

ジュエリーやオーダーメイドに関する広報通信 Vol.11 を 12月21日(木) 発行
**新卒入社後1年半で転職、リーマンショックの不景気時に
採用人事担当でジョブリターン**

～ボランティアで就活生の支援活動も行う人事部・人事課長の玉江千草にインタビュー～

全国に38店舗展開するジュエリーのオーダーメイド企業である株式会社ケイ・ウノ（本社：愛知県名古屋市、代表取締役：久野雅彦、以下「ケイ・ウノ」）は、ジュエリーやオーダーメイドに関する、さまざまなヒト・モノ・コトの最新情報を紹介するニュースレター「ケイウノオーダーメイド広報通信 Vol.11」を12月21日（木）に発行します。

今回は、2005年に新卒入社後、大手人材派遣会社に転職し、2009年ケイ・ウノに復職。キャリアカウンセラーの実務家向け資格CDAを取得し、ボランティアで就活生の支援活動も行う人事部人事課長・玉江千草に聞きました。

<ケイウノオーダーメイド広報通信 Vol.11 について>

- 発行社 : 株式会社ケイ・ウノ
- 発行日 : 第11号/2017年12月21日(木)
- 配布対象 : 報道機関、業界関係者、従業員、取引先など
- 内容 : 人事部人事課長・玉江千草インタビュー
 - ・ ジョブリターンで人事部へ、目指すは社員全員がイキイキ働けること
 - ・ 新卒就活時、百貨店の内定もあったが、ケイ・ウノ社員全員が同じ方向を向いていたことが自分の気持ちを決定させた
 - ・ 当時は人事制度が整ってなく、人材系大手の会社へ転職を決意
 - ・ さまざまなタイミングが後押ししたケイ・ウノへの復職
 - ・ 12月の誕生石「ターコイズ&タンザナイト」の紹介

<ケイウノオーダーメイド広報通信について>

「ジュエリー」は、一般的には“高級”や“特別”なイメージが強く、その価値や違い、製作過程など実態についてはよく知られていません。ケイ・ウノでは、ジュエリーやオーダーメイドを通じて「ものづくり日本」といわれる技術力をはじめ、人にとってどのような価値（社会的&歴史なども含めて）を提供できるか、時事や季節要因と連動した旬な情報として、事例を交えながら情報発信します。そして広く一般に認知される環境作りを目指したいと考えています。

■ **株式会社ケイ・ウノ** <http://www.k-uno.co.jp/>

- ・会社名 : 株式会社ケイ・ウノ
- ・本社所在地 : 愛知県名古屋市千種区猫洞通3-9 TEL:052-763-6159 FAX:052-763-6169
- ・オフィス : 東京都目黒区自由が丘2-15-22 TEL:03-5731-7847 FAX:03-5731-7852
- ・代表取締役 : 久野 雅彦
- ・資本金 : 1億1240万円
- ・設立日 : 1991年3月29日(創業1981年)
- ・従業員 : 561名(2017年4月現在)
- ・事業内容 : オーダーメイドジュエリーの製造販売・リフォーム・修理、時計・革小物・スーツ・シャツ・靴などのオーダーメイド全国38店舗展開



K.UNO NEWS LETTER

Vol. 11

ケイウノは全国に38店舗展開するジュエリーのオーダーメイドブランドです。この広報通信では、毎月1回、ケイウノのジュエリーやオーダーメイドに関するさまざまなヒト・コト・モノの情報をお届けします。



ジョブリターンで人事部へ。目指すは社員全員がイキイキ働けること。

ワークライフバランスを実現するための手法の1つとして注目されるジョブリターン。さまざまな企業が取り組み始めている中、ケイ・ウノには今に先駆ける2009年ジョブリターンした社員がいます。今回は、復職後

ケイ・ウノ独自の「オーダーメイド勤務」を活用。子育てをしながら人事課長として活躍されている玉江千草さんに、ジョブリターンの様子や最近の就活傾向について伺います。



玉江千草 人事部 人事課長

CAD(キャリア・デベロップメント・アドバイザー) 宮城県生まれ。2005年新卒としてケイ・ウノ入社後、大手の人材派遣会社に転職。2009年ケイ・ウノ復職。キャリアカウンセラーの実務家向け資格であるCDAを活かし、ボランティアで就活生支援の活動も行っている。

