



# アベイル店舗運営部

## こんな人に向いています

- トレンドやキャラクターに関心があり売場演出を楽しめる人
- 既成概念に捉われず売場作りを追求したい人
- 幅広い世代の社員と向き合い主体性を引き出せる人

### 身につくスキル

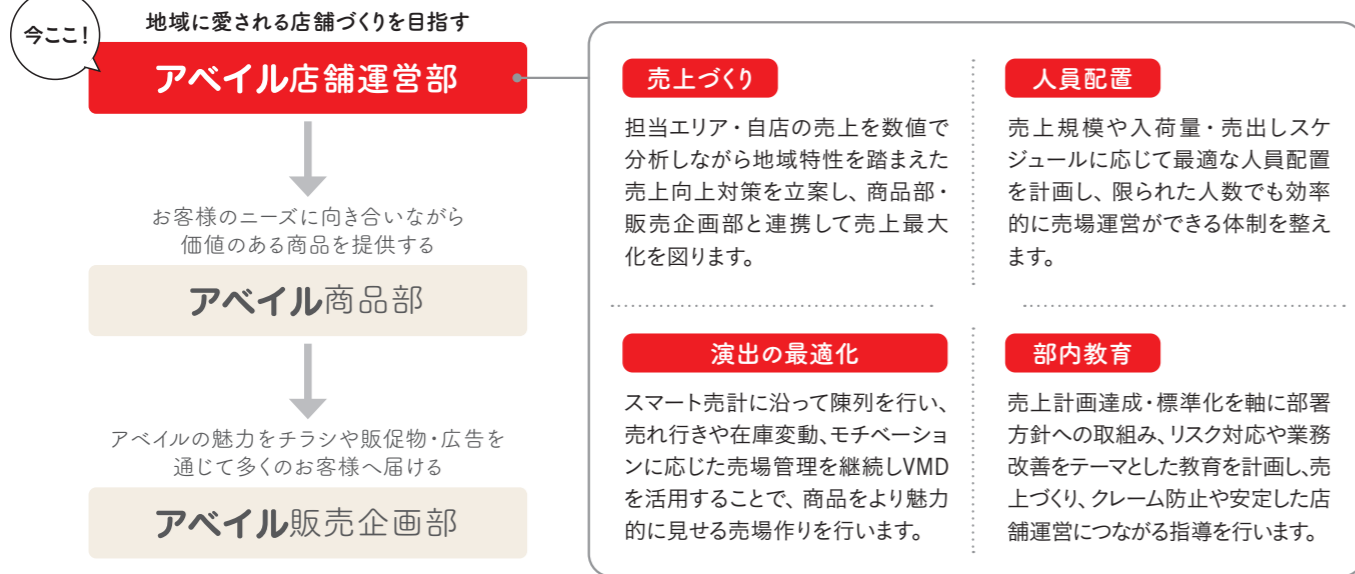
数値に基づき論理的に判断する  
**分析力**

購買意欲を高める高度な  
**VMD技術力**

多様な人材をまとめる  
**組織運営力**

リスクを予測し未然に防ぐ  
**リスクマネジメント力**

## [アベイルにおける役割]



### どんな部署?

## ブランドを売場で表現する演出のプロ集団



アベイル店舗運営部は、アベイルの事業コンセプトである「今を着る。」を、店舗という空間で具現化する役割を担う部署です。トレンド商品のテイストや商品特性に応じた演出を重視し、高度なVMDを駆使してお客様が思わず商品に触れたいくなる「タッチ率」の高い売場作りを追求しています。独自ブランド(JB)やキャラクターを軸にした演出、SNSでの拡散を意識した仕掛けを店舗で工夫して実行できる点も特徴です。社員一人ひとりの創意工夫により、トレンドの空気感を体感できる場を生み出し、ブランド体験の最前線を担っています。

## アベイル店舗運営部のお仕事

### 挑戦できること!

## 1 専門店の完成度を高める VMDと数値管理の融合

マネキンのコーディネートや小物使いなど着用感の演出にこだわり、商品を「見せて触ってもらう」売場を作ります。VMDの知識を生かしつつ、部門別売上等の数値分析から戦略的に売場の完成度を高める力が身につきます。

