

*Sofina*  
*Recruiting Guide*



SOFINA





人が、人を、美しくする。

*Heart to Heart*

「肌の手入れを教わって、心まで明るくなりました」と喜んでくださるお客様がいます。  
「化粧品カウンターを訪れるようになってから、外出が楽しくなった」とお話しくださるお客様がいます。

「メイクを教えてください」と緊張した表情でご来店された就職活動中のお客様は、  
今では立派な社会人として、メイクに、仕事に、日々磨きをかけているようです。

ソフィーナのビューティアドバイザーは、彼女たち一人ひとりが、  
お客様一人ひとりとまっすぐ向き合い、心と心を通い合わせることで、  
お客様の外面だけでなく、内面まで、健やかに美しくするお手伝いを目指しています。

人が、人を、美しくする。

その力を強く信じ、磨き続ける会社で、私たちと一緒に働きませんか。

ソフィーナのフィロソフィー

生体の営みに学ぶ。

女性の変わらぬ思いに応えるために。

ソフィーナは、女性の肌と真摯に向き合ってきました。

肌が美しくなるしくみを学び

ひとつひとつ解き明かしながら。

「いくつになっても、どんなときでも、美しくあり続けたい。」

全ての女性の変わらぬ思いに応えるために。

あなたのきれいが、生まれ変わる。

**SOFINA**

SOFINA



ALBLANC



est



*Why Sofina?*

ソフィーナのビューティアドバイザーたちは、なぜソフィーナで働くことを選んだのでしょうか。  
どんな過去を過ごし、現在があるのでしょうか。ふだんはどんなことを考えているのでしょうか。

3人のビューティアドバイザーの素顔を紹介します。



Why Sofina?

01



## 人見知りは相変わらずだけど、 少しずつプロフェッショナルに。

GMS勤務 2010年入社

### 大学に入るまではメイクとは縁遠い毎日。

最初に紹介するのは、ショッピングモールや総合スーパーマーケットなど、いわゆる「GMS」と呼ばれる大型の小売店の中にある化粧品売場で働く入社5年目のビューティアドバイザー。いつも明るく、お客様からの評判もよい彼女なのだが、じつは子供の頃から人見知りする性格だという。「小学生の頃はクラス替えが苦手で、友達と仲良くなるのも時間がかかる子でしたね」と彼女。ちなみに、化粧品との出会いは小学校の高学年。とはいうものの、母親の化粧台に置かれている口紅やマニキュアを遊びで使う程度。特別、小さい頃から強く興味があったわけではなかった。

中学時代は友達に誘われて入った卓球部で朝から晩まで練習に励み、メイクとは縁遠い毎日。高校では弓道部に所属し、この頃になると練習のない休日にはアイシャドウをつけて友達と買い物や食事にも出掛けるようになったそう。弓道に関しては、大学でもサークルという形で続けたが、「このサークルで人と関わることの難しさ、面白さを学びました」と彼女は話してくれた。「3年生の時に思いもよらず代表を務めることになったんです。ただ、みんなを上手にまとめることができず、泣いてしまうくらい悩んだ時期もありました。だけど、同級生だけでなく、先輩や後輩たちも協力してくれて、人の有難みを実感することができました」。

また、彼女はアルバイトでも雑貨屋を選び、人と接する仕事の喜びを覚えていく。さらに、この雑貨屋が化粧品を扱っていたことが、彼女がメイクについて勉強を始めるきっかけになる。「売れるマスカラと売れないマスカラの違いはなんだろうと考えるようになったり、お客様から教わったことを家で試してみたりしました」。

### 就職活動を通して高まった想い。

大学3年生の秋。いよいよ就職活動をスタートする。「最初は自分がやりたいこともわからなかったので…」と、金融からメーカー、テーマパークの運営会社までとにかくいろいろな説明会に参加した。すると、興味のある会社と興味のない会社で、自分の聞く姿勢がまったく違うことに気づいたそうだ。

その中でもソフィーナの説明会をよく覚えているという。「説明を聞いているだけで楽しかったし、お話しする人事の方やビューティアドバイザーの方が全員キレイで、自分も入社したらあなれるのかなと想像したり。お客様だけでなく、社員同士も含めて、人と人の繋がりを大切にしているという話を聞き、大学のサークルで人の有難みを身にしみて感じていた私としては、とても共感できました」。

さらに、彼女は就職活動中にソフィーナの化粧品カウンターを訪ねる。「初めての経験だったのでドキドキしました。なかなか座れずにいると、ビューティアドバイザーのお姉さんのほうから優しく声をかけてくれて。実際にメイクを施してもらい、鏡を見たときは、こんなに変わるんだと驚きました」。

彼女はこの経験で「私もビューティアドバイザーになりたい」という気持ちをいっそう強くする。「内定をもらったときは本当にうれしかったですね」。両親に報告すると「花王なら安心ね」と言われ、ますますうれしくなったそうだ。

