

## アロマセラピー + コンサルティング

# マーケティング経験を活かした、コンサルティング 女性の魅力的な働き方

個人サロンを経営していく上で、売上が落ち込んだり、客足が鈍るといった悩みにぶつかるとはあります。自身もサロンを営む植松美穂さんは、そういったオーナーに対して、アロマセラピストになる前の職務経験を活かしたサロンコンサルティングを行っています。コンサルティングを通じて抱く想いを、伺いました。

取材文◎中澤小百合



外資系の資産運用会社で  
マーケティング職を経験

目黒区の閑静な住宅街・柿の木坂にある「アロマ亭 咲くら」は、オープン3年目の個人サロン。オーナーセラピストの植松美穂さんはアロマトリートメントの施術の他に、プライベートサロンのオーナー向けの「サロンナーゼ 専門コンサルティング」としても活躍しています。コンサルティングを始めた背景には、植松さんのこれまでの経歴が大きく関わっています。

「大学を卒業後、外資の資産運用会社に15年間勤務していました。外資の金融は自分のやりたい仕事を求めて2社、3社と転職するというスタイルが一般的で、私も教社を転々とし、最終的にはJPMorgan・アセット・マネジメント株式会社で、一番やりたかったマーケティングの仕事に就きました。新しい投資信託をどのように販売していくか。どのような名前にして、どういう見せ方をして、どんな資料を作って……ということを考えていくのが主な仕事です。ずっとやりたかった仕事ではあったのですが、お客さまの大半が年金生活の方。良い商品であったとしても、そういった方たちへおすすめすることが、だんだんと自分の中でしっくりこなくなってきました。

ちょうどその頃、私の父が心臓手術をすることになり、『手術による死亡



PROFILE

植松美穂 (うえまつみほ) さん

「アロマ亭 咲くら」オーナーセラピスト。サロネーゼ専門コンサルタント。AEAアロマセラピーインストラクター。日本総合セラピー協会 (JTJA) 認定アロマセラピスト。慶應義塾大学卒業後、外資系資産運用会社でのマーケティング職などを経て、2010年「アロマ亭 咲くら」をオープン。パソナキャリアカンパニーの外部委託セミナー講師として「大人の女性がひとりから始める起業」セミナーの講師なども務める。

植松さんのこれまでの歩み

- 1992年4月 ▶ 慶應義塾大学大学院でフランス文学修士号を取得後、外資系金融機関シティバンク エヌ・エイに就職。
- 2005年5月 ▶ ステートストリート信託銀行、シュロダー投信投資顧問などを経て、JPモルガン・アセット・マネジメント株式会社へ転職。投資信託のマーケティングの仕事に携わる。
- 2009年11月 ▶ JPモルガン・アセット・マネジメント株式会社を退職し、東京国際アロマセラピスト学院へ入学。アロマトリートメント、フェイシャル、ホットストーン、整体実技、開業講座など多岐に学ぶ。
- 2010年 ▶ AEAアロマセラピーインストラクター資格取得。「アロマ亭 咲くら」をオープン。同時にサロンコンサルティングの仕事もスタート。
- 2013年3月 ▶ パソナキャリアカンパニーと外部委託セミナー講師契約を結び、「大人の女性の企業」についてのセミナー講師活動をスタート。

しずつ依頼を受けるようになった頃、

でもサロンを公開してみても、サロンのコンセプトや販促方法などを話すときぐく喜んでくださって、『私が届けたいものが必要としている方がここにいた!』と目からウロコが落ちました。前職ではマーケティングが専門でしたし、そういうことを考えるのがもともと好きだったので、サロン運営にあたってコンセプトを固めることは当たり前でしたが、それが出来ずに困っている方が多いということも知りました」

そして、開業と同時にコンサルティングもメニューに加えた植松さん。少しずつ依頼を受けるようになった頃、

率「は20%」と言われました。身内のそういういった場面に直面し、色々なことを考えると、『自分が本当に届けたいと思うものを、必要としている人のもとに届けたい』、そんな気持ちで次第に大きくなっていきました」

退職からわずか1年で自宅サロンをオープン

「1年後に開業しよう」と心に決めていたと言います。『1年で形にするために、『練習する環境が整っている』『実技以外に解剖生理学の知識が深く学べる』という条件でスクールを探しました。私が通っていた東京国際アロマセラピスト学院は、在籍中は何回通ってもいいというシステムで、90分のクラスに200回くらい出席して卒業する人が多い中、私は週に5〜6回登校し、400回も出席しました(笑)。さらに、卒業時

