



Change & Challenge
もう一度歩き始めよう！

MANAVÍS TÍMES

VOL.04

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

いよいよ 2023 年がスタートしました。

新しい年の始まりに際し、昨年 1 年間をあらためて振り返ってみますと、コロナ禍が完全に終息するには至りませんでしたが、それでも世の中が少しずつウィズコロナに向けて歩き出した一年であったように思います。

それは世の中だけの話ではなく、私どもマナビス化粧品もまる 3 年ぶりに MSC セミナーを再開するなど、手探りでその一歩を踏み出しました。

会員の皆さまも悩みつつ、それぞれのご判断で、ご来場くださったり、オンラインでご参加くださったりと、我々の思いに応えてくださいました。久々に皆さまとお会いできた喜びは格別のものとして私の胸に刻まれています。



「2023 年はウィズコロナ元年にしたいんです」静かにそう話し始めた兼子社長。穏やかな語り口だが、その裏には秘めた決意を感じさせる。年頭に当たり、兼子社長に昨年の振り返りとともに、2023 年の抱負をお聞きたした。

昨年（2022 年）は「Change & Challenge」をテーマに掲げ、さまざまなことに取り組んだ一年でした。

新商品として「フォーミング ボディ ソープ」を発売したことは皆さまも記憶に新しいことでしょう。この「フォーミング ボディ ソープ」は最初、キャンペーンのプレゼント品として皆さまのお手元にお届けしました。その際、アンケートを同梱し、商品についての質問とともにこの商品を売るか・売らないかをお尋ねする項目も追加したのです。

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、会員の皆さまからの声を聞く新しい取り組みでしたが、つまりは販売の判断をお客さまに委ねたのです。

これは会社始まって以来のこと。結果、前向き

なお声をいただきました。もちろん皆さんに気に入っていただけるだろうと、商品に自信はありましたが、我ながらあんなことをよくやったなと。まさに一つのチャレンジでした。

■念願のエコ・プロジェクトをスタート

次に取り組んだのが「地球も美肌に。マナビス・エコ・プロジェクト」です。社長就任以前よりずっと、サステナビリティや SDGs というのは頭にありました。これはマナビスグループが社会に対する責任として取り組まなければならない課題であると思っていました。

化粧品には大量のプラスチックを使っています。ですからまずは廃棄プラスチックを削減することを目標として、会社としての取り組みをスタートさせることにしました。

その最初の第一歩が、「薬用レストアジェル」と「モイスチャージェル」です。この二つの商品がリフィル対応の新しいボトルに生まれ変わりました。結果、従来の商品より 9 割ものプラスチックを削減することができたのです。

実はその先鞭として、前述の「フォーミング ボディ ソープ」はリフィル対応のボトルとして発売しておりましたので、それも良かったのかもしれません。会員の皆さまにとっては、ボトルサイズが以前より大きくなったり、リフィルを付け替える手間が増えたりというようなご不便があるかもしれないと心配もしましたが、大変、好意的に受け止めていただいています。

皆さまが弊社の社会的な取り組みに対して、きちんと理解してくださって、未来に対して自分たちがやれることをやっていこう、自分たちも会社の取り組みに参加しようと思ってくださる。

私はそのことが本当に嬉しくて、やって良かった、この後もしっかりとやっていこうと第二弾、第三弾に向けての勇気をいただきました。



全世界で取り組まれている SDGs。マナビス化粧品にとっても容器に使用する大量のプラスチックは大きな課題だったが、2022 年はその取り組みをスタートさせることができた。



『マナビス・エコ・プロジェクト』の基本テーマ。2023 年も引き続き、社会への責任を果たすべく、継続して廃棄プラスチックの削減に取り組んでいく。



『MANAVIS STORE』としてスタートしたオンラインダイレクトショップ。希望小売価格を表示することで、会員価格の優位性のアピールにも一役買う。

■側面支援を目的として販売制度を変革

また販売制度に手を加えたことは、昨年度のさまざまな取り組みの中でも大きな変革であったと言えるでしょう。

具体的には「ショッピング会員制度」の新設、「再販売」の部分解禁、「直販サイト」のオープン

の 3 つです。マナビスの商品を気に入ってくださった方が MLM という仕組みや概要書面に対して違和感を持ち、商品を使わなくなるというのは大変もったいないことです。ショッピング会員であれば、会員登録は必要ですが、いわゆる普通の通販サイトに登録する感覚で、気楽に購入していただけるでしょう。

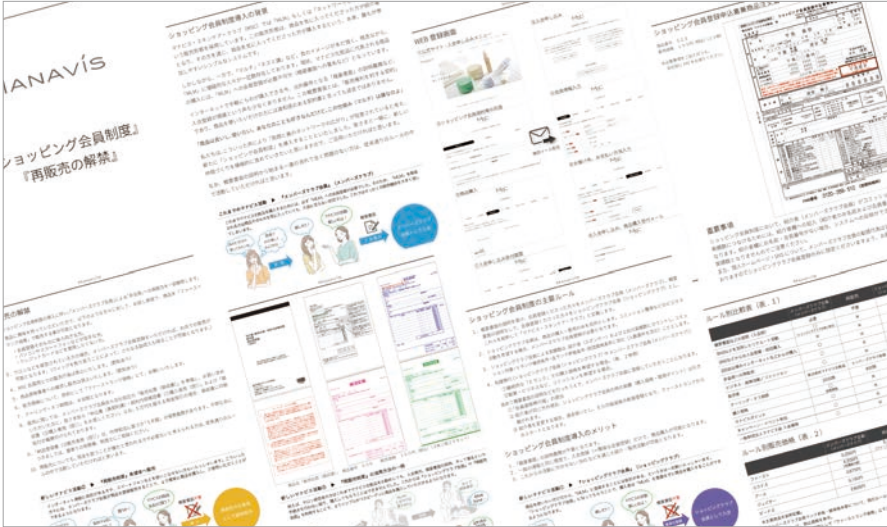
再販は会員登録すら必要ありませんので、ご自分でショップやサロンをお持ちの方からは、お客様に声をかけやすくなったと喜ばれています。

