

Company Profile 会社概要

社名 | 株式会社オンセブンデイズ

所在地 | 〒442-0823 愛知県豊川市正岡町流田507
Tel. 0533-80-2312 Fax. 0533-80-2313

代表取締役社長 | 森下 喬

設立 | 平成24年

資本金 | 5,000万円

事業内容 | オンセブンデイズの運営

店舗数 | 愛知：13店舗 岐阜：1店舗
静岡：1店舗 (2026年3月現在)

採用サイト | <https://www.on-seven-days.jp/home/recruit>



沿革

1918 笠原与七 白与材木店を開業

1986 企画・調査会社(株)ハクヨ産業設立

1987 ハクヨ産業から総合プロデュース
(株)ハクヨアークスに社名、組織変更

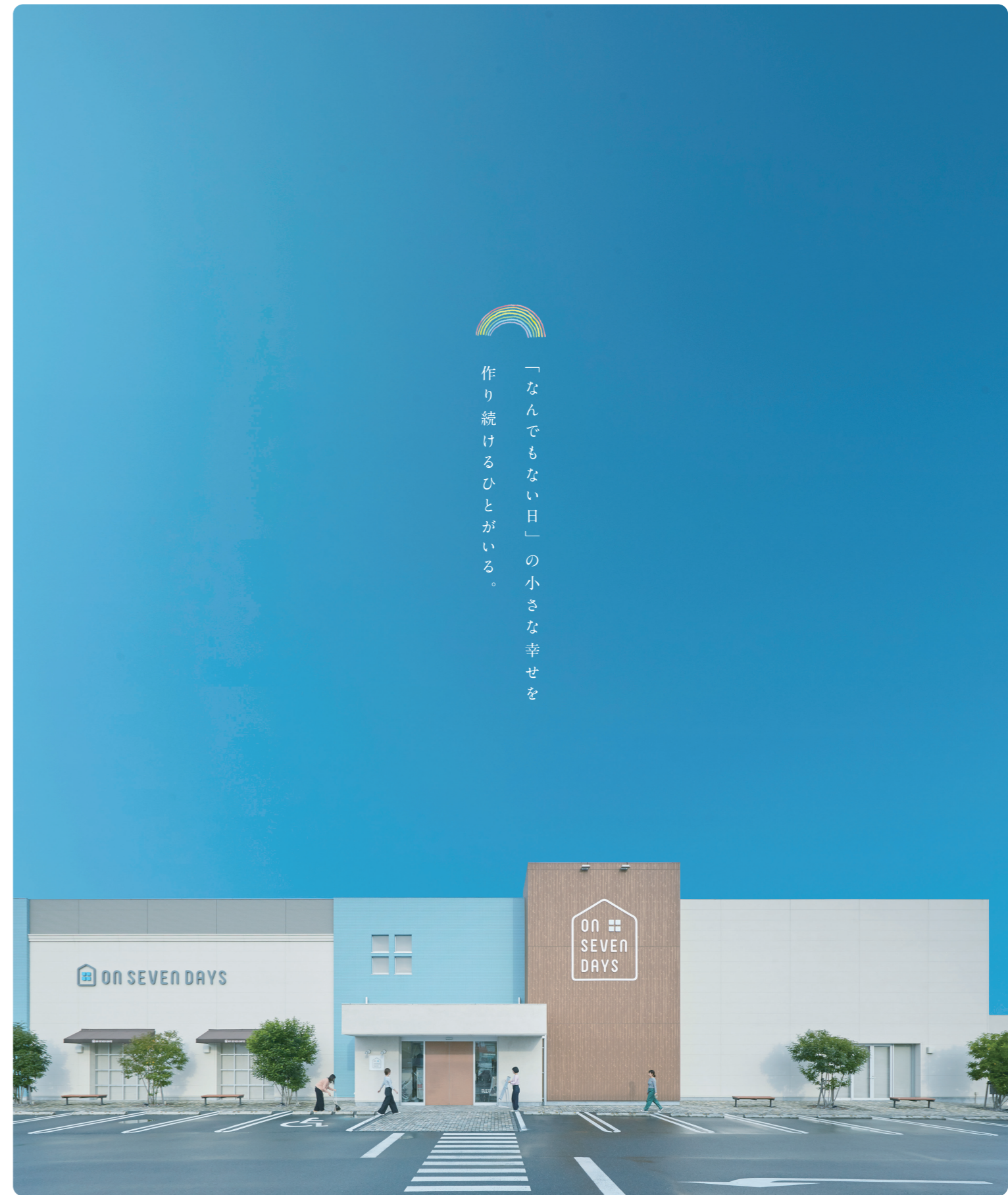
1989 ショップアイレクス豊川店 オープン
以降 愛知県を中心に店舗をオープン

