



第3MDグループ
呉服営業部日本橋（本館4呉服）
職場委員 星 彩子さんに
日本橋店呉服を案内してもらったうさ🐰



【第3MDグループ呉服営業部】
メンバー構成：103名

営業部付（計画） 15名
販売担当 30名
新宿 21名
日本橋 36名



日本橋本店太田バイヤーに
会ってきたうさ～🐰



第3MDグループ
呉服営業部日本橋バイヤー
太田 陽介 さん

太田さんの1日のスケジュール	
9:30	出社
9:45	お買場朝礼
10:00～	お買場で接客及びPC業務
13:00～	休憩
14:00～	お買場で接客及びお取引先商談 会議出席
17:30～	事務所で残務処理後退社

普段のお仕事を教えてほしいうさ🐰

基本的にはほぼ事務所にはおらず、お買場で業務をしています。普段から担当メンバーやお取引先とのコミュニケーションを大事にしており、「今のお客さまがどのようなニーズを持ってご来店されているのか」「変化し続ける社会情勢の中でお客さまの周りでどんなことが起きているのか、またこれから起こるのか」を現場で直接感じるようにしています。バイヤー業務（取材・見分け・計画）は、資料作成などはモバイルPCを活用し、お買場にいる時間をなるべく多く確保するようにしています。

呉服担当としてやりがいを感じることを教えてうさ🐰

呉服は様々なオケーションと切り離して考えることができないアイテムですので、呉服の商売から派生してお客さまの様々なご要望を承ることが多いです。三越の創業MDである呉服を起点にして、数多くのお客さまの多岐にわたるご要望に真摯にお応えすることで現在の百貨店へと進化してきたと思います。だからこそお客さま一人一人と深くつながることのできる呉服はやりがいのある担当だと感じます。特にハレの日を迎えるお客さまと呉服の商売からお付き合いが始まったときは、呉服以外の他のご要望も承り対応していますが、ハレの当日にお客さまから御礼のお言葉を頂戴する時は呉服担当としてはもちろん百貨店マンでよかったと感じます。

太田さんが日頃感じていることを教えてうさ🐰

日本橋三越の呉服には「日本橋三越ならなんとかしてくれる」という思いでご来店されるお客さまが多く、その高いご要望にお応えするためにその場で解決できないことも多々あります。メンバー全員がお客さまのご要望にお応えするために全館を走り回っている姿を見ると、お客さまとの関係性が深い呉服ならではの大変さを感じます。（自分は）お客さまに寄り添いながら粘り強く解決策をみつけようとする扱ひ者の力に少しでもなりたいと思っています。

若手のころ、呉服担当だった吉澤部長から

メンバーにメッセージをお願いしますうさ🐰



第3MDグループ
呉服営業部
吉澤 章 部長

呉服営業部のセールスやスタイリスト、及びバイヤーまでが行っている仕事は、個々のお客さまのご要望を深く伺い（「正にマス一個」）、お客さまにとって重要な人生の節目節目を演出していくお手伝いというとても高いレベルの仕事が求められます。それはプレッシャーでもあり、難易度高い業務であることも事実ですが、その先には『お客さまとの喜びの共感共有』『お客さまからの最大限の感謝』等、貴重な経験/喜びが待っています。

自分自身も入社して振袖の販売に従事していた若手の頃、人事部より入社を検討する学生向けに先輩社員としての講演依頼がありました。講演を終えた時のことです。1人の学生が私の所に来て「吉澤さんから振袖買ったんですよ」と声を掛けてくれて、振袖の話は勿論、成人式当日の話をうれしそうに話して下さいました。販売してから2年ほど経つ大学四年生の方が未だ自分の名前を覚えていて、深く感謝されたことに驚きと共にこみあげて来るような喜びを感じたことを今でも鮮明に覚えています。

「着物はわからない、難しい」というのが大半な方の率直な感想だと思いますが、そんなことはありません。現に今いる当部のメンバーだって、一つ一つ覚えていきながら、ある時はお客さまに教えて頂きながら、今があります。そんな販売接客の基本・原点、そして喜びが呉服営業部にはあります。

