

# TOKYO GEIMU

12Twelve Agenda  
Jolie Toujours  
g-finger



# 会社概要

(Company overview)

会社名	株式会社 東京芸夢
本社	東京都豊島区南池袋2丁目32番18号
設立	1973年 2月28日
資本金	8,800万円
店舗数	20店舗
代表者	田中裕輔
社員数	約95名（女性90名 男性5名）正社員比率78%
事業内容	ファッション衣料 服飾雑貨の販売 ビューティー事業

# BRANDS





# 12

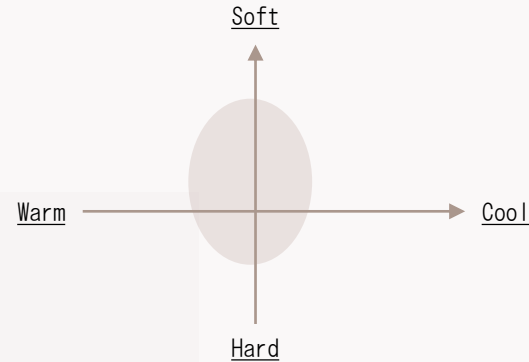
Twelve  
Agenda

## 12Twelve Agenda(トゥエルブアジェンダ)

～「12カ月のクローゼット」～

コーデの基本はシンプルで上質なアイテムに  
トレンドやその時々で、自分らしく  
MIXコーデを楽しむ。

12カ月のリアルクローズと、日常にちょっとした  
スパイスを与えるようなライフスタイルを  
提案します。



- <キーワード>
- ・親しみやすい
  - ・しなやかな
  - ・上品な
  - ・女性的な
  - ・華やかな

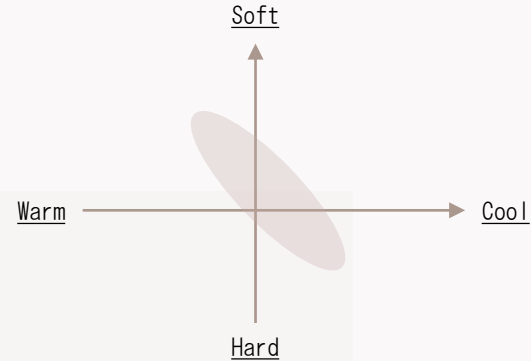
## Concept



## Jolie Toujours(ジョリトゥジュール)

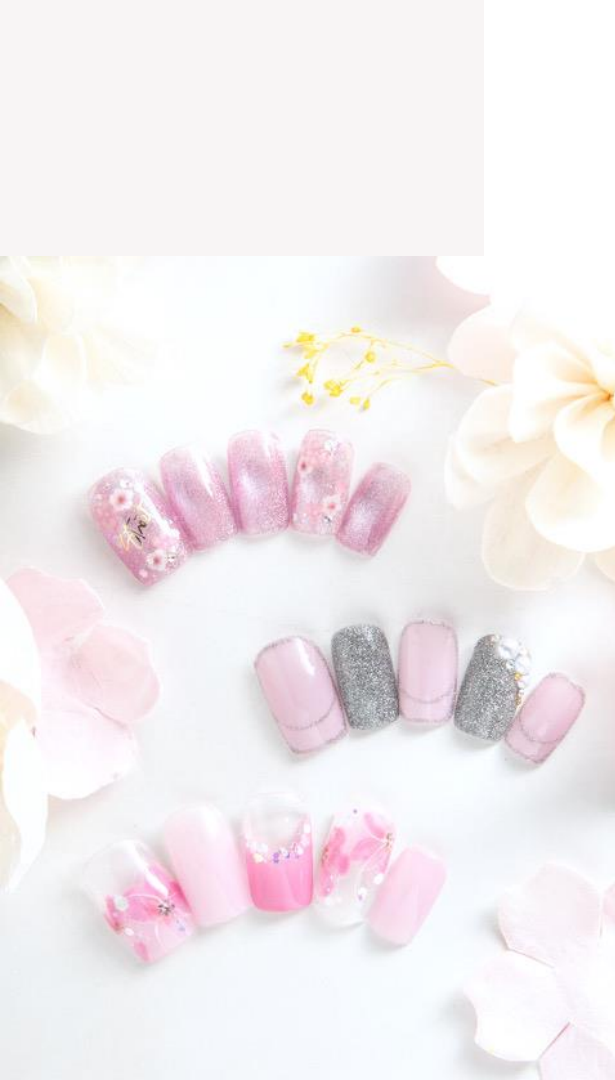
～「フェミニンとエレガンスに満ちた空間で気分を上げるワクワク感を提供する  
アクセサリーのセレクトショップ」～

