



MANAVÍS TIMES

VOL.02

心地よい時間、
すこやかな美しさがとどきますように。

MANAVÍS

株式会社マナビス化粧品

6月21日、マナビス化粧品本社にて「MSC 全国ビーナス会 2022 リモートコンベンション」が開催された。掲げられたテーマは“Change&Challenge～輝く未来へ。みんなで応援宣言！” 会員を招いた形では2019年以来3年ぶりとなった今回は、会場と全国の会員をオンラインで結ぶ、初のハイブリッド開催となった。

兼子社長は冒頭、「コロナ禍によって、実際に会うことのがけがえのなさに誰もが気づいたことと思います。感染対策をしながら、失われた時間を取り戻していきましょう。だからこそその応援宣言です。頑張りたいと思う皆さんをセミナーや様々なサービスを通じて、会社をあげて応援していきます」と力強く語りかけた。

(※コンベンションの詳細の様子は8ページへ)



学んだことはすべて自分の糧になる
引き出しが多い方が人生楽しい

吉田 妙子さん

「今日は急に暑くなりましたでしょ。ひと休みしてくださいね」と、待ち合わせの場所で冷たい飲み物を手渡してくださったのは、2週間後にちょうど83歳の誕生日を迎えるという吉田妙子さん。初夏の青空によく映えるターコイズブルーのリネンシャツをさらりと着こなす姿には、ああこんなふうに歳を重ねられたらどんなに素敵だろうと憧れずにはいられない。全ての女性のお手本のような、そんな吉田さんにあれこれとお話をお聞きした。

■「今、83歳の青春、真っ只中です」

「私ね、あんまり年齢にこだわってないんです。何かを始めるときに歳は関係ないと思ってます。あと2週間で83歳になるんですけど、私、今83歳の青春です。青春の真っ只中」

吉田さんはふんわりと笑って、そうおっしゃった。

そもそも吉田さんがマナビスと出会ったのは17年前、66歳だった。当時、吉田さんは健康関連の仕事に従事しており、その仕事の知り合いからマナビスの仕事を勧められたのが最初。しかし女性ばかりの世界は面倒だなという思い込みもあり、何度も誘われてはお断りしていた。



「私、性格は男なんです。皆さん、勘違いして『なんかふわっとしてる』っておっしゃるんです」

しかしその方があまりにも熱心なので、言わば根負けのような形でスキンウォッシュとスキンマスクを購入することに。吉田さんのそんな心づもりとは裏腹に、先方にしてみれば3年越しにかなったお付き合い。購入の場所には上位の方も出てこられた。

「それが山下マネージャーだったんです。山下さんとお話しているうちに、お人柄がいいのはもちろんなんですけど、同じ波動を感じたんです。この方とならずつと繋がっていてもいいなと思ったんですね」

そうやって新しい世界に飛び込み、わずか1年2ヶ月で吉田さんはマネージャーに昇格する。何もかも初めての世界で難しくありませんでしたか？と聞いてみた。

「例えばね、アースになるためには月に30個というすごく大変に思えるけど、3個ずつを10人の方を買っていただいたらいいんだと、自分のやりやすいように考えたらぱっとなれたんですよ」

女性同士の嫉妬や妬み、どろどろした関係は嫌、という当初の思い込みも、いま考えてみると大きな思い違いだった。山下マネージャーに手取り足

取り教えてもらい、時には助けてもらい、引っ張ってもらい、周囲の人に恵まれ、人が自然に付いてきてくれた。とても順調な17年だったと言う。

「マナビスに限らず、人に喜んでもらったそのおこぼれをもらうというのが、私の仕事に対する考え方なんです。先に自分が得するんじゃないくて、先に人に喜んでもらったその残りをいただく。そういうふうにしてやって来ました」

マナビスは商品を使った人がみんな喜んでくれるでしょ。綺麗になって喜ばない女性はいないし、綺麗になったなんて言われて嬉しくない人もいない。この仕事って女性をすごく喜ばせる。女性を幸せにできる仕事だなんて思います」

■自分の引き出しが増えることにわくわくする

吉田さんがマナビスと出会って早や17年。会員の方たちも同じように歳を重ね、残念ながら亡くなられた方もいれば、施設に入られた方、もうお化粧ができなくなったという方もいる。

吉田さん自身は社会と関わっていないとクシャツとなってしま性格だと自分で分かっているし、それ以上に会員同士、みんな仲が良く楽しいから、続いている。

「でもね、そうは言っても仕事ですから、もうダメだダメだって言うんじゃないにね、それなら若い人にも目を向けていこうとしているんです。若い人のいるところに出向いてみたりね。それに今は若い男性もお化粧に興味があるって言います

から、若い男の子にもアンテナを立ててこうと思ったりね」

例えば演奏会に行って、若い女の子と知り合ったら、その女の子を通して男の子と知り合う、というふうに。吉田さんは、自分の孫のような若い子と話すことになんの抵抗もない。

自分の知らない世界や新しいことに出会ったとき、何より好奇心が先に立つ。最近、インスタグラムを始めたのもその好奇心ゆえだ。

「インスタを始めたのは別にそれでマナビスの活動をしようとかじゃ全然なくて、インスタってどんな世界なんやろと。YouTubeは自分は受けるばかりですけど、自分から発信するってどんなやろと。アプリを立ち上げて、ちょっとだけ見てみたら、なんか視野がうわっと広がったような気がしたんです。

