

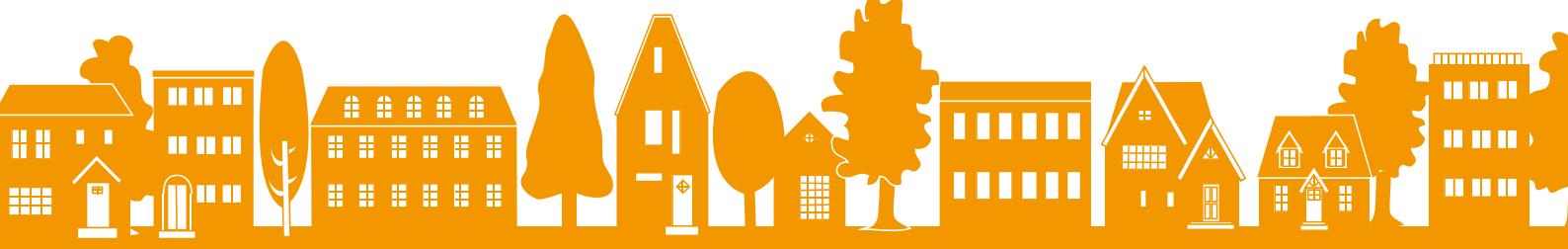


Ogaru Times

有限会社アーティスター

第4号

2024年8月発行



OGARU TIMES

vol. 4

2024.8.9発行

ヘアーメイクモンブラン
八戸湊高台店 教育班長

茂内 綾

INTERVIEW

2018年に有限会社アーティスターへ新卒入社した茂内綾さん。仕事とプライベートにメリハリをつけ、常にモチベーション高く職務と向き合うことを意識しているといいます。現在は教育班長として後進の育成にも活躍の場を広げている茂内さんに、やりがいや今後の目標などを聞きました。

入社経緯と現在の業務内容について
教えてください。

もともと「手に職をつけて働きたい」という思いが強く、高校在学中から目指していたのが美容師です。以前からアーティスターが運営する美容室に客として通っており、当時から雰囲気の良さを感じていました。だからこそ専門学校時代に就職先を考えた際、真っ先にアーティスターが頭に

浮かんだのです。さっそく応募し、無事に仲間入りを果たしました。

入社後も良い印象は変わらず、皆さんの優しさや温かさにいつも支えていただいています。現在の業務は、お客様のヘアカットがメイン。2023年からは、教育班長をさせていただいている。指導する立場となったことで以前よりも視野が広がり、周囲をよく観察するようになりました。まだまだ教育班長として模索している最中ですが、自身の役割を果たせるよう、今後も努力を続けていきたいと思います。

ヘアカットを行う中で
意識している点はありますか。

まず、「お客様に寄り添う」ことですね。髪質や髪の状態によっては、ご希望に沿ったカットや施



術がない場合があります。そういうとき、特に気をつけているのが言葉のかけ方。少しでもご満足いただけるような方法を考え、なるべくご要望に近づけるような代替案を提案しています。

また、学び続ける姿勢も重要です。美容に関する技術は日進月歩ですから、自分自身も成長させていかなければなりません。疑問に思う内容は先輩方に尋ね、苦手な技術は空き時間に練習して、日頃からスキルアップのための努力を怠らないようにしています。Instagram や YouTube などの SNS（ソーシャルネットワーキングサービス）を通して流行を知り、テクニックを研究することも欠かせません。

仕事を頑張るための原動力はありますか。

やはり、お客様に喜んでいただいたり、感謝していただいたりすることがモチベーションに繋がっています。「ありがとう」や「あなたに任せてよかった」というお言葉をいただくと、とても嬉しい気持ちになるのです。さらに、給与も大切なやりがい。自身の努力を目に見える形で評価していただけるからです。スタイリストになってからは、なるべく多くのお客様を担当させていただくよう意識するようになりました。指名するスタイリストがまだ決まっていないお客様にも、積極的

に関わらせていただいている。アーティスターは頑張りをしっかり見てくださるため、これまで意欲が低下したことはありません。

私の場合、趣味の存在も大きいかもしれません。プライベートの楽しみは、アニメやゲーム。充実した休日があるからこそ、積極的に業務に取り組めているのだと思います。

最後に、今後の目標をお聞かせください。

これからも大切にしていきたいのは、お客様に喜んでいただける技術を磨きながら、売り上げをしっかり伸ばしていくこと。商品の提案に苦手意識があるため、アピール力を高めつつ、販売の実績も出してきたいと考えています。

教育班長としては、今まで以上に「伝える力」を向上させていかなければなりません。スタッフの良いところは、なるべく漏らさず本人に伝え、やりがいを感じてもらいたいと思っています。同時に改善点についても臆さず指摘し、お互いに切磋琢磨し合えるような現場にしていければと考えています。

