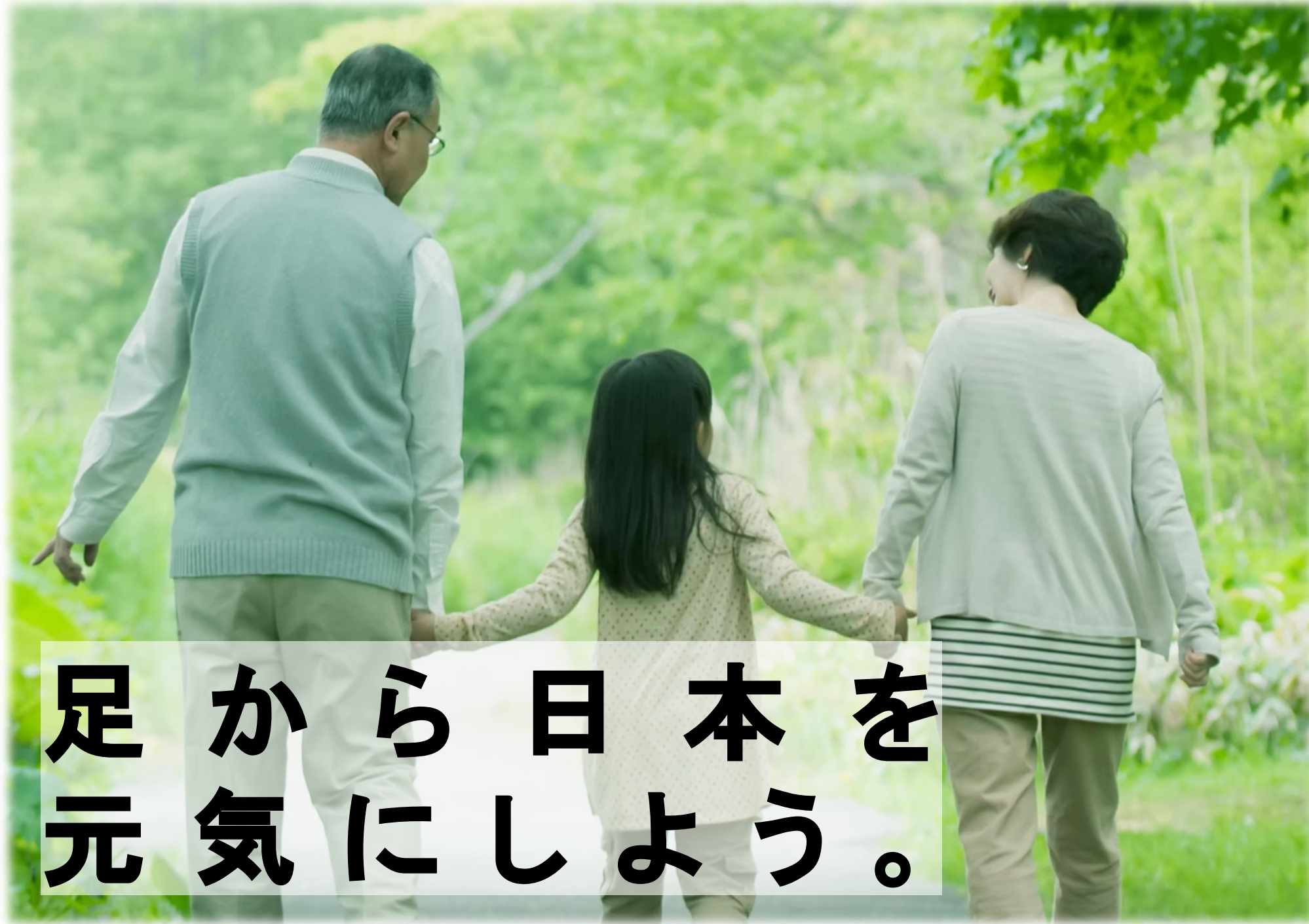




足から日本を
元気にしよう。

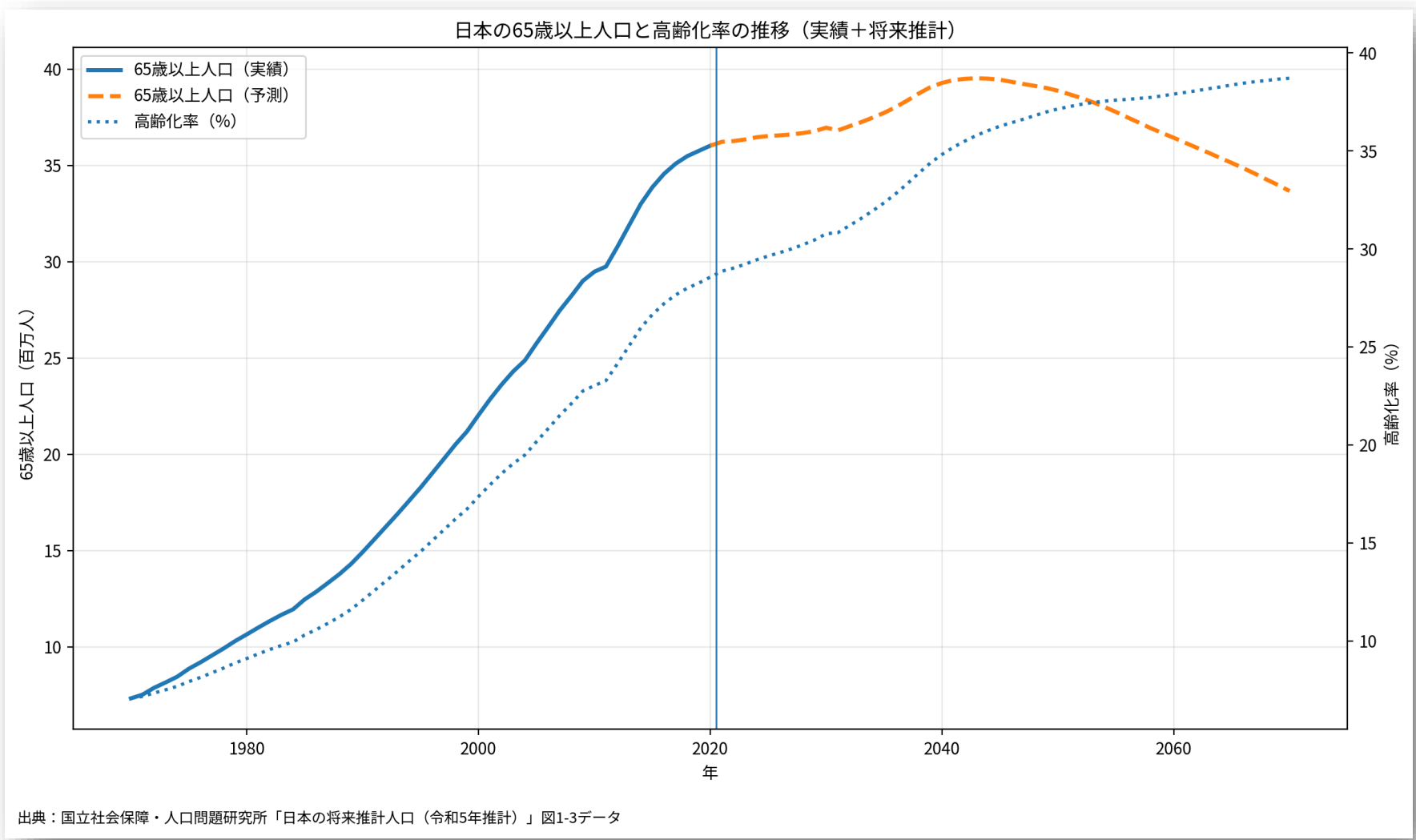


ファイブリング株式会社 会社説明資料

