

専門店で寄り添った独自提案で確かな貢献

美容の総合代理店として存在感発揮 発掘したブランドで店頭を輝かせる

化粧品専門店で特化した美容の総合代理店として存在感を発揮しているのがJ Style Beauty（ジェイスタイル ビューティー、以下JSB）だ。ハリウッド化粧品の核に、これまで専門店になかった多彩な商品を独自提案し、新規獲得や売上アップの成果につなげている。今回は「パーミンダイゴウ」（埼玉・北浦和）、「BEAUTE de BLEUE 心斎橋店」（大阪・中央区）、「パルファンイオンモール岡崎店」（愛知・岡崎）の3店を訪ねJSBの取り組み取材した。

パーミンダイゴウ（埼玉・北浦和）

アンデイズモ3週間で94個を販売 JSBは頼もしい良きパートナー

「パーミンダイゴウ」はJR北浦和駅から徒歩3分ほどの場所にある路面立地の化粧品専門店。コロナ禍を機に20年4月から鈴木由美子店長がYouTubeを始めたところ、これが大ヒット。鈴店「こと鈴木店長は今や、全国にファンを持つ人気ユーチューバーとなり活躍の場を広げている。同店の扱いブランドは、売上の主軸となる資生堂をはじめアルビオン、コーセー、

カネボウ化粧品、フィルナチュラント、ウエダ美粧堂等で、コロナ禍以降は鈴木店長の美容チャンネルへの新規流入及び、既存会員の指名買いが増えたことで実績は好調に推移。21年の早い段階で、コロナ前の19年実績まで回復し、毎年順調に数字を積み上げている。

他店にはないような目新しいもので、尚且つお客に役立つ商材を常に探している同店が、JSBから誘いを受け、今年2月、東京で開催された展示会「2ユーエナジー」に参加した折出会ったのが「ANDIZ UMO（アンデイズモ）」だった。JSBが代理店となつて化粧品専門店に導入を進めている水性ネイルカラーが特長のブランドである。

古代の神々や花鳥風月、日本の四季や風土をテーマに、「東雲」「月影」「潮騒」などと名付けられた雅なカラーが独自の世界観やストーリーを展開。500色以上の豊富な色揃えに加え、1本1800円〜4000円と手頃な価格だ。

なにより、「水」を主成分にした水性ネイルなので、爪にやさしく、またマニキュアにありがちなツンとした匂いもない。お湯で簡単にオフできる点など数々の魅力に「私も店長も気に入って、これはお客さまの心に響くよね、とその

場を導入を決めました」と大郷社長。今年4月に導入し、まずは取扱開始を記念して「鈴店セレクト4本セット」（1万1100円）を発売。ベイス&トップの「雪水」1本とカラー2本、金箔1本の計4本を専用ギフトボックスに入れて、購入特典として甘皮処理やほみしオフに使用できるオレンジウッドスティック2本とコスメサンブル盛り合わせを付けた。鈴店セットの効果もあつて、わずか3週間で94個、約21万円を売り上げ、一人あたりの平均購入本数は2・8本であった。

「鈴店セットはお得とはいえ、ネイルに1万円以上は高すぎるかも」と思ったのですが、アンデイズモの良さをわかって下さったお客さまのほとんどが値段を気にせずにお求め下さいました」と大郷社長は振り返る。続く5月も53個（約11万円）を販売、その後も堅調な動きを見せ、ここ最近では5・10万円の幅で売上を維持している。

「アンデイズモの需要が安定的に売れているのは、YouTubeによる発信に加え、鈴木店長が店頭でアンデイズモの施術サービスを行なっているからだ。『お買い物を終えて会計を待っているちょっとした隙間時間にお声がけして、3色くらいをランダムに選んで塗って差し上げ、さらにラメや金箔をアクセントに付けて、最後にネイルオイルで仕上げる」と「わあ、すごく可愛いー」と皆さん、目がキラキラに。

