

肌の表面＝生体界面をどう整えるか

「肌の中を変えよう」とする従来型の発想から、「肌の表面＝生体界面をどう整えるか」という発想へ転換するということです。

整理すると、こうなります。

発想の転換

従来のスキンケアは、

外から成分を入れる → 肌の内部に働きかける →
肌そのものを変えようとする

という発想になりやすい。

しかし、人の身体や皮膚には恒常性（ホメオスタシス）があり、外から一方的に「中を変える」ことには限界があります。皮膚の内部そのものを直接コントロールすることもできません。

そこで発想を変える。

「中を変える」のではなく、「皮膚のいちばん外側にある生体界面を整える」

という考え方です。

皮膚は外界と身体の境界にあるため、外から触れられるのは、まずこの「生体界面環境」です。

だから、

生体そのものを無理に変えようとするのではなく、肌と外界との接点を良い状態に整える。

この方が、スキンケアとしてはコントロールしやすい。

そして販売に落とすなら、ここが非常に重要です。

- 「この美容液には〇〇成分が入っています」

ではなく、

- 「肌の中を無理に変えようとするのではなく、まず肌が外界と接している表面環境を整えてあげる」

という**価値**を伝える。

そうすると、「商品を次々紹介する販売」から、「なぜこのケアが必要なのかを理解してもらう販売」に変えられます。

つまり、商品知識を増やすだけではなく、

この事業を推進するスタッフ自身が

- “何を変えるための商品なのか”ではなく、
- “どこにどう働きかける商品なのか”

という思想を持つことが重要です。