

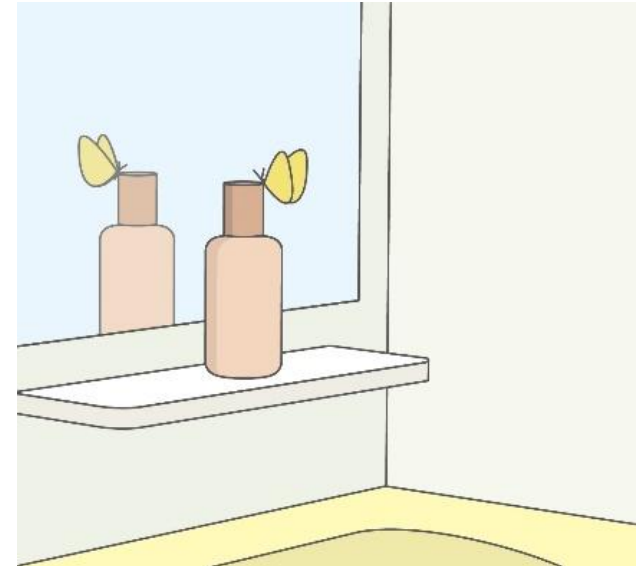
『私の部屋』 フランチャイズショップ について

『私の部屋』 フランチャイズショップ 出店のご案内



FC店：私の部屋伊那店（1990年オープン）

私の
WATASHI NO HEYA
部屋



出店に関するお問い合わせ

株式会社私の部屋リビング

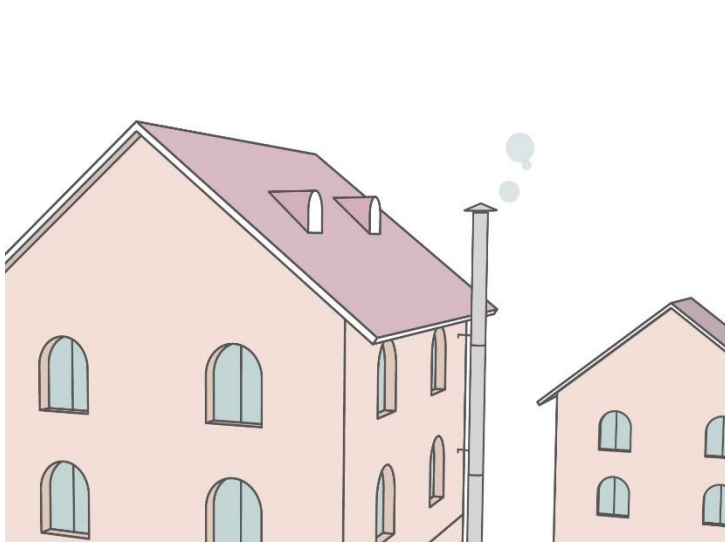
私の部屋事業部 私の部屋ショップチーム FC担当 松本典子

〒152-8905 目黒区自由が丘1 - 24 - 17アルテリーベビル2F

TEL 080-7502-3024 FAX 03-3724-8025（平日：10:00～18:30）

『私の部屋』 フランチャイズショップ について

目次

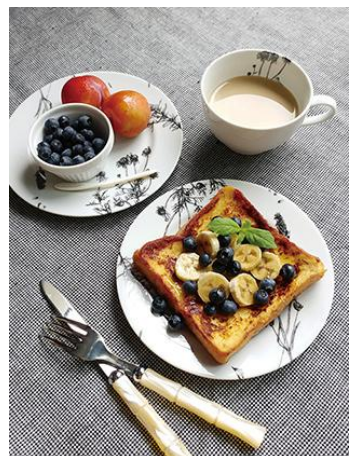


- 1 私の部屋 について
- 2 私の部屋 の歴史
- 3 私の部屋の商品構成
- 4 契約の理念と目的
- 5 フランチャイズチェーンの概要
- 6 フランチャイズ契約のメリット
- 7 当社のサポート内容
- 8 店頭スタッフの主な業務内容
- 9 ご出店について
- 10 私の部屋の内装什器



1 私の部屋について

私たちは、その地域の生活者の日々の暮らしをより豊かな喜びで満たします。



そこに暮らす、そこで働き、そこに集う生活者から最も信頼の厚い「かけがえのない店」となることが私たちのあるべき姿です。そのために店を自分たちの住まいのように大切に、明るく温かくみなさまをお迎えします。

