

ランドメーカーだけでなく、セルフとカウンセリングが混在するブランド横断的な新業態を展開する企業にも参加を募った。同社が行った調査では、経験者は転職先をブランドで探す傾向が強い一方、未経験者はブランドへの執着心がそれほど強くないことがわかった。また、参加企業には、未経験者からでもがんばれる仕事であること、を知ってもらうため、できる限り未経験からスタートした美容部員にも出席してもらい、仕事の内容やその魅力、やりがいなどを直接ブースで聞ける環境を整えてもらったという。



弓田氏(左)と辻堂氏

人材紹介サービスや、イベント・催事などへの派遣サービスを提供している」と語った。その前段階として、今夏より第一線で活躍するプロフェッショナルの独立支援や、セカンドキャリアを支援するサービスを開始する予定だ。グループのメディアを活用して、集客支援などもサポートしていくという。

また、昨秋からの訪日中国人を中心としたインバウンド需要の拡大により、主要都市部では美容部員や販売スタッフが足りていない現状を踏まえ、中国語を話せる人材に登壇した森友徳兵衛会長は、冒頭から「全卸連が現在直面している課題は、減少していく卸売業に対していくかに歯止めをかけていくか」ということだ」と厳しい現実に触れ、その原因は「卸売業が魅力的なビジネスからかけ離れた存在に代わっている人が少なくない」と持論を展開した。

そのうえで、森友会長は「この世の中で一番難しいことは、新しい考えを受け入れていくことではなく、古い考えを捨てることだ」と思う。全卸連も卸売業も今の潜在意識を捨てなくては未来はない。過去の延長線上には将来の卸は存在できないという危機感を持ち、全卸連として革新的な卸売業の創造にチャレンジしていかなければならない」と今後の抱負を語った。

議事の進行では、第一号議案の中で「単位・ブロックの組合活性化」流通課題の製・配共有化」紹介サービスの導入を視野に、日本語学校で学んでいる中国人の留学生らに対して美容部員の仕事に興味を持ってもらうセミナーを行っていく。「中国からの留学生の多くは中国語を使う必要がないコンビニや飲食店で働いている。しかし、化粧品販売であれば、中国語を生かして、給料も現状よりアップする。さらには、日本の高い接客術やコミュニケーション術を学べるというメリットもある。文化的な違いなど不安材料はあるが、トライしてみる価値はある」と辻堂部長

会場には特別ステージを設け、現役美容部員に「今後のアットコスメキヤリアの進路について、辻堂部長は「美容部員と販売を行う百貨店や路面

意欲のある女性との接点拡大を目的に、この1年間は全国の専門学校との連携強化を図り、就職支援の一環として講演活動会」を開催し、今年度の事業計画など2議案を決議・承認したほか、懇親会では会員社とメー

「EDI標準化への取り組み」「卸流通アカデミーの活動」について各委員会から活動の進捗と成果について報告があり、参集した会員が内容と実態を知ったうえでこれを承認した。

総会の締めでは、来賓を代表して東京化粧品工業会の岩倉具房会長が挨拶に立ち、「大手企業の買上げも10数年ぶりの高い水準になるなど、日本経済全体に明るい兆しが現れてきている。化粧品・日用品はお客様が直接購入する最終消費財であり、景気の変動をあまり受けないと言われている。それだけに、賃金の上昇は直接の売上上昇につながる可能性を大いに秘めているものであり、今後さらなる景気回復

と賃金上昇に期待している」と語った。また、全卸連に対して「今年で4期目に入った卸流通アカデミーは、リーダーとしての資質向上に向けて多方面から講師を迎え、これまで70名を超える人材が勉学に励まれている。このようにリーダーの教育・育成に力を入れていることに大変な難心強い」と述べた。

乾杯の発声ではライオンの濱逸夫社長が登壇し、「我々を取り巻く業界はスマートフォンによる情報伝達や外国人旅行者のインバウンド消費、増税後に顕著になった選択型消費、あるいは超高齢化の中で買い物行動の変化など劇的に環境変化が起こっている。チャネルが多様化し、業容が大きく変化する中で、卸流通業に対する期待も高度化している。森友会長の挨拶にもあったように、古い考えを捨ててどうプラスαのビジネスをつくるか。メーカーと卸がタッグを組み、今後ますます連携を深めて新たな商品を生み出していきたい」と挨拶した。

独自のネットワーク構築し、プロの独立支援や人材紹介も

今後のアットコスメキヤリアの進路について、辻堂部長は「美容部員と販売を行う百貨店や路面

きたことから、「より専門性を高めていく必要がある。また構想段階だが、当社がトレーナーやメークアップアーティスト、美容スクール講師などのネットワークをつくり、

全卸連 森友会長は「この世の中で一番難しいことは、新しい考えを受け入れていくことではなく、古い考えを捨てることだ」と思う。全卸連も卸売業も今の潜在意識を捨てなくては未来はない。過去の延長線上には将来の卸は存在できないという危機感を持ち、全卸連として革新的な卸売業の創造にチャレンジしていかなければならない」と今後の抱負を語った。

議事の進行では、第一号議案の中で「単位・ブロックの組合活性化」流通課題の製・配共有化」

「EDI標準化への取り組み」「卸流通アカデミーの活動」について各委員会から活動の進捗と成果について報告があり、参集した会員が内容と実態を知ったうえでこれを承認した。

総会の締めでは、来賓を代表して東京化粧品工業会の岩倉具房会長が挨拶に立ち、「大手企業の買上げも10数年ぶりの高い水準になるなど、日本経済全体に明るい兆しが現れてきている。化粧品・日用品はお客様が直接購入する最終消費財であり、景気の変動をあまり受けないと言われている。それだけに、賃金の上昇は直接の売上上昇につながる可能性を大いに秘めているものであり、今後さらなる景気回復

記者の窓

先日、美容部員の実技コンテストの優勝者を取材する機会に恵まれた。

ふと上へ

ふとしたきっかけで美容部員の職に就いた彼女は持ち前の負けん気の強さと向学心で修練の日々を送り、努力が実って栄光を勝ち取った。

その仕事に対する真摯な姿勢には頭が下が

る。自費でエステやメークのスクールに通って自らの技量を高め、現状に満足することなくさらに上を目指している。実は体育会系的な

以前、インタビュアーをしたメークアップアーティストはコンテスト直前に仲間と合宿をして練習に励んだという。実は体育会系的な

世界だったりするらしいが、華やかなイメージがそれを上回ってしまっのか、一般消費者の中には思い違いをしている人がいるように

ある。美容部員は治療じゃないが、メスを入れない。そして、落ち込んだ人が美容部員の接客を受ければ、何かが変わる気がしてならないのだ。(小)



平成27年度全卸連第41回通常総会