

住まいと
暮らしの
専門店

日本の生活文化に合った新しいホームセンター業態を創る





TOP RELATION

代表取締役社長
渡邊 修

当社の一番の財産は「成長する人材」です。 「強くてやさしい、いい会社」を一緒に創りましょう。

圧倒的な品揃えを実現するのも、商品に付加価値を与えるのも、すべて「人材」の力。
現場の一人ひとりの前向きな取り組みが、現在の当社の成長を支えています。
チャレンジに満ちた環境で、あなたならではの価値を存分に発揮してください。

グローバルスタンダードな「ホームセンター」の実現を目指し、日本国内のみならず、将来は海外への展開も見据える当社。広大な敷地にありとあらゆる商品を取り揃えている店舗を見ると、「LIXIL ビバの一番の強みは『商品』」だと感じるかもしれません。しかし、当社にとって一番の財産は「人材」です。ご来店いただいたお客様にワクワクやドキドキを感じてもらい、お店のファンになってもらう。あるいは、お客様のいろいろな声を聞き、潜在的なニーズを見つけ出す。そうした現場での積み重ねが「ここでしか手に入らない」「ここでしか解決できない」という当社の優位性につながっていきます。つねにお客様目線に立って物事を考え、お

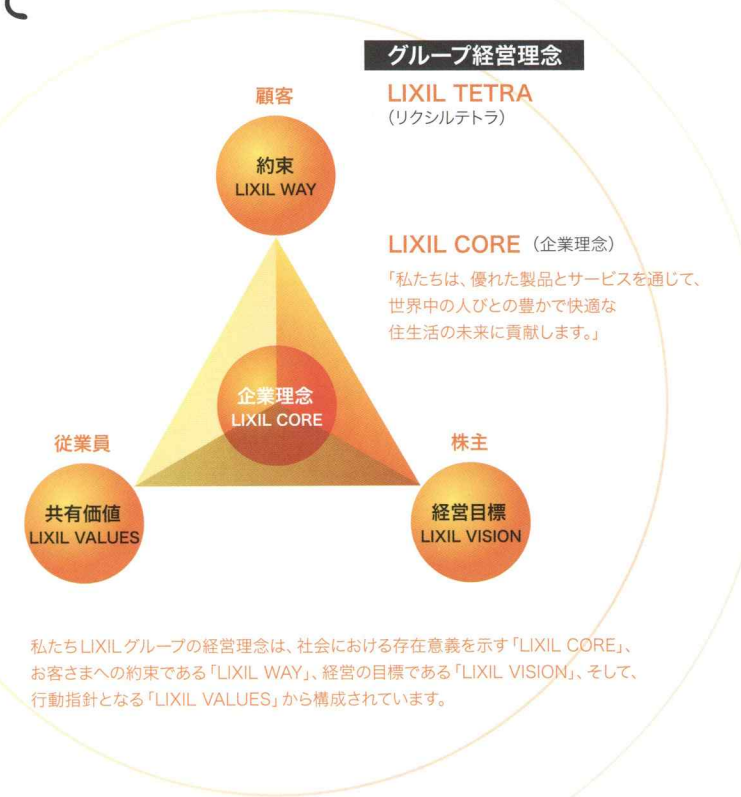
客様の困り事の解決にチャレンジし続ける人たちの強い想いが、当社の急成長を支えているのです。私がつねに心がけていることに、「情報の開示・共有」と「権限の委譲」があります。若手をはじめとする現場の社員たちに必要な情報をしっかりと提供し、その上で責任ある仕事をどんどん任せ、自分自身の裁量で仕事を動かしてもらいたい。成長真っ只中の当社では、入社間もない新入社員がいきなり新店舗の売場作りを任せられる、というケースも実際にありますが、みんな失敗を恐れず、どんどんチャレンジしています。もちろん、責任ある仕事を任せられることができるように、当社ではしっかりとした

教育システムを整備していますから、どうぞ安心してください。私は社員のみなさんに向けて「強くてやさしい、いい会社を一緒につくりたい」と呼びかけています。景気の動向などに左右されずに成長できる独自の強みを持ち、お客様だけでなく社員やお取引先など、すべての関係者にとってやさしく、損得などではなく「正しさ」を行動や制度の基準にする。そんな会社をみんなで作っていきたく思っているのです。当社は、みなさんが期待する以上のものを提供し、実現できる会社だと私は確信しています。さらによりよい会社を目指すために、ぜひ当社の仲間になっていただきたいと思います。

LIXILグループの一員として

「住生活」に関するあらゆる商品の販売をはじめ、資材の販売・加工、各種工事やサービスの対応まで、幅広い事業に取り組んでいます。

LIXILグループは、住宅の窓や内外装建材・タイル、玄関ドアから、キッチンやバスルーム、トイレといった水まわり設備、ファブリックなどのインテリア、毎日の暮らしに欠かせない日用品など、人々の住まいや暮らしだけでなく、オフィスビルや商業施設、駅などの公共施設・空間にも使用される幅広い製品を製造するメーカーやそれらの販売を担うホームセンター、さらには不動産ビジネス、住宅の性能評価などといった多彩な事業を展開する企業群で構成されています。グループの理念は、「優れた製品とサービスを通じて、世界中の人びとの豊かで快適な住生活の未来に貢献すること。性能を重視しつつ、環境にも配慮した製品を開発しており、さらには安心・安全な暮らしや住まいに関するアドバイスやサポートを行っており、こうした優れた製品や技術・サービスをグローバルに展開することもミッションに掲げています。さらにはグループ内各社間の事業連携を強めるとともに、グループのスケールメリットを活かしたダイナミックな事業展開を推し進めるなど、日本を代表する住まいと暮らしの総合住生活企業として大きな存在感を発揮しています。



日本の生活文化に合った 新しいホームセンター業態を創る 住まいと暮らしの専門店

LIXIL ビバは2017年4月に東証一部に上場し、さらなる進化を続けます。

「住生活」に関わる多彩な企業群で構成されるLIXILグループの中でも、お客様に最も身近な存在として、グループの特長を活かした事業を展開しているのが、LIXIL ビバです。

消費の最前線で直接お客様のニーズに引き合い、プロフェッショナルから一般の消費者に至るまで、豊

かな「住生活」を支える様々な商品を幅広く取り揃え、人々の暮らしの質の向上に大きく貢献しています。

日本では住宅資材の機能向上などを背景に、住まいの建て替えサイクルが非常に長くなっています。こうした時代の流れを受けて、家族構成の変化などに合わせた間取りの変更を始めとする「リフォーム」へのニーズがどんどん高まっています。

LIXIL ビバはこうした時代を先取りし、2003年には大型店舗「スーパービバホーム」の出店を開始。リフォームに関わるプロの事業者向けに住宅資材や建材の取り扱いを強化するとともに、一般消費者向けにはホームセンターの店内にリフォーム&デザインセンターを展開することで、リフォーム関連事業の売上が総売上の40%を超えるまでに成長してきました。

会社概要

平成29年6月14日現在

会社名	株式会社LIXIL ビバ LIXIL VIVA CORPORATION
本社所在地	埼玉県さいたま市浦和区上木崎1丁目13番1号(〒330-8671) Tel: 048-610-0610
創業年月日	昭和52年4月1日
資本金	245億9,610万円
売上高	1,762億35百万円(平成29年3月末)
社員数	1,371名(平成29年3月末)
事業内容	カー用品、大工資材用品、園芸用品、ペットおよびペット用品、家庭日用品、インテリア用品、家庭電器製品、文房具、レジャー用品、スポーツ用品、時計、エクステリア用品、住宅設備機器等の総合小売および住宅リフォーム
店舗数	90店(平成29年11月1日現在)

