

Com
pany
G
u
e
d
i

 **TAKIGAWA CO.,LTD.**

滝川株式会社 入社案内

Company History

大阪の地にて創業

創業者 滝川昂が
大阪市東区神崎町に
理容用品卸問屋「滝川商店」開業。

1931

1939

1972

タキガワトレードフェア
「第1回繁栄の樹」開催。
エステティックマシンの
輸入開始。

1973

エステティック事業を開始。

月刊情報紙
「ザ・ビューレック」紙創刊



1985

ネイル事業を開始。

1980

2008



東京進出

本社を台東区谷中の地に移転。
以後、商売の規模が全国へ拡大。

1979

株式会社滝川商店を滝川株式会社に改称。
「79 TISA第1回全国経営者大会」開催。

FIOLE

株式会社フィオーレコスメティクス として分社化

フィオーレ事業部を分離独立し新会社を設立。
頭髮化粧品、製造・販売及びタキガワエステ
ティック学院とのコラボレーションによる化粧品
などの研究開発にも取り組んでいます。

美を追求し続ける、
歴史ある会社



滝川グループは、どのような時も、誰でも、年齢、性別の区別なく、すべての人が美容の素晴らしさを享受すべきで「美容に垣根をつくってはいけない」と考え、「ユニバーサルビューティ」を推進します。多様化する生活様式や価値観の変化に伴いお客様の意識も環境への配慮や無駄の排除などにも向けられ、改めて美容の役割や可能性を理解し新しい美容サービスの在り方を模索していきます。

2015

体験型イベント、「トータルビューティフェス」を仙台にて初開催。多くのお客様が来場しました。その後全国各地で開催しています。

福岡営業所開設



2013

滝川睦子が社長に就任。

2012



「理容師・美容師のための奨学金制度(給付型)」発表

東日本大震災により被災し、経済的な基盤を失ったことで理容師・美容師への夢を諦めなければならない学生を支援するために奨学金(返済不要)の給付を行いました。

2021 - 2022

2020

滝川睦子が会長兼社長に就任。



岡山に西日本流通センター開設

2017

会長 滝川晃一が「旭日小綬章」受章。

滝川株式会社は、理美容商材を取り扱う卸問屋「滝川商店」として、大阪の地で創業しました。時代に先駆けていち早くエステティックやネイルの事業も開始した美容業界のパイオニア企業です。時代の変化とともに長年に渡り理容、美容、エステティック、ネイルを総合的に提供し続けてきました。超高齢社会の今、「ヘルスケア」や「美容寿命」というキーワードがより一層注目されており、いつまでも美しく健康でありたいというニーズが広がりをみせています。滝川はこれまでの経験とノウハウを活かした、複合的に“美”を提案できる「トータルビューティ」を大きな強みに、時代の一步先を見つめ、新しい美のニーズを掘り起こし、飽くなき探究心でさらなるビューティビジネス界の発展にこれからも貢献していきます。

・ 滝川の主な取り組み ・

商品



理美容、エステティック、ネイル関連商品を約5万点取り扱っています。取り扱う商材は安全で安心なものをタキガワのフィルターを通して提供しています。サロンに必要な衛生用品からネイルチップなどの小物、ハサミやドライヤー、大型のエステベッドまで、サロンのオープンに必要な様々なカテゴリーアイテムを、すべてを1ヵ所で揃えることができるアイテム数です。また、バイヤーとして商品をセレクトするのみでなく、独自の視点で商品開発も積極的に行っています。私たちの発想力で業界にムーブメントを起こすほどのヒット商品をつくり出しています。

滝川
公式 Instagram



ビューティギャラリー
公式LINE



ザ・ビューレック
公式HP



情報

Instagram や LINE、YouTube などの様々な SNS を用いて情報を発信しています。新商品や新メニュー提案、イベント情報はもちろんのこと、著名な講師陣によるセミナーを随時ライブ配信し、旬な技術や情報を発信し続けています。

また、プロ向け商品カタログ「ビューティギャラリー」や業界の最新トレンドが掲載されている月刊情報紙「ザ・ビューレック」の発刊など、出版事業もあります。



教育



滝川は、「エステティック」という言葉が日本で普及していない時代から業界での大きな可能性を見出していました。世に広めるためには「正しい技術と知識が必要」と考え、教科書づくり、講師を育成することからスタートしました。今でも「新しいメニュー提案 + 技術の教育」をセットで、サロンへお届けするサポート体制を築いています。同様に理美容師の技術力向上を目的とした教育機関「タキガワビューティカレッジ」や、ネイリスト育成のための「タキガワネイルアカデミー」で合宿型、1day、オンラインセミナーと様々な働き方、ニーズに合わせた学びを提供しています。

商品カテゴリー

理美容

新たなメニュー開発・提案などのサロン経営支援から、国内外の優れた商品の提供、より高度な技術を習得できるセミナー開催などの人材育成まで、理美容サロンの繁栄に必要なあらゆる商材や情報を、ディーラー（代理店）を通じて提供しています。



[リザーブ/カット椅子]



[ラファンテ/化粧品]



[マチュリナ/ウィッグ]

etc.

