

エステ業界のキーパーソン

社長列伝

第2回

美容外科医ブランド製品とサロン
運営ノウハウの提供で成長株式会社クールプロジェクト
茂藤 雅彦 代表取締役

美容外科ドクターの監修によるドクターズブランド製品の開発・販売とエステサロン運営ノウハウを提供することで顧客の信頼を獲得。創業時から「お客様の満足度で日本一を目指す」姿勢を常に貫き、美容外科クリニックとエステサロンとの連携を図っているクールプロジェクトの茂藤 雅彦社長に話を伺った。

■クールグループ概要



見だし、方向性を示せるようなアドバイスをさせて頂いています。さらには、美容外科ドクターの監修のもとで純国産のドクターズブランドを開発し、安全性のエビデンスも確保していますから安心して使っていただけます。しかし、どんなに優れた製品でもそれをご使用するサロンやスタッフのレベルに問題があれば、そのサロンはお客様から支持されることはありません。

——なるほど。優れた製品力は当然ながら、それを提案するハイレベルなスタッフが揃ったことが成長した最大の要因なわけですね。

茂藤 その通りだと思います。

——最近の動向として医療をテーマにしたコンセプトで経営されているエステサロンが多くなってきたようですが、茂藤社長もエステサロン、美容外科クリニック、メーカーとの連携をされていますね。

茂藤 エステティシャンの中にはきちんと勉強して施術を行っている方はたくさんいます。弊社のサロンス

タッフもしっかりと勉強していますが、現在の法律では医療行為は出来ません。そこで美容外科クリニックとの連携を図ることで未然にトラブルを防ぐことができます。例えば、お客様の肌のお手入れをしている際に、皮膚のトラブルが見つければクリニックの受診を優先させる事が可能です。また、ドクターが監修したドクターズブランド製品をご提案、ご提供することでお客様への信頼感を得ることができます。つまり安全で安心したエステを提唱するためには、エステサロン、美容外科クリニック、メーカーとの3者連携がとても重要な事だと考えています。このスタンスはいつまでも持ち続けなければいけません。

——ありがとうございました。

美容外科クリニックとの連携で信頼を獲得

——創業から12年経ちました。エステサロンの経営、製品開発・販売などここまで順調に成長してきたように見受けられます。

茂藤 ありがとうございます。創業当時「会社の規模ではなく、お客様の満足度で日本一を目指す」という思いでここまでやってきました。

——その思いが多くのお客様に安心と満足感を与えたのでしょうか。茂藤社長は美容外科クリニックとの連携を図りながら製品開発やサロン経営にも携わっていますね。

茂藤 多くのサロンオーナーの方は、いろいろなメーカーから美容機器などを購入しているようですが、残念ながら「サロンの運営や経営ノウハウに関しての適切なアドバイス」を頂けず、様々な悩みを抱

えている方が少なくありません。そこで私どもではサロン経営のノウハウを活かしたコンサルタント機能も付加しながらお客様にご提案しています。

——具体的に教えて下さい。

茂藤 弊社のスタッフはカウンセリング話法、施術の仕方、メニューのご提案、売上げアップのためのシミュレーション、社員教育など、サロン運営をサポートさせて頂けるノウハウをマスターしています。実際に全国各地から、この北陸の金沢まで悩みを抱えたエステサロンオーナーの方々が相談に来られて真剣に研修を受けていかれます。売上げが上がらない、社員教育の方法がわからない、スタッフが定着しない、顧客満足度が上がらないなど、こういった様々な悩みに対して、解決策を

企業 DATA

■株式会社クールプロジェクト
■設立：2002年9月
〒921-8801
石川県野々市市御経塚 1-443 クールビル
TEL 076-246-5111
<http://www.coeur-project.jp>