“長く生きる”が当たり前になった時代

超高齢化社会

約36%の人が65歳以上になる予想



膝・腰の痛みに悩む人

膝痛約2,500万人 腰痛約2,800万人



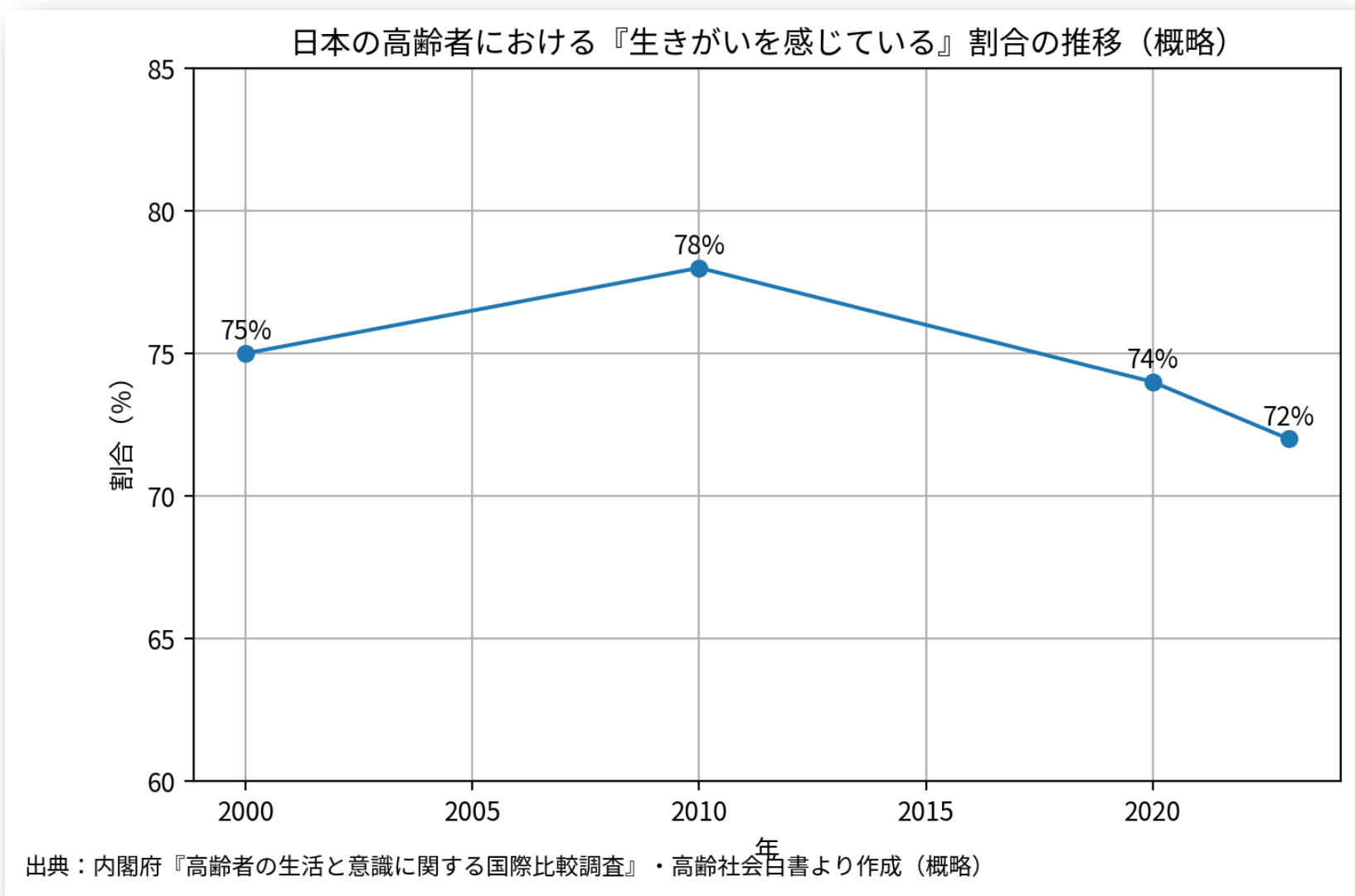
出典：厚生労働省研究班による腰痛疫学調査
Yoshimura N. et al., “Epidemiology of lumbar disorders in Japan” ほか関連論文
日本整形外科学会「変形性膝関節症診療ガイドライン」

“長く生きる”と“楽しく生きる”

