

会社名 株式会社イプサ

お名前 N. Y さん

所属 阪急うめだ本店 イプサコーナー

職種 美容職

出身 大阪樟蔭女子大学

(平成 25 年 被服学科 化粧品専攻 卒業)

会社の概要

IPSA



命の強さが、美をつくる。

イプサは「自ら」という意味のラテン語から名づけられた、カウンセリングブランド。自ら美しくなろうとする肌の生命力に着目、芯から美しい肌を、ともにつくっていく。それが、私たちイプサの使命です。

所在地：東京都港区赤坂 7-1-16

設立：1986 年 7 月 30 日

資本金：1 億円

従業員数：約 480 名（2012 年 4 月現在）

事業内容：化粧品販売

ショップ：全国の主要百貨店他、75 店、
海外、香港他 55 店
(2014 年 8 月現在)

仕事の内容

◇どんな仕事

配属の百貨店で化粧品の販売をしています。仕事内容は主に接客です。ご来店下さった方のご要望にあわせて、スキンケアやメイクをご紹介しタッチアップをさせていただいています。ただご紹介するだけでなく、イプサならではの肌測定やカウンセリングによって、お客様となりたい肌や、目指したいイメージ等を共有しながら、一人ひとりの美しさを引き出す「レシピ」を提案しています。また、商品の発注や納品、売り場づくりなど接客以外の仕事も大切な業務です。

◇仕事の流れ（代表的な一日の動き）

店内清掃、開店準備を行い開店後は接客、販売を行います。納品時の品出しや商品、テスター、販促物の発注管理も接客以外のときに行います。



仕事のやりがい（嬉しかったこと、つらかったこと）

時間がないお客様が、自分にあった下地とファンデーションを探しに来店されました。お客様の時間に合わせ簡単な肌測定を行い、おすすめの下地とファンデーションをご紹介するとご購入してくださいました。後日、そのお客様がリップを探しに来店され、私を指名してくださいました。その際、お客様が「前回とても丁寧にしていただいたので」とおっしゃってくださいました。商品ではなく私の対応で再来店して下さったと思うととても嬉しくて、この仕事をしていて良かったと思いました。



仕事上の成功談や失敗談

接客業のため言葉づかいや言い方には気をつけていますが、入社して間もない頃、自分はそのつもりがなくても、お客様に印象が悪く伝わってしまったことがありました。その後、言い方に気をつけることはもちろん、お客様がどんなことを考えているか汲み取ることを意識して、お客様に合わせた対応をすることを心掛けるようになりました。

この勤め先を選んだ理由

人と接することが好きで就職活動を始めた時から接客業を希望していました。その中でも大学で専攻していた化粧品に携わることが第一希望でした。イプサは、学生の頃から商品も店頭のコラーの皆さまも大好きで、選考で進んでいくうちにイプサで働く人の良さをさらに感じる事ができて、この会社で働きたいと思いました。



この仕事に必要なもの（スキル、能力など）

化粧品に関する知識や技術は入社してからしっかりと研修があるので、入社前にメイクの技術などがなくても大丈夫です。どんな仕事でも必要ですが、しっかり挨拶をする、時間を守るなど「仕事」であることを意識した行動が大切だと思います。自分でもトレンドや流行などにしっかりアンテナを張っておく事も「見られる仕事」として必要だと思います。

今後の目標

今後は知識や技術を今以上に磨き、カウンセリング力をもっと身につけたいです。そしてレシピストとして、お客様ひとり一人に合わせたパーソナルな提案を行い、お客様に満足していただけるカウンセリングができるようになりたいです。それにより、私のファンやイプサのファンをより多く増やして、イプサの社員として貢献していきたいです。

就職活動へのアドバイス

就職活動は自分の好きなこと、やりたいことを考える時だと思います。何となくあたっていくのではなく、自分の興味があるところから広げて、行きたい企業を見つけてほしいと思います。自分で納得して選んだ企業は入社してからも働くことが楽しくなると思います。焦らずゆっくり考えて頑張ってください。

