

エステ業界の発展は“当たり前”の積み重ね”の先にある!

西根 夕貴 / 代表取締役

経営者の脳内大解剖!



「シミケアコンテスト」で 情報交換と交流の場を提供

年に一度開催している「シミケアコンテスト」は、導入サロン様の技術や結果を報告する場でありながら、サロン様同士の交流・情報交換の場にも。悩んでいる新人オーナーの方に、先輩オーナーが自分の経験からアドバイスを送るといった場面も多くみられます。皆様との距離や絆を確認できる大切な時間となっています。

社内のDX化による改革で さらなる業務の効率化

2023年は新製品の発売もなく、対外的にはトピックの少ない一年だったかもしれませんが、それでも弊社の売上は順調に推移。特に脂肪冷却瘦身機器「3Dサラウンドクライオ」の注目度は非常に高く、多くのお問い合わせをいただいております。

また、主力製品であるシミケア機器の生産ラインを確保したのも今年の取り組みの一つ。それにより、製品の安定した供給が可能になり、お客様のニーズにもすまやかに応えられるようになりました。この一年はほかにも、業務のDX化を推進し、受発注から各種伝票の発行、在庫管理までをつなぐ仕組みを整備。電子契約の導入やクラウド



PROFILE / 販売会社の営業職として勤務後、イベント会社の企画営業へ。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1,000万円だった売上を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)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、発信している。

COMPANY DATA

2002年10月設立。目まぐるしく変化を続けるエステティック業界のなかで「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ている。2022年に販売を開始した「3Dサラウンドクライオ」など、確かな結果へと導くオリジナルの美容機器・化粧品の販売や開業者向けスクール事業に尽力、海外からも注目されている。

機器の性能にとらわれず まずは知識と技術の習得を

による社員の勤怠管理など、これまで着々と導入してきたシステムが稼働し始め、業務の効率化・社員の働き方改革も進めてきました。これからはDX化を推進することで、人為的ミスを防止し、お客様満足度の向上につなげていきたいと思っています。それに加えて、DX化で導入したシステムのブラッシュアップを少しずつ重ね、業務の効率化・スピーディ化も図ってまいります。

おかげさまで弊社のシミケア機器も多くの方に知られるところとなり、今では「エステサロンでもシミケアができる」と考えるサロンオーナー様も増えてきているように感じます。弊社では、お問い合わせいただいた方にシミケア機器について説明する

際に必ず、使い方はもちろん、不慮の事故を防ぐためにシミの見分け方などもお伝えするようにしています。最近も美容機器の施術による事故が大きなニュースとなりましたが、それも機械の性能というよりは、取り扱う施術者の知識や技術不足に原因があることがほとんどだと私は思うのです。もちろん最初から完璧な知識を持っている必要はありませんが、「学ぶ意欲がない方には機械を売らない」ということも、事故を防ぐためにはメーカーとして必要なことなのかもしれません。私は、知り合ったサロン様に大きなご縁を感じています。せっかく知り合うことができたのですから、皆様とは一生もののお付き合いをしていきたいと思っていますし、絶対にサロンを閉業させてはいけません。という想いで真剣に向き合っています。時には少し口うるさいことを言うかもしれませんが、それもサロン様の成功とエステティック業界の信頼度アップのため。誰もが「成功したい」という決意でエステティック業界に参入されたと思います。この「成功」とは、しっかりとした技術と知識で美と健康をサポートし、お客様に喜んでいただいた先にあるものではないでしょうか。とても、当たり前”の考え方ではあるのですが、サロンが成功して生き残っていくためには、こういった、当たり前”の積み重ねが何よりも大切なのだという考えを、これからも啓蒙していきたいと考えています。