Seria

Recruiting Guide

このつづきは、
あなたが色をつけてください。

セリアのキャンバスは広大だ。
全国約1,900の店舗があっても、2万人以上の人々が働いていても、
30年以上の歴史があっても、数えきれないほどの商品が動いても、
2,000億を超える売上があっても、業界トップクラスであったとしても、
それでも、まだ、驚くほどに真っ白なスペースがある。
私たちが下書きすら描けていない、無限の余白がある。
あなたなら、ここに何を描いてくれるだろうか。
今までの続きを描いてもいい。ガラリと変えてもいい。
ごく私的な物語だって、私たちはワクワクしながら眺めよう。
どんな未来だっていいんだ。あなたのスペースなのだから。
あなたが、あなたらしい色で表現できるキャンバスが、
私たちセリアでありますように。

私が、私らしく働ける仕事。

［エリア店長］松浦 夏生

複数店舗を管理・サポートする店長を、セリアでは「エリア店長」と呼びます。店長候補で入社すると、1年半の研修後、店長としてお店を任され、その後エリア店長として勤務。2〜5店舗前後の担当店を、スタッフと一緒に盛り上げていきます。松浦は、中部地域で6店舗を担当するエリア店長のひとり。彼女がセリアを選んだのは「素の自分で働ける」と感じたからでした。

［副所長］高橋 宏貴

多店舗を管理するエリア店長を指導・サポートしていくのが「副所長」の役割。複数のエリア店長を担当しながら、新店の準備や既存店の補修など、外部の専門家とともに進めていきます。高橋は、中部営業所の副所長。現在、13名のエリア店長とその先の60店舗を担当しています。広範囲にわたるお店をどのように円滑に管理するのか。彼の働き方に迫ります。

［商品企画］島本 理紗子

セリアの店舗には、常時およそ2万種類の商品が並びます。この膨大な商品群は、1年で約3分の1が入れ替わり、常にお客様に新鮮さを感じていただいています。その商品を企画・開発しているのが「商品企画」で働くバイヤーのメンバー。島本は20代の若きバイヤー。Z世代に受ける商品の開発をと目を輝かせる。彼女はどのようにして商品を作り出しているのでしょうか。

エリア
店長

松浦　夏生

中部営業所 エリア店長
2012年入社

いくつもの店舗を見るなかで
養われるプロフェッショナルの目。

いま私は、岐阜エリアを中心に6店舗をみるエリア店長として働いています。メイン店で出退勤しつつ各店を回り、設備面の監査や売り場の状況、スタッフの様子などを確認して、パート店長と連携してお店の改善、維持をサポートしていく。パート店長がいないお店は私がシフトを組んだり、スタッフのケアをしたり、売り場をつくることもあります。1店舗だけでも大変なのに、複数店舗はもっと大変……というイメージもありますが、私にとっては何店舗も見れることが面白くて。お店によってお客さま層が違うし、店舗が抱える課題もぜんぜん違う。プロの目と経験を養うには、最高の環境だと思いますね。

私らしく働けることが私の仕事選びの基準。

学生時代、私が会社選びにこだわったのは「素の自分で仕事ができるか？」でした。バイト時代での経験で、上司に見張られることがすごくストレスになると分かって。自主性が認められる仕事じゃないと無理だな、自分らしくいられないなって思ったんです。その点、セリアは1年半の研修を経たら店長になれるのが良かったです。会社説明会の先輩社員からのウェルカム感も嬉しかった。実はそれまでセリアの店舗に行ったことはなかったんですけどね（笑）。でも、ここなら自分らしく働ける。そのときに感じた思いは入社後も変わっていないし、実際に任せてもらえているから、個人的にはすごく楽しく働かせてもらっています。