## 2 現場独自の判断による ライブ感あふれる集客施策

SNSで話題のキャラクター情報をもとに、来店増加を見据えた行列予測や整理券対応などの運営判断も行い、販促物の加工や店内の撮影OKスポットづくりなど、SNSで拡散される仕掛けを自ら考え、その反応をダイレクトに感じられる点が大きな魅力です。

### 「傾聴」と「数値」で、人と組織が動く瞬間をつくる

ブロックマネージャーの醍醐味は、人が変わり組織が動く瞬間に立ち会えることです。傾聴と信頼関係を基に数値を根拠に示すことで社員の自発的な行動を促し、人と数字の両面から店舗を前進させ、日々の成長を確かに支えられることに大きなやりがいがあります。

ブロックマネージャー  
Y.Mさん



### 自ら提案したコーディネートが完売する喜びと、部下の成長が最大のやりがい

自分が考えたコーディネートが売れていく瞬間は、大きな達成感があります。朝礼で役割を明確にし、売場の理想を共有することでチームが一体になる手ごたえを感じています。また、社員の成長を間近で感じられることが、店長として最大のやりがいです。

店長  
Y.Tさん



### ある1日の仕事

- 9:45 始業
- 10:00 端末確認・店出し  
端末で依頼確認、検収や店出し、月曜日は売上数値分析を実施します。
- 13:15 昼食
- 14:30 売場確認  
依頼書の実施状況等作業進捗状況を確認し、作業優先順位を指示します。
- 16:45 精算  
当日売上金および金庫内金銭在高を確認します。
- 17:15 しまナビ作成  
ブロック内で提案された「しまナビ」の確認と作成を行います。
- 18:15 改善提案申請  
社員から提出された改善提案の確認と申請を行います。
- 18:55 閉店準備  
店舗内外の最終確認を実施します。
- 19:15 退社

### [部長メッセージ]

「今を着る。」を売場で体現し、お客様に“ワクワク”を届ける部署です。VMDやキャラクター演出など現場発の工夫を大切に、社員一丸となって、ワクワクする売場作り挑戦し続けています。じっくり考え、自分のアイデアを形にしたい方に最適な環境です。