沿革

- 昭和52年 4月 トーヨーサッシ株式会社(現 株式会社LIXILグループ)の子会社として旧会社(当時社名ビバホーム株式会社)を設立。(吸収合併により 現 株式会社LIXILグループ) 須賀川店(福島県須賀川市)をオープンし、DIY用品を主体として営業を開始。
- 平成13年 4月 当社の商号をビバホーム株式会社からトステムビバ株式会社に変更。
- 平成15年 6月 スーパービバホーム第1号店として鴻巣店(埼玉県鴻巣市)をオープン。
- 平成21年 2月 建デポ第1号店として建デポ野田店(千葉県野田市)をオープン。
- 平成23年 4月 当社の商号をトステムビバ株式会社から株式会社LIXIL ビバに変更。
- 平成23年 6月 ビバモール寝屋川(大阪府寝屋川市)をオープンし、関西地区に進出。
- 平成26年11月 本店を埼玉県さいたま市浦和区に移転。
- 平成28年 5月 大生郷物流センター(茨城県常総市)を株式会社LIXILから取得。
- 平成29年 4月 東京証券取引所市場第一部へ株式上場。





生活館

家庭日用品、インテリア、家電照明など暮らしの必需品をラインナップ。日々の暮らしを支える身近な存在として、広大な売場に便利な商品やユニークな商品を圧倒的な品揃えで提供しています。

また、単に品揃えが豊富なだけではなく、生活館で取り揃える商品にはLIXILピバらしいこだわりがあります。舟盛り用の器は寿司屋やレストランでなければ見ることのできな

ホームセンター事業

プロユーザーをターゲットとした プロ向け商材の強化販売

最大の特長はプロ商材の充実ぶり。「住まいと暮らしの専門店」として、日本の生活文化に合った新しいホームセンター業態の創造を目指しています。

今後拡大が見込まれるリフォーム関連事業も積極的に拡大中です。

い、まさにプロ用の商品。しょうゆ刺しや割り箸などを合わせれば、飲食店で必要な商品が一度に揃ってしまいます。店舗で使われる金庫やレジ、ラーメン店で使われる寸胴鍋も取り揃えています。その他にも、ディスプレイ用に使われるような超特大サイズの商品など、お客様に驚きと感動を与える売場空間作りもLIXILピバならではの強みです。



ガーデンセンター

切り花や花壇苗、鉢植えはもちろん、園芸に欠かせない土、肥料、あるいはお庭にガーデニング空間を作るベンチやパラソル、敷石、レンガなども充実。肥料の与え方やお手入れの相談会なども行っています。

また、緑豊かなガーデンセンターの一角は、噴水やベンチオブジェなども配置し、来店されるお客様にとっての憩いのエリアとなっています。



ピバペット

犬・猫・熱帯魚・鳥・小動物の展示販売、ペットフードやケア用品の販売やトリミングコーナー、ペットホテルを完備。療養食など、ペットの状態に合わせた多種多様なフードなども豊富に取り揃えています。

また、店内は犬猫専用のカートを設置しており、ペットと一緒に買い物も可能(フードコートを除く)。ペットとともに暮らす喜びを様々な面からサポートしています。



サイクルスタジアム

「サイクルスタジアム」では圧倒的な品揃えで、お客様に多彩なサイクルライフをご提案します。購入前の試乗も可能で、自分のサイズや感覚にマッチした自転車を心ゆくまでお選びいただけます。

また、購入後のアフターサポートも充実しており、修理の際にはブレーキやライトなどの点検も無料で実施。つねに安全安心で快適な自転車をお使いいただけます。



BIYサービス

お客様がお買い上げいただいた商品を、その道のプロが取り付けや交換、設置に対応しています。壁紙やフローリングの張り替え、ビルトインコンロや湯沸かし器・トイレ・洗面台などの取り替え、照明器具の取り付けなどといった様々なサービスを提供しており、住まいの中の気になる部分へのご要望にスピーディーに対応します。



Sサービス

各売場のクルーも基本的な加工技術を習得。木材や鋼材・パイプのカットやカーテンの据上げ、お部屋のサイズに合わせたカーペット加工、事務用品やワーク用品の名入れ、組立家具の組み立て、表札作製など、お客様のご要望に合わせて、お買い上げいただいた商品を即座に、便利に使えるサービスを提供しています。



イベント企画

新商品の魅力をご紹介したり、よりよい使い方を実演したり、お客様からの相談に乗ったり。商品ごとに様々なイベントを開催。体験型ホームセンターであるLIXILピバの本領発揮です。お客様の関心を高め、商品の良さをより知っていただき、安心してご購入をいただくために、各店とも趣向を凝らしたイベントを企画しています。

安心・安全で高品質な商品をご提供するために、自社オリジナル商品も開発

お客様の毎日に欠かせない高品質な商品をお求めやすい価格で提供しているのが、LIXILピバのオリジナル商品です。「生活・家庭用品・インテリア」「建築資材・大工用品」「ペット用品」「園芸・ガーデニング用品」を中心に、売上構成比の25%を超えるまでに拡大しています。その開発は、商品開発部を中心に、商品部のバイヤーや品質管理担当などが一

体となって取り組んでおり、海外・国内サプライヤーやメーカーの展示会に向いて他にはない商品を開発したり、お客様の声をメーカーに伝え、新たな商品を生み出しています。それらの商品は外部の専門機関で徹底した品質検査を受け、厳しい基準をクリアした商品だけが店頭と並んでいます。



生活・家庭用品、インテリア

毎日使うものだから、丈夫で、気持ちよく使って、しかもローコスト。開発時には主婦によるモニタリングも行い、消費者の視点からの使い心地や満足度もチェックしています。



建築資材・大工用品

プロユースの期待に応える高品質な商品を開発しました。鋼材などの基本的なものから、工事現場にも商談にも履いていけるビジネスセーフティシューズなど、お客様の声に応えた開発を進めています。



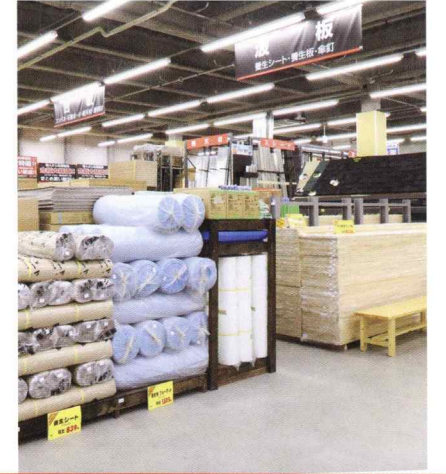
ペット用品

ペットフードやおもちゃ、ケア用品などのラインナップが充実。ペットフードは安全を重視した上で、ペットの食いつきにも注目し、テイस्टィングの専門機関にも検査を依頼しています。



園芸、ガーデン用品

ガーデン資材、園芸用品を始め、肥料や土など、種類豊富。屋外で使用する商品は退色度試験や照射試験なども実施。巨大な人工観葉植物や虎の置物など、ユニークな品揃えもLIXILピバならではの強みです。



資材館

建設資材である木材や鋼材・パイプ・塗料のほか、ドアやサッシなどの建材、工具や農機具、トイレや洗面台などの住宅用設備などに至るまで、様々なジャンルのプロのお客様の毎日をサポートする商材を取り揃えており、大量注文や単品での販売など、様々なニーズに対応しています。

現場に向かう途中で立ち寄れるように、早朝から営業しているほか、専用の積み込みスペー

スを設けるなど、「お客様の一日の中にピバホームがあたりまえにある」、そんな一体感を大切にしています。

こうしたプロのニーズに応えるべく、売場には専門の資格やスキルを持ったクルーを配置し、さらに資格取得の支援などを通して、クルーのスキル向上を図っています。また一般のお客様にとっても、プロユースな商品に触れることができる貴重な場となっています。



リフォーム事業

ショッピングの合間に相談できる 気軽さと安心のリフォームプラン

生活スタイルの変化に合わせて、住まいに手を加えていくリフォームは、今後の日本において有望な市場です。LIXILビバでは日用品やプロ資材などの販売だけでなく、リフォームの相談や工事にも力を入れ、お客様のご要望に応じています。



