

開発部

こんな人に向いています

- 調査訪問や交渉を粘り強く積み重ねられる人
- 前向きに行動し、様々なことにチャレンジできる人
- 自分の目標に対して責任を持ち、努力し続けられる人

身につくスキル

社内外を巻き込んで契約へ導く
推進力

相手の真意を汲み取り、合意形成する
交渉力

立地法や借地借家法などの
専門知識

多角的な視点で出店判断を見極める
分析力

[開発部のお仕事]

市場調査

担当する地域に直接足を運んで商圈を分析し、将来性を見据えて、出店に最適な立地を選定します。



契約

地主・企業と直接対話することで信頼関係を構築し、賃料条件の交渉から社内決裁、契約締結までを一貫して担います。



調整

契約後は開店までの調整役として、店舗建設部など関連部署と連携して、新規出店プロジェクトを推進します。建設部への引継ぎや工事区分調整を行い、開店までの工程を計画通り進めます。

立地法

行政との窓口として、大規模小売店舗立地法に基づく各種届出を担います。警察や自治体等への書類作成や協議を通じて法的要件を満たし、予定通りの店舗開店を確実に実現します。

どんな部署?

事業の起点として、全部署が活躍する“舞台”をつくる



開発部は、会社の成長を支える「新規出店の起点」となる部署です。新規出店は会社の成長に不可欠であり、私たちが出店可能な物件を確保しなければ、他部署も力を発揮することができません。商圈調査から用地確保、地主・企業との交渉、契約、法対応までを一貫して担当しています。開発部の強みは、不動産業者に頼らず自ら物件を探し、地主と直接交渉する「自前主義」にあります。地域に根ざした店舗網を構築することで、衣料品のインフラとしての役割を担い、永続的に地域社会を支え続ける礎を築きつつ、全社のバリューチェーンを動かす部署です。

開発部のお仕事

挑戦できること!

1 都市部への戦略的出店と地域店舗の再構築を推進

将来性の高い都市部出店を担い、今までにない売上規模を見込める優良物件の確保に挑めます。同時に、立地や環境の変化を見据えたりロケーションを通じて、将来にわたり地域から選ばれる店舗網を再構築します。自らの判断がグループ全体の収益基盤を左右する仕事です。

2 多様な店舗モデルを描き、事業の可能性を広げる

超都市部の小型出店など、新しい出店戦略に挑戦できます。まちづくりの視点から新たな価値を創出でき、既存のビジネスモデルにとらわれず、未来のしまむらを構想して形にする重要な存在です。

「しまむらを選びたい」という言葉を引き出す、地域の未来を預かる仕事

店長や商品部を経て開発部に戻り、通算で約14年この仕事に携わっています。私たちの役割は、単に土地を借りて店舗を建てることではありません。出店をめぐる競争の中で地主と向き合い、「このエリアをしまむらグループでどう盛り上げていくのか」という将来像を自分の言葉で伝えます。その結果、「しまむらグループと携わりたい」と選ばれた瞬間の喜びは格別です。法律などを学び、地主一人ひとりの想いに寄り添いながら、未来に続く地域インフラの礎を築く。会社の成長を支えているという誇りを持って仕事です。

主幹
M.Tさん



ある1日の仕事

- 8:45 **始業**
担当地域の現地で始業。社有車にて、出店可能な土地や商業施設などの物件を調査します。
- 11:00 **訪問**
物件を所有している地主を訪問、交渉します。
- 12:00 **昼食**
- 13:00 **訪問**
商業施設のオーナーや不動産業者を訪問し、情報交換や契約交渉をします。
- 15:00 **作業**
契約書や物件案内(提案書)などを作成します。
- 17:00 **退社**
週報を作成し、部長へ報告します。
- 17:45 **退社**
担当地域で業務終了です。



[部長メッセージ]

開発部は、会社の未来を切り拓く「先駆者」です。開発部が契約した場所に新しい店舗が建ち、街の景色が変わります。数億円規模の決断で会社の成長を最前線でリードし、成功の舞台を自らつくり出します。自分の仕事になり、地図と歴史に深く刻まれる、最高に魅力的な部署です。

部長 H.Iさん