エステティック

エステティックのパイオニアとしてサロンに確かな商材と技術、そして最新情報をお届けしています。数多くの化粧品ブランドを取り揃え、安全・安心にこだわった機器のみを販売し、市場の健全な成長と新たな業態の発展を担っています。



[セポラージュ]



[アルゴテルム]



[ルテラ/美容ライト脱毛器]

etc.

ネイル

ネイルの正確な知識と技術の普及が重要と考え、長年ネイルケアの普及活動に努めてきました。今後もネイルケアを中心に活動し、取り扱うネイルブランドは全て化粧品申請であることなど、安心してお使いいただける商材と技術を提供していきます。



[アクゼンツ]



[ルクジェル]



[ジェシカ]

etc.

ヘルスケア

滝川が柱としている理美容・エステティック・ネイルのみならず、近年は新しいヘルスケア領域の開拓にも注力しています。例えば、フェムテック、インナービューティ、アイビューティなど、新しい領域の商品をいち早くピックアップし、ビューティ市場に展開しています。今後とも新しい領域に価値を見出し、ジャンルに捕らわれない美を提供していきます。

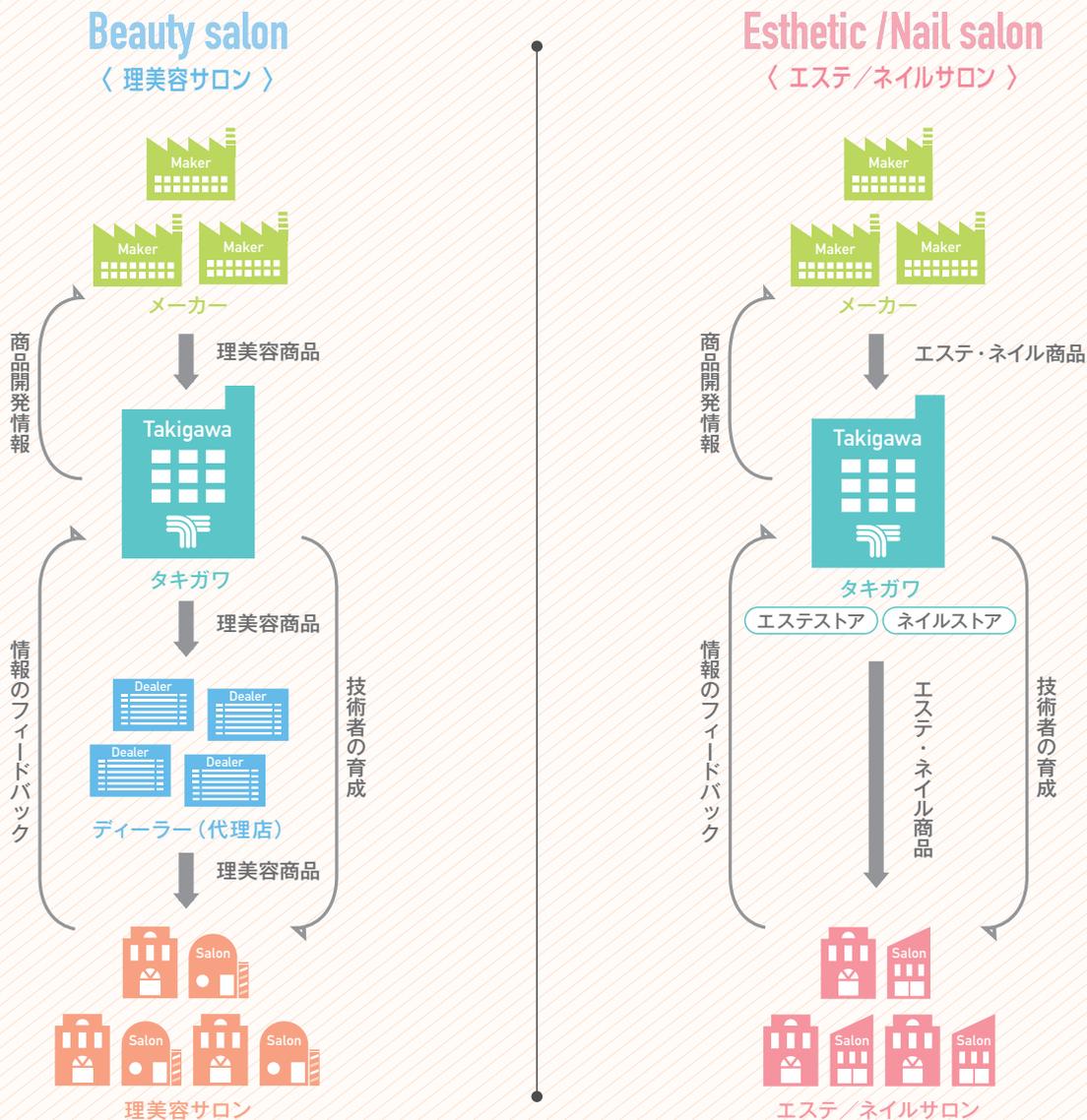


世界に流通するタキガワ商材

滝川オリジナルブランドを含めた理美容・エステティック・ネイル商材を世界各国の理美容師や美に関わる人たちにお届けしています。フランス、アメリカ、カナダ、中国、イタリア、オーストリアなどから商材を輸入。中国、台湾、香港、シンガポール、マレーシアなどのアジア圏をはじめ、アメリカ、カナダへ商品を輸出しています。ビューティビジネスのマーケットは日々拡大しており、今後も美容のニーズに合わせて更なる美容市場の開拓を目指しています。滝川はこれからも時代の一步先を見つめ、新しい美を世界中にお届けしていきます。

滝川の商品の流れ

滝川は商品のみならず、サロンから吸い上げた情報を基に、ニーズに適した新たな製品の開発や、日本市場に適した海外ブランドの日本総代理店としての役割など、時代にマッチした様々な経営情報や教育システムとともに商品をサロンにお届けしている、理美容・エステティック・ネイルの総合商社です。



EXHIBITION

イベント