2012 (株)アイレクスリテイル設立

2013 (株)ハクヨアークスより小売事業部を譲受

2014 店名を ON SEVEN DAYS に変更

2022 社名を株式会社オンセブンデイズに変更
名古屋鉄道グループに加入



Smile and trust

Smile and trust

「なんでもない日」の小さな幸せを作り続けるひとがいる。

ダイヤモンドを手に入れる喜びとは違う。
必ずしも必要なモノではない。
でも、まいにちの暮らしを少しずつ楽しく、幸せにしてくれる。
オンセブンデイズはそんな「新しい普段使い」でいっぱいの雑貨屋だ。

商品だけじゃない。
どんなディスプレイか、どんな接客をするか、どんな場面での使い方を紹介するか。
簡単なようで難しい。
1つひとつにたくさんのこだわりが詰まっているから、
お客様はお腹いっぱい満たされて帰っていく。
そうしてやっと、オンセブンデイズはできあがる。

1週間のうちに、いつ来ても、誰と来ても。
「なんでもない日」を少しでも幸せにする発見がある。

だから、7日間まいにち通いたくなる。

「オンセブンデイズらしさ」。それは、
立地・尖りすぎない商品揃え・商品を使うシーンの提案力。

私たちは、ちゃんと自覚している。そして自信も持っている。

職種は違っても、「お客様に信頼されるお店を作りたい」という気持ちは同じ。
みんなが同じ方向に向かって、自分に何ができるかを考えている。そして、行動に移す。
オンセブンデイズは、そんなひとたちの集まりだ。



Corporate Philosophy 企業理念 「笑顔を集める。信頼を集める。」

笑顔を 集める

お客様の笑顔
お客様を笑顔にする企業を目指します。

仲間の笑顔
働く人自らが笑顔になる企業を目指します。

地域・社会の笑顔
地域・社会に必要とされる企業を目指します。

お取引先の笑顔
お取引先と誠実な取引をし共に楽しめます。

信頼を 集める

損得より善悪を優先します
信頼は何よりも優先します。信頼を失う商いはしません。

継続します
信頼できる企業は必ず継続できると信じています。
100年企業、200年企業を目指して変化し続けます。

信頼される人になります
信頼される企業は信頼される人で構成されています。

ブランドになります
「ブランド」とは信頼の同義語だと私達は考えています。

Day.1

「一通り経営を学んだら辞める」。
そう思っていた私の考えが、
180度変わった理由。

いつか起業したい。その思いは学生の頃から持っていた。
この会社に入社したのも、雑貨が好きという気持ちはもちろん、お店づくりの仕組みを学べるという理由が大きかった。
スタッフ時代は発注や品出しを懸命に覚えたなあ。将来起業するためにたくさん知識を吸収しよう。あくまでそういうスタンスだったのだけど…最近では少し違う。

店長になると、お店を客観的に把握することを求められる。お客様が帰られるまでの間、どこで煩わしさを感じるんだろう？ スタッフがうまく立ち回れない理由はなんだろう？ 売り場の商品は常に満たされているか。マグボトルの柄は正面にきているか、値段が見やすい場所に表示されているか。丁寧に陳列しても、時間が経てばすぐに崩れてしまう。閉店後や通常の業務時間内で整えることができるように、人員配置や仕事の割り振りを考えるのが私の仕事だ。

そんなお店の課題はスタッフの声から把握することが多い。だから、1人ひとり頻りに声をかけるようになった。仕事のことだけでなく、体調や私生活のこと…落ち込んでいたら声をかけるし、できるなら解決してあげたい。目をあまり合わせない、声が小さいスタッフがいて、その子には口うるさいぐらい人との接し方を伝えたな。多少しつこいって思われたかもしれないけど、言われたことをすぐ直そうと努力する子だったから私も嬉しくて…。だんだん声も大きくなってお客様への提案も上手くなっていった。まだ荒削りなところはあるけれど、他のスタッフからも褒められているのを見て、なんだか感慨深くなったことを覚えている。

色んな人が1つのお店に集って生まれる相互作用が、お客様もスタッフ自身も幸せにしている、と思う。雑貨を取り扱うことはもちろん楽しいけれど、私はそんな人の温かさを感じていたい。起業の夢はひとまず置いておこう。この場所で、どこまでお店のレベルを高めていけるだろう？ そんなワクワクを胸に、今日から始まる新しい1週間を楽しみたい。

