

～創業者インタビュー～
輝いた笑顔で人生を過ごしていただきたい

小顔・デトックスリンパ専門サロン「Radiant Muse」 八代 千秋 氏



高校時代から美容業に興味があった

生まれも育ちも佐野市内です。高校時代から美容業に興味がありました。美容師志望は周りに多かったです。髪だけでなく「トータルで全身をキレイに」ということに心がかりました。人をキレイにしたいという想いがありました。自分がキレイになりたいという想いも(笑)

高校卒業後すぐエステ業界に入りました。当時、エステティックという言葉自体が「何それ？」という感じでした。今なら専門学校卒業の方も多のですが、当時は働ながら学ぶという業界でした。師匠と弟子のよくな関係？まあ、そうですね



オールハンドにこだわっている

集客は今でも苦労はしていません。コロナ禍では一か月休業しましたが、以降はお店を開けていました。施術者もお客様も一人(一対一)なのでお客様が安心するの、そこが強みになりました。お客様が増えました。美容業なので従来から消毒関係は徹底しています。その点はブログやインスタで伝えていきました。

佐野市内も同業者は増えてきました。当店がプライベートサロンであり、昨年からは一部施術用の機械も導入しました。オールハンドにこだわっています。30年以上の技術に自信があります。技術面で差別化を図っています。美容業を創業する際は、ターゲットを明確にする。また、大手の真似ではなく個人店だからこそ「できる」サービスを提供を考えると良いと思います。

現場に戻りたかった

これまで東京が本社の全国規模の大手エステ企業や温浴施設を中心としたリラクゼーション会社のエステ部門で働いてきました。直近10年は東京で働いていました。出張が月に半分。その間は佐野から都内に通っていました。母が独り暮らしでしたから。

5年ほど前に独立しました。他の仕事をやるうと思っただけではありません。以前から自分でやりたい思いはありましたが、自信がなく不安でした。1年、2年はやれてもその先は継続できるか・・・

経営面では素人でした。前職の会社を辞めるつもりはなかったのですが、会社の経営方針が変わることになり、転職かなと思いついた。管理職から現場(お客様の施術)に戻りたかった、ということもあります。



自分の家に帰ってきたような気分

当店は完全予約制ですが、クーポンのサイトで直前予約はたまにあります。インスタグラム、ブログ、ホットペッパービューティーで告知しています。紹介も多いです。エステ業界は10枚つづりの回数券やクーポン券が多いですが、当店は3回のお手軽な券を発行しています。

リピート率は7割程度でしょうか。新規のお客様も増えていきます。ターゲットは佐野市内在住の30、50代女性。20代も来店されます。当店の滞在は自分の家に帰ってきたような気分になるとおっしゃってくださるお客様もおられます。たまに奥様から勧められる男性のお客様が来られることもあり、皆さま喜んで帰られます。男性が美容に興味を持つきっかけになるといいですね。

創業前に学んでおくべきこと

創業前、技術面だけでなく経営や経理をもっと勉強しておけば良かったと思います。

創業塾で知り合った人たちが応援してくれた

人とのつながりや人脈は大切です。(佐野商工会議所主催)創業塾は新聞折込か何かで知りました。受講した経験や人脈は財産です。佐野育ちですが、仕事は都内だったので当時はお客様もゼロ。前職は管理職だったので特定のお客様もいません。佐野には友達もいない状態です。しかし、創業塾で知り合った人たちが応援してくれました。

東京で住もうとは思いませんでした。佐野は住みやすい。人柄が温厚で皆さん受け入れて下さいます。東京は激戦区で価格競争に巻き込まれる。セミナーや展示会も東京ですが、そんなに東京は遠くない。佐野での不便さを感じません。

店名(Radiant Muse): ラディアント ミューズ

平成31年3月に創業しました。店名は「キラキラ輝く」という意味を込めました。輝いた笑顔で人生を過ごしていただきたいからです。コピーは「小顔・デトックスリンパ専門サロン」。小顔とリンパに絞りました。ただのエステティックサロンなら埋もれてしまいますから。



大好きな佐野にも貢献したい

お客様が「良かった」と他のお客様に紹介してくれたら、悩んで来られた方が施術終了後に変わられるのを見ることが嬉しです。前職では管理職だったので、一人一人に寄り添えることが嬉しいです。

メーカーの手伝いなどで一人でサロンを運営する先の方と話をする機会があります。同じ悩みを抱えている。一人なので悩みを抱えている。一人なので情報交換しながらお互いに活性化していきけたらと思っております。大好きな佐野にも貢献したいですね。



住宅物件ならインシャルコストを抑えられる

物件探しが一番大変でした。市内別の場所が契約寸前までいききましたが、その物件は駐車場が狭かった。台数よりも「止めやすさ」にこだわりました。その際、たまたま堀米にいい物件があると不動産屋さんで紹介されました。その不動産屋さんにも創業塾の受講生仲間を紹介してもらいました。店舗用の物件は内装工事がかなり必要ですが、住宅物件なら造作があまり必要なくインシャルコストを抑えられます。ただし、店舗として貸してもらえない住宅物件は多くありません。今の場所(堀米)は利便性も良く気に入っています。

★創業希望者の皆さまへメッセージ

独立しようか不安を持ち悩む人も多くいてしようし、土壇場で諦めてしまう人も多いと思います。しかし、人生は一度きりなので自分がやりたいと思えばやるべきです。何もしない後悔より、何かをやった後悔の方が良いです。

DATA
平成31年3月創業
住所 佐野市堀米町3500
ラポーゼA棟
電話番号 0801723617754