年間を通して様々な展示イベントに出展しています。またSNSライブ配信を活用し、最新のトレンド情報を発信。いち商社にとどまらず、業界発展を願ったイベントを積極的に開催しています。

オリジナルイベント

タキガワトレードフェア etc.

毎年恒例



全国から集まるディーラーに向けた業界唯一1社単独で行われるトレードショー。翌日には「トレードフェア for サロン」が行われる。

タキガワビューティビューイング etc.

インスタライブ



著名な理美容師を迎え、話題のテクニックやスタイルの披露、新商品情報などをライブ配信。

社内制度

福利厚生

● 昼食支給

社員から好評なのがお弁当の支給です。内勤スタッフにはお弁当が用意され、外勤スタッフには日当として昼食代の補助が出ます。

● 社員割引

滝川が取り扱っているサロン専売品のシャンプーや化粧品などを、社員価格で購入することができます。

● 産休・育休・時短勤務

育休・産休を取得する社員も多く、その後の時短勤務も可能となっています。また、男性社員の育休実績もあり、子育てと両立しながら働ける環境が整っています。

● 健康管理

年に1回、健康診断や男女特有の病気に対する検査費用の補助も行っています。

● 保養所・レジャー施設

健康保険組合が契約している、様々なレジャー施設やスポーツクラブを特別価格で利用することができます。また、当社で保有している苗場の施設のほか、全国各所にあるリゾートトラスト施設も優待価格で利用できます。

社員教育

● ビジネスマナー研修

社会人としての心得や企業で働く上で必要とされるマナーを基礎から学びます。

● 営業研修

実践に近いかたちのロールプレイングを行いながら、営業のノウハウを覚えていきます。

● 商品研修

直接メーカーから商品説明を受け、取扱商品についての理解を深めます。

● 技術研修

実際に施術を行いながらエステやネイルの技術を身に付けます。

管理職任用 1年制度

滝川の役職者は毎年4月1日にその年度の役職を任命されます。これは能力や意欲のある人材を積極的に登用するためのもので、近年では入社3年目の社員が主任職に任命されました。

業界イベント

ほかにも多数イベントに出展！

ビューティーワールドジャパン etC.



エステやネイルの最新新材が展示される国内最大級の国際総合ビューティ見本市。

東京ネイルエキスポ etC.



