



➤ 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」ともしくは「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始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、なだらかな推移なので急激な売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、「顧客定着をさせていただい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、満足してもらえているか、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いないから苦しいわけですよ。

**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

や、人に対して騙されたようなことが多いです。金銭的にですね。気分や気持ちで人を信じてしまう傾向があって、甘いわけですよ。製造するためのお金を先払いして、ほぼ全額(数千円)支払った後に、突然、その会社に夜逃げされたこともありますね。。。

**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！

**それはなぜですか？**

未熟な私が、社会に、お客様にしてあげたこと、提供したこと、、、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きたからです。

**お客様から聞いた嬉しい声や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。

◎肌で自信がなく、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、仕事もし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。

◎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、結婚もできました。

**仕事を通してどう在りたいですか？**

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  
アオヤマビル5F



スタッフの光田敦香さんが出版された書籍