

読者と共に考え、共に解決策を見出す総合ビジネス誌

# 財界

ZAikai  
a Japanese business biweekly

ノーベル化学賞受賞!

旭化成名誉フェロー

**吉野 彰**

「失敗あってこそ成功が。  
自分で作ったゴールに自信を」

2020 2/12

◎インタビュー

**JXTG**  
ホールディングス社長  
**杉森 務**

**SMBC日興証券社長**  
**清水 喜彦**

産業界の99%以上を占める中小企業の生産性向上がカギ

人手不足下の  
日本再生へ

日本商工会議所会頭・**三村明夫**の

大企業と中小企業の共存共栄を!

本誌主幹 **村田 博文**



表紙の人  
YKK社長  
**大谷 裕明**  
撮影 齊田 勤

令和2年2月12日発行(隔週水曜日)令和2年1月29日発売  
昭和28年10月3日第三種郵便物認可 第68巻第4号





いけだ・よしお

大阪医科大学卒業。1996年大阪医科大学附属病院形成外科入局。同大学附属病院形成外科病棟医長、東海大学病院形成外科・美容外科臨床助手を経て、2000年大阪いけだクリニック開院。04年銀座いけだクリニック開院。現在は東京皮膚科・形成外科総院長の他、東海大学病院形成外科非常勤講師、一般社団法人・JAAS日本アンチエイジング外科学会理事長をつとめる

池田 リクルートを選んだきっかけは何だったのですか。  
 毛 もともとは語学を活かして商社などを志望していたんですが、たまたま紹介してもらって知り合った  
 池田 リクルートの方はお話ししているうちに自分の性格に合いそうだなと考えて、リクルートを志望しました。  
 毛 はい。わたしも18歳の頃からいろいろな美容整形のクリニックに通って、ヒアルロン酸を注入したり、レーザーを打ったりしていたんですね。

池田 今後はベンチャーキャピタルで海外のスタートアップ企業のリサーチをして資料をつくらしたり、出資先の支援を行ったりしていました。その時に中国の美容整形のスタートアップを知るきっかけがありました。そこは今ではナスダックに上場する会社になっていて、この頃から、自分も何か美容に関わる仕事をしたいと考えるようになったのです。  
 池田 もうひとつ美容医療に対しての関心があったんですね。  
 毛 「トリビュー」は美容整形の施術から完成までの術後経過写真や

ドクターと患者のコミュニケーションが大事

池田 今後は中国や韓国では美容整形の口コミアプリが流行っているというのです。だったら、今後は日本でも同様のサービスが広がっていくのではないかと考えて、2017年に会社を立ち上げました。その後、ちょうど1年くらい前ですかね。美容外科学会に弊社がブースを出展し、そこで池田先生と知り合ったのです。

学することになり日本にやってきました。  
 池田 留学先はどこだったんですか。  
 毛 東京大学の大学院です。父は生物学が何かの研究をされていて、大学院を卒業した後、日本の会社に就職して、わたしもずっと日本に住むことになったのです。ですから、北京の記憶もほとんどなくて、何度か祖母に会いに行ったりして帰省するうちに北京の記憶がつけられてい

きました。  
 高校生までは千葉の高校に通い、立教大学に進学しました。その後、大学を休学して、中国の大学に留学しました。帰国後に就職活動を、リクルートに入社したということでした。  
 池田 リクルートを選んだきっかけは何だったのですか。  
 毛 もともとは語学を活かして商社などを志望していたんですが、たまたま紹介してもらって知り合った

リクルートの方とお話ししているうちに自分の性格に合いそうだなと考えて、リクルートを志望しました。  
 毛 はい。わたしも18歳の頃からいろいろな美容整形のクリニックに通って、ヒアルロン酸を注入したり、レーザーを打ったりしていたんですね。

今も変わらないかもしれませんが、当時はあまり情報がなかったものから、わたし自身も最初は怖くて、失敗したらどうしようとか、せっかっくお金をかけるんだから絶対に失敗したくないと思っていました。たまたま施術した結果が良く、満足のできるものでしたが、最後まで不安感のようなものが残っていました。どうしても、こうした不安や悩みを解消できるのだろうかと考えていました。  
 池田 今後は中国や韓国では美容整形の口コミアプリが流行っているというのです。だったら、今後は日本でも同様のサービスが広がっていくのではないかと考えて、2017年に会社を立ち上げました。その後、ちょうど1年くらい前ですかね。美容外科学会に弊社がブースを出展し、そこで池田先生と知り合ったのです。

# 「美容医療に関する不安を取り除くことで、業界全体の底上げを図りたい！」

東京皮膚科・形成外科 総院長 トリビュー代表取締役  
 池田 欣生 × 毛 迪



もう・でい (Dei Mou)

中国生まれ、5歳から日本育ち。立教大学卒業後、2014年リクルートのゼクシィにて国内最大手企業を担当。広告戦略立案や広告制作ディレクションなどの業務を担当。16年アーキタイプ(インキュベーター/VC)で企業向け新規事業立案や出資先の支援などを行う。17年トリビュー設立、代表取締役就任。