生きがいを感じている人は減少
＜生きがいを感じている＋どちらかといえ
ば感じている＞の合計

平均寿命と健康寿命の差
男性：約 8.7年 女性：約 12.0年

歩行能力の低下・制限
高齢者の1割が無理なく歩ける距離100m以下



出典：
・厚生労働省「健康日本21（第三次）」関連資料
・厚生労働省「国民生活基礎調査」
・国土交通省「全国都市交通特性調査」
・内閣府 世論調査

痛みや不安を抱えながら生活している人は、すぐそばにいます。

この現実を見て、「大変そうだな」で終わる人もいれば、

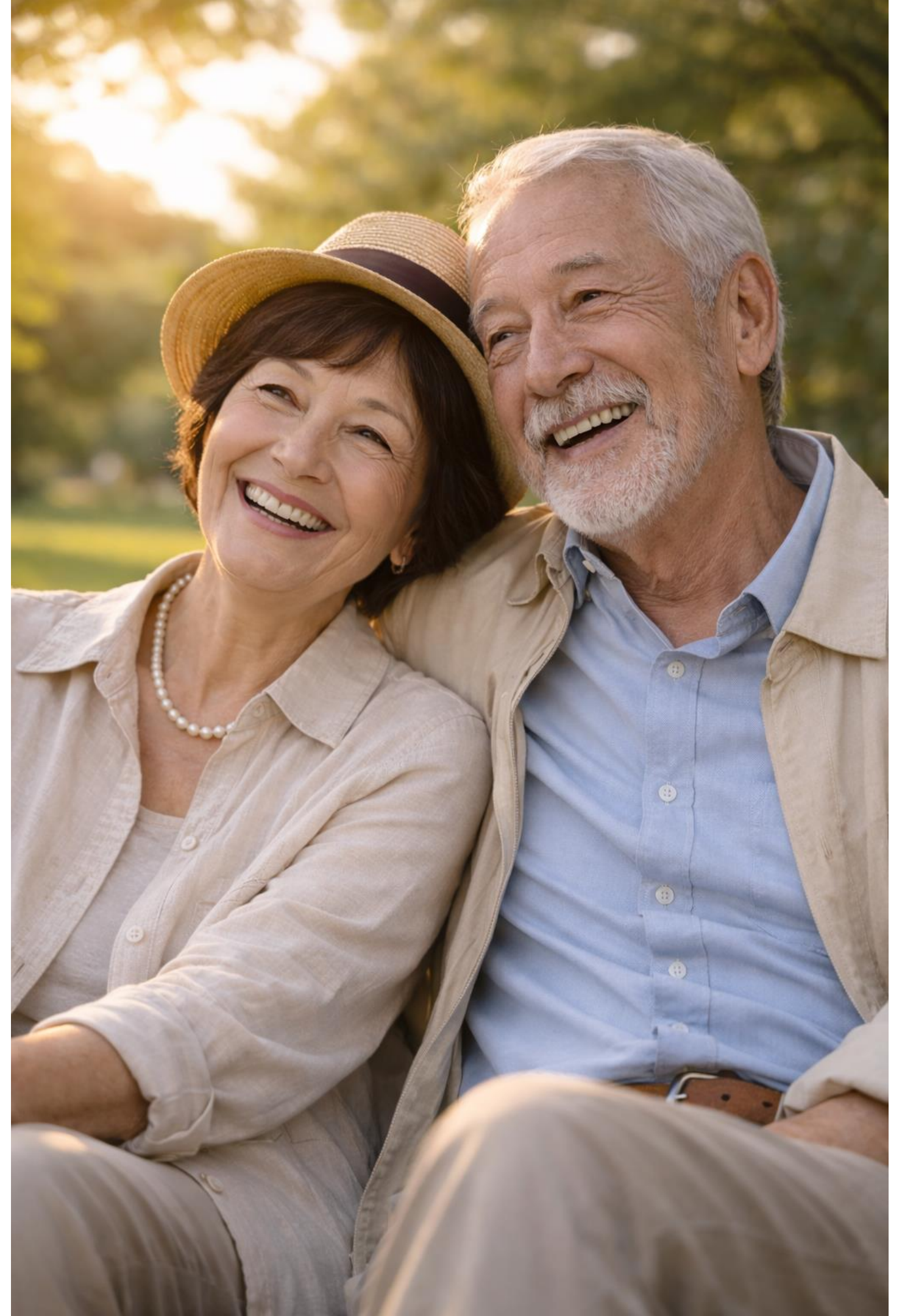
「何かしたい」と思う人もいます。

そして実際に行動する人は、ほんの一部です。

あなたは、どちらでしょうか。

人生を豊かに

私たちは、靴の販売を通じて日本の人々の毎日を、
人生をより豊かにしていくことをミッションとしています。
皆様が生きがいに満ち溢れ、
積極的で充実した毎を送れるよう
お手伝いいたします。



あなたにしてみらいたいの お客様の“これからの人生”に関わるお仕事

私たちは、靴の販売を通じて人々の毎日を支えています。

それは単に商品を届ける仕事ではありません。

「痛みなく歩けること」、「外に出かけられること」、「誰かに会いに行けること」、そんな当たり前を取り戻すこと。

人生をより豊かにすること。

それが、私たちの仕事です。





会社名称	ファイブリング株式会社(Joya日本総輸入元)
設立年月日	2010年12月28日
本社所在地	東京都千代田区神田鍛冶町3-3 松見ビル7階
代表者氏名	代表取締役 藪 浩昭
資本金	4,250万円
事業内容	健康貢献事業 靴の卸・小売・kybun Joyaショップ運営

03 事業内容

百貨店販売事業

全国の百貨店で販売

全国百貨店の**約9割**(71社のうち63社)と取り引き、販売

品質と接客力で“**業界トップクラス**”の信頼を築いています。

◆ ポップアップイベント販売

全国百貨店に期間限定のイベント販売として
年間200催事を開催

主力ブランドの「Joya」や「kybun」など
問題解決に特化した健康シューズの販売を実施

◆ ショップ販売

全国14拠点の百貨店内婦人靴売り場で
常設ショップを展開

主力ブランドの「Joya」ショップを展開中

アライアンス・事業提携

◆ 全国の提携シューズショップへ卸売り

◆ カタログ通販などの提携販売

◆ リラクゼーションサロンなど他業種との提携販売

◆ 大型展示会への出展

EC販売事業

◆ Joya公式オンラインショップを展開中

路面店事業

◆ 2026年4月 路面店『 **Kybun Joyaショップ 横浜イセザキモール店** 』をOPEN

スイス生まれの、
膝・腰におどろくほどやさしい、
やわらかい履き心地の靴



Joya



kybun⁺
Switzerland



本 社 スイス ロッグヴィル
設 立 2008年
生産拠点 韓国、インドネシア
取扱い国 45ヶ国に対応(30ヶ国で300万足以上販売)

世界中の人の課題を解決しています

国際特許 世界50カ国でソール技術の特許を取得

認 定 AGR(ドイツ脊椎健康推進協会)認定

ドイツの専門誌「マルクトインターン」

機能的な靴”でNo.1を受賞

スイスのベスト本「Swissness」スイスの

画期的なシューズとして掲載



kybun Joya AG本社(スイス)