それでこれは絶対教えてもらいたいわと思って、若い会員さんと集まって。まだ一ヶ月しか経ってないし、10歩も歩いたらすぐ忘れるんですけど、少しずつね。インスタを活用するなんて、そんな無理なんです。それより知らないことを体験するのが自分の財産。引き出しをたくさん持っていた方が自分も楽しいでしょ」

ウィッグコンシェルジュの資格を取るために使った吉田さんのテキストの、たくさんの付箋には、学ぶことに真摯に向き合う吉田さんの姿がありありと表れている。

「ウィッグが発売されてすぐ、おしゃれな人たちに勧めたら10人くらいが買ってくくださったんですけど、その時はあまり知識もなくて。でもお売りした責任がある。もう一度しっかり勉強して、ちゃんとしたことをお伝えしよう」と。



どんなことでも自分に新しい世界を見せてくれるなら、食わず嫌いをせず、デジタルにも果敢に挑戦する



取材前、上位の方から「いつも前向きでキレイなんだから、マナビスの岸恵子で行っておいでよ」と励ましのメールもらった。「メンバーさんにいつも押し上げてもらって、自分の実力なんか何にもないのに不思議やなあって思います」

ることが少しも苦にならないんです。なんででしょうねえ(笑)結果はあまりこだわってなくて、勉強する過程で引き出しが増えていくことにワクワクします」

■今をいきいきと生きる

時代はどんどん変化するし、人は次から次へと新しいことに対応しなければならなくなる。するとついささやかな抵抗をしたくなって愚痴の一つも言いたくなるものだ。でも吉田さんは「愚痴」や「文句」とは無縁の人生のように見える。

「愚痴とか文句はあんまり言わないですね。自分にとって都合の良いことがあった時は、相手の立場に立ったらどうやろと考えます。その時、自分もやっぱりおなじことしてるなと思うと受け入れられます。相手に歩み寄れる。だからか、今までも人と争いがないですね」

メンバーの方々との集まりでは、言いたいことはその場で言って陰では言わないことを一種の決め事としている。言いたいことをみんなでわっと言って、最後は笑って終わる。時には喧嘩してるの？というくらい活発に意見を言い合う。

「私くらいの年齢になったらもう、みんな言いたい放題ですわ(笑)でも年配者ばかりの集まりなのに、物事がパツと決まります。決まったらもう陰でごちゃごちゃ言わない。この仕事は人間関係ですから、一緒に何かやるときはいったん方針が決まったら、あとは信頼して皆さんに任せます。口出しはしません。

うまくいかなくても、次はこういうふうにしてみようかという感じで。お付き合いしていれば、大体みんな何が得意が分かってくるので、自然に役割も決まってくる。ほんとに楽しいです。みんないい歳やのにめっちゃくちゃ生き生きしてます。うちのグループを見た方は、賑やかでびっくりされますよ」

100歳人生だから健康には気をつけなければいけないが、特別なことは何もしていない。吉田さんにとって大切なのは情熱。これまでそうだったように、苦しくても情熱があるうちは乗り越えられるし、情熱があるうちは続けられる。吉田さんのその情熱を支えているのが好奇心なのだろう。

「私はね、“今”という時を一番大事にするんです。過去のことをいつまでも引きずっていたり、あんまり先の未来のことをあれこれ不安に思ったりするのでなくて、今をすごくいきいきと生きたい。そう思ってるんです」

“今”という時の積み重ねがその人の過去になり、未来をつくる。好奇心いっぱい、今という時をいきいきと楽しむ吉田さんの姿に学ぶことは多い。



「孫から『おばあちゃんは遠くから見ても一目で分かる』って言われるんですよ」と本当に素敵な吉田さん



誰かをサポートすることで喜びが得られる
だからこれが自分の天職
中尾 亜希子 さん

■切っても切っても切れない縁

「私ね、この仕事が天職やと思ってるんですよ」と、なんの気なしに、中尾さんはそう言った。でも、彼女がそう言えるようになるまでには、実は長い時間が必要だったのだ。

中尾さんは、母親がマナビス化粧品の熱心な愛用者だった。そういう縁があったから、当然のように娘である中尾さんも母親に何度もマナビスの商品を勧められた。そればかりでなく、モデルの仕事をするようになった 20 代の時には、知り合いのプロのヘアメイクさんからマナビスを勧められたこともあった。ところが中尾さんはそれらの誘いをことごとく断って、別のブランド品を使ったり、エステサロンに通ったりしていた。

30 代後半になると若い頃からダイビングやマリンスポーツでできたシミソバカスがたくさん増え、ホルモン性のニキビにも悩まされるようになり、3 年間、病院にも通った。おまけに自分の双子の娘のうちの 1 人にひどい肌荒れの症状があった、中尾さんの悩みは深かった。



