FAST RETAILING

自らを拓く

職務ガイドブック

CAREER GUIDE BOOK

2015年4月現在

社外秘

2015年度版

はじめに

「職務ガイドブック」の改編にあたって

2015年の年度方針「自らを拓く」にもあるように、社員一人ひとりが自分の心の中にある壁を越え、心を外に向かって大きく拓（ひら）いていくことが求められています。
人は今いる組織や自分の領域に閉じこもりがちです。特にスピードを重視するFRグループでは目の前の仕事を回すだけで“いっぱいいっぱい”になる人も多いのではないでしょうか。確かに目の前の仕事を精一杯頑張り、成果を出すことが最優先であり、頑張りきることでビジネスパーソンとして成長し新しい世界が見えてくることは間違いありません。
しかし、会社は一人で成り立っている訳ではありません。多くの仲間たちが隣の店舗、海外、本部各部署などそれぞれの場所で精一杯頑張っているからこそ、FRグループは力強く成長しています。
FRグループの中には多種多様な“仕事”が存在しますが、私たちはそれら全てを知っているでしょうか。

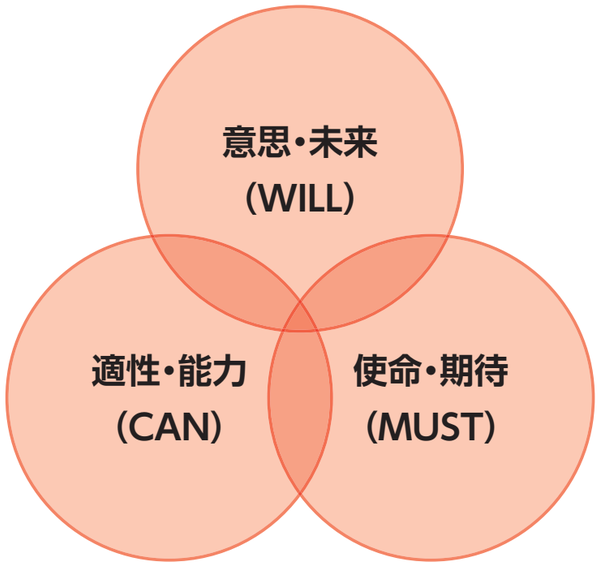
グローバルで大躍進する私たちFRグループには「こんなにたくさんの種類の仕事があるのだ」ということをまずは知って頂きたい。その願いからこの「職務ガイドブック」を7年ぶりに改修し、再発行することにしました。

仕事をしていく私たちの馬力が一番出る時とはどんな時でしょうか？
「自分がやりたい仕事」は誰もがチャレンジするでしょう。「自分に向いている仕事」は誰もが能力をフルに発揮できるでしょう。「会社・上司があなたに期待する仕事」は使命感を抱き最後までやり遂げるでしょう。
つまり、自分の**意思・未来（WILL）**、**適性・能力（CAN）**、そして会社・上司から託された**使命・期待（MUST）**の3つの輪の重なる部分が大きければ大きいほど思いもつかない力が発揮されるのではないでしょうか。

この「職務ガイドブック」では、FRグループにおける主な仕事と各部署の持つ役割や機能を紹介しています。この一冊を読めば、会社の全体像を知ることができます。それと同時に、自分の所属する部署や任されている仕事が、会社全体にとってどんな位置づけにあるのかも見えてくるはずです。視点が変われば、自分の仕事に対する考え方も今までと変わってくるかもしれません。また、他部署について知ることで、これまでまったく接点のなかった仕事に関心を持つ人も出てくるでしょう。会社について理解をもっと深めれば、個人のキャリアにおける可能性も選択肢も、今よりずっと広がっていきます。

今回再発行する「職務ガイドブック」を通じて、ご自身のWILL・CAN・MUSTを見つめ直し、キャリアを自分で創るための手助けになれば幸いです。

2015年4月
人事部



ファーストリテイリンググループと各社職務

ユニクロ

■営業系
営業／営業支援／FC・事業提携／新店／カスタマーセンター／CS推進

■在庫コントロール
在庫コントロール／数値精度

■MD
MD（マーチャンダイザー）

■グローバル商品計画
商品計画／生産計画／海外商品計画

■IMD
VMD／グローバル新店レイアウト／JPレイアウト

■R&D
デザイナー／パタンナー

■生産
服飾購買企画／生産SV／素材開発・調達／品質管理／素材匠・縫製匠／顧客対応／ACC（アクセサリーシート）発行／生産MD／工場責任者

■ダイレクト
ダイレクト商売計画／ダイレクトオペレーション／グローバルECサポート／デジタル

■マーケティング
商品マーケティング／グローバルPR／デジタルマーケティング／チラシ制作

ジーユー

■営業系
営業／店舗教育／営業支援／新店／CS推進

■在庫コントロール
在庫コントロール／物流・数値精度

■MD
MD（マーチャンダイザー）／IMD（レイアウト・VMD）

■R&D
デザイナー／パタンナー

■生産
生産

■商品計画
商品計画（JP）／商品計画（海外）

■マーケティング
マーケティング／PR（プレス）

■ダイレクト
ダイレクト事業（商売計画）

■経営企画
経営企画

■人事
新卒採用／店舗・本部人事

アフォーダブルラグジュアリーブランド
LTJ, JB, CDC, PTT

■営業
営業

■MD
MD(TLブランド／HL／CDC／PTT／JB)／MD(PLST)

■DB
DB（ディストリビューター）

■生産
生産

■VMD
VMD

■EC
EC（eコマース）

■CS
CS

■プレス
プレス

■営業支援
営業支援

■海外事業
海外事業

ファーストリテイリング

■人事
ユニクロ店舗人事／本部人事／給与社会保険／新卒採用／キャリア採用

■FRMIC
FRMIC／ユニクロ大学

■計画管理
経理（JP）／経理（グローバル）／財務／経営計画（GHQ事業ブランド担当／グループ経営計画／現地経営計画）／IR

■法務
法務

■システム
業務情報システム

■広報
コーポレート広報

■出店開発
出店開発／グローバル出店経営／店舗設計／店舗資材（購買）

■購買管理
購買管理

■物流
物流

■総務・ES推進
総務／ウェルネスセンター／秘書

■事業開発
事業開発

■CSR
ソーシャルイノベーション／CSRソーシング／ソーシャルマーケティング／グローバルCSR

■事業経営支援
店舗監査／事業経営支援

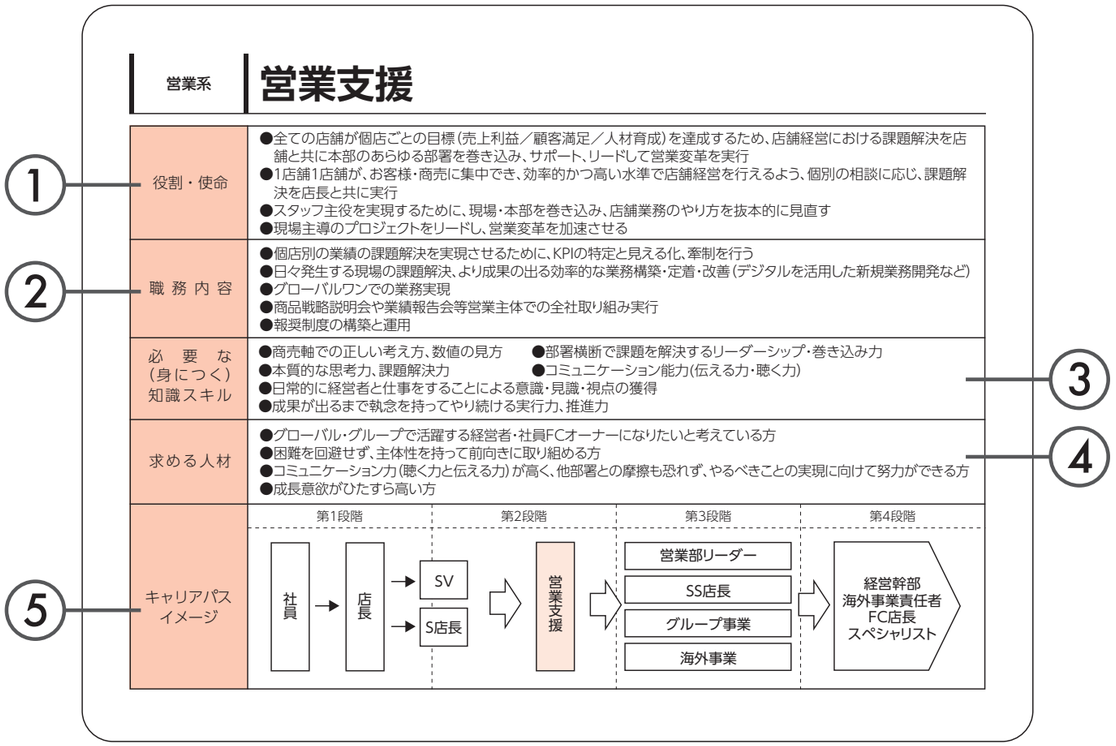
「職務ガイドブック」の読み方

職業人としてのキャリアを考える一つの方法として、キャリアの発達モデルがあります。「スタート期」「試行・形成期」「確立期」「充実期」という4つの段階があるとされており、本冊子ではこの4つの段階を参考に、各職務内容の「キャリアパス」を記載しています。

★人や組織の状況によってスピードや業務内容は異なります。また、異動をした場合など一時的に段階が戻ることもあるでしょう。自分自身がどの段階にいるのか、ぜひ一度考えてみてください。

キャリア発達の段階と発達課題

発達ステージ	第1段階 スタート期	第2段階 試行・形成期	第3段階 確立期	第4段階 充実期
キャリアや人生の節目	仕事の世界へのエントリー・リアリティショック	仕事に関する自分軸の形成	組織内でのプロフェッショナル領域の確立	自分軸の再構築、自己変革
このステージで直面すること	●組織のメンバーとしての立ち居振る舞いが求められる ●日常の仕事に追われる ●仕事の現実に直面し、幻滅感や焦燥感、動揺を覚える ●組織への自分のかかわり方、受け入れ方を学び、徐々に適合していく	●実務が自分で遂行できるようになり、まわりがみえてくるようになる一方、迷いや停滞を感じ始める ●自分の能力や適正について、現実の仕事の中で試行錯誤を繰り返す ●徐々に責任ある仕事を引き受け（まかされ）主体性発揮を求められる	●キャリアの志向性の選択、専門性を確立していく ●組織内外での市場価値やキャリアを意識し始める	●現状の延長で自己を磨いて一流の専門会になるか、自己変革に着手するかどうか選択する ●後続の育成への意識が芽生える ●他者との比較でない自分軸の再構築をせまられる
必要な行動	■職場の文化や規範を受け入れること ■社会人としての立ち居振る舞いができるようになること ■上司や同僚とよい関係性を築くこと ■実務能力を習得すること	■有能なチームメンバーになること ■主体性を発揮すること ■仕事に関する自分軸を確立すること ■ロールモデルをみつけること	■専門分野を持つ ■難易度が高く、無理かもしれないと思われる仕事も引き受けてみる	■仕事に対する自分軸を再構築する ■自己革新に挑戦する ■後続の育成
仕事上のキーワード	習う、慣れる、覚える	意思を持つ、考える、自分で手を打つ	能力のストレッチ、周囲への影響力の発揮、他者のモデルとなる、見本として直接的に指導助言する	蓄積、育てる、新たな模索
ライフイベント	■キャリア：就職、配属、異動、転職 ■家　族：結婚、配偶者の転職・異動 子供の誕生（出産）、教育、進学、自立 親の介護、死 ■健　康：体力の低下、病気 ■生　活：住宅購入、生活基盤確立			



① 役割・使命（ミッション）

その仕事がなぜファーストリテイリンググループで必要なのか、また組織においてどんな存在意義を持つのかを説明しています。FRグループミッションを実現するため、想像以上に多種多様な役割や使命を持った人たちが社内で働いているのだということがわかるでしょう。

★読みながら、自分の目標や価値観と一致する仕事を探してみて、自分の可能性をぜひ広く考えてみてください。

② 職務内容

具体的な仕事の内容です。

★どんな仕事なのかを具体的に考えながら読むと、イメージが沸きやすくなります。わからない言葉や初めて耳にする言葉があったら、まわりの人や担当部門の人に質問してみてください。自分でその仕事について本やインターネットなどで調べてみたりするのも良いでしょう。

③ 必要な（身につく）スキルや知識

その仕事ではどんなスキルや知識が必要か、あるいは、その仕事をすることによってどんなスキルや知識が身につくのかを紹介しています。

★特に中期のキャリア形成（キャリア発達段階の第2～3段階）においては、自分のコアとなる専門スキルを意識して育てていくことが大切です。自分の強み・弱み、既に持っているスキルなどを分析し、目指すキャリアを実現するためにはどんな専門性を身につけていくべきか、よく考えてみましょう。またその過程では、まわりの人に相談してみることもお勧めします。自分自身で気付いていないスキルや知識を、他の人が指摘してくれることもあります。

「職務ガイドブック」の読み方

④ 求める人材

その仕事で必要とされるのがどのような特徴を持った人で、どのような人がその仕事で活躍しているのかを説明しています。
★この項目を見ながら、自分と照らし合わせて、自分に向いている仕事はどんなものか、じっくり検討してみましょう。

⑤ キャリアパスイメージ

ファーストリテイリンググループの中で、その仕事がキャリアの発達段階においてどのあたりに位置するのか、またその仕事がキャリア形成にどう活かせるのか、代表的なパターンを図式として示してあります。
★これは「この仕事につけば必ず将来このようなキャリアパスを進むことができる」あるいは、「必ずこのようなステップをふむべき」というものではありません。ここに示したのはあくまで一例です。ある2人の社員が同じ時期に同じ仕事を経験しても、その後は全く異なる道を進むこともあります。また逆に、例えば最終的なビジョンは「店舗経営のプロを目指したい」というものであっても、商品作りに携わることでキャリアを伸ばす人もいれば、マーケティングを経験することでキャリアを伸ばす人もいます。キャリアは個人の考え方や志向によって変わってくるものです。
社内にはすでに様々なキャリアを積んできた人たちがいます。ロールモデルとなる人を見つけて、その人をお手本にしたり、アドバイスをもらうこともキャリア開発には有効です。その人と接点ができるのを待つのではなく、ぜひ自分から積極的に働きかけてください。

職務INDEX

ユニクロの仕事

営業系 ……7-13
※営業インタビュー ……8-10
在庫コントロール ……13-14
MD ……15
グローバル商品計画 ……16-17
IMD ……17-18
R&D……19
生産 ……20-24
ダイレクト……25-26
マーケティング ……27-28

ジーユーの仕事

営業系 ……29-31
在庫コントロール ……31-32
MD……33-34
R&D……35
生産 ……36
商品計画 ……37
マーケティング……38
ダイレクト……39
経営企画 ……39
人事 ……40

アフォーダブルラグジュアリーブランドの仕事

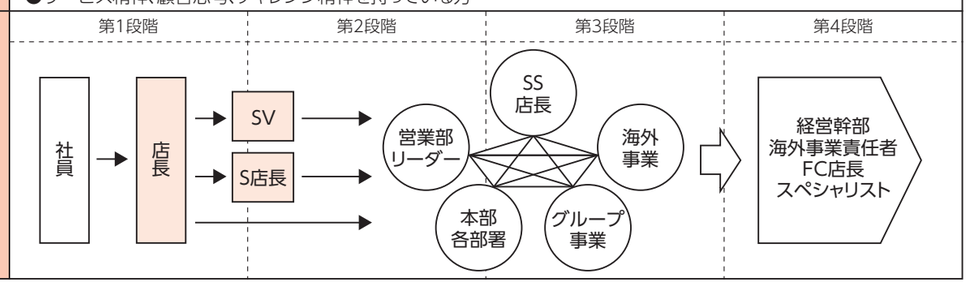
営業 ……41
MD……41-42
DB ……42
生産 ……43
VMD ……43
EC ……44
CS ……44
プレス ……45
営業支援 ……45
海外事業 ……46

ファーストリテイリングの仕事

人事 ……47-49
FRMIC ……49-50
計画管理……50-54
法務 ……54
システム ……55
広報 ……55
出店開発 ……56-57
購買管理 ……58
物流 ……58
総務・ES 推進 ……59-60
事業開発 ……61
CSR ……62-64
事業経営支援……64-65

営業系

営業（店長/S店長/SS店長/SV/営業部リーダー）

役割・使命	●個店経営=グローバルワン/全員経営にて、全スタッフが一丸となったチームとして、日々の積み重ねられた商売の実行と店舗/お客様/地域が深い繋がりを持つことで、最高の顧客満足の提供と売上利益の最大化を実現する ●現場・現物・現実をもとに自社に要望される商品・売り場・サービスを考え抜き、顧客/店舗の声、市場/競合の状況を踏まえ、チャンスや課題をダイレクトに企画/生産/販売に反映し、世界最高レベルの商品/売り場/サービスを実現する
職務内容	●店長、S店長・SS店長、SV、営業部リーダーのそれぞれの立場において、店舗・地域の社長代理として、全社をリードし、部下を育成しながら、顧客満足/売上利益を追求していく ー人事管理（CS、部下育成、稼働計画など） ー売場管理（レイアウト、VMDなど） ー商品管理（商品入出庫管理、棚卸業務など） ー業務管理（金銭管理、防犯・安全管理など） ー売上管理（在庫管理、販促管理など） ー損益管理（店舗直課経費コントロールなど） ー全社改善（月次・週次での情報発信、営業会議など）
必要な（身につく）知識スキル	●経営者として必要な能力のすべて
求める人材	●経営者を目指している方、世界中で活躍したい方　●顧客満足や売上利益を達成するために、絶対に妥協しない方 ●部下と一緒になって商売を実践でき、部署横断的にチャンス開発・課題解決をリードできる方 ●誰が正しいかではなく、何が正しいかを軸に判断し実行できる方 ●サービス精神、顧客思考、チャレンジ精神を持っている方
キャリアパスイメージ	

営業インタビュー

FRグループの中にはあなたが成長できるフィールドが無限にあります。

今回、ユニクロ商売の最前線で活躍する3名の方々にインタビューを行い、それぞれの方がこれまでどのような経験をされ今に至っているのか、その都度何を考え、結果、今のキャリアを築かれたのかについてお話を伺いました。どなたも店舗・本部・海外で様々な経験をされ、自らキャリアを創ってきた方々です。

つぎは、あなたが自らのキャリアを創る番です。

1.グローバル旗艦店　店長　當山 正則
（UNIQLO　GINZA店　SS店長）

2. 海外事業責任者　末永 智明
（ユニクロ台湾　CEO）

3. 社員FCオーナー　福田 祐輔
（（株）F-Days　ユニクロトレッサ横浜店　店長）

営業系

グローバル旗艦店 店長 インタビュー



當山　正則

UNIQLO　GINZA店　SS店長

【略歴】
1995年　新卒入社。店長、SV、営業部リーダーを経て、（旧）シューズ事業、US事業へ出向。
2006年　マルシェプランタン銀座店（現 プランタン銀座店）のオープン立ち上げ後、2013年より現職。

答えは「ユニクロの運営」にある！

自分のキャリアを考えるとき「まず何をすればいいのだろう?」と悩む人がいるかもしれません。英語の勉強?本を読む?etc…。その答えは「ユニクロの店舗運営」、つまり、「店長業を極めること」にあると思うんです。ユニクロのお店をちゃんと回せる、やって見せることができるということ。例えるならば、サッカーや野球の監督のようなものだと思います。サッカーの監督は言葉が通じなくても世界中からヘッドハンティングされ、まさにそこにキャリアが開けていますよね。つまり、（キャリアと言っても）ベースは「現場」で、「ユニクロの店舗運営」なんです。だから、店長として目の前の仕事に集中することは、実は大事なことと言えますね。

キャリアプランを考えろと言われても…

私が初めからそう思っていたかというと全く違います。入社時は、まずは3年がむしゃらにやろうということだけは決めていました。家庭の事情で当時はとても貧しく生きることに必死でした。ユニクロは完全実力主義のチャンスのある会社だと思って入ったので、頑張れば必ず報われる、と。ただ、23歳の時、当時の上司から「がむしゃらにやるだけじゃダメだ、人生のキャリアプランを考えるのが大事だ」と言われました。自分のために言ってくれた愛情ある言葉なのでよく覚えています。とても大事なんだということはなんとなく分かったのですが、今思うとその本当の意味は理解できていなかったですね。もしその方に今会うことがあったら心から謝りたいくらいです（笑）。

今は、「人生のキャリアプラン」と言ってもちょっと難しいので、まずは「自分との戦い!」、「毎日自己新記録更新!」だということをスタッフには言っています。自分の目指すものに対してとにかく集中しろ、と。逆に、目指すものが無い人は、よく他人と比較するんです。かく言う私も、自分の目指すものに集中するというマインドをマスターするのに5〜6年かかりました。若いうちは周りが気になるでしょうが、まずは、自分との勝負に集中しようと思うことが大事なんだと思います。

家族旅行のプランを考えるのと同じだ！

ある時、社長に尋ねられたことがありました。「當山くん、君はどうやってスタッフを主役にしているんだ?スタッフもあなたもすごくイキイキしているように見える」と。私は「成功はチームと部下のおかげ、失敗は全て自分の責任、そう考えることですべてがうまくいくんです」と応えると「すごくいい言葉だね」とおっしゃってくださいました。私がこのマインドを学んだのは、実は靴事業なんです。34歳、営業部長の時でした。少人数、とにかく人が居ない中でみんな死ぬほど働いていました。そんな環境下ですから、そりゃぁスタッフを大事にしますよ。相手をリスペクトする、感謝を伝える、5つの「いいね」と1つのフィードバック、良い点と悪い点（改善する点）を伝えるバランスが大事なんです。それと、まずはワクワクプランを考える、（そのあとで）こういう課題があるよね、そういう順序でやってきました。スタッフは「あなたと働きたい」と言ってくれました。これらの経験が今の私の「ユニクロの店舗運営」の元になっているんだと思います。

キャリアというと、まずは「課題を克服する」みたいにつまらないものと捉えてしまう人もいるでしょう。でも、本来はワクワクする事を考えることだと思います。家族旅行のプランを考えるのと同じなんです。どこに行きたい?何したい?ワクワクしない人はいないと思います。ワクワクすることが描けたら、あとはそこに集中するだけ。家族旅行をめいっぱい楽しむだけ、というわけです。皆が、そんな風に考えられるともっと良い会社になるなと思いますね。

営業系

海外事業責任者 インタビュー



末永　智明

ユニクロ台湾　CEO

【略歴】
1999年　新卒入社。店長、SVを経て、本部新店チームへ異動（リーダー昇格）、営業支援部、営業部で部長を歴任。
2012年　ユニクロ台湾へ出向、2013年　同COO、2014年より現職。

台湾人は自分の将来に大きな希望を持っている。人々の人生、将来に責任を持つ覚悟が必要です

台湾に来て一番驚いたことは、あらゆる場所で人のエネルギーが溢れている事。そして個々人が自分の将来に大きな希望を持っている事ですね。日本から地理的にも近い地域ですが、生き方がまるで違う。

若者は8割の人が将来海外で活躍することを本気で考えているし、実現に向けた努力を惜しまない。歴史的背景も勿論あるでしょうが、彼らにとって将来は明るく、何より自分で掴むものなんです。

人に対する評価も日本とは全く異なります。社内の肩書きは一切通用しない。相手を心情的に説得するだけの自分の情熱、納得して頂く為のロジックがないと全く認めてもらえません。

「この人は何をしに台湾に来たのか?この人と一緒に大事な人生を過ごして大丈夫か?」そういった事に応えられる事が何より大事。表面的な言動、嘘、偽りは、本気の相手には見透かされます。自分の事業を、心から自分の人生そのものと思う、あらゆる相手を自分の大切なパートナーと思う、扱う、社員一人ひとりの人生を幸せにする、そのような強い「覚悟」を持つ事が大前提だと思います。

「経営者になってください！」そんな幸せな会社はない。突き動かすのは危機感

実は2006年頃には既に「海外の経営者をやりたい」と思っていました。ちょうどグローバル化が現実味を帯びてきた時期で、社長が事あるごとに「海外で経営者が不足しています。皆さん経営者になってください!」と仰っていました。「海外で経営者になってください!」って、凄い会社ですよね。そんな事を言ってくださる会社は他にないと思います（笑）。経営者とは何なのか、当時よく理解できていませんでしたが、「短い人生。だったら、自分がやってみたいな」と漠然と思っていました。その為に何をしたか?とにかく「目の前の仕事でNo.1になろう」と考え、徹底的に毎日必死で実行していました。戦略なしです。すみません（笑）。加えて、「仕事の基や仕組みを創れないと、自分に限界が来る」という大きな危機感がありました。その危機感から、一から商売、仕組みを組み立てる事、より多くの人と協業する事を意識していた気がします。例えば、SV時代、本当に売れない商売の中で、商品構成、独自の販売計画等を、本部の人や店長、スタッフと共に協業して商売した経験、新店チームで、都心オープン戦略、大型店商売を社内外問わず、皆で一から創った経験、そういった事を意識して実行していました。今思えば水準は低い内容でしたが、一つ一つの経験が自身を大きく成長させてきたんだと思います。ただ、その都度、不安も大きかったですね。今も毎日不安ですが、その不安=危機感が大事なんだと思います。当時の自分にアドバイスですか?そうですね、「もっと自分に期待していいよ、大丈夫だから!」と安心させてあげたいですね。

先生として仕事をする。生徒として学ぶ

先程もお話ししましたが、海外は、人生を積極的に生きる、エネルギッシュな人々が溢れています。そのような人々と共に仕事をする、あるいは、現地社員の生活に責任を持つという経験は、人間として大きく成長する機会となります。ただし、我々はユニクロを世界一にする事が使命。先生として現地にいくわけですから、「店長ができる」のは絶対条件。当然店長は何でも知っている人と思われますから、あらゆる事を自分の言葉で説明、実行できないといけません。心構え、原理原則、目的、基準、手順。現地のスタッフ、店長を受け入れる広い度量。それが必要です。今の現地メンバーですが、台湾で「圧倒的No.1の国民ブランド」に成るという目標を、皆臆する事なく声に出し、人に伝え、本気でコミットしています。ユニクロ台湾を「自分の会社」だと心底思い、毎日商売しています。そのような真剣なメンバーから学ぶところは非常に多く、私自身、毎日勉強させてもらっています。職階や部門を越えてお互いに教える、謙虚に学ぶ。そういう事は、単なる成長でなく、素晴らしい風土文化を醸成していきますよね。全社員で力を合わせ、必ず「台湾No.1ブランド」を実現したいと思っています。

営業系

社員ＦＣオーナー インタビュー



福田　祐輔

（株）F-Days　ユニクロトレッサ横浜店　店長

【略歴】
1994年　新卒入社、店長、SVを経て、本部在庫コントロール部へ異動、その後MD部を経て、営業帰任。
2009年　新宿西口店のオープン立ち上げ後、営業部リーダー、本部チラシチームリーダーを歴任、2014年より現職。

「店長」を目指すしか無かった・・・

私の入社当時は、「入社半年で店長!」が謳い文句の時代でしたから、何も考えずに、私もすぐに店長になって、一生店長をやるつもりでした。今みたいに、本部だとか海外だとか、入社のときからそんなことを言う人は居なかったと思います。店長以外に目指すところがなかったですから。

店長になるということがあまりに当然だったためか、「だったら誰よりも儲ける店長になってやろう」と、自然にそう思うようになりました。儲けたほうが楽しいとも思っていましたから。至極、単純なことでした。ただ、実際は、考えても考えてもダメで、いろんなことをやっても失敗して・・・、本当にうまくいかなかったですね。もう、毎日毎日、この連続でした。でも、目指すところはそれしかなかったので、とにかく、生き残るためには店長としてなんとか一人前になってやろうと考えてやってました。今思うと、「一生店長」と自身で掲げて歩んできたことで、会社の発展そのものが私のキャリアを作ってくれた、そんな気がしています。

「何でだろう？」の発想がキャリアをつくる

「誰よりも儲ける店長になってやろう」と思っていたので、とにかく、「どうやったらうまくいくんだろう」と考え続けました。今も毎日考え続けています。「何でだろう?」の発想は私にとって当たり前で、思えば、それがそのままキャリアにつながったのだと思います。

初の本部勤務であった在庫コントロールは、現場に居たときに、どういうロジックで発注されているのか?何がどうなってこの数量になっているのか?そういったことをどうしても知りたくて自分で手を挙げて入りました。次にMDに異動するときも、売れる商品、売れない商品のその理由がどうしても気になって、とにかく売れる商品を追い求めて、このときも自分から手を挙げてMDに行きました。このときさすがにMDで一生やるつもりで異動しましたが、今思うと、自分が向いているか向いていないかで言えば、向いてなかったかもしれません。なので、たくさん失敗もしました（笑）。ただ、それでも、分からないことが許せない、知りたいと思うから知りに行く、シンプルにそれだけでした。

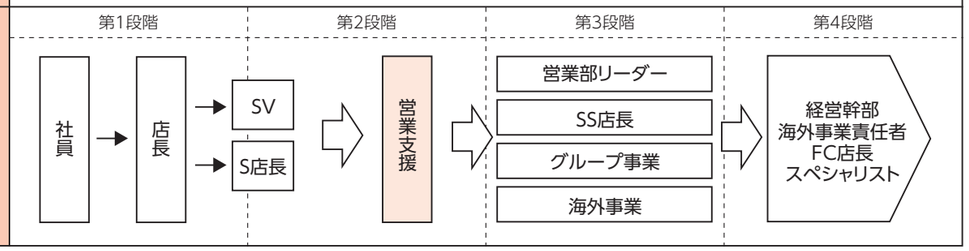
その後、営業に戻り当時新店として新宿西口店を開けました。2ヶ月間で300名のスタッフを採用し、育成する時間も場所もないような環境下で、本当によくオープンできたと思います。今思えば、それまでの本部での経験がすべて活きました。単なる経験だけじゃなくて、やっぱり常に「何でだろう?」と思ってその理由を追究していったことはカラダに染み付いて残ってますから、後になって必ず活かされるんでしょうね。

「変わるきっかけ」というのは何か歯車が噛み合う瞬間だと思います。それは自分がアクションを起こすことから始まります。そのアクションを地道に根気強く続けていると、どこかで必ず噛み合う時が来ます。成長を実感できるのは、そういう時なんだと思います。一つうまくいくと次のイメージが湧くんです。「ポジションが人をつくる」という言葉がありますが、やっぱり無理にでもやってみることが大事なんでしょうね。がんばったらできる、やってやれないことはないと思って。先にできている人がいる限り真似はできますよね。

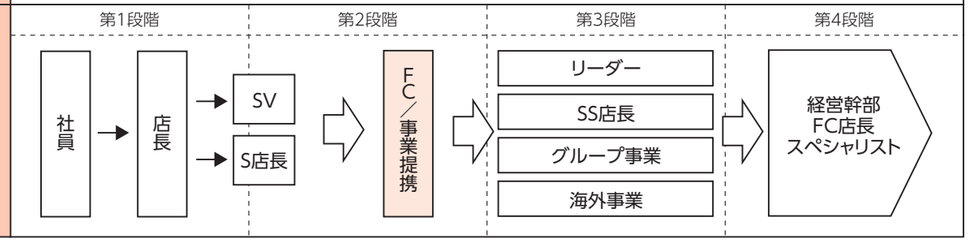
FCオーナーになって、スタッフの育成や商売のことなど、より先をイメージし、これまでよりも深くみるようになったと思います。まだまだ駆け出しですが、イメージしたものがリアルに実践できる、それがFCオーナーの醍醐味なんだと思います。これまでの経験のすべてを活かして、これからも「一生店長」を楽しみます!