部長 Y.Hさん



# バースデイ店舗運営部

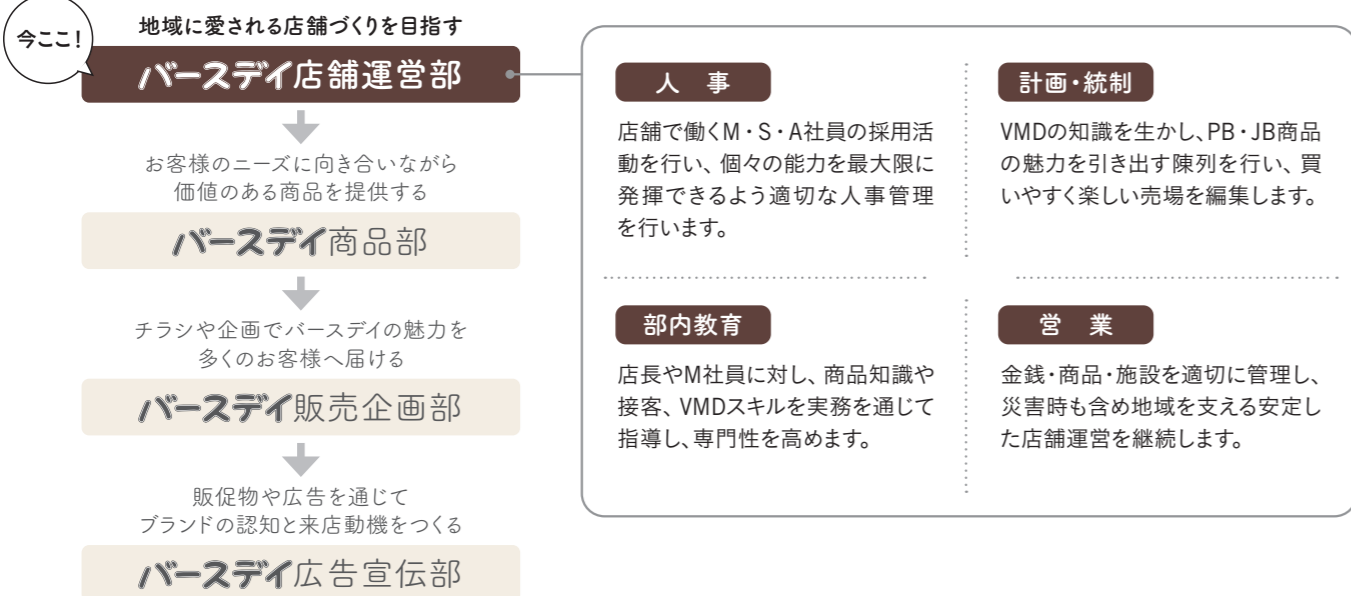
## こんな人に向いています

- お子様やご家族の笑顔のために丁寧な接客を大切にできる人
- ワクワクする売場作りを楽しみながらVMDの工夫ができる人
- 地域を支える使命感を持ち、チームで協力して行動できる人

### 身につくスキル

- |                               |                                |
|-------------------------------|--------------------------------|
| 信頼を築く<br><b>コミュニケーション力</b>    | VMD原理原則に基づく<br><b>売場編集力</b>    |
| 専門知識を生かした<br><b>コンサルティング力</b> | 数値から課題を捉え改善につなげる<br><b>実行力</b> |

## [ バースデイにおける役割 ]



### どんな部署?

## 「毎日がバースデイ」の喜びを、専門性と売場で地域へ



出産準備から小学生までの商品を通じて、お子様とご家族の暮らしに「楽しさ」と「安心」を届ける部署です。商品を販売するだけでなく、VMDの工夫によってワクワクする売場を作り、ブランドコンセプトである「毎日がバースデイ」を体現。ベビーカーやチャイルドシートなどの専門知識を生かした接客や、地域の産院・学校行事に寄り添った売場作りを通じて、お客様に頼られる存在を目指しています。売場・人・数値を結びつけ、地域の衣料品インフラとしての役割を果たすことが、この部署の使命です。

## バースデイ店舗運営部のお仕事

### 挑戦できること!

- 1 現場のアイデアで売上をつくる。自由度の高い「店舗編集」
- 2 「答えられる」が信頼に。不安に寄り添う「専門的な接客」

運動会やクリスマスなどのイベントに合わせ、店舗独自の工夫で売場を編集します。VMDの原理原則を守りつつ、自らのアイデアで「お客様がワクワクする売場」を表現。本社指示一辺倒ではない自由度の高さがあり、自分の仕掛けが売上という結果に直結する面白さを味わえます。

ベビーカーや抱っこ紐など、バースデイには専門知識が必要な商品が多数あります。初めての出産・育児で不安を抱えるお客様に対し、プロとしての確にアドバイスを行う。単なる販売員ではなく、お客様の悩みを解決し、子育てのパートナーとして信頼されるやりがいがあります。

### VMDの理論×現場の行動力で 昨対比2桁増の成果を生み出す

配属後すぐ、VMDの経験を生かして売場のボリューム感を調整し、昨対比14.7%増を達成しました。数値分析を、自由度が高い売場作りへと落とし込む。自分の戦略がダイレクトに数字として返ってくる、店舗運営の醍醐味を実感しています。

ブロックマネージャー S.Oさん



### 「何歳ですか?」と聞かない配慮。 親心に寄り添い、信頼を築くプロの接客

親御様はお子様の成長速度に敏感です。年齢を直接聞くのではなく、会話の中から月齢や体格を察して提案する「汲み取る力」が身につきました。何気ない一言でお客様を傷つけず、心地よい買い物体験を提供する。細やかな配慮で、地域から信頼されるお店を目指しています。

