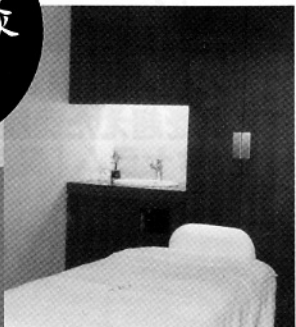


オーナー
新春対談
～1～



明日のサロンに希望を!! サロン経営の現状とこれから!

高齢化が進み、少子化が現実のものとなって人間環境も大きく変化致します。

昨年11月「特定商取引に関する法律」が改正され施行されました。経営者にとって大変きびしい内容となっています。今回はこれからのサロンの進路や経営の方向性など、大阪在住の次の3名の新進リーダーによる「新春の対談会」を開きました。

環境の変化に即応する

◎—サロンを取り巻く環境も変わりつつあり、それを把握しながら舵取をしていくことは重要です。

◇増田さん 私の店の近くに「有料老人ホーム」の建設が始まっており、その施工主が私どものお客様なので、いろいろと話を聞かせていただいております。そういう「ホーム」とのつながりが出来れば面白い展開が出来るかも知れせんね。

◎—あくまでもボランティアという切り口で考えればいいのかも知れせんね。

あくまで地域密着型

◇増田さん 「ホーム」ばかりではなく、大阪の3大商店街の1つ「駒川商店街」に立地しているので、地域密着というのが私の基本的なスタンスです。買い物帰りのミセスが気軽に立ち寄っていただけるのが魅力といえます。

◇田中さん 私どものサロンも、大阪でも有数の繁華街にありますので、若い人の「溜まり場場所」にしようという戦略が成功し、最近では、おしゃれに敏感なお母様が紹介で来店されるケースもあります。基本的には親切・丁寧ということです。お母様の話では、娘さ

んを安心して任せられるサロンということで、喜ばれております。

◎—田中さんのところでは、新しい「アンチエイジングのスキンケアライン」を発売されたそうですね。

これからは“アンチエイジング”

◇田中さん いろんなことを語り合える、憩いの場でのスキンケアということで「アンチエイジング」を提案していくことになりました。この「スキンケアシリーズ」で素肌を取り戻していこうというのです。

◎—画期的なスキンケアが登場するということは市場にも刺激をあたえますね。

◇田中さん 「肌は見た目年齢よ」ということをキャッチフレーズにしながら、スキンケアは絶対に必要なことだと強調しているサロンですよということを知っていただいでいくのです。

◎—サロンのよさはカウンセリングしかないということですね。

◇田中さん 最近の若い人は、確かに情報はたくさんお持ちですが、美肌を維持するためには何が必要なのかはあまりご存じありません。そこには私たちのアドバイスが必要になってきます。お客様の年代に関係なく、「あなたの肌は、こういう状況なのですよ、そのた

めには何が必要なのか」をきちんと理解していただかねばなりません。

◎—増田さんのところはいかがですか。

◇増田さん 時代の変遷とともに、これまで効果があった方法が駄目になったりしますね。かつては2カ月に1回くらいの頻度で、地域にチラシ、それもスタッフが手分けしての手配りということでしたが、最近あまり反響がありませんね。

◎—こういうチラシの内容も、時代とともに変わって来ているのかもしれないですね。

◇辻さん 先日、あるマーケティング会社の話でしたが、チラシの効果をあげていくためには、印刷のチラシではなくて、すべて手書



きのチラシにしたらず想以上の成果が出たということを開きました。内容としてはサロンの先生の近況でもいいでしょうし、最近の技術の傾向でもいいかもしれません。何か親しみのある内容で、お客様への歳時記みたいなものがないのではないのでしょうかという話がありました。

◎—いいことは、どしどし取り入れたらいいでしょうね。

辻 大作さん
(株)バイオリンク販売代表取締役

田中やす子さん
オーディアムジャパン教育本部長

増田郁子さん
アイ・エムコーポレーション社長

司会 大島祥登社長
ビューティリサーチ

リゾートホテル大盛況のわけ

◇辻さん 私の知り合いの話ですが、沖縄のリゾートホテルに出店しているオーナーの場合は、ピークだった8月の売り上げは何と1,600万円、平常月でも1,000万円です。この

ホテルの部屋数は400室で、エステで利用しているのは2室だけです。それでも、これだけの業績をあげているのです。これらはすべて観光客であり、地元のお客様ではないのです。