※2015年3月取材時点の情報です。





## 店舗が変わるたび、成長の手応えをつかむ。

そんな彼女に「不安はなかったの?」と尋ねると、「いろいろありましたよ。まず、化粧品やメイクに関する知識がなかったですし、実は容姿にも自信がありませんでした。女性ばかりの職場ということも不安でした」と正直に答えてくれた。それでも、その多くは入社後の研修で解消されていく。「同期はみんな優しく、楽しいメンバーばかりでした。スキンケアやメイクに関しても基礎から教わり、自分の肌でその効果も実感できました」。

3ヶ月の研修期間を終えると、いよいよ一人で店頭に立つことに。「最初の頃は人見知りの性格もあり、緊張しっぱなしでした」と彼女。記念すべき一人目のお客様は60代のご婦人だったが、会話を弾ませるところか、何を話したかさえほとんど覚えていないそうだ。

2店舗目では地域密着のGMSの化粧品売場を経験。「客層はご年配の方が中心で、自分の母親より上の世代のお客様がほとんど。どんなお話をすればよいかもわからず、戸惑うこともありました。ただ、ここはさほど忙しくない店舗だったこともあり、お客様との接し方を学ぶ良い機会でした。お客様に自分からお声がけする機会も増えましたし、ご要望の背景を考えるようになったり、ご提案内容から逆算して会話の組み立てを意識するようになったり、プロフェッショナルとしての意識が少しずつ芽生え始めた時期ですね」。

さらに3店舗目では2店舗目とは逆に忙しい売場を経験する。客層も30代、40代の主婦が中心で、限られた時間の中、お客様のニーズを上手に感じ取り、的を絞った接客が求められる。接客の幅が広がり、「この店舗で、また一段と成長できました」と彼女は振り返る。

そして、ここから4店舗目へ移るとき、自分の進んでいる道を後押ししてくれる出来事があった。「ご担当させていただいたお客様方に異動を知らせるハガキを書いて送ったら、ほとんどのお客様が会いに来てくださったんです。『お世話になりました』といった感謝の言葉や『次のお店でも頑張ってくださいね』といった激励の言葉までかけてくださり、なかには手紙まで書いてくださるお客様もいて。限られた時間の中、お客様の気持ちとまっすぐ向き合ってきたことが間違っていなかったんだとうれしくなりましたね」。

## 後輩に憧れられるビューティアドバイザーに。

現在、彼女は4店舗目に移り、これまで同様にお客様と向き合っている。ただ、この店舗はこれまでとは異なり、彼女一人にすべてが任されている店舗。頼るべき先輩も、協力してくれる後輩も身近にはいない。店舗の運営はもちろん、毎月の目標管理も自分で行う。さらに、この店舗が入っているGMS自体がまだオープンして間もないこともあり、化粧品売場に集客する前にGMS自体にお客様を呼び込むことから考えなければならなかった。「GMSの担当者の方や他メーカーの美容部員の方々と協力し、みんなでGMS全体を盛り上げようと頑張っている最中です。たしかにゼロからのスタートは大変なことも多いですが、すべてに自分の考えを反映させられるのは楽しいですね」。

そんな彼女に「もう人見知りは治ったの?」と尋ねると、「いいえ。人見知りは相変わらずです。ただ、家で制服に着替えて、メイクして、髪をセットすると、プロとしてのスイッチが入るようになりました。家を出て店舗に近づくにつれて気持ちが高め、最後の鏡チェックで『よし!』と気合を入れます。そして、売場に立ったら、「お客様の悩みを聞き、常に相手の期待を超えるご提案を差し上げられるように心掛けています」と頼もしい返事が返ってきた。

ちなみに、彼女は最近、結婚した。1歳年上の夫はとても温厚な性格の持ち主だという。「仕事の悩みを話すこともありますが、私より忙しいのにもいつもしっかり聞いてくれて。そのたび、もっと頑張らなくてはと思うんです」。彼女がシフト勤務ということもあり、土日はいつも一緒とはいかないが、そのぶん休日が重なったときは2人で旅行に出かけたり、お店を予約して食事に出かけたり、きちんと向き合って過ごしているそうだ。

最後に、彼女に今後の目標を尋ねると、「私にとって、身近でご指導いただいた先輩や、研修がきっかけで仲良くして下さるようになった先輩たちは皆、憧れの存在です。なので、漠然とした目標ではありますが、社内で名前を覚えてもらえるくらいに活躍して、いつか後輩がたくさんできたときに、私自身も後輩の憧れの対象になることができればうれしいですね」と力強く語ってくれた。

※2015年3月取材時点の情報です。





Why Sofina?