店長 Y.Tさん



### ある1日の仕事

- 9:45 始業  
連絡事項を共有し、社員の表情や体調も確認します。
- 10:00 スケジュール調整  
入荷量を踏まえ、1日の作業優先順位を決めます。
- 10:30 売場確認・指示  
売場のボリュームを確認し、補充や整理を指示します。
- 11:00 売上分析  
自店やブロックの数値を分析し改善点を整理します。
- 11:15 店舗状況確認  
ブロック内店舗の進捗を確認し必要な指導を行います。
- 14:00 昼食
- 15:00 業務進行確認  
検収や店出しの進行状況を確認し指示します。
- 18:00 報告事項まとめ  
店舗報告や本社への依頼事項を整理します。
- 19:15 退社

### [ 部長メッセージ ]

目指すのは、単なる数値達成ではなく、地域のお客様から「あてにされる存在」になること。あなたの工夫が、親子の笑顔と「ありがとう」に変わる瞬間が最大のやりがいです。商品部などで培った知識や論理的な視点を現場に落とし込み、店舗の価値を共に高めてくれる仲間を待っています。

部長 N.Sさん



# サンプル店舗運営部

## こんな人に向いています

- 雑貨やナチュラルテイストの洋服に囲まれて働くことに喜びを感じる人
- お客様一人ひとりに丁寧に寄り添った接客がしたい人
- ギフト選びやラッピングでお客様の笑顔を生み出したい人