1972年春、雑誌「私の部屋」が創刊され、同年秋にショップ「私の部屋」1号店が新潟市に誕生しました。

「本当の豊かさは自分自身の中にある。かけがえのない私の部屋を作ろう。」というメッセージを伝え続けて、現在は日本全国に店舗を展開しています。

「私の部屋」の暮らしの豊かさ

1. 世界中から厳選したモノ・コトを、日本の美しく豊かな四季の変化や歳時記に沿って現代の暮らしに合わせて提案します。
2. 生活者の創意工夫を促し、二世帯、三世帯の幅広いお客様が「暮らしに喜びを感じる」店づくりと品揃えを準備します。
3. すべての人々の豊かな暮らしの為に、常に新しい可能性に挑戦する気持ちを店内に満たします。



2 私の部屋の歴史

私の部屋 のあゆみ

はじめは1冊の雑誌からでした・・・

1972.3月 ◇ 雑誌「私の部屋」創刊

1人暮らしの女の子のライフスタイルを提案する雑誌として創刊しました。やがて時代とともに、読者の成長と合わせるように、内容もミセス向けへと移り変わっていきます。
はじめは、この雑誌で紹介したモノを通信販売でお届けしていました。その反響が第1号店のオープンへとつながります・・・

1972.12月 ◇ 第1号店「私の部屋 新潟店」OPEN



1976.5月 ◇ 「株式会社 私の部屋リビング」に社名変更

1982.1月 ◇ キーショップ「私の部屋 自由が丘店」OPEN



創業11年目、自由が丘にキーショップがオープン。
その当時は雨が降ると前の道がドロコ道になる砂利道でした。商品は床に並べて開店。
それでもたくさんのお客様が来店。そのあと前の道も舗装していただいて、現在の道「サンセットアレイ」が誕生しました。お店は・・・、その後数年に一店舗のペースで全国にオープンしてゆきます。

2000.4月 ◇ ライフスタイルブック「Basic Life1」発売



スタイリストの小澤典代さんと「私の部屋」が暮らしを楽しむヒントを提案したライフスタイルブック第1号が発売しました。その後さまざまなテーマで第4号まで誕生。最終章の第4号では「分らしく暮らし豊かさを」と題し創業者前川嘉男の仕事と言葉ながら一冊の本にまとめられています。

2000.9月 ◇ 「私の部屋」ホームページ開設

2007.8月 ◇ 35周年記念商品限定発売



35年を迎えた2007年、オリジナル企画で1995年に生まれた「ランチコレクション」から記念商品として、テーブルクロスやエプロンなどの限定販売をしました。

2012.9月 ◇ 40周年にロゴマーク・コンセプトワード・包装品をリニューアル

ロゴマークとコンセプトワードが新しくなりました

お店の前身である雑誌『私の部屋』で使われていたロゴマークを40年間大切に使い続けてきましたが、この40周年の機会をよい節目となる様想いを込め、ロゴマークを新しくしました。

私の
部屋
WATASHI NO HEYA

私の部屋
WATASHI NO HEYA
WATASHI NO HEYA

Design: 葛西薫 (SUN-AD)

葛西薫

代表的な作品にサントリーウーロン茶、ユナイテッドアローズ、とらやのアートディレクションのほか、ブックデザイン、CI、サイン計画など活動は多岐にわたる。

コンセプトワード

Design for Living

「私の部屋」に来ていただくことで、お客さまが毎日を楽しみ、小さなひとつひとつのことに自分らしいスタイルをつくり、豊かにすごしていただくことができますように。コンセプトワードに使用した[Design デザイン]という言葉は、いわゆるデザインということだけではなく、ひろく、計画をしたり行動をとることも意味します。

※[Design for Living]は1933年に制作されたイギリスの劇作家、ノエル・カワードによる戯曲のタイトルです。

2022年 私の部屋 50周年

3 私の部屋の商品構成

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



ジャパニーズスタイル

作り手の思いが伝わる器や、
生活を楽しく彩る和小物などを提案



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



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



ウェア&ファッシンググズ

デイリーから自分へのご褒美まで
幅広いニーズに対応



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



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



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



4 契約の理念と目的



私たちは、その地域の生活者の日々の暮らしをより豊かな喜びで満たします。

契約の理念と目的



この契約は、『私の部屋』という営業表示、（「商号、店名、商標、商標」等をいいます。以下「本件営業表示」といいます。）について日本国内で独占的使用権を保持している株式会社私の部屋リビング（以下「甲」といいます。）と、本件営業表示の使用を希望するフランチャイジー（以下「乙」といいます。）との間で取り交わすものです。この契約を締結することによって、乙は、甲の指導を受けて、甲の経営理念に合致した『私の部屋』を開設し運営し、その店舗を起点とする、半径5 kmの地域内で、本件営業表示を独占して使用しながら、甲の提供した商品（「私の部屋」という商標の付されたものと、付されないものを含みます。以下「甲の商品」といいます。）の独占販売権をも獲得できるのです。しかしこの契約の目標は甲と乙とが協力して、『私の部屋』の提供する生活用品の質を向上させながらより多く普及させ、その地域の生活者日々の暮らしをより豊かな喜びで満たすことです。そこで、この契約に入ったうえは、乙は、この理念を実現するために、その店舗その地域の生活者の信頼がもっとも厚い、地域一番店にする責任を負い、甲の指導のもとに日々努力し、目標に到達しなければいけないのです。甲もまた、乙の『私の部屋』を成功させ、この理念を実現するために、乙に惜しみなく協力する義務が発生します。これらお互いの努力の結果として、双方が充分な業績を手に入れることが出来るように、ここに甲と乙とが誓い合うことが、この契約を成立する基盤です。（フランチャイズ契約書より抜粋）