02



ドラッグストアでの出会いが、  
この仕事を目指すきっかけに。

ドラッグストア勤務 2007年入社

## あるビューティアドバイザーとの出会い。

岐阜県の中央に位置し、貴重な歴史と自然にあふれる郡上市(ぐじょうし)。冬は豪雪地帯としても有名なこの地域で、今回紹介するドラッグストア勤務のビューティアドバイザーは4人姉妹の長女として生まれ育った。「小学生の頃は母親とお菓子を作ったり、祖父母の畑仕事を手伝ったり。姉妹の年齢が近いこともあって喧嘩もよくしましたね。お化粧の思い出といえば、母親のメイク姿。私も時々、口紅やマニキュアを借りて大人気分を味わったりもしていました」。

中学ではテニス部に所属。夏は毎年、真っ黒に日焼けしていたにもかかわらず、スキンケアは何もしていなかったという彼女。高校でもメイクは禁止だったため、学校が休みの日に薄いメイクを施す程度だったそうだ。

意識が変わったのは、大阪にある短期大学に入学してから。「周りにメイク好きの友人が増えましたし、大学生になってからニキビに悩まされるようになり、メイクやスキンケアをするようになっていきました。ただ、最初の頃は何かから始めていいのかわからず、まずデパートの化粧品カウンターに行ってみたんです」。しかし、その場所は大学生には敷居が高く感じられ、彼女は美容部員のいるドラッグストアに目的地を変えることになる。「そのドラッグストアにソフィーナのビューティアドバイザーの方がいたんです。相談したいなと思っていたら、お姉さんのほうから声をかけてくださり、ニキビのケア方法を丁寧に教えてくれました」。

ちなみに当時、彼女自身も一人暮らしの家の近くのドラッグストアでアルバイトをしていたが、メイク道具やスキンケア用品を買うときはわざわざ、そのビューティアドバイザーのいるドラッグストアまで足を運ぶこともあった。「そのお姉さんは肌の知識も豊富でしたし、肌の状態を見て、いつも私の悩みを見抜いてくれたんです。本当に頼りにしていましたね」。



## 期待も不安も大きかった就職活動。

就職活動が始まってからも、彼女は度々ビューティアドバイザーのいるドラッグストアを訪ねる。「最初は社会人として恥ずかしくないスキンケアについて教えてもらおうと思ったんです。でも、相談しているうちに、私もお姉さんみたいになりたいと思うようになっていました」と彼女は笑う。そして、事務職や販売職を中心に幅広い業界を見ていく中で、就職先としてのソフィーナが途中から選択肢のひとつに加わることになる。「さらに、説明会で話を聞いてからは、花王グループの安心感もありましたし、自分がお世話になっている商品だし、ここで働きたいという想いがどんどん大きくなっていきました」。

しかしながら、当然、不安もあったという。「とくに、説明会や選考では周りに美容系の専門学校生もたくさんいましたし、メイクスキルに関しては不安でしたね。でも、その一方で他の化粧品メーカーに比べ、ソフィーナでは自分と同じように薄いメイクの学生の姿も多く見られましたし、何より説明会で「メイクよりも、肌」という考え方や研修の充実ぶりを強調されていたので徐々にその不安も解消されていきました。そして、彼女は内定を獲得し、翌春、東京に移り住むことになる。

※2015年3月取材時点の情報です。





苦勞も、学ぶことも多かった1年目。

「入社1年目はめまぐるしい毎日でしたね。中でも新人研修では、商品のこと、肌のこと、とにかく覚えることが多くて大変だった記憶があります。しかし、バラバラだった知識が少しずつ繋がりはじめると、どんどん勉強が楽しくなってきました。また、同期でお客様役とビューティアドバイザー役に分かれて接客の練習も行うのですが、アルバイトの時とは異なり、目的を持ってお客様と話すことの難しさ、丁寧な言葉遣いの難しさに最初のうちは苦勞しましたね」。

その後、彼女は渋谷のドラッグストアで3ヶ月間、実務研修を受ける。「初めての接客はどんなお客様に何を買っていたか覚えていません。そのくらい緊張していました。初日はずっと商品を持つ手が震えていたと思います」。さらに、彼女の働くドラッグストアは訪れるお客様の年齢も性別も国籍も多種多様。外国人観光客も多く、お店の雰囲気に慣れるのも一苦勞だったそう。加えて、ドラッグストアには欠かせない売場のPOP(広告や装飾)作りも最初は苦戦した。「先輩たちのPOPを見ながら真似して作るのですが、自分では何が良いのか判断が付きませんでした。しかし、先輩たちが私のPOPを見て褒めてくださり、少しずつ自信が持てるように。今では、どの言葉が響くだろうとか、季節やブランドに合わせて色を変えてみようとか、お客様のことを想像し、作っていくのがとても楽しいですね」と彼女。

