

常に新しい風を吹き込む 業界の“仕事師”を探せ!



大和浩記さん
株式会社J Style Beauty
首都圏／関東エリアマネージャー 主任

1996年1月生まれの28歳。学習院大学を卒業後、ハリウッド化粧品に入社。近畿営業所で1年半、専門店を担当した後、20年11月にJ Style Beautyに転職。休日は買い物や食事、ゴルフ等を楽しみ、ひとり暮らしを満喫中。座右の銘は「至誠通天」。「誠を尽くせば願いは天に通じる」という意味。仕事をする上で肝に銘じています。AB型。

who 風

— Vol.392 —

ハリウッド化粧品を知ったのは大学3年のとき。ゼミの課題で、アヴァンセ（ハリウッドグループの一般品メーカー）とタイアップをして、経済学部が目線化粧品の販売や宣伝などを提案した。「女性化粧品や化粧品業界のことを一から学べる授業が面白く

専門店の悩み解決に合わせた商品を提案

営業活動の肝は“想いを持って取り組む”こと

J Style Beauty（ジェイスタイルビューティ、以下JSB）の首都圏／関東エリアマネージャーとして活躍する大和浩記さんは、現在約90軒の店を担当。それぞれの店の特長に合わせた商品提案が得意とするところで、大和さんの提案で実績拡大に繋がった専門店は少なくない。同社の八木奨一社長は大和さんを「さわやかで誠実。お客さまの話をよく聞いて、しっかりと準備して行動するので、お店さまからの信頼が厚い」と評価する。

て、ずっと印象に残っていました。

ハリウッドに入社が決まり、最初に配属されたのは近畿営業所。関西弁に驚き、百戦錬磨のお店の奥さんたちに鍛えられたそう。初めの頃は、売るという行為に「お願いする、申し訳ない」といった気持ちがあったのですが、上司だった山下（和之営業本部長）から「相手さまはプロ。必要があるから買うのだ」と言われてハッとしました。

どんな準備をして、どういう風に売っていくのか、「想いを持って取り組む」姿勢を教えられ、それが仕事をしていくうえで軸となったと語る。

その教えが花開くのはJSBに移ってから。同社は、化粧品専門店に特化した美容の総合代理店だ。ハリウッド化粧品を主軸に、専門店の悩みを解決する多彩な商材を取り揃えている。「お店さまの特

長やご要望に合わせて、お客様の解決に繋がる商品をご提案し、それがうまくハマったときが何よりうれしい」と声を弾ませる。

「新規客がもつとほしいとか、新鮮な売場を保ちたいと

「ティート」が約200万円／年達成

成功事例積み上げ、導入店の売上拡大に寄与

幅広い商材を展開するJSBだが、大和さんが大きな手応えをつかんだ商品のひとつが、ドライフルーツのお茶「ティート」だ。「目新しく、美味しいお茶」と大和さんの提案で導入したある専門店は、

月替わりで試飲をはじめうちに法人からの大量注文も入り、年間200万円を超える売上を上げるまでに。

また、バラエティ豊かなデザイン缶が特長の「スチームクリーム」を導入した専門店は、店頭で大々的に展開すると大ヒットに。イベントを組んで販売すると、わずか1日で100個近く売れ、約20万

円を売り上げるなど、大きな反響を呼んだ。成功事例のウワサが広まり、取扱店が全国に拡大するなど、ヨコ展開が進む一方で、新規導入が成功した店にほかの商品も入っていき取引が広がるなど、タテ展開も順調だ。

つい最近、名だたる専門店から「大和さん、ほかに何かいい商品はない？」と声がかかり、ハリウッドのプロテイン「ソイプロビューティ」を勧めると、計画をはるかに超える数量の導入が決まった。

「本当にうれしかったです。ハリウッド化粧品のお店を開拓していく道が開けたので」

と笑顔をみせる。

営業4年目となり、「これは売れる！」と思ったら、どんどん突き進んでいく猪突猛进型」だそうだが、新たに学んだことがあるという。「この商品は買わないだろうと思った」路面店で、頭皮マッサージの美容機器の導入が決まったり、エステサロンでアミノ酸のサブリが思いがけないほどの数が売れたり。「決めつけてはいけません。限界をつけない、それを日々の営業活動で学んでいるところです」。

さらに、旬の情報と確かな知識を広く、たくさん持つことの重要性を実感している。役立つ情報を提供できる人間だと認められれば、お店側がどんな話をしてくれるのか、求めているものがはっきりと見えてくるからだ。

「どんな挑戦であっても応援してくれるJSBは、やり甲斐があります。営業力を磨いて、専門店の皆様に喜んでいただける提案をしていきたい」。声に力がこもる。