Profile

2014年中途入社
豊川エリア エリアマネージャー
兼 豊川本店 店長

M. Y.

Profile

2017年アルバイト入社
半田店 副店長(エルダーパートナー)

Y. K.



Day.2

私は今日も橋を架ける。
その先で輝く
みんなの笑顔を見たいから。



コスメ売り場で、何かを探すお客様が目に入った。声をかけると、一般的な化粧品に含まれる特定の成分が肌に合わず、それを避けた商品を探しているという。膨大な品数から見つけ出すのは大変に違う。お客様の困った表情を見て、私は「一緒に探しましょう」と隣に立った。一つひとつ手に取っては成分表を読み込んでいく。ようやく探し当て、「見つけました」と駆け寄ったときのお客様のほころんだ笑顔を、私は今も忘れられない。

声にならない声を汲み取りたいという想いは、仲間に対しても同じ。売り場で動きが止まっているスタッフは、何かに迷っていることが多い。そっと歩み寄り話を聞く。自分の意見を押し付けるのではなく、まずは受け止める。そうすると、私はどう寄り添うべきか自然と見えてくる。

最近、副店長になった。自分にこんな機会がめぐってくるなんて。驚いたけれど、「Kさんがいつもやってくれていることと同じだから」という言葉の意味が、少しずつわかってきた気がする。同じ店舗で働く仲間でも価値観はさまざま。誰かの正解が、別の人にとっては100%の

正解ではない時がある。でも、お店を良くしたいという想いは皆同じ。だからこそ、お互いを尊重しながら前向きに働けるように私はつなぐ。店舗の方針が変わったら、スタッフに「実際にやってみてどう？」と手応えを聞く。会議の場でつい発言を控えてしまう人には、後から個別で話を聞きに行く。じっくり耳を傾けるのはここでも同じだ。そうして拾い集めた声をヒントに、店長と解決の糸口を探る。

そういえば昔の私は、もっと自分の意見を発信することに意識が向いていたな。でも、誰もが何でも言える性格ではないし、遠慮してしまう人もきつといる。この場所を大切にしたいから、私は変わろう。そう決めたのだ。

何かが滞りそうな瞬間を察知して、不安から安心へ、喜びへと橋を架ける。お客様と雑貨を。店長の想いとスタッフの個性を。誰かと誰か、何かと何かをつなぐことを大切にできる、この役割を全うしたい。私が架ける橋で、このお店にたくさんの笑顔を集めたい。

Day. 3

不安がないといえれば嘘になる。
でも私は、
「やってみせる」と覚悟する。

Profile

2013年新卒入社
商品部 バイヤー(アパレル部門担当)
—
S.M.



展示会の会場で探していたのは、半年後の秋冬に店頭で並ぶ商品だ。季節ごとの定番商品はどの部門にもあって、アパレル部門だと裏起毛のデニムパンツがそう。常連のお客様にとってもすっかり馴染みはずだ。「毎年取り扱っている」という安定感も大事だけれど、そろそろ新しい定番商品も提案したい。寒い冬は、外出するにも決心が必要だ。さっと羽織れるあのアウターは、憂鬱な気分を少しでも晴らしてくれるかもしれない。1枚でおしゃれに見える楽ちんワンピース。気になる部分が隠せるビッグシルエットのシャツ。サイズは？ 色は、素材は何がいい？

会場を回るなかで、ピンときた商品がある。裏起毛で伸縮性抜群のパンツだ。デニムパンツよりお手頃価格なのに、機能性は劣らない。カラーバリエーションも豊富だし、程よいゆとりのおかげでスタイル良く見えそうだ。

定番のデニムパンツが好きなお客様は、きっと揃えたくなくなるはず！会場では思わずテンションがあがってしまったけど、帰り道の今、

本当に発注するか、考え出して不安になる。それは、お客様への提案方法まで考えるのが私の仕事だから。この商品で、それができる？バイヤー4年目だけれど、この決断には一向に慣れない。

都会のおしゃれなレストランへ行くときには、たぶんこのパンツは選ばれないだろう。でも、近所へのお買い物や、子供の送り迎え…毎日の暮らしの中で、何度も遭遇する「ちょっとそこまで」には、きっと何度も選ばれる。暖かくて動きやすい、そんなストレスフリーな機能が、「ちょっとそこまで」を幸せにしてくれるはずだ。気合を入れるほどでもないけど、気分があがる服が着たい。迷ったときにすぐ「これさえ履けば大丈夫」と思い出してもらえるような…。