営業系

営業支援

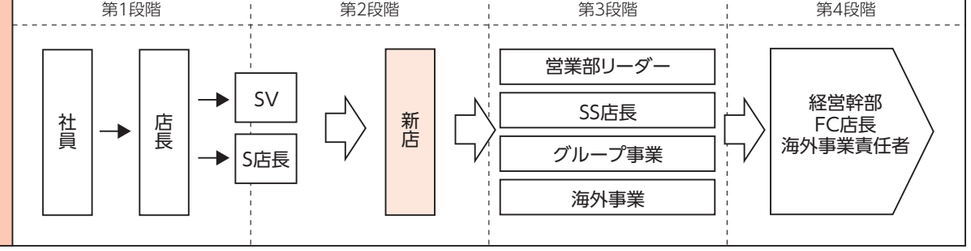
役割・使命	●全ての店舗が個店ごとの目標（売上利益／顧客満足／人材育成）を達成するため、店舗経営における課題解決を店舗と共に本部のあらゆる部署を巻き込み、サポート、リードして営業変革を実行 ●1店舗1店舗が、お客様・商売に集中でき、効率的かつ高い水準で店舗経営を行えるよう、個別の相談に応じ、課題解決を店長と共に実行 ●スタッフ主役を実現するために、現場・本部を巻き込み、店舗業務のやり方を抜本的に見直す ●現場主導のプロジェクトをリードし、営業変革を加速させる
職務内容	●個店別の業績の課題解決を実現させるために、KPIの特定と見える化、牽制を行う ●日々発生する現場の課題解決、より成果の出る効率的な業務構築・定着・改善（デジタルを活用した新規業務開発など） ●グローバルワンでの業務実現 ●商品戦略説明会や業績報告会等営業主体での全社取り組み実行 ●報奨制度の構築と運用
必要な（身につく）知識スキル	●商売軸での正しい考え方、数値の見方　●部署横断で課題を解決するリーダーシップ・巻き込み力 ●本質的な思考力、課題解決力　●コミュニケーション能力(伝える力・聴く力) ●日常的に経営者と仕事をすることによる意識・見識・視点の獲得 ●成果が出るまで執念を持ってやり続ける実行力、推進力
求める人材	●グローバル・グループで活躍する経営者・社員FCオーナーになりたいと考えている方 ●困難を回避せず、主体性を持って前向きに取り組める方 ●コミュニケーション力（聴く力と伝える力）が高く、他部署との摩擦も恐れず、やるべきことの実現に向けて努力ができる方 ●成長意欲がひたすら高い方
キャリアパスイメージ	

FC・事業提携

役割・使命	●FC及び事業提携店舗の起業サポートと同時に、ユニクロの代表として取引先企業の代表と健全な関係を築き、お互いの協議のもと、更なる収益性の向上を図る
職務内容	●FC ー新社員FC企業の立ち上げサポート ー財務諸表（P/L、B/S）を確認し、オーナーと共に現場での問題解決を図る ー直営店舗の模範となるべく店舗運営を実現する上で、発生している全社の問題を関連部署を巻き込みながら解決していく ー既存（社外）及び社員FC店舗に対して、ユニクロとしての原理・原則を遵守した店舗運営を指導していく ●事業提携 ー超小型店舗の商売を、立地環境等を考慮した上で、提携先企業と共に組み立て、収益性の向上を図る ー他社の社員（店長）へユニクロのノウハウ・方針を伝え、及び収益拡大を図る
必要な（身につく）知識スキル	●商品・人事系のみならず、物流、出店、経理、財務等の本部各部署の機能、仕組みの理解 ●財務諸表（P/L、B/S）を確認した上での問題発見及び解決する力 ●FCオーナーと経営者と共に仕事をすることによる本質的な問題発見・解決力 ●ユニクロの代表として、他社と協議し、FCオーナーの代役として他部署と問題解決していく交渉力
求める人材	●自らの意見を妥協することなく、相手に伝えることができる方 ●数値結果をもとに問題解決ができる方もしくは、克服したいと考えている方 ●自らが会社の代表となり、取引先企業の経営者と共に問題解決を進めていくことにより、自己の成長を高めていきたいと考えている方 ●将来、社員FCオーナーを目指している方
キャリアパスイメージ	

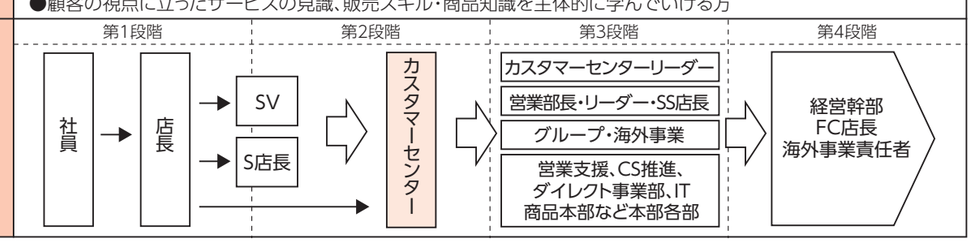
営業系

新店

役割・使命	●新しい試みにチャレンジし続け、最新かつ最高のユニクロを作り、全世界・全店の商売と売場を変えていく ●地域に密着した新店の個店経営を実現し、オープンを大成功させユニクロのビジネスを通じて地域に貢献 ●新規国を各国経営者ともに全世界の人的資源を活用して立上げ、ユニクロの事業拡大をリード
職務内容	●新店の立上げをひとつの事業として捉え、経営者視点を持って問題発見と解決を主体的に行う ●出店確定前の出店計画精査からオープン後のフォローまで新店プロジェクトマネジメント全般 →オープン店の情報管理・工程管理・売上／経費予算策定・OPENチラシ作成／粗利率コントロール・個店販促・DV交渉・新店販売計画／レイアウト／在庫計画など、総合的に新店店長を支援・育成
必要な（身につく）知識スキル	●事業の立上げを出店計画から開店まで、又は新規国への出店プロジェクトをリードする経験を通じ体得できる ●プロジェクトの中心的存在として主体的に行動することにより関係者の巻き込み力、推進力がつく ●起きている事象から論理的・構造的に課題を捉え、考えて、問題解決を最短で実行する力がつく ●社内キーパーソン、他部署や取引先との議論・交渉によるコミュニケーション力の向上、人脈の構築ができる
求める人材	●グループ・グローバルで通用する経営者になりたいと考えている方 ●現場・本部・社外などあらゆる相手とのコミュニケーション力が高く、他部署との摩擦も恐れずに目的達成するまでやり遂げることができる方、またはそうなりたいと強く思う方 ●ユニクロの店舗業務に精通し、バランス感覚の高い方、またはそうなりたいと強く思う方 ●日本語だけでなく英語でも仕事のコミュニケーションがとれる方、又はそうなれるように本気で努力している方
キャリアパスイメージ	

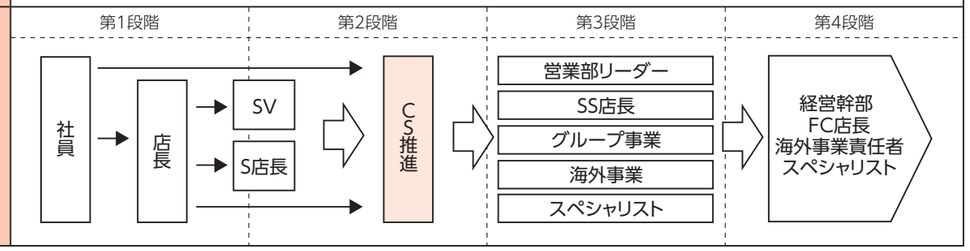
営業系

カスタマーセンター

役割・使命	●全社のCS意識向上とお客様第一の風土を醸成し、企業価値の向上のための世界No.1のカスタマーセンターを目指す ●スタッフひとりひとりがユニクロの代表として、自信と情熱と誇りを持って仕事に取り組めるように、他部署を巻き込みスタッフが主役となるための環境の整備・教育を加速 ●お客様からのご意見・ご要望・問合せに対して、全社の窓口として、迅速且つ丁寧・的確な対応を行なう ●全世界の店舗、及びECのお客様からご意見・ご要望を収集・分析し、自社に要望されるニーズを明らかにする ●お客様の声をサービス・商品・売場に反映させ、顧客満足を最大化する
職務内容	●お客様からのご要望に対しての顧客対応 ●店舗並びにECのカスタマーセンター運営業務 ●全社、店舗、ECでの、お客様のご要望、ご不満の根本原因を全社をリードし解決 ●全世界の店舗のCSレベル、および、販売力を向上させる為に、店舗での良い取り組み、スタッフの知識・行動を可視化し、グローバル全店に向けて配信、波及
必要な（身につく）知識スキル	●営業・MK・ダイレクト・物流・取引先企業などあらゆる部署と課題解決をする力 ●数値から問題を発見・原因分析をする力　●論理的・構造的に物事を捉え、考える力 ●他部署・取引先との議論・交渉を通じたコミュニケーション力 ●日常的に経営者と仕事をすることによる意識・見識・視点の獲得 ●チームで成果をあげること、一人のちからではなく、個々の能力を活かしリードできる力
求める人材	●使命感と責任感を持って、世界のすべての店舗のCSを向上させる情熱を持っている方 ●サービス精神が旺盛で冷静に顧客対応のできる方 ●他部署だけでなく、海外や社外の方と適切なコミュニケーションができる方 ●顧客の視点に立ったサービスの見識、販売スキル・商品知識を主体的に学んでいける方
キャリアパスイメージ	

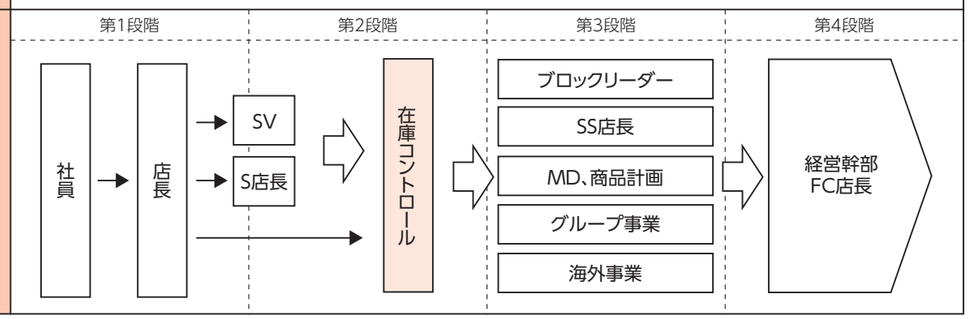
営業系

CS推進

役割・使命	●スタッフ一人ひとりの能力を最大限引き出して販売員育成をし、個店のファンを創造することで売上を向上させる ●お客様の潜在要望に応える革新的なサービスを提供し続け、『サービス=ユニクロ』を実現することでブランドイメージを向上する ●お客様の声を積極的に収集し、いただいたご意見の本質的な改善をすることで顧客満足を達成する
職務内容	●サービスストアマネージャー（候補者含む）の育成をとおして、売上／粗利、CS数値結果を改善させる ●商品毎の売れる理由を踏まえ最善の売り方でお客様に売り込み、売上を向上させる ●お客様視点で、今期の商売や先々の計画に対して提案を行い改善させる （販売方法、商品構成、販売数量、時期、デザイン、カラー、売場、オペレーションなど） ●本部各部署と協働してデジタル⇔店舗の融合をし、お客様の利便性や快適性を追求した店舗オペレーションを実現させる
必要な（身につく）知識スキル	●スタッフの能力を最大限引き出すことのできるコーチング、コミュニケーション、部下育成能力 ●ユニクロに限らず一般のトレンド、サービスの見識、販売スキル・商品知識などの専門知識 ●営業・MK・MD・IMD・ダイレクトなどあらゆる部署と課題解決をする力 ●数値から問題を発見・原因分析をする力 ●論理的・構造的に物事を捉え、考える力
求める人材	●使命感と責任を持って、世界のすべての店舗のCSを向上させる情熱を持っている方 ●受身ではなく、自ら主体的に学び、積極的にサービス向上に向けて取り組める方 ●困難から逃げず、主体性を持って前向きに取り組める方 ●顧客の視点に立ったサービスの見識、販売スキル・商品知識を主体的に学んでいける方 ●人に教えることが好きで、できるようになるまで情熱を持って育成できる方
キャリアパスイメージ	

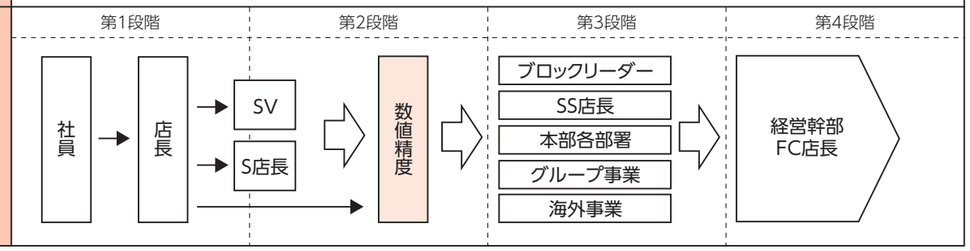
在庫コントロール

在庫コントロール

役割・使命	●在庫目標適正化、店舗投入、振替、在庫消化、在庫システム改修に責任を持ち取り組み、全社／エリア／個店で部門／単品／SKU別に最適な在庫、きれいな売場の実現を目指し、結果として顧客満足／売上／粗利目標を達成する
職務内容	●月次・週次の販売計画に基づき投入計画を立案し、店舗在庫システムへ反映 ●売上対策、消化対策の提案及び実行（緊急投入、振替を含む） ●SV・店長に対する在庫教育の実施（在庫塾、SV研修、在庫診断書評価、等） ●iPod・iPad端末を活用した発注システムの導入・定着・改修
必要な（身につく）知識スキル	●商品の生産から店舗投入されるまでの商売の流れの知識 ●個店の売場・在庫状況から全社の商売を組み立てる力 ●数値分析力（月／週／日で帳票を確認し対応する力） ●コミュニケーション力
求める人材	●全社・個店の商売に問題意識を持ち、自分が変えたいという強い意志を持っている方 ●自ら問題発見し、自ら変えていく行動力を持っている方 ●店舗教育を通じて、個店経営の実現をサポートしたい方
キャリアパスイメージ	

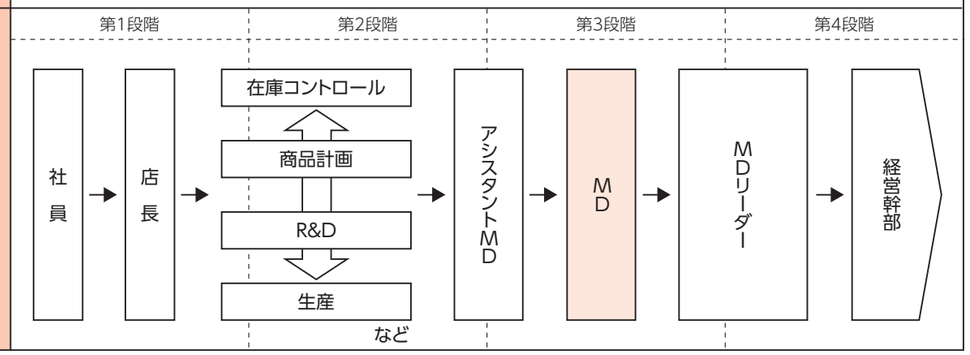
在庫コントロール

数値精度

役割・使命	●ロスの削減 ●店舗、倉庫、本部など全社在庫の棚卸ロスに責任を持ち、店舗、物流会社への指導を通じ商品管理精度を継続的に向上させることで利益に貢献する ●これまで蓄積したノウハウを生かしグループ各社の商品管理精度向上に貢献する
職務内容	●全社棚卸業務（スケジュール、マニュアル、業者手配／交渉、DATA修正、店舗指導、等） ●防犯対策の立案、実行、現場指導 ●商品管理システムの改善、開発 ●グローバルロス管理（海外事業に対し数値責任を持って指導する）
必要な（身につく）知識スキル	●全社の商品管理プロセスの理解（工場～店頭までの商流） ●倉庫、グループ事業など店舗以外の業務の理解 ●棚卸資産の確定方法と企業会計への影響 ●問題発見・問題解決力、論理的思考力
求める人材	●自店及び全社の棚卸ロスを大きく改善したいという意思をもっている方 ●正確な事実を客観的に追及できる方 ●業務をロジカルに分析できる方、もしくはそうなりたいと考えている方 ●海外出張も厭わず、グループ全体の棚卸ロスを改善したいと考えている方
キャリアパスイメージ	

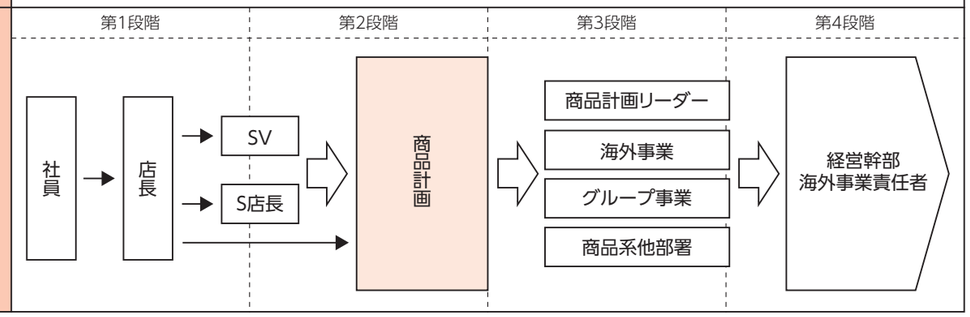
MD

MD（マーチャンダイザー）

役割・使命	●お客様に喜んで買っていただける商品開発を常に考え、商品の企画・生産～店舗での最後の1点の売り切りまで、商品に関わること全てに最終責任をもち、結果として売上・粗利を達成させる
職務内容	●商品政策立案 ー商品の開発、販売方法、月別販売、在庫、レイアウト計画までを含む商品政策全般について、過去実績、次シーズンの戦略素材やトレンドなどの様々な情報収集を行い商品コンセプトを決定 ●商品企画 ーMDより関係各部署へ必要型数方針⇒コンセプト会議（基本コンセプト立案／必要型数明確化）⇒デザイン開発（世界中のリソースを活用）⇒商売の振り返り（今期の商売・商品の問題点を振り返り、来期の商売戦略に反映）⇒1点サンプル確認会（オフィシャル計画に基づいた商品構成を現物の1点サンプルとカラー構成をMAPにて確認）⇒各色サンプル確認会（1点サンプル確認会で経営と合意した商品構成を各色のサンプルで確認）⇒売場確認会（キャンペーン軸、実売期の月末レイアウトを実際の売場を作って、販促物含め確認） ●関連部署との政策確定 ー企画についてはR&D（東京・上海・NY）でデザインワーク、マーケティングからは消費者ニーズ、市場動向を踏まえた商売軸やキャンペーン案、MDからは今期実績、他社動向、今期総括を踏まえた商品計画の立案を行い、最終的に商品や政策の確定を行う ●計画修正・週次の売上対策 ー自らが立てた販売在庫計画（販売シュミレーション）を元に、商品投入後の状況を売場、数値で確認し、さらに営業・店舗からの情報発信・収集によって商品計画の修正と売上対策の立案実行を行う
必要な（身につく）知識スキル	●ビジネス感覚や全体感をもって仕事を推進していく力 ー企画開発～製造～販売を一気通貫し職務を遂行していくため、ユニクロSPAフローの全体像を踏まえた上での仕事（PDSサイクルをまわす）ができるようになる ーグローバルでの経営者としての商売感覚を実践で身につけられる ●商品知識 ー素材、生産に関することや売れるデザイン、色発見力、価格バランス、競合比較など ●コミュニケーション力 ー社内外関係部署との協業によるチームワークが不可欠のため、圧倒的な巻き込み力・実行力、伝える力、聞く力が身につく ●計数分析力（感覚）とPCスキル ー各種事業活動数値を分析する力 ー事業を構成する様々な変数から差異、比較、分析と仮説構築
求める人材	●ユニクロ商品を通じて顧客に新しい価値を提供、世の中にユニクロの新たなファッションスタイルを提案したいという意思を強くもった方 ●数値実績、店舗をみて現状を正しく分析でき、次の対策を数字的な根拠を持って立案実行できる方
キャリアパスイメージ	

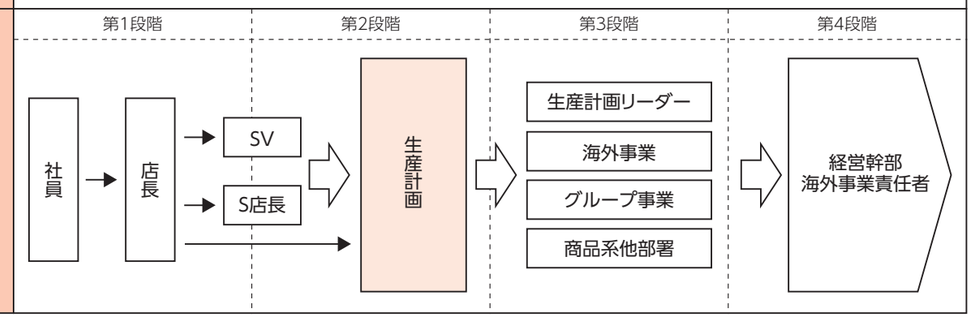
グローバル商品計画

商品計画

役割・使命	●商品計画チームは、主にユニクロJPにおけるサプライチェーンマネジメントの中心となり、生産から販売までを完全連動させる。商品系の各部署と協働で、販売計画・生産計画の実効性を高めていく
職務内容	●商品計画／販売計画／生産計画を立案／実行します。実際の販売状況に応じて、計画を修正し、SKUレベルでの生産調整を行う。店舗向けに毎月のB200を作成／公開し、次月の商売をリード。チームで、売上・粗利の最大化、期末在庫の極少化および店舗のSKU欠品撲滅を目指す
必要な（身につく）知識スキル	●問題発見・問題解決能力 ●コミュニケーション能力／リーダーシップ能力 ●ユニクロのサプライチェーンマネジメントの流れ把握と仕組みの理解
求める人材	●ユニクロの商売が好きで「儲ける」という事にこだわりを持ち、全社貢献したいという「志」がある方 ●店長経験必須 ●商売を数字で分析し、対策を打てる方 ●強い向上心や成長意欲があり、サービス精神が旺盛な方
キャリアパスイメージ	

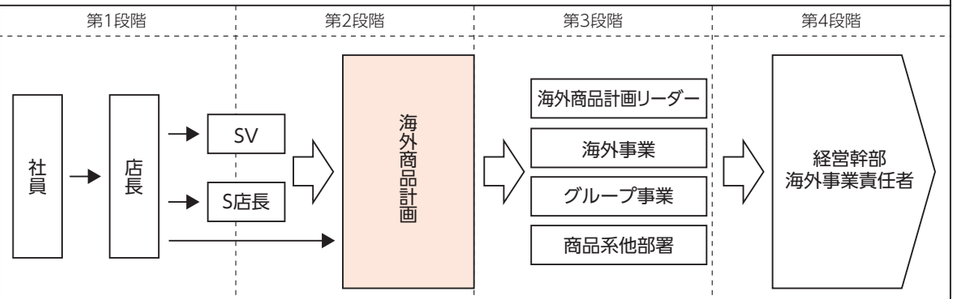
グローバル商品計画

生産計画

役割・使命	●生産計画は、ユニクロの急成長と高効率を同時に実現していくため、SPAの心臓部となり生産から販売までを完全連動させる。商品系部署と協働、協力しながら、販売計画・生産計画の実効性を高め、最高の売場を実現する
職務内容	●商品計画担当／生産担当と協働で生産と販売を直結させる ー販売計画を元に生産計画の立案と生産キャパ確保、リードタイム短縮を行う ーさらに実際の販売状況をみながら、計画の修正とSKUでの生産調整を行い、粗利率の最大化、期末在庫の極小化が達成できるよう商売をコントロールして行く
必要な（身につく）知識スキル	●問題発見・問題解決能力 ●コミュニケーション能力 ●各国や多くのサプライヤー様、工場経営者との幅広い人脈 ●商品作り、サプライチェーンに関する知識
求める人材	●ユニクロの商売が好きで「儲ける」という事にこだわりを持ち、全社貢献したいという「志」がある方 ●店長経験もしくはSV経験があれば望ましい ●数値実績、販売状況、生産状況を正しく分析でき、根拠を持って対策を立案実行できる方 ●強い向上心や成長意欲があり、サービス精神が旺盛な方
キャリアパスイメージ	

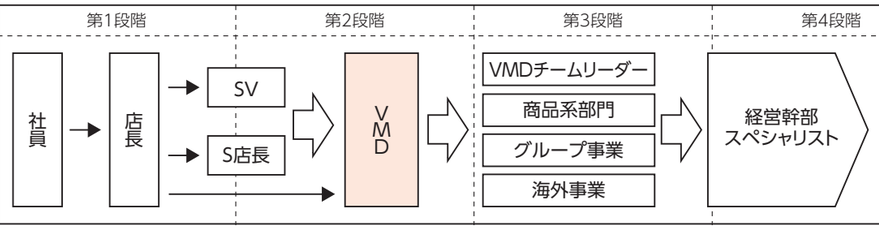
グローバル商品計画

海外商品計画

役割・使命	●海外商売を拡大していく為に、各国メンバーと一緒に、ベストの商品計画作成と工場への発注を実行。結果として、世界中の店舗でSKU単位で欠品・過剰を無くし、顧客満足と売上利益の最大化を実現する
職務内容	●各国事業メンバーと協働で、商品計画・販売計画を作成 ●実際の販売状況をみながら計画の修正を行い、工場への発注を実施 ●各国の商品計画チームの構築、強化に取り組み、グローバル化・ローカル化を実現
必要な（身につく）知識スキル	●問題発見・問題解決能力 ●コミュニケーション能力／リーダーシップスキル（各国とコミュニケーションを主体的に英語で実施、リーダーシップスキルとグローバルで活躍できる英語能力） ●ユニクロの商売・商品経営の原理原則の理解
求める人材	●ユニクロの商売が好きで「儲ける」という事にこだわりを持ち、全社貢献したいという「志」がある方 ●店長経験もしくはSV経験があれば望ましい ●数値実績、店舗状況を正しく分析でき、数値面の根拠を持って対策を立案実行できる方 ●強い向上心や成長意欲があり、サービス精神が旺盛な方
キャリアパスイメージ	

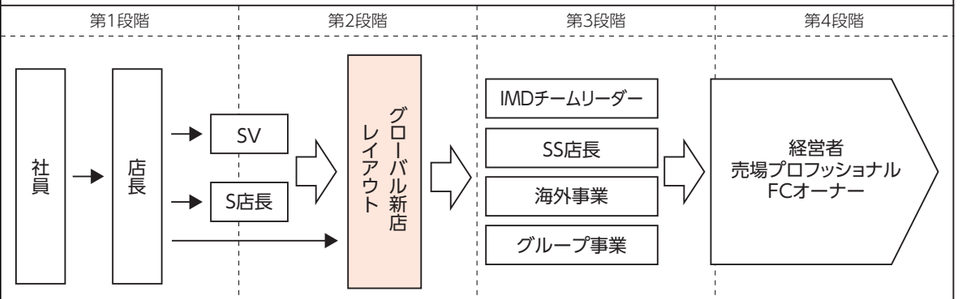
IMD

VMD

役割・使命	●売れる売場を実現するために、商品企画から関与し、スタイリングをもとにレイアウトとフェイシング作成するとともに、作成したプランをもとにスタッフへVMDトレーニングを行い、買い上げ率、客単価、来客数を上げる
職務内容	●ガイドライン作成 ースタイリングガイドライン、ひな壇計画指示書、売場画像集を作成し、わかりやすく買いやすい売場を構築 ●VMDトレーニング ー店舗に対するVMDトレーニングを行い、売れる売場を構築する方法を伝授 ●プロダクション ーウィンドウデザイン、インストア装飾プランのスケジュール管理およびデザインワークを実施 ●商品・売場企画への関与 ー先シーズンのマーケティングおよびMDプランに平行して、スタイリングプランを立案し、スタイリング軸の売場基点の商売を確立
必要な（身につく）知識スキル	●売場編集能力、VMDの原理原則の知識 ●コーディネート能力 ●他部署との横断的なコミュニケーション能力
求める人材	●ファッションに興味を持ち、コーディネートを組むこと、売場編集が好きな方 ●ユニクロ商品を通じて顧客に新しい価値を提供、世の中にユニクロの新たなファッションスタイルを提案したいという意思を強くもった方 ●常に新しいトレンドや情報などを学ぶ努力をし、チームで協業できる方 ●謙虚で誠実な方 ●出張が多いためフットワークが軽く、体力に自信がある方
キャリアパスイメージ	

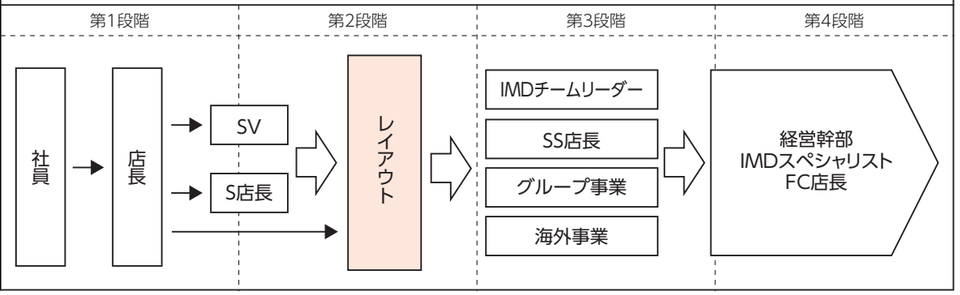
IMD

グローバル新店レイアウト

役割・使命	●会社の成長基盤である新規出店事業において、個店最適な最新、最高の売れる売場をグローバルで実現
職務内容	●店舗図面作成、什器／マネキン発注 ー設計、新店、営業と個店最適な売場区画を決め、導線計画、什器レイアウトを作成、売場作成に必要な什器／マネキンの発注を実施 ●売場計画立案 ーオープン商売を最大化させるため、個店最適な売れる売場計画を営業部と一緒に立案 ●売場サポート ー実際の現地での売場作りの支援、仮説検証、現場教育を実施
必要な（身につく）知識スキル	●売場編集能力、売場の原理・原則の習得 ●正確な図面作成、什器発注、新什器デザインなど緻密さが求められる業務スキル ●海外メンバー含めた他部署との横断的なコミュニケーション能力、スピードを持った行動力
求める人材	●空間デザインなど設計領域にも興味を持ち、服が好きで、売場編集の好きな方 ●人との摩擦を恐れず、海外、他部署の方とも横断的にコミュニケーションを取れる方 ●商売を経験し、店舗としての全体最適を考えることができる方
キャリアパスイメージ	

