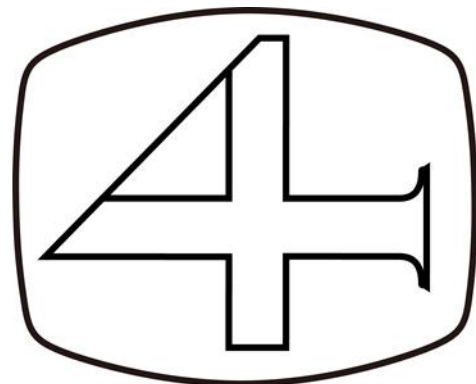


キャトル・セゾン 販売委託店舗 出店のご案内



une nouvelle vie
en famille
quatre saisons



出店に関するお問い合わせ

株式会社私の部屋リビング

キャトル・セゾン事業部 事業部長 板谷康弘

〒152-8905 目黒区自由が丘1-24-17アルテリーベビル2F

代表電話番号 080-3173-4461（平日：10:00～18:30）

Y-itatani@watashinoheya.co.jp

目次

- 1、キャトル・セゾンについて
- 2、キャトル・セゾンの歴史
- 3、キャトル・セゾンの商品構成
- 4、キャトル・セゾンの出店場所
- 5、販売委託店舗とは
- 6、販売委託契約のお取引条件について
- 7、販売委託契約のメリット
- 8、当社のサポート内容
- 9、店頭スタッフの主な業務内容
- 10、キャトル・セゾンの内装什器

1、キャトル・セゾンについて①

自然を感じながら豊かに住まう パリの暮らし

1987 年 9 月、パリの暮らしが詰まった大きなコンテナが自由が丘にやってきました。
カフェオレボウル、柳のバスケット、ワッフル織のクロス、カフェテーブル……。
それから現在まで、キャトル・セゾンはナチュラルな暮らしの豊かさを大切にしてきました。

ナチュラルな暮らしは、自分らしさを大切にすること、優しく温かな気持ちでくつろぐこと。
ナチュラルな暮らしは、四季の移り変わりを楽しみ、自然の恵みを感じて生きること。
ナチュラルな暮らしは、愛着が持てるものを長く大切に使うこと。

パリの人々は今でも、朝はバゲットをかじりながら歩き、カフェでくつろぎ、マルシェや蚤の市で
見つけたものを暮らしに取り入れています。

キャトル・セゾンはこれからも、自然を感じながら豊かに住まうパリの暮らしをお届けします。

キャトル・セゾン代表 前川 睦夫



1、キャトル・セゾンについて②

【ブランドコンセプト】

キャトル・セゾンはフランス語で「四季」の意味です。
創業以来、「自然を感じながら豊かに住まうパリの暮らし」をテーマに、「地域の生活者の日々の暮らしを豊かな喜びで満たす」ことを基本理念としています。

そして、成熟した生活者に向けて、より質の高い生活文化と、新しい家族の暮らしを提案したいと願っています。

【キャトル・セゾンらしさとは】

「自然を感じながら豊かに住まうパリの暮らし」をテーマに、現代の日本の暮らしや生活者の意識の変化を取り入れて、常に新鮮なライフスタイルを提案します。

1. フランス、パリと日本の生活文化の融合

古き良きフランス文化、新鮮で刺激的なパリのスタイルと、日本の生活文化との融合。

2. 流行や既成の価値観にとらわれない自由なスタイル

ナチュラルな暮らしとデザイン、アート、新しい機能を自由にコーディネートする創造的なライフスタイル。

3. 幅広い年代の「パリへの憧れ」に応える誠意と熱意

パリへの憧れが感じられる、優しさ、美しさ、楽しさ、驚き。
「大切な人を自宅に招く」ような暖かさと安心感。



2、キャトル・セゾンの歴史

1968 *à Paris*

パリ5月革命の年、ジェネラシオン・モンタント（既成の価値観から解放された新しい世代）のための生活用品店としてパリ・リアルにオープン。店名のキャトル・セゾンはフランス語で「四季」という意味。古い俗語で「八百屋さん」という意味もあり、「四季折々の新鮮な暮らしの喜びを提案したい」という願いから名づけられました。（現在パリのキャトル・セゾンは営業しておりません。）



1987 *à Tokyo*

日本第1号店
「キャトル・セゾン・トキオ」
自由が丘にオープン

パリから山のように届いたバスケットやたくさんの生活雑貨たち。フランス語のカタログを前に辞書を引きながら、日本の暮らしに馴染む使い方を考えることから、キャトル・セゾンの歴史は始まりました。



