

西健司社長との出会い

イルサルトにお越し頂くお客様の95%以上が既存のお客様のご紹介で来られるんです。でもどうしてこんなにご紹介で来られる方が多いんだろう?! 調べて考えたことがあるのですが、経営者専門で完全予約制で、ビルの4階に有って、外から全然見えなくて、全てオーダーメイドで、敷居が高く感じる要素ばかり(笑)。買わないと帰れないじゃないかなんて思われる方もいらっしゃるみたいなのですが全然そんな事は無いのでお気軽にお電話ください!!

あつすみません。話がそれましたが、今回特集をさせて頂く西健司社長も3年ほど前にご紹介でお越しくださいました。そしてスーツをお仕立てさせて頂いたので、このニューズレターを読んで頂いている皆様にも西社長のことを良く知ってもらいたいので改めて色々なことを聞いてみました!

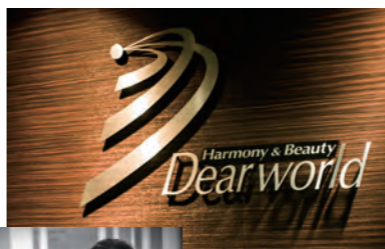
今の仕事内容を教えてください!

そうですね、一言で言えば美容関係の仕事をしているのですが大きくは4つの事業展開をしています。

まず1個目は自社開発化粧品セルビツク化粧品のメーカーとして化粧品を製造する仕事です。

そして2個目は、セルビツク化粧品を使った素肌コンサルティングサロンの運営をしています。

現在、直営とフランチャイズ店で5店舗、合計でスキンケアスタイリスト70名ほどを抱えるサロンです。この素肌コンサルティングサロンの他社との違いはお客様一人ひとりに専属担当として、スキンケアスタイリストが付くことなんです。このスキンケアスタイリストがスキンケアチェックと自宅でのスキンケア法のアドバイスを通して、すっぴんに自信のある素肌を手に入れていただく素肌



もしくはそれ以上の結果を提供すること。お客様が化粧品を買うのは、「理想の肌になりたい」「もしくはいつまでも自信のある肌でいたい」という夢、願いがあるからです。だからお客様の夢、願いにコミットして、コンサルティングする仕事をはじめようと考えました。

そこで、肌診断のまだなかった時代でしたが、先駆けて、お肌を診て、肌目標を決めて、自宅ケアをアドバイスし、肌成果をお客様と一緒に画像で見えていただく素肌コンサルティングというあたらしいスタイルで事業を始めました。

現在の仕事で最も成果が出た自慢話を教えてください!

沢山ありますがずっとお客様のリピートのおかげで成り立っている会社なので、売上げなどでは、なかなか推移なので急激な売り上げアップなどはありませんが、やっぱり固

定のお客様のおかげで成り立たせて頂けていることが一番です。またそのおかげもあって、創業以来22年間赤字がないこともうれしい成果ですね。ですからやっぱり私どもの一番の自慢は、顧客定着をしていただけている嘘のない真摯な接客(カウンセリング)かも知れません。

このノウハウは自信がありますね。スタッフには嘘が必要ないですし、お客様にごまかしもありません。きれいになったか、満足してもらっているか、お客様の喜びの量が売上げとなってかえって来ています。

会社が苦しいときは、お客様の満足がないとき、つまり社会の役に立ってないから苦しいわけですね。

現在の仕事での失敗談有れば教えてください!

これも沢山ありますよ(笑)。取引での失敗

のコンサルティングを行っています。

3個目は、そのセルビツク化粧品を通信販売したり、量販店などへの卸をしています。そして最後の4個目がこの素肌コンサルティングのプロ(スキンケアスタイリスト)の育成する為のスクールを開講しています。

なぜ独立して仕事をしようと思ったのですか?

私の独立は、大学卒業後すぐなのですが、その頃は、商品を仕入れてドアノックセールスをしたり、喫茶店の経営をしたりで20代半ばではある程度、収入的には夢がかなってました。でも、自分の中に空虚感があり、自分は何がやりたいんだ?と、もやもやしていたんです。

そんな頃、知人を通してある会社の役員として勤めはじめました。そこでももちろん、私を買ってくれたんだから、社長と共に会社を大きくしようと決心し取り組んだのですが結果的に、自分のもやもやはつきりしたんです(笑)。

20代の半ばまでは、自分の夢を得るために、言わば顧客よりも自分の満足のために仕事をしていたんですよ。それが、空虚感の根源でした。そこで、目の前の一人のお客様に、人生が変わるくらいの喜びをつくりたい! また一緒に働く仲間(社員)に対しては、幸せな人生をつくれる元となる場を作りたい! と思ったわけです。

もちろん個人的欲はいっぱいありましたが、自分の中のモチベーションポリシーは、お客様と社員の夢実現の方が大きく、とても仕事を通して幸せにしたい人は誰ですか?

それはいつも支えてくれている社員です!

未熟な私が、社会に、お客様にしてあげたいこと、提供したいこと、、、これに対して私を信じ、長年ついてきてくれてるからです。つまり、私の人生のわがままに共感して一緒に作ってくれたからです。

それはなぜですか??

おお客様から聞いた嬉しい声やおお客様の幸せエピソードがあれば教えてください!

◎ご主人から結婚当時以来言われたことのない「最近きれいなあ」という言葉をかけてもらった。

◎肌自信がなく、それで自分にも自信がなく、友達と遊ぶのもできるだけ避け、おしゃれも避け、仕事もかたなくしていたというようなニキビいっばいのお客様が、肌がきれいになったことで、肌だけでなく、自分に自信がでて、明るく、活発に活動するようになり、どんどん人生にチャレンジすることができるようになった。



ワクワクして自分の個人的夢は追いかけても付いてくると思っていましたね。

化粧品と言っジャンルを選ばれたのはなぜですか?

当時化粧品という大手メーカーの専属業界で参入して市場を取れるような景色ではなく、多くの先輩社長にやめとけ!と言われましたが、これしかないと思えたんです。パブルがはじけた頃だったので本物だけが選ばれる時代になったというのが私の持論でした。そして「女性が毎日使うもの」で、「消耗品」、そして連鎖倒産まっさかりの頃でしたので、卸業はしない。

そして、モノではなく本物の価値を売る、というのが私のキーワードでした。

私の思う、本物は、お客様の望まれた結果、

◎長年彼氏がいなかったお客様が、肌がきれいになったので、彼氏ができ、結婚もできたり。

仕事を通してどうなりたいですか?

人に役立つ、社会に役立つ自分でありたいです。そして、人の笑顔をつくりつづけたいから仕事をしています。



株式会社ディアワールド
創業/1993年9月 設立/1994年6月
事業所/大阪市中央区南船場2-11-12
アヤマビル5F



スタッフの光田敦香さんが出版された書籍