

エスキュー

肌のポテンシャルを発見する、肌測定機をDECENCIAと開発



左から小倉氏、沢野氏、松田氏、中村氏

肌測定&分析ソリューション「肌の偏差値SQシステム」を提供するエスキューは、DECENCIA独自の肌測定システム「Potential Finder」(ポテンシャルファインダー)の開発支援を行った。同システムでは、肌数値(水分量・油分量・やわらかさ・キメ・水分蒸発量)と睡眠・ストレス・アレルギー等の習慣と体質から、固有の肌を持つポテンシャルを見出すことができる。今回、プロジェクトマネージャーを務めたエスキューの松田恵美氏と、DECENCIAブランド戦略部の中村真美氏、沢野由衣氏、マーケティング部の小倉泰葉氏に話を伺い、開発の裏側に迫った。

定量データを概念に昇華し、人に寄り添うカウンセリング

「Potential Finder」の肌の良いところを見つけてみる」というコンセプトで、百貨店等でみられる肌測定機は、数値結果をもとに他の肌数値との比較を恐怖訴求を行い、「商品購入を促す」ことを目的としている。一方、アウトプットの表現には

説得ではなく「納得」を大切に サービス生み出す意識で臨む

「開発において最も注力した点をお聞かせください。」

松田 今回の肌測定機開発は、これまでとは全く違う新しい挑戦でした。ポテンシャルという要件定義が先にあり、数値という定量的なデータを定性的なアウトプットに落とし込むという部分については、DECENCIA社と何度もディスカッションを重ね、試行錯誤しました。

お客様に数値を全く見せないのではなく、あくまで数値を提示しながらも、誰かと比べることなくポテンシャルを表現しなければならぬ。形の

かなりこだわりました。沢野 今回、肌測定機を通して実現したかったのは「肌数値を通して人を知る」ということ。その人の価値観に合うように、「美しさ」を探っていくことを重視しています。そのため、今回は実際の数値を活用しながらも、ポテンシャルの表現という概念的なアウトプットに落とし込むことが開発までの



ポテンシャルファインダー



測定機画面



DECENCIA社

ので、企画言ってくれり、抽象的がでる開だったアイデアにことん向き合ってください。小倉 開発がスタートから、店舗先行してしま、うまくに数値のみ言葉で伝えられない部分で、発注台も多かったのですが、何数も壁打ちをしていただき、プロジェクトを前に進めたいいただきました。開発会社でありながら化粧品販売現場の「売り手」と「買い手」の関係性を良くするサービスの提供を理念に掲げているエスキュー社だからこ

小倉 具体的に、測定機は問診と測定に分かれています。問診ではBC(ビューティカウンセラー)と一緒に、ライフスタイルや生活ストレス、

松田 抽象的なイメージから始まった今回の開発が形になった要因として、DECENCIA社の理念がぶれなかったという点も大きいです。

松田 触診と測定機の数値のずれが、結果的にお客様の信頼を損ねることに繋がってはいけません。当社が開発会社

中村 店舗のオープンに向けて、肌測定機を考えた際の肌測定機は、単純な肌数値をアウトプットするわけではなく、既製品での運用が難しい、また要件定

小倉 また、ポテンシャルを見つけたら、お客様の方を変えたいという意識が、多角的なアプローチで粘り強く

松田 触診と測定機の数値のずれが、結果的にお客様の信頼を損ねることに繋がってはいけません。当社が開発会社

結果、当社が目指した概念と数値が見事に融合した肌測定機が完成したと考えています。今回のプロジェクトは、肌測定機を開発したというより

小倉 松田さんは最終的な仕上げに際しても、UIの設計など、かなりの細かい部分まで検討してくださいました。当社が表現したい部分だけでなく、気が付かない部分にまでパターンを一つずつ、丁寧かつ迅速に対応していただき、改めて気が付かされる部分も多かったです。

中村 今回の開発を通じて、ここまでクライアントのビジョンに寄り添ってくださる会社は他に、肌測定機で

松田 触診と測定機の数値のずれが、結果的にお客様の信頼を損ねることに繋がってはいけません。当社が開発会社

中村 今回の開発を通じて、ここまでクライアントのビジョンに寄り添ってくださる会社は他に、肌測定機で

松田 触診と測定機の数値のずれが、結果的にお客様の信頼を損ねることに繋がってはいけません。当社が開発会社

中村 今回の開発を通じて、ここまでクライアントのビジョンに寄り添ってくださる会社は他に、肌測定機で

松田 触診と測定機の数値のずれが、結果的にお客様の信頼を損ねることに繋がってはいけません。当社が開発会社



エスキュー社 松田氏