店内にリフォーム&デザインセンターを展開

コンロや洗面台、トイレなどの各機器の交換から、間取りの変更、バリアフリー、耐震工事など、住まい全体に関することまで、新築以外のほぼ全てのご要望に対応するのが、LIXILビバのリフォーム事業。スーパービバホーム内に、リフォーム&デザインセンターを設け、お客様のご相談をお受けするほか、キッチンや浴室などの施工付商品を展示しています。ホームセンターと同じフロアにあるので、お客様が買い物に合わせて立ち寄っていただくこ

とができます。それがLIXILビバならではの強み。部品交換など小さなお相談から始めて、徐々にご要望が広がることもあり、お客様の住まいのパートナーとしての存在感を高めています。またLIXILグループのブランド力を活かした限定商品の提供や信頼性の高さも、お客様から高く評価されている理由です。



店内にモデルルームを設置

キッチンや浴室、洗面など、お客様がビフォーアフターをイメージできるモデルルームをリフォーム&デザインセンター内に開設。これも大型店舗のスーパービバホームだからこそ可能です。すでに60万件(2017年11月時点)のリフォーム工事の実績があり、多彩な事例をご紹介します。ご紹介しながら、ご検討をいただくことができます。



トータルリフォームの提案

各店で受付・ご相談を受けた後は、リフォーム担当営業が案件を担当し、お客様のお住まいの下見から、提案・見積作成・契約・施工・引渡し・アフターフォローなど、一人の営業がトータルに対応します。

工事の各段階でお客様のご意見をうかがったあと、現地調査をして、最適な方法を提案。わかりやすく説明し、納得していただいた上で契約いただくため、施工後の満足度も高く、リピーターのお客様も多くいらっしゃいます。お客様のお住まいやご要望によって、リフォームのあり方は様々ですから、いろいろな経験を積み、新たな提案に活かすことができます。また社内研修制度が整備され、メーカー勉強会などで学ぶ機会も多いので、新人でも安心。

先輩たちもリフォームのプロを目指して、多彩な案件に取り組んでいます。



【 プロスタッフの育成 】

リフォーム部門では、建築士や施工管理技士、インテリアコーディネーターなどの資格取得者も多数活躍しています。資格取得を目指した講習会も適宜開催しています。

WORK FLOW

お客様ご来店

各リフォーム&デザインセンターのカウンターの受付担当がお客様の窓口となります。

相談

受付担当がお客様のご要望や困りごとをうかがい、マネジャーがその内容ごとに営業担当を割り振ります。

現地調査

営業担当がお客様に連絡し、さらに詳しくお話をうかがったり、現地確認をした上で、商品や仕様、納まりなどの提案をします。

リフォームの提案

設計図・見積書作成

商品や仕様が決まった上で、設計図や見積書を作成します。

契約

設計や金額の面でも納得していただいた上で正式に契約、発注となります。

着工前打合わせ

工事の内容や期間などを説明します。大規模工事の場合はご近所へのごあいさつも行います。

着工・工事

LIXILビバと提携している業者が工事を担当。営業担当は施工窓口として、進捗状況などを案内します。

引き渡し

お客様のご確認の元、営業担当が工事完了チェックと説明を行います。

アフターフォロー

定期的な点検やサポートメニューのご案内、さらなるご要望に対応します。

ヴィシーズ事業

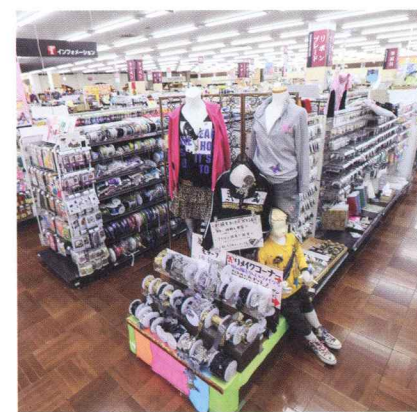
暮らしに豊かさを与えるホビーショップ “手作り”をキーワードに展開

作って、使って、学んで。そんな楽しさがあるハンドメイドの世界を応援するのが、アート・クラフト&ホビー専門店「VC'S(ヴィシーズ)」。材料の販売やサービスに加え、カルチャー教室や体験イベントなども行っています。

“手作り”をキーワードに揃えられたアート・クラフト・ホビー商材

絵画や手芸・陶芸・ステンドグラス・ビーズなど、熱心な愛好者を持つハンドメイドの世界。使う道具や材料も異なりますが、VC'Sでは国内最大級16万点を超える豊富な品揃えを実現し、それぞれの作り手のこだわりにお応えしています。これから始めたいという人にも、さらに極めたいという人にも納得の品揃えです。また一日体験イベントやカルチャー教室も開催。カルチャー教室の先生の作品を店内に飾り、多くのお客様に手作りの楽しさを伝えてい

ます。カルチャー教室は、店内だけでなく、学校や介護施設、公共施設に出張して開くこともあり、ハンドメイドを通じて地域活動にも貢献しています。もちろん本格志向のある方だけでなく、手作りが苦手な方への通学・通園バッグのオーダーに対応したり、可愛いカードや文具、雑貨も満載。暮らしを豊かにするアイテムやイベントがたくさん詰まったショップです。



新業態へのチャレンジ、 ライフスタイル提案型ホームセンターを出店しました。

“住まいと暮らしの問題解決”と“プロのお客様に応えられる品揃え”を実現する「大型店舗」及び「都市型中店舗」を展開してきたLIXILビバが、今回新たにライフスタイル提案型ホームセンター「ハウステコ」を出店しました。
「ハウステコ」では、30代から40代の女性を顧客ターゲットとした「創る・飾る・彩る 居心地の良い住まい=わたし流」の専門店を目指します。

ハウステコのコンセプト:「創る・飾る・彩る 居心地の良い住まい=わたし流」



神戸南店外観

「私だけのリラックスできるお部屋」ハウステコはそんなお客様のニーズを満たす店でありたいと考えています。

「創る」のこだわり

ハウステコでは、初めての方も簡単にお部屋を自分流に飾れるDIYを提案します。棚をつける、壁にデコレーションを貼る、小物入れの色を変えるなど、手軽にひと手間加えて自分だけのオリジナルルームが完成。ハウステコの作業スペースでは、創るお手伝いをしています。



神戸南店外観



キッズ



キッチン



Floral Objé

「飾る」のこだわり

今ある家具や部屋に、新たなモノを加えたシーンを提案します。好みのテイストの中から、自分のお部屋をイメージして変えていく。そんな「飾る」楽しさをハウステコは提案します。

「彩る」のこだわり

デイリーライフをもっとワクワクさせる「彩」を加えてみませんか？ハウステコでは、お部屋を楽しくするさまざまな色のモノを取り揃え、住まいに彩りを加えます。新しい色を加えてお部屋を変えてみませんか。



DIY



WORK スペース

日本の「真のホームセンター」を目指して、 積極的に店舗を展開しています。

LIXILビバは現在、北海道から関西まで90店舗を展開しており、2018年には、いよいよ九州エリアへの出店を予定しています。今後も市場性を見極めながら積極的に出店を進める一方、将来的には海外への展開も視野に入れています。

都市部では人々の生活に密着した商品を数多く取り揃え、リフォーム需要にも対応する「ビバホーム」を展開する一方、郊外では広大な敷地を活かして大駐車場を確保し、専門性の高い品揃えで建築などのプロユーザーの日々のニーズにお応えする「スーパービバホーム」を展開しています。
これらの2つの業態を軸に、地域の特性やマーケットの状況を見極めながら、リフォーム需要の高まりに対応していきます。リフォーム需要の多くは都市部に集中しており、LIXILビバは大都市圏(100万人都市)の出店を中心としたドミナント戦略を進めています。



