

# 【業界未経験OK】営業or販売経験を活かしながら、テーマに合わせてコーデを提案＜販売スタイリスト（店長候補）＞

**kay meは、2011年に東京・銀座で生まれた日本製アパレルブランドです。**

## Job Information

**Hiring Company**
kay me international

**Job ID**
1564130

**Industry**
Retail

**Company Type**
Small/Medium Company (300 employees or less)

**Non-Japanese Ratio**
About half Japanese

**Job Type**
Permanent Full-time

**Location**
Osaka Prefecture, Osaka-shi Kita-ku

**Train Description**
Osaka Loop Line, Osaka Station

**Salary**
4 million yen ~ 7 million yen

**Work Hours**
実働8時間 / 休憩60分のシフト制

**Refreshed**
October 26th, 2026 03:00

## General Requirements

**Minimum Experience Level**
Over 3 years

**Career Level**
Mid Career

**Minimum English Level**
None

**Minimum Japanese Level**
Daily Conversation Level

**Minimum Education Level**
High-School

**Visa Status**
Permission to work in Japan required

## Job Description

**【業務内容】**
・店舗でのお客様との関係構築とコーディネートのご提案

・店舗イベントやキャンペーンの企画・運営
・マーケティング施策の実行とレポート
・VMDをはじめとした店舗づくり

※各百貨店の店舗ではインバウンドのお客様へ、英語を使用する接客業務あり
※店長もしくは本社勤務の場合、英語で会議に参加する機会ありますが、英語力に自信のない方でも入社後に英語スキルを磨ける環境を整えているため、挑戦してみたい意欲的な方は是非ご応募ください。

店長へ昇格した際には上記業務に付随して、店舗の販売戦略の立案・実行やスタッフ人材育成などもお任せしていきます。
また、『挑戦する人を応援する』をミッションに掲げている弊社では、販売業務だけではなく店舗経営・PR・マーケティング業務などの業務へも希望に応じてジョブチェンジが可能です。

**【弊社スタイリストの特徴】**
kay meでは、ただ商品を売るのではなく来店いただいたお客様へ用途を伺い、その用途に合わせたコーディネートの提案をおこなっていただきます。
例えば、インタビュー取材を受けるため、それに合う洋服を探されているお客様には「どんな場所で取材があるのか、どのような取材があるのか」などを細かくヒアリングし、TPOに合わせたコーディネートをご提案します。

働く女性のキャリアの成功をファッションを通じて応援してみませんか？

**【想定年収】**

420万円 ~ 700万円
※スキル・経験に応じて決定

＜月給制＞
基本給：262,200円 ~ 436,900 円
固定残業代（45h分）：87,800円 ~ 146,400円
月給（上記合計金額）： 350,000円 ~ 583,300 円

**【勤務地】**
・大阪府大阪市北区梅田2-4-9 BREEZE BREEZE 1階

**【kay meとは】**
代表の毛見が「働く女性のサポートが何かできないか？」と考え、『挑戦する人を応援する』をミッションに、2011年に設立されたD2Cアパレル会社です。
グローバルオンラインサイトでの販売に加え日本（東京、大阪、京都）、シンガポール、香港などで店舗を展開し、
「Made in Japan の機能性服を世界へ」を合言葉にアジアや北米へとグローバル展開をおこなっております。

元経営コンサルタントである毛見が、働く女性のためにデザインしたkay meは、キャスターや女優、著名ビジネスパーソン、皇室や政治家など様々なセレブリティにも愛用されています。

グローバルなIT開発やオンラインマーケティングチームを中核都市、今後はアパレル以外の領域にも進出予定。

**【kay meウェアの特徴】**
https://youtu.be/eXK88YmNoAg

・【快適性】表地、裏地、糸の全てがストレッチ素材でできているため、長時間着用しても疲れない
・【時短性】丸めてシワにならず、洗濯機で洗える素材だけで作るので、アイロンやクリーニング不要
・【一瞬できちんと】立体的なパターン開発や縫製技術を取り入れエレガントで着やせすると評判

また、日本の技術力を世界へ広げるため、製造には以下の取り組みをおこなっております。
・表地、裏地、糸の全てがストレッチ素材であるため、技術力のある日本の工場で製造されている
・京都の染色工場が着物を自宅で洗えない課題を解決するために特別に製造した特許薬剤を使用

**【kay meの3つのサスティナブルな取り組み】**
・動物の犠牲の上に成り立つ製品を作らない
⇒高品質の代替え素材を利用しています

・セールをおこなわない
⇒工場の技術力を後世に残すため、フェアトレードを大切にしています
　また、各店舗 / オンライン問わず、いつどこで購入しても同じ価格で提供しています

・過剰製造はしない
⇒生産前にオンラインサーベイを実施し、販売料・販売数を予測し製造量を調整しています

**【ベンチャー企業としての受賞歴】**
DBJ（日本政策投資銀行）　女性企業大賞
英国商工会議所　アントレプレナーオブザイヤー　など
いずれもグローバルマーケティングとグローバルポテンシャルを評価され受賞

**【経営陣】**
早稲田大学卒業後→ベネッセコーポレーション　→　PwC　→　ボストンコンサルティンググループを経たCEO兼創業者のほか、米国シリコンバレーにてグローバルテクノロジー企業出身が　CIOを務めるなど多様なバックグラウンドから成る

**【事業・業界の特徴】**
中長期展望：
・アジア・北米へのグローバル展開加速
・アパレル以外の新領域進出予定
・「Made in Japan」ブランドの海外展開によるD2C市場拡大

業界将来性：
・働く女性の増加とライフスタイル変化により機能性アパレル需要拡大
・サステナブル志向の高まりによるフェアトレード重視の事業モデルが時代に適合
・コロナ後の働き方変化で「快適で高品質なビジネスウェア」へのニーズ増加
・「Made in Japan」「日本ブランド」としての優位性

**【社長方針、ポリシー、魅力】**
方針：「挑戦する人を応援する」をミッションとし、働く女性のサポートを事業の核とする
ポリシー：
・サステナブル経営（動物由来素材不使用、セールをしない、過剰製造をしない）
・日本の技術力を世界に発信
・フェアトレードの実践

会社の魅力：
・社会課題解決型ビジネスモデル
・グローバル展開での成長機会
・高品質・高付加価値商品による差別化戦略
・多様な人財からなる実力や成果を重んじる組織

## Required Skills

**【必須スキル / 経験】**
以下いずれかのご経験
・法人営業または個人営業のご経験（3年以上）
・高単価商材の販売経験（3年以上）
・ホスピタリティ業界（ホテルフロントやグランドスタッフ等）のご経験（3年以上）
・アパレルコーディネート提案のご経験（3年以上）
※アパレル経験は必須ではありません

**【歓迎スキル / 経験】**
・ラグジュアリーアパレル、宝飾、車、不動産、ブライダル等の販売経験
・管理職経験（店長・副店長等）
・日常会話程度の英語スキル
・ベンチャー企業やスタートアップ企業での就業経験 / ご興味をお持ちの方

**【求める人物像】**
・提案でお客様を導くのが好きな方
・挑戦意欲が高く、成長を実感したい方
・店長・マネージャーとしてのキャリアアップを目指す方

## Company Description