

エステティックriri 「毛穴レス脱毛」の秘密
ririが脱毛サロンになったワケをちょっとだけ公開



学習塾だったririが
「No1美肌エステ」になるまでの道のり



エステティックririは1997年に 学習塾から生まれました

学習塾からエステティックになったと言えば皆さん驚かれます。
全く関係ない仕事なのでは？と。。。

ririを経営する会社は「株式会社バース」と言います。
現在は東京都港区に本社がありますが、
元々は1992年に香川県丸亀市でスタートしました。



初めまして。私が社長の香川洋二です。
香川県出身の香川です。
私の経営するエステティックririにお越しいただきありがとうございます。
でございます。

ここからは、私がエステティックririを始めた理由と
私の**使命（ミッション）**をお話したいと思います。

18歳で高校卒業後、東京の駒沢大学へ進学しました。
専攻は、社会心理学とマスコミ論でした。

大学4年間は、アルバイトのおもしろさにのめり込み、大学に通った日数は4年間で30日もなかったと思います。渋谷の東邦生命ビル（当時、現在のクロスタワー）最上階30Fでバーテンダーをやっていました。クテルは3000種類作ることができました。しかし、我ながらよく卒業できたものです。（その頃から要領は良かったです！）

大学卒業後、就職したのが化粧品メーカーの「ノエビア」でした。
証券会社、商社、アパレルなど25社ほど会社訪問しましたが
とにかくノエビアの受付嬢の美しさにやられてしまい、
その瞬間に就職を決めました！（笑）

ノエビアでは男性社員でも自分自身での基礎化粧品の使用、メイクアップの技術習得が義務づけられていました。

さすがにメイクして入社していたわけではありませんが、常にメイク道具はバッグの中にあり、いつでもメイクの実演ができるようにしておりました。

私は常に社内のメイクアップコンテストでは女性社員を押しつけ1位でした。
真剣にメイクアップアーティストで独立しようか検討したほどです。

化粧品メーカーでは
「原材料」、「製造行程」、「肌の生理学」、「色彩理論」
に至るまで知識をたたき込まれました



また、手提げバックに基礎化粧品7点を2セット詰め込み、朝9：00～夜9：00まで住宅地図を片手に訪問販売の実習を3ヶ月間行いました。朝一で会社から車で30分離れた住宅街まで先輩社員に連れていかれ、私の財布を先輩が回収し、手元にお昼代300円だけ渡され先輩は車で帰って行きました。要するに、手持ちの化粧品2セットを売って（1セット42500円）その代金でバスに乗って帰ってこいということです。

私は1週間で1個も売れませんでしたが、同期の女性社員は初日からバラで1～2品売ってそれでバスで帰っていました。会社まで車で30分ということは歩いて3時間はかかります。

私は1週間毎日3時間かけて会社まで歩いて帰りました。革靴のひもが3日目に切れました。さすがの私も、昼食のパンを公園で一人で食べているときに涙が止まらなくなりました。今思い出してもこみ上げてくるものがあります。**毎日毎日、犬に吠えられ、居留守され、不審者扱いされ、1週間目で「もうやめよう」、と思いました。**

その年に全国で130人入社した新入社員はこの時点ですでに半分になっていました。

さてこんな私でしたが、3ヶ月の研修終了時は全国全社員中7位の成績でした。1～6位は女性社員でしたので男性では1位でした。私のような男性社員がどうやって化粧品の販売ができたかそれはまた、機会がありましたら、、、ともあれ、現在こうやってエステティックririを経営できているのもノエビアさんのおかげです。

「悩みを解決して人様の役に立つ」

しかし、入社して4年がたったある日（26歳のとき）
前年に結婚していたのですが、子供ができたと報告がありました。

仕事は順調で多くの重要なプロジェクトを任されていたが
子供ができたと聞いた瞬間に（私は瞬間に決めることが多いです、笑）会社をやめることを決め
ました。

高校生のときから将来は「レストランを3軒経営するのが夢」だったくらい独立志向が強かった
ものですから、今独立しないと、次は定年60歳以降だ。35年後になってしまう。赤ん坊が生
まれれば独立はできない。安定は捨てられない、と思いました。

でも超ポジティブ（前向き）な私はこう考えました。

**「そうだ！赤ん坊が生まれてくるまでまだ10ヶ月あるじゃないか！」と。（本当は7ヶ月後で
したが、）それまでに準備して独立しよう！**

何をやればいいのか？コネもあるし化粧品販売店か？
料理は作れないからレストランはできないぞと、内心想いました。

**幼少の頃より両親から「悩みを解決して人様の役に立つ」仕事をするんだよ、と教えられていた
私は、まず周りの方に聞いてみることにしました。**

当時、ノエビアの化粧品販売会社の社長さんとの仕事が多くほとんどが女性社長だったのですが
質問してみました。「どんな悩みがありますか？」と。
皆さん、お子さんが中高生の方が多く「教育、進学の悩み」でした。