うん、いける。私は「このパンツを新しい定番商品にしてみせる」と自分を奮い立たせた。そうと決まれば、次にやることはひとつ。商品のPRポイントをどうやって売り場スタッフに伝えよう？ 考えを巡らせながら、歩みを早めた。

Day. 4

この手でときめきを生み出したい。
今日も明日も、僕の想像は止まらない。

ディフューザーの香りを試しては表情を緩ませる人。何種類もの入浴剤からお気に入りを選ぶ人。オンセブンデイズにお越しになるお客様は、あたたかな日常を思い浮かべて商品を手にとっている。

僕は知りたい。その日常に小さな幸せを運んでくれるギフトとは、何だろう。色違いのバスボムを一色ずつ楽しめるセット。春の訪れを知らせる、桜柄の入浴剤を取り入れたセット。入社して1年。自分で考案したギフトの数は、もうすぐ20種類を超える。

僕が担当するのは、ハンカチとリラクゼーション売り場だ。今日も売り場を整えながら、頭の中では1人会

議が始まっている。「このハンカチを主役に、あの商品を組み合わせたギフトはどうだろう？」ピンと来たら早速準備に取り掛かる。早ければ明日には売り場に並べられるだろうか。

手に取る人が、ひとり、またひとり。ラッピング台で綺麗に包装されていくギフトに思わず嬉しくなる。手応えを噛み締め、僕の想像力は再び次のアイデアに向かって走り出す。頭の中はいつだってインスピレーションでいっぱい。どんな色合いで、どんな価格帯で、どんな驚きがあれば手に取ってもらえるのだろうか。こうして吟味して生まれたとおきのセレクトが、お客様の心を動かした時、僕の心も喜びに満ちていく。

Profile

2025年新卒入社
半田店 スタッフ
—
H.N.



Profile

2023年新卒入社
総務部 採用担当
—
A.S.

Day. 5

毎日通いたくなるお店には、
誰かが誰かを大切に想う、
そんな空気が循環している。

中学生からバスケー一筋。厳格な上下関係・勝敗がすべての世界で育ってきた私にとって、この場所の空気は新鮮だった。

入社した頃の頃、レジ業務で焦る私に、パートナーさんは笑顔で「大丈夫だからね」と寄り添ってくれた。思いついたアイデアを、上司は「良いじゃん、やってみなよ!」と背中を押してくれた。雲の上の存在に思えたバイヤーの先輩は「売り場をよく見ているんだね」と褒めてくれた。この仕事、楽しい。自分で考えてカタチにするって、本当に楽しい。まっすぐさが取り柄だった私に、ひらめきや遊び心の輝きを教えてくれた。だから店舗の仕事は大好き。でもそれ以上に、新しい自分を引き出してくれた、この会社の魅力を誰かに伝えてみたい。2年目の冬、採用担当の公募に手を挙げた。

今は求職者の方と向き合う毎日。説明会で質問をくれた方、メールで丁寧なお礼をくれた方、全部大事に覚えている。目の前の1人を尊重することの大切さを、私は教えてもらったから。新しい業務に携わって視野も広がった。その勢いで、今の上司に「会社の未来についてこう思うんです」と熱弁を振るってしまったことがある。未熟な私の言葉を、上司は笑わずにまっすぐ向き合ってくれた。やっぱり私は、オンセブンデイズのこういうところが好き。胸がぐつと熱くなる。この心地よい空気を、今度は私が、次の人に繋げていこう。



Day. 6

水筒をじっと見つめながら、
「おじいちゃんの暮らし」を思いしてみる。

目の前には、ポケットにすっぽり収まるくらい小さな水筒。たった120ml、コップ1杯分の容量しか入らない。たとえばこの水筒、年配の方が使うメリットはなんだろう？

オンセブンデイズでは、2ヶ月に1度、店頭ディスプレイをリニューアルする。お客様がお店に足を踏み入れた途端、ワクワクした気分で満たされる…そんなレイアウトを考案して全店舗に配信するのが私の仕事。使用する商品や小物、全体の色味まで考える。次のテーマは「敬老の日」。どの商品を、どうやってアピールしようか。今まさに、悩み始めたところだ。