お昼を食べる間も片時もおしゃべりが止むことはない。笑い声が絶えず、参加された皆さんは本当に楽しそう

ちょうどお昼どき、取材場所に指定されたネイルサロンのドアを開けると、たくさんの女性の笑顔が迎えてくれた。テーブルの上にはサンドイッチ、飲み物、お菓子がぎっしりと並べられている。一緒にお昼をどうぞという心遣いだ。誰かが食べ物を勧めてくれたら、誰かが椅子を持ってきてくれて、みんながそれぞれに細やかな気遣いで動いてくれる。そして、華やかで賑やかなこの輪の中心にるのが中尾亜希子さんだ。

転機となったのは、娘さんが幼稚園の年長の時に家族で 2 ヶ月を過ごしたハワイ旅行だった。中尾さん自身は日焼けだけは避けようと紫外線防止の日焼け止めを塗り、ファンデーションを重ね、パウダーを叩いて完全防備で 2 ヶ月を過ごした。

ハワイ到着早々に爪を剥がしてしまうというトラブルに見舞われ、まったく海に入らなかったにも関わらず、帰国後、久しぶりに会ったママ友に「焼けたねー!」と言われ、あんなにガードしてたのになぜ? と、大きなショックを受けたという。

娘さんはというと、海水が効いたのかハワイにいる間にいったん肌荒れが改善したにもかかわらず、常夏のハワイから帰ってきた真冬の日本で、また症状がひどくなってしまった。



「マナビスを通じて仲間がどんどんどんどん増えました。みんな一生付き合っていける友だちです」

ストレスをリセットして自分の肌も娘の肌もすっかり綺麗になるはずだったのに中尾さんは落胆する。そんなとき、マナビスを使っているママ友が、日焼けで酷く荒れてしまった肌にスキンマスクを使ったら劇的に良くなったという話を聞いた。

中尾さんは母親から孫にもマナビスを使うように促され、初めて素直にいうことを聞いた。そうしたら本当に娘さんの肌もよくなって、「これは!」と思ったのだった。

「ハワイ旅行でいろんなことが変わりました。それまでも、母親を含めてマナビスを使ってる人がみんな肌がきれいっていうことも分かってたんです。でも自分でその縁を切って切って切って、切ってきたのに、いろんなところからマナビスが入り込んでくる (笑)。もう運命やったんかもしれないね」

■宝くじに当たったような出会い

運命と言えば、母親を介して引き合わされた高田グランドブラネットとの出会いも運命だったかもしれない。ある日の夜、「高田さんが近所に来



ビューティアドバイザーの資格を活かして、肌診断。肌診断は顔だけでなく髪や肌の様子まで可視化できる

られているよ」と母親から聞いて出掛けて行ったその先で、たくさんの人が集まる中に、一人だけくっきりと浮き出て見える人がいた。

「それが高田さんでした。私、生まれて初めて誰かに握手を求めに行っただですよ。その時の、その場所の匂いとか明かりとか今でも全部覚えてます。そのくらい衝撃的で、いったいあの時の感覚はなんやったんやろって今でも不思議に思うんです」

その時は中尾さんの話をただ聞くだけ。言ったのは「今度セミナーがあるから来てね」、それだけだった。

そんな経緯で始めたマナビスだったが、最初は本当に何も分からなかった。高田さんが自分のマネージャーだということすら、知らなかった。

「なんのこっちゃ分からないから、みんなで集まる時、いつも来てもらってたんです。ある時、メンバーにはそれぞれ“マネージャー”がいると聞いて、会社に電話をして『私のマネージャーって誰ですか?』って。それで初めて高田さんが自分のマネージャーだということを知ったんです。その話を本人にしたら、『えええええ〜、知らなかったの〜』って驚かれました (笑)」

中尾さんはその後、ほどなくしてマネージャーに昇格するが、高田さんを見ていたら、ごく自然にマネージャーになったと言う。「細かいことをあれこれ言わず、全部、ただ見せてくれたんです。人としてすごい。高田さんに会って、私は宝くじに当たったようなもんやって思ってるんですよ」

■今はこれが天職

マナビスを使うようになってから中尾さん自身も自分の肌に自信が持てるようになり、モデルとして化粧品の仕事に声が掛かるようになっていた。あるとき、翌年も継続して契約が決まりかけていた化粧品会社のオーディションで、自分ではなく、別の人に仕事が決まってしまったことがあった。

最初はショックを受けた中尾さんだったが、その人は自分の紹介でマナビスを使うようになったモデル仲間だったと後から知って、なんの迷いも



お母さまと中尾さんに続き、すっかり美しく成長した娘さんも加わって、親子 3 代マナビス愛用者である

なく心底、良かったと思えたという。

「もともと肌に自信がなかったその友人がマナビスを使うことでコスメの仕事が取れた。それがもうめっちゃ嬉しくて。別のモデル友達にその話をしたら、『そこは悔しがるそこや!』って呆れられて初めて、ああ私はもうこっち側の人間やって思ったんです。自分がどうこうじゃなくて、人をサポートすることで喜びが得られるってことに気づいたんです」

それが中尾さんが言うところの「天職」の本当の意味なのだろう。

今はビューティアドバイザーの資格も取り、ウィッグコンシェルジュの資格も取った。

「ビューティアドバイザーの資格を取らせてもらって本当によかった。肌の状態だけでなく、髪や地肌の状態まで、その場ですぐに分かるから、的確なアドバイスができますし、説得力もある。

それに、ウィッグも、特に同年代の人たちにすごく喜ばれています。私もちょうど白髪が伸びてきて、今日はそれを隠すために付けてるんですよ。これがないと染めるしかないから、すごい大変でしょう?」

