●キャリアヒストリーを教えて下さい。

被服科の高校を卒業し、ファッション専門学校に入り、その後フリーター生活を送っていました。

東京で2年ほど販売の仕事をした後に名古屋に戻り、アパレルブランドに就職。

仕事柄、トレンドを取り入れる為にもネイルサロンにも通っていました。

自分の爪の形があまりキレイでないので、初めてネイルをしてもらった時はとても感動しました。

手先が器用だと思っていたので、ネイリストという職業に興味を持ちだしたのもこの頃です。

そんな中、20代後半になり「何かやりたい事をやったかな？」と考えた時に、ワーキングホリデービザの存在を知りました。

今まで海外にも興味はなく、英語もできない状態でしたが「何か環境を変えたい」一心でエージェントに申込み、開放的なイメージに惹かれてオーストラリアに渡航しました。

その地で今の夫と出会い、ワーホリ中にオーストラリアで結婚。

結婚式を挙げる際、ネイルをしたかったのでフリーペーパーで日本人ネイリストさんを探してお願いしました。

手に職があれば海外で生きていく上で強味になるな。と、技術者のすばらしさを感じました。

ビザ満了と出産を機に日本に帰国し、ネイルを学ぶべく資格取得とプロフエッショナルコースを学べるネイルスクールに入学しました。

●シンガポールに行かれたきっかけを教えて下さい。

夫がインドネシア人で、出会った場所も海外なので日本で生活をしていくという選択肢はありませんでした。

オーストラリアでお世話になった日系ブライダル会社のように、日本人とのコミュニケーションを取りながら海外で仕事をしたいと思っていました。

ビザが取れ、子供を連れて安心して暮らせる場所がいいなと思っていたところ、シンガポールへ夫の転勤が決まりました。

当時のシンガポールはビザが取りやすく、渡航して数ヶ月後に永住権を取得することが出来ました。

治安も良く、安心して子育てや生活が出来る場所だと思いました。

●シンガポールに行かれてからの働き方を教えて下さい。

永住権を取得してからは、日系美容室一角を借りてネイルサロンをスタートしました。

在住日本人のお客様を対応する中で「カルジェルをやってほしい」とのリクエストが多く、シンガポールでカルジェルを学べる場所を探し、ローカルのスクールに学びに行くことになりました。

その際、スクールから「あなたネイリストよね？」と声を掛けて頂き講師業をスタートする事になりました。

人に教える事の難しさ、楽しさを知り講師業の奥深さを知りました。

定められたカリキュラム内容以上の事をどうしても説明したい事があったり、他の先生とのバランスを取る事が難しく、フラストレーションを感じ、「思う存分自分の知識技術を教えたい。」と思い始めました。

シンガポール人と共同で会社設立をし、スクール運営をすることになりました。

●スクール経営はいかがでしたか？

スクールを運営しながら、アメリカのネイルシステムのエデュケーターにもなりました。

そこでは商品知識や教え方、コンテストに向けたトレーニングを受けることができメンバー間のこうりゅもとても良い刺激になりました。

スクール運営をする上で、実績を作るためにコンテストに出場や審査員も務めました。

今ではSNSを通して自分の個性や作品を披露できますが、当時はトロフィーなり賞状なりを取る事で自分の作品や技術をアピールできていました。

その後、メーカーとのフリー委託にシフトチェンジし、スクールは閉校しました。

スクールを始めた当初はコンテスト受賞の実績があれば同じようにコンペティターになりたいネイリストさんが多く来ましたが、だんだんコンペ受賞ではなく「ネイル技術でお金を稼ぐこと」に重きを置くネイリストさんが増えてきました。

まずは手元にお金を残すためのより実践的な内容の方が需要が高まってきて、コンペ寄りの内容の需要は少なくなっていきました。

●その後はどのような活動をされていますか？

スクール経営ではなく「教える」ことに集中したいと思い、国内外問わずメーカーさんからの依頼をフリーで受けています。

代理店となって、展示会でデモストレーションをしたり、メーカーのセミナーに講師として教えに行っています。

シンガポール、インドネシア中心に活動をしていますが、まだまだネイルサロン、ネイリストの社会的地位が低い事が現状で業界自体の底上げが必要です。

その為にはネイル市場の単価を上げること、ネイリストへの正しい知識を共有する教育が大事だと思っています。

ネイリストは少しずつ、日本のように「憧れの職業」になりつつあります。

講座を受講するのはほぼキャリアのあるネイリストばかりで、独学で学んできたネイリストも多いです。

資格や教育基準がないからこそ、実践で身に着けた技術力はすごいなと感じています。

日系サロンは単価を取れますが、まだまだローカルサロンの料金が上がらない現状です。

このままでは業界が盛り上がらないので、私は教育に特化し、きちんとお客様に説明をすることができるプロを育て、稼げるお手伝いができればと思っています。

●情報収集はどうされていますか？

日本に帰国した際に、信頼している色々な先生の講座を受講しに行きます。

技術のブラッシュアップはもちろん、新商品やブランドのお話を聞いて新しい情報を得てして帰ります。

日本の情報や技術は生徒さんはみんな信頼しています。

●ようこさんのキャリアを振り返って、今後についてはどう考えられていますか？

私はどちらかというと自分で道を切り開いてきたわけではなく、周りの環境によってチャンスを貰えたと思っています。

ネイルが好きで、シンガポールの地に住むことになっただけですが、タイミングとしても運が良かったと思います。その場その場で求められる事を前を向いて動いてきたからこそ今があると思っていますし、ご縁も知らない間に頂けて、ラッキーだと思います。

まだまだネイルに関しては発展途上だと思われるので、今後も現地の需要に寄り添った教育や情報共有をしていきたいと思っています。