ネイルの世界一日本を競う大会のほかトレードショーも行われる世界最大級のネイルイベント。

アジアビューティエキスポ

4年に1回



様々な美容家がセミナーやヘアショーを繰り広げるほか、メーカー、商社が一堂に集う業界を挙げての一大イベント。

タキガワグループの社員紹介

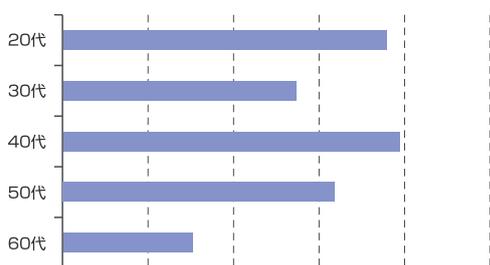
タキガワグループは美の総合商社「滝川株式会社」を中心に、頭髪化粧品メーカー「株式会社フィヨールコスメティクス」、販売会社「株式会社ウエルストーン」などで構成されています。様々な立場から現場の声を吸い上げ横の連携をもって、多角的にサロンをサポートできることがタキガワグループ最大の強みであり、常にコミュニケーションをとりながら活動しています。

新入社員は、入社後約1カ月に渡る研修での適性をみてグループ内の各部へ配属されます。配属後はスキルアップのためにグループ間での異動が行われることもあります。

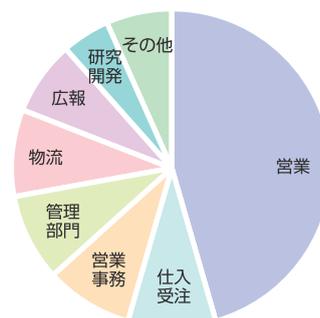


数字で見るタキガワグループ

● 平均年齢 ……… **43** 歳



● 職種比率



● 男女比

男性 **6 : 4** 女性

● 女性社員に占める役職者の割合
(主任職含む)

約 **55%**

女性も働きやすい環境です

SALES DIVISION



employee file #1

本社営業部

担当エリアのディーラー（代理店）に企画営業を行うのが本社営業部の主な仕事です。例えばハサミやドライヤー、カット椅子やシャンプー台など理美容室にあるもの全てを取り扱う部署です。

数多くの新商品から「この商品はどのディーラーにおすすめか」を常にイメージしながら任せられた地区の責任者として、売上貢献のための商談・提案を行います。

weekly schedule

| | 月 | 火 | 水 | 木 | 金 |
|-------|--------------------|------------------|---------------|---------------|--------------------|
| 8:00 | | | ★3 担当地域出張 | | |
| 9:00 | ディーラー 展示会 参加 | ディーラー訪問 | ディーラー訪問 | ディーラー訪問 | ディーラー訪問 |
| 10:00 | | ★1 | | | |
| 11:00 | | | | | |
| 12:00 | | | | | |
| 13:00 | | | | | |
| 14:00 | | サロン訪問 ディーラー同行 | | | 帰社 |
| 15:00 | | ★2 | サロン フォロー訪問 | サロン 臨店* | 企画書資料 見積書 作成 |
| 16:00 | | | | | |
| 17:00 | | 美容専門学校 訪問 | ディーラー訪問 | サロン フォロー訪問 | |
| 18:00 | | 片付け | | | |
| 19:00 | 出張先へ移動 | | | | |

ある1週間の
スケジュール



*臨店→サロンにて技術的なレクチャーを行うこと

★1 ディーラー訪問

ディーラーへ新商品の紹介やキャンペーン企画の提案で訪問します。現在も対面がメインですが、要望があればオンラインでの商談も行います。地域によっても異なりますが、平均 30～40 件のディーラーを 1 人で担当し、1 日に 4～5 件訪問します。

★2 サロン訪問、ディーラー同行

販売強化商品を新規のサロンへご案内をするために、担当ディーラーに同行しサロン訪問をします。その際は商品のご案内をするだけでなく、滝川の情報もお届けしています。コロナ禍で同行が長くできなかったのですが、徐々に解除されてきました。

★3 出張

担当地域により出張がメインの人や日帰り出張など、頻度と日数は異なります。コロナ禍で一時は減少しましたが、現在は以前同様のペースで出張に行っています。

本社営業部 more info.

Q たくさんの知識をどうやって覚えるのですか？

Q&A

A 配属されてから担当を持つまでの間に先輩やディーラーに同行していると自然と身についていきます。多くの知識は要りますが、毎月丸 1 日かけて商品の勉強会を行っています。

Q 部署異動や転勤はありますか？

Q&A

A 多くの部署があるため、個人の適性をみて部署異動もあります。常にチャレンジする気持ちで部署異動している社員もいます。また営業ではキャリアアップとして主要のポジションへの転勤もあります。