ケイ・ウノ入社後 一年半で転職を決意

「ジョブリターンされたということですが、まずはケイ・ウノに入社された時のことを教えていただけますでしょうか。」

玉江 はい。その前に少し自分の話をさせていただいてもいいでしょうか。私は身長が高くて(174cm)小さい頃はそれがコンプレックスだったんです。目立たないように背中を丸めて歩いていくくらい。でも中学生の時、先輩が「せつかく背が高いのだから、うずくまっつてないで背筋を伸ばして洋服を選んでみたら」とファッション誌をプレゼントしてくれて。それがきっかけで自分に自信が生まれたんです。

「ファッションがコンプレックスを救ってくれた。」

玉江 そうなんです。ファッションの力はすごいと実感したことで、将来的にはそれに関わる仕事に就きたいと自らの方向性が決まりました。就職の際もファッション関係の仕事を中心に受けて、ケイ・ウノと大手百貨店から内定をいただきました。ケイ・ウノに決めたのはお会いした社員全員が同じ方向を向いていたこと。「うちがどこにも負けないのは、どんなお客様に対しても100%満足していただける提案ができる」として「そうするためには、自分たち

が努力を続けたいといけな」と。そんな風に真剣に言える大人は素敵だなと思いました。

— 確かに素敵です。それでケイ・ウノに入社された。

玉江 2005年当時はまだアパレルの部門がなかったので、ジュエリーのアドバイザーとして入社しました。仕事自体はとも楽しく興味深いものだったのですが、その頃はまだ人事制度などが整っていません。優秀な先輩方が仕事とプライベートの両立ができなくて、働ききれずに辞めてしまわれるのを見て本当にもつたないとい歯がゆい思いで見っていました。私自身が人事に行けばという話もいただいたんですが、当時はスキルも経験もありません。私は一生ファッションに関わって生きていきたいし、それに関わる人を増やしてあげたい。だから、実現できている会社があるなら見てみたいという思いから、人材系トップの会社に転職をしました。ケイ・ウノ入社のわずか1年半後のことでした。



入社1年目の玉江さん。新人研修中

さまざまなタイミングが 後押ししたケイ・ウノへの復職

こうして玉江さんは転職、新しい会社では、ファッション関連の会社やエリアの営業担当に配属された。原宿や神宮前といったオシャレなエリア。しかしここで、玉江さんは販売員が置かれているシビアな現実に直面した。

玉江 そこで見たのは販売という仕事が大変にされていないという現実でした。若くてにつこりしていればアルバイトでも務まると。お客様に対して提案力のある方もいましたが、年齢が上になると若い人向けのブランドではお客様との距離が離れてしまいがちです。販売員としてうまくキャリアを重ねるのは非常に難しいことを実感しました。そして、アルバイトでは対応できない仕事はなんだらうと考えて、出てきた答えはオーダーメイドでした。

— どういうことでしょうか。

玉江 既製品の接客は既成品ありき。お客様の要望を聞けば聞くほど絶対あてはまらなくなります。ですから持っている商品でお客様に合うものに導くようにヒアリングをするんです。でもオーダーメイドは真逆。お客様ありきですから、聞けば聞くほどお客様の要望にお応えすることができるようになります。販売員の優れたスキルが発揮できる。オーダーメイド

はすごい、と改めて感じていた頃、リーマンショックがやってきました。私がいいた現場が直撃を受けたのは2009年。当時担当していたのは15社ほどだったのですが、どこに何っても広告を出すどころか、閉店や人員削減の話ばかり…。かくいう私も営業先を探して、ケイ・ウノに行っただけです。

— え？ 転職した会社の営業として？

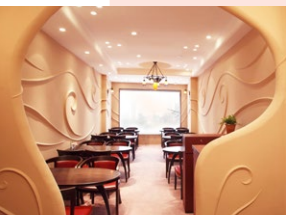
玉江 はい。ケイ・ウノ在社当時から妹のように可愛がってくれた先輩を頼りまして(笑)。そうしたら、ちょうど新宿東口にビル1棟買って新店をオープンするから人を採用したいと。心底驚きました。世の中が不景気にあえいでいる時に、なんとという会社なんだらうって。



