

『好きの入り口』

株式会社生活の木 あべの and 店

滝澤 清十郎

入社して1年目の冬の出来事です。ある男性のお客様と娘様にご来店されました。

そのお客様は、娘様がアロマを選んでいるのを少し離れて見ていました。娘様に伺ったところ、「こういう香りを扱うお店は初めてで戸惑っているんですかね」とのこと。「こんにちは。男性が気にいられる香りもございます。せっかくなので、娘様と一緒に香りを探しませんか」私がそうお声がけすると、男性のお客様は少し躊躇したのち、アロマを選び始めました。

「いろいろ種類があって迷うな。お兄さん、リラックスできそうなおすすめある？」お客様は種類の多さに圧倒され、どれを試そうか迷っていました。

「そうですね。今は少し寒い季節ですので、冬の森林を感じさせるヒノキの香りはいかがでしょう。私も寝る前によく使いますよ」そうお薦めすると、「お！実は仕事で木を切っていてね。少し嗅がせてくれるかな」と興味を持ってくださいました。そのあとも娘様も交えて、これもこれもと手に取ってくれました。「今日はお薦めしてくれたヒノキにしようかな。家で使ってみるよ。」と最後は購入してくださったのです。

数日後、再度お二人がいらっしゃいました。「こんにちは！いつもお二人でお買い物、仲がいいですね」「おお。今日は娘に迎えを頼まれてね。あ、前の香りすごくよかったよ」と男性のお客様が覚えていて返してくださいました。「実は男でアロマなんて、ちょっと恥ずかしかったんだ。でもお兄さんに真面目に薦められたら、思わず自分でも使いたくなっちゃったよ」。その言葉を聞いたとき、私の仕事のお客様の「好きの入り口」になったのだ、と実感を得られました。

「今日は前に紹介してくれた、1番かっこいいディフューザー買おうかな。」「私もこのディフューザーが1番かっこいいと思います。アロマを使うのが100倍楽しくなりますよ」。

カウンターに座りながら、にこにこしてお会計を待つお客様に、娘様が「もうわたしよりハマってるやん。こんな楽しそうに買い物するパパ初めてやわ」と話していて、私もつられて笑顔になりました。

今でもお二人はよくご来店してくれます。

「パパったら香りがなくなりかけるとすぐに生活の木に行かなきゃと言いだすの。わたしを迎えに来るのは1つの言い訳だよ」とも楽しそうにそう話してくださる娘様の姿を見た時も、「あ、この仕事をやっていてよかった」。素直にそう思えた瞬間でした。

お客様が「いつも社長室に入ってから、何よりも先にディフューザーをつけるんだ。今日はヒバの香りだなとか考えながら。最近ではお風呂でも使っているよ」と生活に取り入れてくださっているのは、まさに販売員冥利に尽きます。

そして店長となった今、何より嬉しいことは、私が不在の際にスタッフが「〇〇様いらっしゃいましたよ。今日はブレンドの香りを気に入って購入してくれました」とお客様とスタッフの「輪」が広がる事です。

男性だから…ではなく、男性だって、と感じていただいた、「好きの入り口」。この体験によって私は仕事の醍醐味を感じました。