1988 *à Kobé*

2号店
「キャトル・セゾン神戸」
オープン
200年前のパリで使われていた食器のアイデアを元に復刻したテーブルウェア
「オールドメニュー」もこの年に登場し、今ではロングセラーに。



2001 *café quatre Kobé*

「カフェ・キャトル 神戸」オープン
「友人の家を訪れた時のように、くつろいでいただきたい」という思いを込めて、スタッフのアイデアレシピから美味しいカフェメニューを、お届けしています。



2003 *Les vêtements de Q.S.*

ウェアコレクションがスタート

きれいな街、居心地のよいお部屋に似合う、シンプルで肌触りの良い衣服。
人に見せるためではなく、自分自身を内側から気持ちよくしてくれる、流行にとられない大人ベーシックなウェアコレクションが誕生しました。



2012 *25ème anniversaire Column*

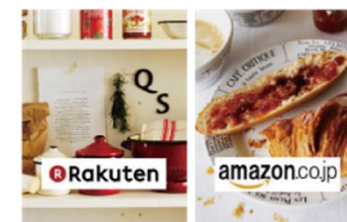
フランスから届いたコラム

オープン25周年を記念して、フランスにゆかりのある3人の日本人女性のコラムを連載。パリのカフェレポートからプロカント、パリの職人の話……。まるでパリを旅しているような気分に。



