株式会社 和光

究極の接客

地域一番の眼鏡専門店

■モノを売るだけではない

眼鏡を販売するためには、視力測定や顔型診断
カラーコーディネートやレンズの種類やカラー
について等、様々なアドバイスが必要です。
しかし最も重要なことは、お客様が感じている
不便さを便利に変えることであり、お客様が抱
える視力やファッションに対する不安を**安心**や
自信へ導くことなのです。
それは、商品の対価として代金を頂くという
単なる販売の域を越え、人間としての**情熱**や誠意
がお客様の心と通じ合うことで「本当の満足」
を提供できるのです。
その満足感はお客様だけでなく、私たちの心に
も**強く**残る。
お客様の心に**「感動」**を与え、「余韻」に残る
接客を、というのが当社の接客ポリシーです。
お客様一人に対する接客時間は約１時間。
じっくり時間を掛けお客様と話し合う楽しさ。
和光でしかできない接客があるのです。

■顧客満足のために

販売業でアルバイトやパートを
雇用していない会社があるでしょうか？
スーパー・百貨店等は正社員の何倍もの
アルバイトや契約社員や派遣社員等が
働いています。
眼鏡業界も例外ではなく
大手チェーン店になるほど
店長さんだけが正社員で
その他は、現地採用の
パートやアルバイトを多用している
というのが一般的です。
和光は
徹底した顧客第一主義の**実践**と
一人ひとりに合わせた社員教育の為、
社員**全員**が正社員です。

■真の眼鏡専門店

コンタクトレンズ装用者の10人に1人が眼に障害（日本眼科医会調べ）
このような事実があるにもかかわらず眼鏡店でＣＬを販売することは
お客様のためにはならない。
そう確信し、安易な売り上げを選択しない。
当社はコンタクトレンズは一切取り扱っておりません。
ここが「和光メガネ」らしさです。

眼鏡のデパート

世界のメガネ・安心価格

BVLGARI

PRADA

■究極の接客を支える究極の品揃え

ブルガリ・プラダ・ティファニー
アルマーニ・フェラガモ・セリーヌ
クリスチャンディオール・バーバリー

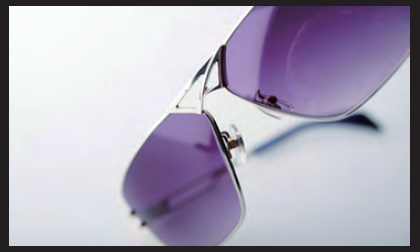
世界の一流ブランドを、栃木県内で唯一の
正規代理店として豊富なラインナップを展示。
哀川翔プロデュースの「翔」は、栃木県内独占販売。
今　日本で最も売れている高級眼鏡フレームとして
経済番組カンブリア宮殿で紹介された
シャルマン　ラインアートもフルラインナップ。

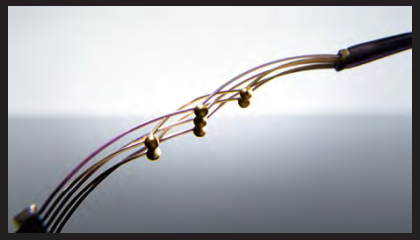
金無垢・鼈甲・ジュエリーフレーム　等
高級貴金属フレームも全店１００種類以上展示。

フレーム総数は、およそ３０００種類以上を展示。

全国的に見ても「希」なほどの品揃え。
専門店としてお客様の期待に応える。
「和光メガネ」らしさとは、こういう事。

PRODUCED BY
AIKAWA SHOW
翔





Line Art
CHARMANT

より深い絆を

大門　健太郎　Kentarou Okado

2007年入社　大平本店　店長

■誰かに必要とされている、それを肌で感じることが出来る

■和光メガネを・・・そして自分自身を。

現在の店舗の支店長を任されるまでに
数店舗の異動を経ておりますが
以前の配属先だった店舗で私が担当させていただいたお客様が
次の配属の店舗、そして現在の店舗まで足を運んでいただき

「あなたでないと調整もお任せ出来ない。
　新しく作る時にも、
　必ずあなたにお願いをする為に、どこの店舗へでも行きます。」

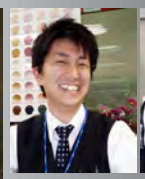
そう言っていただけた時
お客様一人ひとりと心が通じ合う接客が出来れば、
和光メガネという看板だけでなく
私自身の顧客になって頂けることを実感し
とても嬉しく、やってて良かった！と思いました。

