時代に合わせた変革で、女性がイキイキと活躍する社会の構築を

YUKI NISHINE

西根 夕貴

株式会社フォレストシンフォニー
代表取締役

販売会社の営業職を経て、イベント会社の企画営業としてマーケティングから販売促進、広告戦略立案に従事し、年商1,000万円だった売り上げを150億円にまで拡大する。その後、美容健康業界へと転職、5年後に株式会社フォレストシンフォニーを設立。最新の情報・知識・技術を広く取り入れ、多角的に発信している。

対面とオンラインを融合し変化に負けない"対応力"を

2021年も後半になって、やっと新型コロナウイルス感染症の拡大に収束の兆しが見え始めました。しかし、私はコロナ禍による影響はまだまだ続くのではないかと思っており、企業運営においても、人々の生活や行動、意識の変化に合わせた"対応力"が必要だと感じています。弊社もかつては新しい商材のご説明や研修のため、スタッフが足しげく全国のエステサロン様を回り、コミュニケーションを図ってきました。しかし自粛期間が長く続くうちに、オンラインで商材のご紹介や講習を行なう件数が急増、今ではそれが"当たり前"になりつつあります。それにより、距離や多忙のためお会いすることが難しかったサロン様とも商談や研修がしやすくなりましたし、今後も積極的にオンラインを取り入れていくつもりです。同時にオンライン商談やスクール事業でのオンデマンドレッスンなどの内容をもう少し工夫し、より分かりやすいものに整備していきたいとも考えています。

とはいえ、弊社の主力製品である『ピグメンテーションデトックスⅡ』などのシミケア機器に関しては、ちょっとしたタッチや触れる圧によって結果も安全性も大きく変わりますので、オンラインでの説明や研修はほとんど行なっていません。シミケアは、何種類もあるシミの種類と、お客様の肌質をしっかりと見分け、それぞれに合った施術で結果へとつなげていくことが大切。それをオンラインだけでお伝えするのは不可能に近いのです。ですから、何もかも移行するのではなく、オンラインでできることとできないことを区別し、整備を進めていく必要があると思っています。

特に急ぎたいと考えているのが、商材の発注システムの整備です。美容機器を導入されたサロン様から、その機器で使用する商材の発注をいただくことが定期的にありますが、3年前はお電話での注文が全体の7割、メールなどネットでの注文は3割程度しかありませんでした。しかし、今やその割合は逆転し、ネットでの注文が全体の85%にも達しています。ここを整備すれば、万が一、感染が再拡大してもサロン様の活動を止めずに済みますし、弊社で働くスタッフの事務処理にかかる負担を減らすこともできるでしょう。新型コロナウイルス感染症との共存も進み、以前のようにお客様のもとに行く機会も増えると思いますが、導入していただいた商材や機器でサロン様がお客様に確かな結果を提供できるよう、サポート体制を強化していくつもりです。

今までの活動を基盤にして今年はさらなる飛躍の年に

製品に関しては、2021年に最新ボディケア機器『マグシェイプ』や脱毛機器『フォトボディLED』などの新製品の発表が続いたこともあり、2022年はこれらのアイテムのご紹介、拡大に力を注ぐ予定です。特に『マグシェイプ』は、インナーマッスルに働きかけ、30分の装着で2万回の筋収縮が期待できるボディケア機器。すでに導入されたサロン様から「1回で6cmもサイズダウンした」などといった反響も寄せられていますので、こうしたデータを集め、しっかり伝えていきたいと思います。

エステでは今、肌表面だけでなく体の内側からの意識を高める提案が増えています。その点からも、今後エステが健康に貢献できる場面は増えていくと思います。また、美容業界は女性の活躍も目覚ましい業界であり、弊社でも常に女性管理職80%を最重要目標に掲げ、SDGsにも取り組んできました。今年はさらにその動きを加速させ、女性が本当に働きやすい組織づくり、働き方改革を進めていくつもりです。

COMPANY DATA

2002年10月設立。変化を続けるエステティック業界の中で「商社」「サロン」「開業支援スクール」の3事業を柱に、美と健康へのニーズに応え続ける。2021年に販売開始した『MAGSHAPE（マグシェイプ）』など、確かな結果へと導く美容機器・化粧品の販売を手がけるとともに、開業者向けスクール事業にも尽力。オリジナル商材とスクール事業が海外からも注目されている。

経営者としての思考、お見せします！

出来事

「アジリティ」

2年前から「アジリティ」という犬の障害物競走に愛犬と参加しているのですが、走行コースに置かれた障害物の位置がなかなか覚えられず、毎回悪戦苦闘しています。その様子を見たコーチから「コースは点や線ではなく"立体"で覚えるのがオススメ」というアドバイスを受けた時、ふと「これは仕事と一緒だな」と。仕事も、新しく出合う物事を点で捉え、年数を重ねて線にし、立体にしていくもの。何事にも共通点があるのだと気付くと同時に、どんな場面でも「初心忘るべからず」が大切だなと痛感させられました。

©2022 エステティック通信編集局使用許諾済み 第202202号 EWJ