2015 *online store open*

キャトル・セゾン オンラインストア
オープン
インターネットでお気軽に、キャトル・セゾンの商品をお求めいただけるようになりました。



2022 *キャトル・セゾン35周年*

35周年を記念にした商品やイベントなどを開始。

宝島社から35周年の歴史や限定商品を紹介したムック本を発売しました。



3、キャトル・セゾンの商品構成

売場面積、客層、周辺環境などに応じた品揃えのバランスを提案させていただきます。

ダイニング&キッチン

季節の恵み、人のつながりとデザインを感じる食卓とキッチン



バス&パウダールーム

ふわっと軽いタオルや厳選された素材で作られたソープなど幅広く紹介



リビング&ベット

自然の温もりと自由な感性あふれるリビング&ベツトルームを提案



ウェア&ファッショングッズ

デイリーから自分へのご褒美まで幅広いニーズに対応します



ベビー&キッズ

ギフトから自宅用まで幅広いニーズに対応した品揃えを紹介



イベント&アザーズ

集客に繋がる限定商品やクリスマスなどのシーズン商品を定期的に紹介



家具

機能性の高くインテリアの邪魔にならない、シンプルなアイテムを紹介



パーソナルギフト

ちょっとしたお返しから冠婚葬祭まで幅広いギフトニーズに対応します



4、キャトル・セゾンの出店場所

※24年10月時点

フラッグショップ



キャトル・セゾン トキオ
場所：東京都自由が丘 路面
売場面積：30坪

百貨店

広域集客立地

松坂屋栄店 14坪
阪神百貨店大阪 38坪
阪急うめだ店 26坪
福岡三越 29坪
広島三越 23坪

近隣集客立地

小倉井筒屋 20坪
神戸阪急 12坪
西宮阪急 23坪
京王百貨店聖蹟桜ヶ丘 22坪
きりしま国分山形屋 24坪

SC・地下街

広域集客立地

仙台パルコ 23坪
横浜ジョイナス 14坪
札幌地下街
オーロラタウン 30坪
舞浜イクスピアリ 38坪

近隣集客立地

たまプラーザテラス 26坪
経堂コルティ 20坪
さいたまコクーンシティ 28坪
仙台ヤマト屋書店 15坪
※期間限定営業

QS大阪 阪神百貨店



QS小倉 小倉井筒屋



QS西宮 西宮阪急



QS横浜 ジョイナス



QS四谷 アトレ四谷



QSさいたま コクーンシティ

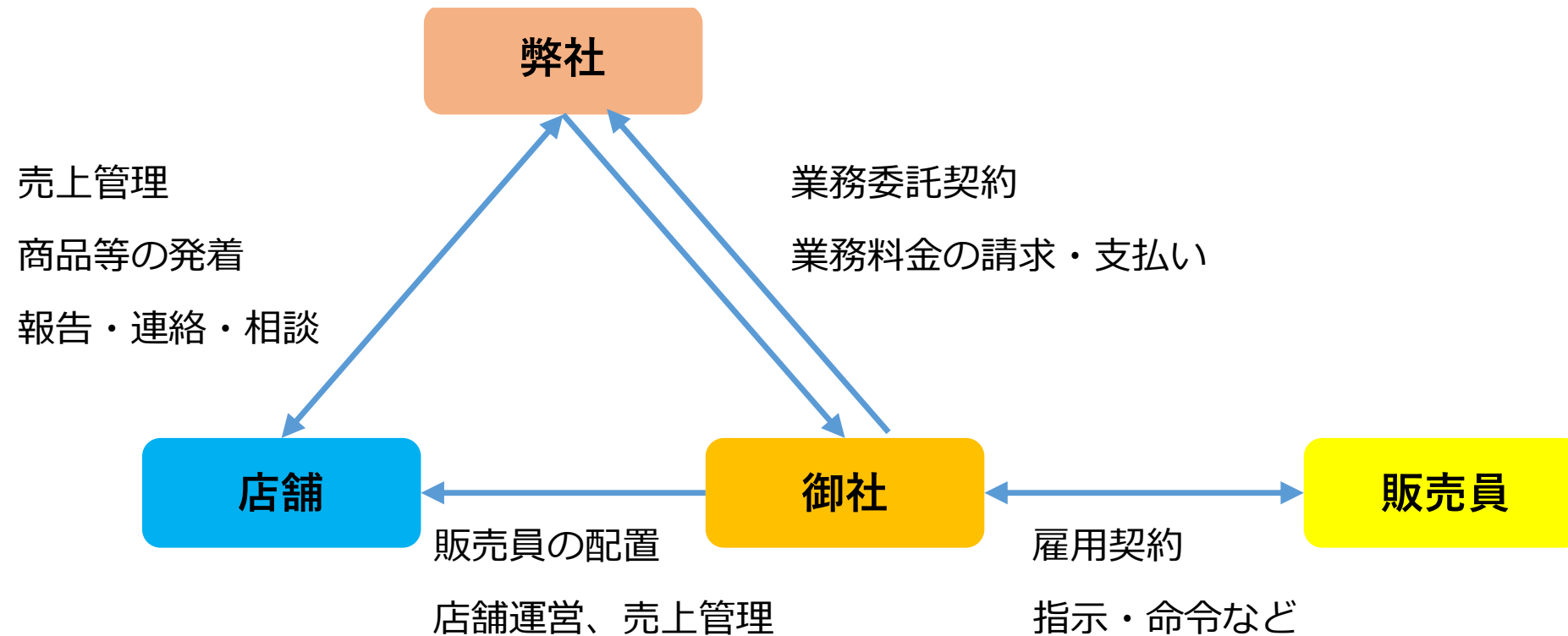


5、販売委託店舗とは

販売委託店舗とは売場作りや売上管理、販売業務などの店舗運営を弊社に代わって行っていただきます。

通常の直営店は販売員を弊社で直接雇用し、適切な教育を行いながら店舗運営や販売業務を行います。

一方、**販売委託店舗は御社が採用・雇用した従業員が販売を行います。**



6、販売委託契約のお取引条件について

※詳細は協議のうえ決定とさせていただきます。

出店場所	御社にて具体的な立地をご提示ください（弊社からのご紹介はできません）
売場面積	20～30坪
販売スタッフ	御社にて手配・費用のご負担 専任スタッフ最低3名（例：フルタイム2名、パートタイム1名など）
内装・什器	御社にてご負担（内装管理費、現場協力金なども含めて） 既存の内装・什器をそのまま使うなど、費用削減の協力をさせていただきます。
販売委託手数料	協議の上決定（共益費、諸経費などの負担も含めて協議）
退店時の原状回復費	御社にてご負担
商品在庫	弊社にて負担 年2回の棚卸しによるロス金額（店頭上代）の50%を御社にてご負担
開店準備費用	弊社POSシステム設定費、その他機器類の設定費、開店販促費、開店作業費用などのご負担

