

# 西根 夕貴 氏

YUKI NISHINE

株式会社フォレストシンフォニー 代表取締役  
<http://www.forestsymphony.jp/>

## 15年の蓄積と商品力で、「美白」の夢をかなえるサロンを後押し

人材育成を通じてビジネスを熟成させる西年に

西年は商売の熟成期といわれますが、2002年10月設立の弊社は、本年15年目を迎えます。リーマンショックを経て、企業として盤石な土台作りを考えながら、「スクール」であり「サロン」であると同時に、「商社」であるという「トライアングル戦略」を確立してきました。開業を希望される方にノウハウを伝えるスクールと、フランチャイズでのサロン展開、よりよいサロン運営に欠かせない商品を届ける商社という三角形のフレームは、この10年で確かなものとする事ができたと感じています。そのすべては、お客様の夢を

かなえるため。2017年もお客様の希望を受け止め、夢をかなえるご提案をしていきます。

具体的な戦略としては、2017年を「教育の年」と定め、スタッフ育成に力を注いでいく予定です。10年の長きにわたってご愛顧いただいている、美白ケアのための『ホワイトフラッフィー(泡エステ)』『ピグメンテーションデトックス』ですが、喜ばしいことにこれまでトラブルゼロで結果を出してきました。どんなによい機器でも、「納品すればそれで終わり」という売り方では「10年愛されるマシン」にはなりません。正しい使用方法、ホームケアでの注意点、結果を出すための施術法、活用法などを積極的にお伝えし、ご提案することこそ、マシンの性能を最大限に引き出し、結果につなげるうえで欠かせないのです。

効果的な提案に欠かせません。弊社でご提案しているような機器を導入されるタイミングは、多くのお客様にとって、次の一手に向けて期待に胸を膨らませるとき。お客様の転機ともなりえる効果的なご提案ができる、「美しい仕事」を実行できるスタッフを育てていきたいのです。どちらのサロンでも、「高い効果を実現できる、よい美容機器」を求めていらっしゃるかと思えます。そんななか、お客様のご期待に沿うご提案を、よりよい形で行なうことこそ、エステティック業界全体の底上げにもつながると考えます。人材育成など、これまで見えてきた課題を確実にクリアし、ビジネスを熟成させる、そんな西年にしていきたいです。



### 2017年のテーマ

美は知識の上にあり

代表取締役西根夕貴

これまで「シミケアコンテスト」の開催などを通じて、機器導入店の成功事例を多数共有してきました。これまでインサイド(内部)での共有に限られてきましたが、今後は広く皆様と共有できる機会を増やしていきたいと考えています。実例や喜びの声は、マシンに付加価値をつける

### TOPICS

#### 製品の確かな力で、顧客の「美白」への夢をかなえるサロンを応援

美白ケア商材『ホワイトフラッフィー』『ピグメンテーションデトックス』は、10年にわたりご愛顧される



「10年愛される美白マシン」が「美白」の夢を現実のものにしてくれる。

ロングセラー商品。マシン自体の性能はもちろん、その安全性と効果を講習でお伝えしながら、副作用がなく、安心・安全で結果につながる施術とともに提案している。

**PROFILE** 関西外国語短期大学卒業。販売会社営業職、イベント企画営業としてマーケティングや販売促進、広告戦略立案などを幅広く手がけ、1000万円だった売上を3年で150億円にまで拡大する。その後、美容・健康業界に転職、健康器具の販売会社の事務としてスタート。1年後美容インストラクターとなる。その後、株式会社フォレストシンフォニーを設立。現在に至る。