それと単価も高くフェイシャルが9,000円、ボディが25,000円です。それが抵抗なく通って

いるのです。それでもホテルのエステは予約で一杯だといいます。それと大事なことは、1回1回すべて現金払いということです。

観光客は全員、数万円の航空運賃を払って沖縄を訪れているのです。リッチというか贅沢な沖縄のエステを満喫しているのです。それを大阪で実現しようということは、なかなか難しいのかも知れせんね。

オーナー
新春対談
～2～

フェイシャルで使用することによって肌がリラックス出来るようにこの考え方の化粧品ですね。

ニーズの移り変わりを考えれば、つねにその動きに敏感にリサーチしておく必要がありますね。

◎—一次に永遠の課題ともいえる技術者の教育問題ですが。

顔筋マッサージ「スック」「癒し」手による効果

◇田中さん 定期的にテストをしながら教育、技術のチェックというのが重要になって来ます。それがないと、お客様のクレームに対する対応もおざなりにはできませんからね。

◇増田さん 勉強会は、仕事が終わってからされるのですか。

◇田中さん 当然そうなります。少人数に分かれてなるべく頻繁に行っています。私が重視しているのは、エステサロンの技術だということです。

いくら素晴らしい商材が用意されていても、それを生かせるのは技術ですからね。

◎—今後の方向性について、何か変化を感じさせるものはありますか。

◇辻さん ここ数年は猫もシャクシもレーザー脱毛だった。脱毛さえしておけば売上の柱ができた時代でした。そのために、カウンセリング力がダウンしてしまったのです。それによって、メニュー作りに対する方向性に悩みが出て来たのです。

◎—今後の方向性について、何か変化を感じさせるものはありますか。

◇辻さん ここ数年は猫もシャクシもレーザー脱毛だった。脱毛さえしておけば売上の柱ができた時代でした。そのために、カウンセリング力がダウンしてしまったのです。それによって、メニュー作りに対する方向性に悩みが出て来たのです。

そういうことから昨年、見直されているのが「手」です。昔から「手当」という言葉があります。この言葉ほどエステティックに適切な言葉はありませんね。人を癒すには、これ以上のものはありませんからね。「手で触れて行く」「手でマッサージしていく」ことです。

昨春から、有力デパートで注目を集めていた「スック」の顔筋マッサージがそうでした。

「顔筋」マッサージとは、実際にはリンパ・マッサージを施しているのですが、手を使ってその商材と顔の筋肉を引き上げるといものでした。これなどは「商材プラス手」でお客様を魅きつけたということですね。

重要になってくる「手技」

◇田中さん 大切なことは、主体はあくまでも「手で」ということです。やはり「手」が最高ということですね。心がこもっていますし、そのお客様の今の肌状態が把握できますからね。

◇増田さん 昔から「掛かり付けの先生」という言葉がありました。昨今では「掛かり付けの薬局」という言葉が薬局から出るようになってきております。私のサロンも、近所の奥様方の「お肌の駆け込み寺」と言われるくらいの存在になればという気持ちで頑張っているのですよ。

もう1つは「排泄」

◇辻さん 今年のキーワードの1つに田中先生が指摘された「アンチエイジング」がありますね。確かに

に美しさを保つためには、それは必要不可欠のものです。それともう1つのキーワードは「排泄」があると考えているのです。つまり与えるのではなく、出すということがもっと大切になるのではないのでしょうか。

現代の日本人は、よく鉄分が足りないとか、カルシウムが不足しているとかいっていますが、そんなことは絶対にないのです。食べることにかけている金というのは、過去数十年の歴史と比べて見ても最高に使っています。

私たちの周囲を見ても、豊富な食べ物が、いつでも口に入れられる状態にあります。それがアンチエイジングとは逆の方向に行っているのではないのでしょうか。

例えば「食べる」ということと「出す」ということでは、口でしか食べられない。しかし、出す場合は「尿」「便」「皮膚」とかいろいろあります。

だから食べることに金をかけず、出すことに金をかけなければ健康な体にはなれないのではないのでしょうか。それが長生きできるシステムなのかもしれませんね。

ますます高まる「癒し」

◇田中さん 女性の肌はデリケートですから、ストレスにもすぐに反応します。だから私たちがそれをアドバイスして行かなければなりません。もちろん、高度な技術も欠かせませんが、これからは人間と人間との触れ合いというものがあります。それがますます重要になっていくのではないのでしょうか。

サロンがそういうコミュニケーションスペースの役割を果たして行くことがますます重要になっていくのではないのでしょうか。

◎—それではこの辺で、どうもありがとうございました。