取材場所となったネイルサロンのオーナーもマナビスの愛用者で、サロンの二階はマナビスの商品を使ったエステサロンも兼ねている。マナビスを通じてつながりがつながりを呼び、自然にトータルビューティの輪が広がっている。



「中尾さんはね“普通の人の明るい”よりちょっと上行ってる (笑)」中尾さんは何か楽しいことがあるとみんなに声をかける。するとみんながそれに乗る。「中尾さんはいつも楽しいことをするきっかけを与えてくれるんですよ」



私の人生はマナビスと結婚したようなもの マナビスがあるから幸せ

小川 美香さん

郊外の街道沿いに佇む瀟洒な建物。1 日に一組しか予約できないというイタリアン・レストランだ。「ここは私の最終的な夢である“森の中のシンデレラ・サロン”のイメージそのままで、ここを見つけてから実際に利用するようになるまで 5 年も掛かったの」そう言って、このレストランにぴったりの素敵な装いで、小川美香さんは私たちを迎えてくれた。

■一人娘の夢を叶えるために

運命の分かれ道は 31 歳の時だった。

その日は仕事の面接が控えていた。当時、離婚したばかりで一人娘を抱え、昼夜パートで働く小川さんにとって何よりも優先したい、いや、優先すべき大切な面接だった。なのに「石鹸のセミナーがあるから行こう」と迎えに来た知り合いと一緒に行くことを選んだ。普通なら断る。なぜ面接ではなくセミナーに行ったのか、今でも分からない。

セミナー会場でも「騙されないぞ」と終始無言だった。でも、そこに集まっている人たちが見た目こそ普通だが、その肌の美しさは普通ではないことだけは分かった。冷静になって話を聞いてみ



若い頃の夢を叶えた今は、お孫さんのために「うちの小槌のようなおばあちゃんになりたい」という小川さん

ると、商品の良さは理解できたし、これを使えば綺麗になるのだらうと思った。

小川さんの心が決まったのはその後の、マネージャーになったばかりの人の体験談を聞いた時だった。

「その方はもともと学校の先生だった方で、その職を辞してまでも化粧品のお仕事に打ち込むというんです。つまり、単刀直入に言うと、稼げているということなんですね。その方は娘さんが 1 人いる母子家庭で、自分とダブルしました。娘は当時 7 歳で、生活はぎりぎり。この先どうなるんだろうと日々、考えていましたから。そんなこともあって、これは綺麗になることと、経済力をつけること。その両方ができる仕事なんだと思いました」

前向きに活動してみよう、そう思っはみたものの、これからどうすればいいのか具体的なことは何も分からない。それで上位に当たるマネージャーさんにお会いすることになったのだが、その時「小川さんの夢はなんですか？」と聞かれた。はたと考えてみたが、全く何も思い浮かばない。小川さんの頭の中は現実の生活のことではない。夢は寝て見るもの、そんな感じだった。でもこの仕事は「何のために」という先の目標がないと始まらないと言われた。

「どんなに考えてみても自分のための夢は浮かびませんでした。それで娘が大きくなった時、娘が自分の夢を叶えられるだけの経済力を付けるためにやろう、と思ったんです」

やがて娘さんは成長し、声優になる夢を持った。ブレずにその夢を追い、専門学校に行き、無事卒業し、プロダクションに入った。ある日、小川さんが車を運転しているとき、ラジオの CM から聞こえてきたのは紛れもない娘さんの声。マナビスの活動を通して、娘の夢を叶えるだけの経済力を付けよう。そう決心してから 13 年目のことだった。

■まずはマナビスを知っていただくことから

「でもね、このお仕事は最初の一步が難しいってこと、私よく分かってるんですよ。伝えることが仕事なんだけど、どう話すか、どう伝えるか。そこが一番のハードル。だから今はちょっとハードルを下げて、“お知らせ”活動をしようと思っています。伝えると、分かってもらわないといけないけど、お知らせは相手のお返事はある意味、関係ない。一方通行でもいい。」

そして知らせたからどうってことでもないけれど、知らせなきゃゼロでしょう？ どんなに良い商品でも知らなきゃ無いことと同じ。それが悲しいので、とにかく知っていただくことから始めよう、と。そのためのツールとしてちょっとしたチラシを作ったり、SNS を活用したりしています」

小川さんはマナビスの活動が楽しくて楽しくて仕方ないと言う。みんなと会って、手を洗って、



自分の力は本当に 1 割くらいだと言う小川さん。昔、上位の方に「自分の器を大きくしなさい」と言われ、以来、小川さんは「また呼んでもらえる自分でいるために」自分磨きをすることを忘れないようにしている

お菓子を食べておしゃべりして。「会ってみたい・会ってよかった・また会いたい」これがうまくいけば全てうまくいく。そう思っている。要は自分がまた呼んでもらえる人になればいいのである。

「仲間づくりが仕事ですから、いつも何か楽しいことを探しています。静かに想像して笑っちゃう感じ、それが大事な。楽しければ仲間が仲間を呼びますから」

化粧品に加えて、商品の中にウィッグがラインアップされたことも良かったと思っている。日本には「一髪、二肌、三衣装」とか「一髪、二姿、三器量」のような諺が伝わっていて、いずれも髪