お客様の“これからの人生”に 関わる今日のお仕事



お客様:60代女性

膝が痛くて、最近外出が減っている

1 ヒアリング

どんな時に
痛みを感じますか？

歩く距離
生活スタイル
困っていること

ただ売るのではなく
背景を知る

2 提案

このシューズなら
負担を軽減できます

足の状態に合わせた提案
実際に履いて歩いていただく

体験を提供



3 変化

あれ？
いつもより
歩きやすい！！



4 アフターフォロー

その後、履き心地は
いかがですか？

お礼の手紙
1ヵ月後の履き心地確認
困りごとがあればサポート

売って終わりではなく
関係が続く



数週間後・・・

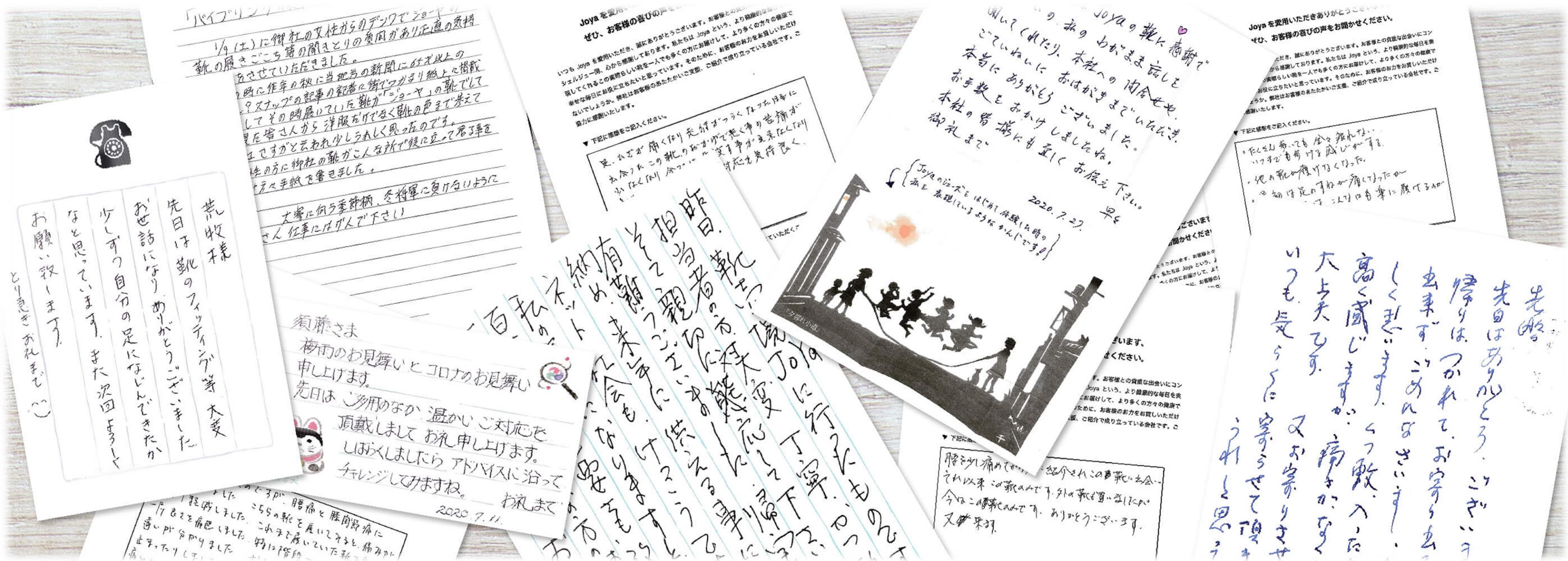


長距離も楽に歩けました

旅行に行けました！



誰かの人生がちょこっと変わったとき、
「ありがとう」が届きます。



お客様の人生が少しずつ変わっていく

私たちは、ただ靴を販売しているではありません。

一人ひとりに寄り添い、歩くことの喜びや、やりたいことをあきらめない毎日を取り戻すお手伝いをしています。

Episode01 「旅行に行けました！」と
笑顔で報告に来てくださいました。

膝が痛くて、
長く歩くことがつらく、外出を控えていたお客様



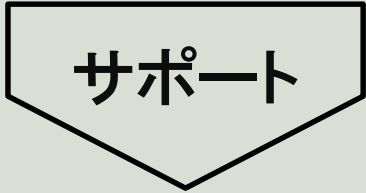
足の状態や生活を丁寧に伺い、
お客様に合った靴と歩き方をご提案



3ヶ月後、「旅行に行けました！」と、
お土産を持って来てくださいました。

Episode02 「孫と一緒に公園で走れました！」
その一言が忘れられません。

孫と遊びたいけど、長く歩くと痛くて
思い切り遊べないというお客様



