



経営者略歴

大学卒業後、医療機器販売会社、大手金融機関(ファイナンシャルプランナー)の勤務を経て、2002年にエステサロン経営会社(株)クールプロジェクト設立。現在クールエステティック6店展開中。2010年ドクターズブランド純国産美容機器メーカー「ジェイ・ビー・マシナリー」を設立し、現在に至る。



コンサルティング事業部を持つ強みをフルに生かした付加価値つき販売戦略

お客様へ届けたいサービス

昨年一年は、エステティックサロン経営者、化粧品・美容メーカー、ディーラーの社長など、多くの方がサロン運営を学ぶために同社を訪れたという。それはなぜか。社長の茂藤 雅彦氏はこう話す。

「私たちがこの業界に参入した13年前から、サロンに対して美容機器や化粧品等の商材を、売った放しで、明確なアドバイスがない。ことが非常に多いという状況は、残念ながらも変わっていません。

多種多様な美容機器を購入し、立派に取り揃えているにもかかわらず、販売後のメーカー、ディーラー側からはサロンの運営ノウハウに関しての的確なアドバイスがほとんどないということに愕然としました」

JBマシナリー事業部は、安心の純国産ドクターズブランドの信頼できる美容機器の提供だけでなく、オリコン顧客満足度ランキングにおいて、特別推奨サロンに選出された直営のエステティックサロンのノウハウを優秀なマシーンと共に提供できる。これ

株式会社クールプロジェクト JBマシナリー事業部

代表取締役社長

茂藤 雅彦氏

必要としている悩みを抱えた全国のエステティックサロンに提供していく体制が整えられた。

「JBマシナリー事業部(ハード)とコンサルティング事業部(ソフト)の2面コラボで、顧客満足度の高いサロンに成長させるためのアドバイスを万全の体制でバックアップしていく、競合他社との差異化を図るべく、美容機器の購入、導入をするなら、トータルコンサルティング付きのJBマシナリー事業部から!!。ということを全国の市場に徹底周知していきたいと考えております」

こそが同社の付加価値なのだ。

また、売上が上がらない、スタッフが定着しない、顧客満足度が上がらない、社員教育の方法が分からない...など、他社の製品を購入したオーナーからの問合せも相次ぎ、全国からアドバイスを求め相談に來られ、真剣に研修を受けて行かれる方も多いという。「顧客満足度を上げる方法、理念経営のあり方、社員教育システム、社員評価システム。物販及び施術の提案力の強化、サービスの基本、サービスのレベルアップ、カウンセリング術、

信頼できる美容機器の提供だけでなく、サロン運営をソフト面からもサポートするという、同業他社にはないビジネス展開に力を注いでいるクールプロジェクト。オリコン顧客満足度ランキングに選出された、直営のエステティックサロンの運営ノウハウ付きの付加価値が大きなサービスの魅力や将来の展望などを茂藤氏に伺った。

創業以来、マシン販売と共に常に行ってきたノウハウの提供を強みにビジネス展開をしてきたJBマシナリー事業部。それは、直営サロンの「クールエステティック」が、オリコン顧客満足度ランキングの全国エステ総合部門にて特別推奨サロンに3年連続選出されたという実績からもうかがえる。今年も、多くの悩みをかかえたサロンの救世主となるであろうJBマシナリー事業部の動向に注目したい。

Dr.Jエポリューション/Dr.Caviet Ghost

サロンの声から開発された最新キャビテーション機器
ドクター監修、MFIP機能を搭載した純国産ブランド

瘦身理論の「導入→分解→溶解→燃焼→活性」を可能にする“小型超高性能”をコンセプトに開発された、業務用の『Dr.Jエポリューション』と、店販家庭用の『Dr.Caviet Ghost』。クリニックで施術される脂肪溶解注射や脂肪吸引に置き換わる理論をベースに、MFIP(中周波断続パルス)により、専用の溶解成分ジェルを皮下組織に導入し、ラジオ波の溶解と筋肉運動EMSによる燃焼機能が搭載されている



株式会社 クールプロジェクト
JBマシナリー事業部
〒921-8802
石川県野々市市押野1丁目
380番地 クールセントラルビル
TEL: 0120-00-7980
FAX: 076-243-2730
http://www.jb-m.jp/

東京支社: 東京都港区南青山5-10-19
塩田ビル7F TEL: 0120-010-510
京都支社: 京都府京都市左京区下鴨
西半木町84-2 TEL: 0120-10-8866