

開発管理部

こんな人に向いています

- 法律や契約に関する知識習得に意欲的に取り組める人
- 社内外のステークホルダーと粘り強く交渉できる人
- 地域や商圈の変化を踏まえ、最適な店舗のあり方を考えられる人

身につくスキル

契約・法務知識を前提とした
交渉力

店舗収益を踏まえた
コスト最適化力

データに基づく
戦略的判断力

投資対効果を見極める
経営判断力

[開発管理部のお仕事]

店舗継続・改装の交渉

既存店の賃貸借契約満了に伴う更新（再契約）の交渉を行います。店舗存続に向けた最適な条件をオーナー・地主と協議します。



更新・再契約締結

合意した条件に基づき、契約書や覚書を作成するほか、法的な不備がないか精査し、将来の経営リスクを未然に防ぎます。



条件変更交渉

市場動向や店舗の収益状況を分析し、適正な賃料への変更交渉を行い、長期的なコスト削減を推進します。



既存店価値の最大化

周辺商業環境の変化を見据え、既存店の契約更新（再契約）や改装を通じて店舗競争力を高める戦略を立案します。



どんな部署？

既存店の経営資産としての価値を高める戦略部門



開発管理部は、2025年度に新設された既存店全店の契約管理に特化した部署です。新規出店を担う開発部とは異なり、全国のお客様に実用衣料を安定的に提供し続けるため、既存店舗が長期にわたって営業を継続できる体制を支えています。オーナー・地主との長期的な信頼関係を基盤に、法的知識や市場データをもとに契約更新（再契約）や賃料交渉、建替・改装の提案を行い、店舗の収益性と継続性を高める施策を立案しています。既存店を経営資産として捉え、環境の変化を踏まえた最適な戦略的判断を重ねながら、しまむらグループの経営基盤を支える役割を果たしています。

開発管理部のお仕事

挑戦できること！

1 ダイナミックな投資を通して、会社の未来を守る

借地店舗の土地購入交渉等、1つの店舗の存続に数十億円が動く大規模投資に携わります。地主との粘り強い交渉の末に購入が成立し、店舗と従業員の雇用を守れた際の達成感は格別です。自らの判断が会社の利益や将来像に直結する、責任と手応えの大きい仕事です。

2 既存店の価値を最大化するリノベーションの実施

築年数が経過した店舗に対し、建替や改装の提案を行います。オーナー・地主の合意を得て店舗が新しく生まれ変わり、売上が向上する瞬間に、開発管理部の存在価値を強く実感できます。

専門知識を武器に オーナー・地主様と向き合う

借地借家法等の法的知識を学び、多種多様なオーナー・地主と対等に交渉するのは容易ではありませんが、自分の提案ひとつで店舗の存続が決まる責任感は大きなやりがいです。関係者を巻き込む調整力を磨きながら、全店舗の強固なネットワークを守り抜くプロを目指せます。

主幹
K.Yさん



店長経験を生かした提案で、 ゼロから店舗の未来をつくる

店長として売上管理や人員配置、競合状況への対応を経験してきたからこそ、「この店舗の立地が適正なのか」「現場に無理のない設計か」といった実態に即した視点で、オーナー・地主や他部署に説得力のある提案ができます。開発管理部は新設部署のため、前例に頼らず仕事の進め方そのものを考える場面も多く、利害関係の異なる関係者を調整しながら最適解を導く中で、問題解決能力が大きく鍛えられました。

主任
M.Kさん



ある1日の仕事

- 8:45 始業
業務開始。
- 9:00 打合せ
改装に伴う店舗建設部との打合せをします。
- 10:00 提出物確認・契約書作成
担当部長、法務室審査に備え、契約書等の提出物をまとめます。更新（再契約）・改装・閉店に関する契約書・覚書の作成と提出準備をします。
- 12:00 昼食
- 13:00 担当部長との打合せ
更新（再契約）・改装・閉店に関する契約交渉の進捗を確認します。
- 14:00 担当執行役員との打合せ
方針、賃料変更、支払い等の承認に関する打合せをします。
- 16:00 契約書作成
更新（再契約）・改装・閉店に関する契約書・覚書を作成します。
- 17:00 準備
オーナー・地主訪問の事前準備をします。
- 17:45 退社



[部長メッセージ]

開発管理部は、既存店の契約更新（再契約）や改装、時には撤退判断まで担い、数字と現場の両面から店舗の将来を決める部署です。若手にとっては、早い段階から数億円規模の投資判断に関わり、大きな金額を動かすダイナミックさを味わえることが魅力です。一方、ベテランにとっては、店舗運営で培った経験や現場感覚を、オーナー・地主との交渉、条件調整に生かせます。年代を問わず、それぞれの強みを発揮しながら、会社の土台をつくる仕事に挑戦できる部署です。

部長 Y.Hさん