同時に直販サイトをオープンしましたが、これの大きな目的は会社の知名度アップです。また、いわゆる希望小売価格を掲示することで、会員になればお安く買えるというメリットを分かりやすく伝えることも目的の一つです。

そして長年、会員の方よりお声のあった「ポイント制度」の導入です。購入価格 100 円に対し、1 ポイント。まずは、「貯める・使える」というスモー



廃棄プラスチック削減への取り組み第一弾となる「薬用レストアジェル」と「モイスチャージェル」。すでに従来のボトル品より多くのご注文をいただいている。



従来の制度に追加するかたちで導入された「ショッピング会員制度」や「再販売」の解禁。これにより、今までマナビスの商品のご購入を諦めていた方々への門戸を広げた。

してもいいのではないのでしょうか。

今年は 1 月のセミナーを皮切りに、年間を通じて全国キャラバンを組んでいくつもりです。以前よりは開催頻度は多少、少なくなるかもしれませんが、でもその分、内容を刷新し、皆さんにとってより有用なものにしていきたいと思っています。

マナビスのお仲間も、この 3 年の間に疎遠になってしまった方が少なからずいらっしゃることでしょう。会員の皆さまには、この 3 年で失われたものを取り戻してほしいのです。仲間との楽しい時間を思い起こしてみてください。そしてもう一度、「元気?」「どうしてる?」とお声がけてみてください。私どもは皆さんがお仲間との楽しい時間を取り戻せるよう、最大限のサポートをしています。

世の中では原材料の高騰からさまざまなものが値上がりし、不安に思っ

てらっしゃる方もいるかもしれませんが、私どもは値上げは考えておりません。離れてしまった方も安心して戻ってきてください、とお伝えしたいです。

最後になりましたが、2022 年にスタートした「マナビス・エコ・プロジェクト」は、もちろん本年も続きます。6 月に予定されているコンベンションで詳細を発表しますので、どうぞご期待ください。

2023 年は皆さんとともにリスタートする年です。明るく元気にやっていきましょう！



ご要望にお応えするかたちで商品化に踏み切った『フォーミング ボディ ソープ』。マナビス初となったこの取り組みこそが、まさに『Change & Challenge』の象徴。



10年越しにつないだご縁が花開き 本格的なマナビス活動をスタート 本郷 史子さん・花岡 正子さん

これまで一愛用者として10年もの間マナビスの商品を少しずつ使い続けてきた花岡正子さん。その彼女が、本格的なマナビス活動を開始する気持ちが高まり、精力的に動き始めた。そこには長年、彼女を大切に見守ってきたマネージャーの本郷史子さんの存在と、新しく始まったショッピング会員制度があった。

■6人の子を育てるシングルマザー

もう10年以上も前のある日のこと。運転代行のドライバーとして花岡正さんが向かった先で待っていたのはあるひとりの女性だった。その女性の肌は透き通るように美しく、あまりの美しさに初めて会った相手であるにもかかわらず、いきなり「化粧品は何を使ってらっしゃるんですか？」と尋ねてしまったのだという。

「ずっと先の方から歩いてきたとき、最初は大学生のお嬢さんかなと思ったんです。近くまで来てそうではないと分かったんですが、間近で見てもお肌がぴかぴかで、あり得ないくらいおきれいでした」

その美しい人の名は本郷史子さん。当時、すで



「勉強のためにいろんなお化粧品も使いましたが、やっぱりマナビスしかないと思いますね」と花岡さん。

に60代になっていた。本郷さんから、“ちょっといい洗顔料を使ってる”と聞き、ぜひ知りたいうと迫る花岡さんに、本郷さんはサンプルがあると言う。花岡さんは数日後、さっそくサンプルをもらいに福岡空港のそばにある本郷さんのサロンに出かけていき、そして1週間後には花岡さんはスキンケアウォッシュを購入することを決めた。それが花岡さんとマナビスとの出会いだった。

普通であればそこからスキンケアウォッシュ、スキンマスクに加えて、ベーシックをひと揃え購入し、そして次は……となるところだが、花岡さんの場合、そうひとつ飛びには行かなかった。当時50歳だった花岡さんはシングルマザーとして、ひとりで男の子3人、女の子3人の6人の子どもを育てていたのだ。当然、子どもにお金がかかる。複数の職場を昼夜問わず掛け持ちで働いても自分に掛けるお金の余裕はなかった。だから一年に買えるのは一個か二個。それを大事に使っていた。

そんな花岡さんを本郷さんはいつも気にかけていた。事あるごとに声を掛け、ホームパーティにも誘った。「私はとにかくしつこさが凄まって言われるの」と本郷さんは笑うが、花岡さんは、年に数回、商品を購入するだけの自分にも忘れずに声を掛けてくれることがただ嬉しかった。「しつこいとは思いませんでした。熱心だな。

