

世界に誇るものづくりと  
お客様をつなぐ。

それが三陽商会の

販売職で

TIMELESS WORK.  
ほんとうにいいものをつくろう。

SANYO

## 株式会社三陽商会

- 本社所在地

〒160-0003 東京都新宿区四谷本塩町6-14

- 設立年月日

1943年5月11日

- 代表者

代表取締役社長 岩田 功

- 社是

「真・善・美」は、三陽商会が絶えることなく追及する、もの作りの心を表した言葉として、企業精神の根幹にありつづけています。

- 経営理念

ファッションを通じ、美しく豊かな生活文化を創造し、社会の発展に貢献します。



### 販売職の一日のスケジュール

#### 三陽商会の販売職の仕事

販売職には、お客様との会話から、ライフスタイルやニーズを読み取り、一人ひとりに合った提案をするスキルが求められます。その結果、お客様にご満足いただいたときの喜びは何事にも代えられないものがあります。接客以外にも、在庫管理や入荷作業、店頭美化など、業務は多岐にわたります。



ラプレス  
2018年入社  
津田 夏実

#### 09:15 出勤



定時15分前に出勤し、定時から勤務が開始できるように準備します。

#### 09:30 掃除



店頭美化を徹底的に意識。備品の補充もこの時間で済ませます。

#### 09:45 朝礼



前日からの引き継ぎや連絡事項、当日の予算の確認をします。

#### 10:00 接客



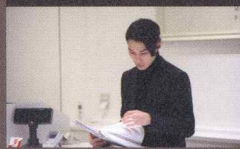
接客業務。常に新しい提案ができるように心がけます。

#### 12:30 お客様情報の共有



チーム内でお客様情報を共有し、接客のコツやヒントを得ます。

#### 14:30 商品知識の勉強



時間を見つけて、マップ<sup>®</sup>で商品知識を深めています。

※商品の概要・特徴が記載してある資料

#### 16:30 商品整理



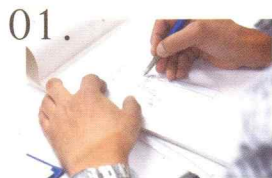
お客様が手に取りやすいよう、商品整理や店頭美化に気を配っていきます。

#### 18:30 引き継ぎ・退勤

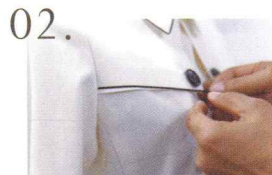


今日の売上の確認や明日への引き継ぎ事項などをまとめ、退勤。

一着の洋服がお客様の元へ届くまで



企画



サンプル作成



生産開始



出荷



ブラックレーベル・クレストブリッジ  
2018年入社  
安居院 梨乃

三陽商会の販売職が担うもの

J∞QUALITY\*を取得した「100年コート」に代表されるように、どの商品にも縫製、色、チェックのパターン、型にいたるまで、「ものづくりへのこだわり」が溢れているのが三陽商会の強みです。商品について語れることが多いからこそ、お客様へ幅広い提案ができますし、私たち自身のやりがいにもつながります。企画から流通まで、多くの人のこだわりが詰まった商品を自信を持ってお客様にお届けできる。それが三陽商会の販売職ならではの魅力です。

\*一般社団法人日本ファッション産業協議会が主導する純国産の認証商品。  
三陽商会在関する上質コート「100年コート」は、純国産認証の第1号となった。

世界に誇るものづくりと  
お客様をつなぐ。  
それが三陽商会の  
販売職です。

## 販売職の仕事について

Q. キャリアステップについて教えてください。

A. 自分の働きかたに応じた  
キャリアを用意しています。



宮口 悠河  
Yuga Miyaguchi

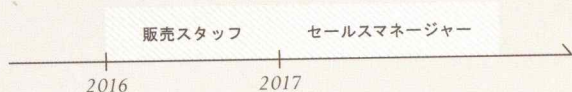
SANYO GINZA TOWER  
ブラックレーベル・クレストブリッジ  
サブマネージャー 2016年入社

VMD\*として経験を積み、  
さらなる高みを目指したい

入社一年目では、接客業務や商品管理、PR商品の売上進捗管理などを担当し、経験を積みました。サブマネージャーである現在は、シフト表の作成や予算管理から後輩指導、また、店舗VMDも担当しています。まずは店長として店舗運営をすることを第一目標に、ゆくゆくは全店舗の商品構成を担うVMDを目指したいと思っています。

