

ファッションの世界で働くための必勝攻略本

センケン  
job  
最新書  
2018



あこがれのファッション系企業の秘密が、この一冊でまるわかり!

必見!! 繊維・ファッション業界就職必勝すごろく / イラストで学ぶ業界構造 / あこがれの企業、おじゃまします。  
/ 知ってるかな? みんな気になるファッションのお仕事 / お仕事ベディア / 産地探訪 / 誌上添削! センケンゼ  
ミ!! / さあ、面接Lesson! ABC / なぜYOUはこの会社に? / センケンjob新聞 / お仕事ベディア < 販売職  
編 > / エース販売員サミット2017 / 出来る学生は知っている! ファッション業界売上高ランキング / ファッショ  
ンオタクが見せる企業マル秘調査ノート / 人事のミカタ / 2018年度新卒採用予定企業一覧【センケン百科】

AKOGARE NO KIGYOU,  
OJAMA-SHIMASU.

### サンエー・インターナショナル 好きな仕事を働きやすい環境で!

**学生** 会社の特徴や魅力を教えてください。

**金原** 「ジルスチュアート」の他に、「ダイアン フォン ファステンバーグ」など海外のインポートブランドを中心に扱っているアパレル会社です。社長を筆頭に「世の中をあとと驚かせる」面白いブランドを作りたいという意識を共有して、社員は働いています。常に時代やトレンドに合わせて、ブランドをプロデュースしていくチャレンジ精神のあるところが魅力です。

**学生** ここで働きたいと思った理由はなんですか？

**金原** もともと違う業種で接客業をしていましたが、やはりファッションが好きだったこと、さらに自分の

好きなブランドが揃っている会社だったことが大きかったですね。

**学生** 実際に入社してみても、何かギャップはありましたか？

**金原** 入社する前は女社会という印象が強かったので、上下関係など厳しい職場を想像していました。でも実際は、自然にお互いの良いところを高め合えるようなアットホームな雰囲気だったので、5年たった今でも楽しく働いています。良い意味でのギャップでした(笑)。また女性社員が多いため、産休・育休の制度や福利厚生なども整っていて、女性にとっても働きやすい環境だと思いますよ。

**学生** 確かに女性が多いイメージがありますね。特に販売スタッフの方

はおしゃれな人が多い印象を受けますが、美意識についてスタッフ同士で話し合うことはあるのですか？

**金原** それはよくありますね。私たちは、お客様のスタイルリストという意識を持ってお店に立っているのですが、お手本にならないければ、お客様に失礼だと思っています。「ジルスチュアート」のブランドイメージとシーズンコンセプトに基づいて、スタッフ一人ひとりの良さを引き立てるスタイリングはもちろん、髪や爪の色、肌見せがある場合は、美容についても意見を出し合っていて、お互いを高め合っています。他に知りたいことや不安なことはありませんか？

**学生** 売上のノルマはありますか？

**金原** ブランドによっても違います

が「ジルスチュアート」にはありません。売上目標をたてることで、スタッフ一人ひとりが何をすれば良いかを明確にするためには大切なことだと思っています。目標が明確になると、スタッフが取り組み方も変わってきます。ですが、そのノルマによって、切羽詰まった状況になることは、まずありません。スタッフ同士フォローし合っていて、一緒にお店を作り上げていくという感じです。

**学生** 実際に話を伺っていると、アパレルの販売職の印象がガラッと変わりました(笑)。

**金原** 相手軸に立った社員の受け入れ体制や社内全体の優しい印象は、初めてアパレルの職業に就く方でも安心だと思いますよ。

# おじゃまします。

## あこがれの の企業、



金原さんから、「ジルスチュアート」の春シーズンのアイテムを紹介してもらった学生たち。花柄やレース使い、オフショルダーがトレンドとのこと



ファッションのお仕事に興味津々な学生が、あこがれの企業を訪問!

第一線で活躍する先輩に聞く、ファッション業界の魅力・仕事のやりがいとは?

株式会社サンエー・インターナショナル  
ジルスチュアート 店長  
**金原美映さん**  
2011年、サンエー・インターナショナルに入社。「ジルスチュアート」に配属され、渋谷の路面店や百貨店を経て、昨年、都内店の店長に就任。

### この会社のすごいところ

#### 新規開拓の精神

元々は、生地卸売りとして1949年に創業したのが始まり。「常に新しいことを」という社長の考えから、1981年にファッション産業に参入。時代の流れに合わせて、スクラップ&ビルドの精神でブランドをプロデュースしていく積極的な取り組みが強みだ。

#### ファッションを売る!

会社が常々大切にしていることは、「洋服を売るわけではなく、ファッションを売る」ということ。単品ではなく、コーディネートで購入してもらってこそ、そのブランドの世界観を表現できるからだ。

### 学生からのひとこと

入社動機が「ファッションが好き」からでも良いんだとわかり安心しました。  
文化学園大学 国際ファッション文化学科 / 長尾麻由さん

販売スタッフとしての意識の高さに驚きました。  
文化学園大学 国際ファッション文化学科 / 野田百音さん

みんなが楽しんで仕事をできる職場環境が素晴らしいと思いました。  
文化学園大学 国際ファッション文化学科 / 江澤里佳さん

会社名 株式会社サンエー・インターナショナル  
事業内容 衣料品の企画・製造・販売 / ライセンスブランド事業  
「ジルスチュアート / アドアー / ダイアン フォン ファステンバーグ / ヒューマン ウーマン / アッシュ スタンダード」  
URL http://www.sanei.net/

サンエー・インターナショナルについてもっと詳しい情報はこちら!



