

ITOKIN
Styling the Next

Recruiting Book

「いい服を、つくろう」

イトキンが求める人物像は、いまも昔も変わりません。
「いい服を、つくろう」「いい服を、届けよう」
その気持ちを誰より熱くもっているかどうか、それに尽きます。

いい服とは、素材やデザインでお客様をワクワクさせる服。
外へ出かけよう、誰かと会おう、そんなアクティブな行動を後押ししたり、
簡単に捨てられず、長い年月にわたって人生に寄り添ったり、
そういったお客様に共感してもらえる服のこと。
もちろん簡単なことではないでしょう。
服に対するただならぬ興味に加えて、
決めたことを最後までやり抜く「グリット力」、
新しい世界へ飛び出す「チャレンジ精神」も必要です。
難しいとはわかりつつも、それでもなお、
いい服をつくりたいと
自ら考え、行動する人と、私は一緒に仕事がしたいのです。
そのためイトキンでは、どの社員も平等に挑戦できる環境を整えています。
アイデアがあるなら声をあげてほしいし、
キャリアアップがしたいなら、すぐに行動に移してほしい。
遠慮はいりません。
なぜならいい服をつくりたい、その想いはイトキン社員すべてに共通しているのだから。
あなたの意志は、イトキンの力。
だから一緒に、もっともっといい服をつくろう。

代表取締役社長 前田和久

あなたの"やりがい"がきっと見つかります
～ 力を発揮できるチャンスは無限大 ～

ファッションアドバイザー (FA)

お客様に着こなしをご提案。
お客様にハッピーになって
いただけるよう最前線で
お手伝いしています。

ブランド事業部長

ブランドに関わる事業全般を
管理。ブランドを育て
未来設計をする
責任ある仕事です。



WEB担当

ショッピングサイト、
ブランドサイト等を管理・
運営する、いわばインター
ネット上の会社の顔！

マーチャンダイザー (MD)

消費者のニーズを捉え、
商品の数量・コストなどを
考慮して商品化していく
重要な仕事です。



タラジャーモン事業部
事業部長

高島 かなえ

FAから事業部長へ。 キャリアアップの 好例になれば嬉しい

リアルなお客様の声を 反映できるのは現場経験ならではの。

現在はブランドの事業運営全般が仕事。バイヤーも兼ねていてセレクトして、仕入れ、それをどう表現するかの組立てや展開管理、予算管理なども。また、お客様に届けるための販売スケジュールやコラボの開拓、実際の売り方なども考え、週に何日かは店頭にも立っています。FAとして15年ほど現場を経験しました。当時ブランドの商品検討会というものにずっと参加していた中で現社長から声を掛けていただき、「タラジャーモン」の新規立ち上げにあたり、最初はバイヤーとして事業部に入りました。その半年後、リアルな女性の視点でやって欲しいという現社長の思いから、事業部長として歩み始めることになりました。

本来は内勤から事業部長にという形が多いのですが、まったく無知のところから始めて3年。まだまだ勉強中ですが、周りの方のサポートもあり、また、事業部メンバーの年齢が近いこともあって、みんなで試行錯誤しながら、話し合っていてやっています。

FAだったからこそ得られるものはたくさんあります。今でも週3日ほど店頭立つのは、商品の企画からお客様に届くところまでを見ることができるし、リアルなお客様の声が聞けるから。それを次の戦略にすること、ブランドを育てる力にすることができるからです。

最近は商品だけでなく、例えば空間やサービスなども含めて、お客様は、その価値が全てに見合っているかどうかをよく考えていらっしゃる。良いものを提供しようという観点からすると、現場の経験というのは、これからますます重要になってくると思います。現場の声を上にあげていくのも大事な仕事です。

また、身近にFAから事業部長になったという人間がいれば、キャリアアップを目指すFAの選択肢も広がりますよね。ブランドをもっと大きくしよう、もっと良くしよう頑張っているFAを、社内の違う職種にどんどん行かせてみたいと思っていて、それも含めて人材を育てていきたいと考えています。

外に目をいっぱい向けて 自分の糧を増やすのは、すごく大事。

これからアバレルを目指す方には、少しでも多くの洋服やブランドを見てと言いたいです。好きなものをたくさん見て、触れて、感じる。若いうちに外に目を向けることで、自分の材料がどんどん増えていきますから。