情熱のある方だなと。忘れないでいてくださることで、これで綺麗になれるのだから頑張って使い続けなと、という気持ちにさせてくれました」

そのおかげか、今、花岡さんのお肌は本郷さんに負けないくらいつやつやと輝いている。

■ご縁はいつできるか分からない

一方の本郷さんはマナビス製の化粧品に出会って26年になる。26年前、49歳だった本郷さんは贈答品を扱う会社の経営者だった。知り合いから熱心に勧められてマナビスの商品を愛用するようになり、その後、間も無くマネージャーになる。



以前は贈答品の会社を経営していたという本郷さんのサロンのインテリアは、どれも息を呑むような美しさだ。

それを機にご子息に経営を譲り、以来、マナビス一筋でやってきた。

「私がマナビスで活動しているのはね、お金じゃないんです。とにかく愛用者をきれいにしてあげたい。その信念は誰にも負けないですよ。だから経済的に余裕がないという人でも、ウォッシュとマスクだけ使ってくれたらいいんです」

どんな人にも3回はお肌のお手入れをしてあげる。それで使ってくれない人は潔く諦める。でもウォッシュとマスクを使ってくれる人はとことん大事にする。

「長年マナビスの活動をしていると分かるんですけど、マナビスってね、いつご縁ができるか分からないんです。だからすぐに“さよなら”を言うのはもったいない。ウォッシュとマスクだけでも使っていただいたら、常にその方たちのことを気にかけて、何かあればお誘いする。もうね、嫌われてもやります（笑）自分がどれだけの人をきれいにできるか、そこなんです」

本郷さんの信念が花岡さんとの関係をつなぎとめ、花岡さんの子育てが一段落したころ、本郷さんとの交流がまた少しずつ深まっていった。そうして花岡さんとマナビスとの本当のご縁ができる日がいよいよやってきたのだ。

「二、三カ月前ですけどね、この人に電話してね、『あなた、どうせしないでしょうけどね』って（笑）」本郷さんがどうせしないだろうと思いつつ、花岡さんに尋ねたのは、先ごろ導入されたマナビスのショッピング会員制度のこと。MLMでの購入形態は維持が難しいと感じる人にとっては、購入しやすい仕組みと言えるだろう。多分ダメだろうという本郷さんの予想に反して、意外にも花岡さんの答えは想像を超える前向きなものだった。

「自分がきれいになりながら、人もきれいにしてあげられる。人の喜びが自分の喜びにつながる。実は私は本来、本郷先生と同じタイプの人間なん



コロナ禍になるまではホームパーティやセミナー以外にも月に2回は人に会いに出掛けていたという本郷さん。「もう休む暇がなかったですよ、ずっと。コロナ禍になってようやく落ち着いたんです」



「私は言い方がきついんですよ」と本郷さんが言えば、「そうなんです。でも愛があって、私、そんな先生が大好きなんです」と返す花岡さん。どちらも猪突猛進の亥年だというふたりはとても仲睦まじい。

です。だからこのお話を聞いて、そういう制度ができたのなら、自分がショッピング会員になるのではなくて、今まで通りメンバーズ会員として、ショッピング会員を増やしていく立場でやってみようと。もっと早くこの制度があったら良かったのって思っくらいです」かくして花岡さんはショッピング会員制度の開始の機会に、入会から10年を経て、子育ても落ち着いた今、本格的にメンバーズとして活動することとなったのである。

■マナビスで、今から新しい幸せを掴む

「嬉しかったですよー。彼女が本格的に活動していくっていう気持ちになってくれて。やっぱり私が凄いのかな（笑）」と本郷さんは喜びを隠さない。そして、花岡さんに向けて、ショッピング会員制度は「やめない愛用者をたくさん育成することが大事」だと言う。

花岡さん自身も、意欲に燃えている。「サンプルをお渡しして商品を購入したいと思ってくださっても、MLMに興味がないと入り口で躊躇されてしまいます。ですから最初のハードルが低くなるのはとてもやりやすい。後々、興味を持たれ

ればその時にメンバーズ会員に移行することもできますし。とにかく一回一回のお客様の取りこぼしがないようにしたいと思っています」

そのために花岡さんはサンプルを渡した1週間後にアンケートを書いてもらうことにしている。化粧品に毎月いくら使っているかとか、スキンケアに何を使っているかとか、そういった情報を一緒に見て、話しながら、マナビスの化粧品の良さを伝え、効果的な使い方（泡立て方）を実際にレクチャーし、結果が出るような働き方をするように努めている。自分が本郷さんにそうしてもらったように、使ってくださる方に常に寄り添いながらコミュニティを作り上げていこう、とそう思っている。

「私はね、幸せになろうと思ってマナビスを使い始めたわけじゃないんですよ。マナビスを使いながら鏡の向こうの自分に『きれいになってきたね、きれいになってきたね』って自己暗示してきたんだけど、実は人生を変えるきっかけは、毎日使うスキンケア商品の向こうにあったんだって」

そう振り返る本郷さん自身も実は一人で息子さんを育てあげた。マナビスに出会うまでは、好きで選んだ仕事とはいえ売ってなんぼの世界で闘ってきた。でもマナビスと出会ってからは、自分もきれいになって、人もきれいにしてあげて、セミナーでもホームパーティでも、今日は何を着ているかなあとわくわくしながら洋服を選び、出かけていけば人が見てくれる。そういう幸せを掴んでいいんだということに気づくことができた。

「でも、私はもう十分に美の世界で羽ばたきましたから、これからは彼女のような若い方達を育成していくのが私の最後の仕事かなと思います。彼女はこれから。これからが自分の時間です。愛用者の方たちとのお付き合いの楽しさを味わってほしいですし、会社にも喜ばれるような活躍をして欲しいですね」

