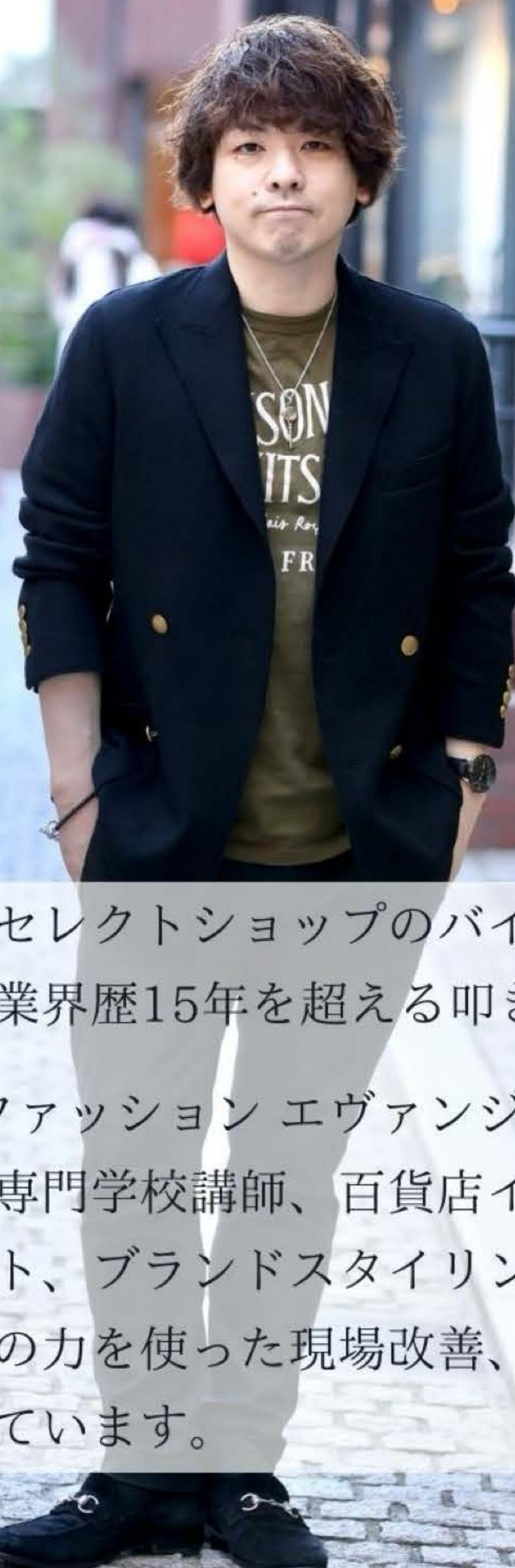


Greeting

はじめてまして、神崎裕介です



元舞台俳優、声優からセレクトショップのバイヤー、販売スタッフに転身。業界歴15年を超える叩き上げ。

現在はスタイリスト/ファッショニエヴァンジェリストとして、芸能養成所や専門学校講師、百貨店イベント、企業の顧問スタイリスト、ブランドスタイリングなど ファッション=見た目の力を使った現場改善、問題解決や人材育成などを行っています。

What is Important?

人の原動力は、楽しいと思えるかどうかが全て。
スタイリング、セミナーや講義も含めて
“ファッションが好きになってほしい”という思いで
楽しい体験、時間になるよう心掛けています。

ブランディングやイベントのプランニングでは、
共感で繋がるファン、リピーターが生まれる企画作り、
事後フォローを含めたプラン作りを得意としています。



大切にしていること



ファッション エヴァンジェリスト とは

エヴァンジェリストとは、直訳すると「伝道師」。主にIT業界で技術やトレンドを分かりやすく伝える、啓蒙することを仕事にしている人を言います。

ただ普通の営業と違うのは、中立性を重んじる所。自社他社を問わず、欠点は指摘し良いものを勧めるという姿勢を持っています。

そのスタンスは、まさにこれまで自分がブレずに続けてきたものです。そこに共感し、クライアントにも個人にも、また教育でも忖度なく中立に、良いものだけを勧めたい、伝えたいという想いから肩書としています。

Fashion Evangelist is...

