

**正社員を募集しております。**



ご覧いただきましてありがとうございます。

株式会社ワシントン靴店は、富山市に本社を置き、北信越に「Parade」という店名で31店舗の靴と服飾雑貨等の専門店チェーンと、インターネット通販事業を運営しています。新潟・富山・石川・福井・長野の各地域で、全従業員220名(パートさん・アルバイトさん120名、正社員100名)が働いています。

私たちと一緒に「靴を通じて地域のお客様により豊かなライフスタイルを提供」してくれる仲間を大募集しています！

新卒採用(総合職)のページですが、私たちの考え方をわかりやすく説明させていただいています。

ご応募をされる前に、必ずこちらのページをご覧ください。

面接時にお話を聞くことがあるかもしれません。

<Parade パレード | 株式会社ワシントン靴店新自社採用ページ>

<https://www.washington-shoes.co.jp/saiyou/shinsotsu/>

■エントリー後、選考の連絡をさせていただきます。

都合により、ご連絡までにお時間をいただく場合がございます。

■基本的に、こちらからの連絡はメールを予定しております。

メールアドレスのご入力のお間違いの無いようお願いいたします。

メールアドレスを間違えて入力された場合、こちらから連絡いたしません。

ご了承ください。

■面接でお話しいただきたいのは、以下の3つが中心となります。

①あなたは何が得意ですか。

②あなたはいったい何をやりたいのですか。

③どのようなことをやっている自分なら、意味を感じ、社会に役立っていると実感できますか。

働き方の希望等も含めてお話を聞かせてください。

お仕事内容でわからないことがあれば、遠慮なく質問をお願いします。

## ■雇用形態

正社員(3か月の試用期間あり)

## ■仕事内容

店舗での販売及び店舗運営管理。靴やスニーカーや、服飾雑貨等を購入されるお客様への アドバイスや情報提供・カラーコーディネート等の接客販売、商品のディスプレイや陳列変更作業といった商品管理、後輩社員・アルバイトの方の指導育成、従業員の労務管理、設備・資材・備品等の管理、売上金・経費の管理などの店舗運営に関わるありとあらゆる業務をお任せしています。

## ■応募資格

高卒以上

## ■勤務地

富山、新潟、石川、福井、長野各店舗  
店舗一覧はこちらからどうぞ

<https://www.washington-shoes.co.jp/shop01.html>

## ■勤務時間

[早番] 10:00～19:00(休憩時間 60 分の実働 8 時間)

[遅番] 11:00～20:00(休憩時間 60 分の実働 8 時間)

## ■待遇

大卒 185,000 円～

短大・専門卒 176,260 円～

高卒 164,860 円～

※年齢、経験により考慮いたします ※試用期間 3 カ月同条件

## ■諸手当(正社員の例)

遠隔地手当(当社規定による)、住宅手当(当社規定による)  
その他交通費支給、遅番手当、家族手当

## ■昇給

年1回(7月)人事評価による

## ■賞与

年2回(7月、12月)実績、人事評価による

## ■休日(シフト制)

1年単位の変形労働時間制、元日

## ■休暇

年次有給休暇、慶弔特別休暇、産前産後育児休暇

## ■保険

健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険

## ■福利厚生

育児休業制度、育児短時間勤務制度、介護休業制度、介護短時間勤務制度、  
退職金制度、財形貯蓄制度、社員割引制度、店舗内懇親会会費補助、新年会旅行、  
永年勤続表彰

## ■教育制度

### [社内研修]

新入社員研修、初級販売職研修、ストアチーフ研修、中堅マネジメント研修

### [外部研修]

経験や段階に応じて外部研修にも参加します

## ■その他

面接時にご質問ください！

## ■応募方法

応募フォームに、必要事項を入力の上、ご送信ください。

※ご登録のメールアドレスは、WEB の適性検査時に必要です。  
携帯電話のアドレスでは受験できないこともありますので、  
Gmail や Yahoo メールなどのフリーメールでも構いませんので  
PC に対応したメールアドレスをご準備ください。

