

日経 MJ

9月25日(水曜日)

月/水/金 発行



イチ押し

ユニクロ、増税分を転嫁
消費増税への対応で、ユニクロは2%分を価格に転嫁する。一方、しまむら、ヘネス・アンド・マウリッツ(H&M)は増税後も税込み価格を変えない実質値下げをする。

11



冷凍食品特集

7 9

電子書籍、回し読みOK

5

小中向け授業動画1分半

4

和食店に学ぶSDGs

3



ラグビーW杯 生より場外!?

ラグビーW杯が開幕した。試合会場だけでなく、場外でも大盛り上がりだ。パブリックビューイングはお祭り全開、仲間だけ集まるイベントでは試合後の延長戦もエンドレス!?

14

日経流通新聞

MJはMarketing Journalの頭文字です。

発行所 日本経済新聞社
東京本社 ☎(03)3270-0251
〒100-8066 東京都千代田区大手町1-3-7
大阪本社 ☎(06)7639-7111
〒541-8515 大阪市中央区高麗橋1-4-2

購読のお申し込み ☎0120-21-4946
https://www.nikkei4946.com

笑顔をつなぐ 人とお店の接点に

TEC
WILL makes Value

TOSHIBA 東芝テック株式会社

バイクルーズ 重住さん

者い際見をユ重ぶりを るでる来しユがい まはしきて蛇

売り場の殻破る カリスマ接客

「ソナタウン」に「メルカリ」と、今や洋服はネットで安く買える時代。アパレル不振が長引くなか、服の知識を熟知し、ファッショントレンドをけん引してきたセレクトショップの店員たちは消費者の変化に応じて進化を遂げていた。兼業、バイヤー、何でもあり。令和時代のアパレル店員は消費者の心の隙間を埋めるすべにたけていた。

セレクトショップに救世主

フリーランス 伊藤さん



9月上旬、六本木ヒルズに店を構えるエストネーション六本木ヒルズ店(東京・港)で年配の男女が次々と新作のワンピースやジャケットを試着していく。傍らで「組み合わせて便利ですよ」と着こなしや着回し術についてアドバイスするのは伊藤ゆりさんだ。

実は伊藤さんはアパレル店員のほうが副業。本業はヨガのインストラクターで、フリーランスとしてアパレル店で働いている。伊藤さんはファッションIT(情報技術)のメッシュウェル(東京・渋谷)が提供するサービスをを使い、接客の仕事をはじめた。「アパレル販売員として働いた経験は全くなかった」(伊藤さん)が、2人の子供を送り迎える間の時間を有効に使うため、もともと好きだったファッション業界で短時間働ける同サービスに登録した。

本業ヨガ 客と呼吸ぴったり



意外にもヨガとアパレル接客には共通点があるという。ヨガでは初対面の客であっても「健康や心の悩みを打ち明けてもらうことが大切」。アパレルでは「客が思う服の楽しみや悩みを聴くことが重要」とも短い時間でも相手と打ち解ける必要があり、「臨機応変に話題を持ち出す力」が両方必要だと話している。

ユナイテ

ジャケット1着を買いに来た客が40万円分の服を買って帰る。ユナイテッドアローズでビジネス服を扱う「ワークトリップ アウトフィット グリーンレーベル リラクシング 札幌ボールタウン店」(札幌市)の店長、目黒栄さんはユナイテッドアローズの接客コンテスト「東矢クラ