また、ドラッグストアで働く魅力として、お客様だけでなく、店舗の店長やスタッフといった社外の方々と距離の近さも挙げてくれた。逆に難しさとしては、たとえば夕方の時間帯など、一気にお客様が来店された時の一人ひとりのお客様の時間配分には悩むそう。

ある就職活動中の女子学生とのやりとり。

渋谷のドラッグストアでビューティアドバイザーとしてのスタートを切った彼女。2店舗目の勤務地も、日本有数の繁華街である池袋だった。ここも渋谷と同じく、多種多様なお客様が訪れる中で、とくに印象に残っているお客様として、彼女は就職活動中の女子学生とのやりとりを話してくれた。「そのお客様はメイクをするのが初めてで、まったく何もわからないとのことでした。思わず、つい数年前の自分を思い出してしまいましたね」。

その後、彼女はそのお客様と一緒にアイシャドウや口紅を選んでいく。そして、「つけ方もわからない」とのことだったので、顔の半分は彼女がメイクを施し、残りのもう半分をそのお客様自身にやってもらったそう。「どうして半分だけ?」と彼女に尋ねると、「もし私がすべてメイクしてしまったら、結局、その方はつけ方がわからないままになってしまいますからね」と半分だけメイクをした理由を教えてくれた。ちなみに、そのお客様は後日、ふたたび彼女のいるドラッグストアを訪ねてきた。「今度は自分でメイクをして、『どうですか?』って私に見せて来てくれたんです。とてもうれしかったですね。『就職活動、頑張つてね』と見送りながら、私は自分が就職活動の時に会ったビューティアドバイザーのお姉さんみたいになれているだろうかと考えてしまいました」。

そんな彼女は現在、複数店舗の売上やメンバーを管理するチーフという立場で活躍している。「どんな販売施策を企画し、実行するか、どう後輩たちを育てるかなど、これまで以上に責任の重い判断を任されています。しかし、チームのメンバーも一緒になっていろいろ考えてくれますし、私の周りには同じようなチーフの立場で悩み、何でも相談しあえる同期もいます。本当に人に恵まれた職場だと思いますね」と彼女。忙しい仕事の息抜きには、この仕事ならではの平日休みを利用して旅行に出かけるなど、気分転換も忘れない。「まずはチーフとしての役割をしっかりと果たし、今後は自分だけでなく、後輩のビューティアドバイザーたちの育成にも携わっていきたくですね」と描いているキャリアを話してくれた。



## 肌のことで悩んでいた私が、 肌のことでアドバイスしている。

デパート勤務 2009年入社

### 就職活動でのソフィーナとの出会い。

就職活動では、業界はそれほど絞っていなかったという。「もともと人見知りする性格だったこともあり、それを克服するために大学時代に接客のアルバイトを始めたんです。すると、少しずつ自分自身の成長を感じることができ、就職活動でも人と接する仕事を中心に探すことにしました」。彼女は美容部員の他に、キャビンアテンダントやホテルスタッフ、ブライダルプランナーといった仕事の話聞いて回ったそうだ。

さらに、その中で花王のビューティアドバイザーを選んだ理由を彼女に尋ねると、「接客の仕事の中でも、同じお客様と何度も向き合い、長い時間をかけて信頼関係を築ける点に惹かれました。また、お客様をキレイにするだけでなく、自分自身のキレイを保つことができるのも魅力でした」と教えてくれた。

とはいうものの、彼女の就職活動は決して順風満帆ではなかったそうだ。3年生の12月に始めた就職活動は、翌年の春になっても1社も内定が出ず、4月から始まったソフィーナの選考でも最初は相当に不安だったという。しかし、人事の方やビューティアドバイザーの話聞くうちに少しずつ勇気がわいてきた。「学生と同じ目線で、わかりやすく説明して下さったのを覚えています。ひと言ひと言に温かみがあり、ここで働くことができたらと強く思うようになっていきました」。

就職には相性も大切だ。ふだんの面接では声の小ささを指摘されることもあった彼女だが、ソフィーナの面接では「声が大きくていいね」と褒められたそうだ。「リラックスした雰囲気の中、想いが声に乗り、自然と大きくなっていったんでしょうね」と彼女は照れながら話してくれた。そして、晴れて内定を得ることができ、その翌年の春にはビューティアドバイザーとしてのスタートラインに立った。

※2015年3月取材時点の情報です。



### 乾燥肌に悩み、お手入れを始めるように。

「小学生の頃から乾燥肌に悩まされていました」と話すのは、入社6年目になるデパート勤務のビューティアドバイザー。中学2年生くらいになると症状が悪化し、冬は肌がつっぱってとてもつらかったそうだ。その頃から母親に「スキンケアしてみたら?」と言われ、彼女は朝と夜に3歳上の姉の化粧水を借りて簡単なお手入れを始めるようになる。

