

横岡さんのぶっちぎりの数字

客単価

(直近6カ月平均)

14,259円

カラー比率

(直近6カ月平均)

66.2%

トリートメント比率

(直近6カ月平均)

62.5%

「接客の基本は接客と挨拶と目を見て話すなど、当たり前のこと徹底すること。今はお客さまに関わる時間が減りましたが、少しでも時間が空けばドリンクを出したり、雑誌を交換しています。こうして自分が成長しているところを見ていただき、応援してもらっている感じなので、お客さまには感謝しかないですね」

「昨年結婚したのですが、ライフスタイルが変わってもずっと美容師はつづけるつもりです。結婚してから変わったって思われたくないから、昨年12月は会社の最高売上記録を目指したのですが、梅田店の上野(大佐)さんに負けてしまいました。後輩は知らないかもしれないけど、実は結構、負けず嫌いなところもあるんですよ(笑)」

生まれながらの美容師。La Bless (以下ラブレス) あべのキューズ店の横岡裕子店長にはそんな言葉がよく似合う。昨年12月の総売上は499万円。28歳とは思えない数字を上げているが、第一印象は柔和な雰囲気、数字は苦手だと明るく笑う人物だ。

「私が得意としているのはケア提案とおもてなし。30〜40代のお客さまが多いのでカラーのお客さまはほとんどトリートメントをオーダーされます。大人女性を苦手という人もいるのですが、私は年上の女性が大好き。人生の先輩方に毎日学ばせていただいている感覚です」

横岡さんのカラー比率とトリートメント比率の高さはケア需要の高い客層がっちり抱えているからだろう。

さらにラブレスには横岡さんがリーダーを務める接客チーム「DLG」(※1)があり、ドアの開け方、お見送りなど、数々のおもてなしを「感動アクション」としてスタッフに落とし込んでいる。

そんな横岡さんに成長の壁はあったのだろうか？

「ケアリスト(※2)時代は楽しかったんですけど、カットが苦手だったんです。ケアリストのままでいいと思ったほど(笑)。ただ、いざデビューするとなったら、当時ついていた木村(博次代表)のお客さまに『この前髪切ってみて』と言われてたりして。これはもう頑張るしかない！と練習に打ち込むようになりました」

木村代表が考案した「カーブドカット」の存在も大きかった。鏡の中で長さを確認し合うなど、顧客とイメージを共有しながら切っていく考え方が横岡さんの性に合った。もともと『ありがとう!』の言葉の数だけ伸びるタイプ。指名技術売上150万円を超えた辺りからカットに自信が湧いてきたという。

それ以降の横岡さんの成長は次ページの通り。技術や接客はもちろん、人としての魅力に顧客がついているから、売り上げは自然と右肩上がりになる。

↓
愛と感謝。お客さまに育ててもらったから今がある

YOKOOKA'S DATA

- 客層 30〜40代が中心
 - 男女比 1:9
 - 客数 / 月 204人(直近6カ月平均)
 - 総売上 / 月 3,265,760円(直近6カ月平均)
 - 次回予約率 70.0%
 - 専属アシスタント
- 専属制を取っておらず、予約に合わせて適宜アシスタントが入る。

SALON DATA

La Bless あべのキューズ

オープン:0000年
代表:木村博次
スタッフ数:00人
セット面:00面
シャンプー台:0台



大阪府大阪市阿倍野区阿倍野筋
1-6-1 あべのキューズタウン 2F

※1「ディズニーランド越え」の略。各店舗から選抜されたスタッフで構成される。
※2ヘアケアを専門に行う若手スタッフ。アシスタントと同義。

STYLIST FILE



VOL.1

人が好き!美容が好き!この街が好き!

日本全国 売れてるスタイリストを探せ!

全国各地の伸び盛りのスタイリストを紹介する新連載。第1回目は大阪で活躍する20代の女性美容師が登場!

