

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や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ね!!

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下さいました。そしてスーツをお立てさせて頂いたのですが、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のセルビック化粧品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、セルビッ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、スキンケアアスタイリストが付くことなんです。このスキンケア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、すつぴんに自信のある素肌を手に入れていただく素肌

のコンサルティングを行っています。

3個目は、そのセルビッ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。そこではもちろん、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、自分のもやもやがはっきりしたんです(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ね。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



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。

化粧品と言うジャンルを選ばれたのはなぜですか?

当時化粧品というと大手メーカーの専売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。

バ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る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、