自分の居場所だからこそ、
自分で最高の場所にしたい。

今後のキャリアについて聞かれると、全然考えていません！って回答しちゃいますね（笑）。出世したいとかもないし。でもいつか子どもを授かったら、ママさん店長なんていいですよね。セリアならプライベートとバランスを取りながら働いていけると思います。……おこがましいかもしれないけれど、私は自分の居場所がセリアにあると感じていて。だからこそいいお店を作りたいし、スタッフの方には楽しんで働いてほしい。社員って、異動があるので責任逃れをしようと思えばできちゃうんですよ。私だっていつまでも今の店舗担当とは限りません。でもスタッフはずっとここにいる。指導が不十分で、彼らが次の店長に叱られたら私の責任じゃないですか。そうならないように、むしろ感動されるようなお店にしたい、というのが今の目標です。

自分らしく働いていくうちに、セリアが私の居場所になった。

column

システムによる業務効率化で、よりプロフェッショナルな働き方を実現。

セリアでは業務の効率化を図るために、様々な情報インフラを整備してきました。独自の発注システムもそのひとつ。業界に先駆けて完備したPOS（販売時点情報管理）からリアルタイムで更新される売上情報をもとに、発注者の勘やセンスに頼らない効率的な発注を実現。空いた時間は、店舗業務の要である接客や品出し、スタッフとのコミュニケーションに充てることができ、より職務に求められる働き方が可能になりました。

副所長

高橋 宏貴

中部営業所 副所長
2007年入社

して複数店舗を担当し、副所長になったのは2019年11月。これまで、さまざまな問題に直面しましたが、一度も孤独感を感じることなく、みんなで乗り越えてきました。改めて感じることは、やっぱり人の魅力がセリアの最大の強みだということ。そしてそれをサポートしているのが単純作業を最小化した業務システム。スタッフ同士のコミュニケーションや接客に集中できる時間があるからこそ、お互いに魅力を発揮しあえるのだと思います。

データと対面で店舗をサポート。1人で60店を支援できる仕組み。

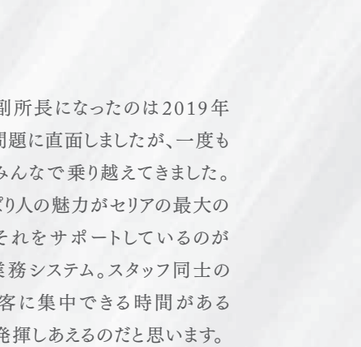
1,800を超えるセリアの店舗は、店長、複数店を管理するエリア店長、そしてそれらをまとめる営業所の副所長によって運営されています。副所長の担当範囲は広く、たとえば私の場合は13名のエリア店長とその先にある約60店舗が担当です。一人で見るのは不可能な数に思われるかもしれませんが、セリア独自のデータ管理によって運営状況はリアルタイムに把握可能。さらに各店舗を訪問することで多角的な情報を得ることができます。データと対面で感じたことを、エリア店長にアドバイスするのが私の中心業務。エリア店長から「なるほど」と思ってもらえたり、結果につながった時はやっぱり嬉しいですよ。

「人の魅力」が一番の強み。システム化で魅力を発揮しあえる環境に。

セリアに興味を抱いたきっかけは、若くして責任ある仕事ができるという点ですが、決め手は社員さんに感じた「人の魅力」でした。店長になり、エリア店長と

日常を彩ることを忘れずに、人との関係を充実させていきたい。

普段の仕事で心がけていることは、エリア店長の前では絶対にため息をつかないようにしたり、大変なときもなるべく笑顔を絶やさないこと。人との良好な関係性ってすごく大切だと思っていて、それは社内だけでなく、副所長になってから増えてきた社外の方との打ち合わせにおいても、高橋さんと一緒に働きたい！と思ってもらえる関係性を作っていきたいです。プライベートでは「日常を彩る」というセリアのブランドプロミスにならって、入社10年目にレクサスを買いました。家族でドライブに出かけるのが休日の楽しみです。仕事も私生活も両方を大切にしていく姿をちゃんと見せて、サポートするエリア店長の中から「自分も副所長になりたい」という人が出てきてくれたらな……なんて密かに願っています。



column

ゼロからお店を手掛ける経験は、セリアで働く醍醐味のひとつ。

現在およそ約1,900店あるセリアでは、年間の出店計画に合わせて毎月のように全国で新店が誕生しています。副所長が中心となってエリア店長や本社各部署、社外の専門家と協力しながら準備を進めていきます。オープン日までにスタッフを採用できるだろうか、準備がすべて終わるだろうか、心配なことも多くあるけれどお店の新しいスタッフとともにゼロからお店を育てていく、一度経験するとまた挑戦したくなると語ります。

