

パーソナルスタイリスト

政近 準子_{さん}

パーソナルスタイリストの日本での創始者として、政治家、タレントのみならず個人のスタイリングや、講演、執筆など幅広く活躍中の政近準子さん。なぜ日本でスタイリングサービスを始めたのか、会社設立のこと、被災地復興へのファッションを通じての思いなどをお聞きました。

聞き手・構成：佐藤 光子、味岡 康子
写真撮影：坂 仁根



—— 政近さんはパーソナルスタイリストの創始者ということで、ファッションデザイナーとして渡伊し、帰国後パーソナルスタイリストを始めたということなんですけれども、どのようなきっかけで始めたのですか。

ファッションデザイナーとして渡伊したわけですが、ファッションデザイナーは洋服から世界観を作るクリエイターの仕事として世界的に共通して評価され、認められています。

しかし、日本ではスタイリストはただ洋服を運んでくるだけのような位置付けとされ（バブル崩壊後は特に）職業的な価値の創造が世界と比べ、劣っていると感じていました。

スタイリストの仕事は、今日本で一般的に思われているようにタレントさんだけを相手にするというのではなく、海外では企業のトップや政治家などに対して服装をきちんと指南するという仕事がまずあって、感性だけに頼る仕事ではないのです。帰国したときに、ここが一番日本で欠落していると思いました。このままいくと、モデルさんやタレントさんは何となくテレビ局に行けば服が置いてあって、メイクもしてもらってというようなことを繰り返しやっていくでしょうけれども。当時は一般の企業のトップをはじめ、政治家もほぼ

スタイリストが付いていませんでしたので、これでは世界から完全に遅れていくと思いました。

—— 仕事としてのダーゲットは、当初は企業のトップや政治家だったのですか。

海外だとパーソナルショッパーはパーティ文化の中で発展したものであり、いわゆる富裕層といわれる方が主な顧客なのですね。日本は、貧富の差は分からない国と言われています。パーティも、招待状が来れば何となく行ってしまう。企業トップや政治家の方以外でもパーティと言われる集まりに行く方は増えましたよね。しかし、服装というのは、もともとの歴史上、身分が見て分かるといったような格差を分かりやすくするために発展してきた側面があります。日本の場合は目に見えない格差があるにもかかわらず、それはタブーとされているので、服装表現も均質化に向かう傾向があり、洋服の基本とは何か、自身の立場やソーシャルによってどこまでが求められOKなのか、きちんと判断できない状態に陥っていると言えます。

日本では今や、着物を着なくなって洋服を着るようになっていますが、着物もちゃんと着られない、洋服も分からないという国民になってしまっています。今

グローバル社会と言われるようになり毎日服を着るのであれば、アドバイスをしたり、教育できるプロがいなければ、世界で恥をかくということが起きているのです。日本人って知的な人は多いのです。実際イタリアで暮らしたら、特に日本人全体としての知的さを実感しました。でも、服装で負けるのですよ、完全に。プレゼンテーションをしても説得力が無い、パワーが伝わらないなど。その結果、あまりリスペクトされないということに繋がっていく。見掛け、立ち居振る舞い、マナーなど、悪い意味ではなく、それが伴ってこそ知的な部分も生きてくると思います。

—— 着る物に対しての教育的なことが日本人に必要と思われたわけですね。

私も自分の子供が生まれる時期に起業していますから、これはもう自分の子には教えられるけれども、ほかの人は仕方がないみたいなことになるのは違うなど。日本人全体に服装について考えてほしいという思いがありました。何か聞きたいことがあっても、聞ける場所がないので、微力ながらもそういう会社を立ち上げる必要性を感じたのです。

例えばベビーカー問題とか、どうして日本人って赤ちゃんの乗ったベビーカーが入ってきて、電車でこんなに冷たいのか。ネット上で論争されているなんて、日本だけです。例えばヨーロッパだったら、10歳ぐらいの男の子が、ある意味命懸けで絶対的にエスコートするし、ちょっと駅で困っていたら、ささっと子供が行ってエレベーターのボタンを押してみたいな。それは服装から全部教育をされている1つの行動なのです。服装だけ決めていて、エスコートという行動が伴わないということもないわけです。

—— それで一般の方々もターゲットにされたわけですね。

ただ、そうすると最初はクライアントが1人もいないところからのスタートです。「え？ お金を払うの？」とか（笑）。でも私の目標は、当たり前、「それいいわね、いくらなの？」と聞いたときに、「だいたいこれくらい」「ああ、それはそうよね、プロだったら、それぐらいは」と世の中に服装の価値を伝え、認識を変えることにありました。なかなか難しいことです。何のためにそれを日本でやるのか。例えば子育てだった

