

国産ジーンズの良さ、 メイドイン兎島の誇りを伝えていきたい。

中桐 恵子

販売



もっと生の声

Q & A

— やりがいを感じるときはどんなときですか？

お勧めしたジーンズを大変気に入ってもらい、そのまま穿いて帰られた時や、弊社のジーンズを穿いて再来店頂いた時ですね。また、遠方にもかかわらず何度もご来店いただくお客様がいらっしゃる事です。その時は、“お帰らない”という気持ちで接客するようにしています。

— 今後挑戦してみたいことはありますか？

コロナ禍で海外の方はもちろん、国内の方も観光が難しい時ですが、SNSが普及しているいま「落ち着いたら、倉敷へ行こう！」と思うような魅力を店側からも発信していきたいです。自社に限らず、兎島ジーンズストリートやこの産地全体をPRしていきたいと思っています。

— 将来繊維業界に従事する人へのメッセージをください。

ジーンズ加工からジーンズ販売を経験したことで、世界に誇れる技術や製品が倉敷市兎島にはたくさんあると実感しています。どの仕事も決して平坦な道ではないですが、将来、皆さんが携わり世に出ていく製品には、必ず手に取り喜んでくれる人が待っています。たくさんの技術や知識を吸収して頑張ってください。



国産ジーンズの良さやメイドイン兎島の誇りをたくさんの人々に知ってもらいたいとの思いから歴史あるビッグジョンの販売職を選んだ中桐さん。現在の仕事に就く前は、同じ兎島にある洗い加工の会社で、しっかりと穿きこまれたジーンズを再現する加工の仕事に15年間携わっていたそうです。その後、現在の会社から声を掛けられたことをきっかけに、入社を決めたといいます。ジーンズ加工の「職人」だった中桐さん。「まさか自分が、生産の仕事からお客様に一番近い販売の仕事に就くとは、その当時全く想像もしていなかったですね。違う側面からジーンズに関われるきっかけを頂いたことに感謝しています。」

「お客様から“このジーンズって、どうやって加工しているの？”という質問にも分かりやすく答えることができますし、更に深いところまで説明できるので、お客様には好評をいただいています。」「また、お客様の“なぜ”にしっかりとお答えすることで、私たちの製品への想いや価値をわかって頂いた上で、購入して下さるので、こちらとしてもとても嬉しいです。」と、前職で得た経験や知識を最大限に生かした接客は、中桐さんを指名で来店する多くのリピーターを生んでいます。また、「少し前のことですが、身体の一部が不自由になってしまったお客様が、着たことのないジーンズを穿いて気分を変えようと来店され、弊社のオーバーオールを気に入ってご購入下さいました。そして、お帰りの際に、『気分が落ち込んでいたけど、とても明るい気分になったよ』と笑顔で声をかけていただき、私自身嬉しくて涙がでました。』その時、衣服には、人の気持ちを明るくそして前向きに変える力があるということを改めて感じたといいます。

「販売の仕事は、お客様を楽しませること。でも、同時に私自身も楽しんで仕事をさせてもらっています。」