5 私の部屋 フランチャイズチェーンの概要



私の部屋 直営店 16 店舗

自由が丘、札幌、新潟伊勢丹、
仙台、柏、東京ソラマチ、
アトレ吉祥寺、国立、たまプラーザ、
上大岡、新百合丘、横浜、ルクア大
阪、あべのハルカス、広島三越、
熊本鶴屋

私の部屋 フランチャイズ店16 店舗

釧路、北見、花巻、前橋、大宮
水戸、伊那、静岡、豊田、安城、
西尾、伊賀上野、岡山、徳山、
佐賀、沖縄



キャトル・セゾン
直営店 23店舗

フランチャイズ本部 (東京自由が丘)

・店舗運営

本部ショップマネージャーより、販売、ディスプレイ、イベント等の提案・指導や直営店など他店のデータ共有で運営全般をサポートします。

・商品提供

私の部屋オリジナル商品や、立地と季節に合わせた商品を提供いたします。
取扱いアイテムは常時2500点、年4回の展示会やメール通信を通じて新商品のご紹介します。

6 私の部屋 フランチャイズ店 契約のメリット

メリット

幅広い世代に向けた 特徴のあるブランドとして、
その地域の生活者の方々と共に成長できる
店舗運営を目指しています。

研修やOJTを通して、当社の販売スキルを
習得していただけます。

内容

- ・ 毎月約500社の仕入先から厳選した商品を紹介します。
- ・ 迎春やギフトなどのモチベーションに合わせた販促企画を提案します。
- ・ 創業50年を超えるブランドとして、日本の伝統的な暮らしの道具や、現代的なインテリア、ファッション小物など、幅広い年代お客様の需要に応えます。
- ・ 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。

- ・ 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。
- ・ 年に4回の社内展示会にて、販売計画や展開についての指導や提案など、コミュニケーションをとる場を設けています。
- ・ 他店の売場画像や、売れ筋商品情報を定期的にメールマガジン形式で共有し、具体的な方法でサポートします。

7 私の部屋 当社のサポート内容

開店前

○商品構成、レイアウト、展開計画

販促計画本部の担当SMを中心に、開店準備をサポートします。

○内装、什器の設計、施工

予算に応じた内装プランを提案いたします。また、業者との打ち合わせ、見積調整など、要望に応じて対応します。

○スタッフ研修

ブランドコンセプト、品揃え、売場作り、CS接客など、基本業務の研修を行います。また、ご要望に応じて近隣店舗でのOJTも実施可能です。

○開店準備作業

本部スタッフが搬入、商品陳列、ディスプレイ、販促物の設置などの開店準備を販売スタッフと一緒にを行います。
※作業期間として、4 - 5日間いただきます。

開店後

○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サポート

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は、担当SMがサポートします。

○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）に対しての指導サポート、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。

8 私の部屋 店頭スタッフの主な業務内容

店頭スタッフの業務内容

- ・ お客様対応・・・お問い合わせ対応、商品提案、レジ会計、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、適正在庫金額の維持管理、不良品の倉庫返品など
- ・ 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
- ・ その他・・・本部からのメールの確認、店頭のお客様からの要望やお買上の変化などの日々の報告、月の報告

9 私の部屋 ご出店について

- ・ 出店場所 御社にて具体的な立地をご提示ください
- ・ 売場面積 30坪～
- ・ 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）
- ・ 商品在庫 御社にてご負担

参考数値

既存店（20坪）の数値実績（2023）

- ・ 売上 年間2,500万
- ・ 初期投資 1,500万～1,800万
- ・ スタッフ数 4名

開店迄のスケジュールや資金関連について

詳細資料もご用意しておりますのでお問い合わせをお願い致します。

出店に関するお問い合わせ

私の部屋事業部 ショップチーム FC担当 松本典子

TEL 080-7502-3024 FAX 03-3724-8025

（平日：10:00～18:30）

10 私の部屋の内装什器（ファサード）

※投資予算、売場面積、客層など、ご要望に応じた内装計画をご提案させていただきます。