■一人何役も演じる面白さ。

眼鏡を販売する営業マン、
眼鏡を組み立てて完璧に仕上げる職人、
眼鏡を修理して直すメカニック、
眼鏡に関する多種多様な相談に乗るカウンセラー・・・
和光メガネは、単純作業の繰り返しではなく
たくさんの役割・要素を含む仕事が出来る会社。
多くのことを学び、形にしていく事で
達成感や満足感をたくさん味わうことが出来ます。
そして
新卒の就職活動の結論として和光メガネに決めた理由
それは、生まれも育ちも栃木県の私にとって
眼鏡といったら「和光メガネ」と思っていた事と
地元での就職を考えておりましたので、
県外等への異動が無い安心感でした。

山口　勇一　Yuichi Yamaguchi

2009年入社　メガドンキ黒磯店　店長



■ご来店されたすべてのお客様が笑顔になれるように

■知識と技術・・・プラス自分らしさ

以前、自分がお客として和光メガネにて購入した際
担当の方が非常に親切で安心出来る対応をして頂けた事
それが和光メガネの扉を開けたきっかけです。

前職も接客業の私でしたが眼鏡に関しては素人。
自分に出来るだろうか？と不安に思っていましたが
入ってみると諸先輩方は、面倒見が良く親切で
惜しむことなく自分の知識や技術を教えてくれますし
社内の勉強会・講習会などのバックアップも多く
順調に資格を取得し、経験を積む事ができました。

私がお客として利用した時の「感動」を
すべてのお客様に感じてほしい。
その為に、コツコツ身に付けた知識と技術に
自分らしさをプラスして日々精進しています。

■買って頂けなくてもお客様。

検眼でスムーズに視力が上がらず
講習会で勉強した病気の疑いを感じ
眼科の受診を勧め、メガネの販売に至らなかった。

そのお客様が後日来店され
「親身になって眼科を紹介してくれなかったら、
　今頃　見えなくなってたよ。」と
　わざわざお礼を言いにきてくれました。

あの時は、すぐに眼科で治療しないと失明の可能性が
あったそうで、今は病気が原因でメガネをかけても
良く見えるようにはならないと言われたそうです。
そのお客様が今でも時々ご来店して
お茶を飲みながら世間話をして笑顔で帰って行きます。
販売出来なくても顧客第一主義は、実践出来るんですね。

http://www.wakomegane.co.jp

― 実　践 ―

お客様に心から感謝し、誠意を尽くすという
徹底した「顧客第一主義」その実践こそ当社の基本理念です。
実践……決めたことを最後まで必ずやり遂げること。
そこに新しい価値観が生まれ豊かな創造性が培われる。
「実践」を通してお客様の信頼を得ることこそ
地域一番店への道に違いないのです。
「実践」が和光の明日を切り拓く原動力なのです。

遠近両用 補聴器
和光メガネ

企　業　概　要／OUTLINE

■ 商号	和光メガネ
■ 法人名	株式会社　和光
■ 創業	大正5年
■ 設立	昭和34年4月
■ 資本金	9800万円
■ 代表者	代表取締役社長　時庭 真宏
■ 従業員数	102人　（男性75人・女性27人）
■ 事業内容	総合型眼鏡専門企業
■ 支店・営業所	栃木県・茨城県・福島県・東京都

■本社
栃木県那須塩原市弥生町１番１号
TEL　０２８７－６２－０４１０

■本店
栃木県宇都宮市陽東３－１８－１
TEL　０２８－６１３－６８０１

■人事部　　ヤッターワコウニイコー
TEL　０１２０－８－０５２１５
（フリーダイヤル）

和光の顧客第一主義に触れてみませんか？

株式会社 **和光**

http://www.wakomegane.co.jp

企業概要／OUTLINE

■ 商号	和光メガネ
■ 法人名	株式会社　和光
■ 創業	大正5年
■ 設立	昭和34年4月
■ 資本金	9800万円
■ 代表者	代表取締役社長　時庭　真宏
■ 従業員数	102名　（男性75名・女性27名）
■ 事業内容	総合型眼鏡専門企業
■ 支店・営業所	栃木県28店・茨城県3店・福島県1店・東京都1ヶ所）
■ 主要取引銀行	栃木銀行・足利銀行・三井住友銀行