## ■応募後の流れ

[1] 応募フォームに入力・送信

↓

[2] メール又はお電話で選考の連絡をさせていただきます

※都合により、ご連絡までにお時間をいただく場合がございます

↓

[3] 書類選考

書類選考合格者へ面接の日時と場所を連絡いたします

※こちらに応募書類が届いてから7日以内に連絡いたします

↓

[4] 面接・労働条件相談

↓

[5] 適性検査

↓

[6] 合格

↓

[7] 入社

※ご連絡を「@washington-shoes.com」のドメインよりお送り致しますので、ドメイン指定の解除をお願い致します。

## **エントリーはこちらから↓**

<https://goo.gl/forms/dRuOFaFjHfvClkjw2>

### **■応募先 [本部]**

〒939-2731 富山市婦中町青島 401

(株)ワシントン靴店 中途採用係 まで

### **■お電話でお問い合わせの場合は、**

「中途採用の求人の件で…」とお伝えください

採用担当:野上(のがみ)、有若(ありわか)

TEL:076-461-5610(平日 10時~17時)

### **■公式 HP はこちらです↓**

Parade(株式会社ワシントン靴店)

<https://www.washington-shoes.co.jp/>

### **★引き続き**

**中途採用された社員のインタビューを載せてあります。**

**入社のいきさつや現在の仕事など当社で働く上での参考材料に  
していただければと思っております。**

**ぜひご覧ください↓↓**

## 社員インタビュー①

佐久店 ストアチーフ 長田悠希

(2013年 中途入社)



### 1 就職活動について教えてください

当時、前職を退職し、ゆっくり仕事を探そうと考えていたとき求人誌に掲載されていたワシントン靴店にアルバイトとして入社しました。

働きながらハローワーク等々で仕事を探しながら勤務を続けていましたが、なかなか条件に合う所が見つからずにいました。過去の経験から接客業の勤務体系は過酷なことが多いという思いがあったために、その時点では接客業という選択肢はありませんでした。その後、働いていく中で、お客様と接しお勧めした商品を購入して頂いたり、喜んで頂いたりを繰り返していくうちに、自分にはやはり接客業が向いているのではないかと思うようになりました。また、この会社で働いてゆきたいと思うようになり上司に相談し、社員として登用となりました。

### 2 入社を決めたポイントは？

私の場合はアルバイトとして働いてから社員になったために、働いてから社員として働きたいと決めたポイントを二点お伝えしたいと思います。

まずは、先ほど述べたように「接客業は残業が多い」というイメージを持っていましたが、店舗で働いていても繁忙期や、特別な作業がなければ、その残業が基本的には無いということです。どんなに仕事熱心な人でも自分の時間は大切ですよ？そういった時間が取れることや計画が立て易くなる点は大きいポイントに感じます。

二点目は、役職の分割やステップアップの方法が明確なことです。役職が区分によってわかりやすく分かれていることによって、ステップアップの目標としてモチベーションも高く保ちながら働くことが出来たと思ったからです。

### 3 入社後に感じたことや入社前とのギャップは？

トップとの距離の近さに驚きました。社長って聞くと遠い存在のように感じませんか？私は今まで働いてきた会社は規模が大きいことも有り、社長は名前しか見たことありませんでしたし、せいぜい動画くらいでしたからなおさらそう思うのかもしれませんが。一方当社の社長というと、月に一度全店舗を回りますので毎月顔を合わせる機会がありますし、何より社長が気さくです。笑

仕事上の悩みなどあれば上司や、社長に相談しやすい雰囲気があると思いますね。後もう一つ、初日に売り場を見て、「靴はこんなにお得に買えるのか！」とびっくりしました。それまで特定のブランドスニーカーしか履いていなかったのも、千円前後の靴をみてびっくりしたのを覚えています。

### 4 最初にした仕事は？

初日に店長から「わからないことがあることは当然だから自信を持って売り場に立とう」と言われたのを覚えています。接客業はそれまでもやっていたから、何もわかりませんでした。やたら自信満々で立っていた気がします。笑 そのかわり、お客様を不安にさせないことを考え、わからないことはわからないとしっかり伝え、店長等に代わってもらっていました。

日々の業務で担当したのは紳士、スニーカー部門の品出しや、整理整頓です。特に品出しでは、店内数多くの商品の中から、その商品をどこに出せばいいかが全くわからず、どこに何があるのかを覚えることに苦労しました。これは、品出しだけでなく、お客様の希望の靴をご案内する際にも重要ですので、毎日売り場を整理整頓しながら覚えていきました。