### 身につくスキル

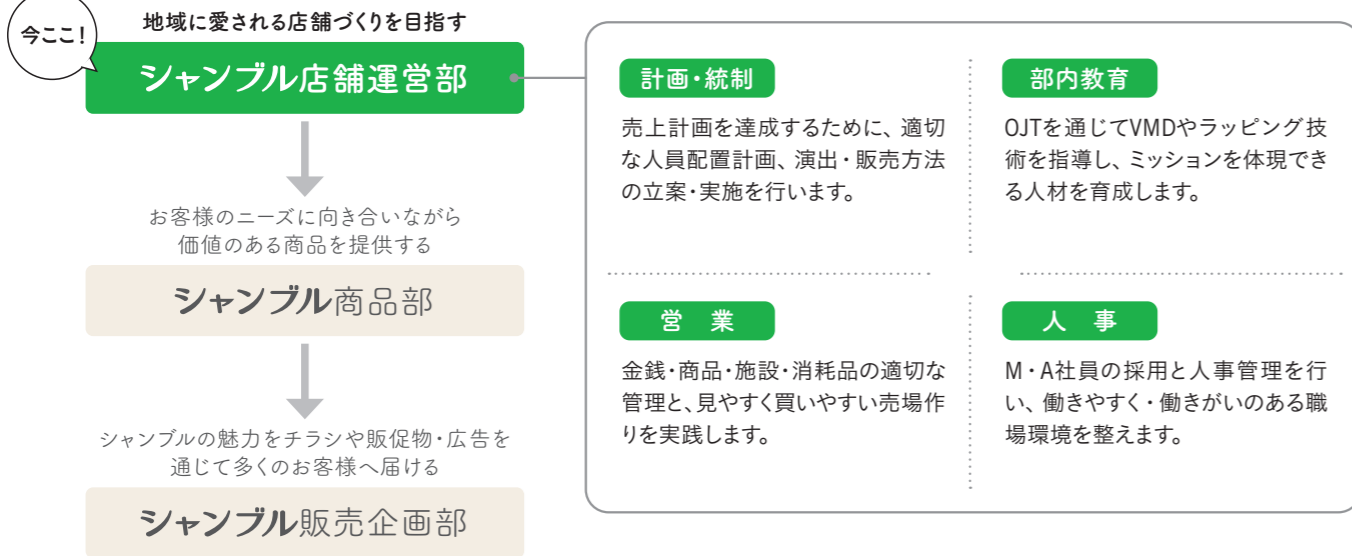
お客様の想いやニーズをくみ取る  
**接客力**

ワクワクや癒しを演出する  
**VMD力**

商品の魅力を伝える  
**言語化力**

現場を動かす  
**マネジメント力**

## 〔サンプルにおける役割〕



### どんな部署?

## 五感を通じて「癒しと幸せ」を届ける店舗の最前線



「日々の暮らしに『癒し』と『幸せ』をお届けする」という事業ミッションを最前線である店舗で体現する部署です。商品を販売するだけでなく、居心地の良い売場空間やアロマの香り、そしてお客様一人ひとりの声に耳を傾ける丁寧な接客を通じて、安らぎの時間を提供しています。特にギフトは、お客様が選んだ商品を、様々なラッピング資材で丁寧にラッピングします。受け取る方の喜びまでをつくり出せる場面の一つです。お客様が「ここに来ると落ち着く」と感じ、笑顔で帰っていただける情緒的価値を届けることが、この部署の最大の使命です。

## サンプル店舗運営部のお仕事

### 挑戦できること!

## 1 マニュアルを超えた感性で挑む「花型」のVMD演出

指示書通りの陳列にとどまらず、「しまナビ提案」として、既存什器の使い方や季節感の演出など工夫した売場提案を店舗より発信しています。社員個々の感性でお客様の動機を捉え、視覚的に訴えかける売場作りは、店舗運営部ならではの醍醐味です。

## 2 お客様の想いを形にする、唯一無二のギフト提案

複数の商品を組み合わせ、可愛く魅せる量み方や配置、リボン結びなどの技術。感性が問われるギフト提案に深く関わることができます。お客様と一緒に悩みながら作り上げたギフトが喜ばれた瞬間の感動は、他事業では味わえない達成感につながります。

## 現場の工夫を組織力に変え、次世代の店長を育てる

ブロックマネージャーとして複数店舗を統括する中で、2024年型レイアウト変更先行実施時に手順書整備を補佐し、後続店舗の作業効率が大きく改善しました。現在は人材育成に最もやりがいを感じています。自身の成長経験を生かし、店長候補の育成を通じて店舗運営の標準化を進めています。



ブロックマネージャー  
N.Sさん

## 丁寧に向き合う接客が、自分自身も磨いてくれる

過去の接客経験を生かし、ギフトに悩むお客様に寄り添った提案を大切にしています。特に身に付いたのは、ラッピング技術と商品の魅力を発見する力。商品の癒し効果や具体的な使用シーンを手書きPOPで伝える工夫は、店舗で働くからこそ味わえる楽しさです。



店長  
N.Hさん

### ある1日の仕事

- 9:45 **始業**  
朝礼で重点事項や目標の共有、健康チェックと金庫点検を行います。
- 10:30 **売場確認**  
挨拶状況や陳列、安全面をお客様視点で多角的に確認します。
- 12:00 **売場助言**  
店出しや売場計画の進行を確認し、完成度を高める助言を行います。
- 13:00 **昼食**
- 15:15 **数値分析・提案**  
売上状況を分析し、改善策を「しまナビ」で共有します。
- 19:15 **退社**  
最終確認と引き継ぎを行い、業務を終了します。



### 〔部長メッセージ〕

サンプルの役割は、良い商品売るだけでなく、お客様に「癒し」と「幸せ」を届けることです。売場がかわいいと褒められたり、ギフトの出来上がりを喜んでもらえるのは、サンプルならではの喜びです。雑貨が好き、人が好きという想いを、ぜひここで価値に変えて発揮してください。

部長 G.Mさん



# ディバロ事業部

## こんな人に向いています

- 靴が好きで、専門店ならではの深い商品知識を身につけたい人
- 少人数組織で、自ら考え幅広い業務に挑戦するのが好きな人
- 現場の声を大切にし、変化を恐れず柔軟に改善を続けられる人