一度塗りなら1分で乾く。たいして時間がからないうえ、難しい説明もいらない。瞬時にお客を笑顔にできるサービスであり、また新人スタッフの実習にも適した商材だという。鈴木店長ならではのメイク実習時の活用方法。例えばラメの入ったアイシャドウを付けたときに「お揃いのラメを手元にもいかがですか、といった感じでメイクに合ったネイルの提案もしています」。

商品の説明を受け体験したお客は、カラーネイル2・3本のほかベイスやトップコートもまとめて買うケースが多いそうだ。ギフト需要が高いのも特長。『母の日のプレゼントに、娘さんが80代のお母様に塗ってあげたら喜ばれたなど、心温まるエピソードをたくさん伺っています』。



パーミンダイゴウ



「アンデイズモ」の展開が店内に彩りを添える。

「アンデイズモ」の展開が店内に彩りを添える。一度塗りなら1分で乾く。たいして時間がからないうえ、難しい説明もいらない。瞬時にお客を笑顔にできるサービスであり、また新人スタッフの実習にも適した商材だという。鈴木店長ならではのメイク実習時の活用方法。例えばラメの入ったアイシャドウを付けたときに「お揃いのラメを手元にもいかがですか、といった感じでメイクに合ったネイルの提案もしています」。



ダイゴウオリジナルのフルーティー「BEAUTEA」。

パーミンダイゴウを担当するJSB 首都圏／関東エリアマネージャー 主任の「アンデイズモは人々との絆を深める特別なネイルだ」と鈴木店長は力を込める。うれしくなる出来事もあつたそうだ。「もう少し長持ちすればいいのに」というお客の声を聞いた鈴木店長がそれをJSBに伝えたところ、その意見を元にメーカーが「氷衣（こおりごも）」という頑丈なトップコートを商品化したのだ。アンデイズモを販売する意欲が高まったのは言うまでもない。

同店では、10月から登場した新ライン「HANA FUDA（花札）」シリーズでさらにアンデイズモを盛り上げていく意向だ。

「母の日のプレゼントに、娘さんが80代のお母様に塗ってあげたら喜ばれたなど、心温まるエピソードをたくさん伺っています」。

アンデイズモの需要が安定的に売れているのは、YouTubeによる発信に加え、鈴木店長が店頭でアンデイズモの施術サービスを行なっているからだ。『お買い物を終えて会計を待っているちょっとした隙間時間にお声がけして、3色くらいをランダムに選んで塗って差し上げ、さらにラメや金箔をアクセントに付けて、最後にネイルオイルで仕上げる」と「わあ、すごく可愛いー」と皆さん、目がキラキラに。



左から、鈴木由美子店長、JSB・大和浩記マネージャー、大郷徳子社長。

明もいらない。瞬時にお客を笑顔にできるサービスであり、また新人スタッフの実習にも適した商材だという。鈴木店長ならではのメイク実習時の活用方法。例えばラメの入ったアイシャドウを付けたときに「お揃いのラメを手元にもいかがですか、といった感じでメイクに合ったネイルの提案もしています」。



アンデイズモは人々との絆を深める特別なネイルだ」と鈴木店長は力を込める。うれしくなる出来事もあつたそうだ。「もう少し長持ちすればいいのに」というお客の声を聞いた鈴木店長がそれをJSBに伝えたところ、その意見を元にメーカーが「氷衣（こおりごも）」という頑丈なトップコートを商品化したのだ。アンデイズモを販売する意欲が高まったのは言うまでもない。

同店では、10月から登場した新ライン「HANA FUDA（花札）」シリーズでさらにアンデイズモを盛り上げていく意向だ。



来年1月には目玉企画が発売されるソイプロビューティー。

アンデイズモの需要が安定的に売れているのは、YouTubeによる発信に加え、鈴木店長が店頭でアンデイズモの施術サービスを行なっているからだ。『お買い物を終えて会計を待っているちょっとした隙間時間にお声がけして、3色くらいをランダムに選んで塗って差し上げ、さらにラメや金箔をアクセントに付けて、最後にネイルオイルで仕上げる」と「わあ、すごく可愛いー」と皆さん、目がキラキラに。