

新春インタビュー 勝ち残るために

バイオリンク

辻 大作社長

エステティックサロンアドバイザー

バイオリンク辻大作社長に「昨年暮れ(02年)にインタビューした際、「来年(03年)はアジアエステがブームになると指摘されていた。確かにその指摘どおりの展開になったのは事実であった。そこで04年新年号では、再び辻社長に登場していただき、今年(04年)のエステティックサロン市場の展望を聞くことにした。

きっかけはアジアエステ

ー 今年(04年)も昨年同様の傾向が続くと見てよいのでしょうか。
辻大作社長 昨年(03年)の一年間を通じて、確かに大阪のアジアンエステティクはかなり増えてきましたね。その傾向はまだまだ続いている可能性と、関東や九州などへも増えて行くでしょう。

大阪あるいは関西でヒッ

トすれば、必ず全国的に拡大します。面白いことに一

年間の傾向を見ていると、沖縄とかのリゾート地で、ほとんどのホテルが「アジアンエステ」を導入してい

ます。そして、それらのホテルを利用したお客さんが自分の家に帰ってきてから「そうだった施設が地元で

もないものか」といつて探しているケースが多いです。

今年のキーワード 欠かせない「育毛」

そういふことも手伝って、日本全国に広がってきているのです。「アジアンエステティック」が全国的

な規模に広がって行くことが、今年(04年)の1つの特徴といえるでしょう。

目新しい何かが必要になる

もう一つは、エステティック業界自体が、これはと

いう確かな新しい技術の導入がなかなか見い出せないという事です。それに加えて価格破壊の時代でもあり、儲けがなくなっているのです。

「育毛」といって、男性はじめて結果が出るわけであくまでも女性をターゲットにしたものであり、決して男性を対象としたものではない。

ー 男性をターゲットにした「育毛・養毛剤」は、昔からたくさん発売されてきましたからね。

3カ月あるいは6カ月というレンジで体質改善をして、結果が出るのです。だからその間に、健康食品とか痩身技術、あるいは痩せる化粧品などをいろいろ販売していくわけですね。

だからスタート時にそれをバックにして、大手サロンであれば百万円、二百万円単位で、中小サロンにすれば三十万円、五十万円単位で販売するのです。

ー 結果が出やすい、クレームが付きにくい、それに長期間の契約ができるというメリットがありますね。

もちろん既存のエステティックサロンは、何とか頑張っているが、新規参入するとなれば、なかなか難しいものがあるようにです。

ー 既に頑張っているサロンもある

位で販売するのです。

ー それらの結果は、大半の部分は、本人の努力にかかっているのです。

辻社長 いくら素晴らしいサプリメントを摂取したところで、ご本人の食事を含めたライフスタイルがポイントになってきます。

そこで、私が注目しているのは「育毛」なのです。新しい痩身の技術とか、新しいフェイシャルの方法とか、さらに新しい脱毛のやり方とか、そういう一般の技術とは違つてところにある「育毛の技術」が脚光を浴びつつあります。

ー しかしその場合、痩せるとか、目に見える効果がないと困りませんか。

辻社長 現在、エステティックサロンの売上げでは、「痩身」がかなりのウエイトを占めています。なぜならば、結果がすぐに分かるからです。3か月あるいは6か月経過して

大むかしから髪は女性の命

「育毛」の場合、本人がどうもありがたういまいた。

「アジアンエステ」の副産物として期待が

女性の社会進出とともに

辻社長 お酒の飲み過ぎ、たばこの吸い過ぎ、睡眠不足、ストレスなど、女性性が社会進出することによって起きているのです。

だから今年には既存の痩身、脱毛、フェイシャルという範疇の中に「育毛」がかなりの確率で加わってくるだろうと考えているのです。いや、私は「くるだろう」ではなく「入るべきだ」と考えているのです。