スーパービバホーム大垣店/2017年11月出店

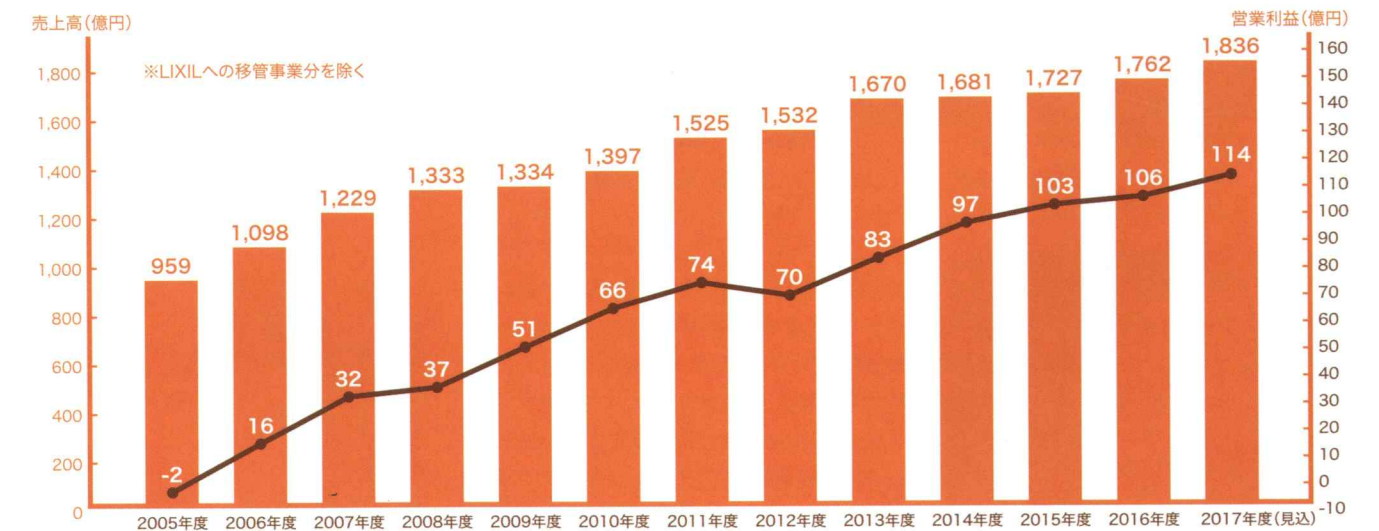


スーパービバホーム厚木南インター店/2017年3月出店

当社は、大型店舗業態である「スーパービバホーム」1号店をオープンした2003年以降、12期連続で増収を計上。2016年度には過去最高となる1,762億円を売り上げ、業界トップの成長率を誇っています。プロ向けのリフォーム資材の販売や一般消費者向けリフォームサービスの充実という、他社には真似のできない専門性の高いビジネスモデル。そしてそれを現場で支える社員一人ひとりの熱い想い。これが当社の成長の大きな要因だといえるでしょう。

	スーパービバホーム	ビバホーム	リフォームデザインセンター	ヴィシース	ハウステコ
北海道	3	4	6	0	0
宮城県	2	3	4	0	0
福島県	0	4	3	0	0
茨城県	2	3	4	0	0
栃木県	3	3	5	0	0
群馬県	1	2	3	1	0
埼玉県	10	9	18	4	0
千葉県	2	9	7	0	0
東京都	1	5	6	0	0
神奈川県	3	4	6	1	0
長野県	0	1	0	0	0
愛知県	2	0	2	0	0
岐阜県	2	1	3	0	0
三重県	3	0	3	0	0
奈良県	1	0	1	0	0
大阪府	4	0	4	1	0
兵庫県	1	0	1	0	1
計	40	48	76	7	1

※リフォーム&デザインセンターは小型店含む



全社で環境対策を積極的に推進。 地域との交流など、社会貢献にも力を注いでいます。

LIXILグループでは、「つくる・つかう・もどす」というモノづくりの視点に、「へらす・いかす・まもる」という暮らしの視点を交差させて、地球環境との調和に努めています。また、企業としての責任を果たすべく、地域や社会に貢献する取り組みを積極的に実践しています。

店舗でのエコ推進活動

LIXILビバでは、2010年から環境配慮型店舗「エコストア」を出店。ミスト空調システムや無水小便器、節水トイレ、電気自動車の充電器装置や、太陽光パネル、LED照明を採用することによる電力使用量の削減など、環境に配慮した店舗づくりを推進しています。また電力使用量を24時間監視するデマンド監視装置を導入し、電力使用量を「見える化」し、ムダな電力使用を抑制しています。そして、地域清掃活動として、店舗をはじめ本社周辺のゴミ拾いや草刈りなども定期的に行うほか、店舗には資材回収BOXを設置しリサイクル推進活動を進めています。



LIXILビバ本社にて「ISO14001:2015」の認証を取得



LIXILビバは、本社部門を対象とした環境マネジメントシステムが、国際規格の要求事項を満たすものとして、2017年2月にISO14001:2015 認証企業として登録されました。今後は、今まで以上に環境に配慮した事業活動を展開し、低炭素社会の実現に貢献するとともに、「地球環境・地域社会・人にやさしい会社」を目指しています。

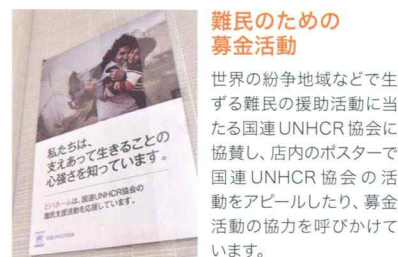
災害対策による地域貢献



LIXILビバでは、災害緊急時に備え様々な対策を用意しています。2015年に当店したスーパービバホーム名古屋南店では大規模地震の際、店舗を津波避難ビルとして解放するほか、日常用発電機の設置、飲料水やトイレ確保として受水槽を設置して、常時2万4千リットルの水を貯水しています。こういった取り組みは名古屋市のみならず、他の地域の一部店舗においても、地域に合わせた災害対策を行っています。また、市や警察局と連携し「大規模災害等に関する協定」を締結するなど、地域貢献にも力を入れています。

全社体制での取り組み

LIXILビバでは、社長をトップとする全社体制で環境負荷低減活動を継続的に実施しています。各店舗には環境推進責任者（ECO推進者）を配置しており、店舗での環境保全活動を積極的に推進するほか、CSR勉強会などを実施して環境関連の法規などについて学ぶ機会を設けています。また新任店長・次長も店舗管理研修として環境管理について学び、店舗運営に活かしています。このほか本社のCSR部門では、2014年から新しくなった本社の環境設備の管理や災害支援、難民援助等にも対応。専門的な知識や技術を持ったNPOや団体とタイアップし、LIXILビバの事業内に留まらない幅広い社会活動にも取り組んでいます。



人が育つ、いきいきと働ける土壌創り、 LIXILビバの働き方。

トップメッセージにもあるように、当社にとっての一番の財産は「成長する人材」です。「強くてやさしい、いい会社」を実現するために、LIXILビバでは福利厚生、人事制度などあらゆる面で、働きやすい職場環境を整えています。

