

認定資格合格率 100%保証。低価格、月 2~3 日の通学で開業・独立をサポート

副業や、働きながらプロを目指す女性のための エステティシャン養成スクール 新講座開始

6 割の OL が転職を希望 自身のスキルアップが必要と考えるのは 4 割強

株式会社ナリス化粧品（代表者：村岡弘義 本社：大阪市福島区）は、2019年4月から、働きながらプロを目指す女性を対象としたエステティシャン養成スクールで新講座を開始します。低価格で、通学回数が少ないにも関わらず、認定資格合格率 100%を保証。開業や独立支援も充実した他に類を見ないエステティックスクールを目指します。2019年4月13日、大阪（心斎橋）での開講を前に、2019年1月から新講座説明会を開始します。また、開講に先立ち、有職女性対象に実施した仕事や転職に関する意識調査を報告します。



【開講の背景】

ナリス化粧品は、約 40 年前からヨーロッパのエステティックを導入し、日本のエステティックの創生期から、エステティックの技術や使用する機械と化粧品との相乗効果の研究を続けて来ました。1975 年からは、エステティックサロンのフランチャイズ展開を開始、1987 年からは、一般社団法人 日本エステティック協会の認定校として、エステティシャンの育成を続けて来ました。そのノウハウを生かすことで低価格で資格取得、独立サポートまで行える体制が整備されています。

従来は、兵庫県三木市の研修センターにて、平日に宿泊を伴う講座が主でしたが、『近く、安く、確実に』資格取得したいという受講者の要望を受けて、4 月の大阪校開講、7 月の東京校開講に至りました。充実した設備と、第一線で活躍する日本エステティック協会の認定講師が、受講者ひとりひとりに向き合い、1 年間で AJESTHE（Assosiation of Japanese Estheticians and Beauty Therapists）認定エステティシャンの資格取得を約束。大阪心斎橋駅徒歩 1 分の立地や、土曜日の講座開催により、働きながらでも資格取得や副業などを目指す方の要望を叶えます。

【調査トピックス】

- ① **6 割の女性が、転職をしたいと考えている。**
20 代の女性は 7 割を超えて転職したいと考えている。年を重ねるにつれ減少傾向。
職種別では、技術系会社員の転職希望が高く、66.7%、公務員は 42.9%。
- ② **転職活動に必要なこと、**
1 位 業界情報・会社情報の収集（50.9%）に次いで、2 位には、**自身のスキルアップ**（43.9%）
年齢を重ねてもスキルアップが必要と考える女性は 45%を超える。
- ③ **若年層が高齢層に比べて転職の際に重視している点、副業などの自由があること、会社の人間関係、自身の成長につながる点。高齢層が、若年層に比べて転職に重視する点、長く働けること、会社の将来性。**

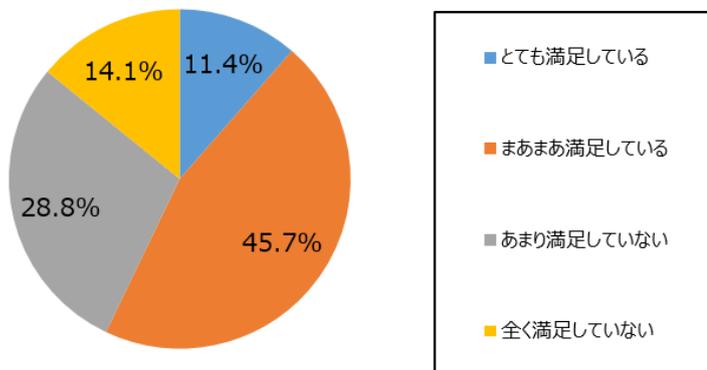
<調査概要> 調査実施期間：2018年12月6日~2018年12月12日 調査方法：インターネットによるアンケート調査
調査対象者：全国 20~39 歳の女性 2200 人（5 歳ごとに均等割り付け）

本件に関するお問い合わせ先
株式会社 ナリス化粧品 広報課 横谷(よこたに)
〒553-0001 大阪市福島区海老江 1 丁目 11 番 17 号 TEL:06-6346-6672
FAX:06-6346-6569 E-mail:narispr@naris.co.jp HP:http://www.naris.co.jp