IMD

JPレイアウト

役割・使命	●売れる売場を実現するために、商品企画から関与し、売場での最適な展開量、表現方法を提案し、企画に反映し、最終のレイアウト／VMDの実践と、結果に基づく改善まで責任を持つ
職務内容	●レイアウト、フェイシング計画の立案 ー店舗タイプ別の年間・月別レイアウト計画、フェイシング計画の企画段階からの立案、最終の店舗への通達リリース、現場巡回、写真確認を踏まえた現場FBまで行う ●計画修正・週次の売上対策と個店対応 ー週次の商売に応じた全店への計画修正と個店対応 ●新規什器、VMD資材の開発 ー売上最大化の為、表現力、コストパフォーマンス、利便性を兼ねた資材を開発、展開する
必要な（身につく）知識スキル	●売場編集能力、売場レイアウトの原理・原則の習得 ●数値分析能力とスピードを持った行動力 ●他部署との横断的なコミュニケーション能力
求める人材	●ファッションに興味を持ち、服が好きで、売場編集の好きな方 ●計数分析力（感覚）とPCスキルのある方 ●商売を経験し、店舗としての全体最適を考えることができる方 ●売場に関して徹底的に細部までこだわりぬける精神を持った方 ●計画よりも結果を重視し、臨機応変に、常により良い売場を求めることのできる方
キャリアパスイメージ	

R&D

デザイナー

役割・使命	●世界No.1の商品づくりのために、最新トレンドをいち早く収集し、ユニクロのもの作りに反映する ●グローバルで立案されたコンセプトを基に、シーズン商品構成を策定する ●シーズン商品構成に基づいて、商品のデザインワークを行い、グローバルで売れる商品を開発する
職務内容	●シーズン商品構成の立案、シーズン別月別スタイリングの設定、基本アイテムの設定 ●デザインワークの実施、素材の選定、フィッティングの実施 ●企画書の作成、サンプルチェックの実施
必要な（身につく）知識スキル	●デザインワーク能力（シーズン計画・スタイリングと整合性あるデザイン、市場を踏まえたデザインの修正ができる） ●フィッティング能力（パタンナーと連携しつつ、基本デザインと整合性がとれた修正ができる） ●サンプル作成・チェック能力（MD・パタンナーと連携しつつ、企画書作成・サンプルチェックができる）
求める人材	●服飾専門学校等にてデザインワークを学習され、実践できる方 ●ユニクロの「もの作りの姿勢（品質・コストに納得するまで妥協しない）」に共感される方 ●チームで物作りができる方 ●高いコミュニケーション能力とリーダーシップで商品系部署と連携し、商品開発をリードできる方
キャリアパスイメージ	第1段階：デザイナーアシスタント → 第2段階：アシスタントデザイナー → 第3段階：デザイナー → 第4段階：リーダー → 経営者 R&D部長

R&D

パタンナー

役割・使命	●企画された商品のパターンワークを行い、グローバルで売れる商品を完成する ●パターン技術を継続的に改善・蓄積し、技術の活用を通じて、ベストフィットを実現する
職務内容	●パターン・仕様書の作成と確定、フィッティングの実施、サンプルチェックの実施 ●トワルの作成・チェックの実施、工場との作りこみ ●ベストフィット実現に向けた全体品質の向上、パターン技術の伝承
必要な（身につく）知識スキル	●パターン、仕様書作成能力（パターン・仕様書を作成し、工場と連携したサンプル作成ができる） ●フィッティング能力（フィッティングを通して発生した問題を提起し解決できる） ●サンプルチェック能力（サンプル仕様書を作成しサンプルチェックができる）
求める人材	●服飾専門学校等にてパターンワークを学習され、実践できる方 ●ユニクロの「もの作りの姿勢（品質・コストに納得するまで妥協しない）」に共感される方 ●チームで物作りができる方
キャリアパスイメージ	第1段階：パタンナーアシスタント → 第2段階：アシスタントパタンナー → 第3段階：パタンナー → 第4段階：リーダー → 経営者 R&D部長

生産

服飾購買企画

役割・使命	●商品の一部として、UQの品質、ブランディングを構成する服飾資材（サイズラベル、ケアラベル、ネーム、プライスタグ等）の品質、コスト、生産、納期に責任を持つ ●お客様、店舗スタッフが見やすく、わかりやすく、お買上げにつながる服飾資材の開発を行う ●商品企画段階から店頭投入まで、商品価値を高めるための努力を惜しまず、結果として、売上利益に貢献する ●店舗、お客様の声に耳を傾け、品質、見易さ、わかりやすさの向上に努める
職務内容	●国内事務所にて服飾資材開発と生産管理全般 ー製品に見合った服飾資材の新規開発(他部署協業) ー量産条件の設定・メーカーとの条件交渉(品質・コスト・納期) ー量産服飾資材の品質管理(品質・納期) ーメーカーとのパートナーシップ強化 ー服飾資材の海外工場の現場確認
必要な（身につく）知識スキル	●服飾資材の専門知識(素材・構造・生産背景) ●製品企画から店舗投入までの全体感をもって推進していく力 ●国際物流・貿易実務といった広範囲にわたる知識 ●コミュニケーション能力・交渉力(外国企業・関連部署との協業を通じて)
求める人材	●お取組み先様に対して丁寧で親切な対応ができる職業倫理の高い方 ●再発防止へ向けて関係各部署への働きかけと問題解決ができる方 ●現状に満足せず、常に改善を目指す志を持てる方 ●正しさにこだわり、お取組み先様とWin&Winの関係を築くことをいとわない方 ●報連相の重要性を理解し、チームで仕事をすることに楽しさを感じられる方
キャリアパスイメージ	※別図「生産部共通キャリアパス」ページ参照

生産

生産SV

役割・使命	●担当エリアの品質・コスト・納期管理を最適且つ円滑に進行させる ●担当エリアの管理力、技術力の向上を支援し、FRGとのパートナーシップ関係を強化する ●工場責任者の指導・育成・評価
職務内容	海外事務所（上海・ベトナム・インドネシア・バングラデシュ・トルコ）におけるパートナー工場管理 ●品質、コスト、納期管理 ーB品の撲滅、品位品格の達成に向け、日次、週次、月次の工場毎不良データ分析、対策立案、実行 ー納期遅延率の週次確認及び対策の指示、実行 ー週次売上げ数値と在庫備蓄数値の分析と、欠品撲滅の対策 ー中長期視点で生産調整計画を立案し、効率向上、コスト低減を実現する ●工場政策（現場管理） ーFRG品質管理基準に基づいた工場の管理 ー工場政策に基づいた中長期的な工場キャパシティの確保、新規開拓 ●部下育成・マネジメント ー工場責任者候補、工場責任者の育成 ーメンバーの目標設定、評価、昇格、フィードバックの実行 ー自チームの予算管理
必要な（身につく）知識スキル	●工場責任者に必要な能力要件（工場責任者チェックシート）の習熟 ●担当商材における基本的な、素材、縫製の知識 ●売上帳票を活用し、数字を読む力 ●財務・CSRの基本知識 ●社内外へのコミュニケーション力 ●マネジメント、部下育成能力
求める人材	●真摯な方（信念を持ち正義を貫く方）：ユニクロ・FRの代表として工場経営者と対面するため人間力が求められる ●商品が好きな方：好きこそものの上手なれ ●報連相をできる方：報連相がチームの勝利の鍵。報連相を怠ると大事故につながる ●チームプレーができる方、人が好きな方：工場経営者、社内メンバーとの信頼関係構築が高品質の土台 ●数字に強い方：生産計画、生産調整、コスト設計には数字のセンスが必要 ●健康な方：やりがいは有るものの世界中に出張するタフな仕事。体力勝負 ●TOEIC550点以上が望ましい
キャリアパスイメージ	※別図「生産部共通キャリアパス」ページ参照

生産

素材開発・調達

役割・使命	●世界No.1の商品開発・商品供給を支える素材開発・素材調達の実現を目指す ●あらゆる情報を基に“商売のネタ”を素材から作りだす
職務内容	●品質、コストに大きく貢献する素材調達 ー市場や業界情報をいち早く収集し、R&D・MD・生産MDと協力して品質品位の高い競争優位性のある商品開発を行う ー競争力あるコア素材の継続改善・コスト低減・安定供給を目指す ー素材サプライヤー(取引先様)との戦略的な協業体制を築く ●イノベーション(素材開発・素材調達・工場政策) ー世界のトップサプライヤーを新規開拓する ー顧客ニーズを起点とし、差別化した素材を戦略的に調達・開発を実施する
必要な(身につく)知識スキル	●FRG品質管理基準を基にした、適切な判断力 ●縫製、素材全般にわたる商品開発に必要な知識 ●サプライチェーンマネジメントの基礎知識 ●社内外へのコミュニケーション力 ●市場動向やコスト構造を熟知したうえでの、交渉力
求める人材	●素材、ファッション、服に非常に興味を持ち、自ら素材の知識を高めたい方 ●現物、現場に重きをおける方 ●ユニクロビジネスの主活動の経験を通じ、素材、商品開発に意欲的に主体性を持つ方 ●R&D・MD・生産MDと密なコミュニケーションが取れる方 ●商売意欲が高く、常に競争優位性のある素材調達・開発を中心に業務が組み立てられる方
キャリアパスイメージ	※別図「生産部共通キャリアパス」ページ参照

生産

品質管理

役割・使命	●FRGの高い品質基準の維持、品質向上のため、サンプル段階から生地と製品の品質をチェックし、問題点を関係部署へ共有し、問題解決を図る ●常に顧客の目線で品質確定を行い、お客様への対応をサポートする ●各国の品質法規制を遵守し、タイムリーに商品作りに反映させ、ブランドのイメージを守る
職務内容	●品質管理 ーサンプル段階での堅牢度、物性、安全性、機能性、外観の試験報告書の確認による、品質問題の前潰し、関係部署への情報共有と改善アドバイス ー担当品番の品質表示の確定と洗濯絵表示の確定 ーグローバル品質基準の管理、ホルマリン、カシミヤなど高級素材混率のリスク管理。海外安全性の規制および使用禁止薬剤リストのリスク管理 ●顧客対応 ー各国店舗や公的機関からの品質関連のお問い合わせへの回答、対応 ●育成 ー社員に向けた繊維基礎教育等の研修会の開催
必要な(身につく)知識スキル	●副資材、縫製、素材全般の基礎知識 ●FRG品質管理基準を基にした、適切な判断力 ●試験データの結果と原因の分析力 ●社内外とのコミュニケーション力 ●法規制の知識、学習能力
求める人材	●繊維の基礎知識があり問題発生の予見ができるセンスある方 ●問題点の改善指示を的確に判断し関係者への説明と問題解決ができる方
キャリアパスイメージ	※別図「生産部共通キャリアパス」ページ参照

生産

素材匠・縫製匠

役割・使命	●商品の完成度を完璧にし、世界のどの類似品と比較しても優れている現物を工場と協働して作り出す ●繊維製品生産管理のプロスタッフを育成し、自立させる ●担当工場の工程と工程管理が世界一流以上の水準へ進化し、安定操業させる ●工場の現実と商品に関わる課題を全て前始末し、本生産での不整合を未然に防止する ●担当工場の生産効率を改善し、製造コスト、リードタイムを最低化させる
職務内容	海外事務所(上海・ベトナム・インドネシア・バングラデシュ・トルコ)における下記業務 ●品質管理 ー素材染色加工、縫製仕様の難易度の判断、課題の前始末を行う ー製造工程で発生する品質問題を工場と協働で問題解決する ー品質安定、生産性向上のための技術指導を行う ●イノベーション(素材開発・新規工場開拓) ー量産可能な新素材の開発、有力な新工場の開拓を関係部署と協働で行う ●育成 ー社員に向けた素材・繊維・縫製の基礎教育 ー匠ジュニアの育成
必要な(身につく)知識スキル	●素材、染色、縫製に関する専門知識 ●品質・製造に関する問題発見・問題解決能 ●コミュニケーション能力
求める人材	●真摯な方(信念を持ち正義を貫く方):ユニクロ・FRの代表として工場経営者と対面するため人間力が求められる ●知識・経験・指導力をもって、業界内でトップレベルの生産管理体制を構築・維持ができる方 ●社内において、チームマネージメントができる方 ●高度な技術により、工場と対等以上に渡り合える方
キャリアパスイメージ	※別図「生産部共通キャリアパス」ページ参照

生産

顧客対応

役割・使命	●お客様第一を常に心がけながらお申し出のあった商品クレームに対して丁寧でかつ迅速な対応を心がけリピーターにつなげる ●お客様の生の声を生産現場および関係部署に共有し商品の改善と再発防止に努める
職務内容	●クレーム品への対応(不良原因の特定、お客様へのお詫び、店舗およびCSへの原因調査結果と商品特性の説明、第三者検査機関への原因調査依頼) ●再発防止(関係部署への共有、外部検査協会とのクレーム情報の共有) ●2次クレーム防止(マニュアルのメンテナンス、ハンドブックのチェック、店舗スタッフの教育研修) ●教育研修(クレーム事例の勉強会の開催およびCS研修)
必要な(身につく)知識スキル	●繊維の基礎知識(素材別の染色、縫製、素材別商品の特徴と取り扱い) ●顧客対応能力(CS対応能力、交渉能力) ●資格取得目標(繊維製品品質管理士(TES)、消費生活アドバイザー)
求める人材	●お客様に対して丁寧で親切な対応ができる職業倫理の高い方 ●再発防止へ向けて関係各部署への働きかけと問題解決ができる方
キャリアパスイメージ	※別図「生産部共通キャリアパス」ページ参照

生産

ACC（アクセサリーシート）発行

役割・使命	●正確に、迅速にACCを発行し、量産の副資材の手配を遅延なく指示し、納期を守る ●スケジュールを把握し、ACC発行に必要な品質確定を滞りなく行えるように、4点セット（APPサンプル、素材企画書、R&D企画書、品質検査報告書）の収集・確認業務をサポートする
職務内容	●服飾購買担当者並び生産進捗担当者から、副資材資料を入手・確認し、R&D企画書とPO内容と照合しながら、ACCシートを作成する。資料にエラーを見付けた場合、関係者に連絡する ●ACCシートはPO発行後営業日5日以内にG1システムで取引先へ配信する ●ACCの発行は遅延した場合、その異常値を関係者に報告する ●発注リストを確認して、ACC作成の準備を行い、進捗担当者をサポートし、4点セットを収集・確認する
必要な（身につく）知識スキル	●副資材、縫製、素材全般の基礎知識 ●生産の流れに対する理解力、スケジュール管理力 ●社内外とのコミュニケーション力 ●PC操作力
求める人材	●必要資料に基づき、データ入力、確認等の細かい作業を緻密に行える方 ●資料の問題点を的確に確認でき、関係者への説明と問題解決ができる方
キャリアパスイメージ	※別図「生産部共通キャリアパス」ページ参照

生産

生産MD

役割・使命	●最適な品質・コスト・納期の実現、結果として売上・利益の最大化の実現 ●ヒット商品の開発による売上・利益の最大化 ●FRGと工場両者が成長できる工場政策の実現
職務内容	海外事務所（上海・ベトナム・インドネシア・バングラデシュ・トルコ）における下記業務 ●品質、コスト、納期管理による売上・利益の最大化 ーSV・工場担当・匠との連携による、量産時に発生する問題の解決 ー品質・コスト・納期・生産調整リードタイムなど生産条件の交渉 ーMD・生産計画・商品計画と連携した適切なキャパ管理と生産調整 ●イノベーション（商品開発・工場政策） ーコア商品の進化と新商品開発 ー工場政策に基づいた中長期的な工場キャパシティの確保、新規開拓 ●育成 ーアシスタント生産MD・企画進捗担当の育成
必要な（身につく）知識スキル	●FRG品質管理基準を基にした、適切な判断力　●縫製、素材全般にわたる商品開発に必要な知識 ●国際物流、貿易条件を含めたサプライチェーンマネジメントの十分な知識 ●財務・CSRの基本知識　●売上帳票を活用し、数字を読む力 ●論理的思考　●社内外へのコミュニケーション力 ●市場動向やコスト構造を熟知したうえでの、交渉力　●マネジメント、部下育成能力 ●G1システムの基本知識
求める人材	●真摯な方（信念を持ち正義を貫く方）：ユニクロ・FRの代表として工場経営者と対面するため人間力が求められる ●商品が好きな方：好きこそものの上手なれ ●報連相をできる方：報連相がチームの勝利の鍵。報連相を怠ると大事故につながる ●チームプレーができる方、人が好きな方：工場経営者、社内メンバーとの信頼関係構築が高品質の土台 ●数字に強い方：生産計画、生産調整、コスト設計には数字のセンスが必要 ●健康な方：やりがいは有るものの世界中に出張するタフな仕事。体力勝負 ●TOEIC550点以上が望ましい
キャリアパスイメージ	※別図「生産部共通キャリアパス」ページ参照

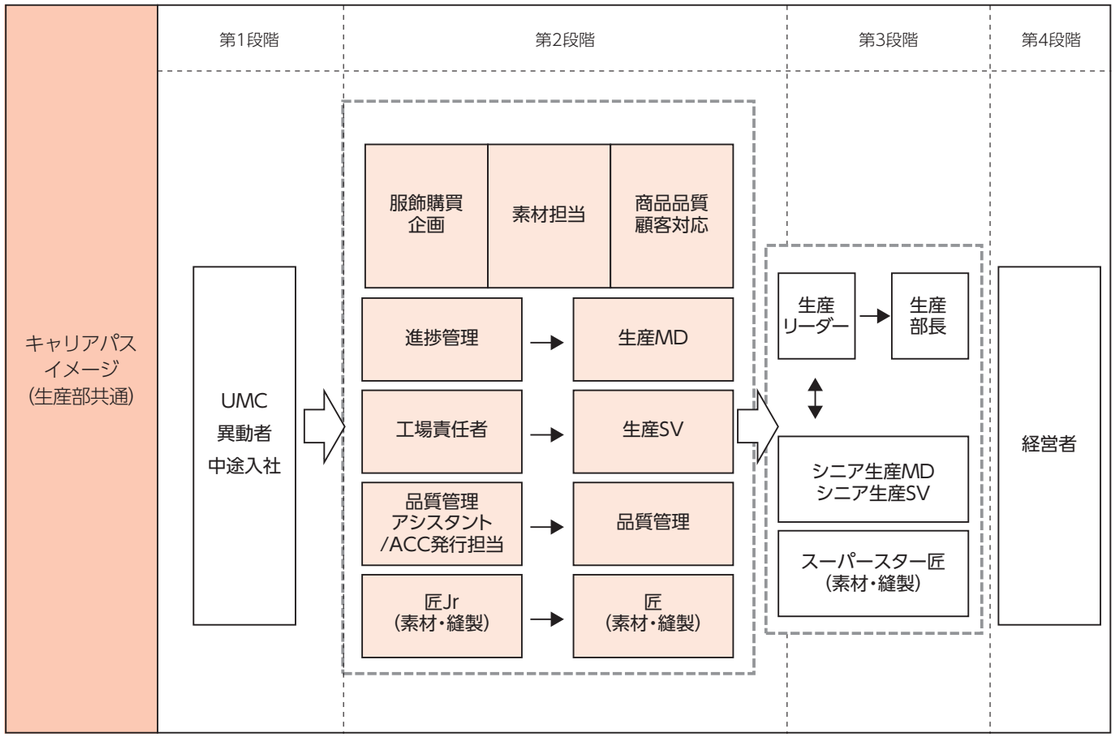
生産

工場責任者

役割・使命	●担当工場の品質・納期管理を円滑に進行させる ●担当工場の管理力、技術力の向上を支援する ●工場責任者候補へ工場責任者としての技能、基準、手順を指導する
職務内容	海外事務所（上海・ベトナム・インドネシア・バングラデシュ・トルコ）でのパートナー工場管理 ●品質、コスト、納期管理 ー素材、資材の色、縫製外観、寸法など担当商品の品質管理 ー品質向上を目的とした担当工場、検品会社への検品精度向上の指示、指導 ー不良品の問題点について再発予防対策を立案し、担当工場への指示、指導、管理 ー販売実績に基づいた、担当工場の適切なキャパ管理と生産調整 ー生産リードタイム、出荷実績、運送手段の把握と管理 ●工場政策（現場管理） ー担当工場の管理者へ会社方針の説明、必要な情報の伝達 ーFRG品質管理基準に基づき、品質管理システムを向上させる
必要な（身につく）知識スキル	●担当商材における基本的な、素材、縫製の知識　●売上帳票を活用し、数字を読む力 ●FRG品質管理基準を基にした、適切な判断力　●社内外へのコミュニケーション力 ●G1システムの基本知識　●自己管理能力（時間管理、目標管理）
求める人材	●真摯な方（信念を持ち正義を貫く方）：ユニクロ・FRの代表として工場経営者と対面するため人間力が求められる ●商品が好きな方：好きこそものの上手なれ ●報連相をできる方：報連相がチームの勝利の鍵。報連相を怠ると大事故につながる ●チームプレーができる方、人が好きな方：工場経営者、社内メンバーとの信頼関係構築が高品質の土台 ●数字に強い方：生産計画、生産調整、コスト設計には数字のセンスが必要 ●健康な方：やりがいは有るものの世界中に出張するタフな仕事。体力勝負 ●TOEIC550点以上が望ましい
キャリアパスイメージ	※別図「生産部共通キャリアパス」ページ参照

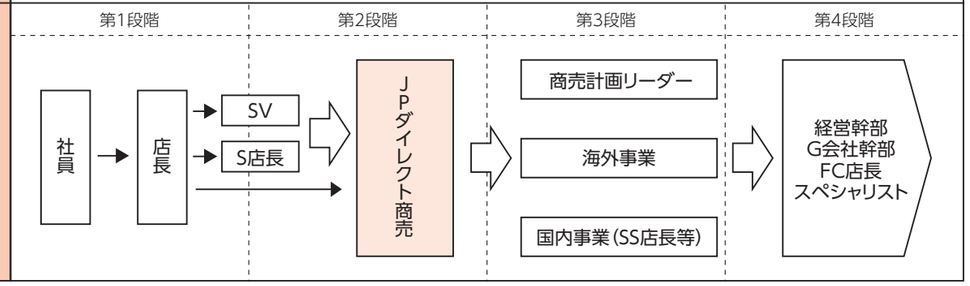
生産

生産部共通キャリアパス



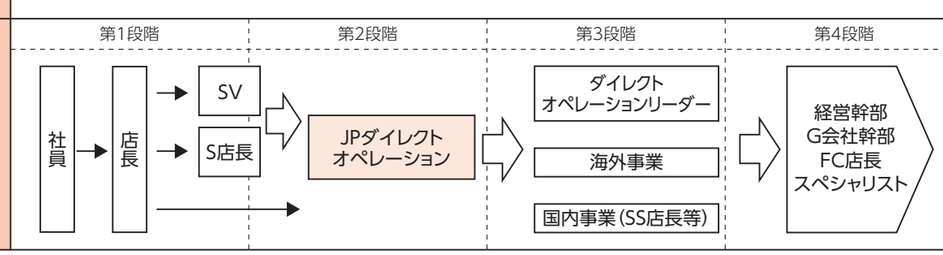
ダイレクト

ダイレクト商売計画

役割・使命	●ダイレクト(EC事業)を世界一の売上年商400億店舗と考え、売り上げ・粗利を最大化させるための販売計画・売場(Webサイト)・流通の仕組みを作成する ●リアル店舗を超えるサービス・魅力的で買いやすい売場を提供し、配送・カスタマーサポートまで含めた今までに無い新しいオンラインショップを作り上げていく
職務内容	●オンラインショップの在庫、投入、販売計画の立案 ●国内ECのための先進的な流通やカスタマーサポートの仕組みを計画・立案・実行 ●新しいデジタルマーケティングを活用した集客やその基盤つくり、コンテンツ立案・運営 ●海外ECの立上げサポート ●リアル店舗とデジタルを融合し、リアル店舗の売上を更に上げる付加価値を生み出す
必要な(身につく)知識スキル	●MD、在庫コントロール、チラシ、MKと全ての部署と関る事でユニクロの商売が本部でどう動いているのかをさらに深く体現 ●店舗では難しい詳細な顧客動向などのデータを分析し・反映した販売計画や流通の仕組みの立案・実行
求める人材	●未来の小売、未来の店舗を一緒に創造できる方 ●現在・過去の業務延長ではなく、ゼロから1を生み出し他部署を巻き込み実行できる方 ●ユニクロを世界一にする為にダイレクトがその成長エンジンであると信じている方 ●柔軟な思考で変化を恐れず、積極的に挑戦し続ける方
キャリアパスイメージ	

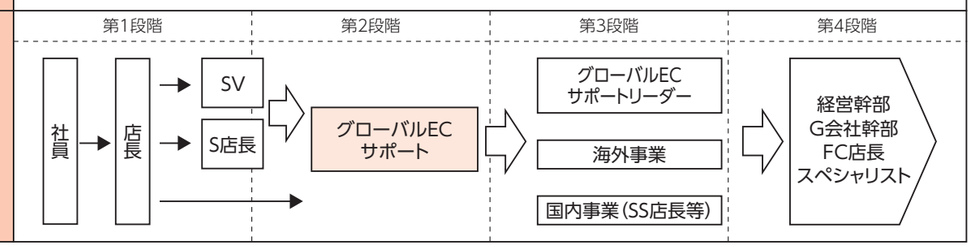
ダイレクト

ダイレクトオペレーション

役割・使命	●ダイレクト(EC事業)を売上年間400億円を目指す店舗と考え、お客様目線で革新的な流通の仕組みを企画・作成する ●リアル店舗とシームレスなサービス・魅力的なメールマガジンを提供し、配送・カスタマーサポートまで含めた今までに無い新しいオンラインショップを作り上げていく
職務内容	●国内ECのための先進的な流通やカスタマーサポートの仕組みを計画・立案・実行 ●リアル店舗とデジタルを融合し、リアル店舗の売上を更に上げる付加価値を生み出す ●お客様一人ひとりに必要な情報をメールマガジンとして発信し、チラシに変わるお客様との接点を作り出す
必要な(身につく)知識スキル	●MD、在庫コントロール、チラシ、MKと全ての部署と関る事でユニクロの商売が本部でどう動いているのかをさらに深く体得できる ●オンラインストアで商品をお客様のもとに届けるまでの過程で様々な取引先をコントロールできる
求める人材	●未来の小売、未来の店舗を一緒に創造できる方 ●現在・過去の業務延長ではなく、ゼロから1を生み出し他部署を巻き込み実行できる方 ●ユニクロを世界一にする為にダイレクトがその成長エンジンであると信じている方 ●柔軟な思考で変化を恐れず、積極的に挑戦し続ける方
キャリアパスイメージ	

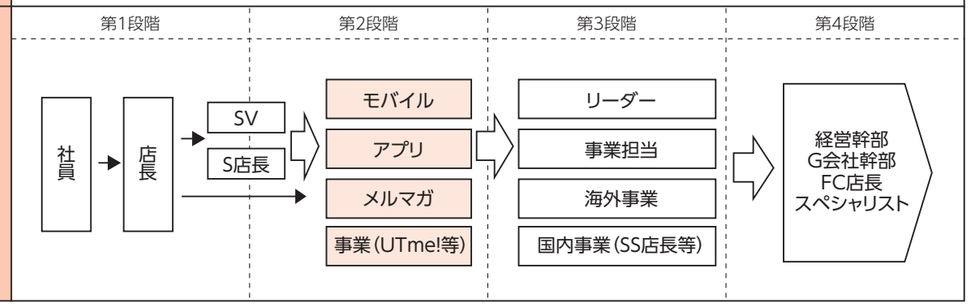
ダイレクト

グローバルECサポート

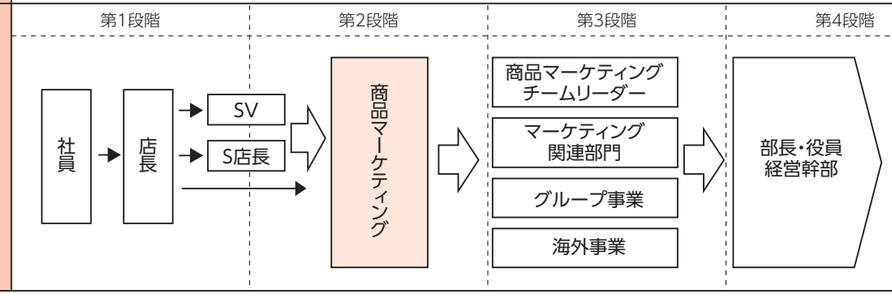
役割・使命	●ダイレクト(EC事業)を世界一の売上年商400億店舗と考え、売り上げ・粗利を最大化させるための販売計画・売場(Webサイト)・流通の仕組みを作成する ●リアル店舗を超えるサービス・魅力的で買いやすい売場を提供し、配送・カスタマーサポートまで含めた今までに無い新しいオンラインショップを作り上げていく ●グローバルのECを日本と同じ基準で展開させ、現地ニーズに合わせたサポートを実施していく ●Eコーマスを展開していない国にデジタルを活用しユニクロを理解してもらう ●デジタルを活用して店舗とECを融合したサービスを開発し、店舗・ECのお客様に新たな買い物体験を提供する
職務内容	●グローバルEC立ち上げ、サポートを行う ●世界中に適切なタイミングで適切な素材(デジタル)を供給する仕組みを構築する ●国内ECとグローバルECの運用を構築・実行する ●顧客情報を分析し、グローバルECの商売計画に反映する
必要な(身につく)知識スキル	●MD、在庫コントロール、チラシ、マーケティング等の部署と関る事で、ユニクロの商売が本部でどう動いているのかをさらに深く体得できる ●各国とコミュニケーションすることで、各国の顧客ニーズ及び商売の特性の理解が深まる ●各種分析手法の修得
求める人材	●未来の小売、未来の店舗を一緒に創造できる方 ●他部署を巻き込みながら仕事ができる方 ●現状のリアル店舗ではなく、デジタルを通じた新しい販売チャネルの構築に挑戦できる方
キャリアパスイメージ	

ダイレクト

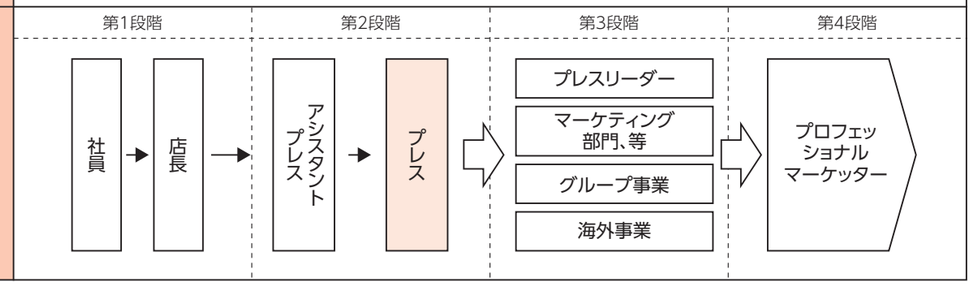
デジタル

役割・使命	●2020年全社目標の5兆円売上のうち、ダイレクト事業(EC)で1兆円達成を実現する ●世界中にユニクロを広めグローバルワンのダイレクト事業部を目指す
職務内容	●UTme!・メルマガ・モバイルサイト・ユニクロアプリなどデジタルプラットフォーム使った集客 ●リアルとデジタル店舗を融合し、全店舗の売上を更に上げるための付加価値を生み出す ●実店舗やEC事業での売り上げ活性化に繋がるデジタル施作の企画・運営 ●海外ECの立ち上げサポート
必要な(身につく)知識スキル	●ダイレクト・デジタルは常に新たな動きが世界中で起きており、その刺激的な環境の中で商売を組み立て・新しいサービスを提案し運用する力を身につける事ができます ●最先端のデジタルマーケティング、ECに精通できます。答えのない領域で色々な可能性を模索することで社外を含めた「世界」の第一人者になる可能性が有ります ●社外や他部署へも深く働きかけ結果を出すチームを作る力が身に付きます
求める人材	●全員経営を実現するためにチーム・部・店舗の枠を超えたチームワーク意識、そして周囲を巻き込んで実行するリーダーシップと実行力のある方 ●新しい商売のあり方に強い関心がある方、急成長したい方・強い情熱の有る方 ●ダイレクト(EC)に限らずユニクロのビジネスや商品を深く理解し他者や他部署に対してもサービス精神が旺盛な方 ●インターネットを通じてユニクロを世界中に広めるという事業目標に共感頂ける方
キャリアパスイメージ	