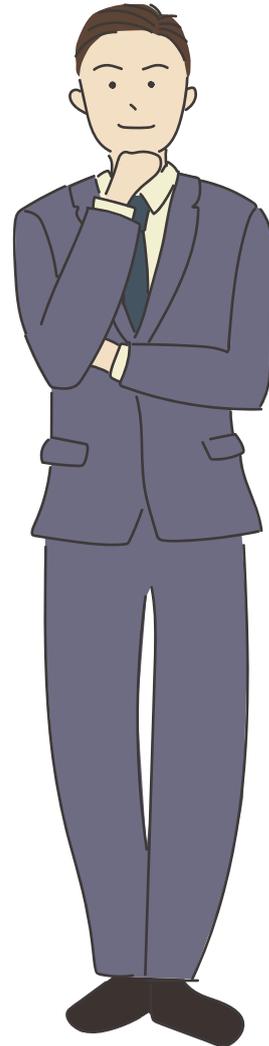
ESTHETIC DIVISION



employee file #2
エステティック事業部

エステティックを世に広めたパイオニアとしての認知度を活用して、チェーン展開するサロンだけでなく個人経営のサロンにも訪問します。それぞれのサロンの特長に合わせて、スチーマーなどのフェイシャル機器や美容ライト脱毛器、プロ専用の業務用化粧品、ホームケア化粧品などをご紹介します。

化粧品ごとの特長を活かす技術や正しい操作方法をレクチャーすることで、安全で安心な化粧品や機器をご購入いただいています。



ある1週間のスケジュール

weekly schedule

| | 月 | 火 | 水 | 木 | 金 |
|-------|-----------|-------------|------------------------------|-------------|------------------------------|
| 8:00 | ★1 担当地域出張 | | | | |
| 9:00 | | エステチェーン支店訪問 | メールチェック 見届け作成 資料サンプル送付 | エステサロン訪問 | エステサロン訪問 インストラクター同行 ★3 |
| 10:00 | 美容学校訪問 | | | 化粧品メーカー訪問 | |
| 11:00 | | | | | |
| 12:00 | | | | | |
| 13:00 | | 美容学校訪問 | メーカー 打ち合わせ | エステチェーン本部訪問 | 美容学校訪問 |
| 14:00 | エステサロン訪問 | | | エステサロン機器導入 | |
| 15:00 | | | 来客対応 | | |
| 16:00 | ★2 | エステサロン訪問 | 翌日訪問準備 | | |
| 17:00 | | | | | 化粧品メーカー オンライン商談 |
| 18:00 | | 移動 | | | |
| 19:00 | | | | | |

★1 出張

いくつかの県ごとに担当者が決まっており、多くのお客様を訪問するために月の半分くらいは出張になります。担当地域によりますが、2泊3日や1週間かけていく出張が多いです。

★2 エステサロン訪問

エステティック商材の提案販売が基本的な業務です。全国各地の取引サロンのフォローアップのために訪問する場合や、時には新規開拓の営業をすることもあります。1日に平均2〜3件訪問しています。

★3 技術デモのためのインストラクター同行

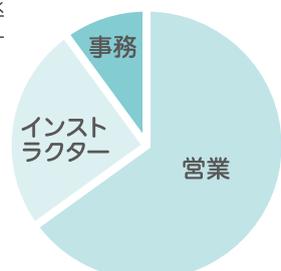
インストラクターが実際に商品を使ってサロンスタッフに技術を施し、営業は商品説明や値段の交渉、その商品を導入する際のメニュー提案など実務的な話をします。商品を実際に体験していただき納得した上で、導入を決めていただきます。

エステティック事業部 more info.

Q 営業でもエステの技術が必要ですか？

A エステサロンのオーナーやスタッフに商談する際、実際に化粧品を使用してもらいますが、技術に関しては資格を持ったインストラクターに行ってもらいます。営業は主に商品の説明やメニュー提案を行います。

職種比率



NAIL DIVISION



employee file #3
ネイル事業部

サロンを訪問してネイル用品の提案販売を行うのがネイル事業部の主な仕事です。主な取引先はネイルサロンになりますが、商社やディーラー（代理店）、理美容学校など幅広いお客様とコミュニケーションが取れる部署です。

ネイル用品だけでなく、時には理美容商品やエステ商品を提案することもあり、自分次第で自由に提案できる面白さがあります。



ある1週間のスケジュール

weekly schedule

| | 月 | 火 | 水 | 木 | 金 | | | |
|-------|-------------|--------|-----------|---------------|--------|----------------|---------------|----------|
| 8:00 | 展示会出展 ★1 | 展示会片付け | 新商品案内資料作成 | インスタライブ ★3 | 美容学校訪問 | | | |
| 9:00 | | | | | | | | |
| 10:00 | | | | | | | | |
| 11:00 | | | | | | | | |
| 12:00 | | | | | | | | |
| 13:00 | | | | | | ネイルサロン訪問 ★2 | 展示会打ち合わせ | |
| 14:00 | | | | | | ネイルショップ訪問 | 新商品会議 | |
| 15:00 | | | | | | サロンからの注文対応 | ネイルサロン訪問 | 商品動向確認 |
| 16:00 | | | | | | メールチェック | ネイルサロンオンライン商談 | 商品提案資料作成 |
| 17:00 | | | | | | | | |
| 18:00 | | | | | | | | |
| 19:00 | | | | | | | | |