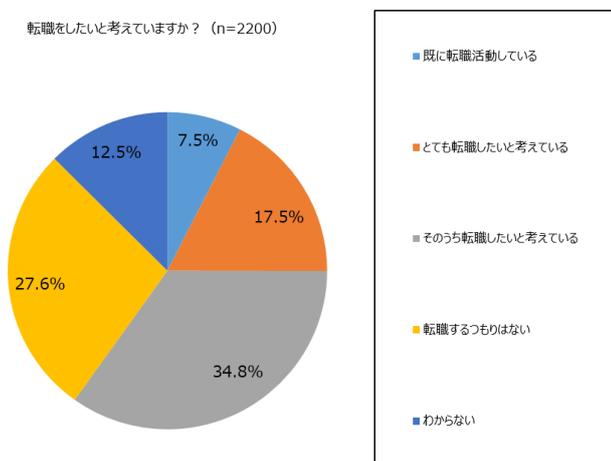
【調査結果】

現在の仕事に満足している人は全体で 57.1%ですが、転職したいと考えている人は、59.8%と、ある程度満足している人であっても、転職したい、またはそのうち転職したいと考えていることが伺えます。**特に 20 代前半では転職したいと考えている人が 7 割を超え**、年齢とともに転職の希望は減少していきますが、30 代でも前半・後半ともに半数以上の人が、転職したいと考えていることがわかりました。

現在のあなたのお仕事に満足されていますか？ (n=2200)



転職をしたいと考えていますか？ (n=2200)



転職をしたいと考えていますか？

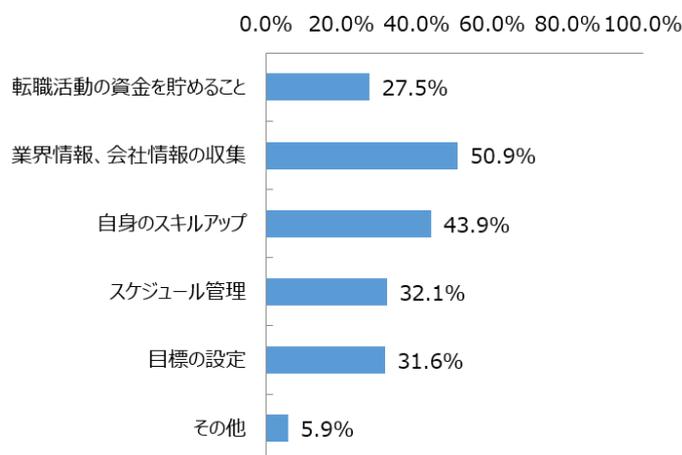
		既に転職活動している	とても転職したいと考えている	そのうち転職したいと考えている	転職するつもりはない	わからない
全体	2200	7.5%	17.5%	34.8%	27.6%	12.5%
20歳～24歳	550	8.7%	22.9%	39.6%	20.2%	8.5%
25歳～29歳	550	7.8%	17.1%	38.0%	25.3%	11.8%
30歳～34歳	550	5.8%	16.0%	30.4%	33.3%	14.5%
35歳～39歳	550	7.8%	14.0%	31.3%	31.8%	15.1%

転職をしたいと考えていますか？

		既に転職活動している	とても転職したいと考えている	そのうち転職したいと考えている	転職するつもりはない	わからない
全体	2200	7.5%	17.5%	34.8%	27.6%	12.5%
公務員	140	4.3%	10.0%	28.6%	45.0%	12.1%
会社員(事務系)	1051	7.6%	18.6%	33.5%	27.2%	13.1%
会社員(技術系)	355	10.1%	18.9%	37.7%	24.5%	8.7%
会社員(その他)	654	6.7%	16.7%	36.7%	26.3%	13.6%