Jolie Toujoursとはフランス語で“いつも素敵に”  
毎月のファッションテーマやコンセプトによってShop  
の表情を変えていきます。選ぶ楽しさや気分が上がる  
ワクワク感を大切にしています。



<キーワード>

- ・親しみやすい
- ・しなやかな
- ・女性的な
- ・洗練された
- ・知的な



# G Finger

## Nail Salon

### G-finger

「ゆっくり、ゆったり、そしてキレイ」をコンセプトに、  
ネイルを通してお客様が素敵なladyになれるよう、  
心を込めてお手伝い致します。  
ネイルが、お客様にとって日々のギフトとなるよう、  
磨き抜かれた技術で  
お客様の指先に幸せをお届けするお仕事です。

Concept

目指す  
PHILOSOPHY



1

お客様の満足と社員の納得感の両立

2

不断の自己改善を進め猛烈に働き  
働くことを楽しむ

3

仕事を通じて人間性を追求する

4

感謝の気持ちを忘れずに  
我々が携わるファッションそして小売業の発展に  
貢献する





## “バリュージャーニー” 顧客様との関係が深まっていく体験の旅

私たちの仕事は顧客様の毎日をお洋服でそっと後押しすることです。  
社会と共創しながら、想定外のことも楽しむ「旅(たび)」ように  
顧客様が感じる価値を高めていきます。

# メンバー フォーメーション

Employment patterns of  
employees



# 働き方 (Work style)

社員の働きやすい環境づくりのため、  
正社員を軸に、月の勤務日数(時間)を選択できる制度を設けています。  
家庭と仕事の両立や、仕事以外の活動など、  
将来のライフスタイルの変化に応じて利用できる制度です。

1

キャリア

- ・正社員
- ・制約正社員

3

パートナー

- ・アルバイト社員

2

専門キャリア

- ・契約社員

4

プロフェッショナル

- ・業務委託

# 1 キャリア (Career)

## 正社員

＜理念方針を共有できる人＞

理念方針のもと、会社・職務に向き合い  
正社員としてキャリアを築いていきます。

## 制約正社員

＜理念方針を共有できるが、  
何らかの制約がある人＞

ライフスタイルに合わせて、働く時間に制約を  
設けたいメンバー。正社員として職務に責任を  
持ちながらを自分の生活にあった働き方を  
デザインすることができます。

# 2 専門 キャリア (Professional Career)

## 契約社員

＜その職務に全力で専念したい＞

専門的なスキルを持ち、且つ正社員ではできない  
時間の使い方を望む場合、より自由度の高い契約社員  
として勤務をすることができます。  
12か月のうち1か月を働かない月とするメンバーや、  
夢の実現のための準備期間としているメンバーもいます。

## 3 パートナー (Partner)

### アルバイト社員

＜時間で思いっきり仕事がしたい＞

1日のうち限られた数時間を共にするメンバー。  
正社員だったメンバーがライフスタイルの変化により  
アルバイトとして働いている例もあります。

## 4 プロフェッショナル (Professional)

### 業務委託

＜経験を活かして独立し、取引先として業務委託＞

正社員として働く中で得られた経験を活かし、専門分野の  
プロフェッショナルとして仕事をするメンバー。  
個人事業主になるので他企業での仕事と掛け持ちもでき、  
仕事の幅を広げることが可能です。