若いころ、ヘアメイクのお仕事をしていた小川さんは最近、カラー診断の資格も取った。そして今もっとも力を入れているのが、メンバーの方々に美しく変身してもらうことだ。それは小川さん自身、“変身”することにワクワクするからだ。

お肌のお手入れをし、ウィッグをセットし、ヘアメイクを施し、カラー診断で似合う色の洋服を身につけてもらう。美しくなることで、マナビスに出会って良かった、生まれてきて良かったと感じられる瞬間をたくさん作ってあげたいと思っている。

■マナビスで日本を変えていきたい

小川さんはマナビスに出会って、“娘の夢を叶える”という自分の夢を現実のものとした。そのあとは“娘が結婚するときマイホームから送り出したい”という夢も叶えた。今は人の夢を叶えてあげるのが小川さんの夢でもある。

「お金の話は後回しにしがちだけど、やっぱりお金は大切です。経済的にすごく豊かな人が言ってたことですが、お金がすべてではないけれど、



「ほとんどの人がお誘いして断られるとか、ちょっと上手くいかないとか嫌になる。でもそういうことがあるから、私たちのような活動者がいるんだと思うんです。みんなが『いいね、いいね』って言ってたら、活動する人、要らないですもんね(笑)」

大抵のことはお金が解決してくれるのよ、と。お金は尊いんです。大事なのは稼ぎ方と使い方。どうやって稼いで何に使うか。

マナビスは仲間づくりが楽しいとか、仲間が喜んでくれて嬉しいとかそういう前向きな気持ちで稼ぐことができるから最高です。マナビスに出会う前は明日どうしようとそればかり考えていました。今は毎日、夜、お風呂に入って、今日もいい日だったなあって生活ができています。」

実は小川さんはマナビスで日本を変えたいという密かな思いを胸に秘めている。31 歳のかつての自分がそうだったように、明日どうしようと目の前の生活に追われる人がいる。また夢を持つことを忘れてしまっている人もいるだろう。

そういう人たちが無理にではなく、自然にこちら側に来たくなるような、そんな自分たちでいなくてはいけない。そう思っている。



「マナビスをやっていて良かったと思うことしかない。マナビスの仲間たちとは生まれ変わってもまた会いたい」

「男女平等の時代と言われているけど、諦めている女性がやっぱり大勢いる。でも、マナビスなら諦める必要はないんです。これからどんな面白いことが待ってるんだろう。そんな気持ちで仕事ができる。ちょっと恥ずかしいけれど、私たちが歩くマナビスとしてその道筋を示していきたいと思っています」

あなたの夢は何ですか？ そう問いかけられたらなんと答えるだろう。夢をもう一度、しっかりと自分の胸に刻むことができれば、明日は少し変わるかもしれない。



「新商品を通して会社と共に夢と希望を持って楽しい仲間づくりをしていきましょう」と、プラネットの田上豊さん

Change& Challenge 輝く未来へ。みんなで応援宣言！

会の冒頭、都合により会場にいらっしゃれなかったグランドプラネットの高田貴美栄さんからのお手紙が代読された。また、8名のプラネットの紹介では、田上豊さんをご挨拶に立たれた。続く、2021年9月～2022年5月度における新ビーナスマネージャー紹介ののち、エグゼクティブキャンペーン表彰では、新規部門、育成部門、個数部門の上位5名（個数部門は上位6名）に、兼子社長より表彰状と、上位3名にはクリスタルトロフィーが授与された。新規部門で第一位となった天野豊文さんはまだ20代。「マナビスと出会い、人生は楽しくなきゃいけないと気づいた。マナビスを通してもっともっと人を楽しませてあげたい。マナビス最高！」と語り、会場を明るく沸かせた。

また新規開発事業部、ウィッグ事業部、営業推進事業部の各部門のプレゼンテーションでは、近々の活動報告並びにキャンペーンの案内、そして各部門が選ぶ社長賞の表彰が行われた。

約1年前から始まったマナビスの環境活動が具体化されてきたことが今回のプレゼンテーションのキーポイント。薬用レストアジェル、モイスチャージェルは、リユースできるボトルとつめかえ用リフィルに生まれ変わる。そのボトルとリフィルを入れるパッケージもFSC認証紙（注※



『地球も美肌に。マナビス・エコプロジェクト』について詳細を説明する株式会社マナビス菊地取締役



新ビーナスマネージャーに昇格された鹿兒島県の水口貞子さん。上位の義岡好子さんにも感謝の意を述べられた

森林資源を守るために、適正に、厳しく管理された森林から伐採され、加工された紙であると国際的第三者機関から認定された紙）で作られているという徹底ぶりだ。その結果、従来のボトル商品と比較して、9割のプラスチック削減を実現した。

新商品のフォーミング ボディソープの容器も同様に、つめかえ用のパウチと専用ボトルによりプラスチック8割削減を実現。フローラサプリメントベーシックにもアルミパウチが追加される予定で、準備出来次第の発売となる。