★1 展示会出展

滝川主催の展示会はもちろんのこと、東京ネイルエキスポなどの大型ネイルイベントに自社で取り扱うネイルブランドを出展しています。当日は来場されたお客様の接客から商品説明まで行い、その後のサロン導入に繋がるように意識しています。

★2 ネイルサロン訪問

ネイルサロンへ商品の紹介やメニューの提案を行っています。自社や他社の製品を実際に自分で試し、特長や優位性を把握するようにしています。またオンラインを適宜活用することで遠方のお客様とのコミュニケーションが取りやすくなりました。

★3 インスタライブ

旬な著名ネイリストにご出演いただき手元がよく見えるアングルにして、技術をインスタライブにて配信します。アーカイブに残すことで数千人のネイリストにご視聴いただくこともあります。

ネイル事業部 more info.

Q 営業の方もお客様にネイルの技術をしますか？

A 基本的にはインストラクターや各ネイルブランド専属のエducーター*の方に技術を行ってまいります。営業する上で知識は必要になるため、入社後、ネイルの勉強を行い、資格取得するスタッフもいます。

*エドゥケーター…ブランド専属のネイリスト

Q どのような営業を行うのですか？

A ネイルサロンや代理店を訪問して商品紹介を行います。また代理店の店頭で行うデモンストレーションや、毎年開催されるネイルのイベントに出展し、直接サロンのスタッフやオーナーに商品の提案を行ったりもしています。

Q&A

Q&A

MARKETING DIVISION



employee file #4
マーチャンダイジング課

性別、年代に合わせた製品の掘り起こしを含め、消費者のニーズをマーケティング・分析したうえで一から企画を行い製品化し、さらには販売戦略（プロモーション）を練ることがマーチャンダイジング課の重要な役割です。企画から製品化まで一貫して携われて、自分が企画した製品が販売される面白さがあります。

既存品のリニューアルも手掛けますので、私たちは常にトレンドを予測できるように、情報に敏感でなくてはなりません。



ある1週間のスケジュール

weekly schedule

| | 月 | 火 | 水 | 木 | 金 |
|-------|-----------------------|------------------|--------------|-----------------|-----------------------|
| 8:00 | | | | | |
| 9:00 | 展示会視察 報告書作成 | パンフレット用 商品物撮り | 新商品 打ち合わせ | 検証結果集計 | 販売戦略考案・ 資料作成 ★2 |
| 10:00 | | | | | |
| 11:00 | 展示会視察 報告会 | | 新商品検証 | カタログ 内容考案 | 展示会視察 ★3 |
| 12:00 | | | | | |
| 13:00 | | | | | |
| 14:00 | 撮影準備 | 日帰り出張 容器色校確認 | リリース作成 | 商品リサーチ・ 資料作成 | |
| 15:00 | | | | | |
| 16:00 | 商品リサーチ・ 資料作成 ★1 | | ディスプレイ考案 | | |
| 17:00 | | | | | |
| 18:00 | | | | | |
| 19:00 | | 撮影片付け | | | |

★1 商品リサーチ

海外で流行っている商品や次に流行りそうな商品のリサーチを行います。ネットで調べることもありますが、街を歩き様々なショップに行き、最先端のトレンドを目で見て感じることを心がけています。

★2 販売戦略考案

新商品が売れるための企画を考えます。キャンペーンや営業所でのイベントを企画して、新商品をより多くの人に知ってもらう機会をつくります。時にはイベントで実演販売を行うこともあります。

★3 展示会視察

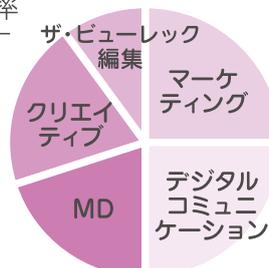
トレンドをいち早くキャッチするため分野問わず様々な展示会を視察します。美容関連に関わらず、原材料や容器などの展示会にも参加し、感度を高くしながら旬な知識を蓄積していきます。

マーケティング本部 more info.