ただ、中学時代はテニス部に所属し、夏は強い日差しの下で練習に明け暮れていた。「日焼け止めもつけていなかったんで、肌はいつも真っ黒。ちっとも肌に優しくありませんでした。今じゃ、絶対に考えられませんね」と彼女は笑う。高校時代もテニスに打ち込み、肌は相変わらず真っ黒だったが、この頃になるとメイクにも興味がわきはじめる。「メイク好きの友人にアイラインを入れてもらって喜んだり、お小遣いで少しずつメイク道具を買い揃えたりしました」。

大学に入ると肌への意識は大きく変わり、サークルでテニスは続けたものの、日焼け対策もしっかりするようになった。「自分本来の肌色が戻ってきて、周囲の友人からも『肌がきれいだね』と褒められることが増えるにつれ、うれしくて、もっとお手入れを頑張ろうと思うようになっていったんです」。ちなみに、彼女がこの頃ずっと愛用していた化粧水は花王キュレル。



Why Sofina?

03



ビューティアドバイザーの使命を感じた接客。

新人研修を終え、彼女が最初に配属になったのは、神奈川県内で数店舗を展開する地域密着型デパートの化粧品カウンターだった。「美容意識の高いお客様と向き合い、より時間をかけ、より高度なメイクスキルを求められる接客に挑戦できると思いました」。

しかし、配属当初は想像以上に苦労したという。「1店舗目はご年配のお客様が多く、なかには会話を楽しみに来てくださる常連のお客様もいて、ご来店時に「いつもの人にお願ひね」と指名が入ることがほとんど。最初は挨拶しても「あなた、誰？」といった顔をされることもあり、接客のきっかけさえつかめませんでした」。それでも彼女は積極的にお客様に話しかけ、自己紹介し、顔と名前を少しずつ覚えてもらっていった。さらに、カウンセリングに関しては、周囲の先輩たちに直接質問して技術を学んだり、細かい動きを観察してコツを覚えたり。配属から半年が過ぎる頃になると、「元気？」と彼女を訪ねてくれるお客様も少しずつ増えていったそうだ。

そして、入社2年目には2店舗目に異動。「ここでは中心となる客層が1店舗目よりも若くなり、そのぶん接客のスタイルも年齢に合わせて調整する必要がありました。また、美容や皮膚に関して詳しいお客様も多く、自分自身の知識やスキルをもっと高めなければと感じましたね」。

さらに、その翌年に異動となった3店舗目では2店舗目以上に客層が若くなり、「専門的な知識や技術に加え、流行のメイクも勉強するようになりました」と彼女。そして、この3店舗目では、お客様を内面からキレイにするというビューティアドバイザーの使命の一端を感じられるエピソードも経験したそうだ。「いつも笑顔でご来店くださるお客様がその日は元気ありませんでした。お話をお伺いすると、お母様の体調が思わしくなく、心身ともに疲れているとのこと。そこで私は少しでも元気づけることができたなら楽しい話をし、メイクもいつもより明るめの色を選びました」。すると、そのお客様は帰り際に「今日は来ようかどうか悩んでいたけど、あなたと話ができて本当に良かった」と言いながら彼女の手を強く握ったそうだ。

後輩の指導や一人暮らしの経験も財産。

店舗が変わるたび、経験を積み、ビューティアドバイザーとしてのステップを着実に昇っている彼女。現在、配属されている店舗では後輩もでき、教育担当も任されているという。通常業務のかたわらで後輩を指導しながら、「自分もそうだったな」と思い出すことも多いそうだ。また、指導にあたってはなるべく長所を伸ばすことを意識している。お客様へのアプローチは、ビューティアドバイザーの数だけあっていいと考えているのだ。

さらに、この店舗への異動とほぼ同じ時期に、彼女はプライベートでは一人暮らしを始めた。「28歳になり、これ以上実家で親に甘え続けるのもよくないと思うようになったんです。この頃、仕事も5年目に入り、精神的にも、経済的にも余裕が出てきたこともあると思います。会社から支給される住宅手当の存在も大きいですね」。

そんな彼女に「一人暮らしを始めて変わったことは？」と尋ねると、「まず、親の有難みがわかるようになりました。また、限られた時間の中でご飯や掃除、洗濯といった家事を片付けなくてはいけないので、段取りを組むのが上手になったかもしれません。それに、忙しい人たちの気持ちがよくわかるようになりました」と彼女。というのも、これまでの接客では自宅でのお手入れが続けられないお客様に対して「どうして5分の時間が作れないのだろう…」と思うこともあったそうだが、自分自身が一人暮らしを始めるとその難しさに直面したという。「だから、最近は『できる方法を一緒に探しましょう』という姿勢でお客様と向き合うようになり、自然と会話も弾むようになりましたね」。

