



週刊粧業

化粧品&トイレットリーの流通総合専門誌 C&T 掲載 — 2015年 4月号 —

まつげエクステの市場拡大・Blanc の成長について、2ページに渡り紹介されました。

Blanc (ブラン)



山下晴之氏

Blancはまつげエクステンション市場黎明期の2009年、滋賀の大津PARCOにまつエク専門店をオープンさせて以来、海外進出にも成功し、現在は国内外に71店を展開する業界最大手企業に成長した。現在のまつげエクステンション市場は1500億円規模まで拡大しており、つけまつげとは異なり自然ながらくっきりとした目元がつけられることや、化粧の時間短縮になることから20～30代の女性を中心に人気を集め、市場拡大が続いている。まつエク市場の成長に火を着けた同社の取り組みについて、山下晴之社長に話を聞いた。(中井)

まつエク黎明期にサロン1号店オープン 技術力で得た信頼がリピートにつながる

Blancはまつげエクステンション専門店ならではの高い技術と品質を強みに、顧客からの信頼が高いサロンだ。1号店をオープンした2009年に合計4店を出店し、翌年からは業界でも珍しいフランチャイズ展開を始め、毎年15～20店を出店してあっという間に全国に広がった。まだ日本ではまつ毛エクステンションが女性のオシャレとしてあまり受け入れられていなかった当時、いかにして店舗拡大に成功し、業界最大手にのし上がる事ができたのか。それは、同社の教育制度に支えられたスタッフの高い技術力にある。

2008年3月7日付で厚労省は「まつげエクステンションによる危害防止の徹底について」を通達し、まつげエクステの施術は美容師法に基づく美容行為であり、国家資格である美容師免許を保持している美容師が保健所の認可を受けた美容所でのみ行うことができるとした。

しかし、まつげエクステを行っているサロンの中には、これらの認可を受けていない場合も少なくなく、こうしたサロンでの様々な施術トラブルが起き、消費者センターに顧客からの相談も相次いだ。法律に違反し、技術レベルの低いスタッフが施術を行っては顧客からの信頼を失う一方だ。リピートにもつなげられず、スタッフはすぐに辞めてしまうことが多かった。このずさんな衛生管理体制を業界の

大きな問題と捉えた山下氏は、法令順守の徹底を最優先に考えて事業を組み立てた。スタッフは全員美容師免許取得者とし、サロンは保健所の認可を受けたうえで、日本まつげエクステンション協会が定める「アイデザイナーBST衛生管理サロン」にも登録されている。

「スタッフが美容師免許を持っている証明として、名刺に免許番号を記載し、店内に証明書のコピーを貼っている。以前は、美容師を辞めたけれど美容師免許を活かして仕事をしたいという女性がスタッフとして入社することが多かったが、現在は新卒入社が増えている」

同社のサロンはパルコやルミネ、イオンモール、アトレといった駅ビル・ショッピングセンターに出店しているため、OLでも仕事帰りなどに通いやすく、若い女性客が多い。しかし、それだけに技術に対する要求は厳しい。そのため、そのニーズに応えるためにスタ

ッフの技術練習量は増えていく。同社では直営のスクールや、韓国を発祥とする世界特許技法スクールを展開し



目元を引き立たせるまつげエクステンション

