

## 紳士商品部

雇用形態・資格 馬越恵  
(新宿分会:評議員)



### どんな職場？(紳士肌着担当)

#### 要員構成

ステージB1名 ステージC3名

#### メインの業務

紳士肌着担当はナイティ、靴下ハンカチ、肌着とそれぞれ担当が付いています。  
私は肌着担当として商品の仕入れ、取組先との交渉、プロモーションの計画、それらにかかわる訴求作成を担っており、更にチーム全体のECを担当し、在庫管理や商品登録のコントロールも担当しています。  
土日やプロモ時、また紳士大市では店頭応援に行きますし、もちろん展開替えも店頭と協力しておこなっています。  
今年度に異動したばかりなので、期初は色々大変でした。新規のブランドへのアンテナも常に張って展示会などにも積極的に出向いています。

### 働きかたを教えて！ フレックス

#### お買い場独自の繁忙期はある？

ギフト需要の時期(父の日、バレンタイン、クリスマス)とクリアランス時期に繁忙期が訪れます。  
元階と1Fのプロモが重なることも多いですね。

#### 有休のとり方は？残業時間はどれくらい？

上下2週間、端数は随時で期初に連休表をまわしますが、基本的には個人の判断で仕事の調整をして休む時期を決めています。(繁忙期は除外あり)  
半日有休、時間帯有休も使われていますよ。  
残業は繁忙期には多くなることもありますが基本的にフレックスを活用して5時間以内に収まっています。



### スキルと資格について

#### 知っているのと働きやすくなる知識ある？

PCスキル(Excel、パワポ)があると良いです。  
特に各システムからのデータをとりまとめて情報分析をおこなうときに、Excel関数が使える人たちは処理が早いので、うらやましいですね(笑)訴求関連の仕事も多いので画像、動画編集スキルがあると役に立ちます。細かい仕事が多く、業務の幅も広いので、複数のことを同時進行しています。

#### ここで得られるスキル・資格はある？

上記のことは自分で学ぶ意識を持てば実践していくうちにできるようになっていきます。商品知識、品質知識なども蓄積されていきますし、取組先とのやり取りの中で、BtoBのビジネススキルが得られます。バイヤーとの商談に同席していた時は間近で交渉力を学ばせてもらっていました。  
常に新規開拓も意識していますし、SNSのDMで直接交渉を持ちかけることもあったりします。

### どこが面白い？どこが大変？

私はモノ、プロダクトが好きなので、自分で選んだものを販売できることに面白さを感じています。買い付けから販売まで一貫して担当することができるので、商品の魅力をどう伝えるか、どんな切り口で紹介するか、どのような方法で広めていかなどを自分で考え、それが形になってお客さまに届けられたときは達成感があります。

大変なことはひとつの業務を複数の担当者と進めていく必要がありますし、求められる提出物も多く締め切りに追われます。担当しているブランドやお取組先の名前を覚えるのも数が多いので一苦労。情報もどんどん入ってくるので、商品部の仕事は突き詰めればいくらでも時間を掛けられてしまいますが、自分で優先順位を決めて、手を掛ける部分に線を引かないと、いくら時間があっても足りなくなります。

### 紳士肌着って本当はこんなところ

男性用の肌着担当ということに少し躊躇していましたが、ふたを開けてみればギフト需要の高いお買い場なので、女性のお客さまも多く、アイテム数も多いので、自分の感性を活かせるところがあるなと思いました。  
「肌着」のお買い場ではありませんが、最近ワンマイルウェアにも力をいれていて、ブランドのTシャツで焼肉に行きづらい…そんなお声からロゴやデザインはなくとも素材の良さに着目したTシャツを集めたプロモを開催し、好評いただきました。  
国内外のアイテムが多数あるのでプロダクト好きな私としては楽しさを感じています。今は「靴下」に興味湧いていてこれから究めていきたいと思っています。  
良いものは履き心地が違いますね。女性が履けるサイズも取り扱っているので、「紳士肌着」ですがユニセックスで楽しめるお買い場でもあると思います。