

*Dress up
your Life*

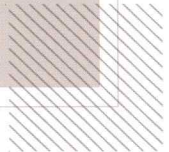




MESSAGE 社長メッセージ

- 理念 -

ファッションでお客様の心を
豊かで潤いのあるものにする



2020年、新型コロナウイルス拡大の影響により、アパレル業界は大きな打撃を受けました。新しい生活様式として、これまでのようにショッピングやお出かけを楽しむ機会が減ったことで、皆様のファッションに対する価値観も変化しつつあるのかもしれませんが。私たちYAMADAYAにもこの逆境は例外ではなく、今、「お客様にとって、なくてはならない専門店とは何なのか」を改めて考えるターニングポイントに差し掛かっています。これを機に、経営理念を「ファッションでお客様の心を豊かで潤いのあるものにする」と再定義。これまで以上に「商品」「サービス」「スタッフ」の向上を目指していきます。

私たちの強みは、糸づくりを原点とした、着心地とデザインを誇る「商品」。オンライン・店頭販売ともに、お客様一人ひとりに寄り添った提案をする「サービス」。そして、接客から素材の知識まで精通したプロフェッショナルの「スタッフ」。いずれも他社に負けないYAMADAYAらしさであり、これらをさらに研ぎ澄ませていくことで、お客様にとって唯一無二の価値を創造できると信じています。具体的には、オンライン販売が加速する世の中だからこそ、店頭販売にしかできないサービスを改めて追求。お客様と最も近い距離に

いる現場の視点で売り場づくりをしてもらおうと、商品の入荷を各店に任せる試みも。さらにスタッフ一人ひとりの知識を高めるべく、「繊維製品品質管理士（TES）」の取得を推進。まずは自ら行動で示そうと、私自身、この資格を取得しました。またオンライン上でも、マーケティングに基づいたお客様データの管理や多彩なスタイルの提案など、YAMADAYAらしい販売手法を目指しています。

自粛期間中、最も多い時期には約140店舗が休業せざるをえませんでした。その時、スタッフに伝えたのは「たとえ1年間営業できなくても安心してほしい」ということ。お客様はもちろん、働くスタッフの幸せも追求する会社でなければ、これからの時代に成長は望めないでしょう。だからこそ結婚後も働き続けられる制度など、女性がますます働きやすい環境を整備。そして、優秀な人材の採用にもますます力を注いでいます。私たちの理念に共感し、強い意志をもって一緒に成長してくれる仲間が増えれば、何よりの喜びです。ぜひ、あなたの挑戦をお待ちしています。