本郷さんが10年越しでつないだ花岡さんとマナビスとの本当のご縁は今、始まったばかりだ。



マナビスがつなぐ 3 世代の絆 4 世代への夢もふくらむ

中本 直美さん・静代さん(母)・愛美さん(娘)

■愛する故郷、添田町で出会ったマナビス

「添田町にマナビスを持ってきたのは私なんですよ」取材が始まって開口一番、中本直美さんは嬉しそうにそう教えてくれた。

直美さんの両親はともにこの町で生まれ、この町で育った。直美さん自身もここで生まれ育ち、一度はこの地を離れるが、離婚を機に娘の愛美さんとともに故郷に戻ってきたのだった。

「実家は八百屋を営んでいるんです。ここに戻ってきてからは私も両親を手伝って、店先に立つようになったんですが、そしたら日焼けで黒くなって、老斑みたいなのが出だしたんです。それで何かいいお化粧品はないかなと探していたころ、お客さんにとても肌のきれいな方がいらしたんです。その方が愛用していたのがマナビスでした」

直美さんが“肌のきれいなお姉さん”と呼ぶ、その人を通して知り合ったのがマナビスのマネージャーさんだった。「とてもお肌にこだわりのある方でした。そういう方の使うものならいいものなのだろうなと。それが 10 年ほど前のことです」

最初買ったのはスキンウォッシュひとつだけ。そのたった一つのスキンウォッシュで直美さんはキャンペーンのくじ引きの見学ツアーを引き当てた、とその時のことを嬉しそうに話してくれた。こういうことを縁というのかもしれない。

当時、直美さんは汗疹に悩まされていて皮膚科にも通っていたが、ウォッシュを使うようになってその悩みからも解放された。それでベーション

福岡県の筑豊地方、筑紫山地で大分県と接する田川郡添田町は、人口が 8,200 人強の小さな町だ。その添田町に暮らしているのは中本直美さんと、母の静代さん、そして一人娘の愛美さん。それぞれに年齢の離れた 3 世代で同じ化粧品を愛用できるのはマナビスの商品力があってこそ。マナビスがつなぐステキな家族のお話とともに、愛美さんからは、マナビスの未来を彷彿とさせる若い世代のお話をお聞きすることができた。

を一揃い使うようになり、肌がきれいになっていくことを実感して、さらにベーション以外の商品もどんどん増えていった。

ウォッシュ一つで始めたマナビスだったが二年半ほどで直美さんはマネージャーへと昇格する。「実家が八百屋ですから、近所の人もみんな知り合いなんです。私がきれいになったら、みんな『なに使ってるの〜?』って。近所の魚屋さんも使うようになってくれたりとか、ほんとそんな感じで添田町にマナビスがばんばんば

んって増えていきました（笑）」

直美さんだけでなく、お母様の静代さんもマナビスの広報に一役買ってくれている。「私はね、お父さんについて市場へ行ったり、車の運転をするんですよ。だから日焼けしてずっと手が真っ黒だったんです。それがね、すっかり白くなって、老斑もなくなったんです。娘(直美さん)がね『お母さんの顔じゃなくて手を見て。きれいになったでしょ?』って言うんです。そしたら私のお友だちも使ってくれるようになった（笑）」



40 代は若いからキレイなのよと言われたが、50 歳を過ぎたら「えっ」とみんなに驚かれるようになって、肌にもっと説得力が出てきた。「マナビスを使ったら歳を取るのが怖くないです」と直美さん。



「うちのお父さんはね」とにこにこしながらご主人の話をたくさんしてくれたのは直美さんのお母さまの静代さん。ご主人にもウォッシュやシャンプー、サプリメントを積極的に勧めている。

■“人が好き”がすべての原動力

こうして直美さんの友だちも静代さんの友だちもみんながマナビスを使ってくれるようになった。肌に使うものは効果を実感すると誰も他のものを使おうとは思わなくなる。だから継続してくれるし、何よりマナビスはビジネスのルールが簡単なのがいい、と直美さんは言う。ちょっと頑張れば 3,500 円(※当時)で購入できるようになる。シンプルで分かりやすい。

ただマナビスで活動し始めた当初、直美さんには葛藤もあった。「父は良いものを置くことをモットーにしてきましたから、実家の八百屋ではモノを置けば売れます。八百屋に来る人はそもそも野菜が欲しくて来てくれているわけですから、『これあるよ』で売れる。マナビスの商品も『これあるよ』って言いたいけど、その人がどう受け止めるだろうと。特に相手が自分より年配の方だとどう接したらいいのかわからなかった。自分も若かったから、自信がなかったんですね」

マネージャーになり、ビューティアドバイザーの資格を取ってすぐ、コロナ禍が全国的に拡大した。自由に活動できなくなることで不安も大きくなったが、それでも自宅で鏡に映る自分の顔を見るたび、マナビスの商品力を実感し、自分の進む道は間違っていないと確信できた。そして何より使ってくださる傘下さんを大事に思う気持ちがすべてを乗り越える原動力となった。

「年配の方と接するとき、自分の方が緊張しちゃってたんですね。でもきれいにしてあげたいというのが私の一番の気持ち。どう言ったら伝わりやすいか。相手が腑に落ちるにはどうしたらいいか。続けていただくには納得してもらうことが大事ですから。それに何よりお世話するのが楽しいんです。結局、私は人が好きなんですよ」

人が好きなのはお父さんの血、と隣で聞いていた静代さんが口を開く。「うちの主人がそうなんです。商売してるというのもありますけど、誰とでも話しとる。添田町でうちのお父さんのこと知らん人はおらん（笑）」