### 5 現在している仕事は？

現在は店舗の代表として、メンバーのスケジュール管理、アルバイトや新人の指導、売り場作り、もちろん接客、応対、レジ等の日常業務も行っていきます。人を扱うことは、前職でもやっていましたが、皆それぞれですのももちろん難しさもあります。今でも作業割り当てをして、実際行ってみて、やはりこうすればよかったと思うこともあります。まだまだ未熟ですからそういう失敗を糧に前進しているところです。

また商品に関しても日々新しい商品が入荷してきます。流行も移り変わっていきます。

新しい商品には新しい機能が追加されていたり、デザインは流行に左右されてきます。そういった面ではこれからもずっと勉強していかなければならないと思います。

## 6 1日のスケジュールは？

### 9:30 朝礼、環境整備

経営方針の唱和や、その日の連絡をします。

毎日決められた箇所を決められたやり方で清掃を行います。それぞれがそれぞれの箇所を毎日継続して行います。

### 10:00～午前中 開店、検品、品出し、接客、応対

時間になったら開店です！

所属の店舗では平日のほぼ毎日当社の配送センターから新たな靴が送られてきます。送られてきた靴は、品番ごとに並べ替えて検品を行います。検品が終わったら、商品をきまった棚に並べていきます。もちろんこの間も、お客様の接客を行います。

### 12:00 お昼休憩

### 13:00～夕方 品出し、他店への荷物作り、接客応対

荷物の量が多い場合はこの時間も品出しを行いながら、お客様の接客応対をしていきます。

次に、他店の方が売れている靴や、他店のお客様の注文品など、他店に送るための荷造りを行います。このように棚の商品が少なくなったり、また他店より送られてきた場合、当然同じ展示方法ではいけません。その量にあった展示方法に作り変えていきます。

### 夕方～19:00 翌日の準備、接客応対

翌日がチラシ折込日の場合は、その準備を行っていきます。値段を付けたり、チラシを貼ったりします。特に値下げの商品がある場合は専用のコーナーを設けたり、ポップを作ったりもします。この準備が翌日の売上げにかかわる場合もありますので、天候や流れも考慮しながら行います。

### 19:00～20:00 掃除 閉店

一日の終わりに店内の清掃や、靴の整理を行います。

20時になりお客様がお帰りになったら閉店、レジの現金を精算し一日の業務終了です。



## 7 仕事をする際に気をつけていることは？

お客様の前に出る仕事では、気をつけなければならないことはたくさんあると思います。笑顔や言葉遣い、姿勢等ですが接客業では共通のポイントですので、売り場に関して気をつけていることを言いたいと思います。

常に心がけていることは、客観視を大事にすることです。同じ売り場にいるからこそ見えなくなってくることがあると思っています。そのため毎日、「自分が買い物をしていたらどう見るか」というのは考えていますね。また、自分がいいと思った売り場でも他の人はもっと良いアイデアがあるかもしれません。なので、他のメンバーに意見を聞いて、そちらの考えの方が良いならすぐ変えたりと、チームワークも大事にしています。

## 8 この仕事のやりがいは何ですか？

一番のやりがいはこの日は売れる！という日の為に準備をして予想通り、また、それを上回る結果が生まれたときです。

もちろん計画は一人ではなく、お店のメンバー皆で考え、それに向かって逆算して皆で作業をします。そして当日は、数字を出すために皆が販売する。こういったように目標を皆で共有しながら、達成したときには大きな喜びを感じます。もちろん、全く結果がでなときもありますが、そういうときは失敗点を次回に生かすということが続けてます。ちょうど、スポーツに似ていますね。試合に向けて練習して、試合当日は実力を発揮し、試合後は次の試合に向けて反省する。同じようなやりがいがこの仕事にはあると思います。



## 9 どういう人がワシントン靴店に合わないと思いますか？

一人で黙々と作業をしたい方は合わないかも知れません。

季節ごとの売り場にする際には多くの作業時間を要します。一人で作業する時間が多いこともあります。しかし、こういった時間でもお客様はいらっしゃいますから、いらっしゃいませ等の声はもちろん、お客さまの動き、もしくは他のメンバーの動きを常に観察しながら行う必要があると思います。