転職に必要なこととして、1 位の「業界情報、会社情報の収集」に次いで 2 位だったのが、「**自身のスキルアップ**」。こちらは、若年層の方が、より必要と考えているのではないかと予想に反し、**すべての年代で 4 割を超えて必要**と考えていることがわかりました。会社の社風や人間関係、制度などは個人の努力では解決しがたいこともありますが、自身のスキルをアップによって、給料をあげることや、能力や個性が生かせる仕事をする、長く働けることに繋がると考えているのではないかと考えます。また、若年層では、「**転職活動の資金を貯める**」ことが「**目標の設定**」よりも高いポイント数でした。どの世代も、現在の仕事に満足していない理由の圧倒的 1 位が「**給料等収入が低い**」状況の中で、転職活動の資金作りや、スキルアップへの投資は大きな課題であると考えます。

転職活動に必要なことは何ですか？ (n=1317)



転職活動に必要なことは何ですか？

		転職活動の資金を貯めること	業界情報、会社情報の収集	自身のスキルアップ	スケジュール管理	目標の設定	その他
全体	1317	27.5%	50.9%	43.9%	32.1%	31.6%	5.9%
20歳～24歳	392	31.4%	58.4%	41.6%	34.9%	29.8%	3.6%
25歳～29歳	346	28.9%	48.8%	45.7%	29.8%	32.9%	6.4%
30歳～34歳	287	25.8%	48.1%	45.3%	35.2%	33.1%	6.6%
35歳～39歳	292	22.3%	45.9%	43.5%	28.1%	30.8%	7.9%

現在の仕事に満足していない理由は、どの世代でも1位は「給料等収入が少ない」、2位は「人間関係が好ましくない」ですが、それに続く3位は「仕事の内容に興味を持っていない」。4位の「自身の成長を感じられない」や、「能力や個性を生かしていない」が高年齢層になってもポイント数があまり下がらないなど、女性らしい傾向も読み取れます。

現在のあなたのお仕事に満足していない理由を教えてください。

		仕事の内容に興味を持っていない	能力や個性を生かしていない	自身の成長を感じられない	人間関係が好ましくない	会社の将来性に不安がある	社風になじめない	給料等収入が少ない	残業が多い	労働環境が悪い	福利厚生が整っていない	その他
全体	945	21.5%	13.1%	20.1%	26.9%	19.7%	8.7%	54.5%	15.0%	19.9%	13.1%	3.1%
20歳～24歳	245	23.3%	17.6%	23.7%	31.0%	19.6%	6.9%	58.4%	16.3%	20.4%	14.3%	3.7%
25歳～29歳	242	23.1%	10.3%	20.7%	26.0%	18.2%	9.5%	60.7%	18.6%	21.9%	12.4%	2.1%
30歳～34歳	230	20.4%	8.7%	18.3%	28.7%	20.4%	8.3%	48.3%	13.0%	19.6%	13.0%	3.9%
35歳～39歳	228	18.9%	15.8%	17.5%	21.5%	20.6%	10.1%	50.0%	11.8%	17.5%	12.7%	2.6%

転職する際に重視することとして、「給与」「会社の人間関係」「福利厚生」などは、どの世代も重視していますが相対的に若年層の方が重視する傾向が高く、高齢層になるにつれ、減少しています。反対に、「長く働けること」や「会社の将来性」といった項目は、高齢層の方が重要視しており、若年層ほど重要度が減少しています。また、若年層と高齢層で意識の差が大きかった項目は、「副業が可能などの自由があること」や「長く働けること」が挙げられます。これは、若年層に、企業やひとつの仕事に縛られない職業観が広まってきているのではないかと考えられます。

転職する際に、重視することは何ですか？

		自身の個性や能力を生かせること	自身の成長に繋がること	会社の将来性	社風が良いこと	給与	福利厚生の充実	会社の人間関係	副業可能など自由があること	長く働けること	出産や育児の両立ができること	その他
全体	1317	16.2%	15.0%	10.6%	14.1%	61.4%	39.0%	41.2%	7.4%	24.2%	22.3%	1.4%
20歳～24歳	392	17.1%	16.3%	7.4%	14.8%	64.8%	41.1%	50.5%	10.5%	16.6%	18.1%	2.6%
25歳～29歳	346	14.7%	15.0%	9.8%	13.3%	61.0%	43.1%	40.2%	4.6%	21.7%	27.5%	1.2%
30歳～34歳	287	15.7%	14.3%	11.1%	16.0%	58.9%	38.3%	36.2%	8.4%	27.2%	25.8%	1.0%
35歳～39歳	292	17.5%	13.7%	15.4%	12.3%	59.9%	32.2%	34.9%	5.5%	34.6%	18.5%	0.3%