福利厚生・人事制度

<p>独身寮・社宅</p>	<p>GOODJOB 制度</p>	<p>メンタルヘルスケア</p>
<p>自宅からの通勤が困難な30歳未満の独身者は、月15,000円程度で若年層社宅（一人部屋独身寮）を用意しています。また、30歳以上は社宅を用意しています。上限はありますが、家賃の半額を会社が補助します。</p>	<p>「いきいきと働ける土壌づくり、人が育つ土壌づくり」として、2017年よりスタートしています。「お客様が喜ぶ仕事をしたとき」「仲間が喜ぶ仕事をしたとき」「工夫改善を行ったとき」を基準に、各店舗、各部署において、パート社員を含め毎月200名以上の従業員が表彰されています。</p>	<p>心身のことで従業員がいつでも気軽に相談できるように、2016年7月に「健康ヘルプライン」を立ち上げ、日々、保健師が相談に応じています。従業員の心身の健康相談はもちろんのこと、従業員の「声」から職場環境改善へ結びつく活動を推進しています。</p>
<p>自己申告</p>	<p>ゆとり休暇制度</p>	<p>配偶者出産時寄り添い休暇制度</p>
<p>将来、チャレンジしたい職種や勤務地などについて、年1回自己申告を行い上司との面談で将来のキャリア形成を考えていく制度です。この人事データを基に人事異動などに活用します。</p>	<p>1年に2回5連続休暇を取得する制度です。前もって計画を組むことができるため、海外旅行など、仕事以外のプライベートの充実も図れる仕組みです。</p>	<p>男性従業員に最低1週間の休暇を取得してもらい、出産直前直後、奥様と同じ目線で子育ての意識を醸成することを目的とした制度です。</p>
<p>財産形成</p>	<p>積立有休(傷病・介護休暇)制度</p>	<p>育児関連制度</p>
<p>自社株を少額単位で購入できる持株会や、会社が拠出する「確定拠出年金事業主掛金」に上乗せして、加入者が任意で「加入者掛金」を拠出することができる拠出制度（マッチング）など社員の財産形成を支援する制度があります。</p>	<p>毎年消滅する年次有給休暇の内、通常の年次有給休暇とは別に傷病・介護休暇として積立ができる制度です。最大で40日間の積立ができます。本人の傷病、親の介護など、万のときに取得できる安心の積立制度です。</p>	<p>育児休業期間は、最大3年まで取得可能です。また、育児時短勤務はお子さんが小学校を卒業するまで取得することができ、安心して子育てができる制度です。男性従業員の取得実績もあります。</p>

データから見るLIXILビバの働き方

公休	年間113日	平均勤続年数	13.1年(2016年)
有休消化日数	8.3日(2016年実績)	産休取得者数	10名(2016年実績)
平均残業時間	15時間/月(2016年実績)	育休取得者数	15名(2016年実績)
平均年齢	38.7歳(2016年)		

**店長になっても、ずっと最前線。
それができるのが、LIXILビバ。**

新たな世界が見えた店長職。
売場に寄り添いながら、店長として出きる事を実行し、
やりたいことも広がっています。



**新店立ち上げから生まれる
人のエネルギーを信じて**

入社2店舗目に配属となったスーパービバホーム鴻巣店以降、多数の新店立ち上げに関わってきました。新店立ち上げはゼロから全てを作り出す仕事。当社に期待を寄せてくださる地域のお客様のためにも、一致団結して店づくりを進めています。地域の特性を活かした個性ある店舗が生まれ、お客様に浸透していく。新店立ち上げは本当に人のパワーやエネルギーを感じます。

私はこれまで、お客様や商品と向き合うことを大切にしてきました。ですから、責任や管理業務も大きくなる店長職では、売場と大きく離れてしまうと思っていました。しかしそれは間違いだったのです。

**大型店店長として一步を踏み出し
売場づくりの醍醐味を部下に伝える**

首都圏のほか愛知県などでも新店立ち上げを経験し、売場づくりの知識を多く積むことができました。この先も現場で仕事をしたかったので、スーパービバホーム狭山日高インター飯能店の店長を任命された時は、正直、戸惑いました。スーパービバホーム狭山日高インター飯能店で店長を務めたのは、ベテランの方々ばかり。店長によって店舗のカラーも変わるので、赴任当初から自分が経験した成功事例をスタッフに紹介をし、既存の良い部分は踏襲



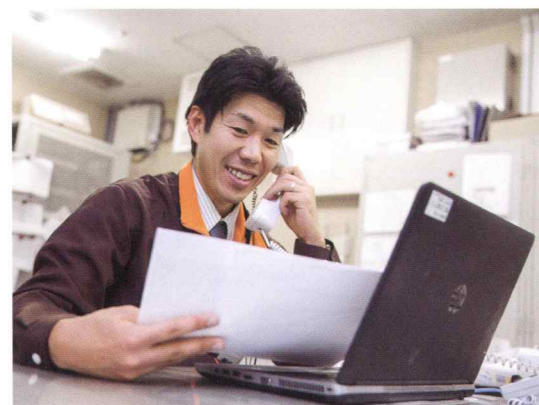
- ONE DAY**
- 10:00 出社
 - 11:00 メール等 事務処理
 - 13:00 売場巡回と管理指導
 - 14:00 昼休憩
 - 17:00 売場巡回と管理指導
 - 19:00 退社

SHINICHO HAMADA

スーパービバホーム厚木南インター店
店長

濱田 真吾

- 2003年: 商学部商学科 ● 入社
- スーパービバホーム厚木南インター店 店長 ● 現在
- スーパービバホーム狭山日高インター飯能店 店長 ▲
- スーパービバホーム長久手店 店次長 ▲
- スーパービバホーム那須塩原店 店次長 ▲ 6年目
- スーパービバホーム足利堀込店 ユニット長 ▲
- スーパービバホーム加須店 ユニット長 ▲ 3年目
- スーパービバホーム鴻巣店 ▲
- ビバホーム上尾店 ● 1年目



しつつ、スタッフのみんで店舗を作り上げていくよう心がけていきました。時には部下と一緒に他店調査へ赴くことも。仕事のやり方や醍醐味を多く共有することにしました。今は、スーパービバホームの店長という仕事にやりがいを感じています。以前と比べ運営管理面で仕事の幅は広がりました。しかし、店長は売場やお客様と離れることなく、共にあるのだという認識を新たにしました。売場に寄り添う反面、今までの店長たちがどのような動きをしていたかも解るようになりました。店舗スタッフが仕事をしやすいよう本部との連携をするのも店長の務め。店長のよいコントロールがあってこそ、スタッフの頑張りが大きな実となるのです。これから入社される方には、「決められたレールの上を歩む」のではなく、道を切り開いて欲しいと思っています。私は店長として、新人とも一緒に動き、新しいことに挑戦する楽しさを伝えていきたい。自分たちの手でどんどん仕事を面白くできること、人が創り出すパワーを当社で感じてほしいと思います。

**入社以来培ってきた経験を活かし、
いつも最善の対応を。**

ホームセンターはお客様の困りごとを解決できる場所。
だから「NO」で済ませず、
ベストを尽くしたスピード対応を心がけています。



- ONE DAY**
- 9:00 売場の状況をラウンドしてチェック
 - 11:00 前日の売上の確認
 - 12:00 全体昼礼での連絡事項、注意事項
 - 12:30 昼休憩
 - 13:30 売場担当者とのコミュニケーション
 - 16:00 メールや報告書などの事務業務
 - 18:00 退社

スーパービバホーム鴻巣店
店次長

宮代 翼

- 入社 ● 2006年: 経済学部経済学科
- 現在 ● スーパービバホーム鴻巣店 店次長
- ▲ ビバホーム江戸川台店 店長
- 9年目 ● ビバホーム草加店 店次長
- 6年目 ● スーパービバホーム豊洲店 資材館売場担当責任者
- 1年目 ● スーパービバホーム三郷店 売場担当者



**圧倒的な品揃えから受けた高揚感が
私の仕事の原点**

中学生の時、ホームセンターの圧倒的な品揃えに「ここに来れば何でも揃う」とワクワクした感動をきっかけに、大学時代はビバホームで3年間アルバイト。お客様に喜ばれる売場作りの楽しさを知り、もっと責任ある仕事をやりたいと思い当社に入社しました。働き続ける中で、お客様のために役に立てること、お客さまに喜んでいただけることが仕事の一番のやりがいになっています。そのため、お客様からの問い合わせにも、店舗スタッフからの質問にも、すぐに答えられる存在でありたいと考えるようになりました。それには、アルバイト時代以来、家電、インテリア、木材、塗料等、各売場で経験したことが常に生きてきます。ただ、クルーの質問に対して答えられない場合もあります。その時は、「わからない」で終わるのではなく、すぐに調べて対応することを心がけています。コミュニケーションをとり、信頼関係を築くことを大切にしています。