また、お客様と一緒に働くメンバーとのコミュニケーションが大事という点においても同様にいえると思います。

## 10 どういう人と働きたいですか？

明るく笑顔でいれる方ですね。

仕事内容や、商品知識などは、働き始めてから身につくものですが、明るく笑顔でいることは指示されて簡単に出来るものではありません。

もちろん接客に必要です。当然、お客様からの高感度は高くなります。それだけでなく、笑顔でいることで一緒に働く仲間も良い気持ちで働くことが出来ると思います。それによってお店全体の雰囲気良くなり売上げにまで影響するといったことはあると思います。とは言っても一日ずっと続けるのは難しいもの。私もなるべく笑顔でいられるように気をつけています。

## 11 最後に入社を考えている方に向けてのメッセージ

ひとえに接客業と言っても様々な業態があります。

ワシントン靴店では、がんばり次第で様々なポストが用意されています。私は販売員としての目線でしたが、他にも間接的にお客様と接する、商品の仕入れを行うバイヤー、当社の物流を担う配送センター。皆さんが目指したいことに向かって努力することが出来る環境があると思います。私は中途採用で入社し、それまで接客業を長くやってきました。資格と同じように接客や対応等もスキルと思い自信を持って取り組んでいます。同じく中途採用の方は今までのスキルをワシントン靴店で生かして欲しいと思います。

## 社員インタビュー②

魚津店 岩脇未来

(2012年 中途入社)



### 1. 就職活動について教えてください

私は当時、県外にて就職し働いていました。富山に戻ってきていたのも2日間だけで、車の免許更新の為でした。そこで母親より、近くに新店がOPENして、社員を募集していることを聞きました。靴が昔から大好きな私は、ワシントン靴店へ入社できるのであればすぐにでも地元へ戻ってこようと、応募したのが始まりでした。

地元へ帰って就職しようとは全く考えてなかったもので、今となっては靴がつなげてくれた縁なのかなとも思えます。面接までには、ホームページ等で、ワシントン靴店の理念や他社との違い、そして入社できたら自分の強みは何なのだろうと考え備えました。誰にも負けない、靴が好きという気持ちを緊張もせず伝えることが出来たのでは、と思います。というところで、私は就職活動というものを全くしておらず、あの日たまたま聞いた母親からの一声が始まりでした。

### 2. 入社を決めたポイントは？

入社を決めたポイントは、私が昔からスニーカーが大好きでいずれは靴に携わる仕事に就きたいという思いがずっとあったということが一番大きいと思います。そして地元富山で、靴屋さんといえばワシントン靴店と誰もがわかる会社へ入社出来るチャンスがそこにあったということだと思います。

大好きな靴を仕事にできることが出来れば私自身も幸せであるし、また私の知識をここでなら存分に発揮できるのではないかと、期待もありました。自分の趣味を普段からの強みとして仕事で発揮できている人はなかなかいないのではないかと思います。私はワシントン靴店であればそれを可能にできると感じ、入社を決めました。

### 3. 入社後に感じたことや入社前とのギャップは？

入社後に感じたことで一番大きかったことは、ファッションで靴を選ぶ方ももちろん多いですが、健康面からも靴を選ぶ方が多いということです。お客様が求める、腰や膝に優しい靴や外反母趾で悩んでいるために、足に合った靴が欲しいという声がとても多くありました。私自身が、靴はファッションの一部であることとしか考えていませんでした。接客をする上で私の知識は靴に対しての知識でしかないことを痛感したことをよく覚えており、お客様とのニーズの違いに驚かされました。

まずは、足に合う靴とはどんな靴であるのか、またそこを改善するためには、どんな雑貨（インソール等）が最適なのかを勉強しました。メーカーさんや先輩方に聞くことや、インターネットで調べることでインソールにもとても興味を持ちました。今では自分自身で試しては、良い点、悪い点をお客様に伝えられるようになりました。色々な方の悩みを少しでも良い方向へと解決することが出来ているのではないかなと思っています。靴で生活を豊かにできるとしています。

