

自分の強みを生かした提案力で お客様の思いを形に。

野口 慶

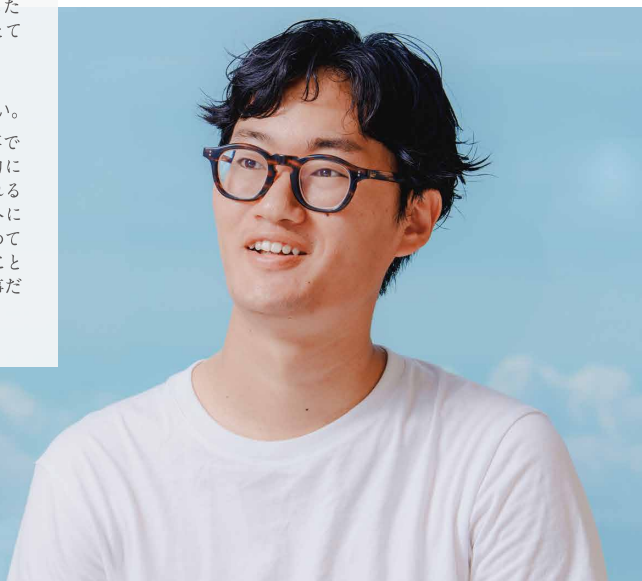
パタンナー・企画営業



もっと生の声

Q & A

- 今後取り組んでみたい、実現してみたいことは？
自社ブランドの企画や開発にさらに力を入れたいです。特にレディース商品やバッグなどのラインアップをどんどん増やしていきたいです。
- 思い出に残っているエピソードはありますか？
地元に戻ったときに友達を着ていた服が、自分がパターンを担当した商品だったことです。ミタラー調の凝った仕様で手のかかった商品でしたので、直接友人には言わなかったのですが、とても嬉しかったことを覚えています。
- 将来繊維業界に従事する人へのメッセージをください。
臨機応変な対応を求められることが多い仕事です。学生のうちに、興味があることに積極的にチャレンジしてください。そこから身に付けられることがあると思います。また、ファッション以外にも、音楽や映画など何でもいので趣味を深めておくと、お客様と話が盛り上がって役に立つこともあります。色々なことに興味を持つことが大事だと思います。



高等専門学校で電気を学んだが、もともと服が好きだったことから東京の服飾系専門学校に進学してパターンを学び、現在の会社に就職したという野口さん。就職の際には東京で働くか、地元鳥取に近い地域で働くかで迷いましたが、OEMを受けている会社なら様々なブランドの製品に関わることができ自分の成長に繋がらそうと、倉敷市児島にある今の会社に入社を決めました。

入社5年目となる現在は、入社時から担当しているパターンに加えて企画営業も担当。企画営業の仕事のやり方は入社後一から学んだそうです。「自分で企画して、パターンも自分で作成するため、お客様への提案に説得力が生まれる」と野口さん。企画提案から製造、納品まで、全ての工程に責任を持って関わるため、お客様との信頼をより深めることができるのが自分の強みといます。「サンプルが形になり生産が決まったときは一番やりがいを感じます。」

ニイヨンイチは自社工場があるため、「パターン、縫製など各工程の担当者と直接やり取りができ、思い通りの商品づくりができる体制が整っています」。また、児島は太番手の糸を使った縫製や様々な洗い加工ができる高い技術を持った企業が多くあり、世界中のブランドから仕事の依頼が来る地域です。野口さんは、「ものづくりが目の前で完成するという環境で仕事ができることは、児島ならではの良さと感じています。どこの産地にも負けない仕事したいですね」と、意気込みを語ります。

