



Takumi Ozono

大園 巧

代表取締役

不動産や太陽光の営業職を経て、26歳でNINE JAPAN(株)を設立。2018年、「ラグジュアリーサロンナイン」をオープン。2020年、「ナインアカデミー」をスタート。2021年、「NR-NINE」を発売し、マレーシアや香港など海外にも展開中。創業10周年を迎え、新たに海外リゾートホテルや不動産事業に尽力し、美容とリゾートの架け橋を目指す。

Gyuza Ushirogata

後潟 雄哉

取締役副社長

大園から熱い想いを受け、創業初期よりNINE JAPAN(株)に参画。経営戦略の実行責任者として、店舗展開・マーケティング・人材育成の全領域を統括。現場視点と数字感覚の両面を武器に、全国のサロン経営者の成長支援に携わる。NINE JAPAN(株)の経営基盤を支える要として活動中。

サロンオーナー様とお客様の“成幸”を追求し
エステ業界に新たな風を吹かせたい

STORY

—まずは創業のきっかけを教えてください。
大園代表(以下、敬称略) 鹿児島で育ち20歳で上京し、多様な仕事を経験。不動産で1年半50億円以上を達成後、26歳で起業いたしました。地元の友人であり、当時東京で働いていた後潟に声をかけ、「一緒に仕事をしよう」と誘ったのが弊社の原点です。
後潟副社長(以下、敬称略) 大園も僕もエステティック業界はまったくの未経験でしたが、エラスチンのサプリメント

の販売を足がかりに2016年、NINE JAPAN(株)を設立、2018年にはバストケア専門店「ラグジュアリーサロンナイン」をオープンしました。
大園 当時、バストケア専門店はほとんどなかったよね。
後潟 うん。我々の出店後にバストケアサロンが増え、競争が激化。弊社の店舗を真似た店舗も出てきて、差別化が急務に。効果の持続や満足度向上など、お客様の声にお応えできるオリジナル化粧品『Gran nine』を開発しました。
大園 その頃コロナ禍となり、休業を余儀なくされた店舗も多かったですが、僕は必ずエステサロンに人が帰ってくると信じ、死ぬ気で5店舗オープン。コロナ禍が収束に向かったとき、お客様が帰ってきてくれたのはうれしかったですね。むしろ弊社はコロナ禍で大きく成長しました。
後潟 一方で苦しんでいるサロン様から「ナインさんはどうやっているんですか?」と聞かれることが増え、スクール事業「ナインアカデミー」を立ち上げました。全国のサロンオーナー様のサポー

トや、開業予定者の方に向けての支援を中心に弊社のノウハウを伝授しています。同時に機器の開発も考えていました。
大園 エステティシヤンの体への負担を軽減しつつ、より確かな効果を出す、を目指したマシンの開発に着手し、『NR-NINE』が完成したのが2021年でした。



大園氏の著書『右にならうな』(ヘアモード社刊)が2023年12月に発売。現状に満足していない人に勇気と希望を与える1冊。



IMPACT

—リリース後、『NR-NINE』の評判はいかがでしたか?
後潟 『NR-NINE』はスタッフの技術差をなくすこと、1回での変化がわかりやすいことで好評を得ました。でも最初は地道にテレアポを積み重ねて販路を模索し、バストケア専門店がマシンを出すことへの認知に注力。「マシンは売ったら終わり」という既存概念を覆し、「ナインアカデミー」というバックアップ体制がセットになっていることが、未来につながる機器として捉えていただけたと思います。
大園 手技と融合し、多機能で体の根本改善が期待できるマシンが完成しました。また、2025年はエステサロン経営支援プログラム「NINE CAMP」に軸足を置いた1年でした。
後潟 導入後、「NINE CAMP」との相乗効果が月商300万円&契約率100%達

成、物販売上3割増&売上3倍というサロン様が出たり、『NR-NINE』でオプションメニューが展開できるようになって客単価が1.5倍になった、リピーターが3割増えた、などの反響をいただいています。
大園 「NINE CAMP」は弊社にお越しいただき、2日間かけて経営ノウハウやカウンセリング術などをみっちり学んでいただく無料のセミナー。これでスタッフの意欲が向上したというエステサロン様も多かったです。
後潟 「自分のサロンと初めてしっかり向き合えるようになった」「数字面での目標設定ができた」という方もたくさんおられます。
大園 オーナー様が『NR-NINE』の購入を渋っていると、スタッフさんたちが「オーナーが買わないなら自分たちで買います!」とまで言ってくれたことも。

エステティシヤンを辞めようと思っていた方が「NINE CAMP」で自信を掴み、圧倒的な成果を出して涙する。その姿こそ、僕が一番見たかった景色です。自分自身で人生を切り拓く楽しさを知ってほしい。次は、あなたがその主人公になってください。本気の熱狂を、「NINE CAMP」で一緒に作りましょう!



15名限定で全国各地からエステサロンオーナー・スタッフが参加。一泊二日の集中型研修でさまざまなことを学び、仲間と語り合う。

2026年のキーポイント

<p>「NINE CAMP」で人生を変える熱狂をより多くのサロン様へ</p> <p>「NINE CAMP」はただ学ぶだけの場ではなく、“未来をつくる仲間”が集う場所。これからの新しい価値と成功のストーリーをつくり出し、皆様とともに悩み、成長し、挑戦していきたい。</p>	<p>エステサロンの集客に直結するサービスを強化</p> <p>「HP/LP一体型サービス」を本格展開し、面倒なSNS運用などは弊社にお任せいただくことで現場の負担を軽減。集客サイトの土台をつくり、自力で継続することで意識を変えていただく。</p>	<p>エステサロンの売上アップに貢献し、経営の安定化を実現</p> <p>エステサロンが必要とする商材の開発、これまでにない新しいサービスなどを活用して売上アップをサポート。「NINE CAMP」を軸にオーナー様とその先のお客様の“成幸”を目指す。</p>
---	--	--

VISION

—「NINE CAMP」で新たな一歩を踏み出した2025年でしたが、2026年はどんな1年になりそうですか?
後潟 2024年の年末、会議で「導入数が拡大するにつれ、導入サロン様へのフォローが本当にできているのか?」という話が出ました。そこがしっかりできていないと「売って終わり」と思われる、それではダメだ、これからは人と人が会う時代だから、オンラインではなくリアルでのセミナーを開催しようという意見が大園から出て、実現したのが2025年の4月でした。
大園 この業界は人がいなければ何も生み出せません。お客様を幸せにすることがエステティシヤンの醍醐味ですか

ら、改めてそのマインドにもフォーカスしたいです。
後潟 また、経営のDX化のサポートにも力を入れたいと考えています。「HP/LP一体型サービス」を提供し、現場の負担を減らしてデータを活用した経営改善を推進していきます。例えば集客サイトの土台をつくるサービスでは、それだけでエリアランキングが急激に上がった事例もあり、早速手応えを感じています。
大園 販路の拡大、既存の導入サロン様へのサポートなど大事なことはたくさんありますが、弊社は単なるメーカーというだけではなく、我々の商材やサービスによってお客様の満足度が上がり、エ

ステサロン様の売上も上がり、みんなが幸せになる、その輪を広げていきたいです。エステティック業界はみな同じことばかりをやっているつまらない、僕はそれを変えたいんです。「HP/LP一体型サービス」もこれまでになかった新しい風だと思っています。売上だけを追う企業にはなりたくない、我々という人間を見ていただける、そんな企業でありたいです。高市早苗氏が女性初の総理大臣になった今、2026年は女性のキャリアアップにも着目し、まだ誰もやっていないことをやりたいです。