



MANAVÍSTÍMES

VOL.01

心地よい時間、
すこやかな美しさがとどきますように。

MANAVÍ
株式会社マナビス化粧品

2022 年度という新しい年度の区切りを迎え、改めて2021年度を振り返ってみますと、世界はもとより日本、ひいては私たち一人ひとりが皆、新型コロナウイルスのパンデミックに振り回された1年でした。

しかしそんな中でも当社は前期（2020 年度）を上回る実績を挙げることができました。ランクアップされた方、新マネージャーのいずれも前年度を上回っています。どんなに苦しい時期でも「私たちはできる」という勇気と元気を皆さまから頂戴いたしました。

行動制限などによって自由な活動が難しくなる中でも、多くの方々がさまざまに知恵を絞り、工夫をしてくださったおかげと心から感謝申し上げます。

一方、当社におきましては、長年の懸案事項であった送料と販売価格について、一つの答えを出させていただきました。また、新しい情報発信のツールとしてアプリを導入し、菌活物語という新しい取組みに着手し、「フローラシリーズ」を発売いたしました。

私の社長就任にあたって、会社指針として打ち出した「チェンジ&チャレンジ」を具現化するための第一歩を力強く踏み出すことができたと自負しております。2022年度も、この指針をぶれることなく具現化して参ります。

時代は常に変わり続けています。人々の価値観も同様です。そのような中で、私たちだけが変わらずにいることはできません。変わらないことは退化であり、変化しなければ間違いなく衰退します。過去の成功体験だけでは生き残ってゆくことはできないのです。

実際、皆様からのご要望もどんどん多様化しています。その声に応えるためにも、私たちは常に変化し、進化し続けなければなりません。

「より良きものをつくり、社会のために奉仕する」

これは創業者が残した言葉です。より良きものとは「自分らしく活躍できる場」「笑顔のネットワーク」であり、それらを提供するのが会社の使命であると私は考えています。コロナ禍にあってオンラインで人と人が繋がる、アプリで会社からの情報を共有する。これもより良きものをつくるための進化（変化）のひとつです。

商品も同様で、もっと保湿感のあるものが欲しい、もっとさっぱりとしたものが欲しい、エイジングケアに特化したものが欲しいなど、多様化するニーズに対して、皆さまに喜ばれるようなラインナップが揃えられないのは会社の怠慢と言えるでしょう。私たちも、どうすればきれいになっていただけるのか、どうすればワクワクしていただけるのか。日々、議論と研究を繰り返しています。

「マナビスはウォッシュとマスク。全てはウォッシュを泡立てることから始まる」これが王道であることはもちろんです。しかし、全ての方がここから始めなければならないと考えるのはもったいないと思います。

私たちは全ての商品に愛情を込め、どれをとっても素晴らしいものであると自信を持っています。相手の方がどんな美しさを求めているのか、どんな肌質なのか。まずはそれを聞くことから始めてみてはいかがでしょうか。場合によってはフローラシリーズ、時にはヘアケア、そしてウィッグから入ってもいいはずです。価値観は多様なのです。

また2022年度は、皆さんとともに環境活動に取



り組む第一歩を踏み出して参ります。近年は、小学校や中学校でも地球環境問題やSDGsを学んでいます。「お父さんの会社、地球に良いこと何かやってる？」と、最近、中学生の娘に聞かれました。

この 20 年間、多少なりとも環境問題に取り組んできたと思っている自分がいる一方、容器を使い捨てにしていることへの後ろめたさがあり、きちんと応えることができませんでした。

まずはプラスチックの削減から始めていきます。プラスチックの量を減らした容器に変更、プラスチックからガラスに戻すことも一考、詰め替え容器の導入などなど。

慣れた容器がいい、今までの容器のデザインが好き、そんな声もあるでしょう。しかし大人である私たちが何もしないのは恥ずかしいことであり、自覚が足りないのだと私はそう考えます。社会に貢献できない会社、社会貢献をおざなりにしている企業に未来はありません。ぜひご理解いただき、皆さまもこの活動にご参加いただきたいと思います。

そして2022年度は特に、お仕事としてマナビスで活動してくださる方に喜んでいただける会社になろうと強く思っています。社長就任以来、私は有能なスタッフの獲得に努めてきましたが、今ようやくさまざまな分野に明るい、実力のあるス

タッフが揃って参りました。

皆さまが自分自身の目的や目標を達成するために何が必要なのか、何をすべきなのか。どんどんスタッフに相談してください。一緒に前を向き、答えを見つけていきましょう。

前を向いた方からの相談を受けると、スタッフのモチベーションも上がります。そのスタッフから「〇〇さんを全力でサポートしたいです！」などと言われると、会社も「よし、社を挙げてフォローするぞー」と俄然、士気が上がります。

どんな些細なことも前向きに発信すれば良いこととして伝わります。反面、どんなに素晴らしいことも後ろ向きに捉え発信すれば、悪いこととして伝わります。なぜなら、言葉には人を動かす力があるからです。

きれいになりたい。経済的に充実したい。たくさんの仲間を作りたい。この思いを持ち続けられれば、私たちは前に進んでいけると信じています。みんなで一緒に、それぞれの夢や目標を叶えましょう。

チェンジ&チャレンジ

当社は常に前に向かって進化し続けることを約束し、皆さまと一緒にひとつでも多くの笑顔を生み出せるように努めて参ります。



会員の皆様とのコミュニケーションを目的に導入したMSCアプリ。動画での最新情報の配信にとどまらず、順次機能を拡張し続けて便利ツールとして進化させている。



2021年5月に登場した『菌活物語』第一弾商品のフローラ ファーストセラム。マナビス化粧品が取り組む内外美容の一番手として多くの会員から高い評価をいただいている。