「人の魅力」が一番。魅力を発揮できる仕組みがありがたい。

商品部
商品企画課

島本　理紗子

バイヤー
2020年入社

「さすがセリア」の声が聴きたくて。

セリアでは常時約2万点の商品を販売しています。開発するのは8人のバイヤー。バイヤーというと買い付けのイメージがあるかもしれませんが、セリアは受け持つ分野の商品をメーカーと一緒に企画開発するのが特長。販売目標の立案から販売動向の確認、来年の商品展開まで、1人のバイヤーが最初から最後まで責任を持って担当します。それが強みとなり、こだわりのつまった商品につながっています。メーカー担当者に、こんなものがつくりたいと伝えた自分のアイデアが商品になる。それは何度経験してもうれしく、全国のお客さまから反応がいただけるのもやりがいです。楽しそうなお客さまの様子を見ると、ますますやる気がわいてきます。SNSでの評判も励みになり、もう検索がとまりません（笑）。

アイデアは、日常の困りごとの中から見つかる。

セリアには半年ごとに働き方の希望を伝える機会があり、やりたいことが叶えられる環境だと思います。私は採用面接時に、将来ものづくりに携わりたいと発言したことがきっかけで、半年間の店舗研修を経て商品部へ。将来が思ったより早くやって来ました（笑）。商品開発のアイデアは、自分や周りの人の困りごとが出発点。「こういう商品だったらいいのに」を求めて、スーパーでのお客さま同士の会話に耳を澄ませたり、友だちとのオシャベリの中にヒントを探したり。インテリア・DIY・園芸商品を担当していますが、今でも日々勉強中です。ホームセンターなどに通い、気になる商品は自分で使ってみることで知識を蓄えています。セリアで商品をつくるとしたら…。ものづくりの思考がクセになったのか、日常生活でも、つい「こうしたら100円でできるかも」と思っちゃいますね。

「島本らしい売場をつくれ」。
自分にしかできない商品の開発を。

一番思い出深い仕事は、クリスマス商品です。3カ月で約600点の商品を開発し、売り場へ送り出しました。商品管理は大変でしたが、これを乗り越えたことが自信になりました。今後の目標は、上司に「島本理紗子の売場をつくれ」と言われた言葉を実現すること。あらゆる世代のお客さまがターゲットですが、せっかくなら20代の感覚を活かしたアイデアで、Z世代に受ける商品、SNSで映える商品をつくりたい。そう思って自分らしい商品開発にチャレンジしています。DIY分野では、従来の色味を変え、くすみカラーの商品を開発したんですよ。「わかってるなぁ」「使いやすい」とお客さまに喜んでいただけるように、「島本さんが担当になって売り場が変わった」と店舗の皆さんに言われるように、これからもこだわりの商品をつくっていきたいです。

column

メーカーとの協力が生み出す、お客さまが感動するヒット商品。

POSデータからお客様のニーズをつかむだけではなく、バイヤーは生きた情報も大切にします。雑貨屋や話題の場所を巡って市場のトレンドをつかんだり、SNSで話題のテーマをキャッチしたり。これら収集した情報から、これは売れる！と仮設を立てて企画を立案。そこからはメーカーと一緒に、徹底的に議論・検証を重ねます。店頭に並ぶまでおおよそ3ヵ月から半年近く。一つひとつすべての商品が、バイヤーとメーカーの自信作です。

