



Change & Challenge

さあ、活動再開！

MANAVÍS TIMES

VOL.03

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

真夏の強い太陽が照りつける 8 月 1 日。宮崎空港からほど近い宮崎観光ホテルにて、MSC セミナーが開催された。新型コロナウイルスの感染拡大によって長らく中断していたセミナーだが、マナビス化粧品の会社主催のセミナーとしては実に 30 か月（2 年半）ぶりの開催となった。

宮崎では時を同じくして、春には落ち着いていたコロナの爆発的な感染拡大が報じられた。その影響で MSC セミナーも当初予定より来場者は減ったものの、それでも会場には約 100 名が集まり、久しぶりの再会を喜びあった。

「今回のセミナーは同窓会だと思ってるんです。もちろんセミナーでお伝えしたいことはいろいろありますが、まずは皆さんが集まってくださればそれだけで成功なんです」（兼子社長）



「今回のセミナーは同窓会のようなもの。まずは人が集まってくれたら成功です」そう話す兼子社長の本当の意図はどこにあるのだろうか。セミナー終了後に取材し今回のセミナーを開くことを決めた兼子社長の真意を話していただいた。

私自身そうですが、人と会わない生活がもう 2 年半も続いています。多くの方の気持ちが沈んでいる。どんどんどんどん気持ちが小さくなっているのを感じています。

例えば何か嫌なことがあって、以前だったら誰かに話したりしていたのに、今はそれができない。それで家に引きこもってしまうとますます落ち込んでいきますよね。

特にマナビスはホームパーティやセミナーなど、人が集まる機会がたくさんありました。

もともとなかったのならともかく、あったものがなくなってしまったわけです。そう、会員の皆さまが外に出る機会が奪われてしまったんです。それでとにかく同窓会がやりたい、同窓会をやろう！と思い立ちました。

自発的には外出しづらい、会いづらい状況ですが、会社がセミナーを主催すれば誘いやすいですよ。自らがホームパーティを企画してお誘いするのは憚られても、「ねえ今度、会社がセミナーをやるっていうから一緒に行こうよ」であればお声をかけやすいと思ったわけです。皆さんに外に

出るきっかけを作りたいかったです。

そう決めたのは春頃で、あの頃はコロナもだいぶん落ち着いていました。今の第七波は予想外でしたけど、それでも 100 人の方々が集まってくれました。もちろん「本当にやるの？」と開催を心配される声もいただきました。でも私はもう時計の針を戻したくなかったんです。

人数を絞る、消毒を徹底する、体温を測るなど、できる対策は講じても確かにリスクはある。でも完全に終息することをただ待っていたら、その日は永遠に来ないかもしれない。だからやろう！と。みんなもう十分に我慢しましたよね。

来場者の方々は皆さん、思い思いにおしゃれを

してらして、中には浴衣姿の方もいらっしゃいました。今日はきれいにしていこう。おしゃれをしていこう。そう思うだけでワクワクしますよね。それもあってホテルを会場に選んだんですよ。

人と会うこと、これはマナビスの原点です。この 2 年半はある意味、マナビスらしくない時間だったんです。これをきっかけにマナビスのことでなく、皆さんの気持ちが前向きになったり、日常生活で何らかのプラスになれば最高だなと思っています。

今回のセミナーは同窓会でいいと言いましたが、実はもう一つ、目的がありました。それは、社長である私の口から、あらためて皆さんにマナビスという会社の自己紹介をすることでした。「マナビスってこういう会社だよー、皆さん思い出してくださいねー」という感じで（笑）

それで冒頭から私自身が会社の紹介を行い、その後、現在のマナビスの 3 本の柱である「化粧品」「フローラシリーズ」「ウィッグ」の 3 つの事業について、それぞれ社員から、実演も交えながら詳しくご説明を差し上げました。

この 2 年半という時間は結構長くて、フローラシリーズを出したのもコロナ禍のことでした。それで皆さんに、あらためて柱となる 3 つの事業と、これからのマナビスについてお知らせする必要がありますと考えていました。

ですからこれは「これからマナビスはこの 3 事業でやっていきます」という宣言だったと言っていいかもしれません。

今回のセミナーが、コロナ禍を経た皆さんの新たなスタートとなることを願っています。

来場された皆さんに久しぶりのセミナーの感想をうかがいました



川越亜有美さん

私は 2 年前にマネージャーになったので、マネージャーとしての活動がちょうどコロナ禍と重なってしまっただけです。橋プラネットの用意してくださったスタジオ蔵を拠点として、ずっと情報を zoom で発信し続けてきました。それはそれとして尊い活動なのですが、今日、皆さまを前にしたら感極まりました。私たちの思いに会社の思いが加わって、やっぱり私たちのネットワークも会社の応援もどちらも大事だなあと改めて思いました。



日高規子さん

またコロナの感染が拡大している中だったので、皆さん気を付けながらやってらっしゃるなと思いました。それでもやっぱりリアルな場でお話を聞くと、とてもしっくりきます。商品の説明も分かりやすくて、あらためてきちんと理解することができました。私は個人的に人生の一区切りがついたところなので、そういう意味でも今回のセミナーに参加できて良かったです。気持ちを新たにすることができました。



坂本倫子さん

マナビスの商品を使い始めて 4 年になります。コロナ禍になって Zoom でのセミナーばかりになりましたが、それはそれですごく会社の良さが伝わって、私としては良かったです。今回のセミナーも感染が怖いから行かないという選択もあったけど、なんかワクワクして、自分の気持ちに正直に参加しました。皆さんきっと華やかだろうと思ったけど、着ていく服がなくて、それで浴衣に。すごく楽しかったです。



