

パーフェクトポーションジャパン 株式会社

自らがファンになった商品で、お客さまの 毎日の暮らしをよりよいものになりたい

「商品」に対する想いでつながる

「商品が好きで一緒に仕事がしたい人」。これが全国に9店舗を展開し、オーガニックのスキンケア商品などを取り扱うパーフェクトポーションジャパン株式会社のスタッフ採用基準である。

山本貴世社長が同社の製品と初めて出会ったのは顧客としてであった。触れた瞬間にファンとなり、沖縄で経営していたトリートメントサロンの施術でも使用するようになった。



多くの顧客に喜ばれる中で、製品の素晴らしさを全国の女性にも広く知ってほしいという気持ちが強くなっていった。山本氏は日本の正規販売店となるため、自らオーストラリアへ出向き、創業者であり開発者であるサルバトール・パタリア氏に、商品に対する情熱と想いへの共感を伝えた。

当時、他にも多くの法人が正規販売店になりたいとアプローチをしており、個人で交渉に臨んだのは山本氏ただ一人であった。しかしサルバトール氏は商品への想いが最も強かった同氏を選び、2008年4月、同社の設立に至った。そうした自身の経験が履歴書の情報より商品への思いを重視したスタッフ採用の基準につながっているのである。

お客さまがお店で過ごす
ひとときも商品

「商品の良さを分かってもらいたい」という気持ちは、お客さまに対してもスタッフに対しても同じ」と語る山本



氏は、カウンセラー兼販売員として常に顧客の声に耳を傾け、スタッフには商品の勉強会を開催している。ここでは販売方法だけでなく、「商品の良さを分かってほしい」「使っている人をハッピーにしたい」という想いも共有している。

自らが好きになった商品を、自信をもって紹介できることは、スタッフにとつての働きがいにも繋がっている。ある時、結婚相手の両親へのプレゼントを買いに女性が来店した。「一緒に選んでいただいてあげたい」という気持ちで、スタッフと社長でプレゼント選びを始めた。するといつの間にか他のお客さままでも加わり、店内の全員でアイデアを出し合っていた。その後、プレゼントを渡したときの写真を見せてもらったスタッフは、嬉しくて涙が流れたという。

一人ひとり要望の異なる顧客をハッピーにするために、必要な事を考え、実践する。時間がかかったとしてもそれぞれに答えが見つかる。そうすればお客さまも楽しく、社員も楽しい。同社が



同社の店舗では、肌タイプ別のスキンケア製品の提案やセラピストによるカウンセリングを受けることができる。写真はパーフェクトポーション西宮店。



サルバトール・パタリア氏は、世界各国から依頼される講演活動など、アロマセラピーの発展のために多方面で活躍する一方、日本でのスタッフトレーニングも自自行なう。

提供しているものは、製品だけではなく、製品を共に選んでいる時間、スタッフと話している時間などのお店にいる時間も商品なのである。

お客さまをハッピーにしたいという一貫した想いは、社長とスタッフ、そして顧客の間に「同じ商品が好きなら友達のような関係」を築き、今日の笑顔があふれる店舗を作り上げてきたのである。

- ・代表者：山本 貴世 代表取締役
- ・所在地：京都府京都市中京区夷川通 高倉西入山中町550 GFビル1F
- ・設立年月：2008年4月
- ・ホームページ：http://www.perfectpotion.co.jp/
- ・事業内容：パーフェクトポーション製品の輸入、卸販売、小売、直営店の運営
- ・展開するブランド：パーフェクトポーション
- ・社員数：正規3名、パート・アルバイトなど39名

会社
概要