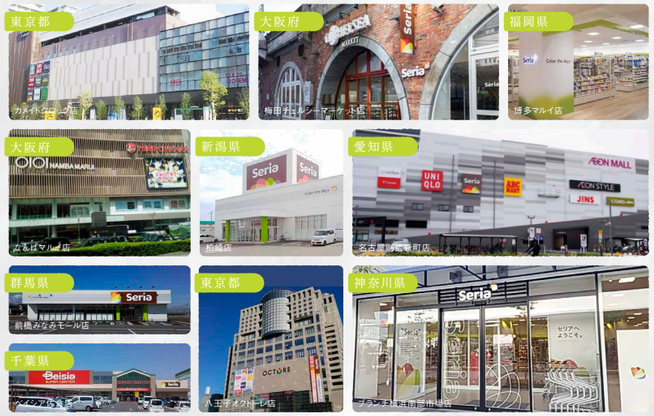
アイデアがカタチになる喜びも、お客さまに選ばれる喜びも、ともに経験できる仕事。

Seria

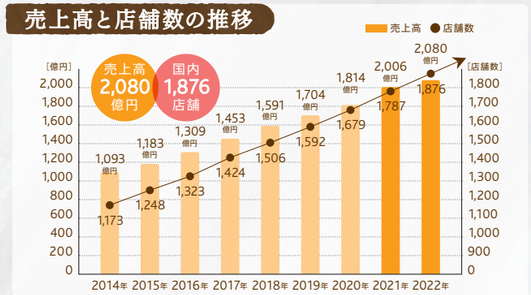
社名の由来 100円ショップを全国展開するセリアは、イタリア語で「まじめな」という意味。お客さまの笑顔につながるよろこびをお届けするために、とことん「まじめ」に取り組んでいく、その想いが込められています。

店舗紹介

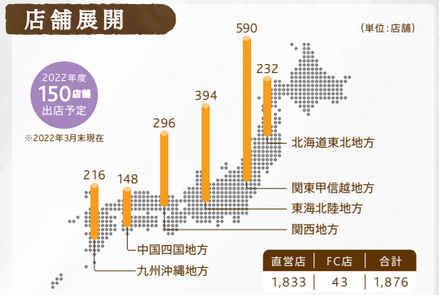
セリアの店舗は、設計から什器まで細部までこだわっています。喜びやワクワクがうまれる日常を彩る商品に、温かみのある照明や広い通路設計、心地良いサウンドも独自開発。
お客さまもスタッフも気持ちよく過ごせる感動空間に向けて、あらゆることに日々まじめな挑戦を続けています。



売上高と店舗数の推移



店舗展開



サポート体制　わたしらしく働く、を実現するセリアの魅力をご紹介します。

未経験でも安心の教育体制

総合職で採用された方は、約1年半の店長研修を経て店長になります。研修期間中は複数の店舗を回りながら、レジや品出しといった店舗業務、発注や在庫管理、採用や店舗運営など、順々にスキルアップできます。また、店長経験後は複数店舗を管理するエリア店長へ。接客業が未経験の方でも、安心してステップアップできる教育体制が完備されています。

業務に集中できるシステムインフラ

セリアは業界に先駆けてPOS(販売時点情報管理)を完備し、独自の発注システムを構築。従来、担当者の経験や感覚に頼っていた発注業務の大幅な効率化を実現しました。その他にも単純業務を自動化するシステムが日夜更新され、雑務にとられる時間を最小限に。店舗業務の要である接客や陳列、スタッフとのコミュニケーションなどに注力できます。

魅力的な商品ラインナップ

セリアがお届けするのは「センスよく高品質の商品」を100円で提供する感動や驚き。POSデータを利用した精度の高い分析をもとに毎月500~1,000以上の新商品を生み出しています。「100円でできることはまだまだある」。100円以上の価値を目指し、これからも挑戦し続けます。