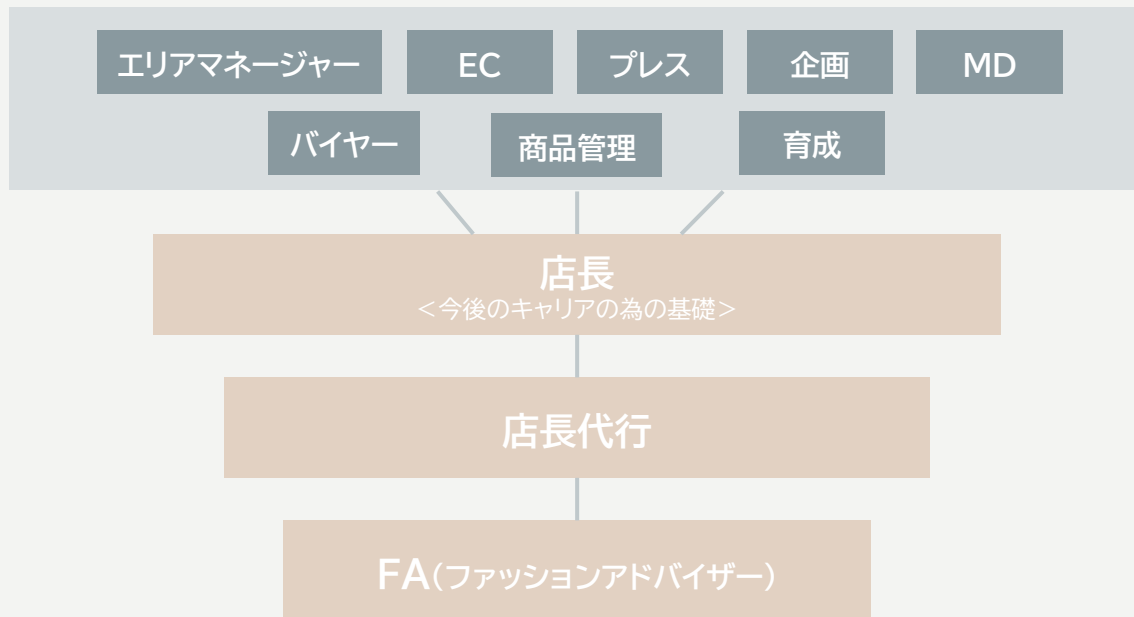
# キャリアパス

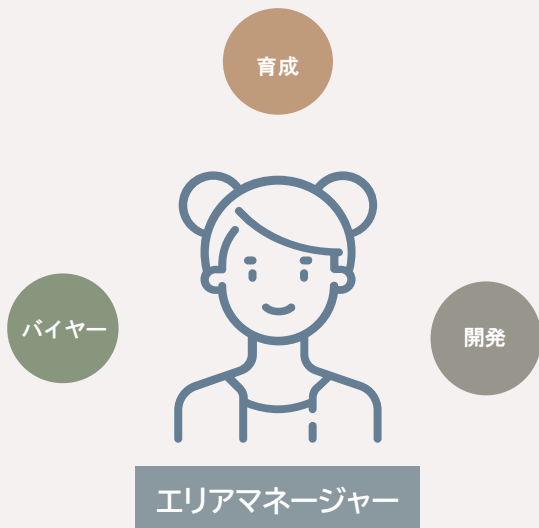
Career Plan



# キャリアプラン (Career Plan)

はじめに、店舗運営にまつわる基本を現場で身につけながら、販売のプロを目指します。  
そして、徐々に仕事の幅を広げ、部下育成、予算管理、販売促進など将来的には店長として店舗運営を行います。  
店長として店舗経営にかかわり、ブランドや服飾ビジネスについて総合的に理解することで、  
キャリアの選択肢が広がっていきます。



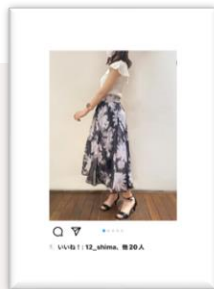


## “デュアルワーク”

1人1役ではなく、力を発揮できる仕事を複数担っている—  
そういった働き方を“デュアルワーク”と呼んでいます。  
例えば、エリアマネージャーの役職に就きながらバイヤーの  
仕事をしたり、プレス兼EC運営であったり・・・。  
ひとりひとりのキャリアプランの希望と力量、大切にしてい  
ることをヒアリングしながら、  
仕事と人生を楽しむための働き方を奨励しています。  
キャリア希望を伝えるチャンスは年2回。面談にて実現した  
いキャリアを教えてください。



# 1日の スケジュール



＼お疲れ様でした！／





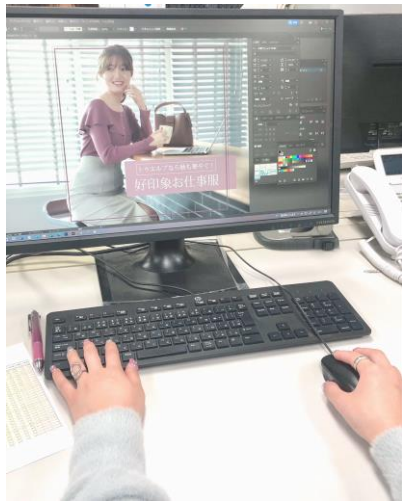
## FA (ファッションアドバイザー)

店舗で接客販売をするスタッフのことです。  
商品の専門知識を持ち、お客様のスタイリスト  
としてコーディネートのご提案をします。



## AMG (エリアマネージャー)

店舗を巡回し、店舗運営のマネジメントを行います。  
各店舗のスタッフの育成や店長と本社の  
パイプ役を担っています。



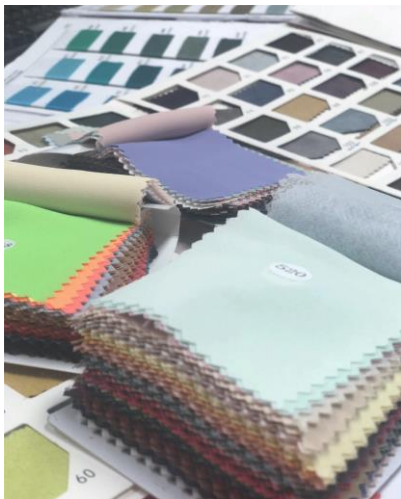
## EC担当

自社オンラインショップ、ZOZOTOWN、ロコンドなどのECサイトの運営をしています。公式インスタグラムの更新やインスタライブ、1ヶ月ごとのLOOKBOOKの撮影、POP制作もおこないます。