7月より開始されるマナビスポイント制度では、通常は商品ごとの購入金額の1%をポイントとして還元し、次回注文時から1円として使えるが、エコ対象商品ではポイントがさらに2倍になる。前述の薬用レストアジェル、モイスチャージェル、フォーミング ボディソープの3商品は7、8、9月の3カ月間、リフィル2つを同時購入することで、リユースボトルがプレゼントされる特別セットの新発売キャンペーンが予定されており、これには5倍のポイントが付く。

「地球も美肌に」をキャッチフレーズとして掲げたマナビスの環境活動は今後も進化していく。各キャンペーンの詳細についてはホームページなどで確認して欲しい。

全国ビーナス会2022を締め括ったのは、一般社団法人根っこワーク協会の野口悦子さんの講演。「マナビスが作る幸せの連鎖」というテーマで、このビジネスを成功させるキーファクターについて楽しく話され、会場は時折笑いに包まれた。

最後に全国のマネージャーが対象となる抽選会が行われ、「久しぶりに皆さんと同じ時間、同じ場所で過ごせ、とても楽しかった。今後も皆さんの大切な方々との縁を間違いなく繋いでいってほしい」と兼子社長。盛況のうちに幕を閉じた。



「マナビスが作る幸せの連鎖」をテーマに講演したのは一般社団法人根っこワーク協会 CEO の野口悦子さん



新規部門表彰。兼子社長隣から順に、スピーチを行った1位天野豊文さん、2位松尾小枝子さん、3位佐藤千賀子さん



育成部門表彰者。左から1位犬塚昌明さん、2位犬塚絢加さん、3位古田絵美さん、4位中島美明さん、5位沼野佐織さん



個数部門1位は岩倉和歌子さん。会場では2位の大塚昌明さん、3位貞包絹子さん、4位中島美明さんが表彰を受けた



新規開発事業部門社長賞は上見麻里子さん（中央）。フローランシリーズでの積極的な活動がその受賞理由



ウィッグ事業部社長賞はウィッグ販売において高い実績を残された高鷹詔子さん（右から2人目）の手に



営業推進事業部社長賞はマナビス事業にオールラウンドに取り組んでこられた中尾亜希子さん（中央）が受賞



5月26日に千葉県浦安市のオリエンタルホテル東京ベイにて、マナビス ウィッグコンシェルジュ1期生の合格パーティが開催され、全国から資格試験に合格した58名のうち40名が一同に会してお互いの合格を祝った。翌日にはマナビス ヘアピース製造元で、東京都調布市に工房を構えるマスターズプランナー社を訪問、数々の特許技術の説明を受け、職人による高度な技の実演に見入った。



パーティーの冒頭では「この歳になって試験を受けるのは憂鬱というお声もあり、自分自身も試験を受けてみてその気持ちはとても理解できました。しかし一方で達成感もあったのではないのでしょうか。“Change & Challenge” 前に向かう気持ちが大切ですが、これだけの方が頑張ってくださった。それを何より嬉しく思います」と兼子社長の挨拶があった。



続いてヘアウィッグの製造元であるマスターズプランナー社池田社長のご挨拶。そしてヘアウィッグ事業の総監督である近藤正純ロバートさんの挨拶が続いた。

このパーティでは、会員へのお礼の気持ちを込めて、モノではなく、何か心に残る集まりにしたいとの思いから、二つの目玉の催しが用意された。

一つは集まった方にわくわくドキドキの驚きを与えるテーブルマジック&マジックショー。もう一つは著名なフォトグラファーである桐島ローラ

ウィッグコンシェルジュ1期生 合格パーティ&工房見学研修を実施

仙台の相原紀子さんはウィッグコンシェルジュ1期生にして、最初にウィッグを販売した人でもある。「ウィッグを付けるといつもスタイルが決まるわねー、というのが私も含めた皆さんの感想です。これまで口には出さなかったけど、実は髪で悩んでいる人が多いことも分かりました。皆さんに喜んでいただける商品なので、今後ますます需要が出てくるのではないのでしょうか」と話してくれた。



集まった会員は、翌日、東京都調布市飛田給にあるマスターズプランナーの工場見学研修に参加した。工房で行われている最終仕上げの様子や、フィリピンの工場とライブ中継でつないでの生産の様子の見学を通して、さらにマナビスヘアピースに関する知識を深めた。



ンドさんによるポートレート撮影会である。撮影された写真はお土産として帰り際、一人ひとりに手渡された。

宮崎から参加したマネージャーの江藤京子さんはヘアウィッグが加わることで、スキンケア、メイク、ヘアウィッグというふうにとータルビューティを訴求できるようになったと話す。「ミニフェスタなどを開催したらスキンケア、メイクの次に必ずウィッグをフィッティングして、メンバーの皆さんに“変身”を楽しんで頂いています。2度、3度とフィッティングすると、購入に結びつくことが多いですね」





マナビスとは妥協のないものづくりができる 永いお付き合いができれば嬉しいです

エナジック株式会社取締役社長
佐野 憲悟 さん

昨年12月、マナビス化粧品の商品ラインアップに新たに追加された、マナビス初のサプリメント『マナビス フローラ サプリメント ベーシック』。人の腸内環境に大きく作用する“菌”に着目し、からだの中から美しくなることを目指したこのサブリの製造を手がけるのは、エナジック株式会社だ。同社は静岡県伊東市の、市街を見下ろす風光明媚な山の中腹に本社を構えている。健康食品の製造に関して幅広い知識と経験を有する同社の佐野憲悟社長にお話を伺った。

