

やしまの仕事、
楽しすぎて

ヤバい!

やしまグループ **採用案内**





きものの
ポテンシャルが

ヤバイ!

きものを着てみたい！をお手伝い。 〈和装振興企業〉として世界一を目指す。

和装業界は成熟期を迎えていると言われています。本当にそうでしょうか。

成人式や卒業式など、若い方でも「きものを着てみたい!」と思っている人は多くいます。きものに興味はあるけれど、敷居が高いと感じている人がたくさんいるのです。こういった潜在的なニーズを開拓し、きもの文化をもっと身近なものにしていくことがわたしたちやしまの使命。それは〈和装振興企業〉として、ただきものを販売するだけではなく、店舗での接客やイベントを通して「きものを着るコト」を提案し、たくさんのお客様に感動を提供することです。



やしまの3つの事業

きものやしま 事業部



中国地方に17店舗呉服店を展開しています。きものをお求めのお客様に「きものを売る」だけではなく、より多くのお客様に、きものをめぐる和装文化を楽しんでいただき、家族の絆や思い出を大切にいただきながら、地域の皆様と深く結びついていく仕事です。

キモノガラス 事業部



きものセレクトショップの運営をおこなう事業部です。ファッションとしてのきものを自分の感性で自由に楽しみたい方に、カジュアルなきもの、帯、きもの周りのコーディネート小物を提供致します。

笑顔創造写真館ニコ 事業部



中国地方に6店舗スタジオを展開しています。人生の節目を彩る思い出を写真にしてお提供しています。スタジオスタッフはお客様のご要望をヒアリングし、撮影をプロデュースするのが主な仕事です。撮影はもちろん、お客様の表情作りや着付けのお手伝いなどもおこないます。

和装は
ええじゃろう!



STAFF
社員像のはなし

伝統ある
和装文化は
奥が深い!

向上心がヤバイ!

やる気のある人が成長できる環境。

やしまでは、社員全員が高い「向上心」を持って日々の業務に取り組んでいます。社員一人ひとりの成長を重視し、きちんと評価するのがやしまの大きな特徴のひとつです。キャリアアップする中で、例えば同じチームでも職能レベルに合わせてランクが細かく設定されており、個人のレベルを段階的かつ客観的に評価する仕組みがあります。一つひとつ階段を登りながらできることを増やしていくことで、自分自身のステップアップが実感でき、モチベーションを高く保つことができます。



うおおお
やる気が
みなぎる！



専門知識がなくても大丈夫。

今活躍している先輩たちも、入社した時はきものをあまり知らなかった人がほとんどです。入社してから知識や技術を身につけ、少しずつできることを増やしていただきます。やしまではきものの専門知識を問う「きもの文化検定」の資格取得を推奨しており、受講料のサポートを行っています。他にもキャリアに応じたフォローアップ研修やロープレ大会など、豊富な研修制度・体制でサポートします。

気持ちが一番
大事！



社員紹介 その1



池迫次長 入社7年目 第4営業部 次長

和装への愛がヤバイ！

お客様にも和服の魅力を伝えたい！

実はやしまに入社するまで和服のことはまったく知りませんでした。入社してから勉強するなかで、奥が深いところに興味を持ち、もっといいものを着てみたい、もっといいコーディネートをご提案したいと思うようになり、今では社内の誰よりもきものが好きだという自信があります。店舗では、きものを着たことがないお客様に、きものの魅力に目覚めてもらえるよう丁寧なコミュニケーションを心がけています。好きになるきっかけを自分が作れたら嬉しいですね。これからは男性のお客様をもっと増やしていきたいです。

CAREER

キャリアアップのはなし



下克上が

ヤバイ!

部下の
成長が
ヤバイ!



成果を出して、のし上がれ。

やしまの魅力は、成果を出した分だけ高く評価される、歩合制の給与システムとがんばりを見逃さない人事評価システム。年齢や社歴に関係なく、がんばった人ががんばった分だけ評価される仕組みになっています。素直にがんばる気持ちがあれば、1年目からチーフを任されたり、店長に抜擢されたりとスピード出世も夢ではありません。年功序列なんていう古い考え方はナシ。自分ががんばった分だけ給料が上がるから、モチベーションを高く保てます。そして実際にやしまの成長を支えているのは、20代や30代の若い世代。これまでの呉服の印象を変える若々しい人財が、やしまの大きな強みとなっているのです。



キャリアプラン 当社では「きもの事業部」と「スタジオ事業部」それぞれのキャリアプランを社員に提示しています。

きもの※	●マネジメントコース	チーフ→副店長→店長→営業次長→営業部長→本部長→取締役→社長
	●コンサルタントコース	アドバイザー→コンサルタント→コンシェルジュ
スタジオ	●マネジメントコース	チーフ→副店長→店長→エリアマネージャー→営業部長→本部長→取締役→社長
	●プロフェッショナルコース	アドバイザー→コンサルタント

※きものやしま・キモノグラスが対象となります。

○いずれも「日本の文化を伝承する」という誇りある仕事です。社員の中には、経営幹部になるよりも店長として現場に立ちたいと望む社員もいます。もちろん、そうした希望にも柔軟に対応しています。

社員紹介 その二



池田店長 入社4年目 きものやしま吉田店 店長

最速記録がヤバイ!