■若い世代へと広がるマナビス

直美さんの影響でマナビスを使い始めたのは母の静代さんだけではない。直美さんの一人娘の愛美さんも熱心な愛用者だ。

「中学 2 年生の頃にお母さんに使いなさいと言われて、使い出したらおでこのニキビがどんどんきれいになりました。運動会の当日はスキンマスクでケアして、高校生になってからは UV ミルクを使うようになりました。大学のときはコロナ禍で引きこもらざるを得なくなって、時間があるからスキンウォッシュで顔も体もしょっちゅう洗ってた、どんどん顔も体も白くなって、なんだか肌質が変わったような気がします」

まだ二十歳を少し越えたばかりの愛美さんの肌はまるで陶器のようにきめ細やかでつやつやと輝いている。ファンデーションにコンシーラー、パウダーなどを幾重にも重ねて肌のベースを整える同年代が多い中、愛美さんはアイメイクに全精力を注ぎ、最後にちゃちゃっとリップを塗るという超時短メイクだ。マスクで肌が荒れたり、メイクがよれたりという悩みとも無縁。

スキンウォッシュ、スキンマスク、フローラファーストセラム、エモリエントローション、ホワイトニングエッセンス EX、レストアジェル、ク



一人娘の愛美さんはマナビスの熱心な愛用者。「まだボス（直美さん）が元気だから」と、今は母のマナッシュ会などでとききお手伝いをしながらゆっくりノウハウを学んでいるところだ。

リーム F、リンクルジェルを愛用し、ボディソープにシャンプーとヘアパックも大のお気に入りだ。

「スキンウォッシュは洗って洗っておって徐々に効果がわかる感じですけど、シャンプーは洗った瞬間におおおって（笑）私の世代は髪を染めてる子が多いからヘアパックも勧めてあげたいですね」

愛美さんより下の世代はさらに美意識が高く、肌のお手入れに興味のある子も多いから、いずれはそういう子たちにマナビスを伝えていけたらと思うっている。

一方、直美さんも若い人たちにマナビスの愛用者が徐々に増えていることを実感している。「ニキビで悩む、ママ友の息子さんも私の勧めでマナビスを使うようになってニキビの悩みから解放されたんですね。そうしたら今度はその子の友だちもマナビスを使って、同じようにニキビがきれいになったんです。彼はマナビスの会員になりたいと言い出して、二十歳まであともうちょっと待ってもらわないといけないんですけど（笑）実体験した人がいると口コミで周りに波及しますよね」と直美さん。

直美さんを中心に、母の静代さん、娘の愛美さん、そしてそれぞれの知り合いにマナビスの輪が広がってきたわけだが、最近では父親の秀勝さんもシャンプーやサプリメントを使い始めてくれているという。八百屋の店先にもマナビスの商品を並べている。

「いずれ娘が結婚して子どもが出来たら、4 世代でマナビスが使えたらいいですね」と直美さんが言うと、「いつか赤ちゃんが産まれたら、一生たまごみたいなぶるんぶるん、つるんつるんのマナビスベビーにしてあげたい」と愛美さん。

マナビスが中本家の 3 世代をつなぎ、中本家の 3 世代が添田町の人々をつないでいる。愛美さんが 4 世代の中心となって若い世代にマナビスをつなぐ日も、そう遠いことではなさそうだ。

(※文中表現はあくまで個人の感想です)



持ち前の素直さと行動力が
自分にも人にも幸せを運ぶ

南 朋子さん

奈良県の吉野郡にサロンを構えるのは南 朋子さんだ。最寄り駅に車で迎えに来てくれた南さんは「こんな田舎まで来てくださってすみません」と繰り返すが、この辺りは日本古来の歴史が息づく場所。明日香村をはじめとする古墳群が点在し、近くには千本桜で有名な吉野山が控える。車窓から見える景色は秋の色を湛えてきらきらと輝き、気持ちがいい。南さんのサロンに来る人にとっては、この風景の中に身を置くことも楽しみの一つなのだろう。

■マナビスで3人の子育て

お会いしてすぐ、以前とずいぶん雰囲気が変わりましたね？と問いかけると、「そうなんですよー」と南さん。3年半前の南さんは短めの髪をストレートに切りそろえ、どちらかというとかちとした印象だった。

「髪型を変えたのはマナビスのウィッグを使い始めてからなんです。髪型変えたらこんなに雰囲気変わるんやなって。それで髪を伸ばしてみたら、人からものすごく話しかけられるようになったんですよ。この前も大阪で見ず知らずの姉妹に声を掛けられて、マナビスやサロンの話に花が咲いたんです」



サロンができる以前からこの和室がホームパーティやお手入れ会などマナビスの活動の拠点となっている。今でも施術以外の活動は、サロンではなくここで行われる。取材日には、カレンダーの仕分け作業の真っ最中だった。

とてもキュートで可愛い印象の南さんだが、こう見えて実は三人の男の子のお母さんだ。二十歳で結婚し、21歳で長男を出産、23歳と24歳で次男、三男に恵まれた。

28歳のときからずっとマナビスを使ってはいたが、マネージャーになろうと思ったのは離婚したことがきっかけだった。30代の最後の年の夏、友人が和歌山に住んでいるマネージャーさんを紹介してくれて、さらにその方が高田グランドプラネットに引き合わせてくれた。マナビスの商品の良さはもちろん分かっていたが、高田さんの肌の美しさ、人柄の良さに触れて、改めてマナビスに出会えたことを嬉しく思ったという。

