2014年1月2日「横山町問屋新聞」

成長過程

（株）シモジマ　浅草橋5号館4階

山内 宏花（やまうち・ひろか）

私は文房具が好きで、中学生の頃からシモジマ5号館の文具売場によく来ていました。品揃えが豊富で安く、フロアの活気がよかったのが印象的でした。

また、エレベーターを使わなかったので3階から1階までのウィンドウを見て感動したのを覚えています。それから文房具を買うためだけにシモジマに足を運ぶほどになりました。

最初の、毎日違う店舗研修は、それぞれの良さや違いがあって純粋に楽しんでいるだけでした。しかし5号館に配属になり、見て楽しむだけのお客さんサイドの目線だけではなく、今はどうやったら売れるのかを考えなければならないと痛感しました。

5号館に配属が決まって半年が経ちました。1人で出来ることが増えていくにつれて、新入社員でこんなに多くの人に迷惑をかける人はいないのではないかと思うほど、ミスをしてしまいました。最初は申し訳なくてクヨクヨしていましたが、失敗は経験だと思って精進していこうと決めました。

私は体を動かすことが得意でデザイン性や想像力が皆無です。どうやったら売れるかのアイデアがすぐ出て来なくて困っていると、上司の方が私に課題を与えてくれました。万年美術が2だった私にとってサンプル作りは苦行ですが、一つ一つ壁を乗り越えて、自分からアイデアを出して行動に移せるようになりたいです。笑顔を忘れずリピーターを増やせるように頑張ります。

やりがいを感じられる時

（株）シモジマ　east side TOKYO1階

髙橋 采花（たかはし・あやか）

私は今年の4月、シモジマに入社しました。高校を卒業してすぐの就職で不安なことも沢山ありましたが、長かった研修期間も優しく丁寧に指導して下さる先輩方、温かく見守って下さる上司の方々、そして互いに励まし合えた同期の存在に助けられ、無事乗り越えることができました。

そして、私が配属になった店舗が、他のシモジマとはまた雰囲気の違う、イーストサイドトーキョーです。造花やホビークラフト関係の商品を主に取り扱っています。

私は今、造花フロアを担当しています。造花フロアには、店舗装飾用や撮影用に造花を購入される業者の方を中心に、結婚式用のブーケや、プレゼント用のフラワーアレンジメントをお求めになる一般のお客様が沢山いらっしゃいます。

そのため、お客様から珍しい花の名前をたずねられたり、アレンジの仕方について質問されたりします。最初は全く分からず、ただただ戸惑っていましたが、先輩方の接客に耳を傾けたり、専属のフローリストの方の作品を参考にして、少しずつではありますがアドバイスやおすすめをして、お客様が気持ち良く思って下さるような接客ができるよう心がけています。お客様に「ありがとう」と言われた時の喜びは格別でした。

これからさらに知識を身につけ、お客様とより密なコミュニケーションをとれるようになり、日々やりがいを感じながら働いていきたいと思っています。

日々楽しく勉強

（株）シモジマ　浅草橋5号館7階

高根 まい（たかね・まい）

4月にシモジマに入社してから半年以上が経ちました。本社で1週間の研修をしてから、いよいよ店舗研修が始まりました。最初は、毎日違う店舗で約1カ月研修をするというスケジュールを渡され不安がとても大きかったのですが、どの店舗でも先輩が優しく教えてくださったので、毎日違う研修場でも一生懸命に仕事を教わることができました。

約1カ月の研修を経て、店舗の配属が決まりました。

私は一番忙しいと言われていた5号館に配属が決まりました。はじめは、5号館は忙しいというイメージが強かったので不安しかありませんでした。ですが、忙しいからこそ学べることがたくさんありました。毎日メモを取り、業務を教わる日々が続きました。

そして私は7階に配属されました。7階には様々な年齢層、一般、業者のお客様が訪れます。時にはお客様の要望に答えられなかったり失敗をしたりして落ちこむときもありましたが、先輩達がその都度根気よく教えてくれたり、励ましてくれたりして、前向きに頑張ることができました。

そして何より、7階はとてもアットホームで先輩方がとても仲良くしてくださるので、私は毎日笑顔が絶えず、楽しく仕事に取り組むことができます。

まだまだ学ばなければいけないことはたくさんありますが、日々成長していきたいと思います。