気づいたら店長になってました。

やしまで尊敬する先輩の「お客様第一主義」の考え方に影響を受け、自分でも実践しているうちに、気がついたら2年目で店長になっていました。売上げのためではなく、とにかくお客様に楽しんでいただくためにどうすべきかを一生懸命考え、さまざまなご提案をしています。店長という責任ある立場になってプレッシャーはありますが、周りのメンバーが助けてくれるので不安はありませんね。今は自分じゃなくて、店舗のメンバーの売上げが伸びることが一番嬉しいです。その分、お客様も喜んでくださっているということなので。

CUSTOMER

お客様のはなし



ごさいまい... 詳しい... については... どのお話しは... 小しですがお話しできて良かったです。



いつもありがとう
目もお忙し
時間にお電
お話し聞かせて
嬉しかった



今日は素敵なた浴衣が見つ
かえまかったぞう!!! 嬉し
ちゃんに似合うと
思います♡ またお祭りの
時はお着付けさせて下さるね!

楽しんでいただき
ありがとうございます



2022.6.13

みんなの話を聞かせて下
さりました!
なかなかな着物を着る機会が
少ないですが、小物や着物
状態を気にするようになりました。
まんじり着物意識が
高い方かのだと思えました。
また、お話を聞くことが
とても嬉しく思っ
ます。



ま雙川店
大石 季代

お買い上げいただいたお客様には
社員から手描きのカードを送ります。
絵心はあったりなかったり...です
が、一生懸命書くことが大切なので
す。中にはお返事をいただけたり、
お送りしたカードを捨てずにすべて
とっておいていただいているお客
様も。地道なコミュニケーションを
大切にするのがやしま流です。



お礼状
凝りすぎ!

お返しは、お返しは...
が優い話で下したの...
は豫にお休みの...
と休みの...
是非お時間ある時は、お店の方へ、
遊びに来て下さいね。
かわいゆがた、当選! Thank you
願っております♡

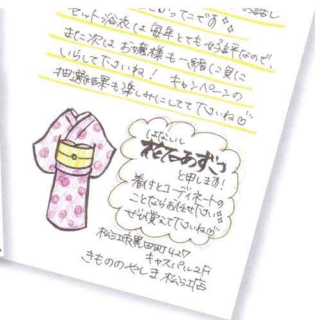


H27.4.20



2022.5.12

Happy Birthdays
この歳も
いっしょに
誕生日に



お客様の愛が ヤバイ!

**お客様のために
一生懸命になること。**

高額商品であるきものは、黙っていてもどんどん売れるものではありません。やはり店舗に立つスタッフの人柄やコミュニケーション力がモノを言います。お客様に尽くしながら、少しずつ信頼関係を築いていくことでようやく商品が売れていくことも。もちろん大変なこともあります。お客様に「あなたから買いたい」と温かいお言葉をいただく喜びは格別です。誰かを喜ばせるために一生懸命になれる人は、きっとやしまで活躍できる人です。

社員紹介その三



悦喜店長 入社3年目 笑顔創造写真館二コ海田店 店長

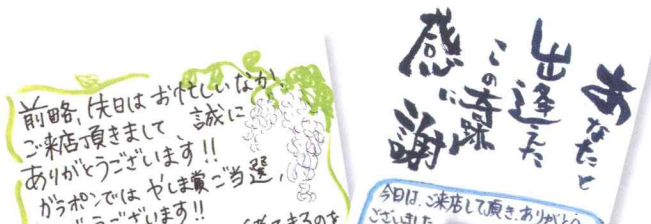
涙腺が ヤバイ!

一生の思い出をお手伝いする仕事。

一番印象に残っているのは、成人式で振袖のご成約から撮影まで、半年以上かけて担当させていただいたお客様です。お客様の晴れ姿をご両親がとても喜んでくださり、最後にプレゼントするアルバムには、私も一緒に写った写真をぜひ使いたいとまで言ってくださいました。家族の一員のように一緒にアルバムに収めてくださり、納品の時には思わず涙。本当にご担当できてよかったですと感じました。このお客様と一緒に撮影した写真は今でも大切に保存してあります。

お礼状は全部
スタッフの手作り!

お客様に喜んで
いただきたい
一心です!





仲間想いがヤバイ!

楽しいことが
大好きじゃあ



仲の良さがヤバイ!

