

「変わる」「結果が出る」を実感したからこそ、 自信を持ってお客様に届けられる。

エステティシャンになったきっかけと、独立までのヒストリーを教えてください。

もともと母が美容部員だったので、物心ついた頃から家に化粧品がたくさんあって、母がメイクをしている姿をいつも横で見えていました。小学生の頃から美容の本を読むくらい美容が好きで、自然と美容の道しか考えていなかったです。19歳で子どもを出産する前にエステで少し働いて、出産後も子育てをしながらパートで仕事を続けた後、正社員として本格的にキャリアを積みました。子どもが小さい頃は保育園のお迎えにギリギリで行って、そのまま仕事に戻ることも。子育てをしながらも「いつか自分でサロンをやりたい」という気持ちはずっとありましたが、上の子が高校を卒業して就職したタイミングで一念発起。10年ほど勤めたのち、2022年に今のサロンをオープンして今年で5年目になります。

ALLURE との出会いを教えてください。

サロン勤務時代は、いわゆる「体育会系のエステ」。結果が出なければ意味がないという環境で、役職もいただいていたのですが本当に忙しかったです。子育てもしながらだったので、自分の肌をケアする時間なんて全然なくて…。肌荒れていてもどうすることもできない状態でした。それでも、「いつか結果の出る商品にきっと出会えるはず」とずっと心の中で思っていました。

独立して1年ほど経った頃、雑誌やインスタでカーボキシーをよく見かけるようになって気になり始め、まず購入して自分の肌で試してみました。カーボキシーはそれまで扱っていた炭酸パックとは炭酸の量も体感もまったく違って、結果の出方が桁違いだったんです。そこから順に、ハイドロジェリーなども取り扱いを始めたのがきっかけです。

ALLURE の商品を導入して、サロンやご自身にどんな変化がありましたか？

カーボキシーをきっかけに ALLURE と出会ってから、ラミネーションピールは申し込み締切のギリギリに滑り込みで“2期生”として導入しました。自分の肌でモデル施術を受けた瞬間、「待ち望んでいたものはこれだ!」と確信するほど感動し、一回でこ



こまで変わるのかと驚いたことを今でも鮮明に覚えています。年齢を重ねて、それでも肌が変わっていくことを自分自身で感じられる。その経験があるからこそ、お客様にも自信を持って「肌は変わります」と伝えられるようになりました。岡山は昔から商売が難しい地域で、人が集まる時は集まるけれど、そこから継続して通っていただくことがなかなか大変だと言われているんです。そんな中でも、ラミネーションピールを導入してから新規のお客様が以前と比べて5～10倍に増え、売上も約3倍に伸長。ビフォーアフターの写真を見せるだけで反響があるし、実際に結果が出るのでリピート率も自然と上がりました。そのおかげもあり、約2年で資金を蓄え、今年に入って PLAWAVE や INVYDOM といったマシンを導入することができました。何より気持ちの面での変化も大きく、会社の方針に縛られていた頃と違い、今は自分が信じる商材でお客様と向き合っていて、人生で一番楽しく仕事ができています。

ラミネーションピールのアンバサダーに応募した経緯や、韓国研修での思い出を教えてください。

カーボキシーを導入した当時は、韓国研修に行っている方たちを見て、「すごいな、いつか私も行きたいな」と思いつつも、まだ自分には早いかと感じていて。アンバサダーの案内がきたときも応募するか迷っていたのですが、私がラミネーションピールが大好きなことを知っている大切な人たちに相談したら、「そんなに好きなのに応募しない理由がわからない!」と背中を押され、挑戦を決めました。韓国で他の2人のアンバサダーと

初めて顔を合わせた時は、ほぼ初対面だったのですが、不思議なくらいすぐに打ち解けました。性格はそれぞれ違うのに、「ラミネーションピールが大好きで、もっとこの良さを広めたい」という気持ちはみんな一緒だったんです。現地で学んだことも大きかったですね。普段は一人でサロンにいるので、どうしても自分だけの世界になりがちですが、韓国に行って、環境も肌質も違う海外のサロンの方々と同じ商材で肌質改善に取り組んでいる姿を目の当たりにして、世界が一気に広がった感覚がありました。帰りに3人で「この良い流れに乗って、もっと上を目指そうね!」と話したのを覚えています。それが PLAWAVE や INVYDOM 導入の後押しにもなりました。

サロン経営で大変なときは、どうやって乗り越えていますか?また、モチベーションや支えになっていることは何ですか?

正直、今は毎日楽しくて辛いと感じることはありません。お客様から冗談で『(サロンのことばかり考えてるのは)病気だよ〜』と言われるほど(笑)、暇があればサロンのことを考えています。うちのお客様は美意識が高く、エステが初めてというより、美容医療や他のエステなどいろいろな経験されている方が多いんです。そんな方たちから「今までで一番肌が変わった」と言っていたのが本当に嬉しいです。自分自身が肌に悩んで、人に見られたくないと思っていた時期が長かったからこそ、同じような思いをしている方を一人でも多く救いたい、という気持ちが一番のモチベーションになっています。だから、良いものを知ってもらいたいという思いも強くて。インスタはラミネーションピールを導入したタイミングで「毎日発信する」と自分の中で決めました。もともと10年勤めたサロンがスパルタな環境で、「やると決めたらやる」というマインドが身についていたのも大きいと思います。結果を出すにはどうしたらいいかを考えることも楽しいですし、他のアンパサダー

の方たちや ALLURE のセミナーを通じて知り合ったサロンさんの頑張る姿を見ると、自分も立ち止まっていられないと刺激をもらっています。遠くにいても相談できる仲間がいることがとても心強いです。

これからのサロンのビジョンを教えてください。

今はまだ一人サロンですが、店舗を増やすというより、私のノウハウを伝えて独立したい人を支援できる存在になりたいと思っています。人を育てることがもともと好きなので、スタッフを増やすことだけを目的にするのではなく、それぞれが自分の道を切り開ききっかけを作れたらうれしいです。まずは一緒に働いて、経験を積んでもらって、そこから独立する。独立した後も、たまに様子を見に行ったり、相談に乗ったりできるような関係が理想ですね。

最後に、ALLURE の商品導入を検討しているサロン様へメッセージをお願いします。

これまで長くエステの仕事をきて、いろいろな化粧品やメーカーさんを見てきましたが、ここまで「結果が出る」と自信を持って言える商材には、なかなか出会えませんでした。もちろん商品そのものが良いということもありますが、導入した後もしっかり講習があって、1店舗1店舗をちゃんと見てくれることにもすごく感動しました。導入を迷っている方には、絶対に取り入れたほうがいいとお伝えしたいです。本当に結果を出せるものに出会えると、それが自分の自信になって、お客様の変化につながって、サロンの未来まで変わっていく。私自身、ALLURE との出会いで人生が変わったと思っています。だからこそ、もっとたくさんの人にこの良さを知ってもらいたい。これからも、必要としている方にしっかり届けていきたいと思っています。



三村 紗弥香 さん

サロン DATA

韓国美肌研究所 LUXU(ラグ)
岡山県岡山市北区大供 2-5-6
エイトバレー 54 206 号室

@luxu.okayama

ALLURE♡LOVE

三村 紗弥香

人気メニュー BEST3

1 ラミネーション
ピール

2 PLAWAVE

3 カーボキシー+
ラミネーション
ピール



my photos♡