

SENKEN

2017年(平成29年)
7月31日 月曜日

織研新聞社

発行所
〒103-0015 東京都中央区
日本橋箱崎町31-4

編集局
03・3664・2341
業務局
03・3639・8030
事業局
03・3639・8025
大阪支社
06・6343・2015
名古屋支社
052・231・2600
京都支社
075・221・2640
九州支局
092・761・6131
上海支局
+86・(0)21・6249・8300
ご購読は ☎0120-559801

PLUG IN
10.25 wed - 10.27 fri 2017
会場：渋谷ヒカリエ9F ヒカリエホール
出展者募集

締め切り
2017年8月4日(金)
お問い合わせ先
織研新聞社PLUG IN事務局
plug-17@senken.co.jp

おしゃれ楽しむ気持ち共有

作り手のセンスも販売員の情熱が問われるファッションビジネスを成就させるのは、「好きこそものの上手なれ」の精神。おしゃれを楽しみ気持ちをごだけ社内共有し、伝えられるか。時代は変わっても、原点を忘れない企業には、人材も消費者も付いてくる。(須田渉美)



売り場から育てる愛社精神

ダブルエー上 これからの幸せのかたち ファッションビジネスが続くために

15年前に婦人靴の「オリエンタルトラフィック」で創業したダブルエーは、直営店の数が80を超えた今も成長し続けている。16年8月期に年商100億円を達成、その原動力は全社員が常に現場向き姿勢に尽きる。

本社勤務も店頭にも
店舗スタッフはアルバイトを含めて450人近く。本社勤務は約50人だが、基本は販売職の出身者だ。販売を経験しているからこそ、現場との一体感がある。今も「本社勤務でも週末の1日は店頭立つ」のが日常業務。企画を担当していても、判



断材料は全て売り場にあるからだ。デザイナー専任という肩書きはない。

5人の企画チームが、デザイナーとともに、品質管理やVMD、販売促進など消費者の手に届くまでを組み立てる。少教精鋭の守備範囲の広さが、変化にスピーディーに対応できる要因でもある。1シーズンに商品化するのは80型に過ぎないが、売

社員のほとんどが「ファッションが好き、オリエンタルトラフィックの商品が好き」で販売職を志望し、アルバイトも含めて離職率は極めて低い。「結婚や出産を機に辞めることはあっても、転職する人はいないし、関東地区はこの半年、辞めた人がいないのでは」という。10年のキャリアを持つ販売員も多い。最大の強みは、一人ひとりが愛社精神を持って働くことだ。商品に意見があれば、「アルバイト、正社員を問わず、半年に1回の企画会に立候補制で参加できる」。常に現場と気持ちの共有を優先して組織を作り上げる社風がある。

昨年は、組織変更で管理職をなくした。「部長や課長の管理業務に任せると、現場が遠くなってしまふ。店頭から社長までの距離を縮めたい。誰もが意見を言いたい。誰もが責任を負いたい。誰もが責任を負いたい。」という関係であった。

研修の最後には、ロールプレイングを必ず行う。確認するのは「来店客と好きを共有する姿勢」。1人当たり1日平均で30人から50人を接客しているオリエンタルトラフィックの店員も、まずは自分自身が楽しんで接客することから始める。その結果、数字は着実についてくる。

女性販売員の結婚支援します

販売代行のスプレッドファッションイズム 離職者減へ会員制サイト

「異性との出会いの少ない女性販売職に、人生の大きな喜びである出会いを提供し、ファッション販売からの離職を減らしたい」販売代行の「スプレッドファッションイズム」(東京、戸塚代表)は女性ファッション販売員を対象にした結婚支援事業を開始し、8月1日に会員制結婚支援サイト「ディアアライドトウキョウ」を立ち上げる。女性が多いファッション販売の職場環境で異性との出会い、成婚を支援し、離職を防ぐ。

販売代行は開始から約15年。新卒教育に力を注ぎ、取引ブランドからの評価は高い。販

「少ない求職者」をしっかりと教育して戦力に育てていく。30歳に差しかかると、ここにいなくても希望が持たないといふ辞めていく。仕事の成長支援だ



8月にスタートする結婚支援サイト

「少ない求職者」をしっかりと教育して戦力に育てていく。30歳に差しかかると、ここにいなくても希望が持たないといふ辞めていく。仕事の成長支援だ

高単価ブランドの販売代行の場合、通勤範囲に別の店舗がなく異動も少ないため、男性との出会いに限られる。そのため30歳前になると、販売職が嫌という理由でなく、真剣な出会いを求めて離職することが多いという。