プライベートも大切にできる職場環境

業界でも先進的な業務システムの構築や働き方の改善により、仕事は時間内に終わらせ、休日はきちんと休める労働環境を整備しました。心身ともに余裕を持てる職場が、一人ひとりの人間的な成長はもちろん、お客さまや仲間への心配りへと繋がっていくと私たちは信じています。

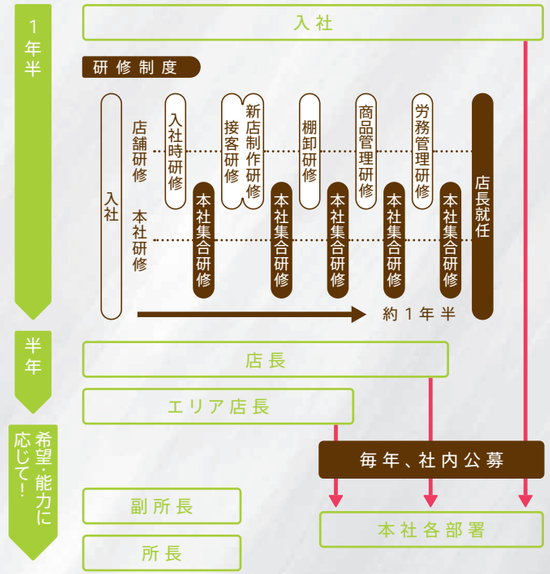
求める人物像

社名の由来である『まじめな』想いを持ち、誠実・丁寧に毎日を積み重ねながらも、自律的に新しいことに挑戦できる人。
セリアの仕事は、店舗の現場を知ることから始まります。どのようなお店に、どのようなお客さまが訪れ、どのような商品を購入していくのか。そして、そこで働くスタッフはどんな思いで働いているのか。現場を肌で知ることがすべてのキャリアのスタート。そこから少しずつ仕事を覚え、仲間との関係を築き、大勢の人を率いて、新しいチャレンジをしていく。私たちの仕事に、一発逆転のような出来事はありません。誠実で丁寧に積み重ねた人こそが、周囲からの信頼を得て前進していける。セリアの社名の由来である「まじめな」という意味に相応しい、何事にも真摯に向き合える方に応募を心からお待ちしております。

キャリアプラン

未経験でもエリア店長に育つ教育体制

総合職で採用された方は、約1年半の店長研修を経て店長になります。研修期間中は複数の店舗でお店を運営できるスキルを習得。さらに店長経験後は複数店舗を管理するエリア店長へ。接客業が未経験の方でも、安心してステップアップしていただけます。



採用情報

採用フロー

セリアに興味をお持ちの方は、まずは会社説明会にご参加ください。その後、選考希望者の方にはWeb適正テストを受けていただき、その後選考へと進んでいただきます。二度の選考会と役員面接後に内々定となります。選考に向けて不明点がございましたら、セリア採用担当者までご連絡ください。

会社説明会 ▶ Webテスト ▶ 一次選考(集団面接) ▶ 二次選考(面接) ▶ 先輩社員との面談(座談会) ▶ 役員面接 ▶ 内々定

※採用フローは時期に合わせて変更する可能性があります。

募集要項

給与	2022年4月初任給実績 院了/217,000円 大卒/205,000円 専門・高専・短大卒/186,000円
昇給	年1回(4月)
諸手当	店長手当・エリア店長手当、役職手当、通勤手当、住宅手当
賞与	年2回(7・12月)
休日・休暇	週休2日制(シフト制)、夏季・冬季・年末年始 ※年間休日112日 有給休暇、特別休暇など
福利厚生	健康、厚生年金、雇用、労災保険完備、 確定給付企業年金、Seria積立年金
勤務時間	本社9:00~18:00(実働7時間45分) 店舗9:00~21:00(実働7時間45分) ※店舗シフト制・各店で異なる。
募集職種	店舗店長候補 【総合職(エリア限定社員制度も有)】

Seria

株式会社セリア
〒503-0934 岐阜県大垣市外渕2丁目38番地
TEL:0584-89-8858

www.seria-group.com