

増やした知識を自信に変えて、 お客様に寄り添ったものづくりを提案

嶋田弘太郎

アシスタントマネージャー / 営業



もっと生の声

Q & A

— 今後取り組んでみたいことを教えてください。

今はユニフォームのOEMが中心ですが、ワーク要素を取り入れたカジュアルウェアが広がってきているので、それを自社製品として手掛けてみたいです。弊社で少しは取り組んでいますが、これをもっと太くして、事業の柱の一つに成長できればと思っています。

— やりがいを感じるのは、どんな時ですか？

自分が担当した製品を実際に身につけている人を見かけると嬉しくなります。また、自分が提案した生地などが、お客様から「いいね」と評価され、採用していただけたときも嬉しくなりますね。

— 将来繊維業界に従事する人へのメッセージをください。

私は、就職活動のとき特に業種を絞っていませんでした。仲良く働けそうな会社、長く働けそうな会社を希望していて、最も印象が良いと感じたのが今の会社でした。会社とは自分がずっと長く過ごす場所なので、業種以外の軸で考えてみるのもいいんじゃないかと思っています。



営業職として成長を続けている入社6年目の嶋田さん。入社後の2年間はメーカーから商品を仕入れて企業や店舗に納める代理店営業を担当。3年目からはメーカーから製造を受託して製品を納める商社営業を担当しています。

「お客様から発注をいただき、協力工場で生産し納品しています。生地や副資材、協力工場の手配まで、その業務はものづくり全体に及びます」。そして、素材の提案や、コストやスケジュール調整などのメーカーとのやり取りも行っています。

「代理店営業時代はエンドユーザーがお客様でしたが、現在はエンドユーザーに向けて製品を作るメーカーがお客様です」と、嶋田さんはエンドユーザーと接してきた経験を武器に、メーカーに対して積極的に企画提案を行っています。

ファッションが特別好きというわけではなく、先輩社員と話せる機会を通して「風通しの良さ」を何となく感じて今の会社を選んだ嶋田さん。学生時代にバックパッカーとしてインドへ行った経験もあり、海外に協力工場があることにも魅力を感じたと言います。

「ものづくりについて本当に勉強し始めたのは商社営業に異動してから」と話す嶋田さんですが、「服がどうやって作られているのか、ものづくりのことをもっと知りたい」と自分から異動を希望。上司や先輩から様々なことを学びながら、今では5社の担当を任されています。「ものづくりは無いものを作っていくところが面白い」と、嶋田さんは知識が増えていくことを楽しみながら歩みを進めています。