Interview with Stylist

一業界に入られる前は、全く違う仕事をされていたとか
そうなんです。実家は小さなセレクトショップをやって
いたのですが、若いときはそんなに興味がなく。
学生時代から役者を志していて仲間と劇団を作ったり、
個人的に興味があった声優のお仕事も少しさせてもらっ
たりもして、アイドルユニットの最終選考に残ったこと
もありました笑



最初は猛勉強しましたね、毎日

ーそんな過去が！笑 そこからどうしてこの業界に？

務めた会社が買収されて、急にブラックな環境になって
同僚がバタバタと倒れていって、、これは辞めた者勝ち
だということで。たまたま実家のショップに欠員が出た
ので、別業界から入ったら面白いのではないか、と何と
なくひらめいて働き始めたのがスタートでした。

一まさにタイミングですね！実際はいかがでしたか？

セレクトショップは個人のお客さまとの関係性がすべてじゃないですか。だから最初は本当に居場所がないというお客様からも求められていない感じがして、、

それに専門教育を受けてきてないので知識もない。

だから暇な時間や帰ってからも、ひたすらファッション誌を読んだりWEBで検索して、まさに猛勉強していました。ハイブランドの歴史とか今人気のブランドとか、ユニクロに関する本を読み漁ったり。人生で一番勉強したんじゃないかな。徐々にお客さまにも受け入れられて。

**“あいつに偉そうな顔させたくない”
というのも原動力でした笑**

一当時の思い出で忘れられないものがあるとか

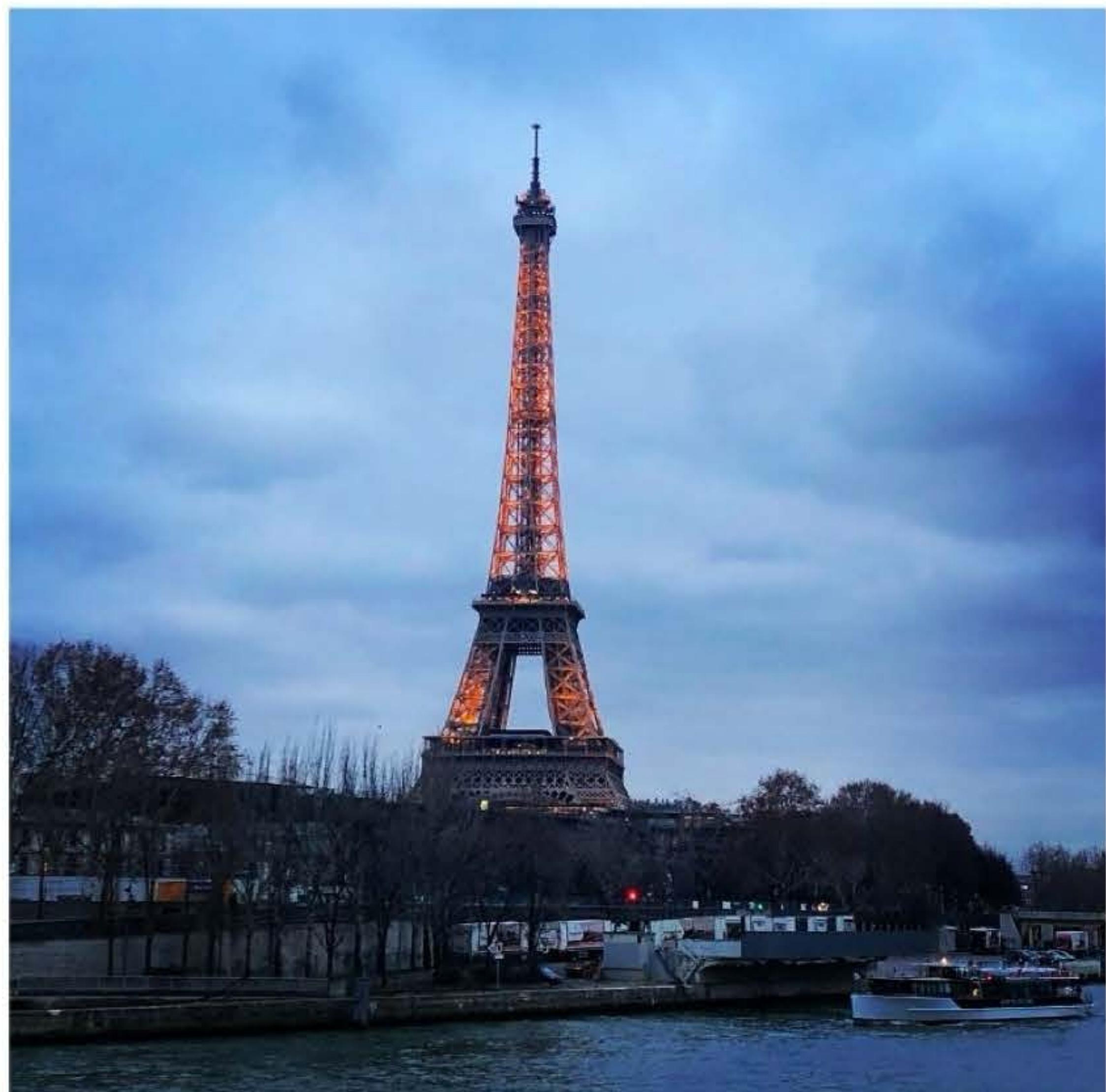
代理店に買付けに行くわけですが、とある担当者がいちいち「ちなみにこれはアローズさんで扱ってもらっています」とか「このブランドは～」とかマウント取ってこうとするんですよ。次はあいつに偉そうな顔させないぞ！と心に誓って。