水口春香さん

私はマナビスのいち愛用者ですが、母がマナビスのマネージャーで、これまでも何度かセミナーには参加していました。この宮崎でのセミナーは、人も多いし、と来る前はちょっと気が重かったんですが、来たら皆さんが話しかけてくださって。登壇された方たちもお話が上手ですよ。同じ説明でも母から聞くといいち入ってこないんですが（笑）、同じことでも会社の方から聞くとよく頭に入りますね。



セミナー前の午前に行われたウィッグ事業説明会でもウィッグコンシェルジュのバッジをつけて笑顔で会話。



兼子社長自ら「自己紹介」というように、今のマナビスの事業について丁寧なプレゼンテーションを行った。



コロナ禍でも新商品は継続的にリリースしている。リアル場で一同に並べて実物を来場者に見ていただく。



会場受付に設置されたマナビス ハンドジェル。リアルでの実施に、しっかりとした準備で来場者を迎える。



環境配慮への取組みで新パッケージになったリフィルを専用ボトルに装着する体験コーナーも。簡単を実感。



リアルでのセミナーだからこそそっくりなウィッグの試着体験。つけた瞬間の変身ぶりを、本人も来場者も実感。



多くの方が来場された宮崎会場。やはり同じ空間で、同じ体験を共有できることはセミナーならではの魅力。



この日の宮崎は真夏の晴天。MSC セミナーは 7 月 11 日の大阪を皮切りに 9 月 24 日の佐世保まで、全国 8 会場で開催された。



マナビスの仕事は“転ばぬ先の杖” 人生の転機で知った母の思い

江藤 京子さん

常夏の国、宮崎市に江藤京子さんのサロンはある。和と洋が見事に調和し、中に居るとどこか懐かしくもあり、同時に新鮮さも感じられる。そして、いい意味で人を折り目正しくもさせ、リラックスもさせてくれる。家は主人の^{あるじ}人柄を映し出すというが、このサロンに集う人たちはきっととても良い時間を過ごしているのだらうと羨ましく思えた。

■人生に訪れた転機

江藤京子さんは長年、名前を聞けば誰もが知っているような一流企業に勤めていた。30代で管理職の試験をパスし、会社の中で初の女性管理職となり将来を嘱望されていた。

「まさか自分がマナビスに心移りするなんて思ってもいませんでした（笑）」と江藤さん。お母さまに連れられてマナビスのホームパーティにも参加したことはあったが、江藤さんはエステにも通っていたし、高級化粧品にしか興味がなかった。「今なら自分が間違っていたと分かりますが、その時はネットワークビジネスというだけで負のイメージでしたし、こんなお値段の化粧品で綺麗になれるはずがないと、完全に無視してましたね」と当時を振り返る。



ショールームのようにマナビス商品が美しく並んだ棚はリフォームの際、職人さんに造り付けてもらった。

企業の中で管理職という地位を得、それなりのお給料ももらっていたし、前途は揚々に思えた。本人ももちろん定年までこの仕事を全うするつもりだった。

そんな江藤さんにも、しかし転機はやってきた。「48歳の時でした。ストレスからどうしても会社に行けなくなってしまったんです」社内では初の女性管理職ということもあり、誰かに相談するにも女性管理職は江藤さんの他にはいない。長い間、ひとり頑張ってきたが、ぶつりと緊張の糸が切れたようだった。「自分は絶対に潰れないと思ってたんですけどね。プライドもあって、外に出られなくなり、家に引きこもるようになりました」

■母の思い

ここで少し時計の針を引き戻し、京子さんのお母さんの話をしよう。

京子さんのお母さんの浩子さんは看護師としてずっと県立や国立の病院で働いてきた。同じ職場で働く看護師仲間のひとりが現在のブラネットの橋重子さんであり、彼女の紹介で浩子さんはマナビスを知った。

「橋さんからマナビスを勧められたときも、最初は石鹸なんかで綺麗になるわけがないって半信半疑でした。でもマナビスのウォッシュを使うようになったら、近所の温泉で皆に褒められたんですよ。『あんたこの頃色が白くなったね』って」

それからは綺麗になったねと言ってくれる人にマナビスを教えてあげて、浩子さんはすぐにアースになった。さらに橋さんから「マネージャーになるから協力してほしい」とお願いされたのをきっかけにジュピターになった。

「あるとき入院することがあって、その時の入院費がマナビスのコミッションでちょうど全額支払えたんです。すごいな—と思いましたね。でもね、自分の能力は自分が一番よく分かっていたから、これ以上は無理。私はジュピターのままでいいとも思いました」

看護師の仕事がありながらも、浩子さんがそれでもずっとジュピターを維持してきたのはいつか娘に引き継がせたいという思いがあったからだ。「上の娘は教員だったからなんの心配もしてなかったんです。京子は高卒で、頑張って挑戦して管理職になった。偉いなと思ってましたよ。でも民間企業はいつ潰れるか分からないという気持ちがあって、それがいつも心配でね（笑）」

マナビスでは親の築いたランクを子に譲渡できる。いつか娘に継がせたいという親心とは裏腹に、江藤さんにその気はなかった。しかし、母の思いが子に届く、その日はついにやってきたのだった。家に引きこもるようになっていたある日、浩子さんが「ちょっとそろそろ外に出てみない？」と