Q 部署の雰囲気は？

A チームで協力し業務を進めていくので社員同士の距離が近いです。和気あいあいしつつも、業務のときは真剣でメリハリがしっかりしている部署です。またおしゃれに気を遣っている社員が多く、その感性は商品のディスプレイや広告制作などにも反映されていると思います。

チーム比率



O&A

GRAPH

MARKETING DIVISION



employee file #5
デジタルコミュニケーション課

滝川の活動やブランドの案内を、WEB(SNS、ホームページ)の領域で発信しています。日々進化する技術に合わせてスキルアップしながらWEBサイトや動画編集などの制作に携わっています。世の中に滝川のブランドイメージを適切な形で伝えるため、制作だけでなく、ライブ配信や撮影などもこだわっています。ユーザーの反応を可視化する調査分析や、滝川に導入するWEBサービスの調査選定まで、ネット社会の現在、業務は多岐に渡ります。



ある1週間のスケジュール

weekly schedule

| | 月 | 火 | 水 | 木 | 金 |
|-------|-----------------|------------|--------------------|--------------------------------|---|
| 8:00 | | | | | |
| 9:00 | LINE配信 | | SNS・DMチェック | SNS・DMチェック | |
| 10:00 | セミナー配信 リハーサル | サロン動画撮影 | SNS分析 | 新商品 Instagram 投稿企画 会議 | イベント開催 (YouTube配信、 インスタライブ、 イベントダイジェ スト用動画撮影) |
| 11:00 | | | | | |
| 12:00 | | | | | |
| 13:00 | セミナー配信 ★1 | | 動画編集 | | |
| 14:00 | | | | SNS投稿画像 ラフ作成&進行 | |
| 15:00 | SNS・DMチェック | 動画編集 | | | |
| 16:00 | 動画撮影企画 | ★2 | YouTube配信 リハーサル | Instagram投稿 ★3 | |
| 17:00 | | SNS・DMチェック | | | イベント片付け |
| 18:00 | | | | イベント準備 | |
| 19:00 | | | | | |

★1 セミナー配信

YouTube や Instagram など SNS を使用して配信を行います。機材のセッティングから音声チェック、出演者の立ち位置指示まで配信に関わる全ての業務を担当します。入社から半年で現場に入れるよう指導してくれます。

★2 動画編集

商品 PR や、イベントのダイジェスト、SNS 配信用の動画を制作しています。動画に使用する素材の撮影から編集まで一貫して行います。長さにもよりますが1~2週間に1本のペースで制作します。

★3 Instagram 投稿

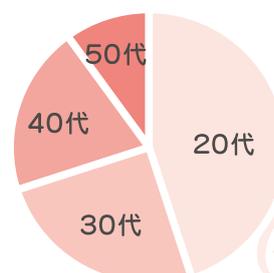
新商品 PR やイベントの告知など定期的に更新を行います。投稿用の画像を新しく撮影するなど一つの投稿にこだわっています。SNS が普及している現在、商品を知っていただく重要な業務となっています。

マーケティング本部 more info.

Q 若手でも活躍できますか？

A 様々な商品や企画によりターゲット層が異なります。そのため若手の意見として発言が求められ、戦略に活かされています。特にSNS関連や動画編集は入社後すぐに即戦力として活躍が期待されています。

年齢比率



Q&A

GRAPH

SALES EDUCATION SECTION



employee file #6
セールスエデュケーション

セールスエデュケーションは女性を中心に構成された営業兼インストラクターの部署です。商品メニューを提案するだけでなく、社内外で行われるセミナーで商品を用いたデモンストレーションを行い商品説明します。エステティックやネイルの技術を中心に幅広い知識と手技を活かしながら日々業務を行っています。



ある1週間のスケジュール

weekly schedule

| | 月 | 火 | 水 | 木 | 金 |
|-------|---------------------|------------------------------|------------------------|---------------|----------------------|
| 8:00 | | | | ★3 担当地域出張 | |
| 9:00 | メールチェック | | | | |
| 10:00 | サロンへの電話アポイント | | サロン訪問 ディーラー同行 | | |
| 11:00 | | | | | |
| 12:00 | | | | | サロン エステ機器 導入講習 |
| 13:00 | サロン フォロー訪問 ★1 | フェイシャルエステ 美容室ネイル 実技講習会 | | 本社営業部 営業同行 | |
| 14:00 | | | サロン臨店 (オンライン) ★2 | | |
| 15:00 | | | | | |
| 16:00 | | | | | |
| 17:00 | 講習会準備 | | | | 報告書 申請書 依頼書作成 |
| 18:00 | | | サロン臨店 | | |
| 19:00 | | | | | |

★1 サロン フォロー訪問

サロン訪問がセールスエデュケーションの基本業務です。商品を導入していただいているサロンや商品体験会に参加していただいたサロンを訪問し、技術指導などのフォローアップを行っています。

★2 サロン臨店 (オンライン提案)

商品を体験してみたいというお問い合わせがあった場合、サロンを訪問して実際に体験していただくと共に、そのサロンに合った導入メニューも提案します。お客様へ技術を行うので、常に練習が欠かせません。遠方のお客様に関しては、オンラインを活用した提案も行っています。

★3 出張

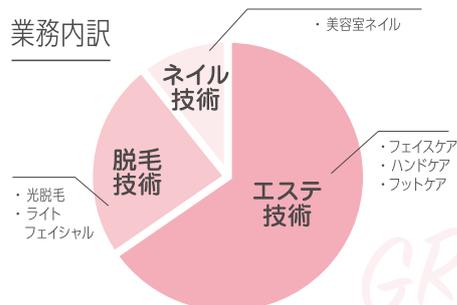
実際に商品を体験してもらうために地方のサロンにも出張に行きます。出張先によっては本社営業部の営業と同行することもあります。出張先や出張頻度は担当している地域によって異なりますが、1泊2日の出張は月に1～3回程度で、日帰りの出張が多いです。

セールスエデュケーション more info.