入社以来、年々ビューティアドバイザーの仕事が好きになっていくという彼女の目標は、まずビューティアドバイザーとして求められる知識や技術をもっと究めること。そして、その先には「メイクのスキルをさらに磨き、お客様からも社内のビューティアドバイザーからも『メイクのことなら…』と頼られる存在になりたいですね」と目を輝かせ、話してくれた。

※2015年3月取材時点の情報です。





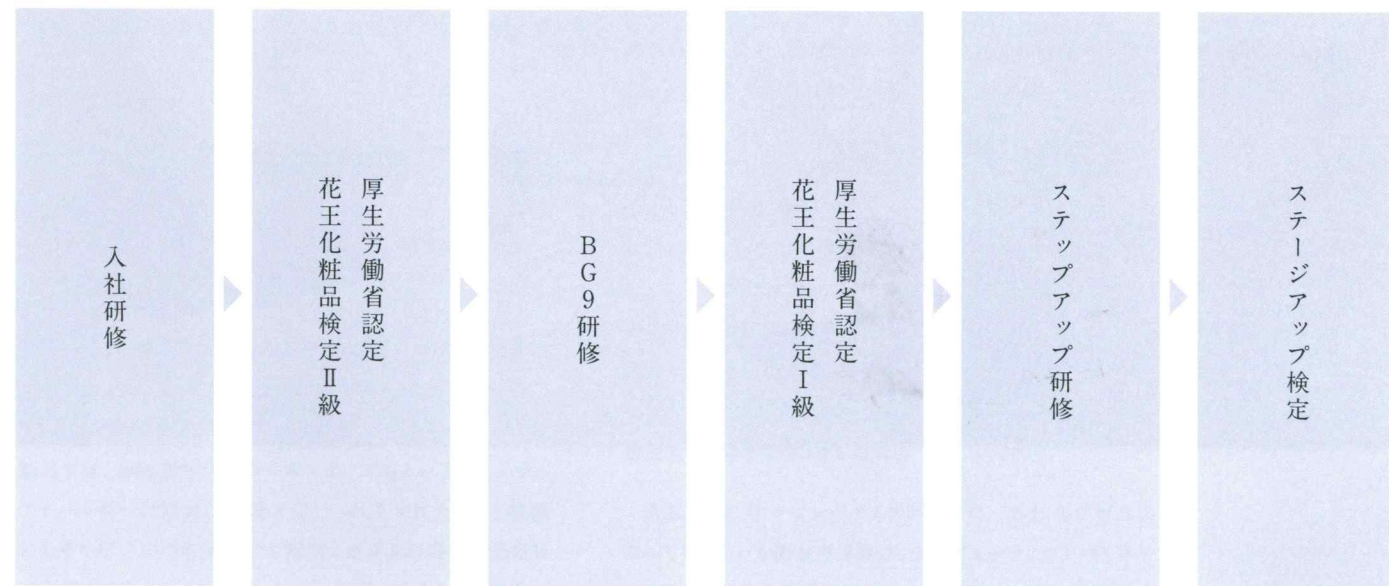
いつまでも輝き続けるために、  
あなたのキャリアアップを支援します。

お客様の“もっと美しくなりたい”という願いにお応えするためには、肌についての豊富な知識と高度な美容技術が必要です。ソフィーナでは、入社してからのステージに応じて、様々な研修プログラムや厚生労働省認定検定制度を設置しています。それぞれのステージで求められるアドバイザースキルを着実に身につけることで、活躍の場がさらに大きく広がっていきます。美のスペシャリストとして、お客様に輝く笑顔とサービスをお届けするために。独自の育成システムで、あなたの成長を応援していきます。