### 4 最初にした仕事は？

最初の仕事は OPEN 準備でした。新店 OPEN のタイミングで入社したので、多くの先輩方に並べ方や検品の仕方など細かく教えていただきました。また、レジ打ちに関しても、OPEN までに何度も何度も練習しました。OPEN 当日には多くのお客様にご来店頂きましたが、大きなトラブルもなく終わることが出来ました。そのことが今に生きて、レジ打ちに関しては今でも自信があります。

落ち着いてからは、一つ一つの商品カテゴリーを覚えていき、陳列していく毎日でした。見た目が同じようにみえるパンプスを一つとっても、ヒールの種類や高さによってカテゴリーが分かれ、同じ仲間同士で、一つのカテゴリーを作っていくのです。毎日スニーカーばかり履いている私には、パンプスや革靴などは未知であり、一からの勉強となりました。大変なことも多かったです。最初だからこそ、何でも先輩に質問攻めできる特権を大いに使えますよ！私は毎日のように聞きまくり、自分のものにしていきました。1年目は、先輩方から技や知識を盗むことに徹しました！！



## 5. 現在している仕事は？

現在は、婦人部門を担当しています。パンプスやブーツから、介護シューズまで多くの種類があります。ご来店いただくお客様一人一人に、目につきやすく、また手に取りやすい陳列を心がけています。全てのお客様を接客させて頂きたいのはもちろんですが、やはり無理な部分もあります。言葉のない接客として、レイアウトや飾り方やPOP等で少しでも悩みの手助けができるように努力をしています。とは言うものの、“飾る”ということがとても苦手です。先輩方に手助けしてもらってばかりです。

日々勉強ではありますが、それでも婦人部門という一つの部門を任されていることに幸せを感じています。自分がその日に変更したところからすぐに反応が出て、手にとっていただける機会が増えることがとても嬉しいです。前年の商品の動きと多少のズレを読み解くことが難しいところではありますが、やりたいことに近づけている気がして毎日充実しています。

## 6. 1日のスケジュールは？

### 9:30～10:00 開店準備、掃除等

朝一番に掃除とレジ周辺の準備をします。レジ金や商品を入れる袋が不足していないか確認します。そして、社員、パートさん全員で朝礼を行います。私は、その日の目標を伝えるようにしています。

### 10:00～12:00

午後から入荷する予定の商品がスムーズに陳列出来るように整理整頓をします。また、自店で直接発注をした商品は午前中に入荷することが多いので、検品し伝票処理を行います。客注商品である場合は、お客様へ入荷の連絡も行います。

### 12:00～17:00

お昼交代を順に行います。

カゴ車にて商品が入荷する時間帯なので、届いた分を片付けて検品をします。入荷数が多いときは、本当に大変です。部門ごとに分けて、午前中に空けたところへどんどん並べていくのですが、新商品の場合は、ブランド力が高いものほど、お客様にどのように目につき、手にとって頂けるかを考えながら一つの棚の中でも、飾り方等で商品へ付加価値をつけていきます。

17:00~20:00

お仕事帰りのお客様のご来店が増える時間帯であり、自店の売上ピークでもあります。接客を重点にしつつ、事務作業も行います。返品処理などPCを使う作業です。売場を気にしながら、いつでもお声掛けできる雰囲気や会話を大切にする時間でもあります。そして本日の営業は終了です。

## 7. 仕事をする際に気をつけていることは？

どの接客業でも同じだと思いますが、どんなに忙しくても笑顔を絶やさないことです。ときには入荷する商品がとて多く、商品を陳列することに集中してしまうこともあります。ですが、お客様が安心して気持ちよくお買い物をして頂くために一番大切なのはやはり笑顔だと思います。笑顔で会話するだけでも、お客様の悩みや相談などを引き出すための最大の武器になると思います。

実際自分がショップに行ったりする中でも、笑顔で親しみやすい店員さんから購入したいと思いますよね。ネットショッピングが大きなシェアを広げている中で、自店に足を運んで頂き、購入して頂ける。リアル店舗で購入して頂くには、その商品に自分たちが付加価値をつける必要があります。方法としては、レイアウトやPOP、接客をする上での自分の知識力。やり方はいろいろあると思いますが、私は商品と一緒に自分も買って頂けるように努力しています。