私は香川県でも三豊郡三野町（当時）というものすごい田舎で生まれ中学まで「丸刈りの坊主頭」
でした（田舎は当時、長髪禁止）塾は1軒もなく受験情報もない。大学で東京に出てきたときは
あまりの環境の違いに驚きました。東京は皆、お受験です。小学生どころか幼稚園から塾です。大
学受験ではそんな都会の生徒と競うわけです。負けますよね。こっちは知識ゼロですから。。。

ここで自分の使命がはっきりと分かりました。

「香川県に戻って地方の学生にも都会と同じ教育情報を届ける。困ってる受験生を助けたい」

こうして最初に学習塾（明光義塾）として独立しました。

明光義塾は生徒さんをマンツーマンで教える「個別指導」を作った塾です。

現在は、香川県、岡山県、愛媛県の3県で15教室運営しています。

毎日1000名の生徒さんが通っています。

お母さんの一言が「ririを生んだ」

1号教室である丸亀教室を始めてから5年目に運命的な出来事がありました。
学習塾は「3者面談」と言って先生と保護者さん、生徒さんの3者で進路相談など面談がよくあるのですが、実はこの3者面談の席での保護者さん（生徒さんのお母さん）の一言が「ririを生んだ」と言ってもいいのです。

面談の時にこんな会話がありました。
進路相談が一通り終わり雑談になった時です。



保護者（お母さん）：先生、実はうちの子が学校に来るな！PTA参観に来ないでくれ！と言うんですよ。

私：え？それはまたどうしてですか？

保護者：いえ、それがね、お恥ずかしいんですが最近私ちょっと太ってしましましてね、それをこの子が恥ずかしいって言うんですよ。友達に見られたくないって。。。全くもう、、、

私：。。。

生徒：だってお母ちゃんが。。。いいよ別に！

私：まあまあ二人とも。そうですね、、、ではお母さん、エステティック等に行かれてみてはいかがですか？私は前職で化粧品メーカーでしたのでアドバイスできると思いますが。

保護者：ああ先生、エステティックなんてあれは若い子の行くところでしょ？私なんてとてもとても（笑）

私：。。。

思春期のお子さんにとってはやはり気になる事のようにでした。

当時世の中には確かに若い女性しかいけない雰囲気のエステティックが多かったのです。

そこで私は「中高年女性が恥ずかしくなく通えるエステティック」を作ろうと決めました。

「悩みを解決して人様の役に立つ」このミッションが浮かびました。

化粧品メーカーに勤めていた経験から痩身（ダイエット）、美顔（フェイシャル）の技術や理論には非常に詳しく人脈も豊富でした。

この「中高年女性専門エステ」は洋服を着たままでできるダイエット法ということもあり大人気になりました。全国から見学者がたくさんきました。

特に丸亀店は1坪あたりの売り上げで日本一になりました。

その後ririは総合エステティックとなり、脱毛、痩身、美顔を提供し9店舗まで増えていました。

「脱毛のガマン」 痛み・寒さ・価格



以下は、脱毛のお客様からいただいた声です。

- ・全身で3時間もかかってしまう（忙しくて通えない）
- ・冷却ジェルを厚めに全身に塗るので寒くて我慢できない（冷え性の方や、冬はとくに）
- ・非常に弱い光のため脱毛完了まである程度期間がかかる（1～2年）
- ・ニキビ、ほくろ、日焼け跡、アトピーなどにはできない
- ・料金が高い（他サロンの半額ではありましたがそれでも確かに全身30～40万は安い金額ではありません）
- ・産毛が少し残る
- ・痛い

3時間かけて、全身を厚めの冷却ジェルで保護し、痛みを耐え、ほくろやシミ日焼け跡を避けながらやっていく。冷え性の方や冬などは震えが止まらず、途中でトイレ行きたいけど裸になってジェル塗ったままだから我慢し、3時間が終わるころには唇は紫色に。。

全身で3時間は余裕でかかるので夕方6時にお店に入れないとできない。最終受付は6時。これではOLさんは平日は無理。主婦の方も子供の送り迎えの方は1日3時間を確保するのは無理。土日は家族でイベントもあるし、