何と言っても社員同士の仲の良さはやしまの大きな特長のひとつ。共がんばる仲間であり、良きライバルでもあります。社員間での交流を活発におこなうからこそ、仲間に対する感謝の気持ちや、新しい改善点について考えることができます。



社内イベントがヤバイ!

毎年8月に大きな会場を貸し切って盛大におこなわれる方針発表会をはじめ、11月のロープレ大会、2月の半期決起大会、そして5月のBBQと、やしまには社内イベントが目白押しです。3ヶ月に一度、全社員が顔を合わせる機会を設けることで、社内の団結力を高めています。



一発芸の本気度がヤバイ!

方針発表会の影の目玉になるのが営業部毎にチームになって出来栄を競い合うパフォーマンス大会。優勝チームにはなんと賞金が出るので、本気度が違います。普段の業務ではなかなか見られない、仲間の意外な一面がこぼれるのも楽しみのひとつ。大いに盛り上がります。



開拓力が

「きもの屋らしくない」は褒め言葉だと思っています。

「ファッションとしてのきものをみんなで楽しく、かわいく着てもらいたい。きものをもっと好きになってもらいたい」という思いから、やしまは和装業界でまだどこもやっていないきもの・ゆかたのファッションショーを開催。有名モデルを起用して大々的に盛り上げます！和装文化をもっとたくさんの人に知ってもらうため、もっと身近に楽しんでもらうため。やしまは業界のパイオニアとして新しいことに挑戦し続けます。



働きやすさが

やしまでは「ココロ・オドル・躍心プロジェクト」と題して、社員全員がやりがいと生きがいを持って長期間働きやすい環境づくりをおこなっています。アニバーサリー休暇やリフレッシュ休暇などの休暇システムを導入したり、育児・介護支援制度、シングルパパ・ママ応援制度を設けたりするなど多様な働き方をサポートしています。



ビジョンが

公私共に社員の成長を重要視するやしまでは、ビジョンを持つことを大切にしています。毎年の方針発表会では店舗ごとに一年の方針を決め、手作りポスターで発表。また「幸せ五カ年計画」と題して、毎年、社員全員が一年後・三年後・五年後の目標を発表します。



センスがヤバイ!



副店長以上の社員には、きものコーディネーターのご提案に役立てられるよう、定期的にカラーアナリストの資格の研修をおこなっています。コーディネーターのご提案やショップづくりなど業務のいろいろなところに活かせる便利な資格です。

社内部活動が

ゴルフ部、スポーツ観戦部、フットサル部、バドミントン部などジャンル問わずさまざまな部活動があります。また社員同士のより親密なコミュニケーションを援助する「飲みにケーション費用負担制度」では飲み会の費用を一部会社が負担しています。



地元愛が

地元を盛り上げ、 地元に貢献したい。

やしまは社員のほとんどが中国・四国地方の出身。私たちはきものを着るワクワク感をより多くの方へお届けすると同時に、きものに込められた家族の思いや絆を確認しながら、地域みなさんに夢と感動を提供していきたいと考えています。例えば、サンフレッチェ広島とコラボレーションしたゆかたをデザインして販売したり、広島女子サッカーチームのスポンサーになったり。また社員とお客様で和装をしてカーブの応援に出かけたり。やしまの最終目的は、和装文化振興を通して各地域に貢献することにあります。





社長の ^{ぶち} ビジョンが ヤバイ!

日本文化と美を提案する「きものやしま事業」を1985年(昭和60年)8月からスタートし、現在33周年を迎えた当社。きものやしまに、笑顔創造写真館ニコ事業を合わせた2つの事業を柱に、大切にしたい日本の文化と現代の新しいスタイルを地域に発信し、100年以上続く企業を目指していきます。

33期を迎えたやしまグループの掲げるテーマは、「躍心」。日本の文化である和装を通じて、お客様もお取引先様も社員も、ココロオドル未来(夢)を提供しながら成長していく企業になることです。和装振興は受け継がれた文化を守る、というイメージが強いかもしれませんが、今までの延長線上ではなく、全く新しい価値を創造

することが大事なのです。現状の、きものやしま事業・笑顔創造写真館ニコ事業に加え、新たな事業である「キモノグラス事業」(都市型セグメントショップ)の展開、また和のイベント業(ファッションショー)等、新たな和装価値の創造を根底に、やしまグループのステージを広げ、広島発、世界一の和装振興企業を目指していきます。2020年、日本が世界から注目される時が来ます。クールジャパン政策の一貫である、日本の「kimono」を若手の皆様と世界へ提案していきましょう!

代表取締役 *中須賀 隆一*

成長率が ヤバイ!