沿　革／HISTORY

■ 大正　5年	4月	開業
■ 昭和34年	4月	本　社　（第1ビル）設立
■ 昭和51年	6月	黒磯本店　（第2ビル）開設
■ 昭和55年	6月	大田原店開設
■ 昭和59年	3月	鹿沼店開設
■ 昭和59年	6月	（株）和光　に社名変更
■ 昭和61年	3月	栃木店開設
■ 昭和62年	7月	白河本店開設　（福島）
■ 昭和63年	3月	今市本店開設
■ 昭和63年	4月	矢板店開設
■ 昭和63年	12月	佐野店開設
■ 平成 元年	3月	下館本店開設　（茨城）
■ 平成　2年	3月	氏家店開設
■ 平成　3年	3月	小山店開設
■ 平成　3年	11月	宇都宮簗瀬店開設
■ 平成　4年	5月	宇都宮バンバ店開設
■ 平成　4年	6月	結城店開設　（茨城）
■ 平成　4年	10月	ラパーク黒磯店開設
■ 平成　5年	4月	西那須野店開設
■ 平成　5年	6月	東京情報センター開設（渋谷区恵比寿）
■ 平成　6年	5月	小山本店開設
■ 平成　7年	6月	古河店開設　（茨城）
■ 平成　7年	9月	宇都宮竹林店開設
■ 平成　8年	10月	高根沢店開設
■ 平成　9年	3月	おもちゃのまち店開設
■ 平成　9年	12月	足利店開設
■ 平成10年	9月	ジャスコ今市店開設
■ 平成10年	10月	鹿沼本店開設
■ 平成10年	11月	那須店開設
■ 平成11年	10月	ジャスコ白河店開設　（福島）
■ 平成12年	4月	宇都宮江曽島店開設
■ 平成13年	11月	大田原本店開設
■ 平成13年	11月	自治医大店開設
■ 平成14年	4月	宇都宮戸祭店開設
■ 平成14年	10月	宇都宮鶴田店開設
■ 平成14年	11月	真岡本店開設
■ 平成15年	4月	宇都宮本店開設
■ 平成16年	10月	宇都宮インターパーク店開設
■ 平成18年	9月	矢板本店開設
■ 平成20年	4月	那須塩原本店開設
■ 平成20年	4月	大平店開設

和光はあなたの情熱を必要としています。

県内最大手の大型眼鏡専門店「和光メガネ」を栃木、福島、茨城、東京の1都3県にチェーン展開している当社は、H20年4月那須塩原本店と大平店を新たにオープンさせ、全33店舗のネットワークを確立。
社員の平均年齢も29歳と若く、店舗網拡大の速度と若い力がリンク。
今後も国内大手安売りチェーン店にも負けない低価格の実現に加え、シャネル・ブルガリ・プラダ・ティファニー・フェラガモ・アルマーニなど、世界の一流ブランドの県内唯一の正規代理店として
そして哀川翔プロデュースの「サムライ翔」は栃木県内独占販売と豊富なラインナップを取り揃えて商品の充実化を行っています。
ウィズシステムの活用や顧客への的確なアドバイスなどのソフト面や品揃えの充実度などで他社店舗との差別化を図り、店舗網及び業績の拡大を目指しています。
そのためには若い力が是非必要です。
当社は実力主義の正当評価で、年齢・社歴に関係なく、実力が備わるならば主要ポストにどんどん抜擢します。現に入社5年目で店長のポストに就く事も珍しくありません。
自分の力を発揮したい方は、是非当社でチャレンジしてください。

応募要項／the requirements for application

■募集職種	・販売及び商品管理（アイファッションアドバイザー）
■勤務地	・栃木県28店・茨城県3店・福島県1店 東京営業所　1ヶ所　全33店舗
■採用条件	・4年制大学、短大、専門学校、卒業見込みの方 ・普通自動車運転免許取得者または取得予定の方
■給　与	・初任給：大196,000円　眼専186,000円　短専176,000円 ・皆勤手当、各種実績手当、通勤手当
■休日休暇	・隔週休2日制(月7～8回・シフト交替制) 特別、慶弔、有給（最高20日）
■勤務時間	・10時00分～19時00分（実働8時間）
■福利厚生	・独身寮、社宅、各種社会保険、労災保険、制服貸与
■教育制度	・新入社員研修、ステップアップ研修
■選考内容	・適正検査・筆記試験・作文・面接
■提出書類	・履歴書・成績証明書・卒業見込証明書・健康診断書

当社が望む人材

- ●明るく元気な方
- ●人と話すのが好きな方
- ●向上心のある人
- ●情熱的で前向きな人
- ●個性を活かしたい方
- ●素敵な笑顔を持ってる方
- ●チャレンジ精神豊かな人
- ●自分が何がやりたいか明確な人

注意事項　まず最初に必ずリクナビからエントリーをしてください。

■会社説明会に出席した方のみ入社試験が受けられます。説明会の日程は、リクナビ「説明会申し込み画面」で発表します。
ガイダンス　→　会社説明会　→　入社一次試験　→　入社二次試験　→　内定　という順に進行します。
（ガイダンスは不参加でも会社説明会の申し込みは出来ますので是非説明会に参加してください。）

連絡先／CONTACT　★人事部　時庭　純　・　福田　友和

■人事部　（フリーダイヤル）
TEL　０１２０－８－０５２１５
ヤッターワコウニイコー

http://www.wakomegane.co.jp
recruit@wakomegane.co.jp

WAKO