

# ビジネスパーソンに必要なスタイルトレーニング

## ～顧客目線から考える 服装変革による営業のメリット～



執筆者  
広報コンサルタント  
日本リスクマネジャー  
& コンサルタント協会副理事長

石川 慶子

## 第3回 スリーピースの機能性と メリットとは

全社員が服装変革に取り組んだユームテクノロジージャパン。前は、松田しゅう平社長の「ジャケット・パンツスタイルでのきちんと感」の演出であった。目的は、ビジネスで損をしないため。値切られなくなり、信頼感の演出に役立った、という実感から、全社員での服装変革となった。社員はどう受け止め、具体的にどのように進めたのだろうか。今回は、男性社員が挑戦したスリーピースオーダースーツとその着こなし方、変化や成果について紹介する。



オーダーメイドのスリーピース

### スリーピースは最高のおもてなし

「営業強化の一環として全社員に対してスタイルリストを付けた外見変革を実施する。保険・金融・製薬への大口導入が増えていることから絶対に必要だと判断した」。しかも、服装費用も会社が負担するという。松田社長には、値切られるリスク、損失リスクを減らすために必要な投資「かかるとは思いますが、プロの目でチェックしてもらえると助かる」。

「営業強化の一環として全社員に対してスタイルリストを付けた外見変革を実施する。保険・金融・製薬への大口導入が増えていることから絶対に必要だと判断した」。しかも、服装費用も会社が負担するという。松田社長には、値切られるリスク、損失リスクを減らすために必要な投資「かかるとは思いますが、プロの目でチェックしてもらえると助かる」。

「スリーピースの歴史において、下着を見せないために上着は脱がないのがマナー。しかし、ベストを着用している時には上着を脱いでも失礼に当たらない。この基本を体感で学んでほしいからスリーピースのオーダースーツをお勧めしたい」。この説明したのは、松田社長に引き続き、全社員の服装変革を担当したスタイリストの高野いせこ氏だ。

「男性社員の服装はベストをセットにしたスリーピースに決定した。『なぜスリーピースなのか。かっこつけているだけではないか』と思う人がいるかもしれない。まず、この誤解を解きたい。ベストを着用するのは、かっこつけるためではなく、『マナー』の一環だからだ。『スーツの歴史において、下着を見せないために上着は脱がないのがマナー。しかし、ベストを着用している時には上着を脱いでも失礼に当たらない。この基本を体感で学んでほしいからスリーピースのオーダースーツをお勧めしたい』。この説明したのは、松田社長に引き続き、全社員の服装変革を担当したスタイリストの高野いせこ氏だ。

QRコードを読み取る  
と「スマートに見せる」  
ことができる立ち方  
の「コツ」について書き込み  
とともに解説（UM  
U音声スライド機能）  
を見ることができ



0脚をスマートに見せるには？

### 〇脚や髪型も工夫次第で好印象

保険・金融・証券を担当するユームテクノロジーの志村智生（しむら・としお）さんほどのような学びがあったのだろうか。

志村「僕自身は結構スーツの勉強をしていて、スーツをかっこよく着こなすために筋トレもしています。スーツをフルオーダーで作ったこともありません。ですから、最初のファッションチェックでもそれほど直されなかったのです。ただ、〇脚が悩みでしたので、立ち方でカバーできることがわかったのがうれしかったですね」

志村さんの第一印象について高野氏は「スーツのサイズが合っていない人が多い中、志村さんのサイズ感ほほほ合格。シンプルにまとめたことで、基本はできていると思います。そこで個性を出すために、ネクタイ



前髪を上げると表情が見えて相手に安心感を与える

### 前髪上げたら周囲に大好評

高野「前髪を下ろしていると少し幼く見えて頼りない印象でした。商談においては、前髪を上げて清潔感と信頼感を印象付けた方がよりよい、とアドバイスをしました」。ところが、当の志村さんはピンとこなかった。志村「髪は長めが好きだったんですよ。自分のスタイルというか」

「前髪を上げてほしいを出すことに乗り気ではなかった志村さん。写真を見て一目瞭然とは思いますが、やはり自分が好きなスタイルにはこだわりたい。それでも前髪を上げる決意をしたのは、周囲の評判があまりにも良いからだ。志村「自分では良いかどうかはわからないんですけど、どうかわからないんですよ。でも、会社のメンバーがすごくほめてくれる。絶対こっちの方がいい。特に女性陣から清潔感があつていいよって。一番良いと言っただけでくれたのが妻です。爽やかだといってすっかり気に入ったらしくて……。こんなに評判が良いなら、会社の評判にも役立つなら、と前髪を上げることになりました」。自分で良いと思う感覚

と、人から見た印象は異なる。プライベートな時間は自分の好きなスタイルを楽しめばよいが、商談など会社を代表する場合には、相手からどう見えるかという視点は重要だ。志村さんの営業現場で相手からの反応に変化があったのだろうか。志村「保険・金融担当営業になってから新規ばかりで、ピフォアの姿で接触していた方がいないのです。でも、今後は女性取締役との交渉も増えてくることは容易に予想できます。その意味でも、女性の視点は大切にしたいし、今回の髪型変革は一役買ったろうと期待しています」。女性の方が見る目が厳しい。これは調査結果でも出ている。ビジネスへの外見の影響調査（吉野ヒロ子、石川慶子、2019）で、「清潔感のある髪型やメイク、服装はビジネスを円滑に進める効果がある」と回答したのは、男性61・9%、女性72・4%であった。「姿勢」を重視する項目も、男性65・5%、女性78・1%といずれも女性が多い。今回はユームテクノロジーの女性社員の服装変革について紹介する。女性はオーダーではなく、それぞれの個性に合わせた服装コーディネート提案である。