

(機)エニース

わが社の  
業人力

知識より話術

## 中小企業経営者の「スタイリスト、代わり。専門知識より、納得させる話術が必須

顧客の好みはもちろん、その人がどんな人なたちとつき合いたい、どんな場所に行くことが多いかといったことを「家」にヒアリングする。そうして、その人のビジネスシーンに合った色や生地や形を決め、採寸、スーツやスリッパに合うシャツやネクタイを

業種	紳士服の訪問販売
本社	大田区西田
社員数	20人
設立年	2000年2月
資本金	7025万円
年商	1億2000万円
社長の 座右の銘	ピンチはチャンス



■離婚後夫がフェイクブックを経営しながら子供を育ててきた日純子社長。61年ぶれ、「シングルマザーのために業界創出を」



◆「春夏・秋冬用のスーツ」をずつと既製品のワイシャツ4枚、ネクタイ4本、靴2足」で24万円というパッケージ料金を。

顧客の好みはもちろん、その人がどんな人なたちとつき合いたい、どんな場所に行くことが多いかといったことを「家」にヒアリングする。そうして、その人のビジネスシーンに合った色や生地や形を決め、採寸、スーツやスリッパに合うシャツやネクタイを

顧客の好みはもちろん、その人がどんな人なたちとつき合いたい、どんな場所に行くことが多いかといったことを「家」にヒアリングする。そうして、その人のビジネスシーンに合った色や生地や形を決め、採寸、スーツやスリッパに合うシャツやネクタイを

この「コーディネート」に合わせるシャツやネクタイ、靴は既製の「コーディネート」を提案する。この「コーディネート」に合わせるシャツやネクタイ、靴は既製の「コーディネート」を提案する。



◆社員は「顧客のキャラクターを引き出す」という意味で「キャラクターリスト」と呼ばれている。