ら、お母さんたちの概念を変えなきゃ、何も変わらないわけです。

帰国した頃に、衣食住でいう食は食育ということで少し進んできていましたが、洋服に関しては本当にゼロで。誰も、今日着ているものを含めて言及もしない。何のためにイタリアからそういう思いを持って帰ったのかと。この職業に対して自分以外の人間も、やりたいという人が出てこなければ意味がないわけです。そのすべてを考えたときに、これはもっと世の中に、一般の人が行ってもいいのだ、相談してもよさそうだという機関をつくらなきゃいけないと思いました。それで、ファッションレスキューという分かりやすい名前を付けて会社を立ち上げました。

—— 会社の立ち上げの時期は、政近さんご自身もご病気で大変な時期だったのですよね。

その時期に自分が大病をしまして、今もその病気と闘いながら生きてはいるのですけれども、薬の副作用で肌もぼろぼろになっていく。もうファッションが一番つらいものになってしまったのです。

家族にもあたったりしたのです。ある日、家族がこんなに心配してくれているのに、その人たちを傷つけるのかと「はっ」として、その日からですね。笑顔で、もう一度おしゃれをして、心を入れ替え仕事に復帰したのです。

それまでは、外に出るとみんな見るのですよね。「かわいそうな人。ああ、触れちゃいけない」みたいな。

だけれども、気持ちを変えて、おしゃれをして、電車に乗ったら誰も見ないのです。人は、そのオーラで人を見ているのだということがよく分かりました。自分の心が人の態度まで決めていくというか。

自分が一歩出られた「きっかけ」というのは、服だったのです。そのときに、非常に服にレスキューされたなど。私の場合は目に見える病気ですが、心の病とか分からないです。明日死にたいと思っている人も見た目では分からない。でも、もしかしたら生きにくさとか、そういうのを感じている人にとっても、私がふと考えを変えられたように装いから救われる人というのはいっぱいいるのではないかと思います。

その後、保育園のママたちから「スタイリングしてもらえならしてほしい」という声もかかりだし、日

政近準子さんの著書



『服は、あなた。』
マイナビ出版／2016年10月発行



『一流の男の勝てる服
二流の男の負ける服』
かんき出版／2013年2月発行

経新聞一面に取り上げていただいてからは電話が鳴りっぱなしというほど需要が広がっていったのです。

——今はかなり、顧客層は広がっている感じですか。政近さんの場合、最初のカウンセリングにしっかり時間をかけるのですね。

今は「パーソナルスタイリスト」と検索で70万件ぐらいヒットする時代になっています。日本というのはハレとケという言葉があるにもかかわらず、今はそれも衰退してきました。例えば旅行に行くときも初詣に行くときも、いつもの休日と同じ格好で行くでしょう。

礼節とか、ここは外しちゃいけないというところをまず教えていく。そういった基本の積み上げから始まって、向かう先があります。質の高い自信を持つということは、最終的には服装でいうと自由度が上がってくるといことです。例えば少し自分には着られそうもないなというものを着ていらしても、さすが、あの人であれば許されると。着る人と着る服をどう伴わせていくのかというのが、うちのサービスの一番の根本なのです。カウンセリングでは人となりや行動範囲、これからの目標などをきちんと聞いて、誰が聞いても納得がいくという人物に装いからサポートして差し上げていくということになります。

——政近さんから見て、弁護士のファッション、服装で何か思うところはおありですか。

うちに来られている非常に優秀な若い弁護士さんは、東大大学院生のときから知っていて、最後は官僚にな

るか弁護士になるか非常に迷い、最終的に弁護士になるのですが、理由はボスが服装も含めてカッコいいと。ああいうふうになりたいと。軽いようだけれども深いと思います。それだけ知的な若者が、そこで最終的に選んでいく深さがある。

だから、本能的に人間ってそういう人にあこがれますよね。これはドクターもそうです。治してくれたらいいようだけれども、あの先生がいいなあ、というときに、何でという清潔感があるとか、あの先生のすてきな雰囲気を見ているだけで病気の半分が治ったとか（笑）。これは本当によくある話なのです。うちはドクターのお客さんも多いです。

——福島や山形にも行かれましたよね。震災の5年後、福島に行ってファッションショーをされたとか。ファッションが人を元気にしていくというお話も、お聞きしたいです。

ファッションレスキューが、東日本大震災のときはもう大打撃で、電話が1本も鳴らなくなったんですね。ファッションレスキューという名前だけで、「服装レスキューしている暇があったら福島へ行け」とか、ものすごい書き込みをされました。ですが結局は、ファッションレスキューを救ったのは被災地の人たち。「政近さんたちが大変なのは分かります。自分たちは本当はおしゃれしたいのに言えない。最初は思いましたよ、周りの近所の人もお亡くなりになって、こんなつらいことはない。もう生きているだけでいいと思ったけれども、人間ってね、1カ月もたったら口紅を引きたくなるのよ。汚い服を着ていたら、余計みじめになるから。本当はおしゃれももっと復活したいけれど