**チャンスは自分のモノにする
チャレンジ精神を忘れずに**

店次長になった入社9年目に、アメリカのホームセンターを学ぶ海外セミナーに参加しました。大型店が多い当社の店舗よりもさらに大きな店舗の規模や圧倒的な品揃え、ネット注文などの先進的な店舗の連携。それでいて、お客様と店員がとてもフランクな関係にあり、「Hey!」とハイタッチをしてあいさつを交わしていることにとっても驚きました。これまで各店舗中心で見ていた視野を大きく広げるきっかけにもなり、商品の仕入れや陳列へのこだわりなどを今の業務でも大いに活かしています。LIXILビバには、誰にでも平等にさまざまなチャンスがあります。それをどう活かすかは本人次第だと、私は考えています。だから当社で大切なのはチャレンジ精神。選り好みせず、いろいろな挑戦をすることで、道も開けます。ぜひ一緒に挑戦し続けませんか。



それでも店次長となり、店長をサポートして、多くの担当者やクルーの上に立つようになると、自分の態度や言動に対する責任の重さを感じます。まだまだ上手にコミュニケーションが図れているとは言い切れませんが、一つひとつの経験を糧にしていきたいと考えています。



プロのお客様からも頼りにされる 資材のプロを目指したい。

自分の何倍もの知識や経験を持つプロのお客様への接客。
失敗も経験し、地道に取り組むことが、さらなる道を広げてくれます。



ONE DAY

- 6:15 出社、一日の作業スケジュール確認、メールチェック
- 7:00 開店、入荷受付、荷下ろし
- 8:00 接客業務 (積み込み、商品問い合わせ対応)
- 10:00 売場販促業務 (売場ディスプレイ作成)
- 12:00 昼休憩
- 13:00 商品補充
- 14:00 チラシ業務 (商品選定、校正)
- 16:00 退社

失敗経験から知識だけでなく 人の心の温かさも学んで

入社以来、建築資材や部品、工具など建築や内装工事のプロが買い求めに来店される資材館を担当しています。現在は木材・建築資材の売場責任者として、店舗スタッフに指示を出したり、シフトの管理、在庫や発注管理、売れる売場作りに向けたディスプレイ企画などを行っています。

父がDIY好きだったので、小さい頃からホームセンターに行っていました。自然と関心を持つようになりLIXILビバに入社しましたが、もちろんそれだけでプロの職人さんとわかり合える専門知識は身につけません。実際、入社して半年のころ、パイプの太さをきちんと調べずに販売してしまったことがありました。お客様が工事現場で使おうとしたところ、サイズが合わず、そこで工事はストップ。お叱りの電話が入り、あわてて正しいサイズのものをお届けしました。現場でも厳しいお叱りを受けましたが、最後に「もう二度とやるなよ。しっかりがんばれよ!」と激励の言葉をいただき、その後もそのお客様とは親しくさせていただいています。またある時はリピーターのお客様から、パイプと木材をつなぐための専用の継ぎ手が置いていないと指摘を受け、早速売り場に並べたところ、飛ぶように売れたこともありました。今でもプロのお客様からは日々たくさんのことを教えていただいています。

お客様が当社に寄せる期待 その大きさを実感して

その他にも、一般的にホームセンターでは取り扱うことのない特殊なサイズのドア材を当店で取り寄せて、施工日までにご用意した時は、本当に喜んでいただきました。あとで聞けば、「これだけ大きな規模で資材を扱っている店だから、きっとこれも何とかしてくれるに違いない、と思って来てみたんだよ」とのこと、当社の影響力の大きさも実感しました。これからもお客様に信頼される店であるために、自分もさらに商品知識を身につけて、将来的には商品開発にも携わってみたいと思います。そんな未来への一歩としてDIYアドバイザーなどの資格も取得中。お客様にも教えていただきながら、専門的な知識や経験をどんどん深めていきたいと思っています。



KEIICHIRO YAMAGUCHI

スーパービバホーム加須店
木材・建築資材 売場責任者
山口 慶一郎

2012年:文理学部社会学科 ●入社
売場責任者 ●現在
スーパービバホーム加須店 売場担当者 ●1年目



ONE DAY

- 8:30 出社、朝礼
- 9:00 前日の売上確認、メールチェック
- 10:00 売場の巡回、接客
- 13:00 昼休憩
- 16:00 発注
- 17:00 引き継ぎ
- 17:30 退社

お客様の住まいの悩みはそれぞれ 多様なニーズに向き合えるやりがい。

アイデア、工夫を凝らして売場をつくり上げ、
お客様の生活に彩りを添えるフィールドがLIXILビバにはある。



員のシフト管理など、接客販売だけでなく幅広いマネジメントに係わる業務内容となっています。

培った提案力を生かし 店づくりの可能性に挑戦したい

幅広い年代層の方が来店されるため、多様なニーズに応えられる品揃えや、関連商品を近くに陳列したり、POPで製品の機能の違いを説明するなど、わかりやすく、探しやすい売場づくりを意識しています。お客様の住まいに関する悩みをうかがい、自分がいいと思う商品を自信を持っておすすめすることで、「またここでお願いしたい」とリピーターになっていただいたり、商品の機能の違いをご説明して、「聞いてよかった」「わかりやすかった」と喜んでいただき、お客様の役に立てていると感じられることがやりがいとなっています。また、女性目線で「こういうものがあればいいな」というのを思い描きながら、手ごろな値段の調理家電の品揃えにも力を入れています。任される裁量が大きく、自由に工夫、提案できることが本当に楽しいです。これまでの業務を通じて、お客様の困っているニーズに応える提案力が付いてきたと感じていますが、まだまだキャリアが不十分なので、さまざま部門を経験し、ゆくゆくは新店立上げにも携わり、一から店づくりを手がけてみたいですね。

接客の醍醐味を追求し 幅広い商品知識を身につける

学生時代のアルバイトで接客業の面白さに目覚め、就職活動では身近な商品を提案できるさまざまな企業を見て回り、LIXILビバに出会いました。生活に関するあらゆる商品を扱っていること、店舗見学の際に女性社員の方から聞いた働きやすさや、福利厚生が充実していることにも惹かれて入社しました。店舗へ配属後、サービスカウンターでお客様のご案内や配送の受付、オーダーカーテンの担当者を経験し、現在は家電・照明部門の売場責任者をしていきます。売場責任者の業務は、担当者とは大きく異なります。最終的には、自部門の売上利益目標を達成するために商品の入れ替えなどの改廃、作業スケジュールなどオペレーション管理、パート社



YURI OKABE

スーパービバホーム さいたま新都心店
家電・照明部門 売場責任者
岡部 由梨

入社 ● 2015年 政策科学部政策科学科
現在 ● 売場責任者
1年目 ● スーパービバホームさいたま新都心店売場担当者

後輩たちに道を開くために、ベテランに負けない活躍を。

リフォーム事業の成長が自らのキャリアに重なる。
現場での経験を活かし、エリアマネジャーにステップアップ。
そしてその先へ!

マネジメントを担当しつつ 現場感覚も大切に

私の入社とほぼ同じタイミングで立ち上がった当社のリフォーム事業。新人の頃からこの分野に携わってきた私は、現在マネジャーとして担当する店舗を回り、案件の管理、営業担当の振り分け、クルーの労務管理、ショールームの管理などを行っています。このように各店舗の業務改善・効率化を進める一方、自分自身も案件を担当し、お客様への対応を行っています。

リフォーム部門では月に一度、マネジャーが集まって開かれる会議があり、他のエリアのマネジャーの活躍ぶりに刺激を受けています。若手のマネジャーとして、私の頑張りや後輩たちの今後の道を切り拓くことになるとすると、自然に気持ちが引き締まります。当社のリフォーム事業は、全社を挙げて今後ますます拡大を進めていく分野。その誇りを胸に、これからもさらに高いステージを目指していきたいと思っています。



ONE DAY

- 9:00 出社、開店準備、メールチェック
- 10:00 開店、店内で発注・事務作業
- 13:00 昼休憩
- 14:00 エリア各店巡回
- 18:00 帰省、提出・報告資料作成
- 20:00 閉店、退社