TARO YAMADA

代表取締役社長 山田 太郎

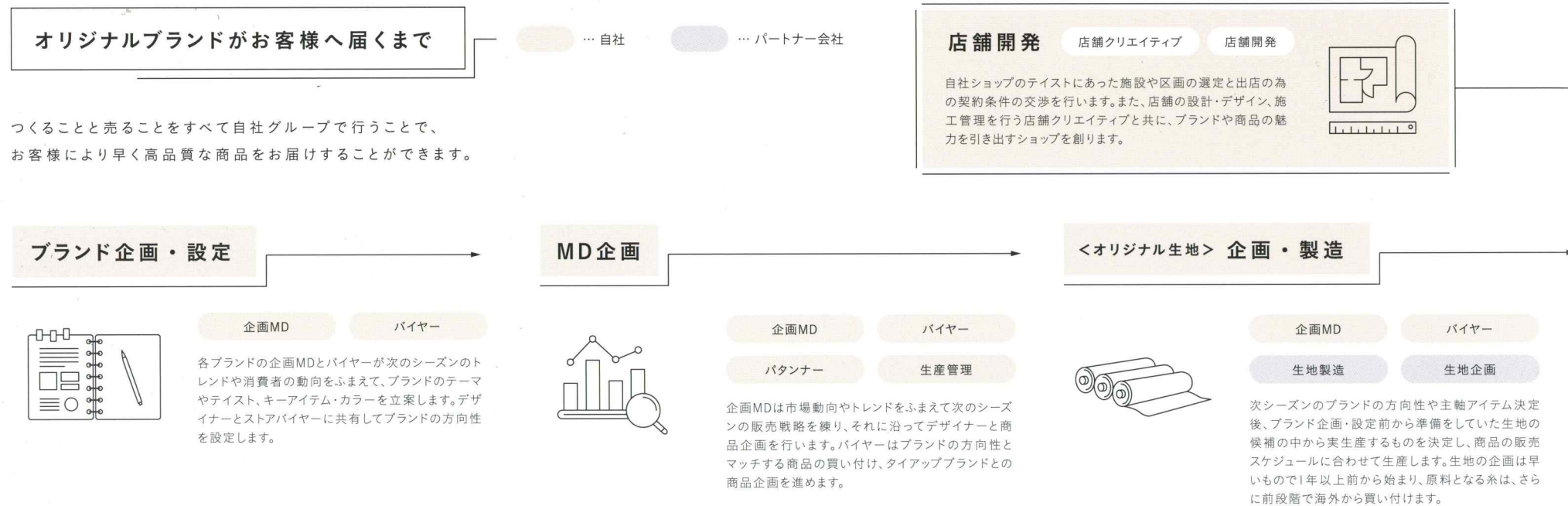
WORK

ヤマダヤの仕事について

私たちは、進化するクリエイティブ・リテラー。

自分でつくった服を、自分のブランドで売る。それが“クリエイティブ・リテラー”。

つくることと売ることをすべて自社グループで行うことで、お客様により早く高品質な商品をお届けすることができます。ですが、私たちはこれで満足していません。服づくりのための「糸創り」「生地づくり」から自社グループで手掛け、高品質でデザイン性に優れたオリジナリティある商品をご提案しています。すべては、最高のファッションをお届けするために。これからも、私たちは進化し続けます。



YAMADAYAの経営スタイルSPA [SPA…企画から生産・販売までをすべて自社で行うこと]

KAWAKAMI **川上**

**違う種類の糸を自社グループで
撚糸加工することでオリジナルの
糸から生地をつくる**

欧米各国の最新トレンドを参考に、バイヤーが糸を選定。選ばれた糸は工場に送られ、熟練の職人の手によりオリジナル生地になります。



KAWANAKA **川中**

企画し、カタチにしてい

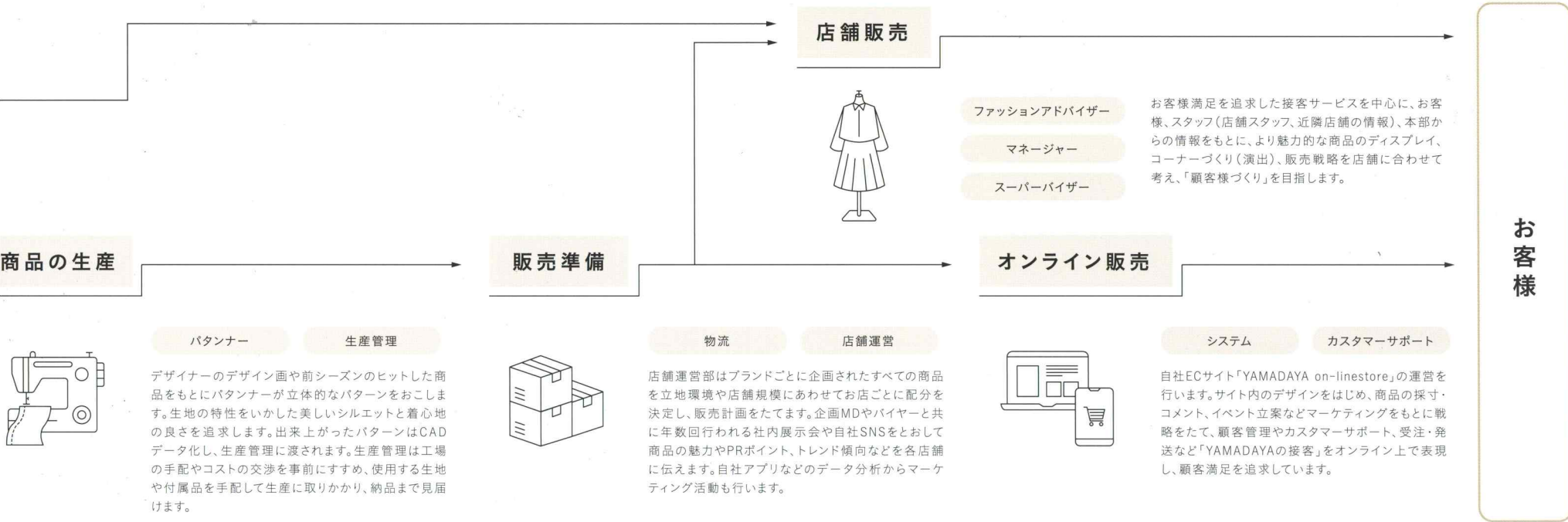
川上でつくられた生地をパタンナーが設計図を描き、カタチにしていきます。バイヤーの企画を元に、シルエットやラインを決めて服にします。