【全体を通じた考察】

近年は売り手市場で就職しやすい環境下にあるため、現在の仕事の満足度の低さから、転職を考えている女性が多いようです。自身の個性や能力を生かし、自身の成長に繋がりたいと考えている女性が、自身のスキルアップに繋がるきっかけづくりやお手伝いでお役に立てるよう取り組みたいと考えます。

【スクールの特徴】

- ① **低価格で無理なく資格取得が実現**
化粧品会社が運営するからこそ実現できる低価格設定。
- ② **働きながら、資格取得が可能**
年間 29 回、月に 2～3 回の通学で資格取得が可能。
- ③ **認定資格合格率 100%で開業、独立を支援**
開業フォロー特別講座で資格取得後のビジネスをサポートします。



【スクール概要】

名称：ナリス ビューティ クリエーション カレッジ プリダージ

開講場所：ナリス化粧品 大阪研修センター 大阪府中央区西心斎橋 1 丁目 4 番 5 号 御堂筋ビル 11 階

費用：認定エステティシャン講座 20 万円（税別）/42,000 円相当の開業支援付き 講座回数：年間 29 回

HP:<http://naris-pridage.com/>

【新講座説明会スケジュール】（すべて 2019 年）

- 1 月 16 日/15:00～17:00/18:30～20:00
- 1 月 24 日/18:30～20:00
- 1 月 26 日/10:30～12:30
- 2 月 13 日・14 日/15:00～17:00/18:30～20:00
- 2 月 20 日/18:30～20:00
- 2 月 21 日/15:00～17:00/18:30～20:00
- 2 月 23 日・3 月 2 日/10:30～12:30
- 3 月 7 日・13 日・20 日/15:00～17:00/18:30～20:00

※説明会は、ナリス化粧品 大阪研修センターで開催します。

お問い合わせ事務局 TEL:06-6458-5851（土日祝を除く 9:00～17:00）



【ナリス化粧品 エステティックの歩み】

- 1950 年代：欧州に研究員を派遣し、海外での研究開始
- 1960 年代：西ドイツからエステティック機器導入、国内での研究開始
- 1970 年：エステティック専用化粧品「セラピ」開発 独自のトリートメント法を開発
- 1974 年：神戸三宮に直営店舗「ナリス スキンケア サロン」開設
- 1975 年：フランチャイズ展開開始
- 1987 年：神戸に「ナリス エステティック スクール」開校 一般社団法人 日本エステティック協会の認定校に認定
家庭用美容機器を発売し、ホームエステティックシステムを導入
- 1988 年：ナリスエステティックスクール 東京校開校
- 1989 年：コンピューター カウンセリングシステム導入
- 2000 年：ナリスエステティックスクール 兵庫研修センター校開校
- 2010 年：「ナリス ビューティ クリエーションカレッジ プリダージ」に名称変更

■ 会社概要

社名	株式会社 ナリス化粧品
所在地	本社 大阪府福島区海老江 1 丁目 11 番 17 号
資本金	16 億円
代表者	代表取締役 村岡弘義
社員数	678 名（2018 年 3 月末・連結）
売上高	241 億円（2018 年 3 月期・連結）
グループ事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ■ 訪問販売事業 化粧品・健康食品・美容機器・補整下着等の販売/エステティック事業/教育事業 ■ 海外事業 東南アジア・中国など世界各国における化粧品の開発と販売 ■ 開発事業 OEM 事業（相手先ブランドによる製品生産受託販売） ■ 通信販売事業 媒体を通じた化粧品販売 ■ 店頭販売事業 化粧品商社等を通じたドラッグストア・量販店での化粧品販売 直営店による店舗独自の化粧品の販売、エステティックサービスの提供