## 8. この仕事のやりがいは何ですか？

私は”良い靴を履いていれば、その靴が素敵なところへ連れて行ってくれる”と信じています。良い靴と言うのは、ブランド力や価格等のことではなく、その人その人に一番合う靴を見つけるということだと思います。

この仕事を通して、多くのお客様の足の悩みやファッション面でのコーディネートとしての相談も多く受けることがあります。その一つ一つをお客様との会話の中からヒントを見つけ、改善していき、一緒に”素敵なお靴”を見つけるお手伝いができるということがこの仕事の一番のやりがいではないのかなと思います。

お帰りになるときに’ありがとう’と笑顔で言って頂けるときや”この前の靴とても良かったからまた一緒に選んで欲しい”と言っただけのときが一番の幸せです。



## 9. どういう人がワシントン靴店に合わないと思いますか？

少しでも靴に興味が無いと、すべての知識を一から勉強して、接客していかなければならないので大変かなと思います。もちろんそれでも根気よく勉強していける方は大歓迎です！！

他には、コミュニケーションが取れることが大切です。お客様とのコミュニケーションはもちろん、社員間でのコミュニケーションがとても大切だと思います。お店の雰囲気の良い店舗というのは、社員同士の仲が良く、コミュニケーションが良く取れているのです！くだらないことでも言い合える仲になることが出来れば、その店舗の売上はどんどんと伸びていくことでしょう。話すことが苦手な方や話を聞くことが苦手な方は向かないのかなと思います。

## 10. どういう人と働きたいですか？

北信越の足元は私が担うという気持ちでやっているの、一緒に北信越の足元をどんどん盛り上げてくれる方と一緒に働きたいです。やる気と元気と素敵な笑顔があれば大丈夫です！毎日靴に囲まれ、私はとても幸せな環境にあるので一緒に共感して下さる方が増えると嬉しいです。マニアックな知識もどんどん教えてください！一緒に成長していける、そんな仲間がもっとももっとたくさん欲しいです。もちろん接客面の技術やレイアウトの案など、良いところを盗ませてください！自信のある方と一緒に働きたいです。お互いに盗み合って、お互いにとってプラスになるような環境にしていきたいです。

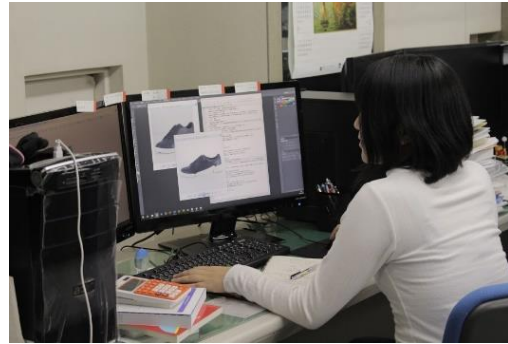
## 11. 最後に入社を考えている方に向けてのメッセージ

靴が大好き！ということ一つで入社し、今日までやってきました。一人で楽しんできた靴大好きライフも仕事にすることで、私の知識や提案によって自分以外の方のライフスタイルを良い方へ少し変化させることが出来るということを毎日実感しています。自分の可能性を広げ、好きなものを毎日考えていられるこの仕事に私は魅力しか感じません。少しでもやってみたい！こんな私とマニアックなスニーカーの話がしたいと思って頂ける方！是非一緒に北信越の足元を担いませんか？北信越というひとつの地区を私たちが担うと考えただけでワクワクするのは私だけでしょうか。靴だけでなく、自分自身を売り込んでいくということと一緒に楽しんでいきましょう！きっと北信越のすべての足元をわたしたちのものに出来るはずです！！

## 社員インタビュー③

EC 事業部 千葉

(2013 年中途入社)



### 1 就職活動について教えてください

ワシントン靴店の実店舗でアルバイトをしている時に、社長に声をかけられて入社しました。履歴書を送って面接を受けて……という一般的ではない形ですね。デザイン系の学校に在籍中に就職活動をしていたのですがあまりうまく行かず、卒業してからは、アルバイトとコネクションで外注や単発の仕事を受けてお金を稼いでいたので定職には就いていませんでした。

