

## 02. » エミール

### 娘の代に引き継ぐため 若い世代をターゲットにデジタルツールで発信

サービスを提供  
顧客の立場に寄り添う  
情報発信に力を入れ



代表取締役 長谷川 恵美子

エミール  
〒010-0817  
秋田市泉菅野1-20-23  
TEL:018-874-7794  
<https://emile-akita.com/>



HP



#### 顧客の立場にたったサービスを提供

秋田市泉に店舗を構えるエミールは、代表取締役の長谷川恵美子さんが昭和58年に創業。化粧品販売、エステなど美容が主な事業で、輸入雑貨も取り扱っている。長谷川さんは20代のころ、インテリアに興味があったことから当時秋田で珍しかった輸入雑貨を取り扱う店として自身の店をオープンした。リピーター獲得を狙って化粧品を取り扱うようになり、オープンして1年後には直営店が4店舗、フランチャイズ展開もしていたという。バブルが弾けたことで徐々に輸入雑貨や家具の売上は低迷し始めたが、化粧品の売上は安定していた。そこで長谷川さんは化粧品をメインの商材に切り替えることを決意。当時、皮膚科医がこれからの時代はイオン導入だと話していたことが気になり該当する商材を探していたところ、ナリス化粧品に出会った。無香料で余計なものを使わないという方針にも共感し、現在もナリス化粧品の代理販売店として、お肌の悩みをヒアリングし、顧客に寄り添うスタンスで店を運営している。



エミールで取り扱っている「ナリス化粧品」は  
創業93年を迎える老舗化粧品メーカー。



輸入雑貨は現在も一部販売を行っている。  
長谷川さんのセンスの良さがうかがえるラインナップだ。



蓄積された毒素や老廃物、コレステロールなどの脂肪を含んだ汗を  
出せるという遠赤外線ドームも人気のサービス。

#### 情報発信を行い、若い世代の顧客獲得を狙う

現在の顧客は60代～80代の方が多く、中には創業当時から通ってくれている方もいる。ゆくゆくは、娘に店を譲りたいと考えている長谷川さん。そのためにはより若い世代の顧客を獲得する必要がある。ターゲットを変えるには広告手法も変えなければならない。だが長谷川さんは「業務上PCを使うことはありますが、基本的にはとても苦手」と苦笑い。そこで、よろず支援拠点のサポートを受け、お店のホームページの作成に着手、丁寧に教わりながら完成させ、公開まで漕ぎ着けた。以前にも専門家派遣でSNSのアカウントを作った経緯があり、デジタルでの情報発信の環境を整えることができた。「WEBの情報を見て、来店してくださる方もいます。手厚い支援をしていただいてとても助かっています」。エステや遠赤外線ドームなどの予約をホームページやLINEアカウントから受け付けることもできる。今後は娘の代に引き継げる財産を作るべく、発信に力を入れていきたいと意気込みを語ってくれた。