

「井原デニム」の魅力を伝えていくことが、私の使命。

小野 華子

(井原デニムストア店員)



以前はアパレル企業に勤めていたという小野さん。「井原は母の故郷でもあり、馴染みの深い場所。もともとデニムが好きだったこともあって、この仕事に就くことになりました。」現在担当している仕事は、店頭でのデニム製品の販売と商品企画。季節に合わせてのレイアウトの変更、SNSでの情報発信、ジーンズの裾上げなども行い、幅広くデニムの価値を高めています。

「井原デニムに触れていただくと分かるかと思いますが、非常に重厚感があります。進化系デニムを開発しているところが多いのも特徴ですね。お店で販売するデニム製品を通して、『井原デニム』の魅力を多くの方々にお伝えするのが私の使命だと思っています。」接客の際には、製造者に代わって作り手のこだわりなどを説明しながら、『井原デニム』の良さを十分に伝えられるよう心掛けているそうです。「長くご愛用頂くことでデニムに対する愛着を持ってもらえたら、という思いで日々お客様と接しています。」

井原デニムは地域ブランドとして県内外問わず広く浸透してきました。「遠方から『井原デニムストア』を目指して来られる方は着実に増えています。実際に井原デニムに触れて感動してもらえる発信拠点として、もっと多くの方に足を運んでいただきたいですね。」



もっと生の声

Q & A

— この仕事をしていて嬉しかったことはありますか？

お客様から良い反応をいただいた時ですね。県外からのお客様が、購入した商品を気に入ったからと、再度ご来店下さった時は「井原デニムの良さが伝わったんだ！」と本当に嬉しかったです。また、織り柄が複雑な商品を見た方から驚きと感動の声をいただいた時も嬉しかったですね。

— 今後、取り組んでみたいことはありますか？

井原デニムのPRを通して、井原地域の観光や産業などの発展にも繋がるような活動もしていきたいです。井原デニムをきっかけに、まち全体がもっと元氣になれば嬉しいです。

— これから井原地域の繊維産業に従事する方へのメッセージをお願いします。

井原地域には、織物、縫製、加工とものづくりに必要なすべての会社が揃っています。後継者不足が課題となっている部分もありますが、少しずつ若いクリエイターも増えています。今後は若い感性で様々な製品が生まれる町になってほしいですね。繊維業界は一見すると華やかな様ですが、裏方の仕事がほとんどです。それでも世に出た時の喜びを励みに、頑張ってください。