※条件に一致しても、売上と利益予測が充分でない場合はお断りさせて頂くことがあります。予めご承知ください。

7、販売委託契約のメリット

こんな状況におススメ	メリット	内容
・ 現行のテナントと差別化された特徴あるブランドが求められている。 ・ 増加傾向のギフトニーズに対応したい。 ・ 30代～60代まで幅広いお客様の「新しい暮らし」の期待に応えたい	『キャトル・セゾン』ブランドを様々な集客対策にご利用いただけます。	・ 毎月約500社の仕入先から厳選した商品を紹介させていただきます。 ・ 母の日やクリスマスなど、季節毎の販促企画も提案させていただきます。 ・ 約600SKUの当社オリジナル、OEM商品で他店との差別化が可能です。 ・ 当社のHPやSNSを活用してイベントやお勧め商品をPRできます。
・ 出店の投資費用を抑えたい。 ・ 内装工事の期間を短縮したい。 ・ 在庫管理の手間やリスクを回避したい。	商品在庫は当社負担です。 また、内装・什器費用などの初期費用を抑えることが可能です。	・ 商品在庫は当社負担なので、約1200SKU分の仕入費用を抑えることが可能です。 ・ 内装什器工事はサイン工事や特別仕様の什器を除いて、既に売場にある内装什器の利用が可能です。
・ 販売員にモチベーションアップの機会を与えたい。 ・ 人材育成として他社交流をさせたい。 ・ 売場作りのスキルを販売員に学ばせたい	当社の販売スキルを御社の販売員に習得して頂けます。	・ 経験豊富な本部スタッフが担当になり、様々な課題を一緒に解決します。 ・ 他店舗の売場画像の共有、売れ筋商品の比較分析など、具体的な方法で販売員をサポートします。

8、当社のサポート内容

開店前のサポート

○商品構成、レイアウト、展開計画、販促計画

立地や客層、周辺環境などをヒヤリングしたうえで販売計画を作成するなど、開店準備をお手伝いします。

○内装什器のプランニング

予算に応じた内装プランを提案させていただきます。
業者との打ち合わせや見積り調整など、要望に応じて対応します。

○店頭スタッフ研修

ブランドコンセプト、品揃え、売場作り、POSの操作方法など、基本業務の研修を行います。
また、要望があれば近隣店舗でのOJTも実施します。

○開店準備作業

本部スタッフが売場にて搬入、商品陳列、ディスプレイなどの開店準備を店頭スタッフと一緒にを行います。
※開店準備作業には4～5日間いただきます。

開店後のサポート

○定期的な打ち合わせ

店頭スタッフと担当SMが売場の課題や販売計画の作成などについて、定期的に打ち合わせを行います。

○店頭業務習得までの業務代行

商品発注や販売計画作成などの基本業務は、店頭スタッフが慣れるまでの期間（3カ月程度）は本部スタッフが代行して行います。

○数値実績に基づくアドバイス

店頭の実績データ（客数、客単価、商品分類別実績など）を毎週お知らせします。また、売れ筋情報、他店舗の売場画像共有、VMDチェックなど包括的なアドバイスをさせていただきます。

○店舗独自の販促企画への対応

店舗毎の販促計画に合わせて限定商品やノベルティなどの企画を提案します。

※その他にご心配な点があればご相談ください。詳細は協議のうえ決定とさせていただきます。

9、店頭スタッフの主な業務内容

※詳細は協議のうえ決定とさせていただきます。

販売スタッフには以下の業務を行って頂きます。

- ・お客様対応・・・お問い合わせ対応、商品提案、ギフトラッピングなどの接客業務
- ・店内整備、売場作り・・・日々の売場修正や商品補充、清掃、販促物の付け替えなどの売場の維持管理など
- ・商品発注、在庫管理・・・毎週2～3回の商品発注、他店舗への移動商品の梱包・発送、適正在庫金額の維持管理、棚卸し作業（年2回）、不良品の倉庫返品など
- ・POSの操作・・・売上登録（バーコードスキャン）、商品入荷登録、閉店後の清算処理、レジとの売上差異の確認と修正作業など
- ・荷物の開梱、品出し・・・週2～3回納品される商品の品出し作業、値札シール貼り、破損品の処理など
- ・販売促進・・・本部から指示に沿った販促物の設置、SNS発信の画像やコメントの用意、顧客様DMの発送準備など
- ・その他・・・本部からメールの確認と返信、店頭のお客様からの要望やお買上の変化の報告（POSの日報）、店舗業務改善のヒヤリングやレポート提出など。

10、キャトル・セゾンの内装什器（ファサード）

※改装予算、売場面積、客層、フロアコンセプトなど、ご要望に応じた内装計画をご提案させていただきます。



10、キャトル・セゾンの内装什器（壁面、什器）

※改装予算、売場面積、客層、フロアコンセプトなど、ご要望に応じた内装計画をご提案させていただきます。