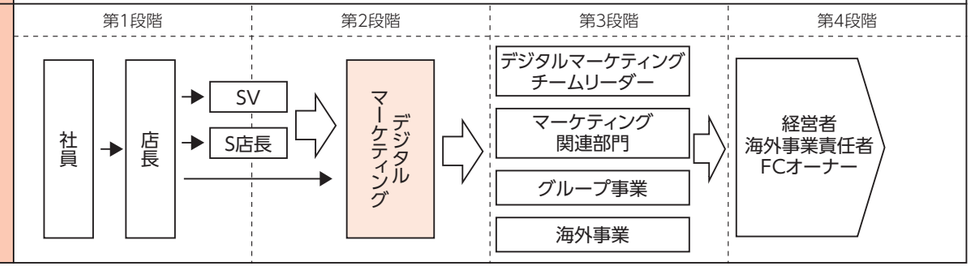
マーケティング 商品マーケティング

役割・使命	●「LifeWear」というコンセプトの下、グローバルで圧倒的なブランドポジションを築きあげる ●商売組み立ての中心に関わり、商品価値を訴求することで商売をサポートする
職務内容	●商品、売場を起点に、部署間を越えグローバルでプロジェクトをリードする ●社内外関係者と連携し、消費者に刺さるコンセプトを開発し、広告物の製作やコミュニケーションを実行する ●地域に根差した店舗を目指し、地域の広域、狭域、個店から発するコミュニケーションを企画、実行する ●企業・採用ブランディングを通じて、企業・ブランド・働く場としてのユニクロ、そしてその魅力を世の中に伝える
必要な（身につく）知識スキル	●プロジェクトマネジメントスキル ●ブランドマネジメントスキル ●広告物、販促物制作管理スキル ●媒体関連知識、バイイングスキル ●情報収集、分析、加工、プレゼンテーションスキル ●仮説構築、調査設計・実行・分析・示唆抽出スキル ●社内外関係者と連携し、一緒に目標を実現するチームワークスキル ●英語でのコミュニケーション能力
求める人材	●チャレンジ精神をもち、チームワークを尊び、リーダーシップのある方 ●服を通じてお客様を喜ばせたい、世の中を良くしたいという思いを持っている方 ●人とコミュニケーションをとる事が好きな方 ●論理的思考ができる方 ●心身ともにタフな方
キャリアパスイメージ	

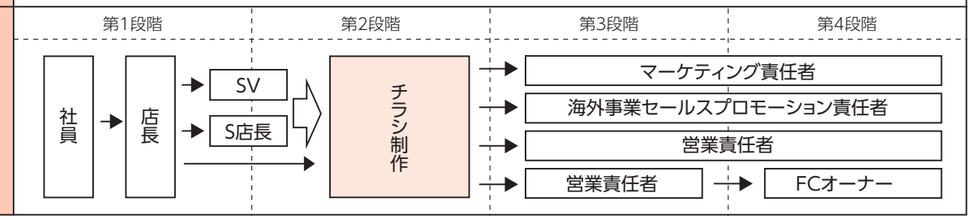
マーケティング グローバルPR

役割・使命	●雑誌メディアを中心に商品や企業理念を紹介し、ブランドの本質を知って頂き、支持を得て、売上に貢献する ●また、雑誌選定や誌面プランニングにより、ユニクロのブランド価値を創造する
職務内容	●雑誌パブリシティー掲載 ーメディアコントロールを含めた露出計画立案、編集部キャラバン、企画提案、商品リースおよび取材対応、雑誌掲載管理 ープレスリリース作成、Web利用による配信 ープレス向けショールーム運営、サンプル管理 ●グローバル展示会企画運営（主に雑誌メディア向け） ーシーズン立ち上がり期における展示会・内覧会の企画運営（年2回／in パリ、ニューヨーク、東京） ●雑誌広告 ー雑誌メディア広告プラン立案、実行、タイアップ広告制作進行
必要な（身につく）知識スキル	●対外交渉能力、コミュニケーション能力 ●企画交渉力、創造性、計画性 ●リーダーシップ ●商品知識、ファション知識
求める人材	●店長経験があることが望ましい ●コミュニケーション能力が長けており、一般的な常識やビジネスマナーが身についていること
キャリアパスイメージ	

マーケティング デジタルマーケティング

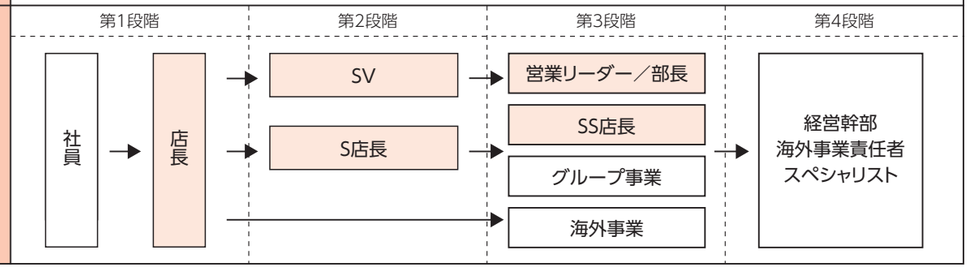
役割・使命	●グローバルでデジタルマーケティングを実践して、新しいお客様購入体験並びにお客様との関係の築き方をつくりあげること。他社に例のないデジタルと顧客の新しい接点を生み出して、商品のみならず企業姿勢を伝えることで、企業価値を上げ、来店・購入動機に変換していくコミュニケーションの立案・実行
職務内容	●デジタル（コンテンツ・チャンネル）での全体商売の設計並びに週商売の最適化 ●WEBコンテンツ企画・制作・配信 ●モバイルコンテンツ企画・制作・配信 ●デジタルメディア企画・制作（デジタル広告/Facebook/Twitter/LINE/MyStoreNews） ●定性的・定量的調査に基づく効果検証の実施 ●各国WEBマーケット調査
必要な（身につく）知識スキル	●最新のデジタルマーケティングに関する知識 ●プロジェクトマネジメントスキル ●広告物、販促物制作管理スキル ●情報収集、分析、加工、プレゼンテーションスキル ●想像力
求める人材	●チャレンジ精神・理解力の高い方 ●デジタルに高い関心がある方 ●チームワークで仕事ができる方 ●ガッツがある方
キャリアパスイメージ	

マーケティング チラシ制作

役割・使命	●半期／四半期単位で全社の週次商売計画を営業部・MD部を巻き込んで確定する ●集客力のあるチラシを毎週制作して、結果として、売上・粗利予算を達成する ●個店・地域にとってもっとも有効な商圏設定の実現と結果検証を実施し費用対効果を最大化する ●アジア圏を中心としたチラシ制作のためのリソース提供と、バックアップ
職務内容	●週次商売構築 ー半期／四半期単位で全社の週次商売計画を営業部・MD部を巻き込んで確定する ー商売結果を検証し、最短での修正と実行 ●チラシ制作業務（レギュラーチラシ、オープンチラシ） ーチラシデザイン立案と確定 ー商品撮影／モデル撮影のディレクション・管理 ●折込／印刷業務の管理 ー商圏設定 ー折込発注 ーコストコントロール
必要な（身につく）知識スキル	●本部各部署を巻き込む能力 ●現場経験を生かしての商売構築計画力 ●対外交渉能力（デザイン会社/印刷・折込会社など） ●商圏設定を契機として個店におけるMK・商売構築への貢献
求める人材	●お客様の立場に立ちながら強い改善意欲と自主性を持っていて本部各部署を動かしたいと考える方 ●自身の力でUQにおける商売の最大化を徹底的に考えたい方 ●毎週4000万部前後の発行物の責任者としてクリエイティブセンスを磨きたい熱意のある方
キャリアパスイメージ	

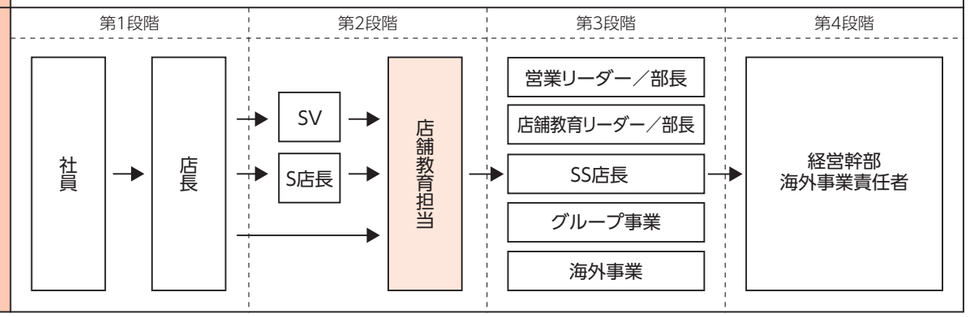
営業系

営業（店長・S店長・SS店長・SV・営業部リーダー）

役割・使命	●あらゆる人にファッションを自由に楽しんでもらえるブランドを実現する ●個店経営＝全員経営。全スタッフが一丸となったチームとして、日々の積み重ねられた商売の実行と店舗／お客様／地域が深い繋がりを持つことで、最高の顧客満足の提供と売上利益の最大化を実現する ●現場・現物・現実をもとに自社に要望される商品・売り場・サービスを考え抜き、顧客／店舗の声、市場／競合の状況を踏まえ、チャンスや課題をダイレクトに企画／生産／販売に反映し、世界最高レベルの商品／売り場／サービスを実現する
職務内容	●店長、S店長・SS店長、SV、営業部リーダーのそれぞれの立場において、店舗・地域の社長代理として、全社をリードし、部下を育成しながら、顧客満足／売上利益を追求していく ー人事管理（CS、部下育成、稼働計画など） ー商品管理（商品入出庫管理、棚卸業務など） ー売上管理（在庫管理、販促管理など） ー全社改善（月次・週次での情報発信、営業会議など） ー売場管理（レイアウト、VMDなど） ー業務管理（金銭管理、防犯・安全管理など） ー損益管理（店舗直課経費コントロールなど）
必要な（身につく）知識スキル	●経営者として必要な能力のすべて
求める人材	●経営者を目指している方、世界中で活躍したい方 ●顧客満足や売上利益を達成するために、絶対に妥協しない方 ●部下と一緒になって商売を実践でき、部署横断的にチャンス開発・課題解決をリードできる方 ●誰が正しいかではなく、何が正しいかを軸に判断し実行できる方 ●サービス精神、顧客思考、チャレンジ精神を持っている方
キャリアパスイメージ	

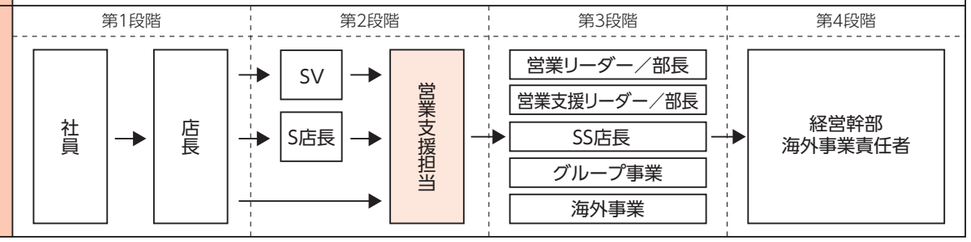
営業系

店舗教育

役割・使命	●「究極の個店経営」「スタッフが主役の会社」を実現するため、全LD/SV/店長/スタッフを経営者/商売人に育成する
職務内容	●将来のジーユーを担う人材を育成するために、現場に根付いた教育施策をスピードをもって実行する ースタッフ／社員／店長／SV／LDに向けた研修、原理原則教育 ーマニュアル／育成ツールの作成及び更新 ー資格試験（キャリアステップ／昇格試験）の運用 ーデジタルを活用した教育の確立
必要な（身につく）知識スキル	●経営者/本部各部署を巻き込み、現場の課題解決を実行していくため、人間関係の構築・問題解決能力が向上できる ●教育を一から作り上げ、トレーニングを実施することで、論理的思考力／コーチング／プレゼンテーション力が向上できる ●FRの理念、原理原則を含めあらゆる仕事／業務への本質理解を深めることができる
求める人材	●人を育てることに誰よりも喜びを持って取り組める方 ●何事に対してもあきらめずに努力を続けられる方 ●本質を捉える力のある方 ●自己成長意欲のある方 ●リーダーシップがある方
キャリアパスイメージ	

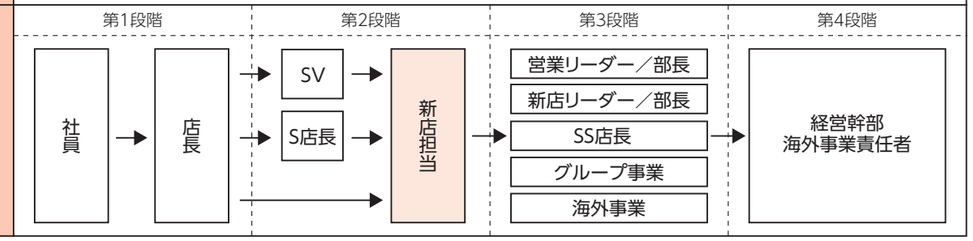
営業系

営業支援

役割・使命	●全ての店舗が個店の目標（売上利益/顧客満足/人材育成）を達成するため、店舗経営における課題解決並びにジーユーらしい独自の店舗経営の改革をリードし、ローコスト且つお客様が満足する店舗OP/売場を本部のあらゆる部署を巻き込み推進・実行する ●全従業員がお客様の為に、現場課題を発見し、効率的かつレベルの高い店舗経営ができるサポート及び制度・仕組みを構築する ●店舗が商売に集中できる仕組み及び一人ひとりがキャリア実現に向けた環境作りを行い、営業変革を加速させる
職務内容	●店舗運営におけるサポート、仕組み構築、業務改革の推進／実行 ー店舗効率改善の推進・実行 ー本部／店舗のデジタル化の推進・実行 ースタースタッフコンテスト／店舗報奨制度／社内報の定着・進化 ー店舗通達／情報の統廃合／削減による精度向上と本部エラー撲滅推進
必要な（身につく）知識スキル	●商売軸での正しい考え方、数値の見方 ●本質的な思考力、課題解決力 ●日常的に経営者と仕事をすることによる意識・見識・視点の獲得 ●成果が出るまで執念を持ってやり続ける実行力、推進力 ●部署横断で課題を解決するリーダーシップ・巻き込み力 ●コミュニケーション能力（伝える力・聴く力）
求める人材	●現在の店舗運営において「困っていること」、「やりたいこと」が明確で“現場改革したい!”という強い意欲を持っている方 ●顧客視点・現場起点で物事を考え、全社を巻き込み改革したいと考えている方 ●サービス精神（顧客志向／人のために役立つ事をしようとする方）を持って、お客様、店舗、同僚のために行動できる方 ●他部署／個人を巻き込むリーダーシップがある方 ●あるべき姿に向け、最後まであきらめずにやりきる力のある方 ●自己成長意欲が高く、柔軟に対応できる方
キャリアパスイメージ	

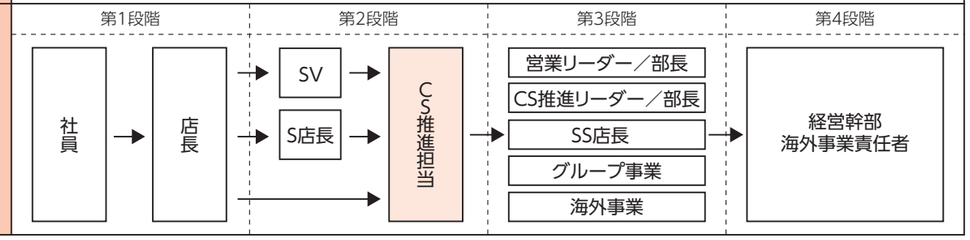
営業系

新店

役割・使命	●新店オープンの責任部署として全部署を巻き込んで店舗をサポートしオープン業務をマネジメントする ●国内ジーユーの事業拡大を経営者と直接仕事をしながら推進していく ●社内のあらゆる部署を巻き込んでジーユーの新店を成功に導く ●新店を通じて新しい試みにチャレンジし最新のジーユーを作り続け、全世界・全店の商売と売場を変えていく
職務内容	●出店確定前の出店計画精査からオープン後のフォローまで新店プロジェクトマネジメント全般 ーオープン店の情報管理・工程管理・売上／経費予算策定・オープンチラシ作成／粗利率コントロール・個店販促・DV交渉・新店販売計画／レイアウト／在庫計画など、総合的に新店店長を支援・育成する ●新店の立上げをひとつの事業として捉え、経営者視点を持って問題発見と解決を主体的に行う
必要な（身につく）知識スキル	●店舗の出店が計画されてから開店するまでの会社の業務フローを理解できる ●新規国を経営者と共に立上げる経験を通じ事業設立の流れを体得できる ●起きている事象から論理的・構造的に課題を捉え、考えて、問題解決を最短で実行する力 ●他部署や取引先との議論・交渉を通じたコミュニケーション力の向上 ●国内外のグループ経営者と仕事をする機会による意識・視点・思考力の向上
求める人材	●グループ・グローバルで通用する経営者になりたいと考えている方 ●現場・本部・社外などあらゆる相手とのコミュニケーション力が高く、他部署との摩擦も恐れずに目的達成するまでやり遂げることができる方、またはそうなりたいと強く思う方 ●ジーユーの店舗業務に精通し、バランス感覚の高い方、またはそうなりたいと強く思う方 ●日本語だけでなく英語でも仕事のコミュニケーションがとれる方、またはそうなれるように本気で努力している方
キャリアパスイメージ	

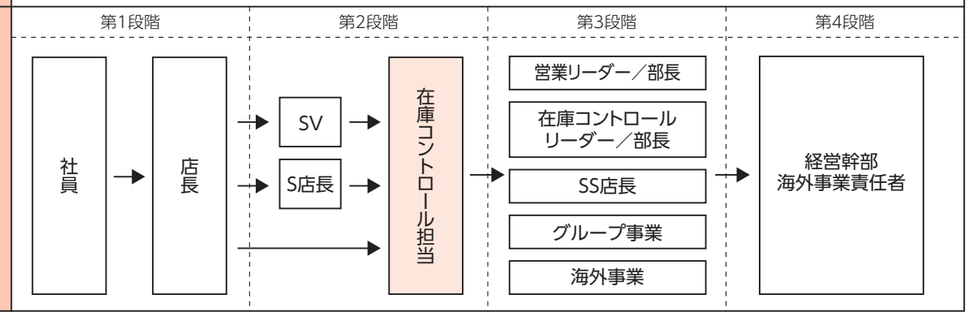
営業系

CS推進

役割・使命	●お客様のご意見・ご要望、問い合わせに対して全社の窓口となり、迅速且つ丁寧・的確な対応を実行する ●全店舗／ECへのお客様からのご意見・ご要望を収集・分析し、自社に要望される顕在・潜在ニーズを明らかにする ●お客様の声をダイレクトに商品企画／開発、売場作り／販促、店舗運営に反映し、お客様の期待を超える商品・売場の基点となる ●上記を通じて、全社のCS意識向上と顧客最優先の風土を醸成し、顧客満足度・企業価値向上を目指す
職務内容	●CS／ECコールセンター運営における業務構築／運用定着、本部／店舗への情報展開／問題提起及び解決、コスト管理、要員計画の立案／検証／採用 ●CS／ECコールセンターのマネジャー業務全般及び業務サポート ーコールセンターの日常運営マネジメント、稼動計画管理、人材育成、マニュアル・ツール開発整備、対応品質管理、店舗巡回
必要な（身につく）知識スキル	●CS／ECコールセンター機能の基礎知識の習得からコミュニケーションプランやリサーチの企画能力 ●お客様視点でのロジカルシンキング、クリエイティブシンキング ●Eコマース、オンラインコミュニケーション、ダイレクトコミュニケーションの基礎知識や実務スキル ●部署横断での課題解決に必要なコミュニケーション・ヒューマンスキル・問題解決スキル
求める人材	●現在の店舗CS／サービスにおいて“現場改革したい!”と強い意欲がある方 ●CS／ECコールセンターの流れ、仕組みや各部署の機能、役割を勉強し、今後のご自身のキャリアに活かしたい方 ●顧客視点・現場起点で物事を考え、全社を改革する意思を持つ方 ●サービス精神（顧客志向／人のために役立つ事をしようとする方）を持って、お客様、店舗、同僚のために行動できる方 ●他部署／個人を巻き込むリーダーシップがある方 ●あるべき姿に向け、最後まであきらめずにやりきる力のある方 ●自己成長意欲が高く、柔軟に対応できる方
キャリアパスイメージ	

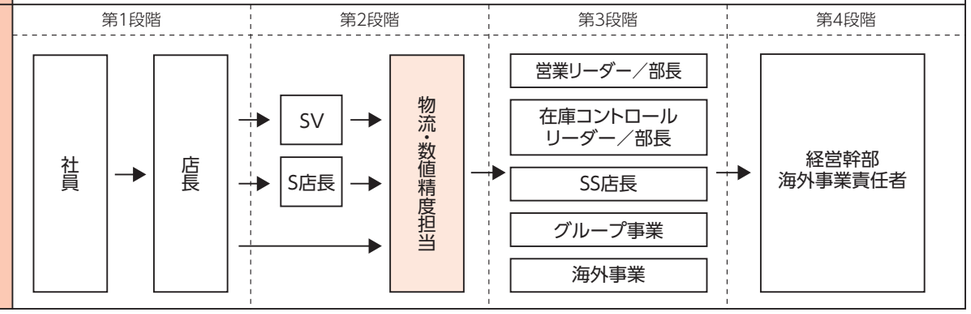
在庫コントロール

在庫コントロール

役割・使命	●在庫目標適正化、店舗投入、振替、在庫消化、在庫システム改修に責任を持ち取り組み、全社／エリア／個店において部門／単品／SKU別に最適な在庫、きれいな売場の実現を目指し、結果として顧客満足／売上／粗利目標を達成する
職務内容	●月次・週次の販売計画に基づき投入計画を立案し、店舗在庫システムへ反映 ●売上対策、消化対策の提案及び実行（緊急投入、振替を含む） ●SV・店長に対する在庫教育の実施（在庫研修、SV研修、在庫診断書評価、等）
必要な（身につく）知識スキル	●商品の生産から店舗投入されるまでの商売の流れの知識 ●個店の売場・在庫状況から全社の商売を組み立てる力 ●数値分析力（月／週／日で帳票を確認し対応する力） ●コミュニケーション力
求める人材	●全社・個店の商売に問題意識を持ち、自分が変えたいという強い意志を持っている方 ●自ら問題発見し、自ら変えていく行動力を持っている方 ●店舗教育を通じて、個店経営の実現をサポートしたい方
キャリアパスイメージ	

在庫コントロール

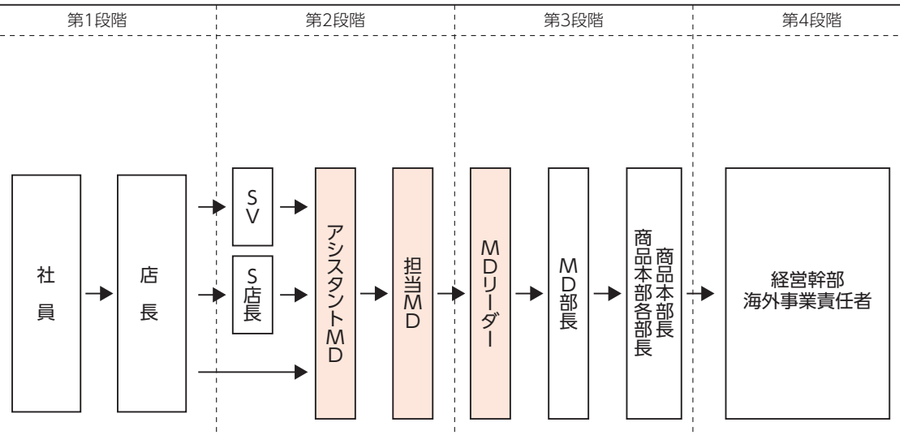
物流・数値精度

役割・使命	●お客様、店舗に必要な商品を最短で届けるローコストな物流の仕組みを構築し自ら運営管理を行う ●全社在庫の精度に責任を持ち、全社の商品管理精度を向上させ会社の利益に貢献する ●国内で積み重ねたノウハウを海外（CN・TW）に展開し、各国均質化した物流・在庫管理を行う
職務内容	●商売に即した国内倉庫及び運送ネットワークの運営管理と予実管理を実行 ●新たな物流改善施策を立案し、社内外関係者を巻き込み自ら実行・検証 ●防犯対策の立案、実行、現場への指導を行う ●全社棚卸業務（スケジュール、マニュアル、業者手配・交渉、データ修正、店舗指導等） ●海外事業（CN・TW）に対して物流・数値精度を数値責任を持って指導する
必要な（身につく）知識スキル	●生産工場から店舗までの商品の流れの知識 ●物流に関わる一般知識 ●全社の商品管理プロセスの理解 ●数値分析力
求める人材	●物流に興味を持っておりコスト意識が高い方 ●無理や無駄を見抜き、自ら改善しようという意欲を持っている方 ●数値分析を行い、店舗の利益貢献にサポートしたいと考えている方
キャリアパスイメージ	

ジーユーの仕事

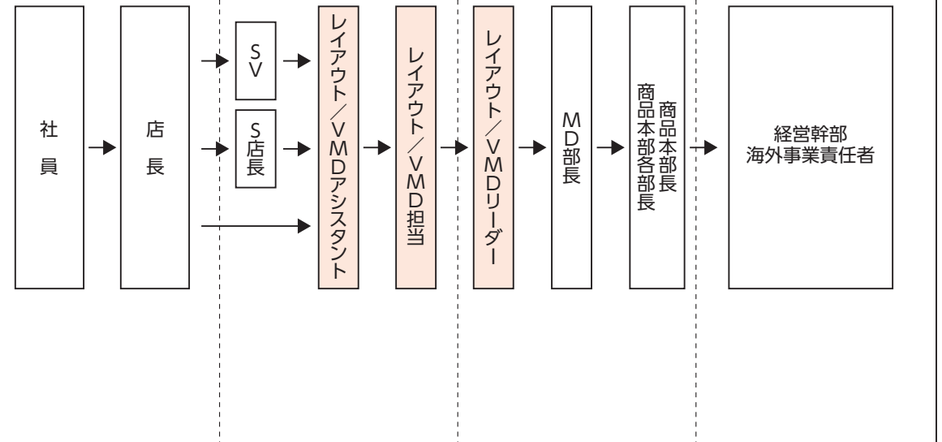
MD

MD(マーチャンダイザー)

役割・使命	●「驚きの低価格」、「安心の品質」、「旬のデザイン」を実現し、グローバル市場で勝てる商売の基(計画)を作る ●商品を作るのではなく、商売を作る事がMDの最大のミッション ●2023年売上高1兆円達成を目指し、既存にない新しい大型SPAのMDの仕組みを構築する ●商売人として売上・粗利の最大化・期末在庫のコントロールを両立させ確実に利益を残す
職務内容	●商売計画の立案と管理運営 ー商売の計画(商品計画・販売計画・在庫計画・レイアウト計画)を立案し、その計画に基づき、R&Dや生産と連動し商品開発を行い、販売計画・レイアウトを営業・店舗と共有して、企画立案から店頭での販売まで全てにおいて責任を持ち管理・運営を行う ●計画修正と売上対策 ー自らが立てた販売計画に対し、実績や売場の問題点・課題について、常に短・中・長期別に最適な計画修正と売上対策、問題解決を実行する ●連携部署との業務ダイレクション ー計画を遂行するにあたり、多くの部署との連携を円滑に行う為に、業務のダイレクションとタイムマネジメントをイニシアチブを持って実行する
必要な(身につく)知識スキル	●商売の全工程に携わることによるSPAの全体像の理解 ●商売計画の立案、修正計画立案のスキルと商売の組み立ての基礎 ●商品知識、市場理解 ●数値分析力とPCスキル ●コミュニケーション力(社内外との協業によるチームワーク) ●プレゼンテーション・レポーティングスキル
求める人材	●リーダーシップ、スピーディな実行力がある方 ●顧客視点・現場起点で物事を考え、全社を改革する意思を持つ方 ●商売を数字で正しく理解し、最適な判断ができる方(または判断できる力を身につけたい方) ●サービス精神を持って、お客様、店舗、同僚のために行動できる方 ●マストレンドファッションを取り入れた大型SPAとしての商品開発・運営に関心、情熱があり、それを仕事として本気で取り組みたい方 ●物事を多角的視点から捉えられ、先に向かってのビジョンを描ける方
キャリアパスイメージ	

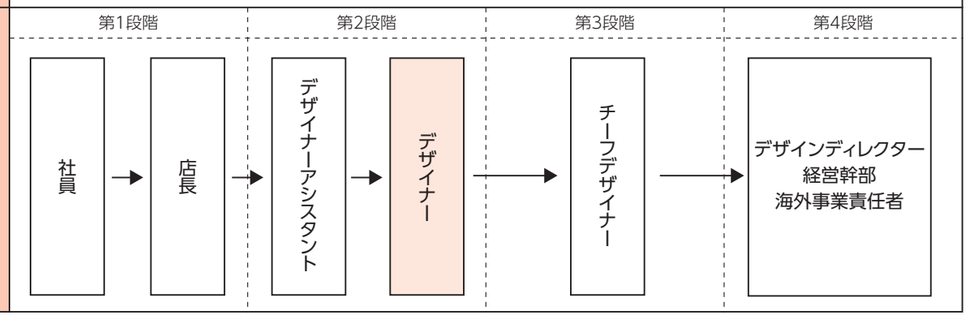
MD

IMD(レイアウト・VMD)

役割・使命	●ジーユーの「ファッションをもっと自由に」のコンセプトを表現する売場作り ●日本発の低価格ファッションSPAとしての目指すべき売場基礎の構築 ●現場スタッフにとって分かり易く、効率的な売場作りができる売場計画作成
職務内容	●商品計画・販売計画と同期して売場計画を作成し、商品会議時に売場起点での商売戦略をMDと共に提案する ●日々の商売動向に合わせレイアウトの最適化を行い、現場と一緒に売上最大化できる売場修正を行う(レイアウト) ●商品の企画意図や表現したい事を売場のVP/DP/PPを使って表現する(VMD) ●MD・MK・営業と連動し商売戦略に沿った売場戦略を立案し、効率的に売場作成できる売場計画を作成する
必要な(身につく)知識スキル	●売場編集能力、売場起点での商品構成力 ●他部署との折衝も多いので、部門横断でのコミュニケーション力 ●販売在庫計画に基づいたレイアウト計画力 ●VMDスキル
求める人材	●売場作りに情熱・興味があり、将来はIMDのプロとしてジーユーの売場構築を自ら行いたい方 ●現場での売場・VMD・レイアウト作りの経験を活かし高めたい方 ●ファッションが好きで、且つ顧客目線にたった思考ができる方
キャリアパスイメージ	