当時、一番上のお子さんは高校に入ること。食費や教育費など一番お金がかかる時期だった。「それでもね、子ども育てるのにパートに出ようとは思わなかった。パートは時給で、どんなに頑張ってももらえる額は決まってしまう。自分で何かしようと。マナビスは時間が自由だし、第一やりがいがある。自分もきれいになって、人にも喜んでもらえる。そこですね。そして、教えてくれてありがとうって言っていただけの仕事は何よりうれしい楽しい！でも当時はほんとに頑張りましたよー」

離婚してしばらくして実家に戻り、だいたい月に三度は自宅の和室でホームパーティを開いた。傘下さんの中にはアロマセラピーや占い、アクセサリーや手芸などの先生がいて、そういう人たちに来てもらって、みんなでわいわい楽しい時間を過ごす。自宅での活動以外にも、お手入れ会などに呼ばれて大阪、和歌山、京都と駆け回り、時には浜松まで車を飛ばしたこともあったという。

お手入れをしたあとにはお茶を飲んで、雑談をする。営業というようなことは全くしない。むしろ商品のことをあれこれ言わない方が良い結果につながる。

「一度ね、『食べ物、これ美味しいよって無理やり口に入れられたら嫌でしょ』って誰かが言っていたことがあって、ほんまにそうやなって。自分がいくらいいと思っても人に押し付けるのは良くないですね。どちらかというと自分の体験談とか会社の話しとかをよくします。それが安心感になってるのかな」

マネージャーに昇格したあと、すぐに自分の傘下に二人のマネージャーが誕生し、毎日毎日、面白いくらいに会員さんが増えていった時期がある。「一番お金が必要なときに十分な収入を得ることができて、本当にありがたかった。マナビスがあって良かった」と南さんは当時を振り返る。

■息子の一言で作ったサロン

実家の一室をサロンに改装したのはコロナが拡大する少し前のこと。もともと応接室だったその部屋は、南さん一家が実家に戻ってからは子供部屋として使われていた。子どもが自立し、家を出ていくことになったとき、息子さんが「おかん、ここでサロンやったらええやん。部屋も空くんやし」と言ってくれた。

南さんが和室の一室でホームパーティを開いているのを、学校帰りの子供たちはいつも見ていたというから、頑張っている母親を応援したいという気持ちだったのだろう。コロナ禍によって人が集まれなくなるその頃にはサロンは完成し、南さんは「ぎりぎり間に合った」という。

サロンとともにもう一つ、ぎりぎり間に合ったのが経絡マッサージの資格だ。「私、子どもがみんな独り立ちしたあと、ぽっかり胸に穴が空いてしまった時期があったんです。ちゃんと子どもを育てなきゃと気を張ってやってきただけに、これからどうしようかって」

そんなときに出会ったのが経絡だった。マナビスの銀座サロンで経絡の施術を受けたその日、いつもなら遠出をした後は家に帰ったあとどっと疲れが出るのに、その日は少しも疲れを感じず、次の日もすっきり目覚めることができた。家族や愛用者の人たちにもこのマッサージをしてあげたいとすぐに「資格を取ろう」と決めた。

南さんは“いい”と思ったらすぐに動くタイプだ。会社に経絡を習いたいと伝えると、会社はすぐに動いてくれた。本社で丸2日研修を受けて、そのおかげで経絡の資格を取得することができた。コロナ禍のストレスで自律神経が乱れている人も多いが、経絡のマッサージをすると体の調子が良くなるだけだな



ウィッグコンシェルジュ、経絡、脱毛と3つの資格をとったことで、マナビスの商品を中心として、美と健康の良い相乗効果が生まれているという。「マナビスに出会って、喜びが循環してます」

く、肌のトーンも上がり、リフトアップもするから、健康と美容のまさに一石二鳥。サロンに来る人たちにとても喜ばれているという。

「私はほんとに運もいいし、タイミングもいいんです。そして何より周りの方に恵まれています。本当に感謝ですね。コロナで自由に動けなくなる前にぎりぎりサロンも経絡の資格も間に合って。みんなでは集まらないけど、一対一のサロンなら来ていただけるから」南さんの素直さと行動力がタイミングを逃さない秘訣なのだろう。

■「私の人生はマルイチ」

コロナ禍の直前に始めたサロンではマナビスをメインとして、経絡の施術も行なっている。実は南さんはそのほかにも認定脱毛士の資格を持っており、サロンには脱毛器も導入している。つい先ごろ、マナビスでは商品の再販売が解禁されたので、経絡の施術に来たお客様にマナビスをお伝えして、希望があれば買っていただくこともできるようになった。サロンとしてもとても良い相乗効果が生まれている。

サロンは南さんの好みのテイストで統一されているが、そこに置かれているものは実はほとんど全て愛用者の方からの贈り物だという。みんな南さんの好みをよく知っているということであり、



花びらなどのいろいろな飾りに彩られ、サロンの華やかな演出に重要な役割を担っているマナビスの各商品。

南さんと愛用者の人たちの関係性がこんなところからも見て取れる。

「マナビスってほんとにありがたいなあって思いますね。マナビスがあったから一番お金が必要な時期を乗り切れましたし、そのおかげで今はこんなに自由で幸せです！だからね、私、自分のことマルイチって言うんです。離婚してほんまに良かった。別れた元主人の身内とか親戚の人がマナビスを使ってくれて、マナビスを介して今でもお付き合いがあるんですよ。それも嬉しくてね。第一、私、マナビスを使う前は真っ黒で、今よりずっとおばちゃんやったんです。別人やんって言われます（笑）」