江藤さんを外に連れ出してくれた。それがマナビスのMSCセミナーだった。あまりの人の多さに帰ろうとしたその時、「京子ちゃーん」と手を引いてくれたのが橋プラネットだった。

「もうね、人生ってほんとタイミングですね。そこにあったのは会社とは全く違う世界。来ている人がみんな綺麗で、満面の笑み。きらきらしてた。もう目から鱗でした。こんな世界があるのかと思いました」昔の江藤さんなら素通りしていたかもしれない。MSCセミナーから帰る車中で、江藤さんはお母さんの浩子さんに「私、仕事辞めていいかな。マナビスを仕事にしたいんだけど」とそう言ったのだった。

浩子さんにしてみれば「このままだったらこの娘は死んでしまう。もう自分は看護師の仕事は辞めているけど、この子1人くらいならなんとか食べさせていけるだろう。とにかく仕事は辞めさせないといけない」。そう思っていたから、江藤さんが今の仕事を辞めることにはもちろん賛成だったが、マナビスを仕事にしたいと言ったことは今となれば嬉しい誤算だったと笑う。

「母はすぐに許してくれましたけど、でも父は会社を辞めることは反対でした。私は独身でしたし、仕事を辞めたらどうやって食っていくんだ！って」江藤さんが仕事を辞めようと思ったその頃、そのお父さんに癌が見つかり、余命3カ月を告げられた。自分を心配している父親を安心させなければいけない。その一心から、江藤さんは3カ月でマネージャーになることを決意した。

そして平成元年に自宅とは別に父親が建てた家屋を譲ってほしいとお父さんにお願いし、そこを基点として江藤さんのマナビス活動がスタートした。それがこのサロンである。

母の思い、父の思いが江藤さんの思いと一つになり、江藤さんの今がある。



「すべてはマナビスさんのおかげ」80歳を過ぎているというのに澁刺として、気品に溢れた母様の浩子さん。



「母はずっと、娘の私のためにという思いでマナビスを続けてきてくれたんです」と京子さん。京子さんはこの話をするとき、母の愛の大きさや母への感謝の気持ちなど、さまざまな想いが溢れて必ず泣いてしまうと言う。

■思いをリレーする

心機一転、志も新たに始めたマナビスの仕事。でも、もちろん戸惑うこともあった。会社という組織では基本的に目標を同じくしている。しかしマナビスでは人によって目指すものが違う。そのギャップが大きかった。

だからと言ってマネージャーになるという目標が揺らぐことはなかったが、気持ちが落ちることはあった。そんな時は橋プラネットのところに車を走らせた。「プラネットの家はうちから5分なんです。何かあったらすぐに泣きつきました(笑)」その度「いろいろあるのは当たり前。みんなそういう思いをしてきたのよー」とプラネットに叱咤激励されながら、やってきた。

「嫌になることもありましたが、橋プラネットやその傘下のマネージャーさん、そして支えてくれる仲間。その繋がりから抜けたくないという思いがとても強くて」

マナビスは商品を使っていれば美しさは自ずと手に入る。そして経済的にも安定する。でも一番は孤独じゃないことだ、と江藤さんは言う。一生の仲間を得ることができるのだ。

「途中で私はもういいわ、と辞めてしまう方もいらっしゃるけど、もったいないと思います。誰にでも転機はある。その時の転ばぬ先の杖にもなりますし、何より、積み重ねてきたものを将来、自分の子供に引き継がせることもできるんです。こんな仕事、他にはありません。私も母がジュピターを維持してくれたからこそ、マネジャーを目指すことができたし、母の基盤の上に、自分の道を切り拓くことができたんです」

今、江藤さんは後進を育てることに心を砕いている。それは会社員時代にできなかったことでもあるからだ。母の思いを今度は自分が誰かにつなぐ番。そう思っている。

その浩子さんは最近、フローラサプリメントを飲み始めた。「私、昔から体が弱くてね、すぐに『もうどうでもいいわ』という気持ちになる。それがこれを飲み始めたら、気力が湧いて元気になった気がするの。私がもう80過ぎてると言うと皆さん、ええっ!?て言うてくださる。もうすべてマナビスさんのおかげ。それを皆さんにどうしても伝えたくて」と浩子さん。

実は教員の仕事を勤め上げたお姉さんも、マナビスの仕事をスタートさせたばかり。江藤さんにとっても嬉しいことづくめなのである。

誰かから誰かへ。マナビスの仕事は大切な人と人をつなぐ、思いのリレーなのかもしれない。



大手企業の女性管理職第一号として長く活躍された江藤さんは、その職を離れた今も強いオーラがある。



お客様を飽きさせない
そのために自分の知識や技術を
常にアップデートする

岩崎 正子さん

■毎日 2 時間の睡眠で資格を取得

岩崎さんは岡山県で生まれ育った。この地には大阪の大学を卒業してすぐ、結婚を機にやってきたという。嫁いだ先は 12 人の大家族。夫は末っ子の長男で、上には 4 人の姉がいた。それまでご飯なんて作ったことがない。家事なんて何にもしたことがない。そんな岩崎さんは嫁いだその日から 12 人の食事の用意をしなければならなかった。

「ものすごい苦労はあった。でも実家の両親が器用やったから、私もそれを受け継いだかな。料理もすぐにできるようになったんよ。お義父さんが釣りが好きでね、釣ってきた魚を料理してくれるって。魚なんか触ったことなかったけど、本見て捌いたらね、きっちりと刺身ができた。嬉しかったわ」と岩崎さん。