2021年11月にリリースした『菌活物語』第二弾のフローラ スキンケアオイル。独自整肌処方の美容液層と、オーガニック成分4種配合のオイル層の二層式が新しい。

Change & Challenge



2021年12月リリースのマナビス化粧品初のサプリメント『フローラ サプリメント ベーシック』。乳酸菌・酵母菌・乳酸菌生産物質を配合し、内外美容の＜内から＞を担う。



2021年12月に発売されたマナビス化粧品初のコフレボックス『フローラコレクション』。オリジナルのカッサが付いたフローララインパッケージで、菌による内外美容を網羅。



全世界が取り組むSDGsへの、マナビス化粧品としてはじめの一歩となるのが、廃棄プラスチック量削減のためのボトルと詰め替え用のリフィル。（※画像は開発段階のもの）



こちらにもチェンジ＆チャレンジの一環で開発した『フォーミング ボディソープ』。ご使用後のアンケート結果によって商品化を決定するという、会員の皆様からの声を聞く新しい取り組み。



現実には自分の心を映し出すスクリーン
“ワクワク”で、現実が変わる。

佐野 千鶴さん

待ち合わせの駅に白いアウディで颯爽と現れたのは、和歌山県との県境に近い大阪に暮らす佐野千鶴さんだ。レースの白いワンピースに、ふんわりと肩にかけたチュールのショールが穏やかな陽の光に映えている。佐野さんは昨年9月のコンベンションで表彰された。コロナ禍で会員同士の自由な行き来ができなくなっても、支障なくマネージャーとしての活動を続けている。

■ マナビスとの出会い

「私ね、昔ずっと、愛媛でスキューバダイビングのインストラクターをやってたの。だからいつも真っ黒だった。それまではそれが普通だったの。潮焼けして、その上にファンデーションを塗ってね。主人が見兼ねて“その顔ちょっとどうにかしたら”と言うくらい肌の状態は酷かった」目の前の佐野さんはつやつやとハリのある美しい肌で、そんな時期があったとは微塵も感じられない。

その顔どうにかしたらと言ったご主人とは45歳で再婚し、佐野さんは愛媛から大阪に越して来た。そして、とにかく綺麗になりたかったという佐野さんに、マナビスとの出会いが待っていた。

「ボランティアを通じて知り合った方からマナビスを紹介されたんです。すごい良い石鹸があるよって」それがスキンウォッシュで、最初は良いも悪いも分からなかった。ただ綺麗になりたいという一心で、良いよというものはなんでも使ってみようと飛びついた。それから8カ月は自己流。「もうね、泡立ても何も考えてない。じゃじゃじゃっ、じゃじゃじゃっ洗うだけ（笑）。でも綺麗になってるかどうか分からない。あるときマネージャーさんがウチに洗いに来られたらいいかですかと声を掛けてくれて、洗い方を教えても

らったら全然違ったんです。えーっ?! こんな洗い方だったのーって。一週間ごとにマネージャーさんのところに通って、それからは自分でも実感できるくらい変化がありました」

「めっちゃめっちゃいい石鹸があるよー」と、その凄さを姉妹にも教えたいと愛媛に帰ったら、みんな別人のようだと驚いて、遊びに来ていた知人も含めて10人くらいがその場ですぐに商品を買ってくれた。でも自分の経験から、早く結果を出すには洗い方の練習はしたほうがいい。

洗い方を伝えるために月に一度は愛媛に帰りたと思った。土曜日に大阪の自宅を出て、月曜日の朝、ご主人が仕事に行く前には帰ることを約束し、佐野さんの月に一度の愛媛通いが始まる。



ご主人がプレゼントしてくれた愛車のアウディ。佐野さんにとっては第二の部屋のような存在。

片道、車で6時間。それを5年間、欠かすことなく続けた。それができたのは楽しかったからだ。マナビスの良さを伝えたいというわけでもなかった。ただ言いたかった。「めっちゃいいねんでー」と。「でもね、いちど往復すると、高速料金とガソリン代で5万円は掛かるの。だから5万円だけは自分でなんとかしようと思って。アースにはすぐになれた。ジュピターにもすぐになれると思いました。心の中はワクワクしてましたから」

■ 気づきの時期

話を聞いていると、佐野さんの基本はつねに「ワクワク」の中にある。自分がどれだけワクワクしているか。ワクワクしていればそれはそのまま人に伝わる。「メンバーさんを増やそうなんて思ったことないです。自然に増えていった。よく引き寄せの法則っていうでしょ？ 自分のワクワクの周波数が人を引き寄せるだけ。難しいことは何にもない。シンプルなんですよ」

しかしそんな佐野さんにも迷いの時期はあっ



三ツ星キャンペーン2020の育成部門第1位など、多くのトロフィーがリビングに並べられている。



自宅から海はすぐ。晴れた日には関空や対岸には神戸の街並みが見える。気持ちが落ち込むと、決まってここを訪れ、しばし海を眺め、波の音に耳を傾けながら、すーっと心を整える。愛媛出身の佐野さんにとって海は癒しの場所。

た。2014 年ごろだ。マナビスでの成績はずっと良かったが、ストレスが強くて自分が自分でいられない。対外的にはごく普通に振る舞っていたが、体調は悪く、誰かに何かされているのではと疑うほど、精神面でもうつ的な症状を感じていた。人に会うのさえ苦痛だった。

