

いつか、自分が手掛けた製品を流行らせてみたい。

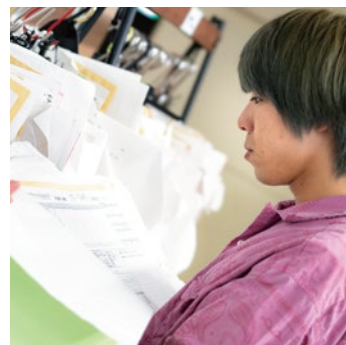
木村陸大

(企画営業)

今の仕事に就いたきっかけが、児島を中心に実施する「ジーンズソムリエ」の資格取得だったという木村さん。「学生時代にジーンズに興味を持ち、ジーンズソムリエ資格も取得したので、デニムに携わる仕事がしたいと強く思うようになりました。市外出身者ですが、『ジーンズなら児島』ということで、この地で働こうと思いました。」

入社2年目にも関わらず、その業務は多岐にわたっています。「製品の仕様書作成や工場への発注、生地や資材の調達、クライアント対応など、業務は幅広いです。生地から製品になるまでの全体を見ているため、クライアントの思いをどう現場に伝え、カタチにしていこうということに大変気を配っています。」

今は下積み時代と語る木村さん。「入社1年目は製造現場に入り、生地がカタチになるまでの工程を学びました。毎日大変でしたが、そこで得た知識や現場の職人さんとの繋がりは、今の業務にとっても役立っています。経験したことは必ず次につながっていくので、これから色々なことに取り組んでいきたいです。」



もっと生の声

Q & A

—— 仕事で手掛けていることはありますか？

時にはクライアントからの難しい依頼もあります。どんな依頼でもどうしたらできるか、まず検討することを心掛けています。対応が難しい場合でも、代案を提案するなど粘り強く対応していくようにしています。以前、厳しい納期で仕事を依頼された際、一日でも短い期間で納品できるよう、新幹線に飛び乗って大阪まで日帰りですべて部品を調達したことがありました。無事期限内に納めて、取引先からは大変感謝されましたね。そうした積み重ねがクライアントからの信頼につながっていると思います。

—— やりがいを感じる時は、どんな時ですか？

大変なことも多いですが、そうして世に出た商品が、有名ファッション誌に掲載されたり、ネットで偶然目にした時などは、とても嬉しく、やりがいを感じます。

—— 今後挑戦してみたいことはありますか？

いつかは自分で製品を企画してみたいです。20~30代をターゲットにした商品を作って、SNSを活用して売り込んでみたいと思っています。今は下積みとして、たくさんのことを経験し、目標に向けて成長していきたいですね。