街を歩いているとき、ネットで検索するとき、「あれ、なぜ自分はこれが気になったんだろう」と流されずに考えるのも大事。気になったものは全部メモしておいたほうがいいと、後輩に言っています。それが自分の糧になるから。20代から始めるか、30代から始めるかで、訪れる未来は違うんです。ぜひ若いうちから始めてみてください。

商品の企画からエンドユーザーに届くまで すべての過程を知ることができるのが魅力。

入社して販売、営業を経てMDとして4年。ジャンニロで主にニットとカットソーを担当しています。MDは入社当初から希望していました。

MDはものづくりに携わるので、商品を企画し、形となり、最終的にエンドユーザーに届くまでの過程をすべて見ることができるのが大きな魅力です。街中などで実際に着用されているのを見ると、この商品は間違っていなかったんだな、と感じる瞬間があって、そこがやり甲斐でもあります。商品が世に出回るまでには厳しい検査基準や試験をクリアしなければならないのですが、苦戦して苦戦して作りあげたものほど売れ筋につながったりする。そういうところを含めて魅力ととらえています。

大変なのは、個人で物事を動かしていくのではなく、チームとして動いていくこと。人を介して仕事を進めていくので、関係性がスムーズに行かないと商品化が進んでいかないうちに難しさを感じます。私の場合はデザイナーと連携して企画を進めていくのですが、デザイナーとの距離感をいかに縮めて行けるか。お互いの意見をぶつけ合いながらも、二人三脚で動いていく一体感がとても大切だと思っています。

言いやすい、聞きやすい フラットな雰囲気を繋いで行きたい。

今の事業部の雰囲気はとても良いです。上司は寡黙ですが、ピシッと方向性を示してくれるので、じゃあ、私たちはこういう形でそのルールに乗っていけばいいんだ、と非常に理解しやすいんです。上司の背中を追いながら自ら考え成長していける。部下としては動きやすいですし、本当に凄く、尊敬しています。

かと言って、堅苦しさはありません。実は私の席は左右を上司に挟まれているのですが、私のほうからすぐに話し掛けられるし、何でも聞きやすい。縦・横・斜めで話せるフラットな環境を自然と作ってくれているので、自分の言いたいことも言いやすいですね。そんな上司の姿勢を、私も後輩たちに繋いで行ければいいなと思っています。後輩たちは、時には私では考えられないようなアイデアを持っていたりすることもあるし、考えていることをどんどん言える雰囲気を守っていききたい。そして、その思いをきちんと受け止められるようでありたいと思います。

先輩後輩、上司と 縦・横・斜めで 話せる環境に感謝



ジャンニロ事業部
マーチャンダイザー

山田 陽平

これからを担う WEB担当者に 聞きました!

「イトキンの雰囲気や
先輩たちのビジョンなど
次世代の参考になる
本音のお話をご紹介します。」

「イトキンってどんな会社?」

有村 入社する前はアパレルってキラキラして、とんがっているのかなというイメージが強かったんですけど、イトキンはそんな感じがなくて、柔らかいというか、とてもアットホームです。

谷田 面倒見がすごくいい! 学生時代、当時はインターンシップで2週間ほどひとりの先輩にお世話になるという形でしたが、最終面接に向けて「どこまで仕上がってるの?」「こんなふうにしておくといいよ」とアドバイスをもらったり、他の社員の方にお話を聞く機会を作ってくれたり、すごく密度が濃かったです。

小林 会社内でも、上の方が直接来てくれて細かいところまで要望を聞いてくれる。困っていること、悩んでいるこ

とに親身になってくれる、そこを強く感じます。あと、やったことをきちんと見ていてくれるということ。細かいところまで目を配り、かつ、それを成果としてみんなの前で発表する、知らせることで励みになる。

これはどの事業部でもみんな言ってるんですが、代々身近なところに尊敬できる上司がいるというのもポイントかな。その背中を見ながら自分もそうならなきゃっていう心掛けになるんです。もちろん、怒られるときも等しく怒られますが、それ以上にやり甲斐を感じられるのは、そういう温かさというか、まさにアットホームなところだと思います。

「現在のWEB担当は希望して?」

小林 僕はFAを丸10年やって、その後WEBのセクショ

ンを創るので店頭のノウハウを活かしてやってみないかという話があり、WEBは4年ほどになります。当初は人数も2人だけで手探り状態でしたね。

有村 私はずっと営業だったんですが、会社でECを強化するとなったときに声を掛けてもらい、新しいことをやれるチャンスだと思って迷わずこちらに来ました。

谷田 WEBの知識を持っていたわけではないので、いつも自分との闘いというか、がんばれよ自分、みたいな感じでしたが、わりと新しい部署ということもあり、同じくらいの力量の人たちと一緒に始められたのは、とってもやりやすかったです。