婚家での暮らしは簡単に乗り越えられる苦労ではなかったはずだ。それでも両親の反対を押し切って結婚したから、どんなことがあっても家には帰れない。昔は今と違って簡単に離婚ができる時代でもなかった。だからやるしかないかと踏ん張った。

「15 年間はまあ今思うとゾッとするくらい大変でした。それでもね、あの時の苦労があるから今があると思うんよ」と岩崎さんは明るく笑う。

38 歳の時、一念発起してエステの専門学校に通い始めた。当時、2 人の子供はまだ小学生と中学生。朝 7 時半にご主人に駅まで送ってもらい、大阪の難波で研修を受けて 5 時に終わる。家には夜の 7 時半に着く。家にいる間に全ての家事をこなしたから、睡眠が取れたのは大阪一和歌山間

周囲には高い建物もなく、整備された区画の中に、田んぼと人家が仲良く並んでいる。そんなのんびりとした風景を楽しみながらクルマを走らせていると、可愛らしい水色の建物が見えてきた。遠くからでもひと目で分かるこのサロンの持ち主こそ、和歌山市に暮らすこのお話の主人公、岩崎正子さんである。

を往復する電車の中の 2 時間だけ。それでも、どうしても資格をとりたいかった。「嫁としての辛抱をようせんと思ったんです。でもいざ本当にもう我慢できないとなったときに、そこから考えたら遅いでしょ？ 路頭に迷ってしまう。子どもと自分が食べていけるだけの何かを身につけないと」と切実だった。

■お店の商材を全てマナビスに

手に付ける職をと考えたとき、美容の仕事を選

んだのは小さい頃から好きだったから。「ちっちゃい時分から近所の子の頭、触ってたって母が言うてました。ほんまは美容師になりたかったんです。大阪の大学に通ってるときも、メイクの無料研修とか体験イベントがあると必ず行ってた。それくらい好きでした。それにこれからはエステの時代やという確信もありましたし」

寝ずに頑張った甲斐があり、資格試験にも合格した。「いつかお店が持てたらいいな」そう思っていた岩崎さんの背中を押したのは他ならぬご主人だった。岩崎さんの苦労と頑張り、そしてその



お店を揺るぎないものにするためにはまずは身内を固めないと。そう考えた岩崎さんは、もうずっとサロンにあるカウンターキッチンで自ら料理を作って、スタッフと、ときにはお客さんも交えてお昼の時間を共にしている。



76 歳になるという岩崎さんだが、メイクもファッションも今のトレンドをしっかりと押さえているのはさすが。



トールペイントを描いたメイクボックスはマナビス商品を購入されたお客様にプレゼントし、喜ばれている。



お客様にお出しするコーヒーは生豆をその場で焙煎し、磨いてから抽出している。なんでも本格的な岩崎さんだ。

本気度を誰よりも分かっていたのだろう。この人ならお店を持ってもちゃんとやっていけるという信頼もあったに違いない。土地を買い、店を建て、準備資金を用意してくれた。

「お店を建てたときは、すぐ潰れるわってみんなに言われました。田舎の個人店ですから、無理もない。実際、同じ頃にできた似たようなお店はもう無くなってますからね。残ってるのは大手の有名店だけ。なんとしても生き残ろうと、ない頭でずいぶんいろんなことを考えましたよ」

あれから何年になるだろう。どうやったらお客様に受け入れてもらえるか。どうやったら飽かずに通い続けてもらえるか。一生懸命考えて、できることは何でもやり、もうすぐ 76 歳になるという今も立派にお店を切り盛りしている。

お店を始めてから、エステの施術ではずっとワンセット 40 万円もするような高級化粧品を扱ってきた。だからマナビスを紹介されたときは不安しかなかった。「ひとつ 5,000 円の化粧品なんて使ったことなかったから、大丈夫なん？ て、顔にはよう使いませんでした（笑）」

最初は手だけ。片方にマナビス、片方に高級化粧品で実験してみたら、どちらも大して変わりがなかった。それで次に顔につけてみた。10 日ほどしたところ「これはちょっと違うかも」と思い始めた。

「みるみる綺麗になって、ファンデーションが要らなくなった。なんかね、肌につやが出るのよ。そのとき私、40 歳手前くらいだったんですけど、

シミと小皺がものすごいあったんですよ。今の方が綺麗ですもん（笑）」

自分で商品の良さを実感した岩崎さんはお店の商材を全てマナビスに入れ替えた。化粧品を変えたからといって、離れていくお客様はいなかった。

「マナビスの商品がいいのはもちろんですけど、やっぱりエステとセットで使うとさらに効果が出るんですよ。顔なら顔、首なら首でリンパの流れがあるでしょ？ それが分かっていると引き上げもできるし、そういう積み重ねがきっちり表れてくるんです」

■ウィッグにはまだまだ可能性がある

岩崎さんはマナビスの化粧品とともに、最近ではウィッグも愛用している。しかしこれも化粧品がそうだったように、最初まったく使う気はなかった。というもすでに 30 年以上、ウィッグの大手ブランドとのお付き合いがあったからだ。自分もたくさん持っているし、お客様にもいくつも買っていたいている。

