

ユニフォームネクスト株式会社



「ワークライフをハッピーに！」

ユニフォームネクスト株式会社は、働く人のためのユニフォームを販売している会社です。ビジネスユニフォームに特化し、県内・近県向けの「訪問販売」と全国に向けた「インターネット販売」を行っています。

インターネット販売では、独自の販売システムを確立し、ECサイト開設から10年程度で業界トップクラスとなっています。フードユニフォーム(飲食店向け)、ワークユニフォーム(作業着専門)、オフィスユニフォーム(事務職向け)、クリニックユニフォーム(医療服専門)、商材ごとに4つのサイトを運営しています。

毎日着用するユニフォームは、デザイン以上に機能や素材が重要な要素とな

り、お客様に合わせたこまやかな提案が必要なため、多数のユニフォームを用意し、細かい追加のオーダーにも、素早く、丁寧に対応しています。そのような、お客様のご要望にお応えできるよう商品知識、お客様対応などの社員教育にも力を入れています。

ユニフォームネクストは、「お客様のワークライフをハッピーにする」を経営理念に掲げ、お客様のワークライフが少しでも良いものになるために最適なユニフォームを提供しています。

若手社員からのメッセージ



営業部 営業グループ
藤原 正之輔さん
(2019年入社)

岐阜県出身。福井県内大学卒業後、ユニフォームネクストに入社。
「営業とは、製品を売るのかを考えるのではなく、相手が何を必要としているかを理解して、そのニーズに合わせてお客様に提供するものだと考えています。そのためには、相手を知ること、そしてニーズに対応するための対応力が必要となってきます。」

〈1日の流れ〉

8:00	出社
8:30	掃除
8:50	朝礼
9:30	MT
10:30	発注業務、商品選定
12:00	昼食
13:00	営業活動
	3~4件
16:30	帰社
	事務処理
	翌日商談の準備
19:00	予実状況確認
	退社

Q.他社に負けないPRポイントについて教えてください。

A. お客様想いの接客。ネット通販部門では、顔が見えないからこそ、顧客に合わせたきめ細やかな対応で他社との差別化・顧客満足度の向上を目指しています。訪問営業についても、常に顧客視線を忘れずに+αの気遣いを大切にしています。

Q.どのような人を社員として求めていますか？

A. 積極性があり、チームワークを大事にし、成長のため自己投資ができる人を求めています。

Q.学生へのメッセージをお聞かせください。

A. 学生には知られていないけど、良い企業は地方にたくさん存在します。また、名のしれた大企業より、働きやすい中小企業も地方にたくさん存在します。就活ではそのような企業を探す楽しみを見出してください。

管理職の方Q&A

Q.会社の強みを教えてください？

A. お客様の幅広いニーズに答えるため、様々なユニフォームを用意しています。細かな注文にもすぐにお答えできることも強みです。また、お客様の声にしっかりと耳を傾けることで、お客様が最も必要とする商品をご用意できるよう心がけています。



Q.社長について教えてください。

A. 自己投資を大切にしている人です。社員にも将来の自分のために自己投資を促し、社長自身もそれを大切にしている、様々なことに挑戦していてとても尊敬しています。自己投資の例として、本を読んだり、様々な講演を聞いたりなどがあげられます。

Q.営業の良さを教えてください。

A. 会社の様々な部署の人と一緒に仕事をするので、他の人がどんな仕事をしているか知ることができるのが営業の良さだと思います。また、会社の規模が何千人規模になると、社員同士で知らない人が増えてしましますが、当社の営業は、ほかの部署の人とも幅広くかかわることができます。

取材したい！



鈴木佑理さんの取材後記

営業は、まず相手のことを理解することが大切で、信頼関係を築き、心を開いてもらうことが大切だと学びました。藤原さんは、日々接し方を工夫するなど、仕事として義務としてやるのではなく、積極的に仕事に取り組んでいる様子がかうかえました。その姿勢は、見習いたいと思いました。

若手社員Q&A