お客様はもちろん、ともに働く仲間に対しても気配りと思いやりの気持ちを大切にしている茂内さん。これからも周囲に目を配りながら、アーティスターをさらに飛躍させるための一翼を担っていくでしょう。



▲神戸の北野異人館にて

茂内さんってこんな人！

巻頭インタビューを飾った茂内さんをもっと深掘り!
近しい関係のお二人に茂内さんがどんな方なのかをお聞きしました。
博識、コナンオタクと見え方が違うようです！



モンブラン 湊高台店
かいぶき はるか
貝吹 遥香さん

茂内さんを一言で表すと？

「愛嬌ある博識な人」

どのようなタイプのお客様とでもすぐに打ち解けているのと、私やお客様も驚くようなことを色々と知っているからです。

茂内さんの尊敬している点

難しいメニューのときでも、しっかりとお客様の話を聞いて施術しているところや、掛け持ちしていてもバタつかないところを尊敬しています。

茂内さんとのエピソード

講習会の終わりに2人で映画を観に行ったことです。お互いにアニメが好きで、私も見てみたいものだったのでとても楽しかった思い出です！

茂内さんへメッセージ

いつも仕事の効率や要領が良いところを見習いたいと思っています。これからも色々と迷惑をかけるかもしれません、よろしくお願いします！お互いに頑張っていきましょう！



モンブラン 湊高台店
かつやま めぐみ
勝山 恵さん

茂内さんを一言で表すと？

「コナンオタク」

コナンのためならどこまでも行く！推しのためならどこにでも行く！とても行動力のある人です。

茂内さんの尊敬している点

自分の予約が忙しくてもどんどんフリーのお客様を入客し、こなしていく精神！忙しく、夕方まで何人も掛け持っていても、笑顔と会話をブレずにするところ！本当に尊敬しています。また、ワントーン上げての入客前の挨拶、笑顔、仕上げの説明はしっかり行っており、お客様に対する姿勢も素晴らしいと思います。

茂内さんとのエピソード

沖縄旅行で見ていた茂内さんの姿は忘れられません。次の飲み会でも、ぜひ見せてください！

茂内さんへメッセージ

いつも色々な県のお土産をご馳走さます！これからも目指せ売り上げNo.1！

暑さに負けず
楽しみたい!

夏のファッショントピック

夏ならではのこだわりについて、ぎんのはさみアルマの浦田さんにインタビュー。

ファッショントピックは…… 大人カジュアル

重ね着スタイルですが、インナーはレース、パンツは通気性の良い素材で、動いたときに暑くならないように工夫しています。パンツに柄が入っている分トップスはシンプルに。少し大人っぽくなるように意識しました！

夏のファッショントピック 心がけていること

重ね着スタイルが好きで夏も重ね着をしていますが、インナーや素材で調節して機能・見た目ともに暑苦しくならないように一工夫。シンプルな服を着るときはアクセサリー・靴、靴下など、ポイントで目立つ柄や色を入れるようにしています！

ぎんのはさみ アルマ
浦田 美保さん

制服導入にかける思い

八戸・久慈エリアにて導入！

「人を見た目で判断するな」とは言うものの、一度ついてしまった印象を覆すのが難しいのも事実です。制服導入で、第一印象から「綺麗・清潔」を実現しようと思った背景や理由についてお伝えいたします。

制服導入の狙い お客様に安心感を与える

パッと見て綺麗、清潔なことで安心感を与えることが、お客様にとって居心地の良い雰囲気作りにつながると考え、制服を導入しました。基本的には、スタッフ全員が常に満面の笑みでいざつができていれば良いのですが、なかなかそれは難しいものです。最終的な目標は「いつでも、誰にでも笑顔」ですので、並行して心かけてほしいと思っています。

制服導入で目指すこと オシャレは人それぞれ？

お客様は「美容師＝オシャレ」という印象が一般的。しかし、オシャレと感じるポイントには個人差が大きく、自分好みだから、高価だから、個性的だから、など人によって考え方は違います。清潔さもまた同じ。一般的に伝わりやすいオシャレ（統一感）や清潔さを実現することで、お客様の安心感に繋がるという考え方から制服を導入しました。

最後に お客様視点の思考で成長を

お客様が来店してくださるなら最善の準備を、来られないなら理由を追求し対策を。スタッフ一人ひとりが、オーナー目線でお店全体を見て考えることで成長に繋がると思いますし、制服導入がそういった考え方を取り入れるきっかけになればと思っています。お客様に私たちの思いが伝わることを願っています。



銀のはさみレーヴ店
マネージャー
畠山 晃さん



銀のはさみレーヴ店
教育班長
清川 愛莉さん

物販マスターへの道



ぎんのはさみ アルマ
おがわら ゆきこ
小笠原 夕紀子さん

『エルジューダ フリップ
フィクサー エマルジョンの
オレンジ
(以下、エルジューダ)』



おすすめ商品

『N. ポリッシュオイル』



素敵な香りであるだけでなく、多くの方が悩みを解決できる商品!