「和歌山のマネージャーさん達と一緒に研修には行ったんですけど、行きの車の中で『私は絶対買わへんからね』と言ってたんですよ。そやのに私が一番に買ったんです（笑）『あんた買わへんて言うてたのに』ってみんなに呆れられて。でも私が買ったら全員買ったんですよ」

何よりモノが良かった。自分でも長くウィッグ



エステサロン『アディーナ』。どちらかというと保守的な土地柄ゆえ苦労も多かったが、恨みごとを言うわけでもなく、自暴自棄になるわけでもなく、都度「どうやったら乗り越えられるか」と考え、実践してきた。柔軟で強い人である。

を使い、お客様にも勧めてきた岩崎さんにはマナビスのウィッグ『ヘアピース』の品質の良さがすぐに分かったのだ。まずは軽さ。そして髪の毛の艶。ベースネットが小さいから夏、暑くない。

「ウチはね、白髪へのナ染めもお店のメニューにあるんです。お客様がヘナで染めている間にウィッグをきれいに洗って、乾かしてあげて、帰るときにそれを被せてあげるんです。お手入れも簡単ですけど、お年寄りの中にはそれも面倒という方もいらして、そういう方は特に喜んでくださいます」

ただし人の髪は千差万別。だからこそその難しさもある。例えば黒と茶の混じった髪色の人。岩崎さんはこれは難しいと思ったが、マスターズプランナーの技術者に相談したら、綺麗に黒と茶が出るようにウィッグをカットしてくれた。また、髪の量が多くて、強い縮毛に悩んでいるお客様のことを相談したら、ベースネットの型の選び方や被せ方できれいに隠せることも分かった。

何をどう使えばいいか。どうオーダーすればいいか。いろんなやり方があるのだということが分かって勉強になった、と岩崎さんは言う。「おふたりとも喜んでお帰りにになりました。ウィッグは髪の毛の薄い人だけのものじゃないんですね。見かたやり方を変えればまだまだ可能性があると思いました」

一度やると決めたらなんでも突き詰めるのが岩崎さんだ。趣味の社交ダンスは 25 年続けて数々の競技ダンスの大会に出場した。また 7 年前に始めたトールペイントは今でも先生に来てもらって、サロンでお客様と一緒に続けている。最近では歌にもハマっている。「なんでも夢中になってしまうんですよ。必死になって努力する。やりすぎるから、歌は入り込まんようにしようと気をつけてます（笑）」

今も、仕事でも研修やセミナーがあれば必ず参加する。時代とともに技術は進歩するし、流行にも変化があるからだ。「こないだもね、メイクのセミナーがあって、新鮮で楽しかった。今風のトレンドの眉の書き方を教えてもらって、お客さんに描いてあげたら喜びはる。お客さんが飽くことなし、マンネリになることなしにいろんなことやったら、遊びに来てくれはるでしょ。まずは来てもらうことです」

岩崎さんのプロ意識に学ぶことは実に多い。



目標を決めて逆算する意識が大切 地道な積み重ねが将来の礎になる

ど^のした
堂下 文江さん

日本三代清流のひとつ、長良川が近くを流れ、川に沿って西に 8km ほど下れば、山頂に岐阜城を戴く金華山が控える。自然の豊かさと便利さが程よく調和する、そんな場所に堂下さんのサロン兼ご自宅はあった。ドアを開けると、まだ小さなお孫さんの可愛い笑顔が迎えてくれた。

■期限を決めて逆算。1 年でマネージャーに

「マナビスでマネージャーになろうと思ったのは、上位のマネージャーさんが本当に楽しそうだったからなんです」

7 年前、マナビスの愛用者だった堂下さんがマネージャーになろうとした動機をそう話してくれた。

「関尾さんとおっしゃるんですが、彼女は別の MLM からマナビスに代わって半年でマネージャーになられたんです。『どのちゃん、マナビス楽しいよ、楽しいよ』って。ほんとに心から楽しいっていうのが見てて分かりました。それで私もマネージャーになりたいって」

当時、堂下さんは保険会社に勤めていたが、家



仕事を続けつつ、マネージャーを目指した堂下さん。物事を総合的に考えられるバランス感覚に優れた人だ。

事に加え家族の介護も重なり、勤めを続けるのが難しい状況にあった。会社を辞めるなら代わりに別の仕事を探さなくてはと考えていたところでもあった。保険とは万が一の備えでもあり、保険の販売は世の中に必要とされる仕事ではあるが、例えばお客様が病気になるまで初めて「ありがとう」と言われる仕事。それに毎月毎月ゼロからのスタートで、正直、堂下さんにとって心から楽しいと思える仕事ではなかった。

「マナビスは自分でコントロールすれば時間が自由に使えますよね？ それにやればやっただけ、それが実績として積み重なっていきます。マナビスの商品力は自分で使ってよく分かっていましたし、何より買ってくださいの方をきちとお世話すれば、その方が綺麗になって『ありがとう』って言うてくださる。そしてまた仲間が増えて、楽しい輪が広がるんです」そんなマナビスの仕事は堂下さんにはとても魅力的に思えたのだ。

もうひとつ、会社の主催する一泊二日の研修に参加し、すでにマネージャーとして活動している方のお話を聞いたのも良いきっかけだったと振り返る。

「その方がどんな思いでどんな活動をしているかという話を聞いて、やっぱり間違いないなと思いました。その研修ではお亡くなりになった創業者ともお食事を一緒にさせていただいたんで