歩き方や足の特徴を確認し、
無理のない靴選びとケア方法を一緒に実施



数ヶ月後、「公園で一緒に走れました！」と
笑顔で報告してくださいました。

変わったのは靴だけじゃない。「気持ち」や「日常」まで変わっていく。

日常の小さな変化が、人生の大きな変化につながる。

特別なことではなく、日々のサポートの積み重ねが
お客様の毎日をそして未来を変えていきます。

Episode03

「また散歩を始めました」
その一歩が、毎日を明るくしました。

好きだった散歩も、いつの間にかやめてしまい、
外に出る機会が減ってしまい落ち込み気味のお客様



無理のない歩き方のレクチャー
おすすめのお散歩コースをお手紙



散歩をするようになり靴をたくさん使用しているので
メンテナンス方法を教えてと明るい笑顔でご来店

Episode04

靴の相談だけじゃなく、
人生の話もできる関係に。

あまり口数の多くない必要なことだけを話し、
静かに帰られることが多いお客様。



定期的な足の点検を重ねながら、
来店後や季節の節目に、お手紙をお送りしました。



やがてお客様から、お返事をいただくように。
「本当は絵葉書を書くのが好きなんです。
でも最近は、出す相手も減ってしまっていて…」と
話してくださったその言葉が、とても印象に残っています。

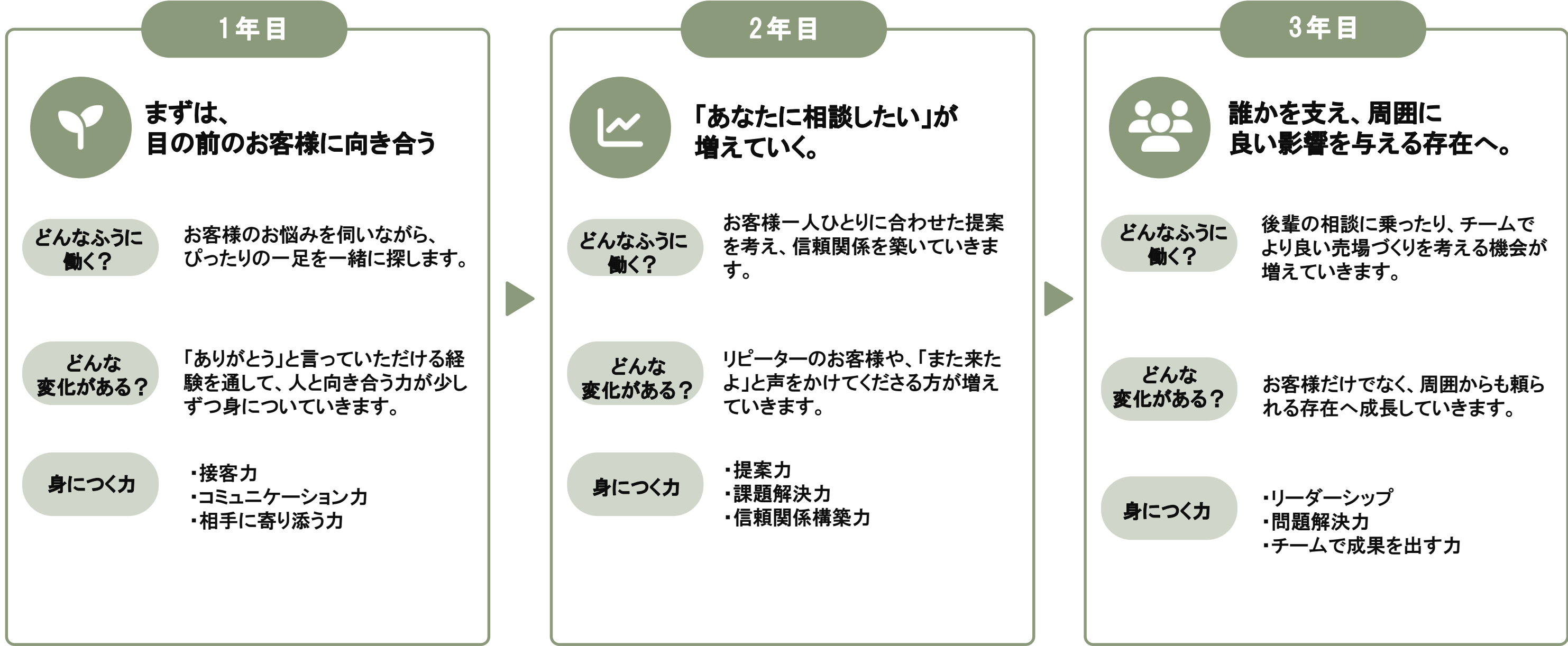
これは特別なエピソードではありません。日々の売り場で起きていることです。

「ありがとう」をもらう人から、 “頼られる人”へ。3年間で、確かな成長を。

一人ひとりの歩みに寄り添い、成長を支える制度と環境があります。
目の前のお客様に向き合う経験が、あなたの未来を広げていきます。

Step up!