それでインドに行きたいと思い立ち、マナビスの仕事も 1 カ月お休みした。ご主人は一言「カレーライス、上手に作れるようになって帰ってきて」と、送り出してくれたそうだ。「インドに行ってみたり、ひとり静かに思索に耽ってみたり。不調の原因は外ではなくて自分のなかにあると薄々気付いていたんでしょうね。どういう意識で自分はこうなっているんだろうと答えを求めていたんだと思います。今なら分かります。学びの時期だったんだなって」

でも本当の意味でわかってきたのはこの 2 年だと言う。悩みと学びを繰り返し、目の前にある現実はいえ方次第だと、頭ではなく心で理解することができてからだ。

「なにも難しいことはないんですよ」と佐野さん。「例えばね、雨が降るでしょ。雨が降ったら緑が綺麗やわ、嬉しいわと思うのと、雨降ったらジメジメするし、外出するのに傘もいるし鬱陶しいわ、嫌やわと思うのと、同じ雨でも全

然違ってくるでしょ。現実をどう感じるかという”フィーリング”が先で、現実はその後にやってくるんです。

だって雨はただ雨なんです。プラスもマイナスもない中立。それがどんな現実となって表れるかはその人の考え方次第。現実が自分が創りだしているんですよ。だとすると現実が自分で創りかえることができる。そういうことなんです。シンプルでしょ？」

“現実”は中立で、私たちはただ現実を与えた意味を体験しているだけだとすれば、自分で“現実”にワクワクする意味を与えてあげればいい。「私も最初はできませんでしたよ。だから日々意識しました。」外ではなくて、ぜんぶ自分。それが分かってから、佐野さんは本当の意味で毎日ワクワクできるようになったと言う。

■仕事のあり方

「昔はね、メンバーさんに対しても、ああやったらどう？ こうしたらいいんちゃう？ って、いらんことをたくさん言ってたなって思います。すんませんでしたーって思います（笑）。でも自分も含めて全ての人は完全で、その人に力があり、無限の可能性を秘めているって分かってからは変

わりました。たとえばマナビスさんが提供してくれるキャンペーンがあるでしょ。そしたら“いやあ、こんなキャンペーン考えてくれはって、めっちゃええやん！”って思うでしょ。そのまま、メンバーさんに伝えるんです。そしたらメンバーさんもその波動のまま受け取ってくれる。あとは勝手に動きだします」

もちろん仕事なら、ベースとして、こうしたらいいという一定のセオリーはあるし、それを否定するわけではない。それは脳の領域だ。しかし人の高い意識には脳の領域以上の無限の可能性がある。例えばガウディのサグラダ・ファミリアやピラミッドがそうだ。サグラダ・ファミリアのような壮大な建築物も、巨大な石が整然と積み上げられたピラミッドも、頭だけで考えれば不可能に思える。でもそれらは現実に存在し、誰かの意識によって創造された。

自分も含め人はみんな無限の可能性を持っていると信じているせいか、佐野さんのメンバーさんとの付き合い方も実にフラットだ。「私、マネージャーだからとか、そんなん全然ないんです。千鶴ちゃん、とか呼ばれたりしてね（笑）SNS も苦手ですけど、いいんです。グループの中でそれぞれ得意な人がいますから、お願いしています。それぞれ得手不得手がありますから、みんな自分のやりたいように自由に選んでいいんです」



「目の前にある現実も、人も、その在り方は全て自分の心を映し出すスクリーンなのよ」と語る佐野さん。

人は楽しいところ集まる。佐野さんのように、毎日をワクワク過ごせば、きっと誰の周りにもたくさんの人が集うようになるだろう。

「マナビスでは多くの人と関わるでしょう？ すると私の在り方がその人たちに全部、映る。そのことを通して、私はずっとずっと成長してきました。それで人生がまるで変わったんです。だからこれまでの全てのことに本当に感謝しています。そしてますます自分の人生は自分で構築できると分かったから、大好きなマナビスがさらに大好きになっています」



マナビス商品の使い方を教えるための愛媛通いには、いつも愛車を飛ばした。心がワクワクしていたから運転も苦にならず、むしろ楽しかったという。昔も今も、車はどんなときも佐野さんの心に寄り添ってくれる良き相棒だ。



モノを売らずにモノを売る
"楽しさ"と"信用"に人は集まる

犬塚 昌明さん

■始まりはインスタの2枚の写真

中央のテーブルでは骨格診断を受けようとする女性たちが輪になっている。また別の一角ではひとりの女性がパーソナルカラー診断を受けている。そして洗面台では70代のベテラン女性のそばに数人が集まって、ウォッシュでの洗顔を教えてもらっている。

「これがウチのいつもの様子ですよ。仕事で来られない子が他に10人くらいいて、今日はまだ少ない方かな」とホームパーティを主催する犬塚さん。みんなからパパと呼ばれて親しまれている。「今のこの形になったのはだいたい2年前くらいからで、若い人たちが集まるようになったのは娘がきっかけでした」

コロナ禍による緊急事態宣言がようやく明けて、その日、犬塚サロンでは久しぶりのホームパーティが開催されていた。サロンの中に入ると20人はいるだろうか。部屋いっぱいの若い女性たちが迎えてくれた。

犬塚さんと活動を共にしている娘の絢加（あやか）さんは現在、会員数こそマネージャー昇格の規定に達しないものの毎月実績数500以上の販売数を誇る、言ってみれば若手のスーパーホープだ。「私、以前は工場勤務だったんです」と絢加さん。犬塚サロンのある愛知県岡崎市は自動車産業を中心とした製造業が盛んである。「一度、部品の油を浴びてしまって、ひどい肌荒れを起こしたんです。それで父に相談したら、そんなのすぐにキレイになるよと言われて。ほんとかなーって思ったんですけど、父に言われたとおりにマナビスの商