も、言える空気じゃないの。お互いつらいですね」と、皆さん来てくださいました。そういう人たちにファッションレスキューは救われたのです。だから、恩返しですね。

震災から5年たった時、福島の方々が私たちは服装を考え、おしゃれをするまで元気になったことを世界中に伝えることが本当の復興だ、ぜひやってほしいと言われて。モデルさんとして二本松の市長や福島市長も出演してくださり、政治が動きましたね。テレビやメディアも相当動いてくださり、本当の意味の復興ファッションでのショーでしたね。

私はイタリアで暮らしていて、被災者全員、すぐホテルに泊めてもらえるというのを実際目にしました。体育館に押し込んでしまうのが当たり前になっている日本は、非常に残念な対応だと感じます。豊かというのは、別にすごいものを着て、すごくおいしいものを食べることだけじゃ全然ないです。すべての人が本当はどう生きたいのかというテーマの中に、服装は必ず関係してきます。

—— 政近さん自身が今後こういうことをやりたいとか、お仕事を通じてこういうことを変えていきたいとか抱負がありましたら、教えていただきたいんですけど。

装う力、パワーオブドレッシングという概念を伝え、一家に一人はその勉強をきちんと受けた人がいる、という世界を創っていききたいです。それが少しずつ浸透していったら、今きちんと服装の勉強を始められた方々は1500人ほどになります。今時点では装力の学びの質を上げていきたいなど。装力の知識やスキルを身につけた最後は、皆さん死ぬとき何を着て死にますかという話にもなりますね。

何を着てあの世に行くか。でもそれはイコール生きることと同じで、生きている間にきちんと残った人たちが困らないように考えて。そうでなければ全員白装束であの世に行くことになってしまう。うちは父が亡くなった時、母が新しい着物を用意していたので、美しい父らしい姿であの世に行くことができました。その人らしく死ねないと非常にもったいないと思います。本当に生きている間に一緒に考える人がいた方がいいと思っていて。そういう話を今実際プロジェクトとして、始めるのですけど。

—— そうですね。これから考える人が増えそうなの。

あとは、遺影です。私は、父のときは遺影を用意してなくて、これだよって選んだのが、孫たちとも一緒にいて、カジュアルな服装で。顔もそれに伴った表情をしているのに、上がってきた遺影はいきなりネクタイを付けられているのですよ、合成で。それを見て非常に違和感がありました。

生きているときに本人の意思を聞いてもいいし、周りがどういうものを飾って毎日あいさつしたいのか。それは生きていても亡くなっている思いがある限り、その方の面影を表現していくということはどう生きるかにつながるのだと思います。

—— 最後に、弁護士や弁護士会に対して思うこと、期待することはいかがですか。

服装というのは、見えやすいし、それで判断されたくないとも思いやすい。人間中身だという気持ちを強く持たれている方は多いと思います。弁護士さんは仕事がきちんとできさえすれば何も支障はないと。そこが頂点になっているような気配があった。中身の充実があるのであれば、それがにじみ出ていく服装なり見え方が身に付けられているのかというテーマを持っていたきたい。そうすると、逆に本当のいい意味の弁護士へのあこがれということの幅が、子供から見ても、同じ大人同士でも、何となく、バッジを付けているからではなく、広がっていく。そうして何かその方の人間らしさが伝わってくる、というふうに変わっていただきたいなと思います。そうするとさらに弁護士業の信頼と誠実さに、程よい個性が加わり、よりリーダー的憧れを抱かれる存在になられるのではないかと思います。

—— 貴重なご意見等をいろいろいただきまして今日はどうもありがとうございました。

プロフィール まさちか・じゅんこ

1965年広島県福山市生まれ。日本を代表するアパレル企業ファッションデザイナー出身。25歳でイタリアへ移住後【その人を輝かせる服を提案できるパーソナルスタイリング】の必要性を提唱。帰国後2001年に起業し政治家、経営者、ビジネスマン、主婦など幅広い層のスタイリングを手掛け累計顧客は2万人を超える。日本で初めて高島屋にてカウンターを設け百貨店サービスを展開。現在はパーソナルスタイリストのプロ育成だけでなく、一般の方々をはじめ団体・法人向けに装力講座を開発し教育事業にも注力。NHK等メディア出演多数、書籍出版は10冊を超える。