あなたの成長が、
お客様の笑顔に
つながっていく。



**この会社で
評価される人**

**自分から
行動できる人**

**お客様との関係を
大切にできる人**

**周囲に良い影響を
与えられる人**

広がるキャリアの選択肢。 あなたらしい未来へ。

Start

コンシェルジュ

お客様に寄り添い、
信頼をつくる経験からすべてが始まります

接客のプロとしての道も、チームをリードする道も、専門性を極める道も。
あなたの想いや適性に合わせて、多様なキャリアを描くことができます。

チームで
支える

Team

マネジメント

人を育て、チームを動かし、
お店や組織をつくっていく

リーダー
店長

マネージャー

部長

専門性を
磨く

Expert

スペシャリスト

一つの分野を極め、
”あなたにしかできない価値“を届ける

パーソナル
カウンセラー

イベント
スペシャリスト

トレーナー

And more...

新しい価値を
つくる

New Value

本社・専門職

お店での経験を活かし、
より広いフィールドで価値を生み出す

マーケティング

MD

人事

海外ブランド担当

And more...

どの道を選んでも、会社がしっかりとサポートします。
定期的なキャリア面談で、あなたの適性や想いを一緒に考えます。

一歩ずつの挑戦が、未来を広げていく。

事例1

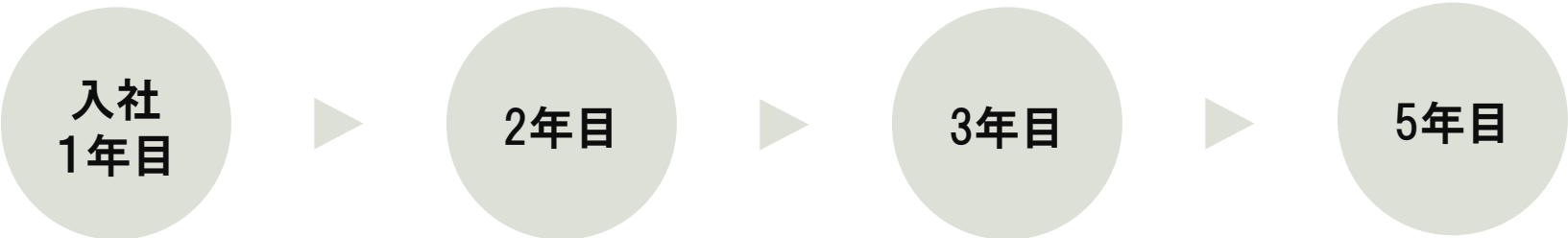
自分の仕事でお客様の笑顔を増やしたい！



M.S
コンシェルジュ(販売)
部長

人と話すことが好きで、お客様の健康に貢献できる商品を販売をしたいと思い、入社を決意。
毎日が学びの連続です。

キャリアの歩み



コンシェルジュとして接客の基礎を学ぶ リーダーとしてチームをサポート マネージャーとして部下育成を経験 部長として運営部の戦略策定

Message

入社当初は自分自身の接客でお客様が笑顔になってくれることがとにかく嬉しかったです。そのうち目の前のお客様以外の、すべてのお客様に笑顔になっていただくには・・・？と考えるようになり、会社のメンバーの育成や戦略立案をするポジションを目指しました。
店頭から離れても聴こえてくるお客様の「ありがとう」と笑顔が今もやりがいです！

事例2

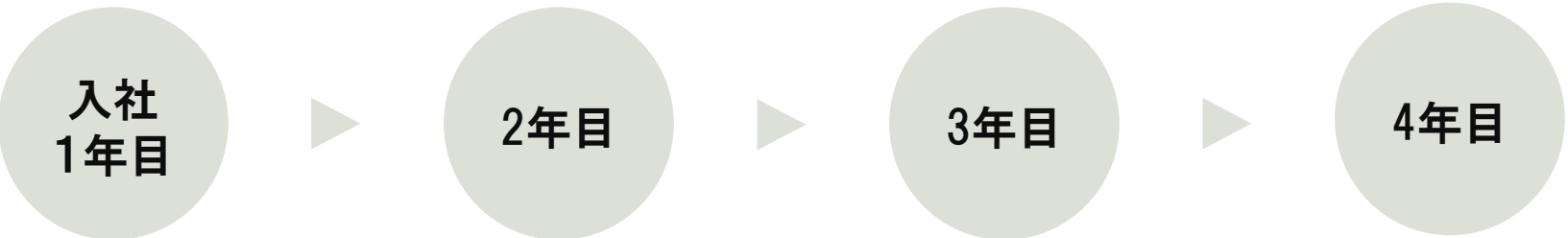
接客で出会った感動を、今度はもっと広く届けたい。



K.S
コンシェルジュ(販売)
マーケティング部マネージャー

靴が好きで未経験だけど靴の販売を試みたくて入社。
予想以上に喜んでもらったことが嬉しかった！

キャリアの歩み



コンシェルジュとして接客の基礎を学ぶ 百貨店常設ショップのリーダー店舗運営 路面店 店長 部下育成と初の路面店の運営を経験 リーダーと店長の現場経験と新たに勉強してマーケティングをマスターコントロール

