

販売だけでなくデザインも いろいろな仕事に挑戦できる楽しさ



オレンジトキヨー株式会社
實川 ゆうさん(22歳)
 茨城県出身。服飾系専門学校在学中、インターンシップで
 オレンジトキヨー株式会社の仕事を体験し、卒業後入社。
 現在は販売スタッフとして、直営店「MERIKOTI」(メ
 リコティ)や百貨店の催事などで接客を行っている。



履き心地のよさと北欧をイメージしたデザインが人
 気のルームシューズ「MERI」。独自に開発された
 ニットの紐を使い、一つひとつ職人さんの手で作ら
 れるオレンジトキヨーオリジナルの布ぞうりです。
 指割れ靴下とあわせると、足元がぐっとおしゃれに。

インターンシップで、 会社の雰囲気と商品に惹かれた

子どもの頃から洋服が好き。「アパレル関係で働
 きたい」と思い、服飾系の専門学校に進学したのだ
 すが、「大きな会社はキスギスしてこそ」というイ
 メージがあり、なかなか就職活動が進まなくて。そ
 んな私を心配した先生が、オレンジトキヨーのイ
 ンターンシップを紹介してくれたんです。
 インターンシップでは、百貨店の催事で販売を担
 当。商品のセッティングから接客、催事が終わった
 後の片付けまでを一通り体験しました。
 入社したいと思った理由は、あたたかみある会社
 だと思ったから。こじんまりとした、なごやかな職
 場で働きたいと思っていた私には、理想的でした。
 カワイイ商品を扱えることも魅力でしたな。

いろいろな経験をしたことで、 デザインへの興味が生まれた

今は、靴下のデザインにも取り組んでいます。も
 ともと、デザインに興味はなかったのですが、商品
 に触れ、お客様と接しているうちに「こんな商品が
 あつたらいいな」という思いが出てきました。
 私は失敗が怖くて、自分から動けないタイプだっ
 たんです。でも、やってみれば、やりたいことや楽し
 いことが増えてくるし、まわりの人も助けてくれま
 す。だからあまり怖がらず、何でもやってみること、
 チャレンジしてみることが大切だと思いますよ。

實川さんのお仕事とは？

販売スタッフ

専門店や百貨店などで、接客、販売を行う仕事。納品さ
 れた商品のチェックやディスプレイ、在庫管理、レジの管
 理なども行う。ただ「売る」だけでなく、お客様の好み
 にあわせて提案をしたり、商品を組み合わせたり、タ
 ーゲットのアドバイザーも求められる。商品に関する
 知識はもちろん、接客の短い時間のなかで、お客様の好
 みやニーズを引き出すコミュニケーション力や提案するた
 めのセンスが必要な仕事だ。

こちらからすすめるのではなく、
 お客様のニーズに応えたい

直営店「MERIKOTI(メリコティ)」だけ
 でなく、月に1、2回開催される百貨店の催事
 の販売も担当しています。催事には、幅広い層のお
 客様がいらっしゃいます。男性やお年を召した方な
 ど、自分とは感覚が違うお客様が、どんな商品を
 求めているのか。最初はとまどいましたが、経験
 を積むことで感覚をつかめるようになりました。
 接客をする時に心がけているのは、まずお客様
 の話を聞くこと。ニーズにあった商品をご案内し、
 納得して買っていただきたいと思っています。
 お客様と一緒に、MERIと靴下の組み合わせ
 を考えている時は楽しいですし、「これ、いいね」と
 言われた時はうれしい！でも、時には「それはない
 です」と言われてしまうことも。そんな時は別の
 商品をご案内しながら、「お話を聞くのが足りな
 かった」と反省することもあります。
 販売のほかに、月に4回ほど直営店で行われて
 いるワークショップのアシスタントや、商品のお直
 し、イベント案内のDM作り、カタログに掲載する
 撮影の立ち会いなども担当。販売だけでなく、い
 ろいろなことにトトライできるのが、楽しいですね。



直営店にいらっしゃるお客様は30代・40
 代の女性が多いですね。最近は観光でいら
 した外国人のお客様も多いので、英語
 が話せるようになってほしいと思っています。

私の提案がお客様の心を動かす
 それが販売のやりがいになる

商品を見ているお客様に話しかけるタイミング
 は、今でも迷うことがありますね。特に、百貨店の
 催事のお客様は、見ているだけという方も多く、あ
 まり積極的に話しかけない方がいい時も。
 以前、催事で販売していた時、「見ているだけ。
 買う気はない」というお客様がいらっしゃったん
 です。でも「あなたなら私にどれが似合うと思う？」
 と聞かれたので、MERIとそれに合わせる靴下
 をご提案したら、そのままセットでお買い上げくだ
 さつて。購買意欲がなかったお客様が、私の提案を
 気に入り、買ってくださったのだと思うとすごくう
 れしくて。今でも印象に残っています。

實川さんの とある1日のスケジュール

- 6:30 起床
- 9:00 出社
- 10:00 ショップオープン
1日に来店するお客様は5組くらい
接客の合間に、DM作りなどの
事務作業や催事の準備をする
- 12:00 昼食
お昼休憩は1時間
お店が留守にならないよう、
スタッフが交代で休憩をとる
- 14:00 午後の業務スタート
接客の合間に商品を販売して
いる他の店舗への発送作業
などを行う
- 17:30 レジ締め
残業しないよう売上処理は
早めしておく
- 18:00 ショップクローズ・退社
営業時間が終わったら退社
残業はないので、帰宅する前に
友だちと食事することもある
- 19:00 帰宅
友だちとの約束がない時は
自宅で夕食をとりゆっくり過ごす
- 24:00 就寝

オレンジトキヨー株式会社

墨田区亀沢1-12-10-1F
 TEL 03-6658-8662

墨田区の地場産業でもある莫大小(めりや
 す)工場から草履型ルームシューズ「MERI」
 の製造・販売を行うために分社化、第二創業
 として平成25年に設立。布ぞうりを編む技術
 を活かして作られる「MERI」は、その肌触りの
 よさと北欧風のデザインが、幅広い年代から
 人気を集めている。「MERI」と組み合わせ
 て使える指割れ靴下「TUTUMU」も展開。大
 丸東京店や西武池袋本店、阪急うめだ本店
 などの百貨店でも販売されている。

取材しました！



商品をアピールするのではなく、「お客様の話を
 聞く」ことが大切だということを実感。實川さ
 んの言葉から、商品に対する愛を感じました。