KAWASHIMO **川下**

商品を、お客様へ提案する

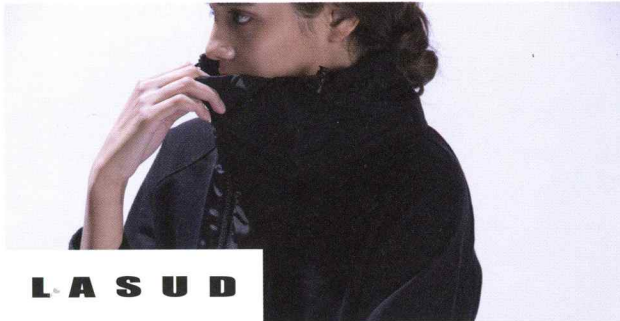
完成した商品は、全国に約150あるYAMADAYAのショップ(オンラインショップを含む)に並びます。スタッフそれぞれの持ち味を活かして、お客様に商品の魅力をお伝えします。



YAMADAYA'S BRAND

ヤマダヤのオリジナルブランド

SHOP BRAND



スポーツカジュアルをベースに取り入れつつ、
デイリーでベーシックなスタイルを提案。



汎用性が高く高品質なベーシックに
程よくトレンドを取り入れた端正なスタイルを提案。



“MODE”を基調にトレンドを取り入れファッションを
楽しむ女性に向けて、飽きがこないスタイルを提案します。



relax&mode
肩の力を抜いてファッションを楽しむ大人にむけたリアルクローズ。



フェミニンなスタイリングをメインにドレスアップやセレモニーに
お使いいただけるアイテムも充実したショップ。




エレガントをキーワードに女性を美しく魅せる
物作りへのこだわりとトータルビューティの提案をします。

MÉDOC

複数の YAMADAYA オリジナルブランドと
国内外からのセレクトアイテムをミックスした総合ショップ。

PRODUCT BRAND

- LASUD  @lasud_staff
@lasud.onlineshop
- SCOTCLUB  @vin_jp
- GRAND TABLE  @vin_jp
- fennel  @fennel_jp
- Bouchon  @fennel_jp
- RADIATE  @radiatejapan
- Aga  @aga_japan
- YORT  @clove_japan
- nouer  @nouer_official
- Rire Fete  @rerefete_official
- resil

STAFF & JOB CATEGORY

個性豊かな社員の紹介

STAFF .01



ファッションアドバイザー
西 理央菜 2020年入社

**お客様目線で、1人ひとりの
お客様に合った提案を。**

お客様目線に立った接客を心がけ、毎日、立ち振る舞いやお客様への向き合い方について目標をつくり、必ず振り返りをするようにしています。お買い物に満足していただいたお客様から感謝の言葉をいただけることがやりに。日々多くのお客様との出会い、商品との出会いがあり、リアルなお客様の反応を感じながら、みんなで試行錯誤しながら店づくりを考える時間も楽しいです。今後は、検定にも挑戦し、素材やファッションの知識を身につけ活かしながら、一人ひとりのお客様に合わせた提案をできたらと思います。

STAFF .02



オンライン運営部
山下 佳那子 2020年入社

**お客様との結びつきを、
オンラインでさらに強化する。**

入社1年目からオンラインでの発信系業務を中心に、インスタの投稿やスタイリングのUP、撮影、メルマガ配信、企画の組み立てなどを担っています。オンラインの難しさは実店舗と違いお客様の顔が見えないところ。日頃からSNSでリサーチしながら掴んだアイデアやトレンドを具現化し、お客様に有益な情報発信をしていくことがオンラインの醍醐味だと感じます。その中で、写真の構成やアイテム選びなど自ら企画し撮影したものがSNSを通じてより多くの人に見てもらえ、反響を得られることがやりに。SNSをうまく活用することで、積極的にブランディング化できヤマダヤをもっと知ってもらえるきっかけにも。オンラインと店舗販売の相乗効果で、よりお客様とのつながりを強化できたらと思います。

