

僕は大学を卒業して1年間、アパレルで働いていました。でもこの先どうしようかなって考えた時に、人と違うことがやりたいなって思っ
て。じゃあ何が好きだろうって考えたら、眼鏡が
好きだなって思ったんです。それで眼鏡の専門
学校に入り直しました。

今でこそ「眼鏡男子」とか言われていますけど
実は当時から、おしゃれな眼鏡ショップってた
くさんあったんです。今働いているショップも
僕が客として通っていたお店で、そのご縁で入
社しました。そういう眼鏡屋さんで、いろんな
眼鏡を試しては「わッ、ぜんぜん顔が違うわ！」
って感動していたので、そういう経験をみんな
にさせてあげたいなって思ったのが自分の原点
ですね。

眼鏡って、ファッションアイテムの中でも一
番パワーがあると思うんですよ。だって、顔の
ど真ん中に来て、その方のイメージを完全に左
右しちゃうじゃないですか。僕自身、眼鏡をと
るとぜんぜん顔にインパクトが無くて(笑)、そ
ういう恩恵にあずかっているんで実感ですよ。
僕は眼鏡をご提案する時は、お客さまがどん
なイメージになりたいかをうかがいます。眼鏡
で、今のあなたの魅力に何をプラスしたいです
か？ 知的になりたいですか？ キュートにな
りたいですか？ そういうところがすごく重要
だと思って。見た目だけじゃなくて、その人の
内面的な魅力まで表しているものを選ぶって
のが自分のスタンスです。ただ、お客さまにと
んなイメージになりたいですかって尋ねると、
けっこうビックリされるんですよ。眼鏡は自分
に似合うものを選ぶものだと考えてらっしゃ
るので。それで僕はよく言うんですけど、「だっ
て、この眼鏡より、こっちのほうが気分が上
がるじゃないですか」って。眼鏡は、そういう気
分が上がるものをおすすめしたいですね。



Heartful Story

「眼鏡の、その後。」

おひとり、すごく印象に残っているお客さま
がいらっしやいます。大学生の男性の方で、買
いに来たっていう感じでもなかったんですが、
お話をしているうちに「就職が決まってコンタ
クトを毎日するのはつらいから眼鏡が欲しいん
ですよ」と。「1年目は倉庫で仕事なんだけ
ど2年目からはスーツだから、タフさは欲しい
けど、インテリジェンスも欲しい」とか(笑)。
なるほど、なるほど、と。二人でいろいろ考え
たあげく、僕が提案してお客さまに気に入って
いただいたものが8万円するものになっちゃっ
たんです。これから就職する方に8万円はさ
すが高い。 「機会があつたら、またいらして
ください」ってお別れをしたら、1週間後くら
いにまたいらっしやって。「あれ買います。本
もCDも全部売ってきました」って。すごいで
すよ！店頭で泣きそうになりました。

僕、それが転機だったんですよ。そこから
お客さまに100%尽くせているのか深く考え
るようになりました。その眼鏡はお求めいた
いた後も、お値段の分、長く働けるだろうか、
とか。そういう視点をくれたお客さまが、その
方だったと思います。だけどその方にはその後
お会いできてなくて。聞きたいんですよ、あ
の眼鏡はちゃんと活躍しているのか。「その後」
が、すごく知りたいんですよ。

ただ新宿だと場所柄、買っていたいただいたお客
さまをお見かけすることはよくあるんです。自
分がお売りの眼鏡をつけて、お客さまがリア
ルな生活をおくっているのを見ると、すごく幸
せな気分になるんですよ。その方の顔とし
て、眼鏡が活躍しているんです。きっとその方
は、その顔でお仕事をしたり、恋愛したりして
るわけじゃないですか。絶対してますよね。「あ
あれで勝負してるんだな、毎日」って思うと、
自分も頑張らないとなってしまう。

このストーリーは『EROTICA』ルミネ新宿店の小林悠さんのインタビューより構成しています。小林さんは2011年、ルミネ全店のショップスタッフの接客スキルを競うコンテスト「ルミネスト2011」でゴールド第1位を受賞されました。