### 成長ステージ

研修プログラムやOJTにより、スキルを高め、着実にステップアップしていきます。



ビューティアドバイザーの心構えをはじめ、商品知識や美容の基礎などを修得。お客様のニーズに応えられるスキルを身につけます。

皮膚科学や商品知識、美容技術といった接客するうえでの基本が修得できているかを確認します。

お客様一人ひとりの化粧習慣や生活習慣に合わせたアドバイスを行うために、カウンセリングと美容技術を詳しく学びます。

お客様に合わせた的確なアドバイスを行うことができ、ビューティアドバイザーとして総合的な力を備えているかを確認します。

次のステージに向けて、カウンセリングや美容技術を磨き、さらなるレベルアップを目指します。

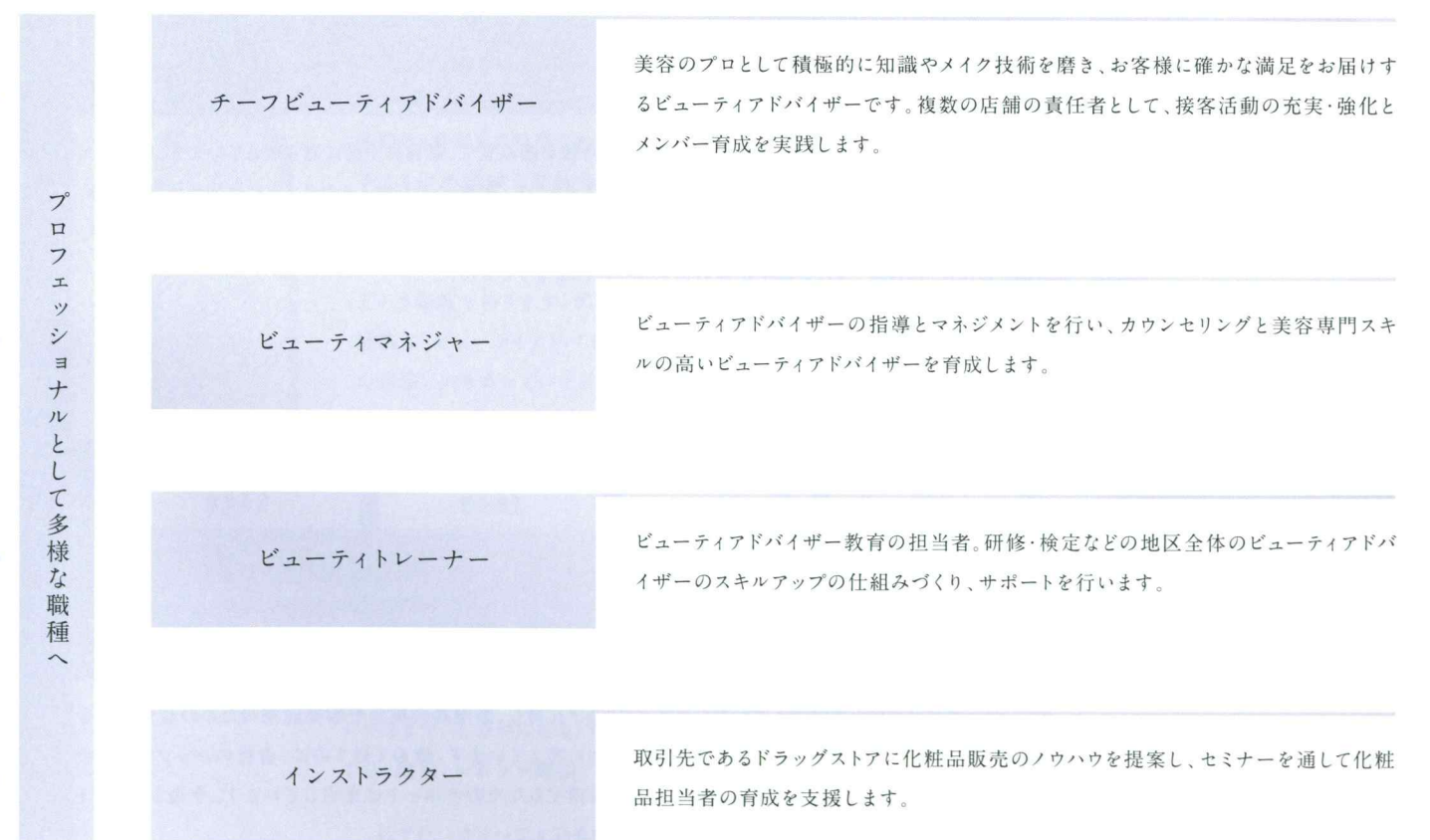
ビューティアドバイザーとして高度な力を持ち、次のステージにステップアップする力を備えているか確認します。

### 自律ステージ

多様な職種に活躍の場を広げ、積極的な自己成長を図ります。

### 変革ステージ

プロフェッショナルとして、さらに高度な価値創造を目指します。



プロフェッショナルとして多様な職種へ

チーフビューティアドバイザー

美容のプロとして積極的に知識やメイク技術を磨き、お客様に確かな満足をお届けするビューティアドバイザーです。複数の店舗の責任者として、接客活動の充実・強化とメンバー育成を実践します。

ビューティマネジャー

ビューティアドバイザーの指導とマネジメントを行い、カウンセリングと美容専門スキルの高いビューティアドバイザーを育成します。

ビューティトレーナー

ビューティアドバイザー教育の担当者。研修・検定などの地区全体のビューティアドバイザーのスキルアップの仕組みづくり、サポートを行います。

インストラクター

取引先であるドラッグストアに化粧品販売のノウハウを提案し、セミナーを通して化粧品担当者の育成を支援します。



# Career Interview



## ビューティマネジャー 2000年入社

1年目	10年目	16年目	18年目
入社。ビューティアドバイザーとしてGMSに配属される。	チーフビューティアドバイザーとしてメンバーを束ねる。	フィールドリーダー <sup>®</sup> に。マネジメントとともに毎月の商談も担当。 <small>*2018年より花王グループカスタマーマーケティングへ業務移管</small>	ビューティマネジャーとしてメンバーのさらなる育成に努める。