言われる前に○○で扱ってますよね！とか知っています！と先手を取りまくったらとても大人しくなりました笑



ーフランス、パリとの繋がりも深いとか
買付けでいくうちに、そのセンスとか奥深さにハマってしまって。最初行ったときは「こんなスカした国二度と来るか！」なんて思ったんですけど笑
フランス大使館関係のイベントに呼んで頂いたりフランスブランドさんともお仕事させて頂いたりもするようになります。まさにパリが師匠だと思っています。

パ
リ
が
師
匠
、
で
す
ね



ーどこが1番刺さったんでしょうか？

流行より自分の好みを大事にするところ、ですかね。
良いといえば乗るし合わなければスルーが徹底している。
あとは年代ではなくティーストで服を選んでいるところも
素敵だなと思います。スタイリストとしてもそれを知ったことが大きな原点になっています。
とても大人な国なので、楽しめるようになったのは少し
は自分も大人になれたのかなと。
コロナの3年間以外は毎年1回は行っています。

ー今は講師業などもされていますよね
実は本人が一番びっくりしています笑
そういうのムリだと自分で思っていたので。
爆笑問題さん等が所属されているタイタンという事務所
の養成所「タイタンの学校」でコーディネートの講師を
務めているのですが、突然事務局からメールでオファー
を頂いて。元々お笑いが大好きだったので「校長・太田
光代」って書いてあって、ちょっと震えましたね笑



面白がってもらえば、本望
ーちなみにタイタンの学校ではどんな内容を?
よく聞かれます笑 一体何やってんの?って。
学校の方からは、ネタと同じくらい見た目も大事だと
考えているのでそれを意識付けしてほしいと言われてい
て。印象で花開いた芸人の例とか実際にスタイリン
グしたり、投稿を添削したり色々とやっています。
生徒と先生のボケツッコミが面白い!と言われたり笑
楽しんでくれたら本望だと思ってやってますよ。



“それをやるしかないと、もう直感です”

—そこからスタイリストになったのはどんな理由が？

バイヤーに販売と7年ほど従事していたのですが、どうしても取引先のこととか限界を感じてしまって。

ふと「外に出て必要な服を勧めるスタイルしかない」とひらめいたんですよね、あるとき。

何だか直感めいていて、もうそれをやるしかないと笑
そこから直ぐに活動をスタートしました。

—スピメいてきましたね笑 最初はいかがでしたか？

最初は本当にモニター価格から始めてという感じでもちろん大変でしたけど、不思議とやってる内容には手探り感はなかった。クオリティでは負けてないぞという根拠のない自信があって。だから“考えていた通りのことがやれているぞ”という確認ができる嬉しさという思いの方が強かったです。

とはいって、この日までに入金してくれないと色々が大変なんてこともありますよ笑 今も気持ちは当時と変わっていません。一回一回が真剣勝負です。



“ビジネスと装いは大いに関係ある”

ー特に伝えたいことはなんでしょうか？

色々ありますが、アンケートを取ったりすると、ビジネスと服装に関係があると思ったことがない、似合う服が何か考えたことがない、という答えが結構出るんです。これは非常に勿体ないぞ、と。

結局、直接知らない人に頼むのでも初めての商品を買うのでも、期待できるかどうかだと思うんですよ。実際利用してみないと本当のところは分からぬわけで。

中身はもちろん大事ですが、初見で「買いたい！」 「間違いない！」と思ってもらえるかが勝負。SNSが基本の社会なので、そこは今後より強まっていくでしょう。

ーそれが合っているか心配な場合はどうしましょう？

それこそスタイリストの出番です笑

僕の仕事はその人が自然と着たくなる、テンションの上がる洋服やイメージを提案することなので。自由度が少ない場面でもいかにテンションの上がる服を着るかに命をかけてご提案しています。

一力を入れたいことがある？

スタイリングはずっと続けていきますが、講師や講演などもやりたいし、印象の力で企業のイメージをより良くしたりブランド含めたディレクションなども増やしていきたいなと思っています。

