

サロンオーナーとして「Dione」が飛躍できる理由

# 生き抜くための「ブランド力」

ドクターサポート株式会社（岡井秀元代表取締役）が運営する

フランチャイズサロン「Dione」は約8年間で全国120店舗まで拡大してきました。

今回は、「Dione」のブランド力についてお伝えします。

世の中のすべての女性に  
美しくなる幸せを



## 「Dione」が生んだ軌跡 Vol.3

### 「Dione」ブランドの活用は エステ店にとって最大の武器

— 「Dione」にどのような影響をもたらしましたか？

岡井 開業当時、エステ脱毛は、施術事故で報道されることがあつても、良い話題でメディアに登場することはありませんでした。

— 「Dione」にどのような影響をもたらしましたか？

岡井 開業当時、エースキン脱毛機「KAREN」は、さまざま

なメディアに報道され、世間にひるがってい

きました。そして、テレビの全国放送で紹介

された脱毛マシンとして認知されるようにな

ったのです。もともと法規を集めたのは「安

心して施術できる脱毛」の技術でした。今ま

での「痛い」「熱い」「冷たい」「ジルや保冷剤

」などつながらつたのです。

— エステ店を運営する上で「ブランド力」は大事ですか？

岡井 とても大事にならざります。エステ店を開業するとき、業界トップクラスのブランドを掲げるか、個人の看板を掲げるか、その違いは集客だけでなく客単価にも影響を及ぼします。「Dione」の脱毛施術は上質なイメージを保っているため、低価格サービスとは違った高級路線でのサロン運営が可

能となります。「Dione」が全国に展開している店舗数は、脱毛業界でトップクラスです。「Dione」のオーナーになると、これは、全國に認知されているブランド力を活用してエステ店をスタートさせることで、顧客満足が高まり、リピート率が増やします。

— 「Dione」ブランドを活用すること

で得られるメリットはほかにありますか？

岡井 長年かけて培った「フレームゼロの信頼」を手にすることができます。個人

店の看板で開業するとお客様に示せる「実績」「信用」はどれくらいあるのでしょうか。

また、「実績」「信頼」を積み重ねていくためには、どれくらいの時間が必要になるのでしょうか。

「Dione」のフレームゼロの「信頼」と「多数のお客様

参加すると、長年をかけ積み重ねてきた

「フレームゼロの信頼」と「多数のお客様

症例」を手にすることができます。

— 「Dione」のブランド価値が高まるといふことは、フランチャイズチェーンに加盟

している全国のお店の利益につながると

いうことです。ブランド戦略はフランチャイズチェーンにとって最大の要です。他店との差別化を図り、地域または業界のトップ

ポジションを獲得すべく積極的かつ効

果的なブランド戦略を展開していきます。

— 素晴らしいブランド戦略ですね。

岡井 「Dione」は、これから開業される方や経営に悩んでいるオーナー様を成功へと導いております。特にエステ店ではお客様のお体に触れるわけですから「安心・安全・信用・信頼」が大切です。脱毛サービスを提供するスタッフも施術事故でクレームが発生すると王道ベーシックは下がってしまいます。「ハイパースキン脱毛機

は非常にわかれます。ひとつは「顧客価値」です。サービスに対しての価格の満足度が重要になります。他店との差別化を図ることで顧客満足が高まり、リピート率が増やします。

— 「Dione」は皆様にご満足いただける「信

頼のブランド」として業界内のスタンダード

ポジションを築いています。これからも「思

ふたつめは「従業員価値」です。働くこと

の誇り、夢、将来性などで「スタッフ」のモチ

ベーション、やる気、向上心、自己管理能

力などが高まります。この二つの価値を高

めていくことで「Dione」チャイズチェーンとし

ての相乗効果とスケールメリットが得られ

ます。例えば、顧客は商品であるサービス

と価格を常に比較しています。どんなに良

いサービスを提供しても極端に高すぎると

利用していただけません。判断材料として

「以前、見たことがある」「評判を聞いたこ

とがある」「日々高くても安心できる」と

納得できるのが「ブランド力」です。意味

もなく高額な料金設定は必要ありませんが、

安く売ってしまうと経営を圧迫しては本末転倒

です。顧客は安さだけを求めているわけでもなく、サービスに安心と満足を求めていません。顧客は安さだけを求めているわけではなく、サービスに安心と満足を求めていません。私たち「Dione」は顧客が本当に求めているニーズに応えていくことが最も大切だと考えます。

— 素晴らしいブランド戦略ですね。

岡井 「Dione」は、これまでの

台数が導入されていますが、フレーム

は皆様にご満足いただける「信

頼のブランド」として業界内のスタンダード

ポジションを築いています。これからも「思

ふたつめは「従業員価値」です。働くこと

の誇り、夢、将来性などで「スタッフ」のモチ

ベーション、やる気、向上心、自己管理能

力などが高まります。この二つの価値を高

めていくことで「Dione」チャイズチェーンとし

ての相乗効果とスケールメリットが得られ

ます。例えば、顧客は商品であるサービス

と価格を常に比較しています。どんなに良

いサービスを提供しても極端に高すぎると

利用していただけません。判断材料として

「以前、見たことがある」「評判を聞いたこ

とがある」「日々高くても安心できる」と

納得できるのが「ブランド力」です。意味

もなく高額な料金設定は必要ありませんが、

安く売ってしまうと経営を圧迫しては本末転倒

です。顧客は安さだけを求めているわけでもなく、サービスに安心と満足を求めていません。顧客は安さだけを求めているわけではなく、サービスに安心と満足を求めていません。私たち「Dione」は顧客が本当に求めているニーズに応えていくことが最も大切だと考えます。

## ▶ フランチャイズ加盟店募集

従来の脱毛機とは違う、安全・簡単でスピーディー  
美容脱毛機「ハイパースキンカレン」を導入

## 安心してサロンオーナーへ

成功事例

●40代主婦

●未経験

サロンオープン1ヶ月目 月商200万円達成！  
スタッフを採用した場合 月商1,000万円超！

～このような事例を上回る経営者が続々登場しています！～

お問い合わせ先



ドクターサポート株式会社

〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島4-3-5 NLCセントラルビル11F

email: contact@dr-support.co.jp

TEL.06-6889-3006

FAX.06-6889-3004

渋谷109で  
CMを放映中



あなたも「Dione」の  
サロンオーナーとして、  
喜びとやりがいを  
一緒に感じて  
いきませんか？

ドクターサポート株式会社

岡井秀元 代表取締役