STAFF .03



ファッションアドバイザー
中村 真也 2018年入社

**男性目線のアドバイスを
接客スタイルの強みに。**

もともと洋服が好きだったことと、店舗のみならず、幅広い分野で挑戦できることに惹かれて入社。最初は、女性のお客様の細かいお悩みに気づくのが苦手でした。それでも先輩のアドバイスや、多くのお客様との関わりを通して少しずつ克服。お客様から「こんなに楽しく買い物できたのは初めて」と言ってくれた時は、この仕事を選んで良かったと心から思いました。YAMADAYAには接客マニュアルがないので、人によって接客スタイルは多種多様です。私は男性目線のアドバイスを重宝していただけるなど、自分の強みを見つけることができました。今の目標は、店長になりお店を任せってもらうこと。時に厳しく、時に優しいこの環境で、前向きに頑張ります。



STAFF .04



ショップマスター
堀 樹乃 2015年入社

一人ひとりと深く向き合い、
人間力が育まれる場所に。

店長として接客からスタッフ教育、売場づくり、売上管理、商品管理などを担当。スタッフ教育には正解がなく悩むこともあります。試行錯誤しながらも、後輩の成長を実感できた時は自分のことのように嬉しいです。一番ワクワクするのは、お客様とお話をする時。お客様やスタッフとの関わりを通して、相手の目線に立つて物事を考えられるようになり、プライベートでも行動が変わりました。お客様だけでなく、スタッフのパーソナルな部分まで深く向き合い、関係性を築けるのがYAMADAYAの温かさだと思います。最近では新ブランドのスタートやアプリのリニューアルなど、新しい試みも多彩です。やる気と熱意を発信していけば、社歴に関わらず声が届き、チャンスをつかめる会社です。

STAFF .05



バイヤー
谷川 大樹 2011年入社

トレンドを意識しつつ、
自分の軸を大切に商品。

バイヤーとしてさまざまなブランドの買い付けをする一方で、商品企画担当として、自身のブランドのディレクションも行っています。いかにトレンドをキャッチして、商品に活かすかが腕の見せどころ。周りの知識や情報を吸収しながら、自分のフィルターを通してものづくりする軸をぶらさないように心がけています。売り場に自分の企画商品が増えてくると、お客様のご期待に添える商品を提供し続けなければならないというプレッシャーとともに、大きなやりがいを感じます。学生時代から目指してきたバイヤーの仕事に就けたのは、風通しがよく、個人の夢や目標にしっかり向き合ってくれるYAMADAYAだからこそ。一人ひとりの頑張りや長所を認めて、チャンスをくれる環境が自慢です。

STAFF .06



スーパーバイザー
杉山 佳未 2003年入社

魅力を最大限いかし、
さらに輝けるように。

店舗づくりやスタッフの育成のサポートのほか、店舗で見つけた課題の解決や、店舗と本社の橋渡しなどがスーパーバイザーの仕事です。多くの出会いをとおして、そのスタッフの魅力を最大限にいかして、自信を持ち、さらに輝けるように、という思いで一人ひとりと関わっています。また、「他の店舗の取り組みなどを知るツールがあったらいいな」と発言したことがきっかけで、社内報の立ち上げに携わり、編集企画、取材を担当しています。ヤマダヤのビジョンや思考を知り、スタッフ全員の想いが1つになるきっかけとなれたらと思います。現場の声を大切にしてくれる社風の為、学び挑戦していくことができますよ！