## #02 / プレス

### Profile

新人時代にスーツの関西旗艦店で販売を経験。その経験を買われドレス部門のプレスへ。イタリアで開催される世界最大の紳士服見本市ピッティ ウォモを視察するなど、最先端のトレンド収集も精力的に行っている。

### 効果的なPR発信の原動力は、社内外スタッフとの信頼関係

株式会社ビームス クリエイティブ 販売促進部/プレス  
小林順平さん 入社9年目

「洋服が好きな母や兄の影響を受けて、幼い頃からファッション業界に憧れていました」と語る小林さん。ビームス入社後は大阪・神戸のショップで販売を経験し、2年半前に東京へ異動。ドレス部門のプレス担当として活躍中だ。「雑誌の取材対応や商品の貸し出し、広告企画や撮影立ち合い、シーズンカタログの制作など、プレスの仕事は多岐に渡ります。効果的なPRを発信するためには、社内はもちろん、カメラマンやスタイリスト、編集者など、社外の方との信頼関係を築くことが何よりも大切」。最も達成感を味わったのは昨年の秋冬ドレスカタログの制作。「初めてメインの担当を任せられ、スタッフとアイデアを出し合ったり作り上げました」。将来は人材育成や会社全体の販促業務にも挑戦したい、それが小林さんのビジョンだ。



会社名 株式会社ビームス  
事業内容 紳士服、婦人服の販売、商品・店舗開発、宣伝販促に関する企画制作  
URL <http://www.beams.co.jp/company/>



ビームスについてもっと詳しい情報はこちら!



## #03 / クリエイティブディレクター

### 大切なのはライフスタイルの中で、一歩先のカワイイを見出す視点

MARK STYLER株式会社 Ungrid(アングリッド)事業部/  
クリエイティブディレクター  
高園あずささん 入社6年目

### Profile

外国語大学へ進学し、ファッション業界へ方向転換。プレス担当からスタートし、ブランドの方向性を示すクリエイティブディレクターへ。女の子っぽさを抑えたUngridならではの魅力を発信し続けている。

「大学4年生のときMARK STYLERのショップでアルバイトを経験。新ブランドUngridの立ち上げを知り、オープニングスタッフとして入社しました」と語る高園さん。現在、ブランドのシーズンコンセプト立案、商品企画、雑誌・カタログ・Web・SNSなどの広告・PR、さらに店舗のVMDや展示会企画に至るまで、クリエイティブ面の全責任を担い、方向性を提示するクリエイティブディレクターとして活躍している。「この仕事に向いているのは、カワイイに敏感で貪欲な人、自分の見せ方を研究できる人、ブレない軸と根気のある人だと思います」と高園さん。目標はUngridをMARK STYLERのNo.1ブランドに育てること。その夢に1秒でも早く近づきたいと語る。

会社名 MARK STYLER株式会社  
事業内容 婦人服・婦人雑貨の企画開発  
URL <http://mark-styler.co.jp/>



MARK STYLERについてもっと詳しい情報はこちら!



# OSHIGOTO→PEDIA

## お仕事ペディア

ここではさまざまな職種で活躍する13人のプロフェッショナルたちのお仕事内容を紹介します。それぞれの入社きっかけやその職種で求められる能力、何よりお仕事の魅力とは何なのかを聞いた。

### 【一日の仕事スケジュール】

- 08:30 通勤時は、男性の足元が気になる
- 09:30 出勤、メールチェックや郵便物の確認、ToDoリストの作成
- 10:00 会議の資料作成、イベント立ち上がりの日は売り場へ
- 12:30 同僚と情報交換しながら昼食
- 13:30 取引先との商談や展示会、社内での会議や打ち合わせ
- 19:00 ToDoリストの確認、退社
- 20:00 帰宅。次の日に履く靴の手入れは欠かせない



## #01 / バイヤー

### 大切なのは買い付けまでのプロセス

株式会社阪急阪神百貨店 阪急メンズ紳士服商品統括部 紳士雑貨商品部/  
紳士靴・ベルト担当バイヤー  
芝崎優輔さん 入社10年目



### Profile

趣味は料理。平日の夜はなかなか時間がとれないので、休日はお昼過ぎからキッチンに立つのが楽しみだ。2007年4月入社。出身学部は商学部流通学科。兵庫県出身。

会社名 株式会社阪急阪神百貨店  
事業内容 百貨店業  
URL <https://www.hankyu-hanshin-dept.co.jp/>



阪急阪神百貨店についてもっと詳しい情報はこちら!



芝崎さんの毎日は多くのTODOリストの中から優先順位を考え、スケジュールを立て、ピックアップした仕事を進めていく。ミッションは大阪、東京、博多の各店舗の紳士靴とベルト売場の品揃え計画とバイイング業務。出張やテレビ会議で各店舗の担当者やコンタクトを密に取る。また、店に出てお客様の声を、直接集めることも重要な仕事だ。

買い付けをメインとするが、一番大切にしているのは、買い付けまでのプロセスだ。お客様のライフスタイル、世の中の状況、その他様々な事を想定して、次のシーズンに流行する商品を予想する。それらの情報を携え、全世界のバイヤーが集まるイタリアでのメンズファッションコレクション「ピッティ・ウォモ」に

ら始まり、その後も国内外の展示会に赴き、発注・新規取引先開拓・情報収集を行う。

一番のやりがいは「海外のメーカーの方々と企画した商品が店頭に並び、実際にお客様が買ってくれたこと」と芝崎さんは話す。

会社の雰囲気は、自分が「こんなことをしてみたい」と提案したことに対して、「やってみなさい」とチャレンジさせてくれる風土がある。それが芝崎さんの背中を押す。「今後は仕事の幅を広げるためにも、新しいカテゴリーや売場のマネージャーも経験したい。そして最終的には今までにない「ファッション」の新たな価値を生み出し、世の中の人々の「衣」の暮らしをより豊かなものにしていきたい」と意気込む。