そのアルバイトの中にワシントン靴店があり、偶然社長が私の履歴書をご覧になったそうで、経歴を見て「EC 事業部に向いているのでは？」と声をかけていただきました。ちょうど EC 事業部が人手不足だったところ、デザインや商業関連の勉強をしていた従業員を見つけて話しかけたそうです。

思ってもいない展開でその日は少し戸惑った記憶があります。

### 2 入社を決めたポイントは？

学生の時にデザインやマーケティングについて学んでいたもので、それらを活かせる仕事なのではないかと感じ入社を決めました。

もちろん靴も好きなので、興味がある両方のことを扱える仕事というのもとても魅力的です。仕事内容についてもアルバイトを通しておおよそこんな感じだと知っていたので特に不安もなく決めました。

仕事内容以外にも、社員割引制度もあり靴を安く買えるという点も靴好きには嬉しい福利厚生だと思います。EC 事業部では残業は月に 1 時間程度、有給もほとんど消化できているので、プライベートや趣味の時間は十分に確保できます。

定時の終業時間は少し遅めですが、朝が苦手な私にとってはありがたいです(笑)



### 3 入社後に感じたことや入社前とのギャップは？

アルバイトを始めてすぐの頃は、「靴屋はこんなに体を使う仕事なのか」と感じました。広い店舗だったので、お客様をご案内したり在庫を取りに行ったりと移動がとても多かった印象です。長靴など重い商品もあるので想像よりも肉体的に大変でした。立ちっぱなしの仕事に慣れるまではかなり苦労しました。

しかし、靴屋なので店舗内で「どの靴は疲れにくい」「どのインソールがいい」と情報交換が活発でアドバイスを聞きながら、接客のヒントを学ぶこともできます。

ギャップはアルバイトをしていたのでありませんでした。

強いて言えば店舗は明るい人が多く、EC 事業部は静かな印象の人が多いかと思います。新入社員の中にも入社前に店舗でアルバイトをしていた人もいるようなので、入社後の不安を減らすのに良い方法かもしれません。

### 4 最初にした仕事は？

アルバイトで働いていたときの基本業務は接客とレジでした。

靴はファッション面と機能面の両方を持った商材なので、商品知識が必須です。

部門担当者に教えてもらい商品知識や通常業務について学びました。

EC 事業部に来て最初に覚えた仕事は、ページの作成方法と受注から出荷までの一連の流れを覚えることでした。出荷は担当ではないため手伝うことは少ないのですが、社内での仕組みを理解するために一連の流れを覚えめました。

ページ作成は、最初は比較的安価な商材やメーカーから詳細が届いているものを中心に行っていました。その後仕事に慣れ始めたら、徐々にブランドの担当を任せられるようになりました。

### 5 現在している仕事は？

現在の主な仕事は以下の3点です。

- ・EC サイトの運営管理
- ・公式ブログの運営
- ・新商品の撮影

これらに細かい業務がいくつか増えます。



EC サイトの運営管理は、商品ページの作成やセールの準備、在庫管理などを行います。Photoshop を使った画像の加工や商品説明のテキストを作成するノウハウが必要になります。商品についての知識ももちろん必要なため難しい仕事です。公式ブログの運営は、靴についての記事の企画執筆を行います。その他にもデザイン面やネットワーク関係の仕事にも関わっています。

新商品の撮影では、入荷した商品を検品し撮影します。商品の特徴をチェックし、きれいに見えるように整えるのも撮影段階での仕事になります。起毛革の質感を整えたり、靴紐の調整や、詰め物をして実際履いた時に近い形に整えるなど細かいポイントに気を使っています。

## 6 1日のスケジュールは？

09:30～ 朝礼、掃除

配送センターから届く商品の検品→陳列。

新商品や補充商品がトラックで搬入されます。それをひとつひとつ検品し、倉庫内の所定の位置に積みます。新商品であれば店頭分と撮影用に振り分け、担当者に引き継ぎます。

11:00～ 新商品のチェック、撮影

新商品の入荷が毎回 10～30 足程度あるので、誰がどの商品を担当するのか、どのような商品ページにするのかを決めます。撮影は、角度を指定すると自動で回転し撮影するカメラセットを使用しています。

12:30～ 休憩

13:30～ 実店舗で接客

週に数時間、実店舗でも接客をします。実店舗で接客をすることで、お客様の疑問や靴を選ぶ際に重視するポイントなどを知ることができるのでとても勉強になる時間です。同じように週に数時間はメールや電話でのネットショップの方の接客もします。