\*ヴィジュアルマーチャンダイジング

### Miyaguchi's Career



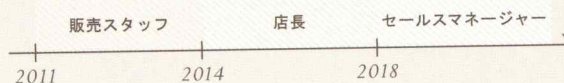
芦田 安紀子  
Akiko Ashida

マッキントッシュフィロソフィー  
セールストレーナー 2011年入社

現場の声を本社にとどけ、  
より良い店舗環境をつくりたい

研修等の実施から、店頭の改善策提案、販売戦略も行うなど、担当ブランドの方向性を決定していくのがセールストレーナーの仕事です。答えを持っているお客様の一番近くにいる販売員のポテンシャルをどのように引き出し、現場と本社の良きつなぎ役となるか。私自身の現場の経験も活かし、担当ブランドのさらなる成長に貢献したいと考えています。

### Ashida's Career



### 研修について

プロフェッショナルな接客販売サービスを提供するうえで必要なことは何か。まずは入社時研修を通して販売スタッフの役割認識、仕事のマナーやルールの理解を深めます。店舗配属後も先輩指導員による実務OJTを実施。同時に集合研修も行い、実務において直面している課題の解決を図ります。

### 入社時研修

プロフェッショナルな販売員を目指すにあたり、言葉遣いや身だしなみ、接客に必要な基礎的な知識をしっかりと学びます。

### OJT研修

配属店舗では先輩指導員がマンツーマンで指導にあたり、現場での仕事において生まれる疑問や心配をスピーディーに対処していきます。

### 新入社員フォローアップ研修

トレンドの移り変わりはもちろん、取り扱う素材やアイテムはシーズンによってさまざま。お客様に提案するために必要な知識を習得します。

Q.産休・育休制度はどれくらい活用されているのですか。

A. 全国で数多くの販売員が活用し、  
職場復帰に繋がっています。

三陽商会では、産前産後休暇、育児休業制度を完備しています。育休に関しては子供が2歳に達するまで取得延長が可能です。さらに育児短時間勤務制度を導入し、子供が小学校3年生になるまで通常の勤務時間より短縮して勤務することができます。全国で多くのスタッフがこの制度を活用し、キャリアを中断することなく職場に復帰しています。



ブルーレーベル・クレストブリッジ  
2007年入社  
竹村 亜矢子

### 時短勤務制度活用中!

17時頃で退勤する時短勤務制度を活用しています。最初は、育児と仕事の両立に不安もありましたが、適切にフォローして頂ける環境のおかげで、両立を実現できています。女性でも長く活躍できる会社だと改めて実感しました。



マッキントッシュフィロソフィー  
2007年入社  
渡邊 麻依子

### 産前産後休業制度活用中!

制度活用経験がある販売員も多く、色々な相談ができたため、とても安心して制度活用ができました。母親となれば会話の幅も増えると思いますし、販売員として新たな成長につながりそうで、今から復職を楽しみにしています。

## 主な福利厚生

### 産前産後休暇

出産については産前8週間以内、産後8週間の休暇が取得できます。また、健康保険組合より出産手当金が支給されます。

### 育児休業制度

産休終了後、子供が2歳になるまで取得延長が可能です。また、健康保険組合より出産育児一時金のほか、復職される際には復職支援金が別途支給されます。

### 育児短時間勤務制度

育休復帰後は、就労時間を最大2時間まで短縮できます。時短制度は子供が小学校3年生になるまで活用できます。

### 結婚・出産祝い

結婚・出産された際には会社からそれぞれのお祝い金の支給に加えて、健康保険組合からも別途支給されます。

### 傷病見舞い

病气や事故に遭った場合は、業務でのアクシデントはもちろん、プライベートであってもお見舞金を支給しています。

Q.お休みはとれますか。

A. 週休2日制です。  
そのほか各種休暇を活用できます。

基本的には週休2日制ですが、入社時から毎年10日間以上の有給休暇を付与されるので、必要に応じて活用できます。そのほか結婚休暇、出産休暇、忌引休暇など、各種特別休暇を用意しています。

各種特別休暇

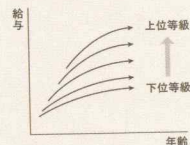
有給休暇

完全週休2日

Q.評価制度について教えてください。

A. 経験を積むごとに  
継続的に昇給します。

※標準的な評価の場合



- 継続的な昇給が可能な給与体系を構築
- 各人の頑張り・能力・業績成果に応じた報酬への反映
- 「仕組み」に基づく公正な運用

### インセンティブ

担当売場で予算を達成した場合、固定金額に加えて支給額が上乘せされます。そのほか副店長、店長、トレーナーに就任された方はマネジメント手当を支給。頑張った分はきちんと報われるのが、私たちが考える評価制度です。

株式会社三陽商会

- 本社所在地

〒160-0003 東京都新宿区四谷本塩町6-14

- 設立年月日

1943年5月11日

- 代表者

代表取締役社長 岩田 功

- 社是

「真・善・美」は、三陽商会が絶えることなく追及する、  
もの作りの心を表した言葉として、企業精神の根幹に  
ありつづけています。

- 経営理念

ファッションを通じ、美しく豊かな生活文化を創造し、  
社会の発展に貢献します。