す。ご縁を本当に大切にされる温かい方で、会社に対する信頼を深めることができました」

マネージャーになろう。そう決意した堂下さんはまず期限を定めた。仕事を辞めてしまえば収入が途絶えることになる。仕事を続けながらマネージャーを目指し、1 年で結果を出すことを自らに課した。「期限を決めると、そこから逆算していつまでに何をやるべきかが見えてきますよね。そのプロセスをひとつずつ確実にクリアしていこう、と」

しかしこの仕事は、ジュピターまでは 1 人でも頑張れるが、マネージャーになろうと思うと上位の方の協力はもちろんだが、自分の下にも 1 人か 2 人、ジュピターを育成し、複数のグループを作らねばならない。

「期限を切るって本当に大事だなと今でも思います。仕事をしながらだったので時間の制約もありましたけど、関尾マネージャーに教えられたことをがむしゃらにやりました。関尾さんだけじゃなくて、傘下の方たちも全力で応援してくださいって感謝しきれないくらい。私ひとりではできなかった。本当に皆さんのおかげなんです」

そうして堂下さんは 1 年できっちり結果を出し、晴れてマネージャーとなった。

■心掛けているのは“マルをマルで伝える”こと

あれから 7 年。マネージャーを続ける上で苦労はありませんでしたかという問いに、「大変なこ



当日、お出ししてくださったゼリー菓子、涼しげなランチョンマットにも堂下さんのセンスの良さが見て取れる。

とって思い出せないなあ」と堂下さん。ただ仕事をする上で気をつけていることはある。それは“マルをマルで伝える”こと。例えば会社から送られてくるイベントやキャンペーンのお知らせ。その情報をできるだけ正確に発信しなければ、末端まで正しく伝わらない。正確に伝えようとしているにも関わらず、人から人へと伝達するうちに情報の不正確さがどんどん増して行くことは誰もが経験したことがある通りだ。

「特にこの仕事は人と人で成り立っているので、マルをマルで伝えるのはとても大事なことなんです。今は便利になって LINE などの SNS で情報を一斉に発信することもできますが、それだけだとスルーしちゃっていたりとか、正しく理解できていなかったりね。『知らなかったわ』ということもあるし、『そういうことだったの？ 間違ってたわ』ということも普通に起こり得ます。だから、やっぱり極力お一人お一人にあってお話しするんです。顔を合わせて直接お話しすることはとても大事ですね」

また“マルをマルで伝える”ことの中には、自分の感情や意見を挟まず、ニュートラルに伝えることも含まれる。「もちろん、いいなと思うことはどんどんシェアします。でも私がこう思うと言ってしまうと、押し付けになってしまうこともある。だから逆に『どう思う？』って聞くんです。お客様が『いい』と言ってくださればそれ以上の言葉はないですから」

そうやって気をつけていることはあるが、マナビスの仕事の基本はお世話をすること。それは揺るがない。

「一度や二度やったからといってすぐに綺麗になるわけじゃないので。一カ月に一回でもうちに来てくださって、洗顔をさせていただいて、使い方の確認をする。次に来る日を決めると、やっぱり『それまでちゃんとお手入れしないと』って思いますよね。で、次に来たときにお肌の状態を見たりしつつ、またお世話させてもらう。『綺麗になってるねー』と認め合うと、そこに信頼関係ができていきます。

お手入れが間違ってたと気づけば、お手入れの仕方を伝えますし、手で泡立てたいのに上手くいかないという人には、完全に手で泡立てられるよ



マナビスではベーシックがきれいに収まる、この大きさのメイクボックスを愛用されている方が多い。

うになるまで伝えます。できるようになるまで何回でもやる。それが関尾マネージャーの教えであり、この仕事の根幹です」

だから傘下の方々がどうしたらサロンに来やすいだろうか。どうしたら喜んでくれるだろうかと堂下さんは常に考えている。

■地道な積み重ねが、将来の実りを約束する

そのようにして順調にマネージャーとしての歩みを重ねてきた堂下さんは今、傘下の育成にも力を注いでいる。

「この仕事、条件はみんな平等です。まずはお客様として使ってもら。綺麗になって喜んでいただけるようになったら、そこで初めてアースの説明をします。少し安く買えるようになるんだって。そしてその方の様子を見ながらあまり強く押さず、引かず。一方で、誰々さんならアースになれそう、とジュピターさんとも相談します。一番大事なはその方の意思。なぜならマネージャーになったら終わり、じゃないですから。降格もあります。事前にそれも包み隠さずお話しして、覚悟はいるけど、本人がそれでもやるとなったら、ジュピターさんとも協力して全力でサポートします。」

趣味でもママ友でもコミュニティをたくさん持っている人はこの仕事に向いている、と堂下さんは言う。また良いものは良いと素直に言える人。



建て替えたばかりのご自宅は別棟も建てて、結婚した娘さんが公文の教室を開いている。この日は娘さんと一緒にお孫さんも遊びにきていた。お孫さんと一緒の時間がたくさん持てるのはマナビスの仕事だからこそ、と堂下さん。



金華山に登り終えた会員さんたちが汗を洗い流しに立ち寄ることもある。堂下さんのサロンは「来やすい」のだ。

自分のことよりも相手のことを先に考えられる人。つまり人が好きであることが何より大切だ。

「とにかくいろいろと話を聞いて、その方のことをよく知るんです。それで趣味でもなんでも、その方の持つってコミュニティ（人）に繋げてあげると、自然にどんどん人の輪が広がっていきます」

