2026 年 11 月 20 日
株式会社ワコール

日本一の店舗スタッフを決定する接客コンテスト「STAFF OF THE YEAR 2026」物販部門においてワコールの販売員が準グランプリを受賞



株式会社ワコール（本社：京都府京都市、代表取締役社長執行役員：川西啓介）の販売員の中野 恵子（エントリー名：トコ太）が、2026 年 11 月 12 日（木）に開催された接客コンテスト「STAFF OF THE YEAR 2026 supported by スマレジ」の物販部門において、準グランプリを受賞しました。

「STAFF OF THE YEAR」は、リアルとオンラインの両方で活躍する販売員を発掘・表彰する接客コンテストです。接客力や提案力に加え、専門知識、情報発信力、お客さまとの関係構築力などが総合的に評価されます。

ワコールでは、「一人ひとりのお客さまに合った商品選びをサポートすること」を大切にし、からだや下着に関する専門知識を活かしたカウンセリング接客を行っています。また、販売員は、お客さまの体型やライフステージ、価値観に寄り添い、採寸やフィッティングを通じて悩みや要望を丁寧に伺いながら、お客さま自身も気付いていないニーズを引き出し、その方に合った商品を提案しています。

今回の受賞は、こうした日々の接客を通じて培ってきた専門性や提案力に加え、お客さま一人ひとりのからだや悩みに向き合い、採寸やフィッティングを通じて最適な商品選びをサポートするワコールならではの接客姿勢が評価されたものです。

ワコールは今後も、販売員一人ひとりの専門性と接客力を高め、お客さまに「また会いたい」と思っていただける接客を通じて、よりよい顧客体験の提供を目指します。

【「STAFF OF THE YEAR」とは】



株式会社バニッシュ・スタンダードが主催する接客コンテストです。店舗での接客スキルだけでなく、SNS やオンライン接客などデジタルを活用した顧客コミュニケーションも含めて評価し、令和時代を代表する販売員を表彰しています。

●「STAFF OF THE YEAR 2026 supported by スマレジ」ファイナルステージの概要

・【Round1】1on1 ロールプレイング接客バトル



仕事と子育てに忙しい日々を過ごし、ようやく自分の時間ができたというお客さま。接客を通じて「自分へのご褒美になるアイテムを購入したい」というご要望を伺い、華やかなデザインと機能性を兼ね備えた「サルート」のブラジャーを提案しました。
ブラジャーのデザインに込められたモチーフや、バストを美しくととのえることでボディシルエットがよりきれいに見えることなどを、ユーモアを交えながら紹介。お客さまとの会話を楽しみながら、商品選びをサポートしました。
お客さまの気持ちに寄り添った商品提案と、ユーモアあふれる接客が評価され、次のスピーチ審査への進出を果たしました。

・【Round２】「接客の力」に関するスピーチ審査



人とのご縁を大切に、笑顔を届ける接客を

33 年間、接客の仕事を続けてこられたのは、人とのご縁を大切にしてきたからだと振り返り、「お客さまに楽しんでいただきたい」という気持ちを大切に、皆さまが笑顔になれる接客を心がけていると話しました。

また、4 人の子育てと仕事の両立に悩んでいた頃、お客さまからいただいた励ましの言葉に何度も支えられた経験を振り返り、「今度は私が、頑張るママさんをはじめ、皆さまに笑顔とパワーを届けたい」と接客への思いを述べました。

家族や友人、会社の仲間、お客さまへの感謝とともに、ファイナルステージに立てた喜びを語り、「これからも人とのご縁を大切に、元気いっぱい接客を続けていきます」と今後への意気込みを語りました。

【準グランプリ受賞　中野 恵子　プロフィール】



1993 年入社。入社以来約 33 年間にわたり、4 人の子どもを育てながら、販売員として接客・販売の現場で経験を積む。現在は店頭での接客に加え、ワコールウェブストアでのスタッフレビュー投稿にも携わり、お客さまとの接点づくりに取り組んでいる。

短大時代に、ワコールの品質管理部門で 1 週間の実習を経験。ものづくりへのこだわりや品質管理に触れ、「女性が美しくなることを支える仕事がしたい」と感じたことが入社のきっかけとなった。

接客において大切にしているのは、「お客さまと一緒に笑顔になること」。自店舗での購入にこだわるのではなく、お客さまにとって最適な商品や購入方法を提案することを信条としている。

人とのご縁を大切にし、親しみやすさとユーモアを交えた接客を強みとする。

【本人コメント】

このたび、「STAFF OF THE YEAR 2026 supported by スマレジ」物販部門にて準グランプリをいただき、大変光栄に思います。グランプリを目指していたので悔しさもありますが、ファイナルの舞台で自分らしい接客やスピーチを思いきり楽しむことができ、何より応援してくださった皆さまへ感謝の気持ちをお伝えできたことをうれしく思っています。

私は 33 年間、「お客さまと一緒に笑顔になる接客」を大切にしてきました。商品知識や専門性に加え、会話やユーモアを通じて楽しい時間を過ごしていただき、「またあなたに接客してもらいたい」と思っていただけることが何よりの喜びです。

今回の大会では、他社のファイナリストの皆さまの販売に対する熱い想いや素晴らしい接客に触れ、多くの刺激をいただきました。また、業界や会社の枠を超えて多くの方と出会い、「接客してもらいたい」と声をかけていただけたことも大きな励みになりました。

年齢を重ねても新しいことに挑戦できること、そして仕事や子育てを自分らしく楽しみながら続けられることを、自らの姿で伝えていきたいと思っています。これからも店頭やオンラインを通じて、お客さまと一緒に笑顔になれる接客を続けるとともに、多くの方にワコールの魅力をお届けできるよう努めてまいります。

【ワコールの販売員（ビューティーアドバイザー）について】

ワコールの販売員は、お客さま一人ひとりのこころとからだに寄り添い、最適な商品選びをサポートする専門職です。

入社後には、接客の基本姿勢や採寸・フィッティング技術、インナーウェアに関する基礎知識に加え、女性のからだを科学的に分析する「ワコール人間科学研究開発センター」が長年にわたり蓄積してきた、からだや体型変化に関する知見を学びます。

また、経験年数に応じて、顧客対応力やコミュニケーション力、ファッションやカラーに関する知識、お客さまに応じた提案力などを段階的に習得できる育成プログラムを整備しています。

さらに、継続的なフォローアップ研修や認定試験を通じて、採寸・フィッティング技術や提案力の向上を図っています。加えて、独自の採寸・フィッティング技術審査の通過や、一般社団法人日本ボディファッション協会の認定試験への合格（※）を通じて専門知識と技術を磨き、お客さま一人ひとりの美しさを引き出すお手伝いをしています。

ワコールでは、「お客さまに『また会いたい』と思われる存在」を目指し、専門性の高い販売員の育成に取り組んでいます。

（※）一部店舗を除く。

職種別社員インタビュー：https://career.wacoal.co.jp/work/people/ba_02/

＜報道関係者向けのお問い合わせ先＞
取材：press-ml@wacoal.co.jp
各種リース（商品・画像・調査データ等）：https://www.wacoal.jp/ad/lease/

＜一般のお客様からのお問い合わせ先＞
ワコールお客様センター：https://www.wacoal.jp/support/