たとえば体力づくりのためにお散歩を日課にしている方。軽量なら持ち歩きの負担が少なく済む。外出先での服薬にちょうどいい容量だし、夜中に目が覚めてしまったとき、喉を潤すために枕元にも置ける。敬老の日に水筒のプレゼント、なかなかいいじゃない。馴染みのない商品も、実用性が伝わればお客様の手も伸びやす

いはず。なんとなく提案の方向性が見えてきた。買いに来るのは娘さんとお孫さんだろうか。ディスプレイの小道具はどうしよう。錠剤ケースって生々しい？ でも実際の使用イメージがすぐ伝わりそう。ギフトセットとして、美味しいティーバッグと一緒にラッピングして飾るのもいいかも。考えるのは楽しいけれど、多くの費用はかけられない。ああ、予算って憎らしい…！ 制約があるなかでいかに商品の魅力を伝えられるか、私の工夫次第だ。妥協はしたくない。

VMDを担当するようになってから、デスクワークの時間が増えた。売り場担当の頃より、接客の時間は減っている。それでも、時間を見つけて店内をのぞく。お客様がどんな方を知りたいからだ。服装。手に取る商品。立ち止まって見ているポップ。お客様が何に心を動かされているか、たった30分の観察時間にヒントが詰まっている。ディスプレイがもたらす利益を数字で見ることができない。感覚で掴むしかない。よし、ディスプレイの大枠が決まったら、今日もお店をのぞきに行こう。



Profile

1994年中途入社
執行役員 営業本部 部長
兼 商品部 部長
—
M.K.

Day. 7

人は人の感性に心を動かされる。
それは、いつの時代も変わらない本質。

雑貨屋という仕事は、感性と同じくらい、論理も大切なビジネスです。何でもデータで可視化できる今、商品構成などあらゆる意思決定に合理性が求められます。長く愛される店であるために不可欠なプロセスですし、私たちも大切にしています。しかし、この仕事はどこまでいってもお客様商売。最後にお客様の心を動かすのは、一人ひとりの感性にほかなりません。

オンセブンデイズは、モノを売るだけの場所ではありません。「毎日を少しでも幸せにしてくれる場所」という世界観を提供しています。気持ちが華やぐ売り場の演出。つい手に取りたくなる力を持つ店内POP。大型モールにはない少し尖ったセレクト。効率の視点だけで見れば、省略できることも中にはあるかもしれません。しかし、人はそこまで合理的な生き物ではありません。垣間見える遊びやこだわりの片鱗に、思わず

心を掴まれてしまうものです。だからこそ、理路整然とした判断からあえて少し外れた「味わい」を選び取る勇気を、大切に育ててほしい。お客様にひたむきに向き合い培った感性を、「これがオンセブンデイズらしさだ」という直感を信じ、誇りに思っていてほしいのです。ブランドの個性と合理性の両立は、そうして初めて保たれるのではないのでしょうか。

「この街にあって幸せ」と思ってもらえるお店を目指し、私たちは今もなお歩み続けています。売り場の魅せ方、接客でのご提案、仲間との連携。「自分ならこうしてみたい」と発信することを怖がらず、どうか楽しんでください。必ず力になってくれる仲間がいます。個性豊かな面々ですが、やると決めたときの団結力は、とても強く頼もしいものです。そうして自分の感性が誰かに共感され、選ばれ、誰かの日常に溶け込んでいく。その喜びを皆さんと分かち合えたら、私は幸せです。



Profile

1998年アルバイト入社
マーケティング部 部長 (VMD)
—
E.S.