14:30～ ネットショップの商品ページ作成、  
在庫確認

撮影した画像やデータを基に、商品ページを制作します。手元に商品がないネットショップだからこそ、履き心地や商品の細かい仕様を逃さずお伝えできるように気をつけています。



16:30～ 公式ブログの記事作成、更新業務

靴についてお客様にもっと知ってもらうために、ノウハウをまとめたブログを更新しています。企画のネタ出しから記事の執筆、画像撮影までこなします。

18:30 帰宅

[ワシントン靴店\(Parade\)公式ブログ↓↓](https://www.washington-shoes.co.jp/press/)

<https://www.washington-shoes.co.jp/press/>

## 7 仕事をする際に気をつけていることは？

スケジュール管理です。お客様が購入を考える時期を逃さずに販売をできるようにスケジュール管理は必須です。季節や気温、特に雪の情報については頻繁にチェックするようにしています。暑くなればサンダルが売れ、近くの学校で運動会があれば運動靴が売れます。新入学の時期や海開きなどの行事には少し詳しくなります。セールが頻繁に行われる時期もあり、準備に追われていることも多いです。シフト制なこともあり、今週は何がどれくらい入荷してどこまで仕事を終えなければいけないか？と他の担当者とのスケジュールの都合を考えることも多く、管理が行き届いていないと厳しいことがあります。仕事の優先順位や所要時間を計算し、うまく回せるようになりたいです。

## 8 この仕事のやりがいは何ですか？

お客様から直接お声をいただけることにやりがいを感じます。店頭で先日買った靴についてのご感想をいただいた時や、シューケアやフィッティングについて相談していただいてお礼を言われた時、ネットショップだとメールやレビューで感謝のお言葉を頂いた時はやりがいを感じます。お客様と一緒に悩み、そしてその商品に満足をしていただけるとただ純粋に「頑張っよかった」と思います。他にも、月に一度の上司との面談があり、そこで直接毎月の仕事の評価がある点もモチベーションになります。面談では評価項目に基づいて自分の仕事内容はどうだったかを話し合います。労働環境や仕事の効率化などについても話題になるため、自分の提案が活かされるケースもあります。仕事内容について相談する機会があることで、次の方針が決まり毎月の良い区切りとなっています。

## 9 どういう人がワシントン靴店に合わないと思いますか？

どの業界や業種でも同じだとは思いますが、好奇心と向上心がない人には難しいと思います。

毎シーズン新しい商品がたくさん入荷します。まずはそれらに興味を持って覚えていかなければいけません。どんな特徴があって、どんな履き心地なのだろうかと。それができなければ、お客様からのご質問にお答えをしたり、商品をおすすめすることもできないからです。その上で、もっとお客様に満足をしてもらいたいと試行錯誤と努力をしていかなければいけません。そのためにはそのどちらも必要だと思っています。

## 10 どういう人と働きたいですか？

コミュニケーションが取れる人、人の気持ちを考えられる人です。

接客業なので、お客様の悩みや疑問に対して一緒に向き合い、一緒に解決しようとしていく姿勢が大切だと思います。ともに働くスタッフについても同じです。適切な関係性を適切な距離感で築ける人がいいと思います。

また会社全体的にフットワークが軽く、スピーディーに物事が進んでいきます。だからこそ疑問に感じたことについてヒアリングをすることがとても大切だと感じています。どんな方針で何をすればいいのかを周囲と相談しながら判断していくためにもコミュニケーションが重要だと思っています。

## 11 最後に入社を考えている方に向けてのメッセージ

私は学校在籍時の就職活動が上手くいった方ではないのですが、偶然にもアルバイト先で正社員として拾ってもらうことができました。そんな偶然をつかめるように、日々の勉強や努力を怠らないことはとても大切だと思います。知識や技術は人脈も広げることができます。積極的に新しいことに挑戦をすることで何かのチャンスに出会えるかもしれません。こんな仕事の出会い方もあるのだと少しでも参考になれば嬉しいです。

**エントリーはこちらから↓**

<https://goo.gl/forms/dRuOFaFjHfvClkjw2>