

三原社長について  
聞きました!



## サービス精神が旺盛で 愛にあふれています

ディア・ヒロイン株式会社 代表取締役社長  
柳田 依璃さん



**Profile**  
2004年に脱毛サロンとして創業し、現在は4店舗を運営。競合サロンが150店舗を超えるなか、自社のサービスを明確にすることで地域で一番レベルのサロンに成長させた。現在は瘦身市場に積極的に展開し、新たな成長戦略に取り組んでいる。結婚・出産など、女性のライフスタイルの変化に対応できるよう各種制度を整え、自立を応援。

ヒルトンホテルにも  
マグノリアスパをオープン



Forbes  
JAPAN  
WOMEN  
AWARD 2019

フォーブスアワードの企業部門では、300人未満の部で第2位を投資。

## 三原社長って こんな人!

器が大きく、少々のことでは揺るがない芯の強さを持っている方。つねに社員の実現と人生について考えられていて、愛にあふれています。朝まで経営者仲間と飲み明かした日も、2時間後は社内行事で社員をもてなすサービス精神には頭が下がります。

## 三原社長との 出会いは?

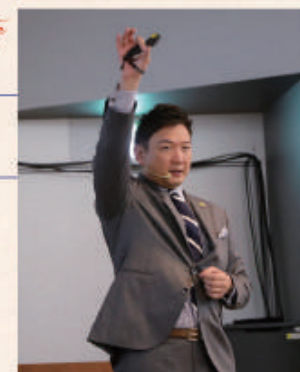
4年前にBBCAで出会いました。各自が近況を語る1分間のスピーチがあるのですが、同い年なのに堂々としていて賞状がありましたね。内容もエステティック業界や未来に懸ける想いが詰まっていて、感激したことを覚えています。

## 三原社長との エピソード

弊社の社員旅行で海外に行く話をちらっとしたら、その地域の「味がよく、ロケーションも最高なお店」が載ったリストを送ってくださったことがあり、とても驚きました。お人柄が素晴らしいです。

# 勝ち組 サロンの流儀

レナード代表取締役社長  
三原孔明 Presents



レナード株式会社 代表取締役社長  
三原 孔明さん

完全日本製・ハイスペック脱毛機「バイマッパ」をはじめとする美容機器の販売や美容コンサルティング、自社エステサロン21店舗を運営。美を通じて、お客様に最高の幸せを手に入れてもらうことを理念としている。これまで500店舗以上のコンサル、300店舗以上の開業支援を経験。自社サロンにおいては、運営が滞っているサロンを買収し、2年で売り上げ25倍を達成している。

美容機器の販売や自社エステサロンを運営するレナード株式会社の代表取締役・三原孔明氏による誌上セミナー「勝ち組サロンの流儀」。Vol.5では、売り上げを構成するために必要不可欠な取り組み、「マーケティング」についてお伝えする。



vol.5

## 集客のためには行動あるのみ 実は学んだ者勝ちの「マーケティング」

人と違うところに視野を  
広げ、勝ち組サロンに

第5回を迎える本コラム、今回は「マーケティング」のお話です。マーケティングは、売り上げを構成するすべての取り組みにあるものです。すなわち、お客様にとっての価値を提供する活動であり、本来はとも幅広いものです。ですが、いつからかエステサロンオーナーの皆様は、集客や売り上げを上げる方法をパターン化して考えてしまっているように思います。

たとえば集客の方法はインターネット、あるいは紹介しかないと思っていたり、売り上げは新規追加、物販と考えていたりする方が非常に多い。自分たちがやっていることがすべてだと思いつい込み、それが結果が出ないことに限界を感じてしまっています。

私の師匠であるジェイ・エイブラハム氏は「みんながやっていることから一歩抜き出た、群れから抜けた人が勝者になる」と言っています。人と同じことをするのはなく、違うところにも視野を向ける、違うところでもっと視野を広げることが重要なのです。

「マーケティング」は  
学んだ者勝ち!

マーケティングのノウハウを話す前に、マーケティングさえ勉強すれば集客については悩まなくて済みますが、学ばれる方の割合が少ないのが現状です。すなわち、マーケティング

グを学んだ者勝ち、という言葉がふさわしいかもしれません。

実際、私は弊社を立ち上げる前から世界有数の海外セミナーなどに何千万とかけ、学びに自己投資をしてきました。その結果、現在サロン集客で1カ月に200名の新規顧客の獲得は珍しくありません。

マーケティングは科学であり、その答えは市場にしかありません。やってみないと正解はわからないので、学びから得られたノウハウや戦術をどんどん実践していく必要があるのです。「うまくいかなかったらどうしよう……」などと言っていたら、すぐに旬が過ぎてしまいます。

市場はどんどん進化・変化しており、10年前はもちろん、3年前、昨年とも違います。マーケティングはつねにテストマーケティングであり、いかに行動量を多くするかに懸かっているのです。つねに、トライアンドエラーの繰り返し。当たりがあつたらそれを続ける、そしてそれもつねに試行錯誤し、アップデートする。市場の声を聞いてどんどんチャレンジしていくことが重要です。

マーケティングが当たれば  
結果がついてくる

マーケティングがわからないのは勉強していないから。そんな方はぜひ「勝ち組サロン実践セミナー」にお越しください。セミナーでは、「一九の法則」をお伝えしています。これは、あるエリアでエステに通いたいと思っている9割のお客様は、1割のサロンに新規集客されている

## LENARD NEWS!

NEWS

### 1 「勝ち組サロン実践セミナー」開催

レナード株式会社の代表取締役社長による「勝ち組サロン実践セミナー」は、5,000人以上が受講、96%以上が「大満足」と回答。30万円以上の価値のあるセミナーが無料で受講可能!

開催時間: 13:00~17:00  
(受付12:45~)

参加費: 無料

※会場や詳細はお問い合わせください

お申し込みは  
こちらから



### 2020年度 勝ち組サロン実践セミナー 第1回 開催日程

日程	会場
1月16日	東京(名古屋・大阪・福岡)
3月10日	名古屋(東京・大阪・福岡)
5月14日	大阪(東京・名古屋・福岡)
7月14日	福岡(東京・名古屋・大阪)

※( )中の会場では同時ライブ中継を行います。

NEWS

### 2 世界各国の化粧品が大集結する 国際化粧品展に出展が決定!

日本および海外の化粧品が一堂に会する日本最大級の化粧品専門展「第8回 国際化粧品展 東京」にレナード株式会社も出展。発売以来、話題沸騰のオリジナルドクターズコスメ「ドクターレーヴ」シリーズの新品をその場で試せる絶好のチャンスをお見逃しなく。

開催日: 2020年1月20日(月)~22日(水)  
開催場所: 幕張メッセ



BWJ大阪でも大好評だった「ドクターレーヴ」シリーズのデモンストラーション。予約は随時受付中。



「薬」をイメージした赤ちゃんが目印のレナードブース。イベントやデモ体験、はずれなしの抽選会など、盛りだくさんの内容。

ブース番号M3126へ  
ぜひお越しください



医師監修のドクターズコスメ「ドクターレーヴ」シリーズ

## 結論

「マーケティング」について学ぶことが集客の  
悩み解消につながる

ということを示します。すなわち、残りの9割のサロンで1割のお客様を分けあっているということ。マーケティングは当たればそれだけの割合を独占することができず、逆に知らない、たつた1割のお客様を残りの9割のサロンで分けあう状況になるのです。

まだまだ伝えきれないことがたくさんありますので、次回も引き続き、マーケティングについてお話しします。