Q ネイル・エステのインストラクターとの違いは？

A セールスエデュケーションはヘアサロンでも導入できる基礎的なエステメニューやネイルメニューの提案営業を行っています。入社後、研修を行い、社内のテストに合格した後、インストラクターとしてサロンを訪問できるようになります。

業務内訳





employee file #7
(株)フィヨールコスメティクス

シャンプーやスタイリング剤、カラー剤など自社で研究開発した製品をサロンにお取り扱いいただくため、ディーラー（代理店）やヘアサロンに対し企画提案営業を行います。

自社商品のサロン導入に立ち会うなど、成果が目に見えるところがやりがいでもあり、メーカー営業の面白いところでもあります。



ある1週間のスケジュール

weekly schedule

| | 月 | 火 | 水 | 木 | 金 |
|-------|--------------------|-----------------|------------------|---------------|--------------------|
| 8:00 | | サロン臨店(オンライン) | | ★3 担当地域出張 | |
| 9:00 | メールチェック 資料作成 | ★1 | | | サロン オンライン 打ち合わせ |
| 10:00 | | | ディーラー訪問 | | |
| 11:00 | ディーラー訪問 | | | ディーラー訪問 | |
| 12:00 | | | | | 商品勉強会 |
| 13:00 | | | | | |
| 14:00 | | FIOLE主催 セミナー | サロン訪問 ディーラー同行 | 帰社 | |
| 15:00 | サロン フォロー訪問 | | | | サロン臨店準備 |
| 16:00 | | | | | |
| 17:00 | サロン オンライン 打ち合わせ | | サロン終礼参加 | サロン フォロー訪問 | |
| 18:00 | | 社内会議 | | | サロン臨店 |
| 19:00 | | | 出張先へ移動 | | |

★1 サロン臨店

新規のサロンへ導入を検討していただくために商材説明を行います。また導入後のサロンにはフォローアップのために訪問し、商品についての理解を深めてもらいます。販売して終わりではなく、アフターフォローもリアルとオンラインの両方で万全にしています。

★2 サロン訪問、ディーラー同行

担当しているディーラーに同行し、サロンへ新商品・新メニューを提案しています。打ち合わせやスピーディな情報共有はオンラインで行うことが増えました。1人あたりディーラーは5件程度、サロンは500軒以上を担当し、定期的に訪問します。

★3 出張

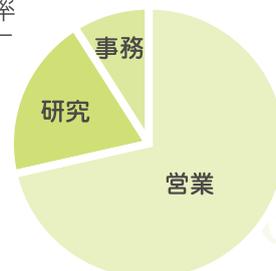
担当しているディーラーの本社や支店が全国にある場合は、出張範囲が全国になります。担当ディーラーの本社と支店が遠方の場合は、最低でも月に1回、1週間かけて訪問するようにしています。

フィヨールコスメティクス more info.

Q 商品の勉強や営業に必要な知識はどうやって勉強していますか？

A 入社1年目は先輩に同行しながら、商品の勉強と営業として必要な知識を学びます。また月に一度、商品勉強会があるので不安要素はその場でしっかりと解消することができます。業務に慣れてきた1年目の終わり頃から、1人で得意先訪問をするようになっていきます。

社内比率



Q&A

GRAPH

会社概要

滝川株式会社

創 立 1931年2月25日

設 立 1952年7月16日

事業内容 理容・美容・エステティック・ネイル用品総合商社

- 1 理容・美容・エステティック・ネイルの器具、材料、機器、化粧品の卸販売、輸出入
- 2 上記関連商品の卸販売、輸出入
- 3 健康食品、健康器具、その他レジャー用品の卸販売、輸出入
- 4 理容室、美容室、エステティック・ネイルサロン等の設計施工
- 5 理容・美容・エステティック・ネイルに関する教育関連事業
- 6 前記全般に関連する出版物の発行 ほか

採用本部

総務部 人事課 採用本部

〒111-8511 東京都台東区元浅草3-2-1

tel.03-3843-2475 fax.03-3845-0680

E-mail jinji@takigawa.co.jp

HP

