

会社名 株式会社オンワード樫山
お名前 H. S さん

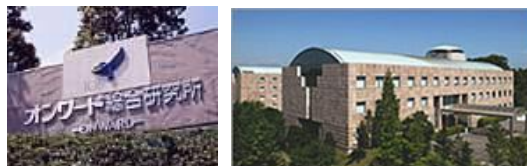
所属 レディス販売部
出身 大阪樟蔭女子大学
(平成21年学芸学部被服学科卒業)

会社の概要

～ 経営方針 ～

「人々の生活に潤いと彩りを与えるおしゃれの世界」
を事業領域に生活文化企業として社会に貢献

(オンワード総合研究所)



(技術開発センター) (人財開発センター)



本 社：東京都中央区日本橋3丁目10番5号

事業内容：◇アパレル関連事業 【オリジナルブランド・海外ブランドなどのファッションの提供】
◇リゾート関連事業 【施設・サービスなどの新しいライフスタイルを提案】
◇サービス関連事業 【ファッションビジネスをサポートする商業施設の企画・設計】

事 業 所：〔国内〕 本社/東京 支店/関東、大阪、札幌、仙台、名古屋、広島、福岡 研究所/横浜、
〔海外〕 ニューヨーク、ロンドン、パリ、ミラノ、香港、上海

仕事の内容

◇どんな仕事

ショップでのファッションアドバイザーをしています。売り場で接客をし、お客様の相談に答え、商品のコーディネートのアドバイスをするのが主な仕事です。また、接客だけではなく、商品の見せ方に常に気を配ることも大切ですし、整理整頓されているかチェックしたり、在庫管理やストック整理なども仕事の一つです。ブランド商品だけではなく、私たちファッションアドバイザーを含めて、お店全体が商品と思っています。



◇仕事の流れ（一日の動き）

一日の仕事は、10時の開店までに、売り場の清掃や商品の整理整頓、朝礼を済ませ、お客様をお迎えすることから始まります。営業中は接客を最優先させますが、時間がある時はストック整理や納品の片づけなどもします。閉店後には、閉め作業や1日の反省をして、明日に備えるようにしています。

仕事のやりがい（嬉しかったこと、つらかったこと）

お客様に、自分のコーディネートが受け入れられ、商品を買って頂いた時に、ファッションアドバイザーとして、いいものを提供できたという仕事のやりがいを感じます。そして再び、そのお客様が私を訪ねて来店され、お話しができる時は本当に嬉しくなります。

仕事上の成功談や失敗談

失敗談は、常にお客様第一と気を配っているんですが、一人で多数のお客様に対応しなければならない時があり、お待たせする時間が長くなって帰ってしまわれたことです。どのような時でも臨機応変に対応できるように心がけていこうと思っています。

この会社を選んだ理由

ファッションにとっても興味があり、絶対にファッション関係の仕事がしたいと思っていました。その中でも、自分がよく足を運んでいたお店があり、いつもの確なアドバイスをしてくれる販売スタッフの方に憧れていました。そのお店が、オンワードのお店で、これがこの会社を選ぶという動機になりました。

この仕事に必要なもの（スキル、能力など）

たくさんのお客様と接する仕事なので、そのお客様一人ひとりに合わせたコーディネートの多彩な提案力が必要とされます。色や形の流行も含めて積極的に情報収集をしたり、生地や縫製やデザインなどの商品知識を身につけておき、コーディネートの視野を広げておくことが必要です。



今後の目標

お店の顧客を作るために、商品知識を身につけ、接客技術を磨くことです。また、常に環境の変化に気を配り、その時々に応じた売り場作りをして、魅力あるお店を作っていくことが目標です。

就職活動へのアドバイス

自分のやりたい目標を絞ってから、仕事選びをすることです。私は、学生時代に学んだことを仕事で活かせるようにしたいと思い会社選びをしていました。自分の好きなことであれば、面接や履歴書などでも自分の熱意が伝えやすくなると思います。