品でお手入れしたら、本当に3週間でキレイになったんです。その時はじめて父の凄さを知りました（笑）」そう言って、炎症を起こした肌の写真と、お手入れ3週間後、すっかり健康を取り戻した肌の写真を見せてくれた。

絢加さんはその2枚の写真を自身のInstagramにアップする。実はこれが、今に至る犬塚サロンの全ての始まりだった。「インスタにあげたら、友だちがみんなすごーい！と言ってきて。私だけじゃなくて、インスタの写真を見て興味を持った友だちも次々にマナビスを使い始めて」絢加さんはそれがビジネスになるとは考えてもいなかったそうだ。ただ自分が良いと思っているものや、その商品を使うとどうなるか。その事実をSNSでみんなに知らせるだけ。そのスタンスは少しも変わっていない。

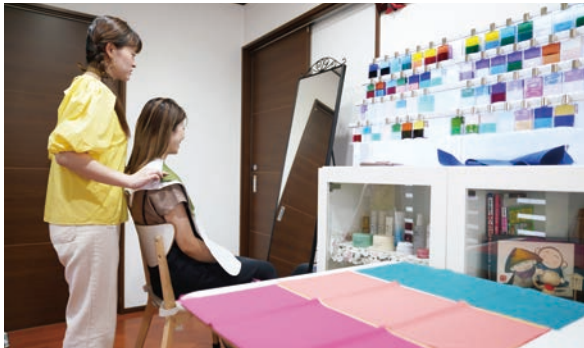


取材の日、犬塚サロンに集まった人たち。ほとんどが20代、30代の女性。知り合いが知り合いを呼び、ホームパーティはいつも予約でいっぱい。大盛況だ。

犬塚さんの次女、絢加さん。営業は苦手と言いつつ、毎月実績数500以上を売り上げる。



骨格診断の様子。診断に基づいて洋服を選ぶためのショッピングにも同行してもらえる。



こちらは大人気のパーソナルカラー診断。自分の肌に合うカラーを知るのは美への近道。



「マナビスの商品は売られたことは一度もないです」と一同。自然に愛用者になるそうだ。

■販売から信用へ

絢加さんだけでなく、犬塚サロンに集っている若い人たちに、犬塚さんが普段から言い聞かせていることがある。それは「商品売らない」ということ。

「いいか、売ろうとするなよ。マナビスを広めたかったら、いったんマナビスのことは忘れろ」犬塚さんはことあるごとに口を酸っぱくしてそう言っている。世の中、販売して売れるものはそうそうない。販売しようとするばするほど大抵の人は引いてしまう。それが犬塚さんの持論なのだ。



若い世代らしくみんなSNSでつながっている。同行ショッピングのInstagramも好評だ。

そんな犬塚さんだが、実は若いころ、“売りまくって”いた時期がある。同じネットワーク化粧品ビジネスで、100万人中6位の成績を誇り、わずか26歳でマネージャーになるほど、犬塚さんは販売（営業）におけるプロ中のプロなのだ。若いから勢いもあった。売って売って、どんどん販路を広げた。そんなやり方に疑問すら持っていなかったが、やがて転機が訪れる。あるときから「私は犬塚さんのようにできません」という人が続出した。順調だったセールスもいつとき急に勢いをなくした。

「何が？ どうして？ できないってどういうこと？」犬塚さんにはまったく理解できなかった。できないと言う人には良かれと思って、できるように親身になってアドバイスした。しかしできない人はそれによってもっとできなくなる。それが分らなかった。犬塚さんは心に不調を感じるほど悩んだ。

そんなとき、ある人物が登場する。今も石川県でプラネットとして活動している石黒秀樹さんだ。「あるとき石黒さんに言われたんですよ。犬

塚さんのビジネスつまないね。やれる人とやれない人の差が出るんじゃない？」すべて見透かされている、そう思った。幸い、石黒さんはそう言うだけでなく、「もし良かったら、私のホームパーティ見にくる？」と誘ってくれたのだ。もちろんすぐにホームパーティにお邪魔した。「朝から晩までずっと張りついていても、石黒さんは全然、営業活動なんかしないんです。お客さんと話をして、また遊びにおいでねーって見送って、ただそれだけ。それだけで全国トップクラスですよ。やっぱり他人にはほんとのところは見せないんだなって。きっと夜中に密談でもしてるんだらうって（笑）それで今度は泊まりで行ってやるぞと。そうやって5年間通いました。でも結局、一度も商品売っているところには出会えなかったんです」

そして石黒さんはこう言った。「犬塚さん、売ってる姿が見たいでしょ？」すべてお見通しだった。「モノって欲しいから買うというのはもちろんなんだけど、人を信用して買うってことがあるの、分かる？ 犬塚さんは販売には長けてるけど、信用で商売をしてないよね」石黒さんのこの一言が犬塚さんにとって決定的な人生の転機になった。「そこから僕は変わりました。35歳の時です」

■現在の犬塚サロン

以来、犬塚さんはモノを売らずにモノを売っている。さて、いったいどうやって？ その秘密こそが冒頭のホームパーティにある。「ここには骨格診断、フェイシャルエステ、ジェルネイル、リフレクソロジー、カップリングリンパエステ、オーラソーマ診断、パーソナルカラー診断のプロがいます。それらに興味を持った子が集まって、破格の値段で診断を受けられるんです。プロはプロで、どうやったらお客さんに来てもらえるか、どうやったらお客さんを増やせるかを学ぶことができる。マナビスの話はいっさいしません。でも、みんな肌がきれいだし、繰り返し来ていけば自然にみんな仲良くなって、化粧品なに使っているの？ という話になる。聞かれれば、仲間どうし答えるのは当たり前のこと。それが美の道のプロならば堂々とマナビスを語ることもできる。すべては自然な流れなんです。もっともこの環境を整えるまでに丸2年かかりましたけどね」