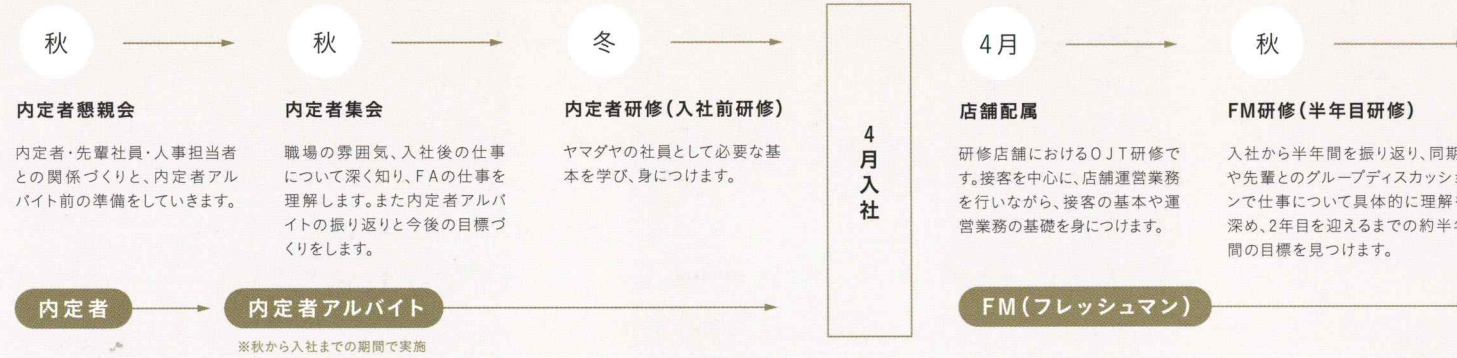
WORK ENVIRONMENT

働く環境について

研修の流れ

「人が人を育てる」環境の中で、個性、良さをいかし、互いに成長することを目指しています。研修は、個人の成長やスキルアップ、キャリアアップの為に、研修店舗でのOJT研修と講義・ディスカッション形式などのOFFJT研修を実施しています。

RECRUIT SITE - TRAINING



キャリアフロー例

ファッションアドバイザーからキャリアがスタート。その後、店舗での経験を重ね、自分の頑張り次第で様々なキャリアを描けます。

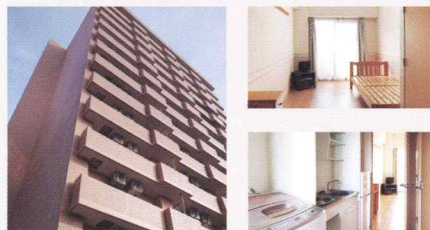
RECRUIT SITE - CAREER



福利厚生

POINT 1 社員寮 メゾン101

名古屋に完備。
マンション1棟丸ごとが
社員寮で、部屋はワンルーム、
全101室あります。



POINT 3 社員割引制度

全国約150店舗の直営店・オンラインショップで販売している衣類・アイテム等を
30～50%OFFで購入できる制度です。

POINT 2 産休育休制度

休暇や復帰に向けて、期間や働き方などについて、
人事とコミュニケーションをとりながら決めていきます。

- ・産前産後休暇（産前6週間から産後8週間まで）
- ・育児休暇（産後8週間～1歳の誕生日の前日まで ※延長可）

取得人数 2018年▶35人 2019年▶40人 2020年▶45人



※2020年時点

POINT 4 休日・休暇 ※ファッションアドバイザーの場合

- ・シフト制、月9日公休
- ・夏期休暇（最大10連休）
- ・有給休暇
- ・月1回の3連休取得可（土日祝日取得可）
- ・冬期休暇（最大5連休）
- ・介護休暇
- ・慶弔休暇
- ・年間休日108日

Q&A

Q. ノルマはありますか？

A. 販売の個人ノルマはありません。かわりに店舗ごとの予算を設けています。そのため、スタッフ全員が日々、予算達成に向けて仕事に取り組んでいます。

Q. 店舗では常にYAMADAYAの服を着た方がいいですか？

A. 自社の商品を着ていただく必要はありません。ですが、ファッションアドバイザーの皆さんには、お店やブランドイメージに合った服装をお願いしています。お客様にイメージを伝えていくことが大切だと考えているためです。ヘアスタイルなども同じ考え方で、特に決まったルールはありません。

Q. 異動、転勤はありますか？

A. 定期異動はありません。新規出店、スタッフ状況、本人のキャリアアップやスキルアップ(研修)に伴う異動はあります。研修は、必ず希望勤務地に戻ってくるのが前提です。遠方への異動(転居を伴う異動)の場合は、必ず本人の意思を確認してから決定します。

RECRUIT SITE - WELFARE



RECRUIT SITE - Q&A



YAMADAYA



企業HP



リクルートサイト



オンラインストア



会社名 株式会社ヤマダヤ
代表者 代表取締役社長
山田太郎
創業 1893年
設立 1954年2月17日
資本金 1,000万円

従業員数 1015名(男性45名、女性970名)
事業内容 ウィメンズウエア、服飾雑貨、
アクセサリなどの企画、製造、販売
本社 〒451-8550
愛知県名古屋市 西区域西1-3-1
TEL 052-531-9306(代表)