入社 ● 2007年:地球環境科学部造園科
現在 ● ビバホーム板橋前野店 R&Dセンター駐在 マネジャー
スーパービバホーム那須塩原店 マネジャー
スーパービバホーム埼玉大井店 営業担当
1年目 ● スーパービバホーム狭山日高インター飯能店 営業担当

ピバホーム板橋前野店 R&Dセンター駐在 マネジャー
竹花 冬樹

商品の付加価値を高め、『売れる』状態を創り出す。

売場担当者から入社4年目にバイヤーに抜擢。
全店舗を視野に入れつつ、個々の商品にもスポットを当て、売れ筋へと導いています。

身近な商品だからこそ 当社ならではの独自性に着目

現在、全国90店舗で扱っているシャンプーや洗剤等の日用品のバイヤーを担当。過去の売上データを分析したり、メーカーの展示会へ足を運んだりしながら、当社に必要な品揃えや売れるタイミングを判断。単に仕入れるだけでなく、きちんと利益が出せるよう、商品が『売れる』状態を造り出すのがバイヤーの仕事です。

特に私が担当している日用品は、競合他社でも似たような品揃えになりがちです。そこで、一般家庭だけでなく、飲食店や施設、あるいは町内会の清掃活動等にも使ってもらえるよう、大容量の業務用洗剤を当社ならではの『差異化商品』として打ち出したところ、好評を得ています。

また、これらの商品を販売するのは、売場担当者の仕事です。バイヤーの意図を伝えるだけでなく、売場の状況に合わせてコミュニケーションをとり、問い合わせにはスピーディに答えるなど、売場との信頼関係の構築も大切にしています。

今後、さらに商品知識や企画力を高め、『山澤さんが仕入れた商品だから売ろう』と売場担当者に信頼されるバイヤーを目指したいと思います。



ONE DAY

- 9:00 メール確認・実績確認
- 10:00 企画書作成
- 12:00 昼休憩
- 13:00 商談
- 15:00 競合調査・店舗巡回
- 17:00 メール確認・書類作成
- 18:00 退社

2010年:経済学部産業経営科 ● 入社
第3商品部日用品・家庭用品グループ ● 現在
スーパービバホーム豊洲店 売場担当者 ● 1年目

商品統括部
第3商品部日用品・家庭用品グループ
バイヤー
山澤 拓海

成長途中のこの会社で、自分の夢をかなえてみたい。

「LIXILピバで私の『夢』を実現してみせる!」そんな強い思いを抱きながら、
お客様の身近な存在として、暮らしに寄り添う日々。

お客様の身近な存在だからこそ ご提案できる『住まい』の形

大学院で建築を学んだ私は、快適な暮らしや住まいづくりに興味があり、その分野のハード・ソフトが揃っている当社を志望しました。

入社1年目の後半に新店舗の立ち上げスタッフとして今の店舗に配属となり、いきなり売場作りや仕組み作りを任せられました。大変でしたが、本当に貴重な経験ができたと感じています。現在担当している接客の仕事は、お客様への対応に加え、様々な商材や工期の管理・手配など、マネジメントの要素がとても強く、工事におけるきめ細やかなチェックや段取りの重要性を実感しています。最近では施工に関する図面を自分で描くことも増え、仕事の幅が広がってきたことを実感しています。

当社は今後、リフォーム関連の事業を大きく伸ばそうとしていますし、会社自体もまだまだ成長途中です。実は私は、「住まいのトータルプランニングを手がけたい!」という自分の『夢』を実現するためにこの会社に入社したんです。その夢の実現する日を目指し、確実に成長していきたいです。

新店舗の行方を左右するスタッフ育成を担う責任感。

新規オープン店舗のレジ担当の教育トレーナーとして、
全国各地の新店舗を飛び回る日々。

オープン時から店舗運営の カギを握るレジ担当を育成

新店オープン時にすでに十分なスキルを持って臨まなければならないのが、レジ担当。キー操作や割引の仕組みなどを理解していないと、店舗運営が混乱してしまいます。

私は2013年10月に教育部に異動して以来、レジ担当のトレーナーとして、新店舗オープン時の研修・サポートを担当しています。オープンの約3か月前から指導計画を準備し、オープンを挟んだ1か月半は現地に出張して店舗スタッフの指導にあたっています。全国各地の新店舗の立ち上げを担う責任の重い仕事ですが、スタッフから「自信を持ってレジに立てそうです」という声を聞き、実際に見事に業務を行っている姿を目にすると、次の研修への励みになります。

入社後3年間は店舗のガーデニング担当でしたが、面談で「一度は本部に行って、会社の中核を見てみたい」と話したところ、現在の部署に異動となりました。教育学部出身で人に教えることにも関心があったので、トレーナーはとてもやりがいのある仕事です。今後もいろいろな土地や人との出会いを楽しみながら、よりよい店作りのサポートを続けていきたいと思っています。



ONE DAY

- 9:00 出社、メールチェック、スケジュール調整
- 9:30 研修資料の準備
- 10:00 午前の部、研修開始
- 12:00 昼休憩
- 13:00 午後の部、研修開始
- 17:00 研修終了、片付け、反省、翌日準備
- 18:00 退社

教育部 トレーナー
前川 玲

入社 ● 2010年:教育学部芸術文化学科
現在 ● 教育部 トレーナー
スーパービバホームウイングベイ小樽店 売場責任者
スーパービバホーム長久手店 売場責任者
1年目 ● スーパービバホーム狭山日高インター飯能店 売場担当者

ONE DAY

- 8:30 売場清掃、メールチェック
- 9:00 開店
- 11:00 接客、協力会社への工事などの手配、商品荷受
- 13:00 昼休憩
- 14:00 接客、在庫管理などの事務作業
- 16:00 CADで図面作成
- 18:00 退社

2013年:大学院建設工学専攻 ● 入社
スーパービバホーム春日部店 リフォーム&デザインセンター ● 現在
スーパービバホーム加須店 リフォーム&デザインセンター ● 1年目

スーパービバホーム春日部店
リフォーム&デザインセンター
深澤 ひかる

一人ひとりの意欲を引き出し 力を伸ばす人材育成制度

「住生活のプロ」として活躍する人材を育成する、充実の研修制度。

継続的に成長できる環境を整えて、あなたの「チャレンジ」を待っています。

入社1年目の人材育成制度

入社時には、社会人としての意識や接客の基本を学ぶ導入研修を実施。その後、配属先でのOJT研修や定期的な集合研修を行い、現場での実践力を磨いていきます。

●新入社員、入社後6カ月間の教育概念図

教育項目		4月	5月	6月	7月	8月	9月
売場基礎知識	導入教育	<ul style="list-style-type: none"> ● 導入教育 ① 社会人としてのエチケット ・ルール遵守、身だしなみ、挨拶・返事、時間厳守、報告・連絡、協働 ② 組織人の基本 ③ 接客の基本 ・接客用語、お辞儀、挨拶・店内放送、電話対応 		<ul style="list-style-type: none"> ④ 売場の基礎知識 ・商品の流れ、売場区分、単品、G品・店内、売場でのルール ⑤ 問題解決の基礎 ⑥ 売場の計数基礎 			
	売場基礎知識	<ul style="list-style-type: none"> ■ レジ研修 第1回集合教育 ・商品整理 ・価格表示 ・減耗損 ・自家消費 ・売価変更 ・値付変更 ・発注方法 第2回集合教育 各種伝票処理 第3回集合教育 ・発注業務 ・客注業務 ・売場メンテ ・棚管理 第4回集合教育 ・数表分析 ・QC手法 ・コミュニケーション研修 					
	商品知識	<ul style="list-style-type: none"> ■ 基本商品知識・技術の習得 ① 道具・工具の使い方 ② DIYアドバイザー資格取得研修 					
	公的資格	<ul style="list-style-type: none"> 公的資格の取得 (フォーク・玉掛・クレーン) 正式部門配属後、店舗状況に応じ取得を決める 					
店舗OJT	売場基礎知識の実習 (体験)	<ul style="list-style-type: none"> 集合教育で学んだ売場の基礎知識の実習 (体験) 自分1人で出来るようにする 					
	販売実務	<ul style="list-style-type: none"> ■ 部門配属 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 部門配属確認 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 売場実務教育 商管業務、店舗全体業務、販売実務、売場の維持管理、売場づくり業務、受発注業務等の実習を行う 	
	売場の管理の基本	<ul style="list-style-type: none"> ■ 部門配属 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 部門配属確認 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 売場実務教育 商管業務、店舗全体業務、販売実務、売場の維持管理、売場づくり業務、受発注業務等の実習を行う 	
	基礎販売業務	<ul style="list-style-type: none"> ■ 部門配属 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 部門配属確認 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 売場実務教育 商管業務、店舗全体業務、販売実務、売場の維持管理、売場づくり業務、受発注業務等の実習を行う 	
	売場作り業務	<ul style="list-style-type: none"> ■ 部門配属 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 部門配属確認 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 売場実務教育 商管業務、店舗全体業務、販売実務、売場の維持管理、売場づくり業務、受発注業務等の実習を行う 	
店舗全体作業	<ul style="list-style-type: none"> ■ 部門配属 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 部門配属確認 		<ul style="list-style-type: none"> ■ 売場実務教育 商管業務、店舗全体業務、販売実務、売場の維持管理、売場づくり業務、受発注業務等の実習を行う 		