岡崎 累:写真
photo: Rui Okazaki

SHOP

La Bless あべのキューズ

大阪府大阪市

NAME

横岡 裕子

AGE

28歳



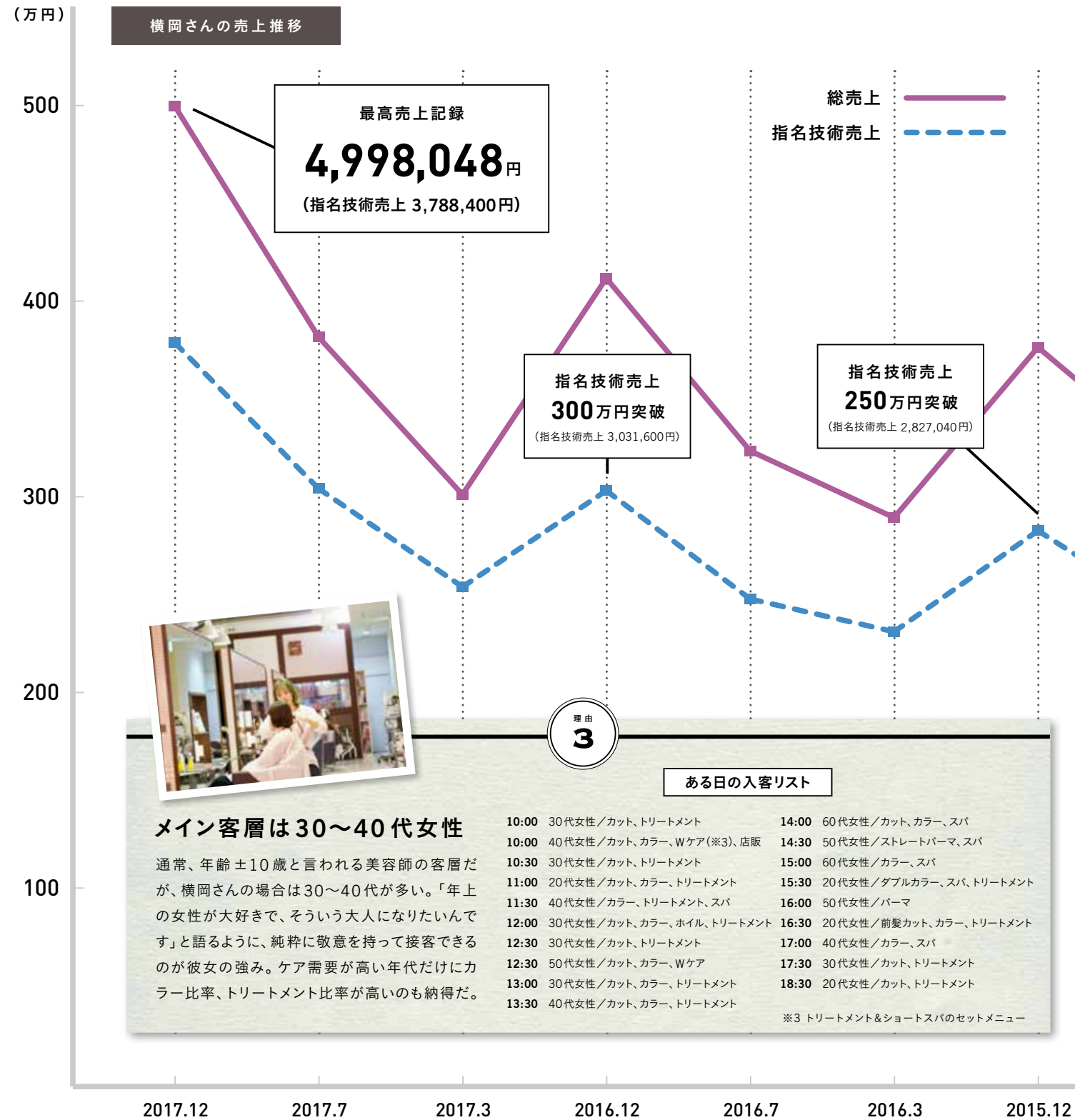
よこおかゆうこ/1989年10月16日生まれ。大阪府出身。ヴェールージュ美容専門学校卒業後、La Bless入社。2013年10月にスタイリストデビュー。現在はあべのキューズ店の店長兼ディレクター、社内の接客チームのリーダーを務める。

OWNER'S VOICE

代表取締役
木村博次

初めて会ったときから「絶対この子に入社してほしい!」と思ったほど。いつも明るく、笑顔でお客さまの気持ちに寄り添える。美容師に向いていると思いました。ケアリスト時代は僕についていたのですが、横岡がデビューするようになったら、

30人位が彼女の顧客になったなんてエピソードもありましたね(笑)。昨年結婚したので、もし出産することになったら今後はママさん美容師として後輩に背中を見せつつ、仕事もプライベートも楽しんでほしいと願っています(談)。



メイン客層は30~40代女性
通常、年齢±10歳と言われる美容師の客層だが、横岡さんの場合は30~40代が多い。「年上の女性が大好きで、そういう大人になりたいんです」と語るように、純粋に敬意を持って接客できるのが彼女の強み。ケア需要が高い年代だけにカラー比率、トリートメント比率が高いのも納得だ。

横岡さんが売れている3つの理由