「少ない求職者」をしっかりと教育して戦力に育てていく。30歳に差しかかると、ここにいなくても希望が持たないといふ辞めていく。仕事の成長支援だ

「少ない求職者」をしっかりと教育して戦力に育てていく。30歳に差しかかると、ここにいなくても希望が持たないといふ辞めていく。仕事の成長支援だ

「少ない求職者」をしっかりと教育して戦力に育てていく。30歳に差しかかると、ここにいなくても希望が持たないといふ辞めていく。仕事の成長支援だ

「少ない求職者」をしっかりと教育して戦力に育てていく。30歳に差しかかると、ここにいなくても希望が持たないといふ辞めていく。仕事の成長支援だ

「少ない求職者」をしっかりと教育して戦力に育てていく。30歳に差しかかると、ここにいなくても希望が持たないといふ辞めていく。仕事の成長支援だ

「少ない求職者」をしっかりと教育して戦力に育てていく。30歳に差しかかると、ここにいなくても希望が持たないといふ辞めていく。仕事の成長支援だ

きょうの紙面

地元の39店含め170店揃え

総合 イオンモール松本9月開業 ㊦

新しい客層の取り込み期待

知・トレンド コンテンポラリー子供服 ㊦

近年増えているコンテンツポラリー子供服の新興ブランド。専門店や百貨店の新しい活路になると注目されている。

トレーニングウェア拡充

全国の店長と本社スタッフ
ロープレ大会やファッ



売り場から

が常に現場に向き合う姿勢に尽きる。

本社勤務も店頭にも

店舗スタッフはアルバイトを含めて450人近く。本社勤務は約50人だが、基本は販売職の出身者だ。販売を経験しているからこそ、現場との一体感がある。今も「本社勤務でも週末の1日は店頭に立つ」のが日常業務。企画を担当しているも、判



に現場と気持ちの共有を優先して組織を作り上げる社風がある。

昨年は、組織変更で管理職をなくした。「部長や課長の管理業務に捉われると、現場が遠くなってしまふ。店頭から社長までの距離を縮めたい。誰もが意見を言いやすいフラットな関係でありたい」

研修の最後には、ロールプレイングを必ず行う。確認するのは「来店客と好きを共有する姿勢」。1人当たり1日平均で30人から50人を接客しているオリエンタルトラフィックの醍醐味でもある。まずは自分自身が楽しんでいれることをリアルに伝える。その結果、数字は着実についてくる。

女性販売員の結婚支援します

販売代行のスプレッドファッションイズム

離職者減へ会員制サイト

「異性との出会いの少ない女性販売職に、人生の大きな喜びである出会いを提供し、ファッション販売からの離職を減らしたい」――販売代行のスプレッドファッションイズム(東京、戸坂敦代表)は女性ファッション販売員を対象にした結婚支援事業を開始し、8月1日に会員制結婚支援サイト「ディアブライドトウキョウ」を立ち上げる。女性が多いファッション販売の職場環境で異性との出会い、成婚を支援し、離職を防ぐ。

販売代行の求職者が減少するなかで売り上げを作ってきたが、直面する課題が「戦力となった30代女性販売員の離職」だ。特に高単価ブランドの販売代行の場合、通勤範囲に別の店舗がなく異動もないため、男性との出会いに限られる。そのため30歳前になると、販売職が嫌という理由でなく、真剣な出会いを求めて離職することが多いという。



8月にスタートする結婚支援サイト

「少ない求職者をしっかり教育して戦力に育てても、30歳に差しかかると、ここにも希望が持てない」と辞めていく。仕事の成長支援だ

けでなく、人生の大きな喜びである「出会い」を支援できれば、該当者の5割は離職を防げると思う」と戸坂代表は立ち上げの意図を語る。

同事業を開始するに当たり、登録者数が日本で最大級の結婚相談所ネットワークのアイビージェーに加盟した。ディアブライドトウキョウに入会すれば、アイビージェーに入会している男性の中で、最適なマッチングを提供する。入会プランは、29歳以下のスタンダードプラン

2業態、秋冬で終了

ユナイテッドアローズ、ポワソンシヨコ

は前期までに現存損失を計上しており、今期の通期業績に与える影響は軽微だという。

アナザーエディションは、ミリタリーやワーク、エスニックなどにシズントレンドを掛け合わせ、サブカルチャーや音楽の要素も加えたレディースカジュアルの業態。中心客層は30代前半。01年にスタートし、12店がある。ポワソンシヨコはベーシックな婦人靴をリーズナブルな価格で売ることがコンセプトにした業態で中心客層は30代後半。14年に1号店を出し、6店がある。

同社は今期スタートした中期ビジョンで収益体質の再強化に取り組んでいる。この中で不採算事業や店舗、取り組み精査を進め、過去の業績推移から同社の業態では小型業態の部類に属する2ストアの撤退を決めた。今後も引き続き不採算事業の見極めは継続するという。

中期ビジョンの発表は5月だが、竹田光広社長は昨年末のインタビューで、17年度の経営に関して「何よりも収益力を根本的に改善することが最大の目標」との考えを示していた。不採算事業の見直しに関して「聖域を設けずに判断する。事業ごとの先行きを見極めない」と、これからは乗り越えていけない」と話していた。