

メンズ館4階

# メンズラグジュアリー

ステージC 齋藤美幸  
(新宿分会:職場委員)



## どんなお買い場？

### 要員構成

ステージB1名、  
ステージC4名(うち育児勤務者1名)

### メインのMD/ブランド

アイテムはウェアから雑貨まで幅広く展開。  
テイストもカジュアルからフォーマルまで網羅し、革小物  
やサングラス、フレグランスまで雑貨も豊富。買取はなく、  
お取組先ショップがメインのラグジュアリーフロア

### お客さまに提供している価値

メンズ館の中では「最上品質」の商品をご用意。  
PSさんも長くお勤めの方が多く、まさにスペ  
シャリスト。商品だけでなく、接客も「最上品質」の  
プロフェッショナルなメンバーでお迎えています。

## 働きかたを教えて！ シフト

### お買い場独自の繁忙期はある？

丹青会、ステージでのプロモーションのある時期は繁忙。  
セールを実施しないショップがメインのため、  
クリアランス時期などは落ち着いています。  
繁閑の差があまりなく、プロモーションに左右されます。

### 有休のとり方は？残業時間はどれくらい？

連休表を回して上下3週ずつ取得しています。  
半休や時間単位有休も取得できますが、連休としてまと  
めて取得する傾向にあります。残業は主にプロモーション  
の有無に比例して増減します。通常は5時間を超えること  
はほぼないですね。



## 接客スタイルを教えて！

接客スピード

じっくり 素早く

お客さまの年齢層

20代以下 / 30代 / 40代 / 50代 / 60代以上

MDについて

高感度 上質

ピークタイム

午前中 19時以降  
平日は5時以降、土日は午前中、昼時、夕方 引きは早め  
あまりカレンダー通りではない。

## スキルと資格について

### 知っている働きやすくなる知識ある？

メンズアパレル(革小物含め)の取り扱いの一般知識、  
またPCスキル(Excel関数など)があると仕事が早く進む  
と思います。情報分析を使用する機会が多いです。

### ここで得られるスキル・資格はある？

このフロアはGCPプラチナ7割。一人当たりの影響値が大き  
いので、日々の業務の中でCRM戦略を深く考え、PDCAサイ  
クルを効果的に運用できるようになると思います。

## どこが面白い？どこが大変？

お取組先と対等な立場で協力しながら進める業務は、  
マネジメント力が試される場面も多く、日々新しい発見がありま  
す。「何もしなければ、何も起こらない」。だからこそ、お客さまに  
向けて何ができるかを考えながら、自分の意思で動ける環境が  
魅力です。チームの人数が少ない分、ひとりひとりの責任が大  
きくなりますが、丹青会の施策立案やステージの運営など、  
忙しさの中にも楽しさがあり、商品部やお取組先と一丸となっ  
て取り組むことで、達成できたときには充実感がありますね。

## メンズラグジュアリーって 本当はこんなところ

このお買場では、社員の業務が見えづらいと思われがちですが、  
実際には用度・配送・納品などに関わる細かい付帯業務から、  
CRM戦略の構築、施策立案、プロモーション運営、お取組先の  
マネジメントまで、少数精鋭で幅広い業務に携わっています。メ  
ンズラグジュアリーはPSさんとのコミュニケーションを大事に  
していて、一体となって動ける風土が根付いていますね。  
お買場の方針でもある「見て見ぬふりをしない関係性」を築き、  
褒め合い・感謝を伝える方針を掲げていて、MIカードを獲得し  
た際には「ありがとう」の声がけを必ずしています。PSさんの  
笑顔が見えると、私も嬉しくなります。また、業務効率化にも積  
極的に取り組み、業務改革が進みやすい空気ができています。  
現場の工夫と協力が、日々の成果につながっているお買い場だ  
と思います。