



アルソア化粧品とは？

石川県白山市を中心に金沢、福井にてアルソア化粧品の販売会社を経営しております。大きく分けて仕事内容は二つあるのですが、一つは自社での販売業務ともう一つは販売代理店を育成する業務に分けられます。アルソア化粧品は47年前に「人と自然との調和の中に心の健康と幸福を創る」という理念の元、創業された山梨県小淵沢に本社を置く化粧品メーカーで、今日では浅田真央さんや木村佳乃さんなど著名な方にも幅広く愛用されている化粧品ブランドです。創業当初からのベストセラー商品なのが、黒い石鹸「アルソア・クイーン・シルバー」です。こちらが洗顔用石鹸分野ではシェアナンバーワンを誇るアルソアを表す商品です。

「ビジョン」の共有

私の仕事は主に2つ目の販売代理店の育成です。今現在30〜70代の女性(男性数名)合計110名ほどのメンバーなのですが、中でも多い年代は45歳〜50歳、子育てが一旦落ち着つき、自分磨きと友人と過ごす時間が多く取れる女性が中心となっています。

最も大切にしているのは「ビジョンの共有」です。と言っているのは瞬間風速的に売れることを私は求めていません。長く間売れる＝長い間必要とされる。そこそそが大切だからです。その為にビジョン、目標の共有がまずあって、そこから具体的計画に落とし込む必要があります。アルソア本社の協力をえながら、ビ

ジョンの落とし込み、計画立案、美容情報製品知識向上トレーニングなど様々なミーティングを行い、メンバーの意識共有とスキルアップをしていくのが私の役割です。

私が大切にしているのは「私自身が成長すること」。会社は経営者の器以上にならないとよく言われますが、その通りだと思います。私がお先頭に立って成長することでスタッフの刺激になったり、良い影響を与えることが出来ることと考え、様々なことに積極的に取り組んでいます。

います。

アルソアとの奇跡的な出会い

アルソア化粧品の仕事を始めたのは母なのですが、その始まりは本当に「たまたま」なのです。母の弟(私の叔父)が島根県に住んでいたのですが、その叔父が島根県のアルソア販売代理店をされていた平下さんと知り合いになりました。自分(叔父)は化粧品には興味はないが、姉なら興味があるかもしれない話すと、平下さんがわざわざ石川県までお越しになりました。

ところが約束の日が運悪く、母の父(私の祖父)の葬儀の日でした。母は散々迷ったようですがわざわざ島根から石川まで来られるというのに追いつ返すのも悪いと感じ、金沢駅前にあるホテルで会うことになりました。その時にホテルのロビーで理念を聞き、トイで石鹸のデモンストレーションを見て、平下さんの熱意とアルソアの理念(考え方)に触れ、この会社は本物だと直感で感じ、その場でアルソアを仕事にするかと決めました。もしあの時母が会っていなければ今はありません、奇跡的なご縁を感じますね。

順調なスタート

母は元々ブティックで働いていて抜群の成績を上げていたので「売ること」は得意中の得意でした。売る物が服から化粧品に変わってからもそれは変わらず、更に母の周りには人が集まるようになり、夢中になって仕事をする姿を小さいころから見っていました。

商売が順調になるにつれて見た目もどんどん派手になりました。前髪が赤とか緑など、カラフルになっていたのです。参観日も派手な格好で来ていたのだから恥ずかしかったです。(笑)

アルソアと共に育つ

父も帰るのが遅く、アルソア活動をする母と過ごす時間が長くなり、いつのまにかアルソア活動についていくのが「当たり前」になりました。中学三年のころ『自宅兼サロン』がオープンしました。それを見たときに母の仕事がある程度形になってきたこと、そして『いつの日か私が事業承継するのだな...』と初めて意識をしました。大学生の頃は「私が事業を引き継ぎ更に発展させ親孝行をすること」が責任だと思えるようになっていましたね。

全ては自分次第

事業承継すること自体は当たり前と考えていたのに躊躇は全くありませんでした。でも唯一不安だったのが、メンバーさんとの関係性です。メンバーの多くは私が小学生の頃から知っており、ビジネスパートナーと言うよりも親戚のお姉さんという関係の方が近く、その関係性からビジネスとして成立するの...という不安はありません。

でも実際に事業承継してみようと思うのは全て「自分次第」であること。特にアルソアの場合は組織販売ですので、個人の力だけでは限界があるのです。如何にみんなの力を貸してもらえるのか？応援される存在であることが大切だと分かりました。

承認する

他人の力を借り、応援をされる存在になるために大切なことは、私自身がメンバーを大切にすること、承認することが大事であると考えています。その為に誕生日や何かの記念には想いを伝えるプレゼントを贈ったり、仕事の成果が出たときや素晴らしいと感じた時には、自分の気持ちを素直に伝えるようにしています。あととはにかく『寄り添うこと』。対立からは生まれることは何もありません、何かあった時の原因の

多くは立場によるズレ。このズレを解決する為にはまず寄り添うこと。寄り添ってズレを認識し、それを踏まえてどうするかを考えるようにすると自然と解決をするのです。

息子への事業承継

息子どのタイミングで事業承継をしようか？はずっと頭にありました。私が66歳になった年、アルソアと出会って30年、販売代理店になって20年と不思議と節目が重なった年が今から3年前です。

その年にグループの販売代理店が上のランクに昇格することになりました。アルソアのルール上そのランクに昇格すると、私たちが独立を果たすことになるのです。独立を果たすのは喜ばしいことではあるのですがグループから卒業をするので私たちの組織が縮小を余儀なくされます。事業承継をするならここしかない！そう思いました。