確かに、マナビスの商品がいいと分かっていて、それを伝えたくても、「売る」のが苦手な人はた

くさんいる。絢加さん自身がそうだ。「私は商品売ることはできないけどSNS命（笑）、だからただ事実をアップしてるだけです」絢加さん以外の人たちも「悩みがあってもここに来ると誰かに話を聞いてもらえる」「人とのつながりを感じられる」「経営の勉強ができる」「とにかく楽しい」と口を揃える。

親子の連携、トータルビューティの提供、SNSの活用などで犬塚ワールドは今、ますます勢いづいており、いくつかの県を跨いで8カ所にサロンを展開している。

「時代は変わって、昔はこうだったは通用しません。以前は何百人の前でセミナーをすれば事足りましたが、今は正解は一つじゃない。だから集ってくる一人ひとりと向き合って、話を聞き、それぞれにあったアドバイスをします。だから時間もかかる。もう3カ月休んでないですよ（笑）」

慣れ親しんだ自分のやり方を手放すのは並大抵ではない。しかし犬塚さんは「売る」という自分の得意なやり方を手放すことで新しい境地にたどり着いた。

パーソナルカラー診断をしている小山侑莉さんは言う。「犬塚さんから、ありがとうの数が信用の数だぞ、と言われたことをいつも胸に刻んでいます。感謝をもらえない限りお客さんは来ない。だからとにかく楽しんでもらおうと思っています」

楽しくなければ人は来ない。今のやり方でみんなに楽しんでもらえているだろうか、と自分を振り返ってみるとそこにヒントがあるかもしれない。



パパと親しまれる犬塚さん。人生の先輩としても経営のプロとしても、彼への信用は絶大。

誰かが喜んでくれるなら、苦労は楽しさになる 今ではスマホは人とつながる良きツール

高鷹 詔子さん



東京駅を起点に、東北新幹線で仙台駅からさらに北へ5つ目の駅が「北上駅」だ。新幹線を降り、ロータリーからタクシーに乗ると、すぐに右手に北上川、左手に奥羽山系の山々が見えてきた。タクシーの窓からは北国の清麗な空気が流れ込んでくる。10分ほど走ったころ、高鷹詔子さんのサロンに到着した。

■ヘアピースをつけると歓喜の声が上がる

「まあまあ遠いところ、ご苦労さま。どうぞお入りください」高鷹さんに招かれて一歩、中に入ると、そこはちょっとした別世界。高鷹さんのセンスでまとめられた、まさに“サロン”と呼ぶにふさわしい居心地の良い空間が広がっていた。「この置き物はね、旅行のときに思い出にと一つずつ買ってきたものなの」そう説明してくれるその声は78歳とは思えない。ふくよかで、そして艶やかだ。

実は高鷹さんはつい最近、オーダーメイドウィッグ「マナビス ヘアピース」のウィッグコンシェルジュの資格を取ったばかり。マナビスのウィッグコンシェルジュの栄えある第一期生なのである。そんな高鷹さんだが最初からヘアピースに強い思い入れがあったわけではない。高鷹さん本人はそれほど髪

の悩みを感じたことがなかったから、むしろ、関心は低いほうだったかもしれない。ところがある時、マナビスの活動で上位にあたる方が久しぶりにサロンを訪ねてきた。

「彼女はもともと、ものすごくおしゃれな人でね、いつも東京の美容院に行って髪を整えるような人なの。コロナで東京には行けなくなったはずだからどうしてるのかなあと思ってたんだけど、相変わらず、髪が素敵なのね。それでなんでそんなに綺麗なの？って聞いてみたら、マナビスのヘアピースをつけてるっていうのよ。『他のメーカーのも持ってたけど、マナビスのは軽くて自然でいいわよー、コウタカちゃんも使ってみたら』って言われてね」

同じころ近所に住むお友達にも髪に悩みを抱えている人がいることを知り、初めて、世の中にはヘアウィッグを必要としている人がいるんだということに気付いたという。それなら、とそこからは持ち前の行動力をいかに発揮する。コロナが落ち着いている時期を見計らって、早速、マネージャーを含む傘下の方々、十数名にサロンに集まってもらい、試着会を開いた。

「ヘアピースの説明をした後に、一人ひとり順番につけてみたのね。そしたらみんな『えー——っ！！』てすごい喜んでるの。それを見て、私、感動しちゃってね。こんなに喜ん

でもらえるんだって」さらに驚いたのは、予想外に7人ものメンバーがすぐにヘアピースを欲しいと言ってくれたことだった。

高鷹さん自身も、自分でもヘアピースを使ってみると思っていた以上に良いことばかりだった。まず白髪染めの頻度が減った。高鷹さんはこれまで生え際に白髪が数ミリでも出てくるとすぐに染めていた。頭皮の健康のためにはなるべく染めないほうが良いと思っていたても、理容師としての自分の美意識がそうさせない。

しかしヘアピースがあると生え際がすっかり隠れてしまうため、最近では2カ月に一度くらいで良くなり、こんなに楽なことはない。旅行先や温泉でも、ヘアピースをパツとのせてささっと馴染ませるだけ。普段のメンテナンスも自分で手洗いするだけで良い。その手間の少なさにも便利さを実感している。

「面白いのは、ヘアピースを扱うようになったら、他の人の髪が急に目につくようになったことね。とてもいい商品だから、あの人にもこの人にもオススメしたいって思うようになってね。でも、みんな普段、鏡で正面ばかりを見てるでしょ？だから気付いてないの。『私、大丈夫よ、髪いっぱいあるから』って言うのよ（笑）」