2年目以降の人材育成制度

キャリアアップに応じて必要な知識や意識を深めるため、年に一度の集合研修を継続的に実施。さらには資格取得に向けた勉強会なども積極的に開催しています。

	新入 1年目	担当者 2~3年目	売場責任者 4~5年目	次長 6~7年目	店長 8~10年目
店長					■ 外部研修
次長		<ul style="list-style-type: none"> ● DIYアドバイザー研修 ● グリーンアドバイザー研修 	<ul style="list-style-type: none"> ● 危険物乙種第4類研修 ● 第2種衛生管理者研修 ● 毒劇物研修 ● 防火管理者講習 		■ 店長研修
売場責任者		<ul style="list-style-type: none"> ● 自転車技士研修 ● 自転車安全整備士研修 ● グリーンマスター研修 ● 建築士、商業施設士講習 	<ul style="list-style-type: none"> ● インテリアコーディネーター研修 	<ul style="list-style-type: none"> ■ CS研修 ■ 店舗実務研修 総務、経理、商管、運営等 方針管理 	
担当者	<ul style="list-style-type: none"> ● フォーク資格講習 	<ul style="list-style-type: none"> ● 販売管理士講習 ● 商品実技研修 (BIY・Sサービス) ● 商品知識認定試験 ● 建築基礎研修 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売場作り研修 ■ 3年目フォロー研修 		
新入	<ul style="list-style-type: none"> ● クレーン講習 ● 玉掛け講習 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 1年目フォロー研修 ■ V-APM研修 			
	<ul style="list-style-type: none"> ■ 問題解決基礎研修 ■ 原理原則研修 ■ 6ヶ月フォロー研修 ■ 基礎実務研修 ■ 入社導入研修 				

各種研修

● **資格取得支援** / 商品やサービスに関する専門的な知識を身に付け、接客や提案に活かしていくためにも、資格取得とそこに至る学びは大きな意味を持ちます。そこでLIXILビバでは、店舗スタッフのスキルアップを目的とした資格取得を積極的に支援、DIYアドバイザーやグリーンアドバイザー、自転車安全整備士など対象資格の通信教育・受講費用を支援するほか、社内勉強会も定期的に開催しています。また衛生管理者、フォークリフト、危険物取扱者、毒劇物取扱責任者など、業務に欠かせない法的資格の取得もバックアップしており、例年多くの社員たちが資格取得を果たしています。資格取得をきっかけに視野が広がり、大きくステップアップした社員も数多くいます。お客様に心から満足していただけるサービスを提供することで、仕事のやりがいや喜びはさらに大きなものとなります。

● **Sサービス研修** / お客様が購入された商品を加工するサービスを提供するために、専用の機械操作や加工方法を学ぶ技能研修を行っています。既成カーテンの裾上げや、カーペット加工、畳の表替え、合鍵作製、工作室での木材加工など、従業員が安全に且つ丁寧なサービスが提供できることを目的としています。

● **BIYサービス研修** / 住宅設備、水廻り設備、ガス器具、インテリア、照明など、LIXILビバでは様々な商品を扱っており、その商品の取付や工事を承るサービスを提供しています。工事を依頼するためには、お客様の選ばれた商品がお客様のご自宅に上手く設置できるかなど様々な確認業務が必要となります。工事がスムーズに行われるためには、商品設置のための知識習得や工事現場での実地体験が必要となります。LIXILビバでは、担当部門や経験年数により初級から上級まで幅広い研修メニューが用意されています。

リーダー育成研修

次世代のリーダーを育成する目的で、これまでの3年間の教育カリキュラムにプラスして、その上の「チームリーダー研修」を新設しました。管理監督者になる前の段階で、覚えておくべき法令関連や、問題解決のフレームワーク、部下育成のための指導スキル、実務における監査項目など、実践的な内容を網羅。マネジャークラスに上がる前の登竜門としての位置づけとなっており、男女分け隔てなく、今後の活躍が期待できるメンバーに実施する選抜型研修となっています。

ビジネスパーソンとしてのスキル研修

自分磨きのための様々な研修を行っています。「仕事をする上で必要不可欠な人間関係の構築」「自分を伸ばす上で大事な『自分を知る』こと」「年齢・性別を超えてのコミュニケーションスキル」「様々な改善手法についての考え方とその手順」といった、育成のベーシックプログラムを、教室形式での座学スタイルではなく、同期メンバーと一緒にグループワークや演習を通じて体感しながら学習する形で、一流のビジネスパーソンを育成するためのプログラムも充実させています。

海外セミナー

世界のホームセンターの実態を知ることで、日本の『真のホームセンター』の在り方を考えるということだけでなく、グローバル企業の実態を目で見て、体感して、学習することで「小売業の本当の良さ、凄さ」を知ってもらえるためのアメリカ流通業視察セミナーを毎年開催しております。勤続1年以上の社員であれば、自分の意志と上司の許可だけで、誰でも参加することができます。

LIXILビバでは様々な研修を行っています。



実物大スケルトンの躯体を見学する
DIYアドバイザー研修



自転車組立て研修



サッシ開口部の基礎を学ぶ
BIYサービス研修



カーペットの加工の仕方
Sサービス研修

DIYアドバイザー資格・女性取得者 ホームセンター業界第1位

LIXILビバでは、専門的な知識や技術を持つクルーの育成のために、DIYアドバイザー資格取得を推奨しています。女性の取得者も多く、DIY協会発表による「女性取得者が多い企業ランキング」ではLIXILビバがホームセンター業界第1位となっています。(2017年1月時点)



担当以外の分野の知識や技術など、
幅広い力が身につきます。
スーパービバホーム三郷店
カーテン・インテリア用品 入社 ● 2010年(芸術学部舞台芸術学科)
DIYアドバイザー 現在 ● スーパービバホーム三郷店 売場責任者
1年目 ● スーパービバホーム三郷店 売場担当者
山田のぞみ

インテリア用品売場では、内装工事などのプロの方がカーペットや壁紙を求めていらっしゃるの、きちんとした説明やアドバイスを行うための専門的な知識が必要になります。そこで私はDIYアドバイザーの資格取得を目標に社内研修を受講。工具の名前を覚えたり、実際に木材加工の練習などをして、学科と実技の試験に備えました。インテリア以外の知識も広がり、資格取得後は自信を持って業務に臨んでいます。身につけた知識や技術を現場でのサービスに活かし、さらに仕事の幅を広げたいですね。

海外セミナーでは、 倉庫型の大型ホームセンターを視察しました。



株式会社 LIXILビバ

〒330-8671 埼玉県さいたま市浦和区上木崎1丁目13番1号

TEL.048-610-0640

<http://www.vivahome.co.jp>