「呉服」と聞くと、若い方はちょっと堅苦しく感じるかもしれませんが、私たちやしまグループは2000年より徐々に業態変化をはかり、従来の呉服販売業から「和装振興企業」へと生まれ変わりました。その結果、グループの規模自体も大幅に拡大。業態変化に着手した2000年当時、4店舗50名程度の従業員でしたが、現在では広島・島根・鳥取・山口・岡山に24店舗を展開し、228名もの従業員が働いています。一年に約一店舗ずつのペースで店舗数を拡大しているのは和装業界では類を見ない成長率。売り上げも2000年当時は約5億円だったのが、2017年には約38億5千万円に急増しました。我々が目をつけた潜在的ニーズと、その可能性に間違いがなかったことを数字が証明してくれています。



募集要項

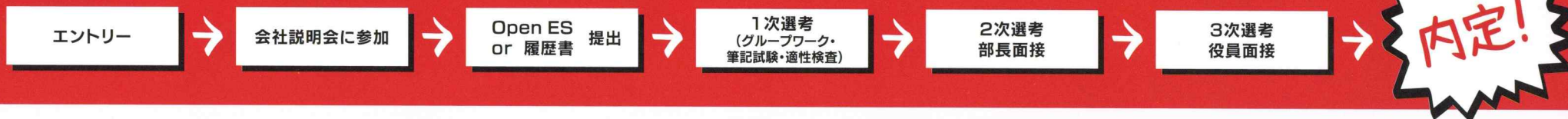
採用予定者数	30名 求人学部不問・既卒者採用予定・障がい者採用予定
募集職種	・きもの※1(営業・販売) ・スタジオ(フォトスタジオの運営)
職務内容	・着物を通した店頭での営業、接客、販売 ・ヘアメイク、着付け、撮影、受付
就業場所	広島・岡山・山口・島根・鳥取県内の各店舗
資格	普通自動車運転免許(AT可)
勤務時間	10:00~19:00 (休憩60分を含む。配属店舗により異なります。)
休日	シフト制:月間8~9日 年間:105日 有給休暇:入社半年後より10日(最大40日)
福利厚生	健康保険・厚生年金・雇用保険・労災保険 ・有給休暇・育児休暇・アニバーサリー休暇・リフレッシュ休暇 ・家族手当・扶養手当・転勤手当・役職手当・資格手当・技術手当 ・退職金制度・店舗手当・制服あり・資格取得奨励金あり

待遇	【きもの※1】	
	●大卒・大学院卒	●短大・専門卒
	2018年4月 初任給実績 2018年卒	2018年4月 初任給実績 2018年卒
	基本給 150,000円	基本給 145,000円
	営業手当 40,000円	営業手当 40,000円
	合計 190,000円	合計 185,000円
	※住宅手当月額20,000円(一人暮らしの場合) ※通勤手当あり:別途月額上限40,000円まで ※業績給あり:当社給与制度による ※業績賞与あり:当社給与制度による	

	【スタジオ】	
	●大卒・大学院卒	●短大・専門卒
	2018年4月 初任給実績 2018年卒	2018年4月 初任給実績 2018年卒
	基本給 155,000円	基本給 150,000円
	営業手当 25,000円	営業手当 25,000円
	合計 180,000円	合計 175,000円
	※住宅手当月額20,000円(一人暮らしの場合) ※通勤手当あり:別途月額上限40,000円まで ※業績給あり:当社給与制度による ※技術手当、トレーナー手当 ※賞与(年2回)	

※1 きものやしま・キモノグラスが対象となります。

採用フロー



企業概要

企業名	やしまグループ(株)やしま、(株)ナカスカコーポレーション、(株)E・Iコーポレーション
代表者	代表取締役 中須賀 賢一
本社所在地	〒730-0042 広島県広島市中区国泰寺町 1-3-15 やしまビル (TEL) 082-543-2118 (FAX) 082-543-2119 (採用専用番号) 070-1366-8304
創業	1985年8月(昭和60年)
資本金	3,000万円
年商	38億4,500万円
従業員数	228名(男性58名/女性170名、平均年齢36.4歳)
事業内容	着物&ジュエリーの販売、スタジオ写真館の運営 店頭販売、展示会による販売、振袖・はかま・七五三レンタル

店舗一覧

- きものやしま / 広島(祇園店、緑井店、三原店、坂店、尾道店、呉店、東広島店、三次店、吉田店) 島根(松江店、斐川店)、岡山(津山店、久世店、高梁店)、山口(岩国店、光店)、鳥取(米子店)
- キモノグラス / 広島(並木通り店)
- 笑顔創造写真館ニコ / 広島(八丁堀店、東広島店、海田店、広島東店)、鳥取(米子店) 岡山(津山店)

ウェブサイト

<http://yashima-kimono.co.jp>



採用サイト

<http://yashima-group.com/>



新しい仲間に出会えるのが
待ち遠しすぎて

ヤバイ!