小林 現在は各ブランドのWEB担当者1名が事務所に集まって仕事をしている形です。なので、ふだんは自分ひと



会社の魅力は
「柔らかくて
アットホーム!」
とみなさんが
答えています

りの業務ですが、いざ疑問が出たときには、これってどうだった?と事業部の垣根を越えてすぐに情報交換ができる場所になっている。そこは強みだし、刺激にもなります。

「今後のビジョン、目標は?」

谷田 ブランドの知名度を上げようと、お店から発信する以上に、ビジュアルだったり販売だったり、物に対する思いみたいところまでを伝えるツールとして踏み込んでみました。そうすると、いろんな地方のお客様からのご購入だったり、新しいお客様が直接お店に行ってくださいたりと、今期はすごく収穫がありました。少しでもブランドの良さをお客様にお伝えするというのが、これからも自分の使命だと思っています。

有村 お客様の顔は見えなくても、全国、世界中どこ

でもいつでもお客様と広く繋がることができるというのがWEBのいいところ。お客様とブランドを繋ぐ架け橋になっていけたらいいなと思います。

谷田 やったことが見えやすいというか、レスポンスが速く、お客様の声や評価をダイレクトに感じることができるので、まだまだ行けると思うし、やれることもたくさんありますね。

小林 物を売るというのは、対人なのか画面上なのかという違いだけで、お客様と向き合い模索して工夫して、ときには厳しいお問い合わせをいただきながらも、やり甲斐のある業務だと思っています。いま自分よりがんばっている人間は他にはいないというぐらい限界までやって、最終的には他社がうちを追いかける、ぐらいのところまで引き上げたいという思いでやっています。

レッシュ事業部
WEB担当
有村 沙也香

シビラ事業部
WEB担当
谷田 美穂

メンズ事業部
WEB担当
小林 大輔

「後輩や活動中の皆さんに向けて」

有村 いま会社が変わろうとしていて、若い世代を登用しようという流れ、こういうふうになりたいと思ったら言っているんだよっていう流れをすごく感じます。

谷田 そう! だから、やりたいことを言える人はどんどん活躍できる。外に発信できる人は上の人に聞いてもらえるし、そのほうが働き甲斐があると思います。

小林 若い力をもっと事業部に波及させたいという声を先輩や上司から聞くと、間に挟まれている僕らの世代も気合いが入るところです。下の世代の人たちには、自分がやってきたところよりも2段、3段高いところを行って欲しい。

いろいろな力を発揮できる場所なので。

もうひとつは、何をしても人対人なので、人と接することが好きな人になって欲しいと思います。これは上司の教えなんですけど、とにかく相手のいいところを見つけて、そこからどんどん入り込んでいきなさいと。何か新しいことを始めると、そこから枝分かれして、またいろいろな人に繋がってゆく。人と人との繋がりがうまくみ合ったときほど、次が拓けてくるみたいなものを僕も実感しました。なので、服のことがそんなにわからない人でも大丈夫。洋服の楽しさは後から一緒に感じていけばいいので。「人が好きな人はイトキンへどうぞ!」です。



タラジャーモン
ファッションアドバイザー
高野 愛子

**いいお買い物ができる、
お客様にそう思っ
ただけるように**

**新たなステージでがんばりたい！
ブランドオープンにチャレンジ。**

入社6年目。GINZA SIXのショップオープンに伴い、スタッフの社内公募があり、他のブランドでも、全国どこからでも受けられるとのことだったので応募しました。私は4年間同じお店にあり、ブランド自体も5年間いたので、そこで学んだことを活かしてステップアップしたいという気持ちもありました。そんなとき、いいタイミングで公募があったんです。ブランドの立ち上がりやオープニングというのは、なかなかない機会ですし、迷わず応募しました。

**銀座という場所柄、お客様もさまざま。
接客のスキルをさらに磨きたいです。**

銀座は、いわゆるセレブの方、銀座にお勤めの女性から、外国人、地方からの観光客などふだん銀座では買い物をされない方まで、本当に幅広いお客様がいらっしゃいます。色々な方たちとお話を広げることは難しくもあり、何よりも楽しく、勉強にもなります。

以前いたブランドはお客様の年齢層が高く、「首元を見せたくない」「肌が弱くて」など、おしゃれをしたいけれど悩みもあるという方もいらっしゃいました。そういうメンタルな部分も汲みとって、お客様と深いお話しができるの