美容クリニックの口コミアプリ「トリビュー」を運営するトリビュー。代表を務める毛氏は18歳の時、初めて美容整形を体験。しかし、医師からどれだけ説明を受けても「最後まで不安感や恐怖感拭い去ることができなかった」という。悩みを抱える多くの人たちが安心して施術を受けられるよう、美容業界のイメージアップに取り組む日々だ。

池田 今回は、美容クリニックの口コミアプリ「トリビュー」を運営するトリビューの毛代表が登場いただきました。もともと毛さんはリクルートの出身だと伺っていますが、まずは改めて、自己紹介を兼ねて、これまでの起業の歩みについてお話ししてもらえますか。  
 毛 わたしは中国・北京で生まれ、5歳の時に、父が日本の大学院に留





池田 それこそ中国や韓国など、

海外の口コミサイトはどのようなものが多いんですか。

池田 なるほど。現在のユーザー数はどれくらいいて、今後はどういう会社にしていきたいと考えていますか。

池田 もちろんありますよ。きちんとした説明や施術前後の写真が載っている風にして綺麗になったというのが分かるんですよ。だから、とても勉強になります。

池田 逆に言うと、それくらい患者さんの不安や悩みというのは多いんですよ。

池田 うちもいろいろな領域の先生がいますけど、患者さんの口コミユニケーションは大事にしています。とはいえ、わたしは自己満足だけの手術は嫌で、患者さんが望むようなイメージとのすり合わせができない時には手術をお勧めしません。あ

池田 それは、美容整形の情報はテキストより写真の方が分かりやすいですし、特に若いユーザーになればなるほど、長い文章なんて読みませんよね。むしろ写真を見た方が一発で分かるから、テキストよりも写真を見ていい悪いの判断をしているような気がします。

池田 これはわれわれにとっても大きな課題でして、いかに患者さんの不安を取り除くかというのは大きなテーマです。基本的には丁寧に説明をして信頼してもらえないんですけど、毛さんから見ても、何か気づくことはありますか。

池田 これはわれわれにとっても大きな課題でして、いかに患者さんの不安を取り除くかというのは大きなテーマです。基本的には丁寧に説明をして信頼してもらえないんですけど、毛さんから見ても、何か気づくことはありますか。

毛 そうだと思います。やはり、この世界の情報って個々のクリニックのホームページを見るとか、美容外科が発信する情報を信じるしかないところがありますし、日本では美容整形というと周りの人に相談しにくい空気があるので、なかなか不安を拭うことはできません。

毛 美容整形で成功する、しないというのは結局、施術した後に「思っていたのと違う」とか、事前のイメージのすり合わせができていないか、その理由はいろいろ考えられますが、もちろん、ドクターの腕もあるでしょうし、ドクターとのコミュニケーション不足もあると思います。やはり、ドクターが考える綺麗と患者さんが考える綺麗という美的感覚が一緒でないと、お互いに満足できない結果になると思います。

毛 ありがとうございます。逆に池田先生がどう思いますか。逆に池田先生は、美容整形で成功する、しないというのは結局、施術した後に「思っていたのと違う」とか、事前のイメージのすり合わせができていないか、その理由はいろいろ考えられますが、もちろん、ドクターの腕もあるでしょうし、ドクターとのコミュニケーション不足もあると思います。やはり、ドクターが考える綺麗と患者さんが考える綺麗という美的感覚が一緒でないと、お互いに満足できない結果になると思います。

池田 これはわれわれにとっても大きな課題でして、いかに患者さんの不安を取り除くかというのは大きなテーマです。基本的には丁寧に説明をして信頼してもらえないんですけど、毛さんから見ても、何か気づくことはありますか。

池田 これはわれわれにとっても大きな課題でして、いかに患者さんの不安を取り除くかというのは大きなテーマです。基本的には丁寧に説明をして信頼してもらえないんですけど、毛さんから見ても、何か気づくことはありますか。

池田 これはわれわれにとっても大きな課題でして、いかに患者さんの不安を取り除くかというのは大きなテーマです。基本的には丁寧に説明をして信頼してもらえないんですけど、毛さんから見ても、何か気づくことはありますか。

池田 これはわれわれにとっても大きな課題でして、いかに患者さんの不安を取り除くかというのは大きなテーマです。基本的には丁寧に説明をして信頼してもらえないんですけど、毛さんから見ても、何か気づくことはありますか。

池田 これはわれわれにとっても大きな課題でして、いかに患者さんの不安を取り除くかというのは大きなテーマです。基本的には丁寧に説明をして信頼してもらえないんですけど、毛さんから見ても、何か気づくことはありますか。

池田 これはわれわれにとっても大きな課題でして、いかに患者さんの不安を取り除くかというのは大きなテーマです。基本的には丁寧に説明をして信頼してもらえないんですけど、毛さんから見ても、何か気づくことはありますか。

**株式会社トリビュー**  
〒150-0041 東京都渋谷区神南1-20-2 第一清水ビル4F  
HP <https://tribeau.jp/>

**東京皮膚科・形成外科銀座院**  
〒104-0061 東京都中央区銀座2-11-8 ラウンドクロス銀座3F  
TEL 03-3545-8000  
HP <http://www.251901.net/>