あと今、NewsPicksでトピックスを書かせて頂いてますが、連載とか出版とか執筆業ができたら嬉しいかな。願いは口に出した方が叶うらしいので言っときます笑

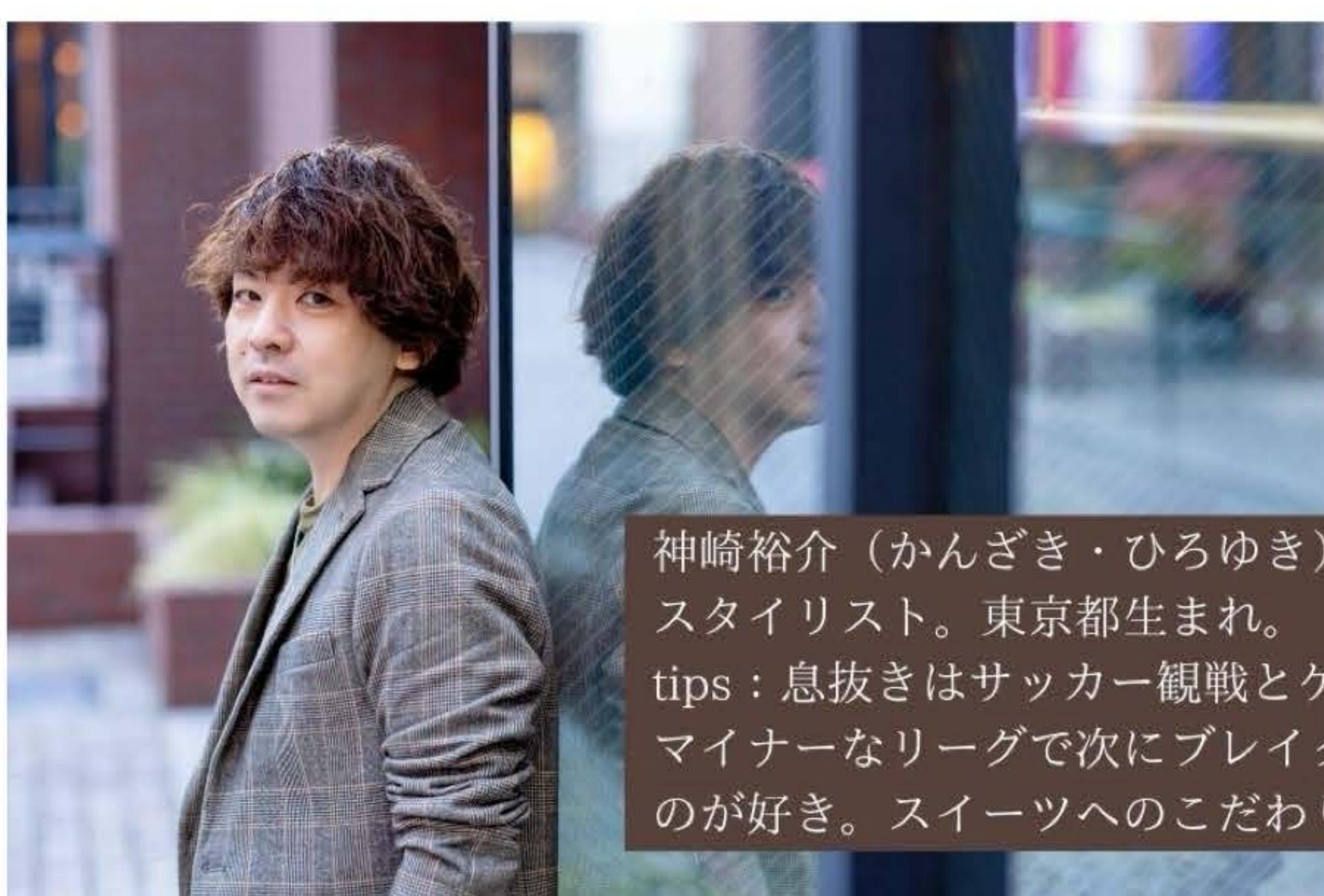
全ては印象術で改善できると信じています

ーまたスピ的な！笑 でも印象は大事になってますよね

自分ごととして考えてみても、相手の印象によって接し方は変わってきますよね。いつも素敵な人にはいい意味で緊張したり、こちらも気合を入れて行かなきゃとか。

どういう印象で、どう扱ってほしいかを印象でコントロールできれば、お互いコミュニケーションはスムーズになる。仕事もしやすくなるということを伝えたいなと。

インパクトのみではなく、その人や企業、商品「らしさ」が伝わる提案を続けていきたいです。



神崎裕介（かんざき・ひろゆき）

stylist. 東京都生まれ。

tips : 息抜きはサッカー観戦とゲームで、ベルギー等マイナーなリーグで次にブレイクしそうな選手を探すのが好き。スイーツへのこだわりにも定評がある。