### 身につくスキル

靴のプロとしての  
**提案力**

市場の変化に  
応じて動く  
**対応力**

売場と販促を  
設計する  
**トータル企画力**

数値から顧客心理を  
読み解く  
**分析力**

## 【ディバロ事業部のお仕事】

### 店舗運営

靴のプロとして足型計測やフィッティングを行い、お客様一人ひとりに最適な提案を行います。専門店ならではの接客を通じ、心地よい買物体験を届けます。



### SV (スーパーバイザー)

本社の方針を店舗運営へ落とし込む橋渡し役として、店舗巡回や教育を実施。エリア全体の販売力と接客・サービス力の向上を図ります。



### バイヤー

トレンドを捉えた仕入から価格決定までを担当します。靴の目利きを生かし、専門店としての強みとなる品揃えを構築します。



### 販売企画

チラシやSNS販促、売場設計を通じて来店動機を創出します。足型計測機の導入など、新たな体験価値の提案までトータルでの推進を担います。



### どんな部署?

## 靴の専門性で、グループに新たな価値をもたらす



ディバロ事業部は、しまむらグループで唯一の「靴専門店」として、商品・接客・サービスの専門性を追求する事業部です。セルフサービスが主体のグループにおいて、足型計測やフィッティングなどの丁寧な接客を通じ、お客様一人ひとりに最適な一足を提案する独自の役割を担っています。現在は、靴に特化した品揃えの磨き込みや、SNSと店舗を連動させた販促手法の確立に注力。店舗数が少ないからこそ可能な機動力を生かし、専門店としての知見をグループ全体へ広げ、新たな成長の柱となることを目指して事業の再構築を進めています。

## ディバロ事業部のお仕事

スーパーバイザー (SV) & 店長

販売企画 & バイヤー (Byr)

### 挑戦できること!

スーパーバイザーは、  
現場と本社をつなぎ、  
実効性のある店舗運営を実現する

本社の方針を店舗の状況に合わせて翻訳し、現場で実行可能な形に落とし込みます。商品投入やSNS発信のタイミングを確認しながら、店舗が抱える課題や現場の声を施策に反映。エリア全体の販売力を最大化するための舵取りを一手に担う役割です。

店長は、  
「考える売場」と専門接客で、  
最適な一足を届ける

気温や行事の変化を先読みし、自らの判断で柔軟に売場を構成します。シューフィッターの知識を生かした足型計測やフィッティングを通じ、セルフ販売にはない専門店ならではの接客サービスを実践。お客様の悩みを解決し、納得感のある購買体験をつくり出します。

### 現場の声を施策に変え、 実行力のある運営をつくる

本社の方針をそのまま伝えるのではなく、現場で実行しやすい形に整えることが私の役割です。新商品の陳列や売場での見せ方を店舗と共に考え、店舗状況と本社視点の両立を意識しています。お店がスムーズに動く環境をつくることにやりがいを感じます。

スーパーバイザー  
S.Wさん



### 靴の悩みに寄り添うシューフィッターとして、 お客様との信頼を築く

「お客様の悩みに寄り添いたい」という一心で、シューフィッターの資格を取得しました。計測に基づく根拠ある提案は信頼に繋がり、今では資格者がいる時間を狙って来店されるお客様もいるほど。専門店ならではの接客を通じ、感謝をいただけることが、店長としての誇りです。

店長  
M.Sさん



### スーパーバイザーのある1日の仕事

- 8:45 始業  
各店の売上状況を確認します。
- 9:00 週報告・分析  
エリア状況を整理し、改善策を共有します。
- 11:00 宣伝会議  
チラシ商品の訴求方法について意見交換します。
- 12:00 昼食
- 13:00 バイヤー打合せ  
入荷商品や売場変更点を共有します。
- 15:00 店舗指示  
分析結果を基に売場作りを指示します。
- 16:30 店舗対応  
問い合わせ対応と店廻り準備を行います。
- 17:45 退社



### 【部長メッセージ】

少数精鋭のディバロでは、一人が運営・商品・販促の枠を超えて多角的に携わります。商売の全工程を俯瞰できる環境は、プロとしての汎用的な能力を養う絶好の場です。靴への情熱を持ち、専門店としての新しい価値を自らの手でつくり出していく、熱意ある仲間をお待ちしています。

部長 R.Iさん

