

廣川さんの とある1日のスケジュール

- 7:00 起床
- 7:50 出社
- 8:00 営業ミーティング
- 各自の今日の日程を報告
- 8:30 前日仕上がった商品の移動・仕入れ処理
- 9:45 問屋や直営4店舗への納品・出荷商談・御用聞き（ルート営業）
- 11:00 帰社後、客注やクレーム、修理依頼の電話対応
- 12 12:00 昼食
- 13:00 客注やクレーム、修理依頼の電話対応
- 14:00 電話対応と並行して問屋に翌日納品する商品の出荷準備にとりかかる
- 17:30 通常業務終了
- 18:00 早いときはこの時間に退社。ただし高額商品を製造中は残業して靴の磨き込み作業を行う
- 18 19:00 残業終了・退社
- 20:00 帰宅
- 24:00 就寝
- 24

株式会社ヒロカワ製靴

墨田区堤通1-12-11

TEL 03-3610-3737

昭和39年創業。革靴製造および販売を行う。昭和53年から自社ブランド「スコッチグレイン」を展開。創業以来、品質至上主義の理念を掲げ、企画から仕上げまでは全行程を自社で行う。一つひとつ丁寧に仕上げるグッドイヤーウェルト製法を採用しているのが特徴で、厳選した素材と熟練の技によって作り上げるこだわりの靴には、熱烈なファンも多い。百貨店などに販路を持つほか、銀座、大阪、上野、ソラマチの直営店4店舗、さらにアウトレット4店舗がある。

取材しました！



営業という仕事を通して商品に誇りを持っていることが伝わってきました。携わる人の話を聞くと、ブランドが身近に感じられますね。



職人の方とのコミュニケーションも大事にしています

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

質の高い商品を提供し続けるため 営業の立場で何ができるか考える

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

どんなお仕事？

ルート営業

営業はいわば会社の顔となる仕事。特にルート営業は既存顧客との取引がメインとなるため、顧客との関係を維持継続させていく営業力が求められる。人付き合いが良く、地道に努力を重ねられる人が向く。商品について隅々まで知り尽くしておくことや、常に顧客のニーズに気を配り、オーダーには素早く対応する誠意が欠かせない。顧客との信頼関係はもちろん、社内に良好なネットワークを築いておくことが仕事をやりやすくなる。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。

「この靴がいい」とわざわざ求めて来てくださるお客様がいる。だからこそ、常に高いクオリティをきちんと提示していく必要があると思っています。



修理依頼などの電話対応を次々とさばくコツは、対応の優先順位と段取りをつけること！

お客様に愛される靴ブランドの ものづくりを支える営業でありたい

祖父と父のものづくりへの姿勢。 それを自分が引き継いでいく！

ヒロカワ製靴は祖父が創業した会社。靴がいつも身近にあり、社長である父の背中を見て育ちました。だから将来について考え始めたとき、祖父と父が続けてきた仕事を自分が引き継ぐと考えたのは、ごく自然な流れ。ものを作ることが好きでしたし、自分を活かせると思いました。しかし振り返ってみると、幼い頃から職人達に「三代目、三代目」と呼ばれるうちにその気にさせられたということが、大人の術中にはまったのかもしれません（笑）。

入社後は社内のいろいろな部門を回り、アウトレット店のオープニングスタッフも経験。誇りを持って販売したものに對し、お客様からダイレクトに「いいね」と言われるのはうれしい体験でした。



独特の味わいを醸し出す「モルトドレッシング」は、艶出しクリームとウイスキーを一緒に練り込んで磨き上げる