## プレス

お客様にブランドの魅力を発信しています。店頭やブランドのインスタライブでお洋服の良さをお伝えすることや、自身のSNSからの発信、オンラインショップでモデルを務めるなどの役割を担います。



## 商品企画・バイヤー

販売企画やシーズンビジュアル、ブランドイメージに沿って、商品の企画や仕入れを行い、商品の選定・数量・納期を決定し取引先との交渉にあたります。売場への投入後も自ら企画した商品の動向やお客様のニーズを把握します。



## MD(マーチャンダイザー)

商品開発や販促、予算管理といった販売計画を決定する役割です。自社では、市場調査・企画・生産・販促・VMD と商品を企画する前の段階から商品が売れた後まで全般に関わるお仕事です。



## ディストリビューター

仕入れた商品の在庫管理が主な仕事です。売上状況を見ながら各店舗への商品の移動指示を行い、最終的なブランド全体の商品消化率を高めていきます。



## 育成

会社の成長のため、社員の育成には沢山の人が関わっています。人事課が主となり、エリアマネージャーや各部門の担当者と協力しながら現状の課題に合わせて研修の組み立てを行っています。

# 制度

employee benefits



# 研修制度 (seminars)



## 1

### 新入社員研修(3日間)

～新卒者対象～

学生から社会人への意識転換を行うための研修です。社会人としての基礎知識や会社について学びます。

- ・ビジネスマナー
  - ・ブランド説明
  - ・メイクレッスン
  - ・VMD, SNS, 計数管理講座
  - ・店舗見学
  - ・ロールプレイング
- など

## 2

### フォローアップ研修(4回)

～1・2年目対象～

入社1年目から2年目にかけて計4回行っている集合研修です。数か月間の成長を振り返りながら、スキルアップに重きを置いた内容で構成しています。

- ・振り返り
  - ・課題の確認、目標の設定
  - ・ディスカッション
  - ・ロールプレイング
- など

## 3

### 店長代行会(2回/年)

～店長代行対象～

全店の店長代行が集まる会議です。店舗の運営に必要なスキルを身に付け、店舗マネジメントの土台作りを行います。

- ・営業報告
  - ・商品計画の共有
  - ・販売計画の共有
  - ・ディスカッション
  - ・キャリアアップを目指すメンバーの個別研修
- など

## 4

### 店長会(2回/年)

～店長対象～

全店の店長が集まる会議です。各店舗の情報の交換や、本社メンバーからの営業方針、商品説明を受け、それぞれの店舗へ反映させます。

- ・営業報告
  - ・商品計画の共有
  - ・販売計画の共有
  - ・ディスカッション
- など

# 補助制度 (giving support)

# 1

## 社内ベンチャー

当社では、社員からのアイデアや提案でブランドの立ち上げが可能です。Jolie Toujoursは社員によって創られたブランドのひとつで、今では当社の主力ブランドとなっています。

# 2

## 自己啓発支援制度

社員のスキルアップを支援するために、セミナー受講料など自己啓発にかかる費用を会社が9割負担します。習得したスキルを業務に活かし、キャリアアップに活かします。

# 3

## 奨学金補助制度

・上限10,000円/月

奨学金返還者を対象とした補助制度です。会社からの貸付金、もしくは目標達成で補助を得られる2種類から選択ができます。条件の詳細は人事担当者までお尋ねください。

# 4

## 住宅補助制度

・首都圏、近畿圏(10,000円/月)  
・その他(7,000円/月)

役職者であること、一人暮らしであることなどの受給資格者を対象にした補助制度です。条件の詳細は人事担当者までお尋ねください。



34歳

社員の平均年齢

6店舗

店長が20代の店舗

44%

20代で一人暮らしをしている人の割合

7日

1年間の平均有休取得数

¥4,569

1か月の平均社販額

約78%

正社員の割合

# 採用フロー (the selection process)



# Message

～採用担当者より～

弊社は様々な働き方を認め、  
やりたいこと、希望や夢、アイデアを持っているメンバー  
を歓迎しています。

ファッション業界で長期的なキャリアを築いていきたい方、  
是非面接だけでも構いませんのでお越しください。

採用担当者より、弊社についての詳細なご紹介をさせていただきます。

ご応募お待ちしております。