取材中も柔らかな笑顔を絶やさない

ケイ・ウノの底力に驚く玉江さんに、先輩は人事制度が大きく変わったことを告げた。それはプロに任せず人事の担当が社労士の方と一つひとつ整えていったものだとい。制度自体、他社と比べても優れていた。玉江さんは制度をつくり上げた先輩に敬意を表すと同時に、そうした形で社員に還元することに賛同するケイ・ウノの経営陣にも改めて感銘を受けた。

玉江 その時、先輩から人事で人を探しているから戻って来ないかと聞いていただいたんです。ちょうど転職先での立ち位置に限界を感じていることもあって、非常に惹かれる話でした。でもいざとなると躊躇してしまう自分がいて…。ところが迷っていた折も折、転職先で早期退職制度が発表されたんです。それをきっかけに、転職を決意しました。



名古屋栄店に続き、
自社ビル2店舗目の新宿東口店。
2009年にオープン

さまざまなアプローチで イキイキと働ける環境をつくる

— 人事として復職され、現在は
ケイ・ウノオリジナルの制度で働か
れています。

玉江 「オーダーメイド勤務」と言
う、ケイ・ウノオリジナルの制度を活
用しています。働く時間を自分の状
況に合わせて自由に組み立てること
ができ、現在70名ほどが活用してい
ます。男女ともに取得可能ですが今
活用しているのは全員女性。ほとん
どが育児ですが、中にはフルタイムは
厳しいけれど販売の仕事が好きなの
でゆとりしたベースで仕事を続け
たいというベテランの社員もいます。
そういう方は、固定のファンも多く
提案力がけた違い。そんな方に辞め
られては本当にもったいない。ぜひ制
度を利用して、長く務めていただ
きたいと思います。

— 来年の内定者も決まった時期
だと思うのですが、今どきの人たち
の特徴をどうご覧になりますか。

玉江 「基本的に今の自分のままで
いい」「リスクは取らない」「あるがま
まの自分で役に立つところに行きた
い」と言ったところでしょうか。顕著
になったのはここ2〜3年のように
感じます。できることはできるけれ
ど、できないことはできないと、ごく
素直にありのままに受け取ってき
た。何かができるようにがむしゃら

にがんばることもない…。
とにかく「自分はこのまま
でいい」という感じ。

ですが、そんな人たちの中
にも入社後がんばって成長
していくケースもありま
す。そういう姿を見ると感
無量になりますね。また、
配属された部署が合わない
人にはどの部署が適してい
るのかとことん考えます。
例えば接客の仕事は常に
臨機応変でなければいけな
いので、じっくり考えるタ
イプは苦手なことが多い。
だけど内部の仕事にはそう
いう人が向いていたり。人
は適材適所。そこを見極め
るのが人事の役割です。

— 最後に、玉江さんがケ
イ・ウノの人事として今後
こうしたいと思っていることを教え
てください。

玉江 ケイ・ウノにはイキイキさん
とモヤモヤさんと呼ばれる人物像が
あるんです。楽しいネーミングだと
思いませんか(笑)イキイキさんとい
うのは、ただ元気でキラキラしてい
る人ではなく、仕事で悩んだり落ち
込んだりすることはあるけど、悩
みながらも壁を乗り越え、やり甲斐
を持って仕事している人をいいます。



新人研修中の玉江さん。中途採用やマネージャー研修など年間多くの研修を手がける

ケイ・ウノにそういう存在を増やし
たい。そのために、対面で話したり大
人数で講座を開いたり、いろいろな
アプローチで取り組んでいます。お
客様のために役立てる自分でいたい
と思えるスタッフを育てたいと思っ
ています。私自身、一生を通じて
ファクションに関わっていきたいし、
関わっている人たちが全力で応援し
たいと思っています。

12月の誕生石 「ターコイズ&タンザナイト」

1年の最後、12月を彩る誕生石はターコイズとタンザナイト。古い歴史を持つターコイズは、古代エジプトやペルシア、メソポタミアなどさまざまな文明で珍重されてきたジュエリー。紺碧の空を思わせる深い青が特長です。一方のタンザナイトは、見る角度や光によって青から紫へと印象が変わる多色性を持っています。写真は、タンザナイトとホワイトゴールドの色合いが神秘的なオーダーメイドリング。お客様の旅の思い出というラクダをリングの側面にあしらっています。