Message

接客を通して、「歩くこと」に悩みを抱える方が多いことを知りました。そして靴が変わることで、表情や毎日まで前向きに変わっていく瞬間を何度も見てきました。
この価値をもっと多くの人に届けたい。その思いから、現在はマーケティングの立場で挑戦を続けています。

私の活動の原点

未経験から 任される喜び



私は未経験だったので、最初は専門知識がすごく不安でした。でも、入社してみたら研修がしっかりしていて、何より「聞くとすごく丁寧に答えてもらえる環境」があり安心してスタートできました。

今は来店数が一番多い店舗で接客・在庫管理・イベント企画など、さまざまな業務を任せられ、自分の成長を実感しています。

M.T

入社1年 常設グループ

歴史ある店舗だからこそ、お客様との信頼を引き継ぐ責任もありますが、問題を解決してお客様に喜んでいただけた瞬間の表情や感謝の言葉は、この仕事ならではの喜びだと思います。

「また来てほしい」が お礼状活動の原点



イベントは限られた期間だからこそ、お客様がどんな想いで来店されたのかを大切にしながら、一人ひとりに向き合っています。

その中で始めたのが、お礼のお手紙です。最初に送ったお客様が次も来てくださり、その経験が今も続けている理由になっています。最近では本社にお客様からお礼のレターが届くこともあり、本当に嬉しく、思わずうるっと涙が出そうになります。

M.H

入社2年目 催事グループ

イベントチームのやりがいは、地域ごとに人、食、景色が違っていることです。変化を楽しむ方、あとはやはり接客が好きな方が向いていると思います。入社前は不安もあると思いますが、先輩方は皆さん本当に優しく、必ず助けてくださるので大丈夫です。私も全力でサポートしますので、安心してください！

私がこの仕事を続ける理由

販売がやりたいのではなく 生活を変えたい



S.S

入社3年 常設グループ

単に「販売」というだけであれば、どんな仕事でも大きくは変わらないと思います。

でも、この仕事は違っていて、靴を履いていただいたお客様から「履いてよかった」「どこにでも出かけられるようになった」と言っていたら、その方の生活が変わっていることを実感します。

もちろん大変なときもありますが、「またこのお客様に喜んでもらいたい」「また会いたい」と思えることが、この仕事を続けている理由であり、価値だと感じています。

メンバーの成長が 自分のやりがい



Y.I

優しく支えるマネージャー

マネージャーとして、メンバー一人ひとりの成長ややりがいを何より大切にしています。

意識していることは人によって目標も性格も立場も違うので、「同じ関わり方をしない」ことです。

メンバー成長のために実施するセッションの前はめちゃくちゃ準備して臨んでますよ！

なのでメンバーがお客様に喜んでいただけた体験をすると自分ごとのように嬉しいしそれが私のやりがいですね。

これまでの学びが、
誰かの人生を支える力になります。

- 人と関わるのが好きな方
- 相手の気持ちを考えることができる方
- 誰かの役に立ちたいと思える方
- 身体について学んできた方
- 日々の学びや経験が活かせるお仕事です。



職種

販売員(コンシェルジュ)

※正社員

- ・ポップアップチーム
- ・常設ショップチーム



勤務地

ポップアップチーム

首都圏や全国の百貨店で
期間限定販売会に
出張するスタイル

常設ショップチーム

15拠点のうち、
希望を考慮し配属



勤務時間

9:30～20:00の中で
実働8時間／シフト制

☀ 早番 9:30～19:30

🌙★ 遅番 10:30～20:00
など



選考

面接を通じて選考

人生を豊かにする仕事へ。

私たちの仕事は、モノを売ることがゴールではありません。
お客様の人生に寄り添い、変化と一緒に喜ぶこと。
その積み重ねが、あなた自身の成長と未来につながっていきます。

少しでも“ここで働いてみたい”と感じた方は、
ぜひ一度お話しできれば嬉しいです。

応募・お問い合わせ



Mail

recruit@fivering.jp



TEL

03-6260-8998



HP

<https://www.fivering.jp/>



採用担当

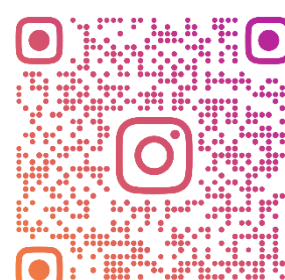
須藤



企業HP



Instagram



X(旧Twitter)