堂下さんが傘下さんの育成に力を入れるのは、この仕事が本当にいい仕事だと心から言えるからだ。以前、足を骨折して自由に活動できない時にもコミッションは振り込まれた。楽しくて、しかも経済的に安定するのだからこんなにいい仕事はないと思っている。

「マナビスがなかったらつまらない人生だったかも（笑）。あのまま会社勤めをしていたら、娘の出産や里帰りのときも面倒を見てあげられないですよ。それにこの仕事には定年ありません。

こつこつ地道な仕事で、一攫千金は望めませんが（笑）、その積み重ねが確実に将来の自分の収入になります。何より、マナビスでご縁のあった方が、『どのちゃん、どんなことでも困ったことがあったら頼ってね』って言うってくれるのは本当に嬉しいですね」

マナビスをひとつのビジネスとして捉え、常に目的意識を持って取り組んでいる堂下さんの言葉は、マナビスに携わっている多くの人に力強く響くのではないだろうか。



マナビスは“気持ち”で動いてくださる方ばかり 末永いパートナーでありたいと思っています

マスターズプランナー株式会社代表取締役
池田 裕 さん

マナビス化粧品の新規事業として 2019 年に立ち上げられたウィッグ事業。そのパートナー企業として、この事業を支えているのがマスターズプランナー株式会社である。THE CREATIVE WIG COMPANYを経営理念に掲げ、単に製品をつくって売だけでなく、売りやすく買いやすい仕組みを提供することを使命としている。代表取締役の池田 裕さんにマスターズプランナーのこれまでの歩み、マナビスのウィッグ事業にかける思いなどについてお話をうかがった。

——貴社 HP では自社のことを「ウィッグの仕組みと製品をつくる会社」と規定しておられますね。

はい。製品はもちろんですが、事業の「仕組み」をつくるのがまさに弊社の独自性だと考えています。弊社はウィッグを製造していますが、単に注文されたものだけをつくるのではなく、アンジェロさんのような代理店と一緒に取り組み、製品の企画はもちろん、販売のための仕組みまでご提案しています。

——製品の企画提案は分かりますが、なぜ「仕組み」づくりまで提案されるのでしょうか？

ウィッグはその製品の特性上、ただモノを作っても簡単には売れないんです。ウィッグのイメージってどうですか？

——うーん、正直、ポジティブとは言いにくいかな。ちょっと恥ずかしいとか、買いづらいというイメージがあります。

そうでしょう？ これまで日本ではウィッグの大手企業がテレビ CM などを通して、大々的に宣伝してきましたから、そのイメージが定着してしまっているんです。

つまりほとんどが薄毛などのお悩みの解決という…。それ以外の消費者へのアプローチはなかったわけです。

——なるほど。製品ありきのマーケティングが先行してきたんですね。

そうです。ただ、昔はそれでも良かったんです。そこにニーズもありましたから。でも今は昔と違って 50 代 60 代の、特に女性はどんどんアクティブになっています。もっと若くありたい、ずっと美しくありたいという高い美意識を持った方が増えているんです。

薄毛を隠すためではなくて、いつまでも若々しく、美しくあるためのウィッグというふうにはニーズが変化してきている。

——つまりメイクや洋服やアクセサリーのようにおしゃれのファッションアイテムの一つとしてのニーズが芽生えているんですね。

はい。でもそのニーズに業界が未だ追いついていません。僕は今のやり方ではダメだという問題意識がずっとあって、それでこの会社を立ち上げました。



——「仕組みづくり」というのは、先に製品があって、それを宣伝して売るのはなく、ニーズに即した製品を作り、その売り方までを考えるとということなんですか？

製品を作って、ただ待ってるんじゃなくて、おしゃれな人たちがたくさんいるところに、自らどんどん入っていく。マナビスさんがまさにそうですね。みなさん美への意識が高くて、年齢を重ねても驚くほど若くてきれいな人ばかりです。

——それは本当にそうです。

マナビスさんのような会社とお取引が始めると、僕たちは必ずアンジェロさんのような代理店と一緒に、できるだけ事業化してくださいとお願いしているんです。

というのも、お客様に美意識が高くておしゃれな方がたくさんいらしても、やはりただ製品を入れる、売だけでは上手くないからです。

——なぜですか？



会社を設立して 13 年目。「今はやりたいことがあるから、毎日、楽しくて仕方がない」と語る池田社長。

いくつか理由があります。ひとつは、先に申し上げた元々のウィッグのイメージのせいかな、すぐにはウィッグを受け入れていただけないことです。お客様の中に「なぜウィッグなの？」というお気持ちを持たれる方が最初、とても多いんです。僕らはたいていいつもアウェイからのスタートです（笑）

——そういうときはどうされるんですか？

丁寧に説明して、ご理解いただく。それ以外にありません。マナビスさんの場合もそうです。当時の佐藤社長も、ご自分の言葉で会員の皆さまになぜ今ウィッグなのかを説明してくださいましたし、私も社長と一緒に全国の会員さまのところに足を運びました。本音でお話すると、心を開いてくださいますし、強く反対されている方ほど納得されれば一番の味方になってくださいます。

——信頼を得ることが大事。

そうです。まず皆さまの信頼を得ること。でもそれだけではまだダメで、信頼を得た上で、いかにスムーズに販売／購入のシステムを構築するかを考えなくてはいいんです。

——まさに「仕組み」づくりですね。

オーダーメイドウィッグの世界は“職人”みたいな言葉がよく使われるんですが、実はそれだけ専門なんです。これまでは専門の会社でなくてはオーダーメイドウィッグは扱えなかった。大手のウィッグブランドの技術者を呼ぶとか、お客様がその会社へ出向くとか。美容師さんでさえも扱えなかったんです。でも、もっとたくさんの皆さんに広く使っていただくとするならば、なるべく簡単な方がいいわけです。