オンセブンデイズの裏側

オンセブンデイズの仕組みと、雑貨好きなスタッフ達の現場の声を紹介します。

店舗と本部

まずはスタッフとしての経験を積み、本人のキャリアプランや適性に応じてステップアップしていきます。また本部には、店舗を支える様々な部署があります。

店舗

総合職 エリア職 パートナー エルダーパートナー



スタッフ

各自、担当部門を持っています。お客様の反応や売上データをもとに売り場作りや商品管理を行います。

career column

パートナーも習得業務に合わせてステップアップします。エルダーパートナーは、スタッフから副店長、店長へのキャリアアップが可能です。

副店長

店頭に立つ時間が比較的に少ない店長の代わりにスタッフの売場づくりや接客を指導するなどサポートします。

店長

店舗を客観的に捉える視点が必要です。売上向上とスタッフの育成を主な目標に、店舗の仕組みを整えます。

エリアマネージャー

担当エリア内で、売上に差がある店舗・部門を発見し、成功事例の共有や店長への指導を行います。

本部

総合職



営業部

店舗の販売データを分析し、円滑な店舗運営をサポートしながら、売上や顧客満足度の向上に取り組んでいます。

商品部

「オンセブンデイズらしさ」を軸にバイヤーが仕入れを行います。商品理解に欠かせない社内勉強会も企画しています。

マーケティング部

店舗のVMDやイベント企画、メルマガなど販促物の作成を担当。効果検証も行い、より良い店づくりにつなげます。

物流・DX推進部

在庫管理を通じて商品供給を支える物流機能と、DXによる業務効率化で店舗支援や組織基盤を強化する機能を担います。

総務部

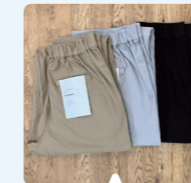
お金の管理をする経理担当や、仕事のことから私生活の悩みまで気軽に相談できる人事担当が所属しています。

経営企画部

中長期的なビジョンを掲げ、事業計画や出店戦略を策定します。目指すべき方向を明確にし、全社が足並みを揃えて進めるよう支えます。

13部門とスタッフのこだわり

オンセブンデイズでは13部門の商品を取り扱っています。各部門のおすすめ商品について、スタッフが語ります。



ウェア部門

バリラクタックパンツ

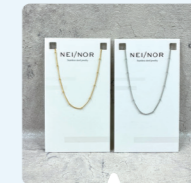
1回履いたらもうコロコロ
楽して美シルエットパンツ
みんな大好きバリラクタックパンツ。
履き心地の良いのび～るストレッチ素材と、
タックデザインが素敵に仕上がっています。



お菓子部門

山本佐太郎
おいもチップス

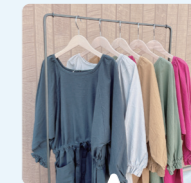
みんな大好きおいもチップス
スタッフ間でファンが多い山本佐太郎さん
のお菓子は、シンプル素材で安心、安全
素材で優しい甘みのおいもチップスです。



アクセサリ部門

NEI/NOR
ネックレス

スタッフ愛用中！
シンプルでどのコーデにも合います◎
性別・年齢問わずお使いいただけるデザインが、
オンセブンデイズのお客様にも人気です。



キッチン ダイニング部門

サイドスリット
かつぼうぎ

On Seven days オリジナル
お洋服感覚で楽しめる！
デザインはもちろん、重さやサイズも◎
バイヤーこだわりのかつぼうぎです！



コスメ部門

BARTH

お風呂上がりもずとポカポカ！
重炭酸タブレットがお湯に溶け、
温浴効果が血行促進します。
身体の芯まで温まり、疲れを飛ばします！！



ソックス部門

フレンチブル
ソックス

次の新作が毎回楽しみです！！
ペーシングデザインも選べる新作品も
足もどかす暮らしに彩りを添えてくれます。
ぜひ洋服に合わせて選んでください！



バッグ部門

sasacco
OBIトートミニ

ポコポコと三河本村の刺繍が可愛いバッグ。
持ち手には柔道帯が使われていて
丈夫で長持ち。使うほどに風合いが増して◎



ハンカチ部門

オリジナルピーナッツ
ポーター柄

オンセブンデイズ × PEANUTS 第2弾コラボ！！
おなじみのピーナッツ柄をモチーフにしたハンカチです。
おなじみのデザインに、新しい色合いや柄を
取り入れる、大人気なアイテムです！！



ベビーキッズ部門

もちふわブロック
ふわふわ+

コロコロとふわふわな動物たちが可愛いです◎
ツカヤカカカ（りりりりりりりりりり）色々な音が
楽しめます。つみ遊び、ぬい遊び、遊びます。



リラクゼーション部門

MOKU
フェイスタオル

吸水・速乾性が抜群◎
長め＆薄手でコンパクトに持ち運びたい
旅行時に大活躍しています！！
カラバリ豊富で、推し色がきまっちゃう！



服飾部門

IZA COMPACT

メンズにもおすすめ
晴雨兼用行きたて傘
変わりやすい天気も
これ1本あれば安心◎



文具 インテリア部門

ロールパン
ポケット付メモ

ずいっと大好きなロールパン
色々なカラーがあるので、つい買ってしまいます◎
書き心地もよく、クリアポケットがついているのも
嬉しいポイントです！！



和雑貨部門

祥
土瓶ギフト

お手入のしやすさにこだわった、
美濃焼の茶器セット。
オリジナルデザインの茶こしは
凹凸が少なく、洗いやすい◎