それで高鷹さんが思い付いた秘策がスマホのカメラだ。百聞は一見にしかず。後頭部を中心に角度を変えて何枚か写真を撮って見せてあげると、みんな一様にショックで声をあげる。「え——うそ——！私の髪、こんなになってたの？」と。そこですかさず、「ちょっと付けさせて」とヘア



ヘアピースを付ける高鷹さん。理容師としての長年の経験に裏打ちされた所作は一つひとつが堂に入って美しい。

ピースをセットし、もう一度、写真を撮って見せてあげる。すると今度は歓喜の声があがる。人の印象は顔よりも髪と言われるがヘアウィッグはその効果を一瞬で実感できる商品なのだ。

■なんでもまずはやること

そんな高鷹さんだが、ウィッグコンシェルジュの資格を取るのには最初、少し抵抗があった。「正直言うと、今さらこの歳で試験受けて、資格取るなんてね、そこまでしたくないわって思ったのよ」と高鷹さんは笑うが、その気持ちも故なきことではない。資格はなくとも高鷹さんはここまでに紹介したような自分なりのやり方で、誰よりもヘアピースの売り上げを上げていたからだ。

しかし、なんとしても資格を取らせてあげたいという会社の熱意を感じて、考えを変えた。「コンシェルジュの称号を持っていればもっと活動しやすくなるからって、担当の方が言ってくれてね。それで老体に鞭打って挑んだのよ」

この資格はマナビス独自の資格であるとともに、一般社団法人 日本かつら協会公認の資格認定制度であり、合格すると協会の認定者として登録される。もちろん、高鷹さんの名前も日本かつら協会公式ホームページの資格認定者の欄に見つけることができる。

試験はウィッグの市場や業界動向はもとより、ひととりの商品知識や試着・採寸の実技、そして販売方法、納品方法、アフターフォローなど、実際の販売に必要なスキルも対象となる。数回の研修ののち、マナビスはそれぞれの不得手なところを個別にサポートし、合格まで二人三脚で伴走してくれる。

資格を取得する過程で、より深く商品について知れたことは良かったと高鷹さんは言う。「特にマナビスのヘアピースの品質へのこだわり。これ



普段からスマホは使っているが、最近はPayPayを使って買い物もしている。「あれはほんとに便利よね」



「これで撮ってたあげたら、みんな大喜びしてくれるのよ」と、1 番のお気に入り、SNOW アプリで筆者をパチリ。撮影した画像を楽しそうに編集して、美しく変えてくれた。その使い方は手慣れたものだ。

は知ってるのと知らないのとでは大違い。作り手が思い入れを持って一つひとつ丁寧に作ってるんだなって。それにみんなそれぞれ頭の形も髪の色も違うから、試着もなかなか難しいのね。だから学んで良かったって思うわね」

思っていたよりスムーズに資格を取得できたけれど、スマホを使った受発注システムを習得するには苦労した。「もうね、マナビスの担当の方ね、えーって思うくらいスパルタ。いつもと同じ人とは思えないくらい、ぴしっとモノ言ってるね。もう一回やってくださいっ！とかね。でも、これは本気で私に覚えてもらいたいと思ってるんだなって、かえって彼女の気持ちが伝わったの。だから頑張ったのよ（笑）」

発注に間違いがあってはいけないと思うと、今でもシステムに入力するときは緊張するという高鷹さんだが、しかし IT デバイスを意外なほど使いこなしている。普段からメールはもちろん、フェイスブックやメッセージャーも使っているし、ついこの間も、マナビスのキャンペーンを LINE を使ってメンバーに発信したばかりだ。

そして高鷹さんの一番のお気に入りは写真編集アプリの SNOW だ。「最近ほみんないつもマスクしてるから、お化粧もろくにしなくなったでしょ？ だから写真撮らせてって言うと、嫌がるのよ。それで SNOW アプリで撮ってあげると、お化粧したみたいになるし、お肌もツヤツヤになるし、みんなにすんごく喜んでもらえるの。これはね、若い人が遊びにきたときに、SNOW で撮ると綺麗になるよって実際に見せてくれて、それで『教えて教えて』って教えてもらってね。使ってみたら楽しくて」

高鷹さんはヘアピースを扱うようになって、マナビスを始めた 17 年前の気持ちが蘇ったという。当時、高鷹さんは別の会社でネットワークビジネスの仕事をしていたが、人間関係を始めとしていろいろと辛いことが重なり、悩んでいた。当時の高鷹さんを知る人が、もうかわいそうで見えられないというほど憔悴していた。マナビスが立ち上がると聞いたのはそんな時だった。

「立ち上げの経緯とか商品のこととかを、まずは会社に話を聞きに行ってるね。社長さんから話を聞いて、これだーっ！と思ったの。もう落ち込んでなんかいられないと、奮起してね。そしたら、前の会社の傘下さんたちがみーんなついてきてくれてね。あの頃はほんとうに楽しかったあ。毎日、たくさんの人がウチに来てね。それで借金して、今のサロンを建てたのよ」 そんな高揚した気持ちを久しぶりに蘇らせてくれたのがヘアピースだった。自分も楽しくて、お客さんも喜んでくれる。喜んでくれるからますます自分も楽しい。

高鷹さんにとって、誰かに喜んでもらえること。それが全てのモチベーションなのだろう。誰かが喜んでくれることが自分の喜びであり、そのためなら努力は惜しまず、多少の苦労も厭わない。コロナで自由に会えなくなっても、いい情報があればみんなに伝えたい。スマホを使ってみんなに伝えられるなら、ちょっと頑張ってスマホを使ってみよう。それはごく自然なことなのだろう。