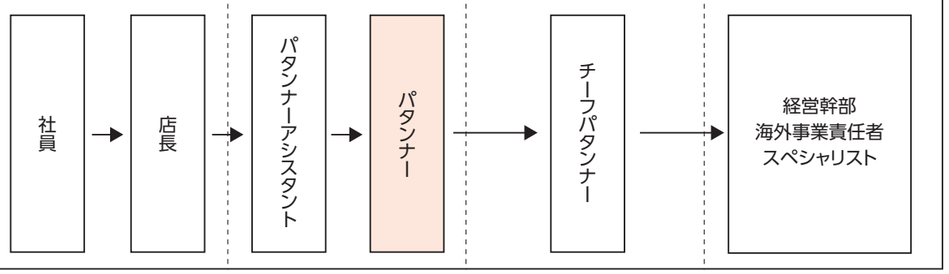
R&D

デザイナー

役割・使命	●ブランドメッセージ「ファッションを、もっと自由に」を商品開発を通じて実現する ●グローバル市場で勝てる、ジーユー独自の差別化・競争優位のある商品・商品構成を開発、構築する ●そのシーズンを代表するメガトレンドアイテムを特定・創出する
職務内容	●情報収集、分析を通じ、ジーユーとして取り入れていくファッションの方向性を特定する ●ディレクションや商品計画を基に、最適な素材、色柄、スタイル、構成を特定しサンプリングを実行する ●毎月の軸になる大きなトレンドアイテムを特定し、幅広い顧客に訴求できる商品構成を構築する
必要な（身につく）知識スキル	●トレンドを多面的に捉え、提案することができる情報収集・処理能力 ●デザインワーク能力（商品計画や情報を基に具現化できる、サンプルをチェックし的確な修正ができる） ●フィッティング能力（パタンナーと連携し、基本デザインと整合性がとれた修正ができる） ●コミュニケーション能力（社内外と協業し、良いプロセスで開発を進捗させることができる）
求める人材	●服飾専門学校等にて学習され、実務経験が2〜3年程度以上ある方 ●ファッションの力を信じ、それを多くの方々に提供したいという想いのある方 ●チームで物作りができる方 ●社内外と連携し、商品開発をリードすることができる高いコミュニケーション能力、リーダーシップ
キャリアパスイメージ	

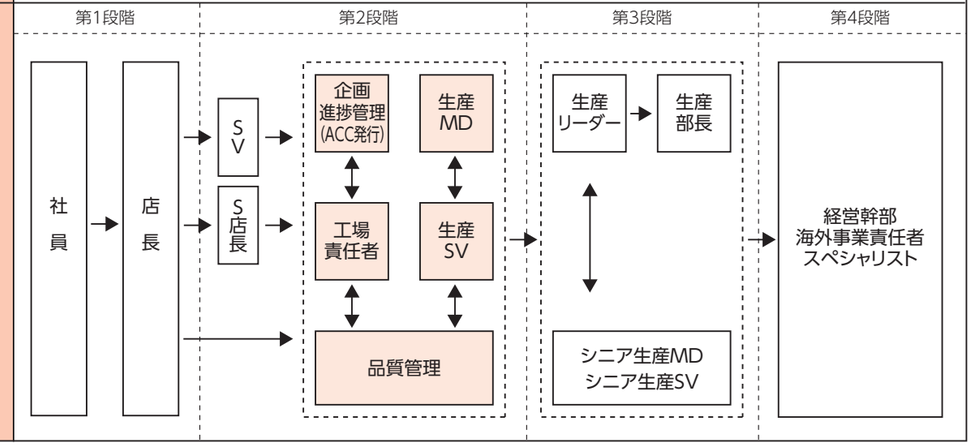
R&D

パタンナー

役割・使命	●ブランドメッセージ「ファッションを、もっと自由に」を商品開発を通じて実現する ●グローバル市場で勝てるパターン、フィット、着心地の実現 ●パターン技術を継続的に改善・蓄積し、技術の活用を通じて、商品完成度の向上を追及する
職務内容	●パターン・仕様書の作成と確定、フィッティングの実施、サンプルチェック及び仕様改善の実施 ●トワルの作成・チェックの実施、工場との作りこみ ●マスターサイズ、各サイズにおけるベストフィット実現に向けた全体品質の向上、パターン技術の伝承
必要な（身につく）知識スキル	●パターン、仕様書作成能力（パターン・仕様書を作成し、工場と連携しサンプル作成ができる） ●フィッティング能力（フィッティングを通して発生した問題を提起し、具体的に解決できる） ●サンプルチェック能力（サンプル仕様書を作成しサンプルチェックができる） ●お客様の声、市場、コレクション等を見聞きし、パタンナー自ら提案していく主体性
求める人材	●服飾専門学校等にて学習され、実務経験が2〜3年程度以上ある方 ●ファッションの力を信じ、それを多くの方々に提供したいという想いのある方 ●チームで物作りができる方 ●社内外と連携し、商品開発をリードすることができる高いコミュニケーション能力、リーダーシップのある方
キャリアパスイメージ	

生産

生産

役割・使命	●最適な品質・コスト・納期を実現し、売上・利益の最大化を実現する ●ヒット商品開発による売上・利益の最大化を実現する ●FRGと工場両者が成長できる工場政策を実現の上、パートナーシップ関係を強化する
職務内容	東京本社及び海外事務所（上海・ベトナム・インドネシア・バングラデシュ）における下記業務 ●品質・コスト・納期管理による売上・利益の最大化 ー東京本社と海外事務所連携による量産時に発生する問題の解決 ー品質・コスト・納期・生産調整など条件交渉の上実現 ーMD・商品計画と連携した適切なキャパ管理と生産調整 ●イノベーション（商品開発・工場政策） ーコア商品の進化と新商品開発 ー工場政策に基づいた中長期的な工場キャパシティの確保、新規開拓 ●育成 ー生産MD・生産管理・企画進捗管理担当の育成
必要な（身につく）知識スキル	●FRG品質管理基準を基にした適切な判断力 ●縫製・素材全般にわたる商品開発に必要な知識 ●国際物流・貿易条件を含めたサプライチェーンマネジメントの十分な知識 ●財務・CSRの基本知識 ●売上帳票を活用し、数字を読む力 ●論理的思考 ●社内外とのコミュニケーション力 ●市場動向やコスト構造を熟知したうえでの交渉力 ●マネジメント・部下育成能力
求める人材	●真摯な方（信念を持ち正義を貫く方）：GU・FRの代表として工場経営者と対面するため人間力が求められる ●商品が好きな方：好きこそものの上手なれ ●報連相ができる方：報連相がチームの勝利の鍵。報連相を怠ると大事故につながる ●チームプレーができる方：高品質な商品を生産するためには、工場経営者及び社内メンバーとの信頼関係構築が必須 ●数字に強い方：生産計画、生産調整、コスト設計には数字のセンスが必要 ●健康な方：やりがいは有るが世界中に出張するタフな仕事。体力勝負 ●TOEIC550点以上が望ましい
キャリアパスイメージ	

商品計画

商品計画（JP）

役割・使命	●ジーユーの急成長と高効率を同時に実現していくために、主にGUJPのサプライチェーンマネジメントの中心となり、商品・生産計画から販売までを完全連動させる ●商品系の各部署と協働で、商品計画・生産計画・販売計画の実効性を高める
職務内容	●商品計画/生産計画/販売計画の立案/実行。実際の販売状況に応じて、計画を修正し、SKUレベルでの生産調整を行い、販売と生産を連動させる。また、店舗向けに毎月のB200を作成/公開し、次月の商売をリードすること。チームで、顧客満足と売上・粗利の最大化、期末在庫の極少化が達成できるよう商売をコントロールしていく
必要な（身につく）知識スキル	●数値分析能力（商売に関わる数字の見方や考え方） ●課題発見、課題解決能力 ●コミュニケーション能力（他部署との協業によるチームワーク） ●ジーユーのサプライチェーンマネジメントの流れ把握と仕組みの理解 ●FRの商売・商品経営の原理原則の理解
求める人材	●店長経験もしくはSV経験があれば望ましい ●数値実績、店舗状況を正しく分析でき、数値面の根拠を持って対策を立案実行できる方 ●常に現場起点・顧客視点で物事を考え、周囲を巻き込んで行動でき、サービス精神旺盛な方
キャリアパスイメージ	第1段階：社員 → 店長 第2段階：SV / S店長 → 商品計画（JP）担当 第3段階：商品計画（JP）リーダー／部長 / SS店長 / グループ事業 / 海外事業 第4段階：経営幹部 海外事業責任者

商品計画

商品計画（海外）

役割・使命	●海外商売を拡大していく為に、各国メンバーと一緒に、ベストの商品計画作成と工場への発注を実行。結果として、世界中の店舗でSKU単位で欠品・過剰を無くし、顧客満足と売上利益の最大化を実現する
職務内容	●各国事業メンバーと協働で、商品計画・販売計画を作成 ●実際の販売状況をみながら計画の修正を行い、工場への発注を実施 ●各国の商品計画チームの構築、強化に取り組み、グローバル化・ローカル化を実現
必要な（身につく）知識スキル	●数値分析能力（商売に関わる数字の見方や考え方） ●課題発見・課題解決能力 ●コミュニケーション能力／巻き込み力（グローバルで活躍できる能力） ●FRの商売・商品経営の原理原則の理解
求める人材	●店長経験もしくはSV経験があれば望ましい ●数値実績、店舗状況を正しく分析でき、数値面の根拠を持って対策を立案実行できる方 ●強い向上心や成長意欲があり、周囲を巻き込んで行動でき、サービス精神が旺盛な方
キャリアパスイメージ	第1段階：社員 → 店長 第2段階：SV / S店長 → 商品計画（海外）担当 第3段階：商品計画（海外）リーダー／部長 / SS店長 / グループ事業 / 海外事業 第4段階：経営幹部 海外事業責任者

マーケティング

マーケティング

役割・使命	●「ファッションをもっと自由に」というブランドメッセージのもと、ファッションブランドとして国内での圧倒的なポジションの確立、およびグローバルで勝負できるブランドの基礎作り ●商売組み立ての中心に関わり、商品価値を訴求することで店舗／ECへの集客を実現する
職務内容	●商品、売場を起点に、部署間を越えマーケティング施策をリードする ●社内外関係者と連携し、消費者に刺さるコンセプトを開発し、広告物の製作やコミュニケーションを実行する ●店内、外部メディアなど顧客とのあらゆるメディアを駆使して、商品の魅力／価値を伝える ●モバイル会員の軸とした、集客施策の実行
必要な（身につく）知識スキル	●プロジェクトマネジメントスキル ●ブランドマネジメントスキル ●広告物、販促物制作管理スキル ●デジタルマーケティング企画および実務経験 ●媒体関連知識、バイイングスキル ●情報収集、分析、加工、プレゼンテーションスキル ●仮説構築、調査設計・実行・分析・示唆抽出スキル ●社内外関係者と連携し、一緒に目標を実現するチームワークスキル ●英語でのコミュニケーション能力
求める人材	●チャレンジ精神をもち、チームワークを尊び、リーダーシップのある方 ●服を通じてお客様を喜ばせたい、世の中を良くしたいという思いを持っている方 ●人とコミュニケーションをとる事が好きな方 ●論理的思考ができる方 ●心身ともにタフな方
キャリアパスイメージ	第1段階：社員 → 店長 第2段階：SV / S店長 → マーケティング担当 第3段階：マーケティング リーダー／部長 / SS店長 / グループ事業 / 海外事業 第4段階：経営幹部 海外事業責任者 スペシャリスト

マーケティング

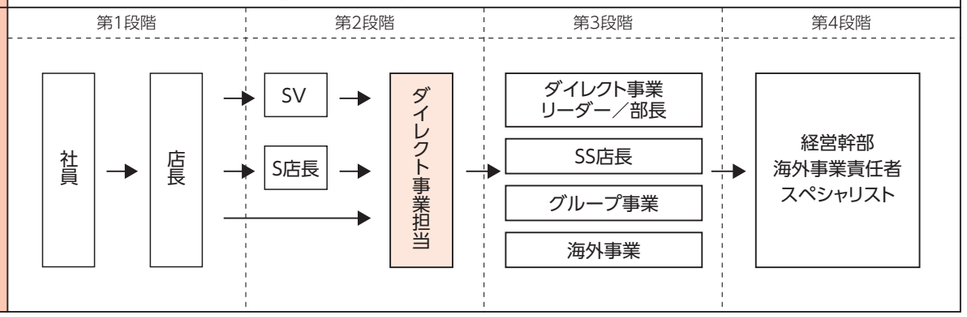
PR（プレス）

役割・使命	●インフルエンサー（例：報道メディア・ファッション誌・ブロガー・オピニオンリーダー）にジーユーファンになってもらい、自発的に情報発信を行ってもらう ●世の中のトレンド・空気感をヒアリングし、社内に注入。商品開発、MD、販売計画、売場作りなどの意思決定に反映する
職務内容	●パブリシティー掲載 ー露出計画立案、企画提案、商品リースおよび取材対応、雑誌掲載管理 ープレスリリース作成、配信 ープレス向けショールーム運営、サンプル管理 ー展示会や記者発表などのインフルエンサー向けイベントの企画立案、実行、KPI管理 ー雑誌タイアップ広告プラン立案、製作進行 ー社内外の情報（商品・スタイリング・お店・従業員・企業・報道記事他）を編集し、社内外に発信する ●インフルエンサーとの関係構築・ネットワーク ー社内外の情報（商品・スタイリング・お店・従業員・企業・報道記事他）を編集し、社内外に発信する
必要な（身につく）知識スキル	●対外交渉能力、コミュニケーション能力 ●企画交渉力、創造性、計画性 ●リーダーシップ ●商品知識、ファッション知識
求める人材	●店長経験があることが望ましい ●コミュニケーション能力が長けており、一般的な常識やビジネスマナーが身についている方
キャリアパスイメージ	第1段階：社員 → 店長 第2段階：SV / S店長 → PR担当 第3段階：PRリーダー／部長 / SS店長 / グループ事業 / 海外事業 第4段階：経営幹部 海外事業責任者 スペシャリスト

ジーユーの仕事

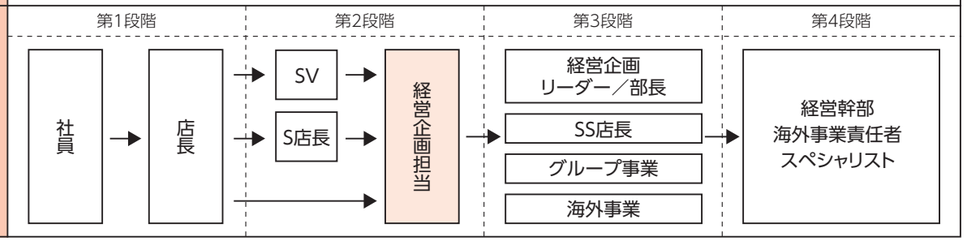
ダイレクト

ダイレクト事業（商売計画）

役割・使命	●ジーユーサイト（EC事業）を最大の旗艦店およびブランドを伝えるメディアとして、売り上げ・粗利を最大化させるためのコンセプト・販売計画・サイト売場・クリエィティブ・サービスを構築する ●リアル店舗とオンラインをシームレスでつなぐ仕組みをSPAとして先駆けて確立し、デジタルでの斬新なサービスと魅力的で買いやすい売場を提供し、配送・カスタマーサポートまで含めた次世代ショップを作り上げていく
職務内容	●オンラインショップの販売・在庫・売場・販促計画の立案・実施 ●EC事業運営のためのオペレーション・流通・CSの運営 ●新しいデジタルマーケティングを活用した集客やその基盤つくり、コンテンツ立案・運営 ●海外ECの立上げサポート、運営 ●リアル店舗とオンラインを融合したシームレスなサービスの提供
必要な（身につく）知識スキル	●MD、在庫コントロール、デジタルコミュニケーション、MK、営業等全ての部署と関る事によるジーユーのより深いビジネス知識及び経験 ●店舗では難しい詳細な顧客動向などのデータ分析、販売計画への反映、流通の仕組みを立案・実行する力
求める人材	●デジタルに興味があり、ファッションxデジタルでの新領域を開拓したい方 ●服の商売の一領域にとどまらず、複数の領域を経験し、スキルをつけて成長したい方 ●ジーユーを世界一にする為にダイレクト・海外事業がその成長エンジンであると信じている方 ●ロジカルかつ情熱的にチームとして共に働ける方
キャリアパスイメージ	

経営企画

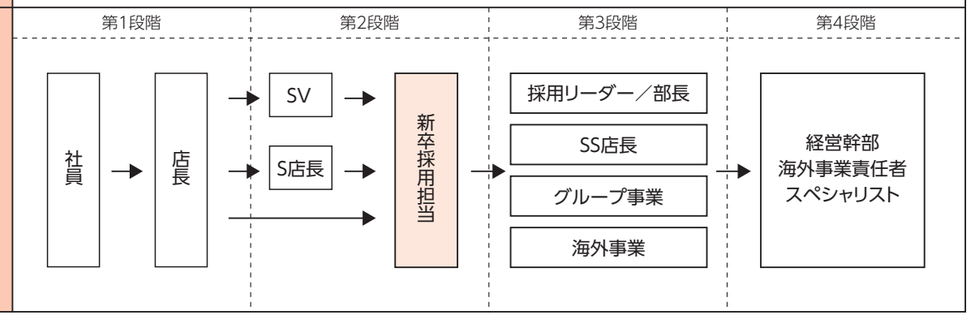
経営企画

役割・使命	●世界中のお客様にジーユーを通してファッションを楽しんでいただく為に、我々が今やらなければならないことを見極め、その実行の推進役となる
職務内容	●ジーユーグローバルの将来像、その実現のための戦略を盛り込んだ、中長期の経営計画を策定する ●損益予算、キャッシュフロー予算の策定と、実績モニタリングを行い、各部署（海外事業含む）と協力して予算達成の為のアクションを実行する ●営業部と協力し、月次、週次、日次の売上予算、人件費予算を策定し、効率的な店舗運営のフォローを行う ●さまざまな経営分析を行い、経営上の課題を明らかにする ●経営課題を具体的なタスクに落とし込み、社内外の関係者と協力して推進する
必要な（身につく）知識スキル	●経営者視点　●数値分析のスキル　●論理的思考力 ●ファイナンスの基本知識　●会社の各機能の役割、つながりの理解 ●世の中で起こっていることへの高い関心　●高いコミュニケーション能力
求める人材	●ジーユーの商品を世界中のお客様に届けたいと強く思う方 ●サービス精神があって、お客様、同僚のために何かをしたい、という思考をお持ちの方 ●オープンマインドで、バックグラウンドの異なる世界中の方々と、先入観なくコミュニケーションできる方 ●論理的思考のできる方　●専門領域に限らず、さまざまな知識の習得に貪欲な方 ●固定概念にとらわれず、柔軟な発想のできる方 ●細かな数値分析ができる方、もしくは抵抗感のない方 ●英語でコミュニケーションができる方、または、その習得に意欲的で、実際に努力をされている方 ●財務3表が理解できればなお可
キャリアパスイメージ	

ジーユーの仕事

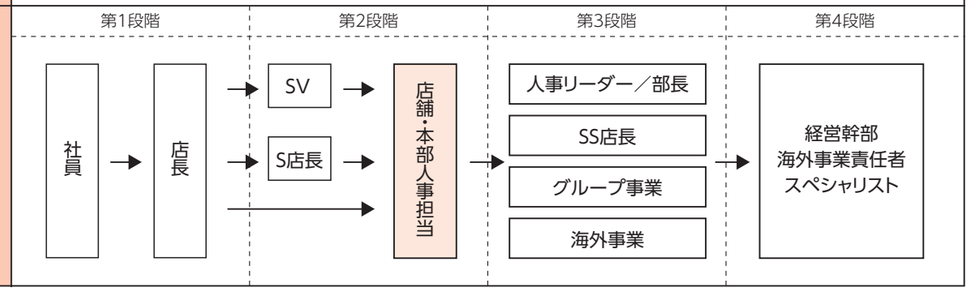
人事

新卒採用

役割・使命	●ジーユーの目標、ビジョンに共感し、参画してくれる仲間を集め、ひとりでも多く採用し、働きたい企業No. 1を実現する
職務内容	●ジーユーで働く価値を明確にし、一貫性のあるメッセージを発信し続ける ●他社の追随を許さない斬新な手法のイベント、媒体にて、効果的な母集団を形成し、各選考において、選考官、内定者フォロー、内定者教育の精度向上、抜本改革を行う ●グローバル化に向け多様なチャネルにおいて、質を大幅に上げつつ、採用数が確保できる 戦略、施策を実行する
必要な（身につく）知識スキル	●チームマネジメント力：協力会社、他部署の多くの方々を巻き込み業務を行っていくため ●営業（商売）力：営業と同じく、自社・競合・顧客（学生）の3Cを考え、それを元に戦略立案・実行をしていくため ●企画／提案／推進力、コミュニケーションスキル、プレゼン能力
求める人材	●人と接すること、聴くこと、話すことが好きで、常に熱く、明るく、元気な方 ●何事にも前向きで、チャレンジ精神が旺盛で、自己成長意欲が高い方 ●物事を客観的視点で捉えることができる方
キャリアパスイメージ	

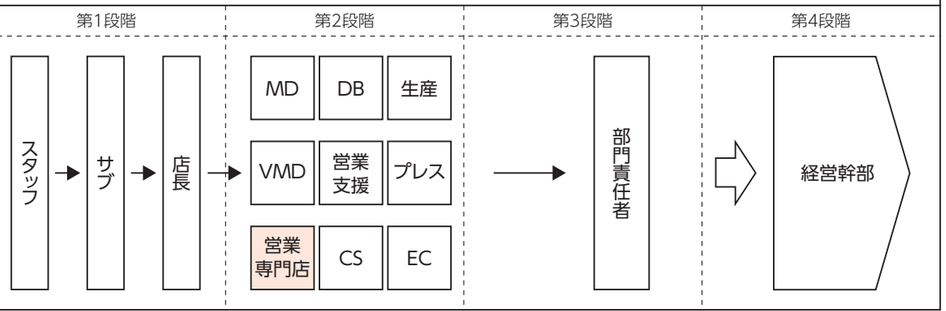
人事

店舗・本部人事

役割・使命	●店長、スタッフ一人ひとりがジーユーの商売を通じて、やりがいや誇りを感じ、自己実現できるためのサポートをする ●本部で働く全ての社員の支えとなり、人事領域に留まらずあらゆる面でパートナーとして問題解決を進めることにより、社員一人ひとりが元気に、前向きに仕事し、活躍できるようにする
職務内容	●人事制度企画・運営・・・現場の問題解決のための人事制度や仕組みの見直し・変更 ●異動／キャリア開発・・・異動／抜擢による成長機会の提供と、従業員一人ひとりのキャリア形成支援 ●従業員ケア・・・従業員が抱える悩み・不安（キャリア、仕事、健康、人間関係）を解決できるようサポート ●R社員採用／登用、スタッフ採用・・・R社員中途採用の企画と運営、社内R社員登用の運営と推進（長期雇用の実現）、個店ごとの店舗スタッフ要員の充足サポート
必要な（身につく）知識スキル	●コミュニケーション力（理解力・傾聴力・伝達力）　●メンタルケアサポート知識 ●人事労務知識（労働法関連）　●プロジェクト推進力 ●全社視点による人材の育成と活用の諸知識
求める人材	●会社の成長と全従業員の成長、幸せを人事の立場から支援／リードしたいと強い志を持っている方 ●「人」に興味・関心が高い方 ●「人」の分野でプロフェッショナルとして自己成長を実現したいと考えている方 ●いかなる困難にも逃げずに、何事にもチャレンジすることができる方 ●いかなる状況であっても冷静、かつ、公平に物事を観察でき、論理的・客観的に判断ができる方
キャリアパスイメージ	

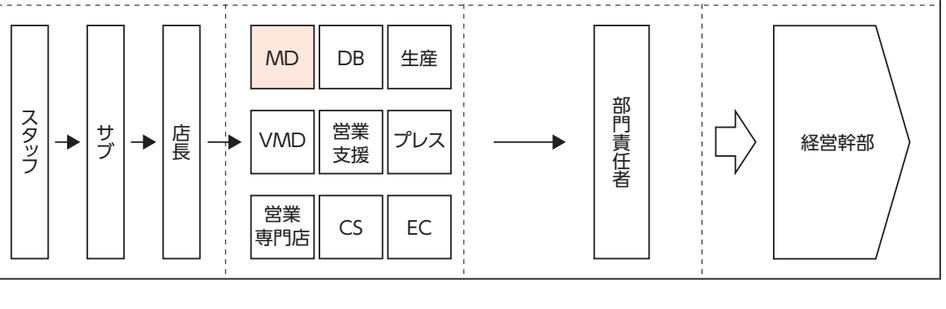
営業

営業

役割・使命	●リテール営業・専門店（セレクトショップ）・フランチャイズ営業
職務内容	●リテール営業 ー直営店舗の店舗運営業務、及び予算売上管理 ー百貨店、ディベロッパーとの交渉 ●専門店・フランチャイズ営業 ー全国各地にある専門店及びフランチャイズ店舗に対し展示会でのオーダーを付けていただくための営業業務。販売サポートから商品販売提案、各種問い合わせや客注対応等の実施
必要な（身につく）知識スキル	●他ブランドや業界全体の知識 ●一般的なPCスキル（エクセル・ワード・パワーポイント） ●店舗の立場に立って自ら行動する力 ●数値分析ができ、改善プランを計画・実行する力 ●コミュニケーション力 ●店長経験
キャリアパスイメージ	

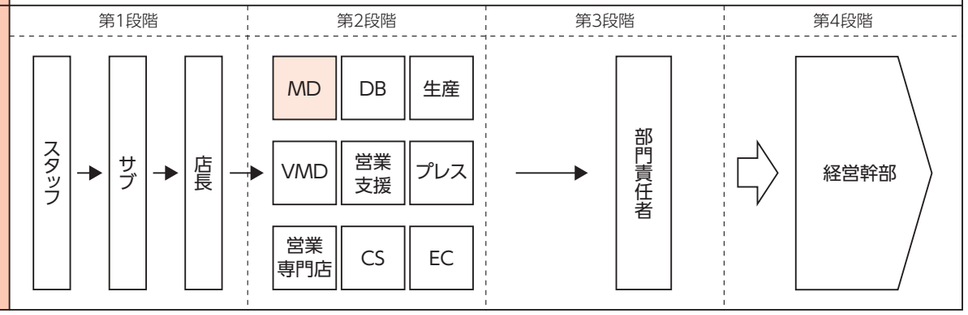
MD

MD（TLブランド/HL/CDC/PTT/JB）

役割・使命	●商品企画及び投入の計画立案、実行 ●販売・商品計画及び発注を行い営業利益の達成のための責任を負う
職務内容	●商品発注業務、商品企画、商品投入計画作成業務 ●販売、商品計画の立案とラインシート・MDマップの作成 ●販売、商品計画をチーム・店舗スタッフへの共有（品番ごとの商品説明を含む） ●品番ごとの状況に応じた追加発注 ●海外のMDチームとの情報共有（売れ筋情報共有、次シーズンの向けての提案等）
必要な（身につく）知識スキル	●PCスキル（エクセル・ワード・パワーポイント） ●生産関連の基礎知識（素材・仕様・デザイン等） ●計数分析力 ●分析力があり、次の対策を数字的な根拠で立案実行できる力 ●語学力（日英両方のコミュニケーションスキル） ●各部署を横断するコミュニケーション能力とプレゼンテーション能力 ●数値実績と現場をみて現状を分析できる商売人 ●店長経験
キャリアパスイメージ	

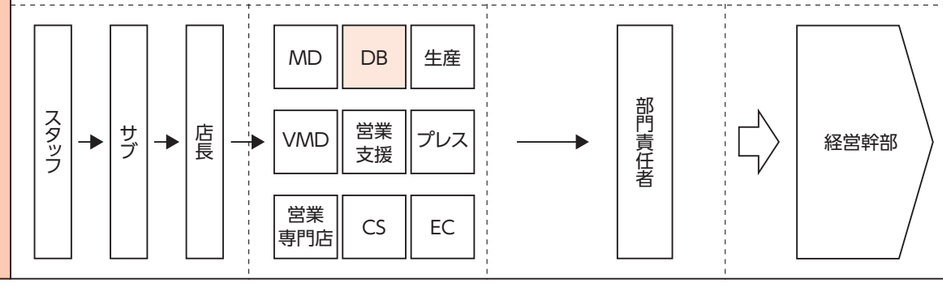
MD

MD（PLST）

役割・使命	●商品企画及び投入の計画立案、実行 ●販売・商品計画及び発注を行い営業利益の達成のための責任を負う
職務内容	●オリジナル商品企画、商品投入計画作成業務 ●販売、商品計画立案とラインシート・MDマップの作成 ●販売、商品計画をチーム・店舗スタッフへの共有（品番ごとの商品説明を含む） ●品番ごとの状況に応じた追加発注
必要な（身につく）知識スキル	●トレンド情報収集力 ●PCスキル（エクセル・ワード・パワーポイント） ●生産関連の基礎知識（素材・仕様・デザイン等） ●計数分析力 ●分析力があり、次の対策を数字的な根拠で立案実行できる力 ●各部署を横断するコミュニケーション能力とプレゼンテーション能力 ●数値実績と現場をみて現状を分析できる商売人 ●店長経験
キャリアパスイメージ	

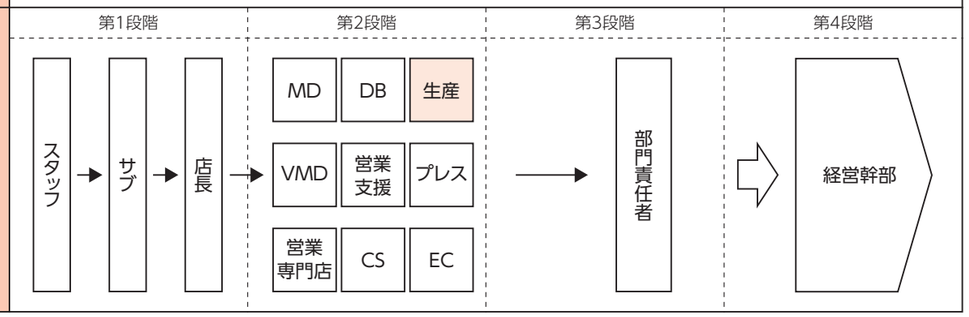
DB

DB（ディストリビューター）

役割・使命	●在庫管理
職務内容	●店舗からの商品リクエストを聞き、店舗への商品投入／フォロー ●新規投入商材の配分（投入数量／店舗の決定） ●商品移動（シーズン消化率を上げるために消化の可能性が高い店舗への移動指示etc…） ●週次の納品予定表の発信
必要な（身につく）知識スキル	●商品、営業部門における全体の流れの知識 ●コミュニケーション能力 ●在庫適正化を実現する在庫管理能力 ●PCスキル（エクセル・ワード・パワーポイント） ●店舗（お客様）側の立場を考える力 ●店長経験
キャリアパスイメージ	