このような悩みやお声をいただくなかで、日々脱毛の研究を進めてまいりました。改善、また改善。試行錯誤の連続の中、
そんなとき、運命の出会いが。。

「そんな脱毛は信じられない！」

疑いから始まった新脱毛理論「SHR」



東京の脱毛器メーカー発表会で「SHR」新脱毛理論と出会ったとき、「本当にそんな脱毛が可能なのか？」私はそう感じました。私たちririは20年のエステティックの歴史があります。私自身、化粧品メーカー勤務の経験もあります。その歴史の中でこれほど「いいことづくし」の脱毛機には出会ったことがなく、あまりにも衝撃的でした。

【SHR新脱毛理論 (ririX)】

- 毛周期は関係ない（通常は、2年～と言われます）
- 毛質は関係ない（通常は、産毛、白髪、金髪、剛毛は難しい）
- 痛みがない（通常は、輪ゴムではじいたような痛みがあります）
- 小さいほくろ、シミ、ニキビ、軽い日焼けでもできる（通常は、できません）
- 全身を30分でできる（1日4時間で2日に分ける所もあります。計8時間）

こんな夢のような脱毛機を紹介されたら、すぐに信用できるでしょうか？
脱毛機を知り尽くした私は「信じられない」「嘘だ！」と思いました。
それはそうです、今まで私たちririがお断りしてきた事がすべてできるのですから。

その反面、本当に「いいもの」だと証明されればお客様に喜んでもらえるのでは？
お客様の悩みが解決できるのでは？と思いました。

- 時間がない
 - 価格が高い
 - 効果がわからない
 - 寒い、痛い
- など

その思いから、脱毛機メーカーと幾度も協議を重ね「rirオリジナル」として開発したのが「rirX リリックス」なのです。

初体験！日本初の新脱毛理論 SHR搭載マシン「ririX SHR」

半年間の研究開発期間の後、私は自信満々でriri部門の部長、本社女性スタッフ5人に紹介しました。また、実際に脱毛体験をしてもらいました。

しかし、彼女たちの感想は「正直、よくわかりません」と予想に反してあまり良くないものでした。「確かに施術時間がものすごく早いので寒くなくて良かったのですが」と、スピードのところは気に入ってくれたみたいですが。

あまりにも早く一瞬で施術が終わり、痛みも全くなく（ほんのりあたたか〜い程度）のため効いている（抜ける）感じがしなかったそうです。

「こんなに楽に簡単に終わっていいの？」という感想でした。

実感がわかなかったそうです。

今までの旧式の脱毛機を知っている人ほど信じられないようでした。

この「新しい方法に対する疑い」というハードルを打破するには、大きな苦勞があることを痛感した瞬間でした。

それから1ヶ月後、

「社長！、これ見てください。抜けました！」

半信半疑だったスタッフたちが笑顔で見せてくれました。腕の産毛を軽〜く引くとぷっぴゅと簡単に抜けていきます。ご存じの方も多いでしょうが旧式の脱毛機は「産毛はまず抜けません」それはメラニンという黒い色に反応させる方式だからです産毛や白髪はメラニンがありませんので。当社のスタッフはそれを知っているため、特に驚いたそうです。