「私はね、昔から、誰かがやってて自分にやれないことはないと思ってるの。人様にできることは自分もできるっていう精神でこれまでずっとやってきた。だからやっぱりなんでも一度はやってみることだなと思う。もう 78 歳だけど、まだまだ落ちぶれた自分にはなりたくないもの」

新しいことへのチャレンジはエネルギーもいるし、勇気もある。でも、何もやらなければ全てはそこまで。一度は受け入れ、チャレンジしてみれば、そのさきに新しい展望が見えてくるのだと高鷹さんは教えてくれている。



マナビスのスキンケア商品もこのとおり。自分でデコレーションを施している。女子力高い高鷹さんである。



相反するものをどちらも大事にする
それが僕の人生哲学です

株式会社KINS 代表取締役
下川 穰さん

2021 年春にデビューし、会員の皆さまから好評のマナビス フローラシリーズ。皮膚の常在菌に働きかけ、肌のバランスを整えるこのシリーズを監修したのは株式会社KINSの代表取締役、下川穰氏だ。今、美容業界でその可能性が最も注目されている「菌」のパイオニアとも言える存在。下川氏とはどんな人なのだろう。

——下川さんはもともと歯科医師でいらっしやると聞いていますが、“菌”に深い関心をお持ちになったのはなぜですか？

歯科医師にとって“菌”は敵なんです。虫歯菌や歯周病菌はいかに殺すかですから、菌と共生するなんていう発想は全く持ってなかったんです。それが 30 歳の時、菌や遺伝子を専門とした医療法人の理事長に就任したことが切っ掛けで、菌に興味を持つようになりました。

そのクリニックでは“菌”と“疾患”との関連性に関して、東大の先生たちと共同研究を行っていたんです。その過程で“菌”に関してさまざまな知識を得ることができました。

——“菌”と言えば、近年、腸脳相関といって、腸内環境が体調に大きな影響を及ぼすだけでなく、心にも影響することが分かってきて、特に腸内細菌には大きな注目が集まっていますね。

おっしゃる通りです。

僕は 30 歳でそのクリニックの理事長になりましたから、自分の部下がみんな自分より歳上で、皮膚科や消化器内科など専門医としても自分よりはるかにキャリアのある方々でした。理事長にな

るまではまあとんぱ子と言っても間違いではなかったのですが、そこからの数年はもう地獄のような日々でした（笑）。左耳は聞こえなくなりましたし、2 年くらいはずっと下痢が続きました。

——ストレスやプレッシャーによるものですね。

そうです。ただ立場上、メール 1 本で日本トップクラスの菌の専門家に連絡を取れましたし、

僕は分からないことがあれば躊躇せず質問する方なので、自分の体調についても患者さんについてもいろんなことをがんがん聞きました。

それで教えてもらったことを咀嚼して、自分にも試す、患者さんにも試すということをしたんですね。それによって自分の体調が良くなり、自分が良くなるからそれを見た患者さんも積極的にやってくれる。常在菌が変化すると、こんなにも体調にインパクトがあるのかと。それを自分でも体験し、患者さんの回復をこの目で確かめることもできた。

どちらか一方でなく、両方、体験できたことはとても大きかったですね。そういうことがあって、“菌”の可能性を広げていくことは人生を賭ける価値があると確信しました。



打ち合わせの合間や食事を摂りながらも、寸暇を惜しんで世界中の菌に関する最新の医学系論文や商品化動向などの情報を収集し、目を通す。日本の市場を見ている、それは後追いにしかならないためだ。

———下川さんはご自分の“菌”にかける熱意を「爽やかな菌の変態」と称してらっしゃいますが…

はい、自分のことを常々そう言ってます（笑）。独立して経営者になるとビジネスのミーティングも増えますし、なかなか思うように時間が取れなくなります。でも、まだ誰もやっていない、どこにもない新しい商品を作るには、その前提としての知識、そして研究の成果がなければ一步も前に進むことができません。だからどんなに忙しくても、菌を突き詰めるための時間は惜しみません。

———そこが変態である所以ですね。でも変態でありつつ、爽やかでもある…んですね？

そうです。それは何事も両面が大事、という意味なんです。新しい研究も大事だけど、先人の知恵も無視できない。データも大事だけど感覚も大事。中身も大事だけど、美しさや爽やかさなど見た目も大事。中身はあるけどダサイ、カッコいいけどチャライ。これはどちらもダメです。

もともと僕は何かを突き詰めることが好きで、菌の研究ももっと突き詰めて行くつもりですが、その愚直さと爽やかさ、両方あることがとても重要だと思っているんです。相反するものをどちらも疎かにしない。これはいわば僕の人生哲学ですね。

———そういう深い意味があったんですね。KINSでも自社ブランドとしてスキンケア製品やサプリメントを出されていますが、今回、マナビスとコラボされてみていかがでしたか？

実はKINSとマナビスってビジネスとして見たとき、似てるんですよ。お客様とすごく近いでしょ？僕は菌の可能性を広げたいという想いでKINSを立ち上げましたが、ただ製品を売りつけるのではなく、お客様にちゃんと理解してもらったうえで購入していただくということが大前提だと考えています。だからお客様とのやりとりを何より大事にしています。

マナビスさんもそうですね？ビジネスのベースに兼子社長の真摯な企業姿勢があって、兼子社長や長澤さんが全国を飛び回って、直接お客様のニーズを把握しようとしたりね。そういうところ、とても共感できます。同じことを僕らはオンラインでやり、それをオフラインでやればマナ