——御社は無農薬みかんの栽培がそのルーツとお聞きしています。

そうです。私の祖父は昔、静岡県内の別の場所でみかん農園を営んでおりました。当時は農薬や化学肥料を使った一般的な農法で栽培をしていたのですが、あるとき無農薬の栽培を志し、新たな土地を求めて現在、弊社のあるこの土地に一家で引っ越してきました。健康食品を手がけるようになったのは父の代からです。

——健康食品を作るようになったきっかけは何だったのでしょうか。

みかんには摘果という作業が欠かせません。摘果とは、収穫する果実の品質を良くするために、まだみかんが青いうちに果実の数を間引きすることです。この間引いたみかんをただ捨てるのはもったいない。何か有効に使えないかと考えたのが始まりです。

父がまだ中学生の頃のことと聞いています。冬場のからっ風の中、間引いたみかんを天日干しし、農作業が休みになる雨の日に家族みんなですり鉢あたり、パウダー化しました。それをお取り引きのある方々に、収穫したみかんと同梱してお送りするよ

うになったのですが、そのうちに、そのパウダーだけを分けて欲しいというお声をいただくようになり、徐々に事業化していきました。

——そうだったのですね。今回、株式会社KINSの下川社長監修のもと、マナビス化粧品から発売された「マナビス フローラ サプリメント ベーシック」の製造を御社が手掛けられました。この商品は“菌”に着目し、からだの中から健やかに美しくなることを目指したサプリメントだということですが。

その通りです。先程申し上げました通り、弊社は元々が無農薬みかんの栽培から始まった会社ですので、健康食品の中でも「酵母」や「乳酸菌」といった微生物を得意としているんです。無農薬みかんの栽培をするためには有機的な農法を構築する必要があり、自分たちで肥料を作っていたんですね。それが「発酵」なんです。野菜の切り屑や残り滓を微生物に分解してもらって、植物が根っこから吸収できるように形を変えたものが堆肥です。

先代である父は「どんなに良い成分をお腹の中に入れても吸収できなければ意味がない」と、

そういう考え方を持っていました。そんなこともあって、20年以上にわたり、東京農業大学の発酵学の教授と一緒に、有効微生物の腸内環境へのアプローチに着目し、乳酸菌や酵母の培養の共同研究を進めてきました。

——では、この商品の製造は御社以上に相応しい会社はないと言っても過言ではありませんね。

弊社に声をかけていただいて、本当にありがたいことと思っています。酵母や乳酸菌といった私たちが“生菌”と呼んでいる微生物は、その名の通り、生きている相手なだけになかなかハンドリングが難しい面があるんです。

例えば弊社が「無添加で生菌で」といった商品をご提案しても、コストや手間の面から賛同してくださる会社さまは決して多くはないんです。ですから、下川社長とこのサプリメントの打ち合わせをしたとき、自分と同じようなお考えを持っている同世代の方がいらっしゃることに心底驚いて、誰かに引き合わされたのではないかと思った



先代の社長である父親の考え方に強く共鳴し、その志を受け継いだモノづくりを志していると語る佐野社長

ほんです。すぐに意気投合しました。

——そういう意味ではマナビスと御社も相通ずるところがありますね。

そうなんです。御社のHPを拝見して、「自然の力は最大の力なり」をモットーにしてらっしゃると知り、びびびっと来てしまいました（笑）このような自然の真っ只中に会社を構えておられますと、私たちは自然の影響の中でしか生きられないことを日々、痛感していますから、マナビスさんのこのモットーにはとても強く共感いたしました。

——兼子社長とも直接、お話しされたと聞いています。

兼子社長が弊社に足を運んでくださりまして、いろいろなことをお話ししました。兼子社長は自社で工場を持つという化粧品を製造するお立場と、末端のお客様にその商品を販売される両方のお立場にあるわけで、その両方の納得点をどこに持つかなど、難しい場面が多いのではないかと思います。

しかしながら、お客様が工場見学などを通して、商品が作られる工程を直接見ることができる、あるいはお客様の声が直接、作り手に届くなど、本当にリアルでダイレクト。それゆえに人と人とのコミュニケーションを大切にされていることなども含め、理想的な業態でもあり、羨ましくも思います。真っ当であり、魅力的なお仕事の形ですよ。

——お客様になるべく良いものを届けたいというのが、マナビス、KINS、そして御社の共通の思いですが、今回の商品「マナビス フローラ サプリメント ベーシック」の特徴について簡単に教えていただけますか。

例えば下痢や便秘、お腹の張りとか、あるいは肌荒れとか食欲不信など、皆さん、腸を軸としたさまざまな不調を感じられていると思うのですが、腸内環境を整えることでそういった不調へのアプローチを強く期待できる商品だと思っています。

——病院に行けばそれぞれ違った薬を処方されたりしますが、相反する症状にも効果が期待できるわけですね。

そうですね。この商品には3つの軸があります。まず生きている菌をそのまま腸で摂り入れること（プロバイオティクス）。生きている菌の餌になるものもセットで摂り入れること（プレバイオティクス）、これがふたつ目です。生きている菌だけを取り入れるサプリメントもあるのですが、せっかく摂取してもその菌が生きられなければ元も子もない。だから、菌の生きられる環境を整えるわけです。食物繊維やオリゴ糖がこの餌に当たるものです。そして、菌が作り出した有用な物質、乳酸菌生産物質（バイोजェニックス）を摂り入れること、です。