このスタッフたちの喜んでいる姿を見て泣けました。

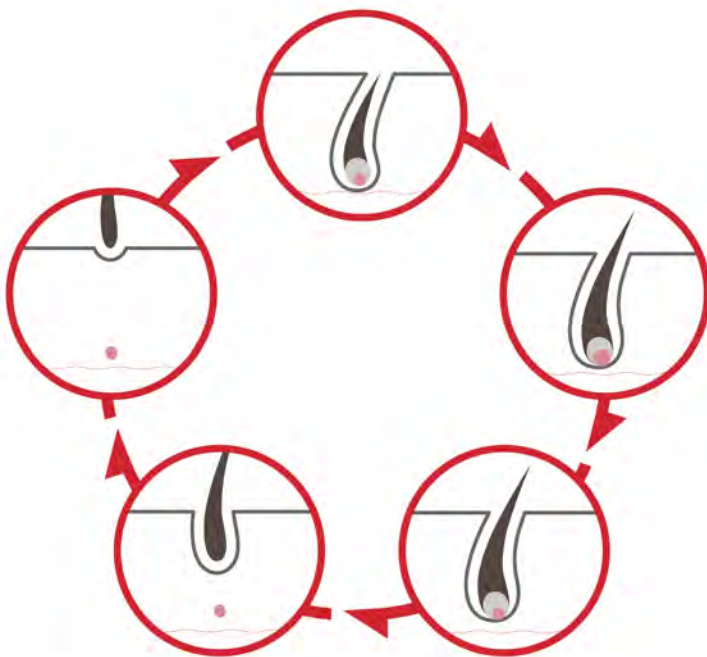
これでお客様へririXを届けることができる、と。

お客様にとって一番いいスタートは 脱毛の正しい知識を知るところからはじまります

ririの新脱毛「ririX」は導入段階から今現在まで順風満帆にきたわけではありません。スタッフたちは何度も何度も技術練習し習得していききました。

これまで3時間かけてやっていたものを6分の1の30分にスピードアップで、しかも今まで以上の効果を出すのですから。そう簡単な技術ではありません。

理論の勉強、テスト、技術の練習、テスト、この繰り返しです。



・旧式の脱毛法は、黒い色（メラニン）に反応する光を当て、高熱で焼き切る方法でした。そのため痛みがひどく肌にも負担がかかっていました。ですから黒い毛以外の産毛、白髪、金髪には効果がなく中途半端に終わっていました。また「毛周期（ヘアサイクル）」の「成長期の毛」にしか反応しないため（色が黒い毛である必要）休止期など他の周期の毛には効果がなくそういう意味で完了までに2年以上かかっていました。古い脱毛法では2年間でコースを組まれるというのはこういった理由からです。

・旧式の脱毛法は1発ずつ光らせていきます。クリスタルというガラスのような

ものを厚くジェルを塗った肌に押し当てて光させます。これを全身に繰り返していくわけです。このガラスが肌に当たっている面が「重ならないように、しかし、間が空かないように」しなくてはなりません。光を当てたところ「だけ」に効果が出るからです。重なると「二度うち」と言って肌に負担がかかります、間が空くと「当てもれ」と言ってこの部分だけペンペン草のように毛が残ります。

→ririX（SHR）なら、1秒間に5～10連発で光させます。クリスタルというガラスはマイナス5度にまで冷却され肌を保護しています。「薄く」ジェルを塗りこのクリスタルを肌の上を「すべらせるようにスライド」していきます。なんと部位によっては同じところを「往復」します。ですから、従来の「二度うち」や「当てもれ」などは全く心配なくなりました。ほわっと肌全体に光をかぶせて効果を出していくことで可能となりました。（SHR理論）

ririさんより安くしますよ！は要注意

選ぶ基準はお客様それぞれにあるかと思えます。

しかし、価格だけで判断するのは危険です。

エステ（脱毛、痩身、美顔）は契約して満足するものではなく、きちんと通って効果を出す。つまり、綺麗になることが大事です。

- ・まさかジェル代を追加で請求されないか？
- ・剃毛（ていもう、毛をそること）代も別料金になっていないか？またサロンで剃毛をやっているのではないか？（ririでは行っておりません）
- ・解約には気持ちよく応じてくれるか？確実に返金されるか？計算は合っているか？
- ・追加で美容機器や高額化粧品などを押し売りされないか？
- ・予約は希望通りきちんと取れるか？

などの長期的な視点を持つことが非常に重要です。

はっきり申し上げると価格だけならririより安い脱毛サロンはあるかもしれません。

安さが一番ではないかもしれませんが、

お客様の美肌を実現する脱毛、

「妥協しないエステティシャン魂」はNO1であると確信しています。

「ririマインド」で「悩みを解決してお客様の役に立つ」を実践しております。

正直に話します、ririXは 「100%完全に1本も毛が残らない」とは言えません

人間の体のことですから、不確定要素がないとは言えません。人体の不思議はありますし、まだまだ医学でも人の体はわからないことのほうが多いのも事実です。

「毛髪理論」も年々新しい論文が提出されております。

ririではお客様の満足度は高く、良い評価をいただきながらも、日々研究、研修を積み着実に進化しております。今回のririX開発もその結果です。

以上が、学習塾だったririが「NO1美肌エステ」になった道のりです。

そのほかにもたくさんのストーリーがありますが、つつい書きすぎて長くなってしまいますので、今回はちょっとだけの公開とさせていただきます。

「もっと話が知りたい!」といったお客様には私の著書「美の成功術」をお読みいただければ幸いです。(店舗で無料貸出しております、またアマゾンでも販売しており購入できます)

また私香川は、店舗にも時々出向きます。

店頭で白衣を来てスタッフと話をしている背の高い男性は私です。

お気軽にお声をかけていただければ嬉しいです。

いつも、ririを、スタッフを、かわいがっていただきありがとうございます!

株式会社バース代表取締役
エステティックriri代表

香川洋二