とクチコミで広がり、想定通り、現在はほとんどが近隣のお客さまです」

同業者からすすめられたサロンの「コンサルティング」

「50代、60代のためのサロン」というコンセプトを当初から決めていたので、目指す顧客層が多いこのエリアでの開業を決めました。まず新聞広告を入れましたが、反響がほとんどなかったため、自らの足で近所を回り、『この家は、顧客ターゲットが住んでいるに違いない!』と思うお宅にポスティングしたところ、その夜から電話が鳴り始めました。その後はチラシを見て来てくれた方がお友達に紹介して……

「アロマトリートメントを受けるのが大好きで、海外でサロンを訪れ、日本でもお気に入りのセラピストさんがいるサロンに通っていました。仕事を続けるかどうかの悶々とした想いと、激務による肉体的疲労を抱えながら働くという辛い時期を乗り越えたのは、そのセラピストさんの存在が大きかったですね。私の母が看護師で、代替医療に興味を持っていたこともあり、アロマセラピストとして新たな人生を歩も

# 植松さんの、アロマテラピーを活かしたコラボパターン

サロンのオープンと同時にコンサルティングの仕事を開始。

サロンワークは1日限定2組まで、コンサルティングはクライアントのサロンに訪問するため、外出も多い。

## アロマテラピー



「40代からの大人の痩身」のコースが人気。全体の要素も取り入れた深めの圧の施術とヨモギ蒸して代謝を促しながら、3時間ゆったりと過ごしてもらう。



オーストラリアから輸入した精油に、サロンオリジナルのラベルをつけた特注ボトルを使用する。



「頬周りすっきりフェイシャル」では、丁寧なトリートメントで頬についた脂肪やこわばりを改善する。50～60代のターゲット層からも好評。

## コンサルティング



「お試しサロン・コンサル」を受けた方には、後日、数枚にも渡るコンサル試作案を郵送。その後、希望者とは定期契約を結ぶという流れ。



サロンがショールームとなり、植松さんの実践していることが目に見えるため、コンサルティングの説得力や信頼感が増す役割を果たしている。



コンサルティングのクライアントはまず、「アロマ亭 咲くら」のサロン内を見学。サロン見学会のみも定期的開催している。

### 主なメニュー価格

#### 施術

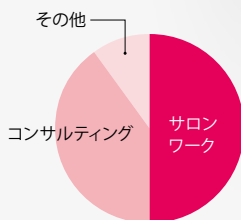
40代からの大人の痩身 180分19,800円  
40代からのバストケア 90分13,000円

#### コンサルティング

お試しサロン・コンサル 120分 9,800円  
月々コンサル 1カ月 10,500円  
6カ月じっくりコンサル 157,500円

施術は50～60代の要望に沿うように、コンサルティング希望者には、まず「お試しサロン・コンサル」で、目指す方向に共感できるか確認。

### 収入のバランス



年間だと、サロンとそれ以外は半々。震災後はコンサルが8割になった時期も。今後は、施術量はそのままコンサルや外部セミナーの仕事を増やし、施術以外で8割の収入を目指す。

### 「お試しコンサル」から始める 独自のサロン立て直し

では、具体的にどのようなコンサルティングを行っているのでしょうか。「まず、『お試しサロンコンサル』を受けていただきます。私のサロンを見ていただくか、私がサロンにお伺いし、お話を聞いた後、試作案を作ります。

東日本大震災が起きました。「計画停電などや、出費の自粛などで業界の元気がなくなる一方、コンサルティングのニーズは高まりました。また、一般的に2月、8月は寒さや暑さで客足が鈍る時期ですが、その時にキャンペーンを考えるオーナーさんも多いので、施術とコンサルティングを並行することで、年間の収入バランスが良くなることにも気づきました」

後にも多くの人に、プライベートサロンという、この魅力的な働き方を伝えていきたいと思っています」

そこで『お願いしたい』という方には、6カ月の定期契約を結んでいただくというのが多いパターンです。具体的な内容としては、まず、最もサロンの特徴が出るワンフレーズを考えます。そして、メニュー、顧客ターゲット、販促方法を作り込み、それに合わせたHPやブログを作成します。マーケティング職の経験も持ち、個人サロンを現在進行形で経営しているからこそ、私ならではの提案が出来るのではと思っています。