2つの商品の共通点は、ウキウキするくらい香りが良いこと! 加えて、多くのお客様の悩みである、髪のボリュームやパサつき、ごわつきを抑えてくれるということです。特に『エルジューダ』は髪に癖がある方にぴったりで、髪がどうしても広がってしまう方に使っていただきたいと考えています。

また、『N. ポリッシュオイル』は束感を出せるのでスタイリングの際にも重宝します。

小笠原さんの トーク術!

共感を得ながらトークを進める

私は商品をおすすめする際に、まず香りの良さを伝えます。例えば、『エルジューダ』シリーズは数多くありますが、中でも今回紹介した商品が一番良い香りだと思っています。そのため、感情を込めて「香りがとても良いんですよー!」と伝えます。自分が好きだからこそ、伝える際の言葉の強弱や勢いも変わってくるのです。そして、実際にお客様にも嗅いでもらい「本当だ、良い香り」と思っていただくことを大切にしています。

トーク内容を裏づけるような
体感をお客様にしていただぐ

実際に仕上がりを触ってもらうことで商品の良さを体感していただきます。
その際にも「やっぱり違いますよね~」
と共感を得ることが大切です。

お客様からのコメント

すすめたものを喜んでもらえる嬉しさ
『エルジューダ』は「いつもと全然違う~!」と、髪のおさまりの良さに驚きの声をよくいただきます。
『N. ポリッシュオイル』を購入されたお客様は言葉よりも、リピート率がとても高いという、行動面でのファードバックをいただいている。何度もお買い求めくださるので、気に入っていただけだと嬉しく思っています。



物販に
苦手意識が
ある方へ

自分がまず商品を好きになること
正直、私は誰かに何かをおすすめすることが得意な方ではありません。ただ、私自身が実際に商品を使い、気に入ったものをお客様におすすめしています。
好きなものは自然と周囲に話したり、感情を込めてお話しすることができます。皆さんも、自分の好きな商品を見つけてください。自分が「ここが良い」と心から思い、伝えた言葉を共感してもらえたなら購入につながると思います。

お客様にどのような商品をおすすめしたら良いかわからない、という若手スタッフも多いことでしょう。そこで今回は、ベテランスタッフの小笠原さんと蛯名さんから、「物販の極意」を伺いました。この時季におすすめの商品と、お客様へのトーク術を教えてもらいましたので、ぜひご一読ください!

『エルジューダ
フリッズフィクサー
エマルジョン
(以下、エルジューダ)』



るぽ グラッサ
クリンネス班長
えびな じゅんこ
蛯名 順子さん



おすすめ商品

髪のうねりや広がり、くせ毛にお困りの方へ向けたこの夏の新商品。使用時には、毛先に馴染ませるように塗布していくことが重要です。また、ただつけて乾かすのではなく、髪の中まで浸透させ、最後にドライヤーで熱を加えながら乾かすることで、髪の毛の状態が良くなります。

『プラーミア
クリアスパフォーム
(以下、プラーミア)』



お子様から大人まで汗のかきやすい季節にピッタリの、爽快感があり頭皮ケアにもなる炭酸シャンプーです。通常のシャンプーよりも、使用時に目元に流れてきやすい点と、手で持つとガスが抜けてしまうので、どこかに置いてポンプを押すと良いでしょう。

蛯名さんの トーク術!

ただおすすめするのではなく、お悩みを聞いて具体的な情報を提示

お客様が「何に悩んでいるか」を引き出し、加えて私たちが「こういう悩みもありませんか?」というヒアリングを行っています。その上で、お客様の悩みに合った商品をおすすめします。また、実際に商品を使用しているお客様の感想や、自分が試して感じたメリットなどを併せて紹介すると良いでしょう。

お客様からのコメント

悩みの解決に貢献

『エルジューダ』は髪質に悩んでいる女性へおすすめする機会が多く、その悩みが解決できたというお声をいただいています。また、『プラーミア』は、普段ヘルメットをかぶる仕事をされている男性が、汗で蒸れる頭皮への爽快感と頭皮の汚れが取れて、「頭が軽くなった」という感想をいただきました。



お客様が話しやすい雰囲気を作り、的確な商品をご案内

ただ商品をおすすめするのではなく、日常会話も盛り込んで、お客様と信頼関係を築くことが重要です。そうすることでお客様の悩みのヒアリングがしやすくなります。また、各商品の知識を得ることも必要です。自分自身で試したり、使った方の感想を聞いたりするのが良いでしょう。商品の知識を深め、お客様とのコミュニケーションに注力する。この土台をしっかりと作るところから始めてみてください!

有限会社アーティスター
社内報「Ogaru Times」vol.4
2024年8月発行