が今の強みだと思います。それが、いいお買い物ができる、あのおとき迷ったけれど、やっぱり買って良かったと思っただけるところに繋がると思います。

**「FAは物を売るだけではないよ」という
先輩の言葉に日々向き合っています。**

お店にはブランドの事業部長もよく来られて店頭に立ちますが、FAとしての実績もある方で、ひとつひとつがとにかく勉強になります。よくお話もするしアドバイスもくれるし、すぐ身近に尊敬できる方がいるというのは本当に幸せなこと。教えていただいた「販売員は物を売るだけではなく、見えないところまで何もかもできてFAだよ」ということを意識して毎日頑張っています。



**ブランド数が多く、ジャンルも幅広いところが、
会社選びの大きなポイントでした。**

入社7年、アー・ヴェ・ヴェのFAからチーフを経て、3店舗目のこちらで店長として1年になります。学生時代からアパレルを目指していて、ずっと働き続けたいという思いがあったので、ブランド数が多いこと、ブランドの幅が広いことは入社の際の大きなポイントでした。

実は他社のブランドも気に入りでしたが、そのブランドを5年、10年先も好きかという点、その保証はないですよ。自分の気持ちやライフスタイルが変化してきたとき、その変化に応じられるブランドがイトキンには充実してい

ることが、とても魅力的でした。

結婚・出産しても産休・育休などの制度もあり、福利厚生が充実していたのも大きな決め手となりました。自分の人生の変化に対応してくれる、ライフステージに合わせた環境が整っているのは、とても大切なことだと思います。

**いい意味で入社前の想像とは違い
アットホームなんです。**

アパレルを目指していたとはいえ、実はアパレルって、ちょっと怖いイメージがあったんです。ノルマとか、人間関係とか、みんながライバルとか。他のアパレル関係の友人からも聞いていたし。でも、イトキンは全然違って、ガツガツ、ギラギラっていう感じがまったくなくて、いい意味で思っていたのとは違いました。

上下関係はありますが、だからと言って絶対というわけではなく、上の人は任せてくれるし、下からの意見があれば聞いてくれる。煮詰まったときには息抜きできるし、FAでもチーフでも店長でも、自分がどの立場にいても、誰かしらサポートしてくれる人が必ず近くにいるので、すごく自分が成長できる場所だと思います。アットホームで、本当に恵まれていると感じます。

**自分のライフスタイルの
変化に対応した環境が
大きな魅力です**



アー・ヴェ・ヴェ
店長

大迫 侑規



いい服をつくるために。イトキンの取り組み

ワークベネフィット

ファッション業界で活躍する人の多くは女性です。イトキンではそんな女性たちが家庭と仕事の調和がとれた生活が送れるよう、両立支援活動を充実させています。その結果、育児休業取得率は国が基準としている70%を大幅に超え、ほとんどの社員がファッションの現場に復帰しています。

コミュニケーション

イトキンでは「さんづけ運動」を実施しています。これは「部長」「課長」といった役職名ではなく、立場に関わらず、名字に「さん」をつけて呼ぼうという運動。同時に社長室など役職者だけが独立した机の配置を廃止し、代わりに社内の人と自由にコミュニケーションがとれるフリースペースを設置しました。

キャリアアップ

性別や年齢、これまでの職種は関係なく、やる気とビジョンさえ持っていれば、誰でもキャリアアップにチャレンジができる環境を整えており、現在も女性管理職、若手管理職が多く活躍しています。また販売職から営業職、デザイナーからマーチャンダイザーなど、さまざまなキャリアの積み方が可能です。