ビューティマネジャーとしてこれまで以上にメンバーの育成に深く関わっています。スキルアップミーティングや店頭入店を通し、ビューティアドバイザーのカウンセリング力の向上をサポートするとともに、悩みやプライベートな相談にも耳を貸し、力になってあげたいと考えています。ビューティアドバイザーがいきいきと笑顔で働く職場こそ、お客様にも喜んでもらえる職場だと信じています。



## ビューティトレーナー 1996年入社

1年目	5年目	14年目	19年目
入社。GMSでの実習を経て、デパートに配属される。	GMSに異動。	夫の転勤に伴い東京に異動し、デパートの配属になる。	ビューティトレーナーとして後輩たちの研修を担当。

ビューティトレーナーとして、後輩を育成するための研修を組み立て、私自身が前に立ち教えています。心がけているのは、理解してもらった先に、できるようになってもらうこと。研修の中で教えられることには限界があるため、ビューティアドバイザーたちが自らの課題を見つける力、学び続けたいと思う力を育てていきたいと考えています。そのためにも、私自身、まだまだ学び続けていかなければなりません。



## インストラクター 1993年入社

1年目	7年目	18年目	24年目
入社。ビューティアドバイザーとしてGMSに配属になる。	チーフビューティアドバイザーとしてメンバーのマネジメントに挑戦。	フィールドリーダー <sup>®</sup> に就任。 <small>*2018年より花王グループカスタマーマーケティングへ業務移管</small>	インストラクターとして担当チェーンの担当者教育にかかわる。

ビューティアドバイザーを派遣していないドラッグストアに対し、新商品の紹介や販売促進のための意見交換を行い、お客様にソフィーナの魅力を伝える方法を共に考えています。改めて思うのは、会社のバックアップのありがたさ。新しい業務に必要な知識やスキルを習得するためのサポートは充実しています。今後もインストラクターとして、もっと多くの方々にソフィーナの魅力を伝えていきたいですね。

## 働き方

まずは、あなたに輝いてほしいから。  
安心して働ける環境を用意しています。

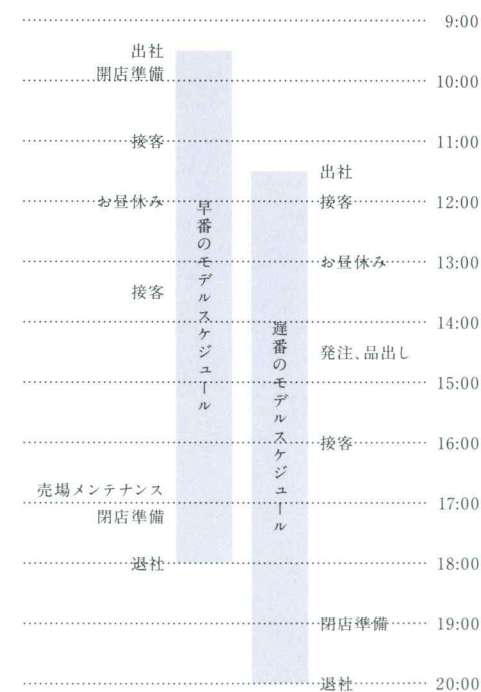
人を美しくするには、まず自分から。心身ともに健やかで、輝き続けるための環境を用意しています。

## 花王健康保険組合

ソフィーナのビューティアドバイザーは、入社したその日から花王健康保険組合の被保険者となります。花王健康保険組合では、1ヶ月1人につき1診療機関の自己負担額が2万円を超えた場合は、独自の付加金が給付されます。傷病手当金や出産手当金にも独自の付加金があるなど、法定給付よりも手厚い給付が受けられる仕組みになっています。

## シフト勤務制度

無理なく、チームで協力して働くために、ソフィーナではシフト勤務制度を導入しています。配属店舗によって変わりますが、例えばある店舗では、早番9:30~18:00 遅番11:30~20:00、それぞれ休憩1時間の2交代制のシフトを組んでいます。



## 育児休職制度



ソフィーナの育児休職制度の取得率は、ほぼ100%。子どもが1歳を過ぎた最初の4月末まで取得できます。また、子どもの小学校入学後の4月末日まで、希望者は1日に最高2時間まで時間短縮勤務ができる「メリーズタイム」という制度もあります。出産、育児の経験は、ビューティアドバイザーとしてお客様に向き合っていく上で必ず役に立つもの。多様なキャリアプラン、ライフプランを応援します。

## 福利厚生

結婚・出産祝金、ホームヘルパー補助手当て、提携施設の利用などができる花王ファミリー会への入会ができます。その中にある「WELBOX」という制度では、宿泊・レジャー施設、スポーツクラブ、エステ

などが会員価格で利用できます。他にも住宅手当制度など、グループの豊富な福利厚生を受けることができます。