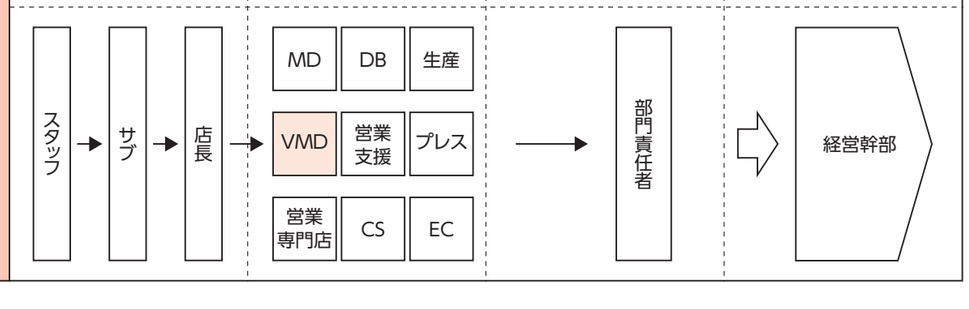
生産

生産

役割・使命	●生産管理、品質管理、原価管理の取りまとめ ●納期（リードタイム）管理、適正工場の設定と管理
職務内容	●生産戦略の立案、実行、新規工場開拓、ユニクロ生産部との連携窓口 ●原価低減、納期遅延防止、B品撲滅のための工場改善指導 ●展示会に向けてのサンプル作成 ●生地等の原料を手配し、パタンナー・国内外の商社・工場の協力を得て商品の生産指示 ●NYのラインから日本のマーケットへのMDプラン、企画のエディット、発注計画の立案 ●仕入計画に対する、購買および生産背景の決定 ●原価、納期、品質管理、原料購買、輸入など
必要な（身につく）知識スキル	●世界中の最適な工場で最高の服を作るノウハウ ●人を巻き込みスケジュールどおりに商品を上げるため、リーダーシップ能力 ●貿易、輸入、為替などの専門的な知識や実務が身につく ●生地や糸などの原料などの知識や縫製知識、目利きのスキルが養われる ●コミュニケーション力が高くビジネスレベルの語学力 ●計画的に業務ができ、臨機応変に対応できる柔軟な思考力
キャリアパスイメージ	

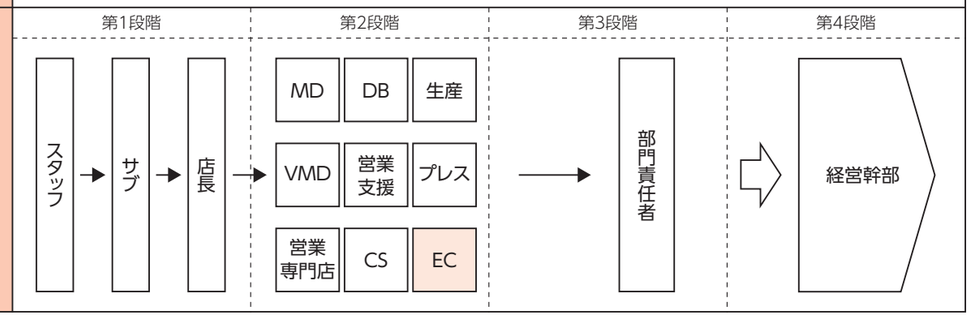
VMD

VMD

役割・使命	●ブランドの戦略をビジュアルで表現し、ブランドの価値を向上させる
職務内容	●店舗ディスプレイやレイアウト作りの立案、実行 ーブランドコンセプトにあったスタイリングの指示 ●イベント企画、設営・撤去 ーブランド価値向上のためのイベント企画や事前の準備、最終の撤去まで ●ブランドイメージの統一
必要な（身につく）知識スキル	●レイアウト技術 ●他部署との横断的なコミュニケーション力 ●体力のある人・発想力、想像力 ●ブランドの世界観を発信したいという強い意思 ●店長経験
キャリアパスイメージ	

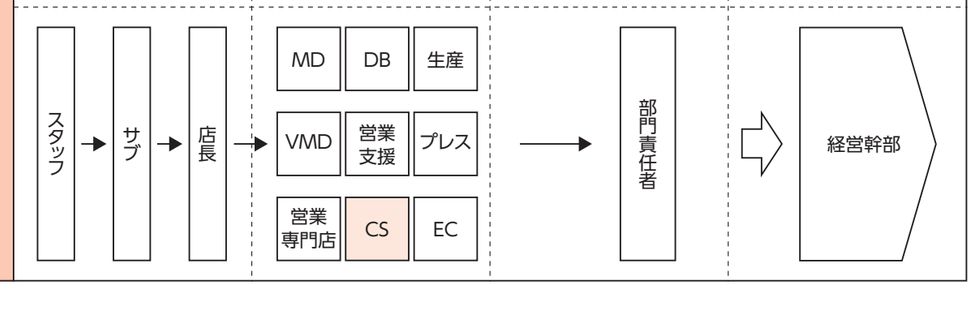
EC

EC（eコマース）

役割・使命	●eコマースの売上と利益の向上、及びリアル店舗を含めたデジタルマーケティング施策の立案／実施
職務内容	●eコマースの運営及び売上の向上（アクセス数、購買率、客単価） ●デジタル分野でのマーケティング
必要な（身につく）知識スキル	●ネット関連のマーケティングスキル ●デジタル分野の知識や情報、集客に関わるテクニック ●社内外関連部署との交渉力とチームワーク ●商売に関する数値分析力 ●商売（売上と利益）、デジタルという新しい知識や情報に対する貪欲な姿勢 ●ネット販売やITに興味関心があり、世の中に対して常にアンテナを張る力 ●集客や購買率の向上を常に考え店舗でそれを実行する力 ●店長経験
キャリアパスイメージ	

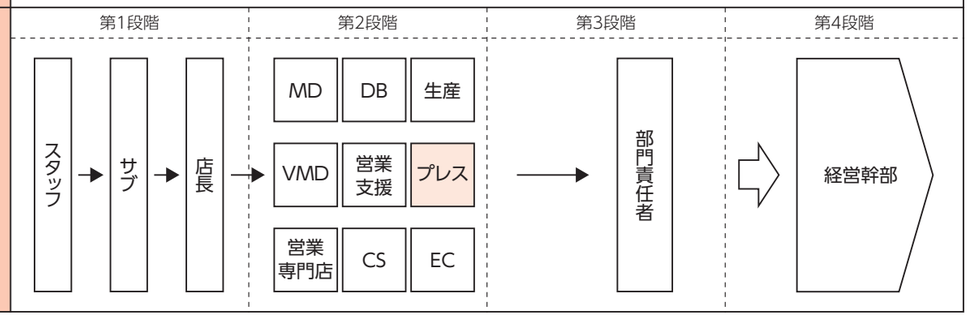
CS

CS

役割・使命	●会社全体の顧客満足向上、商品品質向上 ー接客・品質双方においてお客様の声を改善に繋げる ー問題発見・解決を仕組み化していく。その為に全部署・全ブランドを巻き込み協働を図る ー結果としてクレームをファンに変えLTJの接客と品質は更に圧倒的日本一に大きく貢献する
職務内容	●CS・・・お客様・店舗からの声に対応する。その内容を各ブランドにフィードバックし顧客満足向上へのアクションを能動的に実践、関与する。接客クレームについては、該当店舗の改善進捗を入店にて量りにも行く ●QC・・・お客様・店舗からの声に対応する。その内容を各ブランドを現物をもってフィードバック
必要な（身につく）知識スキル	●服飾に関する商品知識と販売経験双方があれば尚可 ●商品知識、対人対応幅、コミュニケーションスキル力 ●人の役に立つことに喜びを感じ、チームワークを重視して仕事に向かう姿勢 ●冷静な判断力 ●店長経験
キャリアパスイメージ	

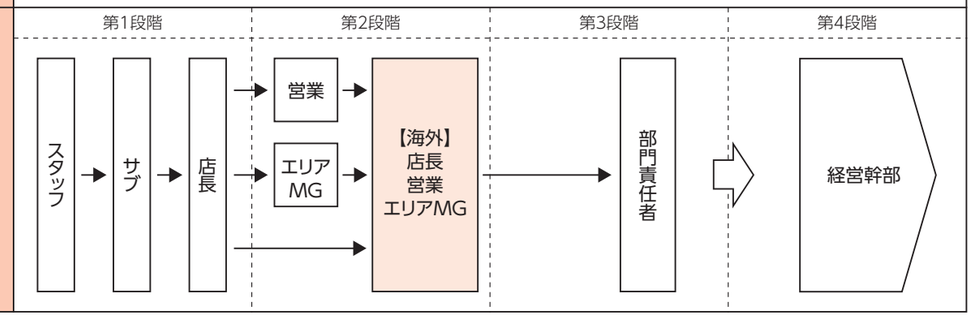
プレス

プレス

役割・使命	●ブランドの認知度アップ、企業価値の向上 ●ショップへの来店を促す広告宣伝活動、販促活動
職務内容	●スタイリストや雑誌のエディターとコミュニケーションを図り、各メディア媒体に貸し出すことでのブランド露出の拡大 ●ブランドの主力商品を広告を通して露出、売上や来店向上への誘致 ●ブランド発信のルックブックやカタログの制作
必要な（身につく）知識スキル	●トレンドに敏感であり、新しいものに対する情報収集力 ●対外交渉能力、創造力、コミュニケーション能力 ●周囲への細やかな気配り ●店長経験 ●一般的な常識やビジネスマナー ●商品知識、ファッション知識
キャリアパスイメージ	

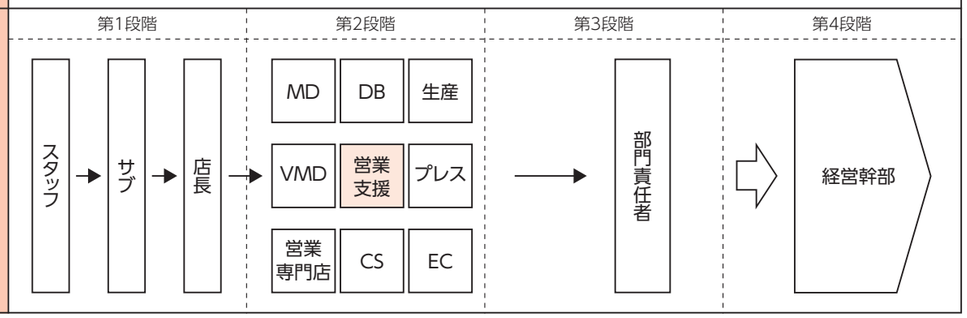
海外事業

海外事業

役割・使命	●海外店舗での店長業務及び店舗運営、店舗マネジメント
職務内容	●海外店舗での店長業務（売上管理、店舗運営他） ●販売技術を中心とした人材育成 ●日本、海外との連携を図り、売上の拡大と事業全体のサポート
必要な（身につく）知識スキル	●一般的なPCスキル（エクセル・ワード・パワーポイント） ●店長経験、ブランド知識、商品知識 ●店舗マネジメントスキル ●ビジネスレベルでの語学力 ●異文化でのコミュニケーション能力 ●周囲を巻き込み実行する力
キャリアパスイメージ	

営業支援

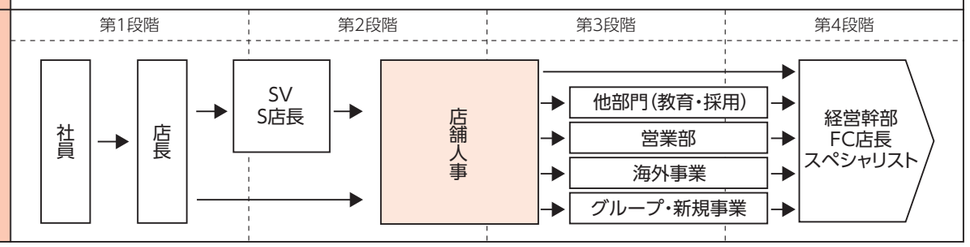
営業支援

役割・使命	●店舗・本社の業務支援、会社として目標達成できる環境作り
職務内容	●総務業務・・・新店準備、店舗備品管理、請求書支払申請処理、月次報奨金配布 ファミリーセール・FRコンベンションの準備・運営、店舗スタッフ研修準備 ●数値精度・・・棚卸支援 ●計数管理・・・各種MD帳票の作成 ●グラフィック・・・DM、ECサイトや店舗装飾のデザイン
必要な（身につく）知識スキル	●店舗・本部・外部とのコミュニケーション能力 ●各部署間、グループ会社間の調整能力 ●全社的な課題の発見と解決能力 ●様々な業務を通じて、会社全体をサポートしたいと考える思考力 ●どんな人とでも円滑にコミュニケーションがとれるスキル ●PCスキル(エクセル・ワード・パワーポイント) ●店長経験
キャリアパスイメージ	

アフォーダブルラグジュアリーブランドの仕事

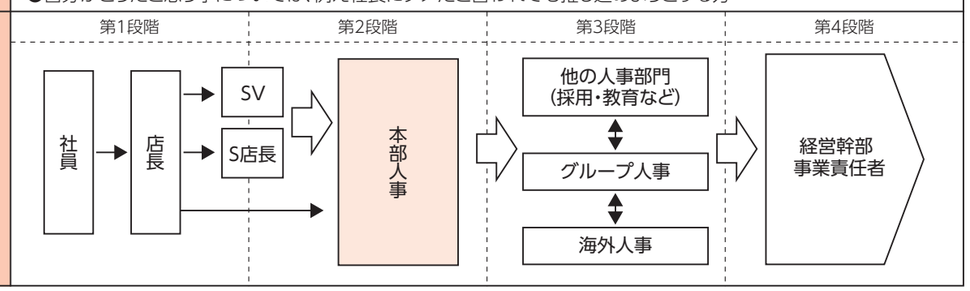
人事

ユニクロ店舗人事

役割・使命	●「スタッフが主役の会社」を実現する。店長、スタッフ一人ひとりがユニクロの商売を通じて、やりがいや誇りを感じることができ、全員に対して自己実現の機会を創り出し、一人ひとりの夢を実現するためのサポートをする
職務内容	●組織・異動／キャリア開発・・・異動／抜擢による成長機会の提供と、従業員一人ひとりのキャリア形成支援 ●従業員ケア・・・個々の従業員が抱える悩み・不安（キャリア、仕事、健康、人間関係など）を解決できるようサポートする ●R社員採用／登用、スタッフ採用・・・R社員中途採用の企画と運営、社内R社員登用の運営と推進（長期雇用の実現）、個店ごとの店舗スタッフ要員の充足サポート ●人事制度企画・運営・・・現場の問題解決のための人事制度や仕組みの見直し・変更（例：R社員制度、評価制度、女性活躍推進のための環境整備など）
必要な（身につく）知識スキル	●コミュニケーション力（理解力・傾聴力・伝達力） ●全社視点による人材の育成と活用の諸知識 ●プロジェクト推進力 ●人事労務知識（労働法関連） ●メンタルケアサポート知識
求める人材	●（店舗の方であれば）エリア、もしくは、店舗のマネジメントを2〜3年程度の経験と実績のある方 ●会社の成長とFRグループ全従業員の成長を人事の立場から支援／リードしたいと強い志を持ち、かつ、全従業員の幸せを考えられる方 ●『人』にあつく、『人』に興味・関心が高い方、『人』の分野でプロフェッショナルとして自己成長を実現したいと考えている方 ●いかなる困難にも逃げずに、何事にもチャレンジすることができる方 ●いかなる状況であっても冷静、かつ、公平に物事を観察でき、論理的・客観的に判断ができる方
キャリアパスイメージ	

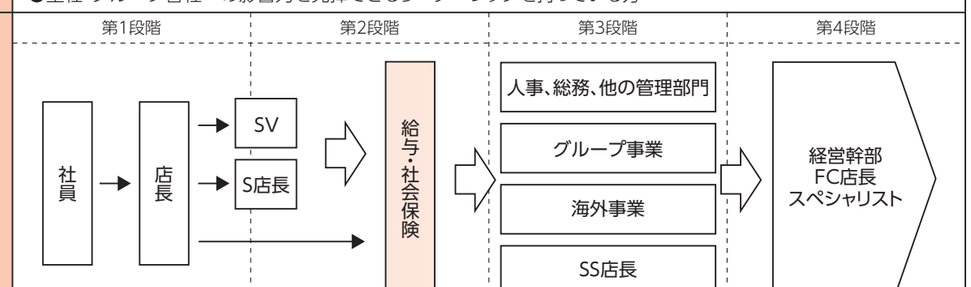
人事

本部人事

役割・使命	●本部で働く全ての社員の支えとなり、人事領域に留まらずあらゆる面でパートナーとして問題解決を進めることにより、社員一人ひとりが元気に、前向きに仕事し、活躍できるようにする ●担当部門の経営者の隣りで支え・戦いながら、社員がわくわくする部門方針・戦略を立案し、効果と効率の両立を実現できる組織を創り上げ、チャレンジングな仕事に社員が立ち向かい日々成長できる。このような会社・組織に変えていく為のあらゆる活動を推進する
職務内容	●部門戦略を推進し得る組織作り・要員計画を立案し、実現の為に手足を動かす ●経営視点・個人キャリア視点の両面から活発な異動に頭を捻り、最適人事を推進 ●従業員一人ひとりのキャリア・業務・人間関係・処遇などの悩みに正面から向き合い対峙していくと共に、一人の悩みを全社に展開し働きやすい会社に変えていく ●目標設定、評価、労務、給与、人事システムなど人事機能業務の適切な実行支援
必要な（身につく）知識スキル	●スピード解決力：問題を特定しその場で解決、もしくは解決できる人を見つけ出し、何が何でも最後まで追いかけて、解決していくスキルとスタンス ●人間力・胆力：従業員一人ひとりの人生を左右する判断を躊躇なく下し、責任を取るスキル ●相手の立場に立つ力：社員が幸せになることを常に考え、仏にも鬼にもなれるスキル ●感受性：「最後は人の想い」と強く理解し、感度高く相手の心に寄り添うスキル
求める人材	●『人』に寄り添い、他人の事でも自分事として過度に対応したくなる心の持ち主 ●職場の同僚や社員がもっと笑顔で気持ち良く働いてほしいと心から思う方 ●自分がこうだと思う事については、例え社長にダメだと言われても推し進めようとする方
キャリアパスイメージ	

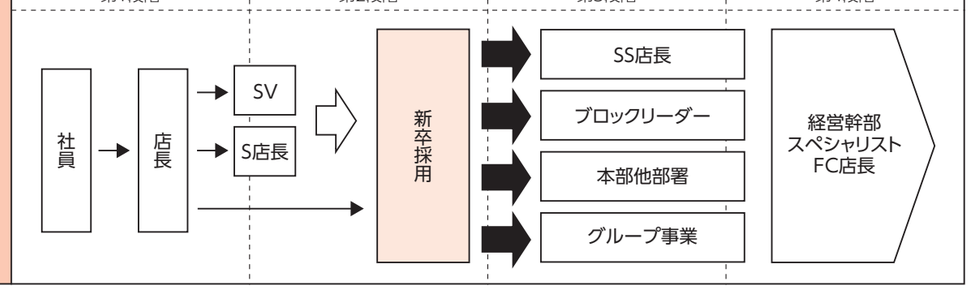
人事

給与社会保険

役割・使命	●FRグループ全従業員の生活の基盤の一端をサポートし、従業員満足度を深め、顧客満足・売上利益の達成を実現できる職場環境を整える ●実務面における正確性と効率性を常に考え、全社における人事労務管理がスムーズに運用されるべくマネジメントを遂行できるよう、店舗・従業員へサポート、フォローを実行する
職務内容	●給与計算に掛かる社内運用、システム改善を含めた運用管理 ●入退社の実務、税務・社会保険関連の官公庁の届出実務 ●海外赴任者（海外から日本への赴任者含む）の給与・税務・社会保険全般の運用管理 ●人事制度変更や勤怠等の労務管理に対応すべく店舗・本部含めたオペレーション管理 ●人事労務マニュアル、店舗労務管理の研修、グループ各社・FC会社立上げに掛かる実務・運用フォロー
必要な（身につく）知識スキル	●労務管理基礎知識 ●社会保険、税務面の実務に沿った応用知識 ●実務管理能力、業務改善力（大量の実務を回していくうえでの工夫） ●官公庁、各取引先、各関係部署等との連携・交渉による交渉・折衝力
求める人材	●従業員の生活基盤をサポートする縁の下の力持ちとして、サービス精神溢れる方 ●労務管理知識、社会保険や税務など専門知識を習得する意欲の高い方 ●全社・グループ各社への影響力を発揮できるリーダーシップを持っている方
キャリアパスイメージ	

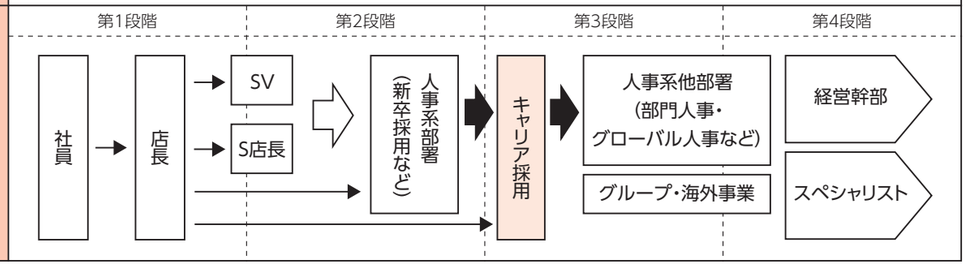
人事

新卒採用

役割・使命	●世界No.1のカジュアルブランドに向けて、ユニクロの目標、ビジョンに共感し、参画してくれる仲間を集め、ひとりでも多く採用し、働きたい企業No.1を実現する
職務内容	●ユニクロで働く価値を明確にし、一貫性のあるメッセージを発信し続け、他社の追随を許さない斬新な手法のイベント、媒体にて、効果的な母集団を形成し、各選考において、選考官、インターンシップ、リクルーターの選考精度向上を行う ●グローバル化、グループ化に向け多様なチャネルにおいて、質を大幅に上げつつ、採用数が確保できる戦略、施策を実行する
必要な（身につく）知識スキル	●チームマネジメント力：協力会社、他部署の多くの方々を巻き込み業務を行っていく ●営業（商売）力：営業と同じく、自社・競合・顧客（学生）の3Cを考え、それを元に戦略立案・実行をしていく ●企画／提案／推進力
求める人材	●人と接すること、聴くこと、話すことが好きで、常に熱く、明るく、元気な方 ●何事にも前向きで、チャレンジ精神が旺盛で、自己成長意欲が高い方 ●物事を客観的視点で捉えることができる方
キャリアパスイメージ	

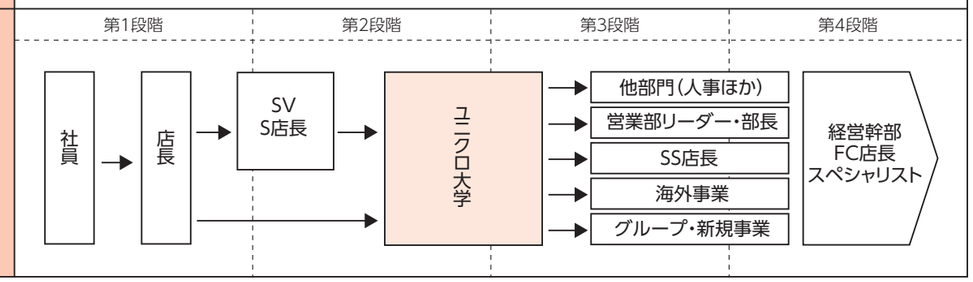
人事

キャリア採用

役割・使命	●FRグループのミッション実現と成長の為に共に活躍する人材を世界中から採用する ●FRが働く場所として意義・魅力ある場であること、また、ひとり一人がこれまでの経験・能力を最大限に発揮して働ける環境であることを採用マーケットに発信する ●世界No. 1の実現を人材の面からサポートする
職務内容	●的確な媒体・手法を選定し、募集職種・国・マーケットごとに異なるターゲットにあわせた情報発信をおこない、採用ブランディングの向上と効果的な母集団形成を行う ●紹介会社が、FRの代わりとなって広く候補者に働きかけられるような関係を構築する ●FRのリクルーターが自ら採用マーケットに入り、潜在層候補者とコミュニケーションをすることにより人材発掘、短期・長期的な関係構築、採用につなげる ●応募者がFRに入社したいと思えるような選考プロセスを確立し、すべての候補者の方に対して、結果にかかわらずFRのファンとなっていただけるような誠意ある選考を行う ●入社後に一日も早く力を発揮できるよう、関係部門と協力しながら受け入れ準備を整える
必要な（身につく）知識スキル	●企画・提案・分析 ●コミュニケーション・交渉・調整 ●ネットワーキング ●社外に対してのビジネススキル ●人を見る目 ●さまざまな業界・職種に関する知識 ●部門理解 ●ビジネス英語
求める人材	●人と組織に対して興味と熱意を持っている方 ●社会人1年生から経営者レベルの方まで、適切な対応が取れる社会性と柔軟性を持った方 ●上記の知識スキルを身につけたいと思う方
キャリアパスイメージ	

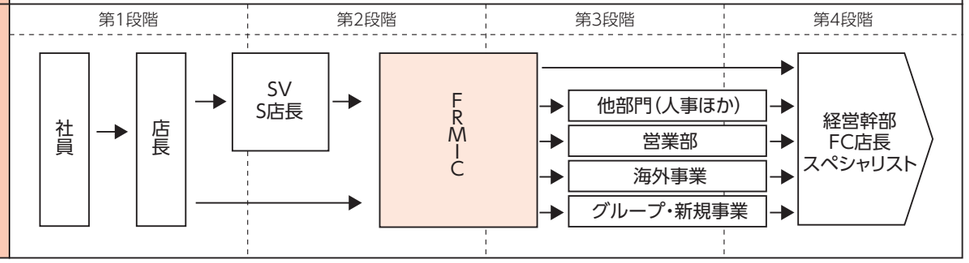
FRMIC

ユニクロ大学

役割・使命	●「究極の個店経営」「スタッフが主役の会社」を実現するため、全SV／店長／スタッフを経営者／商売人に育成する
職務内容	●将来のユニクロを担う人材を育成するために、現場に根付いた教育施策をスピードをもって実行する ースタッフ／店長／SVに向けた研修、原理原則教育 ーマニュアル／育成ツールの作成及び更新 ー資格試験（キャリアステップ／昇格試験）の運用 ーデジタルを活用した教育の確立
必要な（身につく）知識スキル	●経営者／本部各部署を巻き込み、現場の課題解決を実行していくことによる、人間関係の構築・問題解決能力 ●教育をーから作り上げ、トレーニングを実施することによる、論理的思考力／コーチング／プレゼンテーション力 ●FRの理念、原理原則を含めあらゆる仕事／業務への本質理解
求める人材	●人を育てることに誰よりも喜びを持って取り組める方 ●何事に対してもあきらめずに努力を続けられる方 ●本質を捉える力のある方 ●自己成長意欲のある方 ●リーダーシップがある方
キャリアパスイメージ	

FRMIC

FRMIC

役割・使命	●FRグループを世界No.1の企業にするために必要不可欠な経営者を2020年までに200人育成する ●グローバルで全員経営を実現するため、全社員を経営者・商売人へと育成する
職務内容	●全社員が経営者・商売人が成長することができる育成戦略の立案 ●人材育成施策の実行（MiraiPJ・・本部社員教育・上司教育・店長30人と柳井社長ダイレクトコミュニケーション等） ●FRコンベンション、社内報など、FRのDNAに触れ、全社員の価値観を醸成する施策の企画、実行 ●FRグループにおける通訳・翻訳機能のマネジメント
必要な（身につく）知識スキル	●会社の課題を自ら発見し、経営者・本部各部署・営業部を巻き込んで課題解決を実行していくため、経営者の視座・本部の仕事の理解の理解が深まり・人間関係が構築でき、問題解決能力が向上できる ●業務範囲・チームメンバーがグローバルであるため、グローバル各国の課題や取り組みの把握、グローバルで働く上での必要なコミュニケーションスキルを身に付けることができる ●正解が無いことを自ら考え、伝えることを繰り返す中で、論理的思考力、ストーリー構成力、伝える力が鍛えられる
求める人材	●FRに誇りを持ち、課題を自覚しながらも、自らが先頭に立って改善する意思を持てる方 ●論理的に物事を理解することができる方 ●あるべき姿を実現するために、最後まであきらめずにやりきる力がある方 ●努力の量はもちろんこと、質を向上させることができる方 ●英語力は現時点で充分ではなくても半年でTOEIC700点以上になれる取組みを実行できる方 ●個人で頑張るだけではなく、人を巻き込むリーダーシップがある方
キャリアパスイメージ	

計画管理

経理（JP）

役割・使命	●会社の財政状態および経営成績を総合的に把握し、経営判断に必要な重要情報を的確かつタイムリーに経営へ報告し、経理数値にともとづく事前予測・問題解決提言を推進 ●会計及び税務の側面から、経営効率の向上に向けた改善を関係部署とともに推進 ●商売に直接つながる経理として円滑な店舗運営をサポート
職務内容	●国内経理、国内税務 ーFR、ユニクロ及び国内子会社の決算業務（月次・四半期・年次） 業績確定のみならず、粗利構成・在庫推移・経費明細などの経理数値を比較分析し、経営リスクを事前に把握し、課題解決の提言を経営へ行う ー国内各社の税務申告のみならず、税務要件を満たす経理ルール及び業務プロセスの再整理と関連部門への徹底指導を行い、税務リスクを抑える
必要な（身につく）知識スキル	●会計・税務の知識を活用した経営人材 ー会計・税務の幅広い知識に加え、経理数値を基に経営者と一緒に課題解決をしていくことで、経営プロフェッショナルとして広く活躍できる基礎能力 ●会社全体を数値で評価・判断できる能力 ー経営判断の材料となる経理情報に対するセンスを磨き、会社の現在と未来を数値で語ることで、リスクコントロールを身につけることができる力 ●会社オペレーションの全般的な把握と問題解決、コミュニケーション能力 ー会社オペレーションを全般的に把握し、発見した課題を解決するため、社内外の関係者と協働して目的を達成するための問題解決能力及びコミュニケーション能力
求める人材	●会計・税務の知識の習得に興味があり、数値を基に経営の一翼を担いたい方 ●店舗、各部署など現場の状況を理解した柔軟な判断と、改善にむけたリーダーシップがある方 ●他部署や社外関係者との連携・調整においてコミュニケーション力がある方
キャリアパスイメージ	※別図「JP経理・グローバル経理キャリアパスイメージ」参照

