



interview



販売統括部 丸井今井全館
販売マネージャー
秋政 渉さん

対話とは、相手を知ること。

そして、人と仕事をする上で必要なこと。

いつでも相談に乗れる自分でありたい。

丸井今井全館の販売マネージャーとして、112名の部下と対話をする秋政さんに、普段の業務の中で実践していることを伺いました。

ーチームとして、大勢のメンバーと仕事をするうえで大切にしていることはありますか？

どんな意見も、まず受け止めることを大切にしています。

- ネガティブな発言や否定的な言葉は避け、前向きな雰囲気を作れるようにしています。繁忙期や、売上が厳しいときに追加対応をお願いする場面では「一緒に取り組む」「共に頑張ろう」というスタンスを大切にしています。任せきりにせず、伴走しながらフォローをすることで、負担を感じているメンバーにも寄り添うことを意識しています。
- また、会社の方針や指示については、「この点はこういう理由で重要だから頑張りましょう」と、意図を正しく伝えることを重視しています。業務内容を理解した上で取り組む姿勢を持つことで、些細な疑問や相談を気軽にできる雰囲気が醸成されると考えています。



ー目標設定面談やCDP面談で一人ひとりと向き合う際に、工夫していることを教えてください。

「メンバーとの良好な関係性づくり」「販売統括部方針の理解浸透」「マネージャー同士の連携」の3点を実践しています。

①「メンバーとの良好な関係性づくり」

…日頃からメンバーのところに直接会いに行き、最近の出来事やお買場の悩みを聴くように心がけています。館やフロアごとにコミュニケーションの偏りが出ないように、担当マネージャーと連携してお買場の巡回をしています。

②「販売統括部方針の理解浸透」

…目標設定面談のタイミングで、販売統括部方針をもとに重要なポイントや、丸井全館として役割ごとに期待する・取り組んでほしいことをまとめたシートを事前に共有しています。事前に伝えることでメンバーの方針理解を深め、面談時間を有意義に使えるようにしています。

③「マネージャー同士の連携」

…1人ひとりの話を時間をかけて深く聴くためにも、販売領域や担当ごとに応じて、マネージャー3名で面談を分担しています。面談前には、事前にマネージャー同士で目線合わせをすることで、丸井全館全体として目指す姿が統一できるようにしています。

ーメンバーから相談を受けた際に、どんなことを心がけていますか？

話し合いを通じて、解決への糸口を一緒に探します。

- 担当マネージャーやアシスタント販売マネージャーは経験豊富で頼りになる存在です。だからこそ様々な意見を聴きながら最適解を見つけていくことが大切だと感じます。
- そのため、こちらが一方的に答えるのではなく、問題に対して相談者がどうしたいのかを聴くことを意識しています。自発的に意見を言ってもらえるような対話を心がけています。