



スタッフ一人ひとりが主人公となり、過去・現在・未来を記す「ブランドブック」は、「ここで働いてよかった」と感じてもらうための取り組みの一つ。形になることで、やりがいを再確認できる機会に。



お客様に選ばれ続けるサロンになるためにはお客様の声に耳を傾けることが大切。カウンセリング教育にも力を入れていて、全スタッフ共通のトークマニュアルツールを使用しカウンセリング品質を高めている。



研修の講師には、「あなたから買いたいと言ってもらえる人間力」を付けるメソッドを持つことで有名な渡辺ゆき先生を迎え、スタッフの人間力を高めてお客様に求められるサロンを目指している。

The Slim Line の未来

エステティシャンを生涯の職業に人間関係に悩みすぐに辞めてしまうエステティシャンも多く、勤務年数が低いという業界の課題があります。10年、20年後の未来を見ながら働き続けたいと思えるような職場にするための教育を施し、お客様にも選び続けてもらえる「最高のサロン」をつくります。



ともにまずは秋田にサロンを開業。お世話になっているエステティック業界に恩返ししたいと、サロンの職場環境と雇用の改善に乗り出しました。

— そのために貴サロンでは、どのような取り組みを行っていますか。

楠本 東北エリアのなかで当サロンは、給与や休みの待遇面が高レベルに達しています。具体的には、全店舗の営業時間が9〜18時まで、日曜祝日完全休み、年間休日数は130日超え、平均給与も東北の女性の職場の約1.3倍以上。このように、東北のエステティシャンが子どもを育てながらでも働ける職場づくりを実現したことで、求人には年間400件近くの応募があります。さらに、現職のスタッフが仲間を紹介してくれ

ることも多くうれしく思っています。

中村 待遇面はもちろんですが、東北にこだわりのサロンをつくらうとしていることや、東北の女性を幸せにする、という弊社のミッションに共感して応募してくれる人が多いのもうれしいですね。

— メーカー直営型のサロンであること、また、共同代表制も貴サロンの強みではないでしょうか。

楠本 給与が高く休みが多いだけのサロンをつくるだけでは価値のあがるサロン。を目指すためには、設備を充実させることも大切。弊社のグループ会社がメーカー企業のため、運営サロンへ圧倒的な台数の機器の導入が可能になります。数多くのメニューを実現し、「こんなにそろっている店はない」「また新しいメニューが増えた」と、お客様を飽きさせない仕組みづくりもできています。

中村 共同代表制という点も強みの一つですね。お互いの得意分野を共通認識できているため、何かあった際に、どちらが対応すべきかをその場で瞬時に判断することができています。

楠本 オーナーが2人いることで、エステティシャンに寄り添える時間も2倍に。感謝感動2倍経営をテーマに、それぞれが長所を活かして行動しています。

生涯働けるサロンの増やし エステ業界東北を改革する

— こういった貴サロンの強みは、今後どのようにエステ業界に貢献できるか。

The Slim Line

エステティシャンのキャリアも女性としての人生も諦めず、夢を実現するエステサロン。現在、東北エリアに、痩身専門店「The Slim Line」、全身脱毛専門店「The Smile Line」と、小顔フェイシャル専門店「アコガレエガオ」を展開中。



きると思いますか。

中村 エステティシャンは、お客様と直接向き合えないといけない職業だからこそやりがいもあり、自分の価値を見つけられる仕事。しかし、よい給与や待遇で働けるサロンがなければ、エステティシャンになりたい、続けたいと思う人の数が減ってしまい、業界が縮小してしまいます。我々はこのような、東北の女性が幸せになれるサロンをつくり続けていき、2025年には30店舗展開を目指しています。

楠本 ただサロンを拡大していくのではなく、店長やマネージャーなどの役職者を増やす目的のため、店舗数を増やすことが必要になります。あらゆる方面から、エステティシャンを、生涯の仕事にできる場所をつくっていきます。