「兼子社長とは同じ2代目ということで共感することがたくさんありました。製造と販売という二つの難しいお立場を持っておられて、私の悩みなんで小さいものだなと（笑）今度はぜひマナビスさんの工場見学に伺いたいです」

——菌を生きたまま腸に届けるのはなんだか難しそうです。

おっしゃる通りです。口から摂取したもののほとんどは普通、胃で消化されますから、腸でリリースするためには、胃酸に負けない材質のカプセルを選ぶ必要があるんです。今回は耐酸性のたいへん高品質な材質のものを採用しています。

さらに、サプリメントは原材料を流れやすく、充填しやすくするための食品添加物を使用することが普通なのですが、このサプリには食品添加物を使用していませんので、カプセルに中身を充填するのにも苦心しています。

——なるほど、簡単ではないのですね。

ものを作る工場はどこもそうだと思いますが、「安定」ということが何よりも大事。ですから現場からすると、無添加というのは、とても大変なことなんです。食品添加物は使いたくないというご要望に対して、現場は当然、それでは作りにくいと言うわけです。

でも、だからと言っていつも通りのことばかりやっていると進歩はありません。苦労の先にアイデアがあり、新しい発見や気づきがあるのです。



同社を訪問されていたお客様の車を、玄関から出て見送り。取引先との関係を大事にされていることが伝わる



私たちは昔から自然由来の原材料を扱うことが多かったので、今回のサプリメントでも、これまでのそういった経験やデータの蓄積が役立ちました。

——苦労は悪いことばかりではないのですね。

それぞれ、立場が違いますから、企画、設計、製造など、みんなが納得をしてタッグを組まないと人を感動させられる最高の商品は作れません。今はみんながこの商品コンセプトを理解して、納得して一生懸命、頑張ってくれています。

マナビスさんは商品作りにおいて、普段から「本当にお客様にとって良いものを」と、難しい課題にも果敢にチャレンジされ、それが結果的にイノベーションを生んでいると伺っています。

先程申しました通り、「微生物」や「無添加」などは私どもがご提案したいと思っても、ハンドリングの難しさなどから、商品化に至ることはそう多くはないのです。しかしながら今回はマナビスさんのおかげで私どもにとっても妥協のない良いお仕事ができたことをとても嬉しく思っています。

今後も永く、良いお付き合いが続けられたら光栄です。



「食品を扱う工場なものですから」と、取材陣も抗原検査を実施。品質管理にはとりわけ神経を注いでいる

「地球は青かった。」

人類としてはじめて宇宙から地球を見た宇宙飛行士ガガーリンの有名な言葉です。

これは、地球の海の青さと青い大気が「青いヴェールをまとった美しい青い星」に見せたのだそうです。

そして、この地球を覆う青い大気にはとても大切な役割があります。それは、バリア機能です。

太陽からの有害な紫外線を吸収し、地上の生態系を保護しています。

また大気中のオゾンは、紫外線を吸収するため大気を暖める効果があり、地球の気候の形成に大きく関わっています。

この大気の役割、私たちの体のあるものに似ていませんか。

そうです、私たちがとても大切にしている肌の機能にとってもよく似ているのです。

そして今、地球の肌とも言える大気が、我々人類に由来するさまざまなトラブルに見舞われています。

そうです、地球が肌荒れを起こしているんです。

例えば、私たちが使うエアコンから出てしまうフロンはオゾン層を破壊してしまいます。

また、私たちが生活する上で排出してしまう二酸化炭素はこの大気の温度を少しずつ上げてしまっています。

いわゆる地球温暖化です。このように、地球の肌荒れの原因を私たちが作ってしまっている現実があるのです。

私たちマナビス化粧品は、お客様のお肌を健やかに美しく保つことを使命としています。

しかし、お客さまをキレイにするために、なんらかの形で地球にダメージを与えてしまう。

もしそうだとすれば、こんなに悲しいことはありません。

では、我々の事業の中で、何が地球にダメージを与えてしまっているのか。

それは、私たちが何気なく使っているプラスチックの容器です。

残念ながら、マナビス化粧品のプラスチック容器はほとんどが「使い捨て」です。

現代の技術を持ってしても、プラスチックはリサイクルが難しく、我が国でもリサイクル率は10%程度だと言われています。

つまり、この使い終わった容器たちはほとんどが燃やして処理されています。

燃やすことは結局、二酸化炭素を多く排出することになり、温暖化の大きな要因、つまり地球の肌荒れの原因となってしまいます。

今回、「地球も美肌に。マナビス・エコ・プロジェクト」では、

まずは消費するプラスチック量を削減することをメインテーマにして、色々なご提案をさせていただきたいと考えております。

何より、この活動は、お客さまのご理解とご協力がなければ前に進めることはできません。

面倒くさい、大きくなった、前の方がよかった、などなど色々なお声があるだろうことは十分理解しております。

ただ、この星に住む人間として、我々の活動にご賛同いただければと心から思います。

地球も美肌に。

MANAVÍS
ECO PROJECT