「ファッションを通して、世界の人々の

生活文化の向上に寄与していきたい」

これは1950年のイトキン創業以来、

変わる事のない企業理念です。



Itokin Brand

TARA JARMON
PARIS

philla

Joemomola

GEORGES RECH
PARIS

CHRISTIAN AUJARD
PARIS

GLG
GIANNI LO GIUDICE
MILANO

modulation

EMILIO ROCCA L'ATELIER

MICHEL KLEIN
PARIS

WK
MK
MICHEL KLEIN
PARIS

WK
MK
MICHEL KLEIN BAG
ミッシェル クラン バッグ
MICHEL KLEIN
PARIS

a.v.v

ELLE

OFUON

eur3
grandeur
longueur
hauteur

CHRISTIAN AUJARD
LIBERTÉ
PARIS

Maison de CINQ
カナルドゥマン
MICHEL KLEIN

MICHEL KLEIN
H O M M E

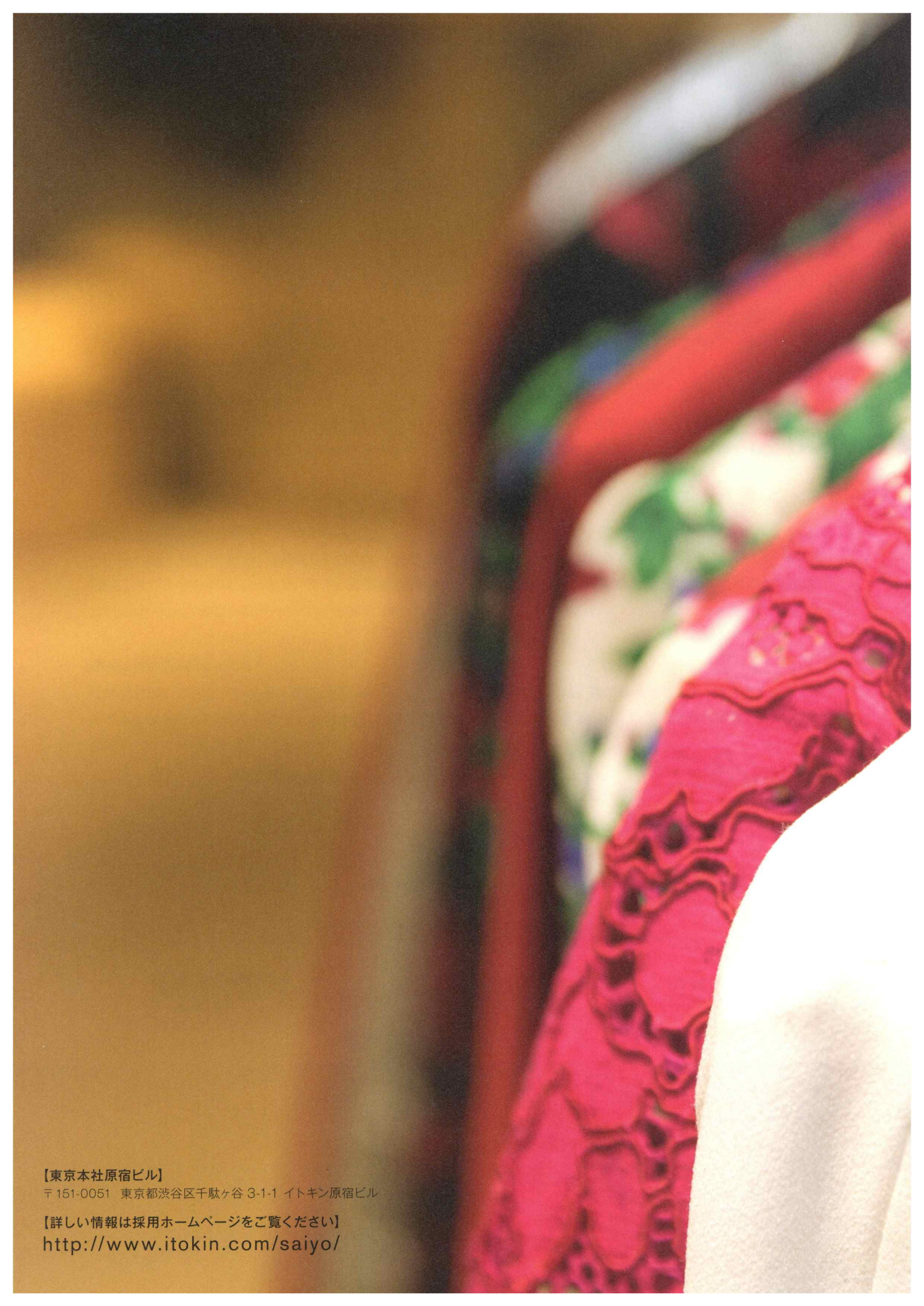
WK
MK
MICHEL KLEIN
PARIS

HIROKO
KOSHINO

HIROKO KOSHINO
PREMIER

TRUNK
HIROHO KOSHINO

HIROKO BIS
HIROKO KOSHINO



【東京本社原宿ビル】

〒151-0051 東京都渋谷区千駄ヶ谷 3-1-1 イトキン原宿ビル

【詳しい情報は採用ホームページをご覧ください】

<http://www.itokin.com/saiyo/>