——しかも高度に専門的だと製品も高額になってしまいますね。

そうなんです。オーダーメイドでも、誰でもちゃんと作成の指示ができることが重要で。試着の技術もそうですし、いかにパターン化できるか。そしてそれをいかに違和感なく、皆さんに受け入れていただくか。クオリティや購入者の満足度を落とすことなく、売りやすく買いやすい製品や仕組みであることを重視しています。

——貴社は、美容師資格や専門技術がなくても取り扱えるウィッグのオーダーメイドシステムを開発して、特許もとっていらっしゃいますね。

はい。とは言え、ウィッグを扱うための、最低限の知識や技術は必要ですから、お客様がその知識や技術を習得するためのサポートもしています。その際には、まずその会社のメイン商材のテキストや教材を研究します。どの会社にも独自の教育システムがありますから、それに則った方が、受け入れやすいからです。



意匠や特許を取得するのは多くの労力が掛かるが、これらは自社製品がオリジナルであることの何よりの証。

——なるほど。貴社は他にもたくさんの特許をとっていらっしゃいますか？

僕は同じウィッグ業界の出身ですから、既存ブランドの真似をしたくないというのが基本にあります。技術を盗んだと言われるのも嫌ですしね（笑）だから全て変えよう、大手よりいいものを作ろうと思ったんです。言葉だけだとなかなか信用してもらえませんから、オリジナルであることの証明として商標や特許を取得しています。

——いろんな日本企業とのコラボもしてらっしゃいますね。

例えば毛髪は人工毛の最高技術を持ったカネカと一緒に「美髪ファイバー」を開発しました。ストッパーは歯科矯正具のタジマ、ベースネットは高級レースの栄レース、縫製技術は婦人服縫製の KH と組むなど、それぞれの分野で匠の技術を持つ日本企業に協力していただいています。

——マナビス ヘアピースが会員の方からの評判がいいのも納得です。

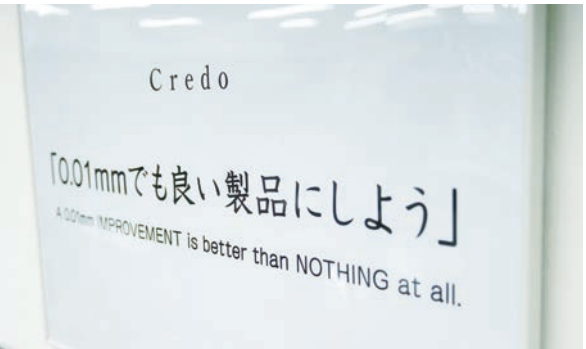
マナビスさんが素晴らしいと思うのは、作っていても使わない経営者もいる中、兼子社長が自らウィッグを付けてくださっていることです。自ら試して愛用者になり、しかも使い続けているってすごいこと。セミナーでも必ず「僕も使ってます」って言うくださる。

——そうすると説得力が違いますよね。

はい。それにアンジェロさんと一緒にウィッグコンシェルジュという資格制度をつくられたこと



工房ではお客様からのオーダーメイド指示書をもとに、ウィッグマイスターの資格を持った技術者が製品の最終仕上げを行なう。カット、カール、毛量、ボリューム、ツヤ感の調整など心地よいフィッティングのために欠かせない作業である。



社是を忘れず、社員が同じ方向に向かえるよう、目につくところにキャッチフレーズを掲げている。



ウィッグ製品のパーツはどれも、各分野の日本のエキスパート企業と組んで独自に開発したものばかり。

も素晴らしいですね。弊社は誰にでも売りやすい・買いやすい仕組みを提供することを目指しているわけですが、まさにそれを一つの形にしていただけなのがこの資格だと思っています。

きちんとした知識と技術を習得した方が販売するという独自のシステムを構築されたのは素晴らしいことです。そういう面からも、マナビスさんとの仕事には大きな希望を感じています。

——もっともっと多くの人に使っていただけるようになるといいですね。

はい。現場では弊社の社員も会員の皆さまに可愛がっていただけてますが、それで喜んでいてはダメなんです。僕たちの役割は、現場の方たちの自立を助けることであり、皆さんが買いやすく・売りやすくするためにどんなサポートができるか。製品の扱い方や販売の仕組みについて考えるのが本来の仕事。

“気持ち”で動いてくださるマナビスの皆さんに、僕たちも“気持ち”で応えたい。末長く良いパートナーでありたいと思っています。



Flora Collection 2022 Winter

いつものお出かけも、旅も、フローラとともに。
ファーストセラムとスキンケアオイルは、
携帯に便利なミニボトル入りです。

マナビス フローラコレクション 2022

12月上旬発売予定 12,500円(税込)
※ランクにより異なります

限定 2,000 個 どうぞ、お早めに。

■商品番号：155
■実績数：2.5

■セット内容：
マナビス フローラ ファーストセラム 導入化粧液 10mL
マナビス フローラ スキンケアオイル オイル状美容液 10g
マナビス フローラ サプリメントベーシック 乳酸菌含有食品 60 粒

詳細は、決まり次第、会員サイトなどでご案内します。