マナビスの活動によって3人の子どもを無事に育て上げ、今、南さんは人生を謳歌している。最後に「夢はありますか」と尋ねてみた。

「あのね、ここはすごい田舎でしょ？こんな田舎に皆さん来てくれるのが申し訳なくて。大阪の方はここまで来るのが楽しいって言うけどさるんですけど、やっぱり遠いでしょ。だからもう少し皆さんが来やすい場所に、来年か再来年あたりに新しくサロンを開けたらいいなと思ってるんです」

南さんならきっと近い将来、その夢を現実のものにしていることだろう。



離れや中庭などが備わった古民家とでもいうべき南さんのご実家。ここで3人の子供を育てあげた。



創業時からの想いを今に受け継ぎながら、これからも精一杯私たちにできることを。

協立広告株式会社 取締役社長
玉井 弘二 さん

マナビス活動のいろいろな場面で活用されているパンフレットやチラシ、プロモーションビデオ。そのパートナーとして、マナビス化粧品設立より前から、クリエイティブ面を支えているのが協立広告株式会社である。設立から今にいたる長いパートナーシップのきっかけは"あるご縁"だった。取締役社長の玉井 弘二さんに、マナビス化粧品とのこれまでの歩みや、今のマナビスへの印象についてお話をうかがった。

——玉井社長はマナビス化粧品の創業当時からのお付き合いと聞いています。

はい。マナビス化粧品創業の2005年からですので、おおよそ18年ということになりますね。

——貴社は1946年に創業され、電車の中吊りなどの交通広告をメインとしてらしたわけですが、マナビス化粧品のお仕事を引き受けられるのには何かきっかけがあったのでしょうか。

実は私は浦安に住まいがありまして、マナビスの創業者である兼子保夫氏と私の母が同じスポー

ツクラブの会員だったんです。

——つまりお母さまと保夫氏がお知り合いだった。

そうなんです。母と兼子さんがスポーツクラブで顔を合わせて、たわいもないおしゃべりをしている中で、私が広告代理店にいることを兼子さんが知って、ある日「今、化粧品会社の立ち上げを考えているから手伝ってもらえないか」と直接、お電話をいただいたのが始まりでした。

——ご縁を大切にする保夫氏らしいお話ですね。

本当にそう思います。ご縁ということで思い出深いのは株式会社マナビスの20周年の記念式典のことです。大々的にやりたいということで浦安のミラコスタを会場に選んだのですが、書道家の武田双雲さんをお招きして、オープニングセレモニーにパフォーマンスをお願いしました。その時に双雲さんに書いていただいたのがまさに「縁」という文字でした。

——今もマナビスの二階ロビーに掲げられている武田双雲さんの揮毫はそのときのものだったのですね。

はい。兼子さんは一部上場企業の社長を経て会社を立ち上げられた方でしたが、少しも偉ぶるところがなく、義理堅く、気遣いの塊のような方でした。イベントの最後には「一緒に写真を撮りましょうよ」といつも兼子さんの周りには会員の方の輪ができるんです。とにかく誰からも愛される方でしたね。

——浦安に住むご近所同士とでもいうべきご縁だったわけですが、一番最初、どんなお仕事を手がけられたのでしょうか？

新聞広告でした。

——それはちょっと意外です。

というのもマナビスさんはもともとOEM製品を製造する化粧品のメーカーさんでした。ですからマナビス化粧品という販売会社を立ち上げたときも、とりあえず何もわからないけど自分たちでやってみようそこから始まるんですね。そ

んな中、自分たちが化粧品の販売を始めたことをどうやって伝えたらいいかと。

——それで新聞広告を。

ターゲットとしたい方たちの属性を考えたときに、新聞が一番効果的ではないかという結論になりました。それで読売新聞の全国紙と各地方新聞に広告を打ちました。ただ、MLMという業態の関係上、いろいろと広告表現には制約があって、何度となく新聞社と打合せをしましたが、最終的には商品の写真を並べるだけで、販売については一切触れないイメージ広告に落ち着きました。

——結果はどうでしたか？

広告を打った翌日から問い合わせの電話が鳴り止まなかったそうです。社員の方たちが1週間くらい家に帰れないくらい反響があったんです。会社設立直後ですから、慣れていっちゃらないこともあるとは思いますが、その後も三カ月くらいずっとバタバタの状態が続いていました。

——すごいですね。

もともと他社を通してマナビス製の化粧品を使っていた方が大勢いて、その商品の良さはよく分かってらした。マナビスさんとしても、直接買えるなら買いたいという人たちが一定数いるということはある程度、予想はしていたんですよ。それを頼りに販売会社を立ち上げたということだと思うのですが、ただその人たちにどうやったら、自分たちで販売を始めたということを知ってもらえるのか、そこが問題だったんです。

——マナビス化粧品を待ちに待ってらっしゃる方がいらしたんですね。

当時、一気に10万人くらいが会員になったと聞いています。

——新聞広告のおかげでマナビス化粧品としても素晴らしいスタートを切ったんですね。

そうですね。私としても大変、思い出深い仕事になりました。

——新聞広告以外ではどんなことをなさいましたか？

商品の容器や外箱のデザイン、カタログや会社案内などの印刷物など多岐にわたって制作をしましたが、なんといっても一番はロゴのデザインですね。直近のお仕事では、フローラシリーズのチラシやプロモーションビデオなど、フローラ全般のデザイン周りでしょうか。