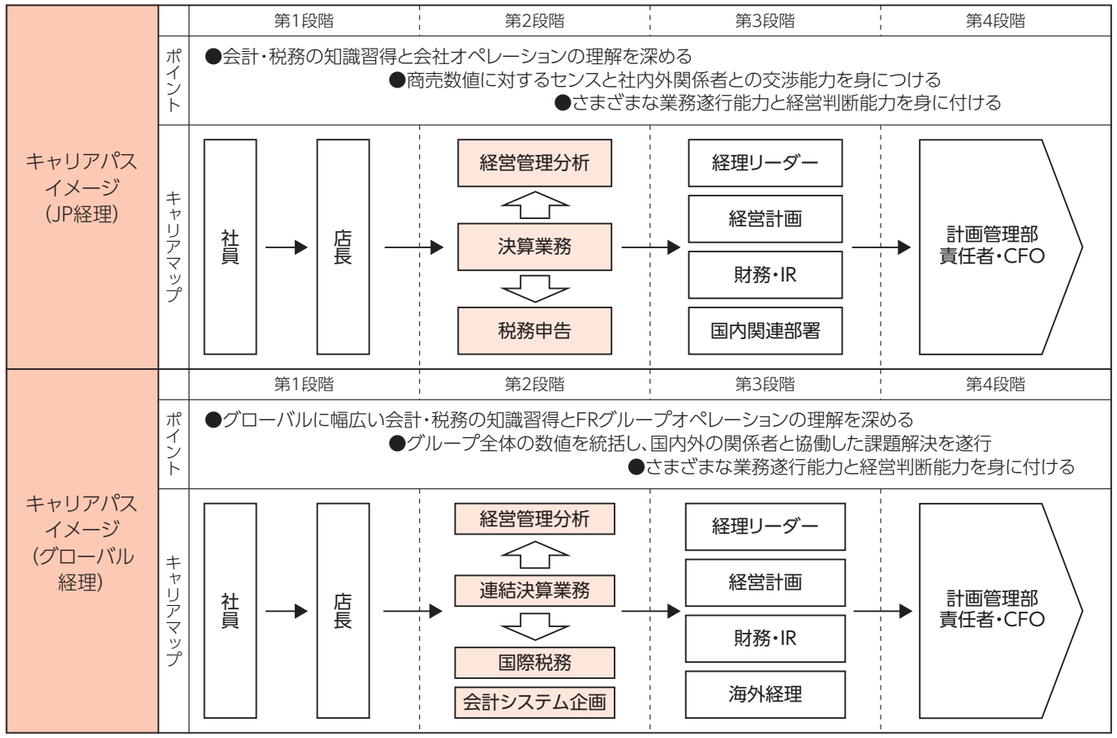
計画管理

経理（グローバル）

役割・使命	●FRグループ全体の財政状態および経営成績を総合的に把握し、経営判断に必要な重要情報を的確かつタイムリーに経営へ報告し、経理数値にともとづく事前予測・問題解決提言を推進 ●グループグローバルで統一された会計ポリシー（国際会計基準：以下　IFRS）の運用徹底 ●国際税務戦略の確立と会計システムの企画・運用、保守のグローバルサポート
職務内容	●連結決算、会計ポリシー、モニタリング ー国や事業環境の異なる会社の業績数値をグループで統一した会計ポリシー（IFRS）により確定させ、FRグループ全体を分析することで、経営リスクを事前に把握し、課題解決の提言を経営へ行う ●会計システムの企画、運用・保守 ー経営サポートのための会計インフラを企画し導入することで、グローバルの情報管理、統制コントロール及びリスク管理の強化に貢献する ●国際税務 ー移転価格や関税はじめとするグループグローバルの最適な国際税務戦略の立案と、各国当局との交渉による国際税務リスクへ対応
必要な（身につく）知識スキル	●グローバルな会計・税務知識を生かした経営人材 ー国際化に適応する幅広い会計・税務の知識と、それを生かして経理の視点から課題解決を経営と一緒に行う実務的な対応力 ●グループ全体を数値で評価・判断し、リスクコントロールを行う能力 ●FRグループのオペレーション把握と問題解決、コミュニケーション能力 ーグループのオペレーションを全般的に把握し、発見した課題を解決するため、国内外の関係者と協働して目的を達成するための問題解決能力及びコミュニケーション能力
求める人材	●グローバルの実戦的会計知識を習得したいという意欲のある方 ●FRグループのグローバル化推進に会計・税務の側面から貢献したいという意思のある方 ●会計の枠にとらわれないビジネスへの好奇心、柔軟な思考力・判断力をもった方
キャリアパスイメージ	※別図「JP経理・グローバル経理キャリアパスイメージ」参照

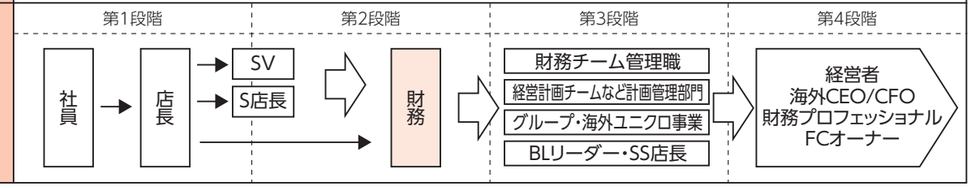
計画管理

経理（JP・グローバル）キャリアパス



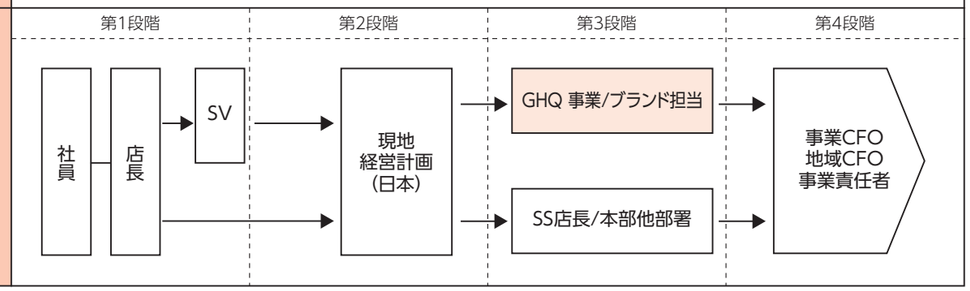
計画管理

財務

役割・使命	●FRグループの成長を支えるために必要となる資金・為替管理を行う ●外部環境の変化に対応できる強固な財務状態を構築する
職務内容	●国内資金管理 ー国内UQやGUの日々の資金繰り管理を行なう他、各種経費の支払、クレジットカード業務 ●グローバル・キャッシュ・マネジメント ーFRグループ内銀行として、グループ及び子会社の資金管理（資金計画作成・進捗管理、出資、融資、保証、配当、余剰資金運用等）を行う。また、グローバル・キャッシュマネジメントシステムの導入を進めることで、より円滑な資金管理を目指す ●貿易・外為 ーUQやGUなどグループ各社の貿易取引（主に商品輸入）に関連する商品代や関税の資金決済業務を行う他、為替予約を通して、資金決済に必要となる外貨を前もって手当てすることで、仕入コストの安定化を図る ●財務企画 ーFRグループの中長期的な資本政策・資金調達を企画し、最適執行する（例：香港上場、有明倉庫の資金調達）
必要な（身につく）知識スキル	●課題解決力 ー様々な経営課題を、社内外の関係者と能動的に協業し、解決するための実行力・コミュニケーション力・英語力 ●財務・会計スキル ー自社及び取引先の財務諸表を評価するための財務分析力 ●ドキュメンテーション・スキル ー取締役会資料、格付機関や金融機関への財務説明資料、目論見書や融資契約書等を作成するための論理的思考・書類作成力・PCスキル ●グローバル経済への感度 ー日々変動する外国為替市場と為替相場に影響を与えるグローバル経済動向への高い関心
求める人材	●社内外の関係者と能動的に連携して、課題を解決していくことにやりがいを感じる方 ●数値で分析することに興味があり、物事を多面的に捉えることのできるバランス感覚のある方
キャリアパスイメージ	

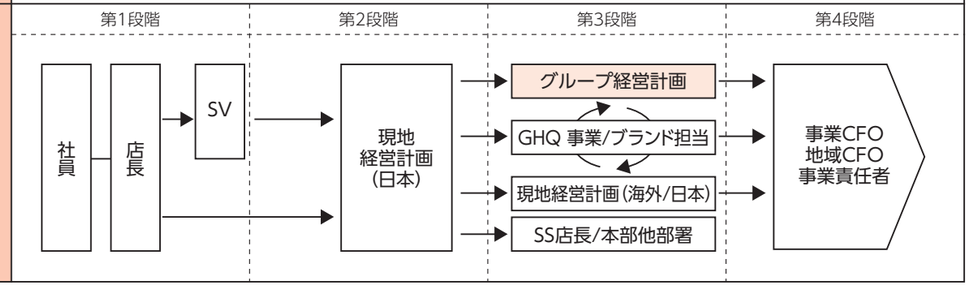
計画管理

経営計画－GHQ 事業ブランド担当

役割・使命	●FRグループ中期/単年度経営方針に基づき、各事業・ブランドの3カ年計画、単年度事業予算の立案をリードし、目標達成に向けた経営課題解決を事業側と一緒になって推進する ●グループCEO/CFO、ブランドCEO/CFOの片腕となって、グローバル視点でローカル固有の課題を明確にし、グローバルのリソースを活用して解決する
職務内容	●事業/ブランドの3カ年計画、事業予算立案のリード、サポート ●グローバル視点でのローカル固有の課題の明確化と解決リード ●週次、月次での業績のモニタリング及び課題解決に向けた進捗確認
必要な（身につく）知識スキル	●自律思考 ●数値を通してビジネス全体の状況把握、課題発見する力 ●課題解決に導くための論理的思考能力 ●数値分析力、決断力 ●課題解決のための全社巻き込み力、コミュニケーション能力
求める人材	●ユニクロのビジネスを学び、広くグループ・グローバルに貢献しようと考えている方 ●グループ全社の業績や課題など、国、部門、部署を超えた事項に興味を持っている方 ●目標と現実の両面を理解しながら、課題解決を推進できるバランス感覚を持った方 ●全社課題の解決意欲を持ち、部署横断で問題解決をすすめるコミュニケーション力のある方
キャリアパスイメージ	

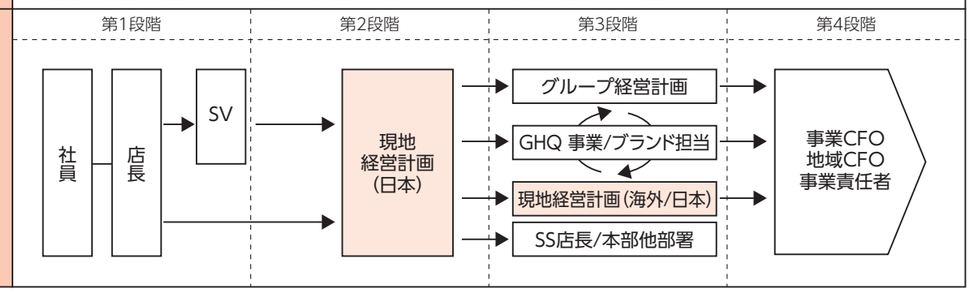
計画管理

経営計画－グループ経営計画

役割・使命	●FRグループ全体の中長期計画を立案し、全事業・全機能を連動させ、中長期計画の実現に向けた各種施策を推進する ●FRグループ全体の経営情報を可視化し、FR経営や各事業・各機能の責任者が将来発生する事象に対して、早期にアクションを取れる環境を構築する
職務内容	●FRグループ全体の中期計画、予算の立案 ●FRグループ全体の業績予測、実績管理・報告 ●グループの管理会計情報の共有基盤整備（管理会計ポリシー、管理会計システム等の整備・教育）
必要な（身につく）知識スキル	●自律思考 ●数値を通してビジネス全体の状況把握、課題発見する力 ●課題解決に導くための論理的思考能力 ●数値分析力、決断力 ●課題解決のための全社巻き込み力、コミュニケーション能力
求める人材	●数値に強く、強い向上心や成長意欲がある方 ●異なる背景・思考を持った方・会社と良好なコミュニケーションができる方 ●既存の業務の改善ではなく、新たな仕組みを作り上げることに興味・関心がある方
キャリアパスイメージ	

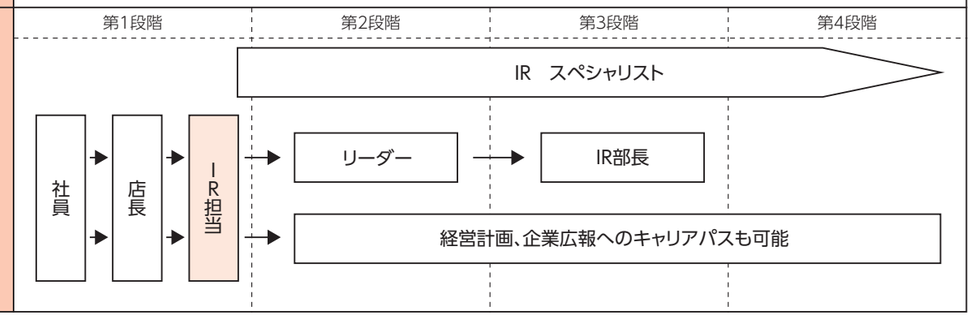
計画管理

経営計画－現地経営計画

役割・使命	●FRグループ中期/単年度経営方針に基づき、自事業の3カ年計画、単年度事業予算の立案をリードし、目標達成に向けた経営課題解決を現場、経営者と一緒になって推進する ●CEO/CFOの片腕となって、グローバル視点も持ちながらローカル固有の課題を明確にし、グローバルのリソースも活用して解決する
職務内容	●自事業の中期計画、予算の立案、実績管理・報告 ●商品予算の立案、管理、発注状態のモニタリング ●経営情報を事業内で可視化し、経営課題の前始末を図る。問題が発生した際にはすべての領域で事業経営と共に問題解決に当たり、必要に応じFR経営にアラートを発信し問題解決を図る
必要な（身につく）知識スキル	●自律思考 ●数値を通してビジネス全体の状況把握、課題発見する力 ●課題解決に導くための論理的思考能力 ●決断力、一度決定したことを徹底する執念 ●課題解決のための巻き込み力、フットワークの軽さ
求める人材	●現場の苦しみ・痛みを自己のものとできる共感力 ●数値に強く、強い向上心や成長意欲がある方 ●異なる背景・思考を持った方・会社を相手に徹底して納得させるだけの執着力、執念 ●既存の業務の改善ではなく、新たな仕組みを作り上げることに興味・関心がある方
キャリアパスイメージ	

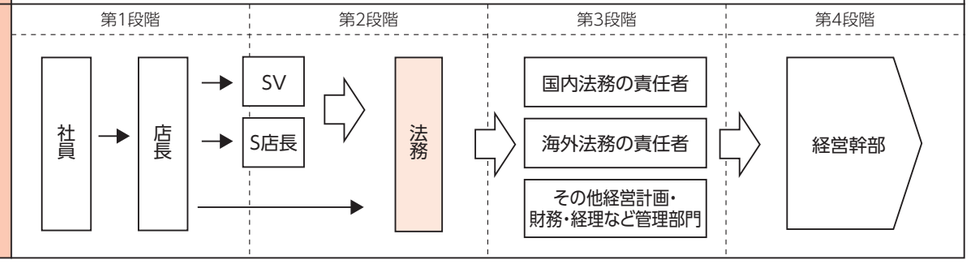
計画管理

IR

役割・使命	●ファーストリテイリングの成長戦略、経営方針、ガバナンスなどの情報を迅速、適時、適切に、また公平につたえるIR活動を行う。世界中の機関投資家たちとの強い信頼関係を確立することで、短期的な業績の浮き沈みに関係ない長期保有の安定株主を増やす
職務内容	●年4回の決算説明会の企画と運営、また、決算発表後の機関投資家向け取材 ●海外の投資家向け説明会、取材（海外で実施：NY、LDN、パリ、香港、上海、北京など） ●月次発表、M&A発表など、会社の重要な決定事項のプレスリリース作成と発表 ●年1回発行のアニュアルレポートと、年2回発行のビジネスレビュー（株主通信）の作成 ●FRホームページの企画及び、運営（日本語、英語、中国語） ●主要株主のリストの作成と投資家の動きについて経営陣に報告
必要な（身につく）知識スキル	●IRのスペシャリストとしてのノウハウ・財務知識・証券知識 ●刊行物（アニュアルレポートなど）作成のノウハウ ●プレゼンテーションスキル
求める人材	●自らが企画し、スケジュールを作り、関係者や外部業者を巻き込みながらプロジェクトを推進する能力がある方、BS／PLのベーシックな知識がある方 ●日本語だけでなく、英語でもパワーポイントを使いながらプレゼンテーションができる方 ●経営者マインドに興味がある方、堪能な英語力、もしくは中国語力（ビジネスレベル以上）がある方
キャリアパスイメージ	

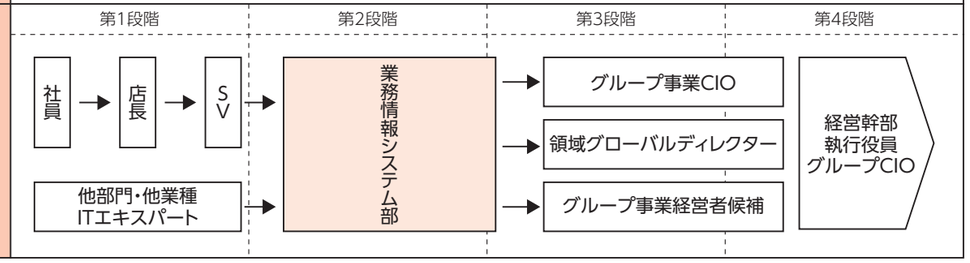
法務

法務

役割・使命	●法律の専門家集団として、ユニクロを中心とするFRグループ事業（国内・海外）の各案件に、主として法的側面から関与 ●企業内の法の番人として、経営が適法かつ最良の選択を行うことを可能にするため、法的側面から支援を行う
職務内容	●グループ会社（国内・海外）への法的支援業務（契約審査、各種トラブルの解決、法的相談） ●M&A、その他重要なプロジェクトに対する法的支援業務 ●コーポレートガバナンス（企業統治・内部統制）の構築を中心とする戦略法務 ●知的財産に関する戦略・管理業務 ●取締役会、株主総会の運営、その他ジェネラルコーポレート業務
必要な（身につく）知識スキル	●リーガルマインド（法的思考能力） ●法的知識、関連法令の調査能力 ●法的側面だけにとらわれないバランス感覚 ●他部署を巻き込み動かすことのできるコミュニケーション能力、強靭な精神力
求める人材	●法律に親しみを持ち（法学部出身、法律に興味のある等）、かつ、高度な専門性をもって働きたいたいという意志のある方 ●物事をいろいろな角度から考えられ、バランス感覚に優れている方 ●他部署を巻き込み、会社を動かせる行動力・コミュニケーション能力のある方 ●謙虚な方
キャリアパスイメージ	

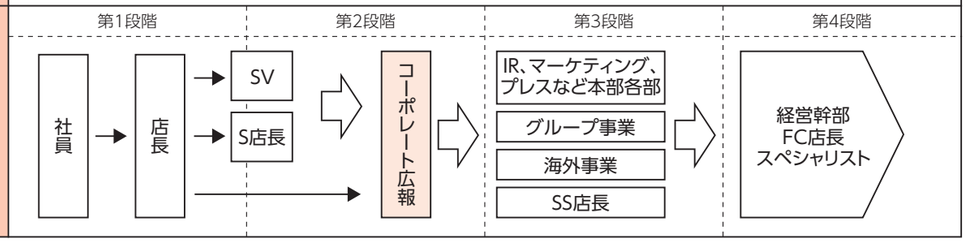
システム

業務情報システム

役割・使命	●デジタルでビジネスの仕組みそのものを変革、グループブランドの価値を圧倒的に高める ●事業の拡大・成長を支える堅牢なシステム基盤、業務プロセスを構築・運営 ●ファーストリテイリンググループに属するすべての事業の経営課題解決をサポートし、事業活動全般の質と効率の向上を達成。そのために、あるべきビジネスの姿をゼロベースで考え、情報システムだけでなく業務・事業モデルそのものの構築にも貢献し、それを活用するための環境構築・業務定着・サポートなどを現存する最高のツール・手法を用いて実行
職務内容	●デジタルを活用したビジネスモデルの開発および展開 ●各事業・各国へのサービスデリバリー ●次世代を見据えたIT基盤の革新・運用 ●情報セキュリティーの強化 ●基幹業務のソリューション開発・展開 ●IT投資効果最大化のための業務定着推進 ●ガバナンスを活用したIT業務の効率化、管理統制強化
必要な（身につく）知識スキル	●プロジェクト管理能力+コミュニケーション能力 ●業務プロセス構築能力（ビジネス・プロセス・リエンジニアリング） ●グループ各事業の業務内容及び課題の理解 ●論理的思考（仮説立案+定量的分析） ●ITマネジメント能力（ガバナンス、会計、継続的改善） ●最新ITトレンドのビジネスへの活用に対する知見
求める人材	●強いオーナーシップとビジネスへの責任感を持ち、最後までやりきる方 ●課題に対する強い改善意識
キャリアパスイメージ	

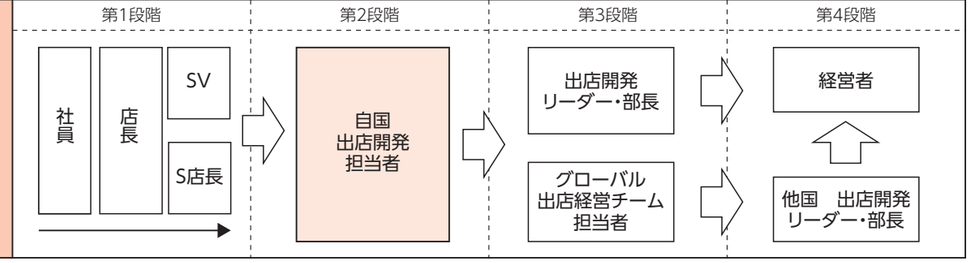
広報

コーポレート広報

役割・使命	●社外広報：FRの価値観・企業姿勢や事業活動等について、メディアを通じて戦略的広報を実行し、FRに対して正しい理解を得ると同時に企業イメージやレピュテーションの向上を図る ●社内広報：トップ方針や会社・ブランドの方向性を従業員に徹底するための社内広報を実行する
職務内容	●主に以下の領域の社外広報成果を得る為、戦略的広報計画の策定、トップとの調整、記者会見や取材の実行、プレスリリースとQ&Aの作成、問い合わせ対応、報道結果・論調分析等を行う トップ広報、幹部広報、決算広報、新規事業広報、グループブランド広報、CSR広報、 人事採用広報（含　活躍スタッフ・社員PR）、地域密着個店経営支援広報、危機管理広報 ●また、社内広報、メディアリレーション強化、コーポレートブランディングなども行う
必要な（身につく）知識スキル	●広報全般に関する専門的知識・スキル ●自社に対する客観的な分析力 ●数値や事実に裏打ちされた論理的な思考力と、それに伴う納得性の高いコミュニケーション能力 ●コンセプトメーク・編集能力　●プロジェクト管理・推進能力 ●異文化コミュニケーション力　●外国人と仕事をする能力 ●英語を中心とした語学力　●日本語文章能力
求める人材	●FRという企業グループとそこで働く仲間たちに対して、限りない愛情を持ち続けることのできる方 ●FRグループ各社および全体を客観的に見ることのできる、冷静な判断力を持った方 ●FRグループ各社および全体を尊敬される企業群へと変革させようとする熱い使命感を持った方 ●正義感を持った、真摯で誠実な方　●オープンマインド、謙虚でチームワークで仕事ができる方 ●大局観、先見性と企画力を持った方　●英語力の高い方　●日本語文章力の高い方
キャリアパスイメージ	

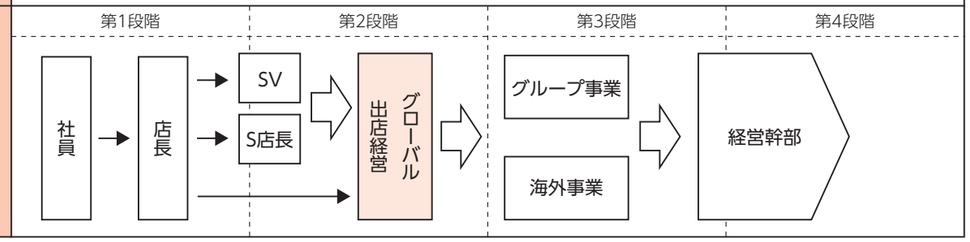
出店開発

出店開発

役割・使命	●所属する国に展開されるFRグループブランドの売上と利益を生み出す原動力となる店舗網をブランドと事業理解に基づき実現させること ●経営計画と連動し、出店計画を立案して実行すること ●出店基準に合った出店候補案件を成就させ、収益性の高い店舗網を作り、維持させること ●不動産オーナーや商業デベロッパーにFR事業の成長性やビジョンを共有し、良好な関係を維持し、出店機会を確保すること
職務内容	●出店情報の収集と物件リサーチ （店舗最適配置の考察、商業デベロッパー、土地オーナーへの営業活動、出店可否判断） ●出店契約交渉（出店基準に合った賃貸借条件、区画、工事区分交渉） ●出店開発日程の促進と営業部への引渡し （引渡し時期やオープン時期に関する日程交渉、全体工程の管理と問題解決）
必要な（身につく）知識スキル	●問題解決能力、論理的思考力 ●交渉力、プレゼンテーション能力、コミュニケーション能力 ●不動産実務知識、不動産法務知識、店舗開発業界における人的ネットワーク
求める人材	●どのような出店が各ブランドにとってベストなのか、主体的に考え抜き、経営者、関連部署を巻き込みながら具体的に実行し、常に客観的に振り返り、更に向上させていくというサイクルを自分自身で回していける方
キャリアパスイメージ	

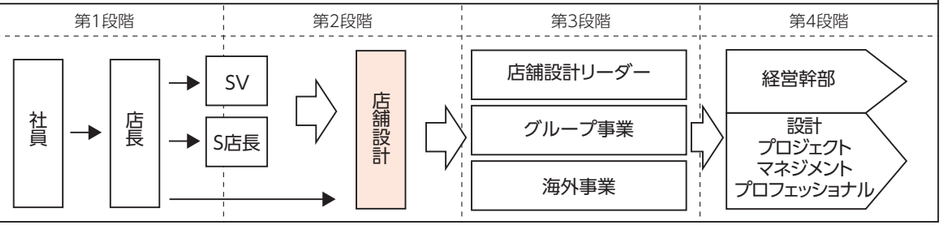
出店開発

グローバル出店経営

役割・使命	●グローバルNo.1アパレル、2020年グループ5兆円達成へ向けた事業起点となる継続的グローバル店舗出店のための各国戦略策定、新規国出店計画の策定 ●ネットとリアルの融合型店舗、新業態店舗開発を企画構想から実施 ●グローバル約2800店舗の出店情報管理、FR原理原則に基づく出店基盤の仕組み構築
職務内容	●各国マーケットの分析から、各国各ブランドの経営者とともに物流、営業体制、出店ポイントの最適ポートフォリオを構築し、ドミナント出店を軸とした効率的かつ利益貢献の高い店舗網構築のための計画策定と実行支援を現地出店開発とともに具体化する ●出店戦略への出店営業活動の連動をトラックし、推進案件を精査、収支作成、社内決済取得をサポートする ●既存店、新規出店した店舗の実績を振り返り、新たな出店戦略と活動へ軌道修正するサイクルをまわす ●グローバル店舗情報管理プラットフォームを構築し、ビジネスリスク排除を行う仕組みを各国に導入する ●不動産マーケットにおけるグローバルアライアンスを構築し、各国出店加速を実現する ●進出国のマーケットおよびFR出店開発部の業務成熟度による最適業務体制の構築・サポート
必要な（身につく）知識スキル	●各国マーケット・FRブランドコンセプトの理解による経営者目線での事業判断、事業構造の把握 ●小売業の店舗装置による事業構築理論　●不動産、契約管理によるリスク排除と商売環境の創出 ●問題解決能力、論理的思考力　●プロジェクトマネジメント力・ファシリテーション力
求める人材	●誰が正しいかではなく、何が正しいかを自ら考え抜くことができる方 ●国内のブランドでも、海外のブランドでも、新規出店、S&Bで事業を構築することを経営者目線にて、問題解決・実行したいと、強く思う方 ●新規国進出にあたり、自ら乗り込み、事業に道をつけたい方●自分の担当するブランド商売の理を徹底理解されている方
キャリアパスイメージ	

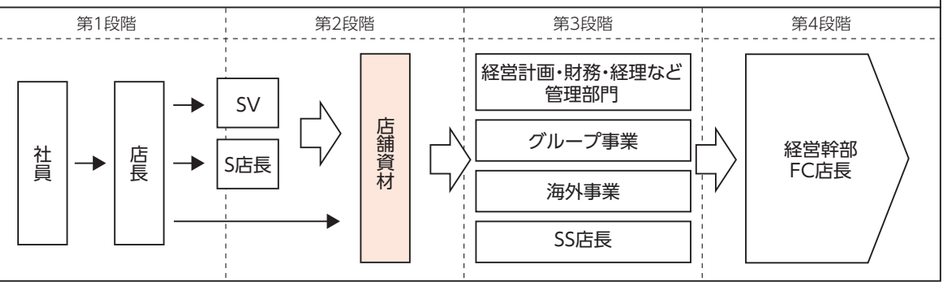
出店開発

店舗設計

役割・使命	●グローバルNo.1アパレル、2020年グループ5兆円達成の目標のもと、ブランド価値向上・売上げ利益拡大に貢献するグローバル店舗デザイン、工程、コスト管理体制の構築 ●利益を生み出す為の各国事情・店舗形態に応じた店舗のローコスト化 ●ネットとリアル融合型店舗・FRグループ未来に向けての新規店舗形態・新規業態開発 ●商売・顧客視点による最適な顧客動線、楽しい買い物体験を提供する店舗空間から売り上げ・利益を生み出す店舗設計を推進
職務内容	●国内、海外のユニクロ、ジーユー新店設計領域でのプロジェクトマネジメント業務 （工事コスト・スケジュール・店舗レイアウト） ●社内営業部、IMD部、マーケティング部と連動し設計確定～オープンまで店舗への支援 ●社外ディベロッパー、設計会社、施工会社への担当窓口業務 ●店舗標準化に向けてのデザインマニュアルの作成 ●店舗ローコスト化に向けて設計領域でコストダウンの実施
必要な（身につく）知識スキル	●店舗設計に関連する知識（デザイン、工程、コスト、工事技術） ●プロジェクトマネジメント力 ●コミュニケーション力　●業務を通じての社内外での人脈
求める人材	●個店経営を実現する為の店舗設計を実施できる方 ●FR各ブランドアイデンティティを理解している（理解できる）方 ●自ら高い目標（ノルマ）を設定し、それに挑戦できる方 ●幅広く人脈を構築できる方 ●社内外の関係者と円滑なコミュニケーションが取れる方
キャリアパスイメージ	

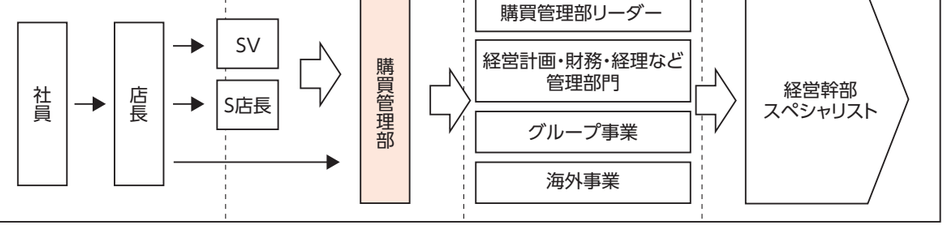
出店開発

店舗資材（購買）

役割・使命	●世界中のユニクロ店舗及びグループ会社店舗出店、運営に必要な資材（営業資材、店舗使用什器等）を各国ユニクロ事業関連部門、世界中の取引先と連携して、安く、タイムリーに提供する
職務内容	●店舗運営に必要な良質の資材を世界中の取引先から市場最低価格で開発・調達する ●各国ユニクロ事業と連携し、資材のグローバル及び現地購買体制を作る ●コスト削減活動、購買のリードタイム短縮を継続的に実施し、店舗購買オペレーションの効率化を達成する
必要な（身につく）知識スキル	●店舗資材（什器、マネキン、ハンガー、消耗資材）の開発、生産、購買、輸送に関する知識 ●ビジネス感覚や全体感をもって仕事を推進していく力 ●（世界のアパレル製造トップ企業との取り組みを通じて）グローバルビジネスパーソンとしての見識 ●（外国企業、社内関係部署との協業を通じて）コミュニケーション能力、交渉力 ●プロジェクトマネージメント能力（店舗資材購入に向けてあらゆるプロジェクトがあります）
求める人材	●業務を常に店舗とお客様の視点で考え、高い店舗サービス機能を追求しながら、ユニクロの原点であるローコスト経営を進められる方 ●「アジアでの新規出店と多店舗化」、「欧州米州での新規出店と多店舗化」などユニクロの海外進出を意欲的にサポートする意志を持った方 ●アフォーダブル・ラグジュアリー・ブランド分野の資材開発・調達業務に興味のある方 ●他国事業のスタッフ、海外取引先と積極的にコミュニケーションができ、異文化環境の中でポジティブなマインドセットで仕事に取り組める方
キャリアパスイメージ	

