによりHRC67という高硬度の素材を使用したハサミを業界で初めて製造しました。HRC67という硬度は、製造過程で叩いたりするだけで割れてしまうほど加工が難しいものですが、この素材を使用することにより、耐久性が非常に高く1年半もの間メンテナンスが不要となります。それとこのハサミ、実は刃の部分に穴をあけているんです。加工が難しいんだからやらなくていいんじゃないかと思うかもしれませんが、こんな複雑な形状でも製造可能な技術を持っているという自信の表れと、ハヤシ・シザースならではの遊び心を込めています。



高硬度の理美容ハサミ

平成27年11月には、そのようなハヤシ・シザースのハイテク技術と匠の技を駆使したハサミの製造が認められ、和歌山県企業ソムリエにも認定されています。

現在では、更に耐久性を上げるべく、より高硬度の素材を使ったハサミ製造にも挑戦しています。そして、将来的には、まだ業界では定義がありませんが、3年間メンテナンス不要となるハサミを「メンテナンスフリー」と銘打ち、新しい基準を業界に浸透させていきたいと考えています。そうすることで、今後もハヤシ・シザース独自の地位を築いていきたいですね。

(※)HRC・・・ロックウェル硬さという工業材料の硬さを表す尺度の一つ。その中でも様々な測定法があり、Cスケールと呼ばれる先端角120度のダイヤモンド円錐を使い150kgfの力をかけるものがHRCである。HRCは0から70の間で使われることが多い。

### ●御社が重視していることはありますか。

当社は、メンテナンスなどのアフターサービスが非常に重要と考えているので、お客様である美容師の方々のところへ定期的に訪問することにしてしています。これが簡単なようで意外と難しく、例えば、関西圏では2週間に1度メンテナンスのために各美容室を回っていますが、お客様が多くなりすぎてもメンテナンスに手が回らなくなりますし、少なすぎても訪問するための経費ばかりかかってしまうこととなります。各地域で定期的にバランスよくメンテナンスをするためにお客様を増やしていくことは本当に時間がかかりました。



理美容ハサミの製造現場

ですが、自分が美容師だったらと考えると、定期的に直接様子を見に来てメンテナンスをしてもらえることはとても安心できると思うんです。お客様からのリピート率が約90%と非常に高くなっているのは、お客様目線で考えているからこそだと思います。

●これから起業する人へのメッセージはありますか。

「何年後に〇〇になる」といった明確な目標を持たなければいけないと思います。まず、目標を決めなければ、自分がどう行動すればいいのかが分かりません。例えば、「登山をする」という目標を決めなければ、自分の服装、移動手段、日程などが決まらないようにね。これは絶対に必要だと思います。

次に、目標を「絶対」に達成するという意志です。執着心と言ってもいいかもしれませんが、「絶対」とは後戻りのできない1本の道と考えてみてください。そう考えると、進むべき道も決まっているので、どんなに仕事が上手くいなくても悩む必要もなく、続けていくしかありません。人は“火事場の馬鹿力”と言われているように、時としてとても大きな力を引き出すことができます。「〇〇になれたらいいな」と人と同じ生活をしているようではダメです。才能や能力は人それぞれですが、1日24時間は平等に与えられています。この平等の時間をどのように使うのかがとても重要だと思います。より厳しい環境に自分自身を追い込むことで、最大限の力を引き出すことに挑戦してみてください。



<取材後記>

たった一人で会社をつくり、理美容ハサミの製造から営業まですべてをこなしていた林社長。現在では、会社は年間2,000丁のカスタム・オーダーを手掛け、5,000丁のメンテナンスを行うまでに成長していますが、そこで満足するのではなく常に新しい製品ののための研究を怠りません。「現在、取り扱っているハサミの種類は270~280種類はあります」と嬉しそうに話す社長からは、多くの要望に応え続ける確かな製造技術に裏打ちされた自信が垣間見えました。

また、各種メディアへの協力も積極的で、7月にも市内で講演を控えている社長ですが、取材時とても親しみやすいお人柄で、どのような質問にも笑顔で気さくに答えていただきました。

「人は変わる」

社長が仰った言葉ですが、とても心に響きました。私も「絶対」という確固たる意志を持ち、自分自身を奮い立たせることで、更に良い自分へと「変わって」いきたいと思っています。

(和歌山財務事務所 財務課 課員)

掲載している情報は、平成28年5月末時点のものです。

掲載している写真は、同社よりご提供いただいた写真又は同社了解のうえ同社ホームページ内の写真を掲載しております。