マナビスとの商品開発について熱く語る下川社長。一切の妥協を許さないスタンスに、しっかりと応えてくれるマナビス開発陣への感謝は大きく、フローラシリーズは他企業とのコラボでは成し得なかったという。

ビスになる。KINSは進化版ネットワークビジネスと言っていいかもしれません。

———なるほど。確かに似ていますね。

工場も見学しましたが、化粧品会社らしからぬと言いますか、まるで製薬会社のような施設だったので、これは安心して任せられると直感しました。技術力という点では、とにかく僕の我が儘を聞いてくれる、何とかしてくれるというのが大きいですね。すごいというより可哀想かも（笑）。

———開発を一緒にやっておられる粟井さんはどちらかという飄々とした方ですが、下川さんとは丁々発止のやりとりをなさっているとか。

週一回のミーティングはお互い鬼の形相です。僕はそもそも世の中にないものを新しく創り出したいと思ってるから、絶対に妥協しない。でも、普通、どこのメーカーもすでに得意なパターンやレシピがあって、それを大きく逸脱することはしないものなんです。すでにあるレシピの、一番影響の少ないところにちょろちょろっと手を入れて出しちゃう。そうすればリスクもないし、チャレンジしなくていいし、安心でしょ。第一、お客様には分からないわけです。

例えばあるエキスを10%以上入れるなんて、

やったことがないから嫌がります。でも、粟井さんは「じゃあ、いったんとにかくやってみます」と言う。新しいものをつくろうという気概があるんです。でも、ほぼ毎週、喧嘩です（笑）

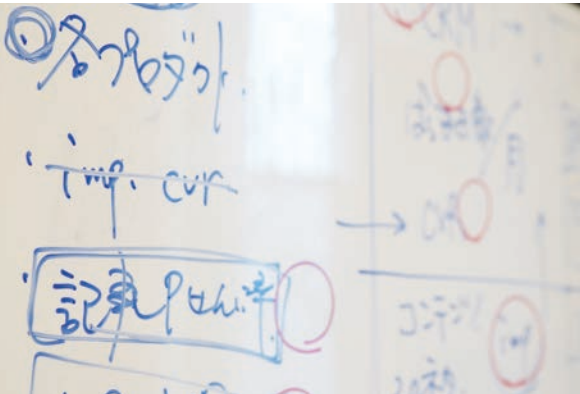
———建設的な議論というか、よい関係でいらっしゃるんですね。

そうです。そういう良い関係性があるので安心して次の展開の構想を巡らせることができます。

———どんな展開でしょうか？

次は腸内フローラ検査をやりたいですね。腸内環境の“見える化”です。それぞれの方の今の腸内環境の良し悪しがわかってくると、その人なりの取り組むべきポイントが見えてきます。腸内環境をベースとして、その人がどんな食事をしているかなどと照らし合わせると、さらに健康に対するアプローチがしやすくなります。これは会員というネットワークがあるからこそ、できることだと思います。

———素晴らしいですね。化粧品だけだったご縁から、健康のご縁に広がっていく。会員同士が互いの食事を教えあったり、“ご縁”の可能性が広がりますね！マナビスと下川さんのコラボレーションの今後にますます期待したいと思います。



ホワイトボードには SNS 上での製品プロモーション戦略に関するメモがぎっしりと書き連ねられている。



KINS 社の製品が棚上に綺麗に陳列されている。数多くの製品から成るが、いずれも洗練されたパッケージ。



製品だけにとどまらず、紙バッグなどのノベルティにも洗練されたデザインのテイストが踏襲されている。



Naturae Vis Maxima

「最大の力は自然の力なり」
これは、マナビスグループの一人ひとりが、
いつも胸に刻んでいる言葉。
社名もこの頭文字に由来しています。
自然への畏敬の念を忘れず、
その力を生かした、やさしいものづくりをすること。
創業当時の想いは、
変わることはありません。

そして今、さらに、
「私たちも自然の一部」ということを胸に刻んで。



マナビスフロラファーストセラム
導入化粧液 40mL



マナビスフロラスキンケアオイル
オイル状美容液 40g



マナビスフロラサプリメントベーシック
乳酸菌含有食品 60粒



マナビス 薬用スキンウォッシュd
[医薬部外品] 薬用せっけん 150g



マナビス 薬用スキンマスク
[医薬部外品] パック 120g



マナビス 薬用エモリエントローションEX
[医薬部外品] 化粧水 100mL



マナビス 薬用レストアジェル Exc
[医薬部外品] 乳液 30g



マナビス 薬用リンクルジェル
[医薬部外品] クリーム 30g



マナビス リフトセラム
美容液 30mL



マナビス 薬用ホワイトニングエッセンスEX
[医薬部外品] 美白美容液 30mL



マナビス 薬用美白ローション
[医薬部外品] 美白化粧水 120mL



マナビス モイスチャージェル
保湿液 30g



マナビス クリームF
クリーム 20g



マナビス UVミルク
[SPF40 PA++++] 日やけ止め用乳液 30g



マナビス スキンカバードバンス
[SPF15 PA++][日中用化粧液] 30mL



マナビス スキンカバード ナチュラル
[SPF13 PA++][日中用化粧液] 30mL



マナビス スキンカバード ホワイト
[SPF18 PA++][日中用化粧液] 30g



マナビス 薬用シャンプーC
[医薬部外品] シャンプー 310mL



マナビス ヘアパック
ヘアパック(洗い流すタイプ) 150g



マナビス ハンドジェルミニ
手指用洗浄料 60mL × 5 個セット



マナビス ハンドクリーム
保湿クリーム 60g × 3 個セット



マナビス ハンドソープ
洗浄料 250mL × 5 個セット



マナビス クリーナー
濃縮洗剤 500g × 2 個セット