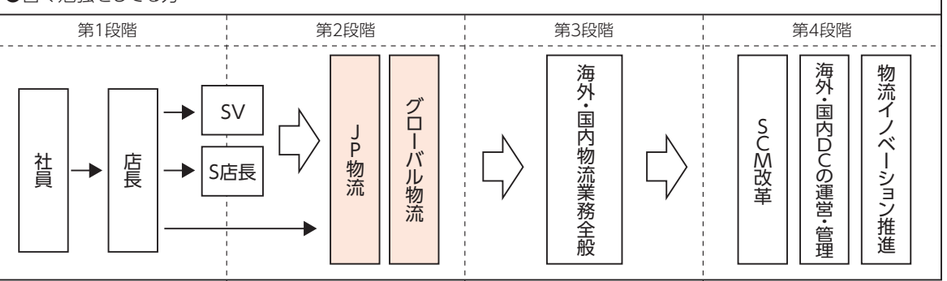
購買管理

購買管理

役割・使命	●FRグループの有形・無形のすべての費用および資産の購入行為を対象にして、最適最善の価格で調達する仕組みを作り、規律あるローコスト文化を全社員に普及徹底することで、毎年対象支出のコストを10−20%削減する
職務内容	●取引先選定・見直し：最適最善の取引先、ソリューションを選択する ●購買プロセス、システム管理：社員が購買をする際のプロセスを最適化し、その遵守をサポートするシステムを導入、維持する
必要な（身につく）知識スキル	●マネージメント能力 ●課題解決能力 ●社内外とのコミュニケーション能力 ●語学スキル（英語）／PCスキル ●情報分析力／論理的思考能力
求める人材	●柔軟な発想力がある方 ●情報分析力に基づく戦略的思考ができる方 ●さまざまな部署のビジネスニーズを理解できる方 ●知識ベース、原則ベースでリーダーシップを発揮できる方 ●自ら課題を提起し展開プランを構築できる方
キャリアパスイメージ	

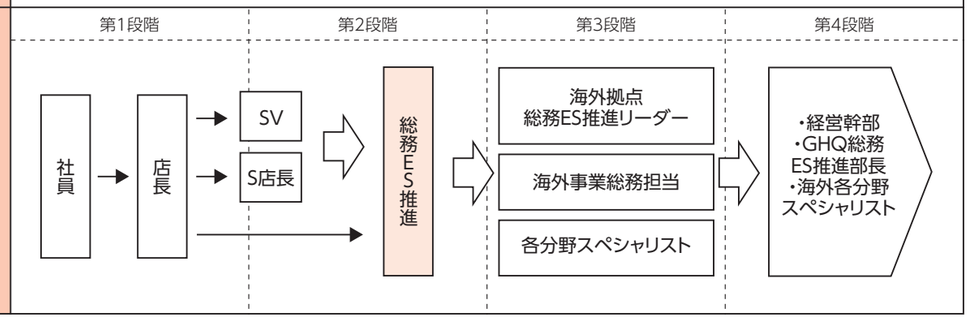
物流

物流

役割・使命	●FRグループのグローバルに展開に即した「物流体制を構築」し自ら運営・管理 ●世界中のお客様・店舗に世界中の工場から適正コストでかつ、最短でお届けする ●世界中に情報が一瞬に均質化する時代に相応しい次世代物流体制を構築
職務内容	●グローバル事業展開・拡大を支える物流の仕組みをつくり、必要に応じ手直しを実施 （生産物流との連携、物流センター設立、運営・管理、運送ネットワーク等） ●有明倉庫で従来からの店舗・EC販売を超えた新小売業態を実現するための「次世代物流」を実現、中国・US・EU他に展開 ●世界中で発生する物流関連諸問題・課題を現地との協業により解決し、時代・地域に即し、レベルアップを図る ●物流に関わる全ての情報・商品・人の動きを把握し、次の行動に生かす （予実管理・適正価格・コンプライアンス遵守・アカンタビリティの確保・BCP）
必要な（身につく）知識スキル	●どの部署でも役立つ「仕事の進め方」が習得できる ●SCM構築の体験ができる ●自らの時価評価をあげることが可能となる ＊上記は本人の努力が前提
求める人材	●未知のこと、新しいことにチャレンジできる方 ●多少のことではくよくよしない方 ●日々勉強をしてる方
キャリアパスイメージ	

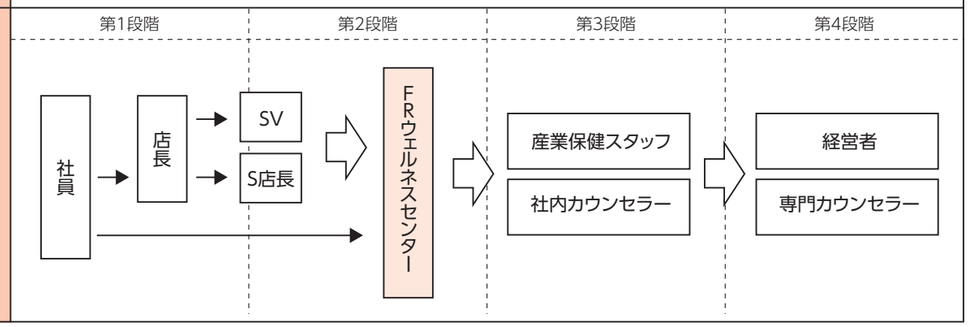
総務・ES推進

総務

役割・使命	●ハード、ソフトの両面において質の高い職場環境を整え、また従業員がFRらしい正しい働き方ができるよう企業文化とルール(COC)を浸透させ、結果として従業員一人ひとりがやりがいを持って生き生きと仕事に取組み、仕事の成果を通して成長を実感できるように支援
職務内容	●本社・本部施設管理／代表受付管理・代表電話応対／本社・本部内庶務業務（店舗メール便他） ●労務管理／通信管理／危機管理／社有車管理／風紀・モラル向上の推進／福利厚生管理 資産管理／会社行事運営・支援／保険代理店業務／グループ企業支援（国内・海外）
必要な（身につく）知識スキル	●施設全般管理に必要な知識・能力（甲種防火管理者） ●安全衛生管理能力（衛生管理者第二種）・保険代理店資格 ●企画力／交渉力・社内社外の人脈形成・サービス精神・コミニュケーション能力
求める人材	●総務の業務を通じて会社全体をサポートしたいと考えられるサービス精神旺盛な方 ●新しい知識を積極的に取り入れることができる、向上心が高い方 ●どんな人とでも円滑にコミニュケーションがとれる方
キャリアパスイメージ	

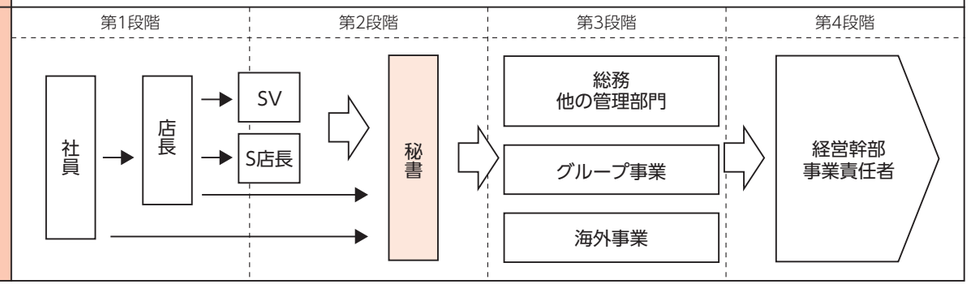
総務・ES推進

ウェルネスセンター

役割・使命	●従業員一人ひとりが“「こころ」も「からだ」も健康で幸せな状態”（Wellness）を保ち、活き活きと働けるようにサポート
職務内容	●社員相談窓口、カウンセリング運営サポート（カウンセリングは専門の産業カウンセラーが対応） ●メンタルヘルス研修の実施、ストレスチェックの実施、休職中、復職者の方へのケア ●職場の安全管理、衛生管理、健康管理等における予防策、産業医や保健師の業務援助　など
必要な（身につく）知識スキル	●産業カウンセラー資格（4月～11月実施の養成講座に週1回通学いただき試験合格した方のみ） ●その他メンタルヘルスに関する専門知識 ●労働安全衛生管理に関する知識
求める人材	●メンタル・フィジカル両面の課題に対し、情熱をもって具体的対策を講じることができる方 ●社内カウンセラー、また会社の労働安全衛生管理のプロとしてやりきる覚悟のある方 ●人事労務の仕事に興味があり、その分野で一生やっていこうという意識のある方
キャリアパスイメージ	

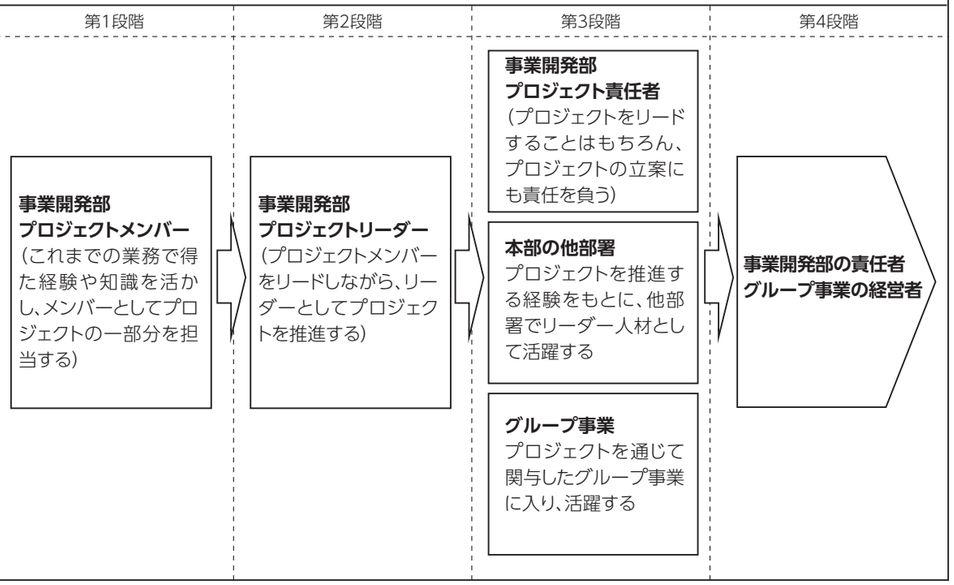
総務・ES推進

秘書

役割・使命	●柳井社長をはじめとしたFRの経営チームが常に高い成果を上げられるよう、役員とのパイプ役として関係部署とのコミュニケーションをとり、会社の顔として国内外の重要顧客との調整
職務内容	●役員や会社全体を取り巻く環境を常に把握し、どのタイミングで何が必要とされるか的確に判断し、必要に応じて関係者に指示・依頼・共有 （スケジュール管理、出張の際のホテル及び交通手段の手配、顧客情報管理、会合・会食の手配、会議資料の作成・配布、電話会議・テレビ会議の手配、通訳の手配等）
必要な（身につく）知識スキル	●気配り・心遣い ●繊維業界のみならず、国内外の経済界に関する知識 ●洗練された会話・立ち振る舞い ●語学力、Non-Japaneseとのコミュニケーション能力 ●OA機器・ソフトなどの知識 ●情報収集力
求める人材	●言葉では表現されない上司の思考・感情の機微を推察することができ、さりげない気配りや心遣いができる方 ●常に笑顔で気持ちの良い対応ができる ●何が優先されるのかすばやく判断し、自発的に行動できる方
キャリアパスイメージ	

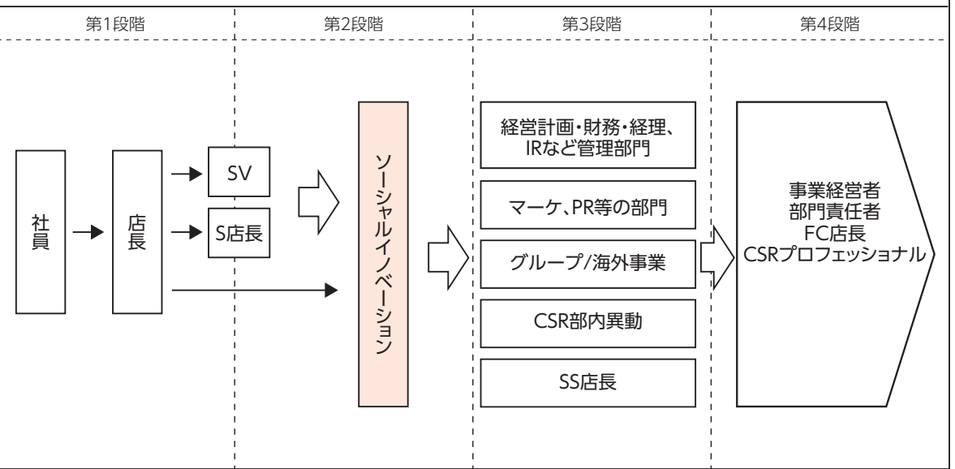
事業開発

事業開発

役割・使命	●2020年売上高5兆円、経常利益1兆円を達成するために、他社とのパートナーシップの構築、買収などによりFRにない経営資源を社外から獲得し、FRグループの成長を加速化。そのための機会の創出、プロジェクトの推進
職務内容	●他社とのパートナーシップの構築 ー東レとの戦略的パートナーシップに代表されるように、FRグループは、グループ外の企業と協力関係を構築し、イノベーションを起こしながら成長してきている ー戦略的提携といった契約を伴う形だけでなく、もう少し緩やかな協力関係の構築も含めて機会を創出していく ーこのような事例を多く作り、ユニクロはじめグループブランドの成長を加速化していく ●買収による新規事業の獲得 ーFRでは、これまでセオリー、コントワーデコトニエ、プリンセスタムタム、ジェイブランドなどを買収し、グループ事業として経営している ー今はローカルブランドでも、将来グローバルブランドに成長する可能性のあるブランドを買収し、FRグループが持つ経営資源、ノウハウを活用してローカルブランドからグローバルブランドに飛躍させ、グループの事業の柱としていく ーまた、単に企業を買収するという視点だけでなく、優れた経営者、経営チームを買収を通じて獲得していきたい ●末進出国における人的ネットワークの構築、事業構築の準備 ーユニクロはじめFRグループのブランドが進出していない国・地域において、将来の進出を見据えて人的なネットワークを構築したり、情報収集をすることで、進出する際にスムーズに事業構築ができるようにしていくことを行っている
必要な（身につく）知識スキル	●国内外のアパレル及び周辺業界に関する幅広い知識 ●アパレル業界に限らない、様々な企業に関する知識 ●M&Aやパートナーシップの構築に必要な、企業の分析・評価などの手法、これらを実行するためのファイナンス、契約等に関する知識 ●プロジェクトマネジメント能力 ●交渉能力
求める人材	●自ら情報収集して課題やチャンスを発見し、それを仕事につなげていけるような方 ●プロジェクトに関与する多くの人と信頼関係を構築してプロジェクトをリードしていく、リーダーシップがある方 ●社内外を問わず、人と信頼関係を構築し、一緒になって仕事を進めていけるような方 ●英語でコミュニケーション・議論ができる方
キャリアパスイメージ	

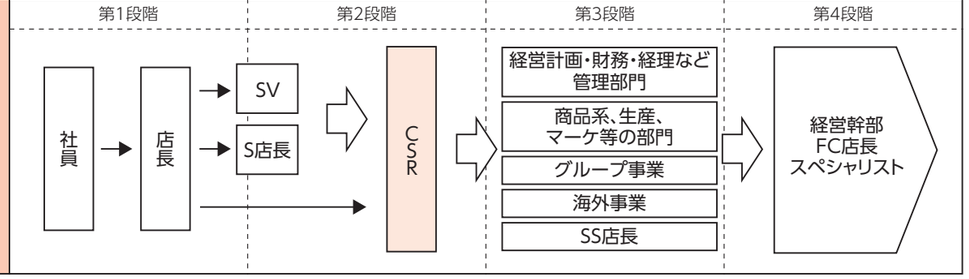
CSR

ソーシャルイノベーション

役割・使命	●FRのMISSONである「服を通して世界を良い方向に変える」取り組みをグローバル・ローカルで日々実行していく ーグローバル、ローカルレベルでの社会課題を深く知り、社会を変革する活動を創造することで、CSRあるいはCSVのフロントランナーになる商品、店舗、従業員、ビジネスモデルといった当社のリソースを最大限利用した革新的で社会的インパクトのある活動を実施 ー革新的な活動の実行により、結果として新たなビジネスモデルのチャンス発見、従業員自身がPROUD EMPLOYEEとしてFRに対する帰属意識を持つようになる、あるいはグローバル人材獲得につながる等、FRの事業経営に良い影響を与える
職務内容	●HQとしてグローバル共通で実施する事業活動に紐づいたイノベーティブな活動の企画、実行（例：全商品リサイクル、国連機関UNHCRとのグローバルパートナーシップの推進等） ●日本における地域社会に根ざした取り組みの企画と実行（例：届けよう、服のチカラPJ、職場体験、スペシャルオリンピックスへの支援、瀬戸内オリーブ基金の支援、子どもホスピスPJ等） ●国際社会が抱えるさまざまな課題に対し、その解決に向けた貢献を地球市民として実行する（例：緊急災害支援、UNICEFを通じた初等教育の格差の是正等） ●全従業員がCSRのAwarenessが高められる施策推進（例：CSR研修の実施、ボランティアをはじめとするCSR Experience機会提供） ●グローバルCSRチームと連動し、FRグループの方針に沿った活動を各国が推進できるよう、活動方針・ガイドライン設定
必要な（身につく）知識スキル	●CSR全般に関する知識、CSRと経営との関係の理解ならびにFRグループ事業全般に関する知識 ●論理的思考、論理を文書化する能力、他者に伝達する能力 ●企画力、プレゼンテーションスキル、ビジネスコミュニケーションスキル ●英語力（英会話、文章力）
求める人材	●FRグループの理念やビジネスモデルを正しく咀嚼した上で、日々の業務に落としこみができる方 ●やりきる力・業務処理能力が高い方（決められたスケジュールで、最後までやり抜ける方） ●前向きでチャレンジ精神が旺盛な方（できない理由を探さない方） ●局所的ではなく全体を見渡し、総合的にバランスの良い判断ができる方（全体最適を追及できる方） ●創意工夫、アイデア創出のできる方
キャリアパスイメージ	

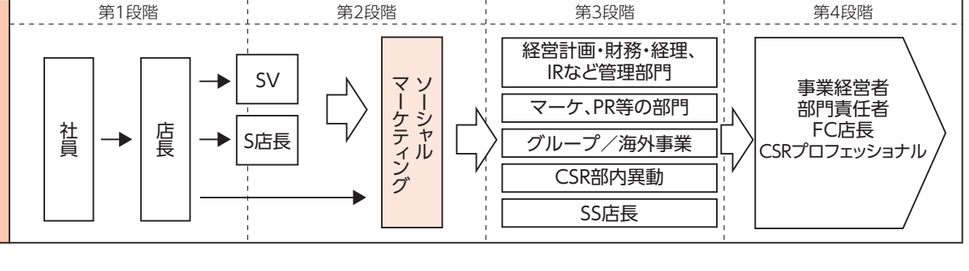
CSR

CSRソーシング

役割・使命	●お客様に安全・安心な本当に良い商品をお届けするため、FRグループ全ブランドの生産過程に入り込み、商品が作られるまでの過程が健全かどうか、方権問題・環境問題・動物愛護などの問題が無いかを確認し、問題を解決していく ●コンプライアンスチェックだけではなく、お取引先の経営力の向上や、商品の生産に関わる方々の満足・幸せ・やりがいの向上を目指した取り組みを行う ●生産工場に対してだけではなく、工場の周辺状況や国の問題にも目を向け、コミュニティを良くしていける取り組みを行う ●FRの企業姿勢や取り組みの内容を正しく社内外に伝え、ブランド力アップにつなげる
職務内容	●FRグループの商品を生産している工場に対する労働環境・環境課題のチェックと改善指導 ●生産地域のコミュニティ課題解決のための取り組み立ち上げ・推進 ●環境活動の立ち上げ・推進 ●社内外コミュニケーション（情報開示・取り組みの紹介・NGO等ステークホルダーからの申し出対応）
必要な（身につく）知識スキル	●リーダーシップを発揮し、チャレンジングな仕事をゼロベースから組み立てることができる力 ●国、言語、社内外を問わず、積極的にコミュニケーションし、広範囲で緊密なネットワークを構築できる力（英語力必須） ●店舗でのマネジメント業務で成功体験、もしくは本部・他社でプロジェクトのマネジメント経験
求める人材	●やりきる力・業務処理能力が高い方（決められたスケジュールで、最後までやり抜ける方） ●前向きでチャレンジ精神が旺盛な方（できない理由を探さない方） ●局所的ではなく全体を見渡し、総合的にバランスの良い判断ができる方（全体最適を追及できる方）
キャリアパスイメージ	

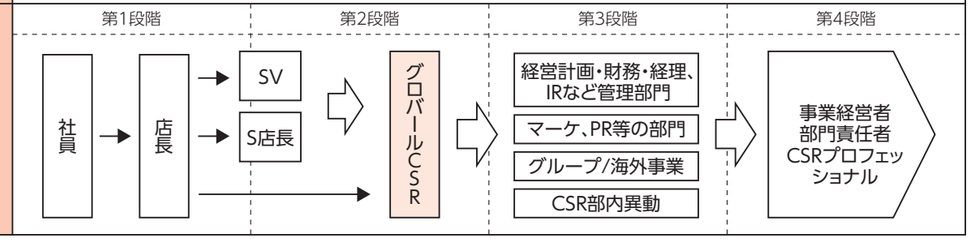
CSR

ソーシャルマーケティング

役割・使命	●「世界を良い方向に変えていく」というFRグループのCSR（企業の社会的責任）ステートメントのもと、本業を通じたCSR活動をグローバル、ローカルに推進する。そのCSR活動を社内（従業員）、社外（お客様、株主、お取引先、地域社会など）の多様なステークホルダーに積極的にコミュニケーション（情報発信）し、「伝わった状態」を創り出す（「伝わった状態」とは、情報の受け手の意識が変わり、なんらかの行動が発生すること） ●情報発信を従業員の意識行動改革へとつなげ、PROUD EMPLOYEEの実現を図る ●FRが掲げる社会的課題・テーマにおいて業界の第一方者となり、対外的情報発信の結果、その決に向けた企業姿勢がお客様、社会から尊敬され、評価されるようになる。「顧客の創造」に資する
職務内容	●社内（グローバル／ローカル）への情報発信（InfoPlaza、CSRニュース、CSR通達）の実施 ●社外（グローバル／ローカル）への情報発信（ウェブ、SNS、店頭ポスター、リーフレット、冊子「服のチカラ」、雑誌広告、新聞広告、チラシ、CSRレポートなど）の実施 ●CSR定点サーベイによるポジショニングの把握と情報発信企画への反映
必要な（身につく）知識スキル	●CSR全般に関する知識、CSRと経営との関係の理解ならびにFRグループ事業全般に関する知識 ●論理的思考、論理を文書化する能力、他者に伝達する能力 ●企画力、プレゼンテーションスキル、ビジネスコミュニケーションスキル ●英語力（英会話、文章力）　●広告制作スキル（グラフィック広告、刊行物、ウェブ広告など）
求める人材	●やりきる力・業務処理能力が高い方（決められたスケジュールで、最後までやり抜ける方） ●前向きでチャレンジ精神が旺盛な方（できない理由を探さない方） ●局所的ではなく全体を見渡し、総合的にバランスの良い判断ができる方（全体最適を追及できる方） ●創意工夫、アイデア創出のできる方
キャリアパスイメージ	

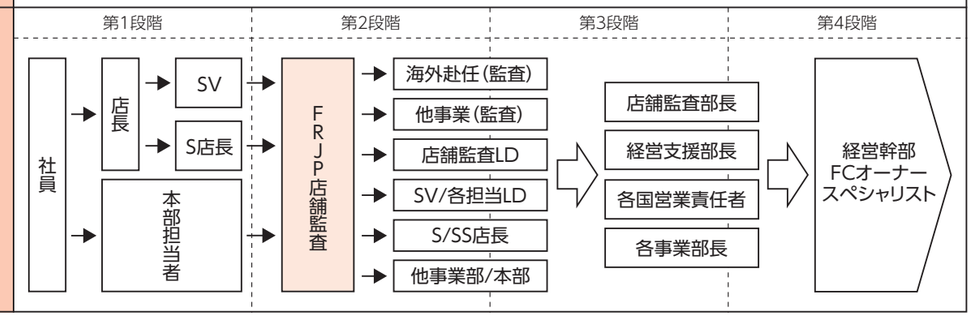
CSR

グローバルCSR

役割・使命	●グローバルCSRチームのミッションは、グローバル、またはローカルなレベルでのCSR活動の強化を目的とする。具体的には、戦略やプランニング、実際のプロジェクトの遂行やそれに伴うコミュニケーションなど、様々な活動を実施 ●特に、中国、台湾、韓国、東南アジアの国々や、オーストラリアなどのアジアパシフィック地域におけるCSR活動が対象エリアとなる。環境問題と社会のニーズをしっかりと把握し、様々なステークホルダーの期待に応えることも視野に入れながら、グローバルでのCSR活動をファシリテートする
職務内容	●CSR活動の認知度向上のため、社内外のグローバルなコミュニケーションツールを強化する。主なツールとして、社内外のwebsiteや、社内向けのCSRニュース、CSRレポートなども含まれる ●アジアパシフィックのCSR活動を、現地のメンバーと共に強化していく。具体的には現地のニーズと、グローバルのCSR活動のバランスを取りながら、各国で新規CSR活動をサポートすると共に、各国の地域毎のCSRの目標と、目標に対しての現状の経過のモニタリング等を実施する
必要な（身につく）知識スキル	●CSR全般に関する知識、CSRと経営との関係の理解ならびにFRグループ事業全般に関する知識 ●論理的思考、論理を文書化する能力、他者に伝達する能力 ●企画力、プレゼンテーションスキル、ビジネスコミュニケーションスキル ●英語力（英会話、文章力）
求める人材	●FRグループの理念やビジネスモデルを正しく理解した上で、日々の業務に落としこみができる方 ●やりきる力・業務処理能力が高い方（決められたスケジュールで、最後までやり抜ける方） ●局所的ではなく全体を見渡し、総合的にバランスの良い判断ができる方（全体最適を追及できる方） ●創意工夫、アイデア創出のできる方 ●ハンズオンで仕事ができ、かつ“現場感”がある方
キャリアパスイメージ	

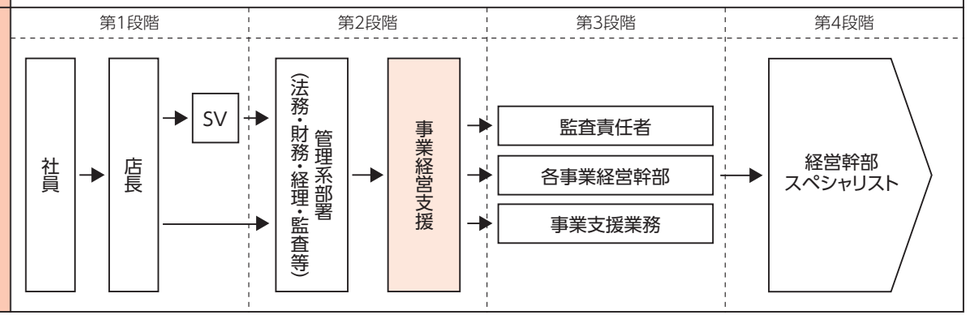
事業経営支援

店舗監査

役割・使命	●監査活動を通じてあるべき商売と内部統制及び世界トップレベルの顧客満足を提供する店舗を実現する ●現場で起きている問題から本部、店舗の課題解決、業務改革の推進に貢献する
職務内容	●FRグループのあらゆるブランド（ユニクロ、ジーユー、ラグジュアリーブランド）、国を対象に店舗運営全般及び内部統制・商売に関する店舗監査 ●事業経営支援チームと連動し、各国、ブランド、事業部の事業監査と経営支援
必要な（身につく）知識スキル	●本質課題発見、課題解決、プレゼンテーション能力 ●経営者視点で課題を捉える力、コミュニケーション能力 ●リーダーシップ、巻き込む力、海外、他ブランドを含めた幅広い方脈
求める人材	●SV経験必須（S4グレード以上）、また複数の語学で業務を遂行できる方　TOEIC470点以上 ●常に高い倫理観と使命感を持ち、現場の立場に立って物事を考え、妥協なく行動できる方 ●変化や挑戦から逃げず、現状に満足することなく、常にチャレンジ精神を持っている方
キャリアパスイメージ	

事業経営支援

事業経営支援

役割・使命	●FRグループ全社（全世界）の事業及び基幹業務への監査を実施し、経営から見えない業務や事業の課題を可視化し改善を促す ●プロセスや事業について不備の指摘に留まらず、売上利益の最大化、顧客満足度最大化、コスト削減という視点で監査を実施する
職務内容	●FRグループの事業及び本部基幹業務を経営者目線で実査する（PJベース。平均45日間で着手～経営報告までを実施。テーマごとに監査チームを編成） ●実査から顕出される事象から問題、課題を発見し、あらゆる関係者を巻き込んで課題解決を進める（監査+コンサル機能一体型の監査） ●J-SOX監査（法令に基づき内部統制上の監査を行う）
必要な（身につく）知識スキル	●色々な方を巻き込んで仕事を進める力 ●コミュニケーション力（プレゼンテーション能力含む） ●経営視点で課題を捉える力 ●経済・法律・会計財務・内部統制・情報システムなどの基礎知識 ●経営管理原則（経営活動にかかわる計画・組織・統制等） ●会社全体の事業構造や各業務プロセスの理解
求める人材	●監査の固定概念を捨てて、経営視点で監査（問題点を発見）ができる方 ●表面的な事象ではなく本質を捉える力のある方 ●他部署（あらゆる部署）と仕事を行うことが好きな方、かつ巻き込むリーダーシップがある方 ●他部署の改善点を指摘し、課題解決に取組むためのストレス耐性がある方
キャリアパスイメージ	

ファーストリテイリングの仕事

社長メッセージ

人間は、夢を実現するためでなければ、本当の力は出ません。

希望を持つ。社会を良くするために働く。これが商売にとって最も大事なことです。

古い概念にとらわれて自己規制をしないでください。

勝手に自分の枠を決めて自己満足しないでください。

そうすれば新しい世界が開けます。

私たちは着実に目標に近づいています。

そういうチャンスがある企業は、実は世界中に何社もありません。

服の業界で、今まで誰もやったことがないことをやる。

あなたが、そこに参加してくれることを心から願います。

一緒にファーストリテイリングを、世界を代表するような企業にしていきましょう。

第54期下期FRコンベンション　柳井社長メッセージ　より

FAST RETAILING

自 ら を 拓 く

職務ガイドブック

2015年度版