——マナビス化粧品として今、私たちの目に触れているものほとんどすべてを貴社が手がけられたのですね。



自ら担当していたプロジェクトであり、昨日のこのように鮮明な記憶で当時を笑顔で振り返る玉井社長。

ありがたいことです。当時、私はまだ36歳で肩書きもまだ課長でした。一線で仕事はしていましたが、まだ若かった。そんな私にこんな大きな仕事を任せてくださったんです。兼子さんは経営者としても起業家精神に溢れていて、常にいろんなアイデアを考えておられて、そういう意味でも影響を受けましたね。その当時の経理課長が慎一さんでしたが、そのふたりが同じ年に社長に就任したのもご縁を感じますね。

——立ち上げ当初でしたから、何をやるにも大変だったのではないですか？

はい。ほんとに皆さん、初めて経験することばかりの中で、議論を闘わせてらっしゃいました。僕もその中に一緒に混ぜていただいて、本当にメンバーの一員として一緒になって作り上げたという感じです。皆さんの熱い思いをひしひしと感じていました。

——そういう歴史の上に今のマナビス化粧品があるんですね。

ええ。創業当時からある程度時間が経ちましたが、商品力は少しも変わっていませんし、何より会員さんとの関係性を大事にするというところは、今の兼子慎一社長になってもまったくブレずにやっておられるのは素晴らしいことだと思いますね。

——製販一体で、しかもこれほどユーザーと近い関係にある会社というのはあまり見たことがありません。

本当にそうなんです。でも実は当初、製造部

マナビス化粧品名義で2006年3月に出稿した新聞広告。イメージ中心の内容とともに感謝の言葉も書かれていた。



東京は四谷にある協立広告の本社ビル。ここからマナビスの数多くの制作物が生み出されている。

門の方たちは慣れていないこともあって、会員の方との関わりを持つのに苦労されていたようです。そこで、もっと直接お客様の声を聞こうよということで『マナビスフェスタ』というイベントを開くようになって、製造部門の方たちもそれぞれ自分たちで小さなブースを出して、例えば肌診断をするなどのアトラクションを企画して、会員さんとの交流の場を作っていくようになったのがっています。

——会員さんとの距離が縮まった？

そう思います。会員さんの声を直接聞くことで、それが商品にフィードバックされたというようなこともありました。商品を介して会社とお客様が良い関係を持てるというのは、双方にとってとても幸せなことですね。兼子保夫さんから慎一さんに代が変わっても、創業者の想いはそのまま受け継がれていて、会員さんのことを本当に大事にしてらっしゃる。

これからも私たちのできることは精一杯、やらせていただけたらと思っています。

マナビス ハンドケアシリーズ、新価格へ。

新しいセットも加わって、お求めやすくなりました！



MANAVIS Hand Care Series

マナビス ハンドクリーム



少しの量でも、するする伸びて、しっとりサラサラ。
つけてすぐ仕事にかかれる
新感覚のハンドクリーム。

内容量	60g × 5
使用量	1 回分：パール 1 粒程度
香り	フレッシュフローラルブーケ

F ランク	¥2,800(税込)
U ランク	¥2,700(税込)
E ランク	¥2,600(税込)
J ランク	¥2,400(税込)
V ランク	¥2,200(税込)

商品番号 141	実績数 0.4
----------	---------

マナビス ハンドソープ



ふわふわの泡で洗い上げ、
うるおいは落とさすぎない。
食事の前にも使える無香料。

内容量	250mL × 5
使用量	1 回分：1 プッシュ程度
香り	無香料

F ランク	¥2,800(税込)
U ランク	¥2,700(税込)
E ランク	¥2,600(税込)
J ランク	¥2,400(税込)
V ランク	¥2,200(税込)

商品番号 142	実績数 0.4
----------	---------

マナビス ハンドジェル



すうっとなじんで、ふわっと香る。
手肌をいたわりながら、いつでも、どこでも、清潔に。

内容量	60mL × 5
使用量	1 回分：パール 2 粒程度
香り	フレッシュフローラルブーケ

アルコール成分 60vol% 以上

F ランク	¥2,800(税込)
U ランク	¥2,700(税込)
E ランク	¥2,600(税込)
J ランク	¥2,400(税込)
V ランク	¥2,200(税込)

商品番号 143	実績数 0.4
----------	---------

マナビス ハンドジェルセット



日々のお手入れで手肌をいたわり、清潔に保つ。
たっぷり使えるお得なハンドジェルセット。

内容量	300mL × 1、60mL × 2
使用量	1 回分：パール 2 粒程度
香り	フレッシュフローラルブーケ

アルコール成分 60vol% 以上

F ランク	¥2,800(税込)
U ランク	¥2,700(税込)
E ランク	¥2,600(税込)
J ランク	¥2,400(税込)
V ランク	¥2,200(税込)

商品番号 144	実績数 0.4
----------	---------

マナビス ハンドケアセット



ジェルまたはソープで、清潔に、すこやかに。
クリームで、しっとりサラサラの美肌へ。
やさしい香りとうるおいに包まれるハンドケアセット。

内容量	マナビス ハンドジェル 300mL × 1、60mL × 1 マナビス ハンドソープ 250mL × 2 マナビス ハンドクリーム 60g × 1
-----	---------------------------------------------------------------------------------

F ランク	¥3,200(税込)
U ランク	¥3,100(税込)
E ランク	¥2,900(税込)
J ランク	¥2,700(税込)
V ランク	¥2,600(税込)

商品番号 140	実績数 0.4
----------	---------

＊贈答用セット箱 440 円・バッグ 330 円（いずれも税込・別売）