

ゆめづくり東北株式会社

代表取締役 中村 太雅氏



東北の女性を美しく、幸せにする美容機器メーカー直営サロン「スリムライン・スマイルライングループ」。東北全県に痩身・脱毛などのエステサロン、アイラッシュサロンを展開。

Profile

東北エリア専門のエステサロン「The Slim Line」のほか3ブランドを展開。“人生に夢づくり、ゆめ溢れる人づくり”を理念に掲げ、共同経営者の楠本文哉氏とともにサロン経営を通じて東北の女性に夢と幸せを届ける活動を行なっている。

“単価と給与1.5倍、価値提供2倍”
を掲げ、東北一のサロンを目指す



新たな役職とメニューでサロンの未来を拡大

2024年は、起業時からの目標の一つである東北地方全県への出店を達成。また、各県にリーダーとなる総店長を任命し、事業全体の統括を現場上りりのメンバーに副社長として委任できたことも大きな成果です。現場をよく理解した上司が適切な管理や技術指導、メンタルケアを行なうことで、スタッフの成長を促進しています。この体制により、共同経営者の楠本と私は経営に専念し、新規事業としてまつ毛パーマ・アイブロウ専門店を立ち上げることができました。痩身・脱毛・小顔・アイケアの多彩なメニュー展開によりお客様のニーズに応え、長年にわたって選ばれ続けるサロンを目指しています。このメニューの広がり、サロンの成長を推進するためにも欠かせない要素です。スタッフはより多くのお客様と向き合って経験を深め、経営者はスタッフが現場を離れても活躍できるポジションを増やす。そうして、意欲を持って長期的に働ける職場をつくりたいと考えています。その結果として、ほかの企業に勤めていても達成できないほどの年収を、年齢を重ねても維持できるようにしたいですね。

社員ファーストを徹底し、物心ともに豊かな職場へ

今後のエステティック業界の価値向上には、社員の幸福を最優先にすることが不可欠だと考えています。これは、社員が充実感を持って働くことで、サービスを通じてお客様も幸せになり、それが業界全体の成長へとつながるという信念に基づいています。そのために私たちが重要視しているのが、給与待遇の充実。これを投資と捉え、「成果を出す」という経営者とスタッフの共通認識のもと、質の高いサービスとそれに見合う報酬を目指しています。そこで大切になるのが、人間性を重視した採用です。私たちは経歴にとらわれず、面接で人としての素直さや将来のビジョンに共感できるかを見極めています。実例として、未経験からわずか2年で総店長に昇進したスタッフも。加えて、マインドの教育を通じて仕事に対する姿勢や人間性を磨き、限られた時間の中で最大限の価値を創出できる人材を育てています。今、私たちが掲げているのが、“単価を1.5倍、給与も1.5倍、価値提供を2倍にする”という指標です。東北で最も高品質なエステティックサービスを提供すると同時に、メンバーが東北で最も豊かに働ける環境を目指したいと思っています。

コラム

月間売上目標達成のご褒美！ スタッフ同士の絆を深める「達成会」

月の売上目標を達成した店舗には、福利厚生として「達成会」を実施しています。おいしい焼肉を楽しむ店舗もあれば、自宅でもんじゃ焼きを作ったり、家族とともにBBQを行ったりする店舗も。これらはスタッフ同士の連携によって成し遂げた成果を振り返る、貴重な機会となっています。全サロンの営業時間が一律で9時から18時、さらに店休日を設定されていることも、会を開催しやすい要因です。

ゆめづくり東北株式会社

代表取締役 楠本 文哉氏



東北の女性を美しく、幸せにする美容機器メーカー直営サロン「スリムライン・スマイルライングループ」。東北全県に痩身・脱毛などのエステサロン、アイラッシュサロンを展開。

Profile

東北エリア専門のエステサロンを2021年に創業し、現在はエステサロンとアイラッシュ、合わせて18店舗を展開。また、美容機器メーカー（株）b-modelsの代表、（一社）エステティックグランプリ実行委員なども兼任し、幅広く活躍中。

教育に注力し、エステティシヤンの
未来を見据えた企業に

エステティック業界で一番人に投資し、東北で一番の会社に

設立から4年目を迎えた2024年は仙台と郡山を含めた8店舗を出店し、ようやく東北全県にサロンを構えることができました。来年も引き続き東北全県に出店を続け、社員数も倍にできたらと考えています。また弊社では、はじめてエステティシャンから女性副社長が誕生し、うまく機能し始めたことも大きなニュースでした。彼女が総店長を教育し、総店長が各店舗スタッフを教育するという形が整い、昨年掲げた「社員教育の一元化」が実現。さらに一定のキャリアを積むと独立したりメーカー業に転身したりするエステティシャンが多いなか、プレイヤーとして体力が落ち、現場を離れたとしてもエステティックや美容の仕事に携われるような体制の基盤もできたと感じています。

事業を拡大するにあたり、人材確保は重要な課題。競合サロンとの差別化やお客様満足度と売上の増加にはやはり人材教育が必須なので、社員の知識や技術に対する好奇心を刺激し、市場価値の高いエステティシャンを育てていくように注力しています。

教育の徹底が、選ばれるサロンに必要な不可欠

エステティック業界の中で競り勝っていくためには、他サロンとの差別化が非常に重要です。私は差別化の根本は教育だと思っています。製品やメニューだけでなく、スタッフの知識や接客、おもてなしの心が他店より優れていれば、お客様から選ばれるはず。また、クリニックとの差別化も必須です。クリニックはマイナスをゼロにする場所であるのに対し、エステサロンはマイナスをゼロにしたうえで、体質改善や生活習慣までアドバイスできる場所。そこにフォーカスした教育を引き続きやっていきたいと考えています。

すべての技術ができ、お客様の悩みに最適かつトレンドも押さえたメニュー提案ができる、そんなエステティシャンを育てたいです。そのうえで社員の向上心をくすぐる制度も必要と考え、エステティックに関する資格を取得した際には手当を支給する予定です。技術大会などにも積極的に参加し、自ら東北を盛り上げてほしいですね。資格や受賞歴によって、エステティシャン自身に自信や誇りが備わってくれたらいいと思います。



コラム

スタッフのための時間は倍に、 感謝と感動を二倍にする共同経営

共同経営者の中村太雅氏とは、起業前も含め約7年の付き合い。ゴールに向かって最短距離で前進するためのプロセスを2人で模索しています。2人だからこそ、リスクは半分ずつになるものの使える時間が倍になり、そこで生まれた時間を社員にもしっかりと還元できるようになりました。お互いの得意分野を活かしつつも仕事そのものを分担していないため、理想的な共同経営を実現しています。