



ファッション流通ビジネス科

ショッププロデュースコース/ショップスタイリストコース

お客様とブランドをつなぐ 共感し、伝え、感動を与える

ファッション業界は広く、様々な職種があります。

ショップでお客様に対応し、提案する。

ショップを立ち上げ、お客様に喜ばれる売り場を創造し、スタッフとともに経営する。

仕事のあり方は多種多様ですが、求められる能力は共通しています。

情報力と観察力、提案力と発信力。

そして、それらの基礎となる専門知識とコミュニケーション力。

ファッション流通ビジネス科では、

これら、業界で必要とされるスキルを2年間で身に付けます。



ファッション流通ビジネス科 (専門士 2年課程)

将来のキャリアに合わせ専門性を深めながら、幅広くビジネスを学び、
大手アパレルのショップスタイリストとしての即戦力を目指す



目標と学び

アパレル企業ショップ正社員への最短コース。
ファッション業界の流通・小売り分野でのキャリアを目指すために必要な幅広い知識と技術をベースに、接客
ロールプレイングや有名百貨店でのインターンシップなどの実習・実践の中で、現場で要求される即戦力を身
につけます。企業とコラボしたオリジナルセレクトショップ出店を通して、バイヤーやショップオーナーなど
将来の目標に合わせて個別に専門性を高めます。

2つのコース

- ◆ ショッププロデュースコース
- ◆ ショップスタイリストコース

ポイント

- ◆ 1年次では、ファッション業界のすべての職種に必要とされる知識と技術を身につけます。2年進級時に、各自の目的に合わせてコースを選択、個別に専門性を高めます。
- ◆ ショッププロデュースコースは、企業とコラボしたオリジナルセレクトショップを企画。買い付け、品揃え、プロモーションなど流通にかかわるすべての業務を実践的に学び、百貨店等に期間限定のセレクトショップを出店します。
- ◆ ショップスタイリストコースは、有名百貨店でのインターンシップや実習を通し、実践的にファッションアドバイザーとしての即戦力を身につけます。



めざす職種

- ファッションアドバイザー
- バイヤー
- スーパーバイザー
- リテールマーチャンダイザー
- ショップオーナー

[就職実績]
(株)ユニテッドアローズ、(株)ワールドストア
パートナーズ 他
⇒ 詳しくは、P21へ

取得できる資格

- 専門士
- ファッション販売能力検定 2級・3級
- ファッションビジネス能力検定 2級・3級
- ファッション色彩能力検定 2級・3級
- 日本百貨店協会認定フィッティングアドバイザー (レディス・メンズ) 3級
- 日本百貨店協会認定ギフトアドバイザー 3級 等

⇒ 詳しくは、P22へ

主なカリキュラム

- ファッションビジネス論
- リテールマーチャンダイジング
- ファッションコーディネート
- ビジネス企画
- 販売促進
- VMD
- 企画
- マーケティング
- アパレル演習
- ソーイング
- パターンメイキング
- アパレル品質
- アパレル商品論
- 英会話 等

就職とキャリア



坂口 泰治 2002年卒

(株)ファイブフォックス トレーナー
[キャリア] 販売職⇒サブ⇒店長⇒現職

お客様と商品をつなぐ架け橋でありたい

販売員とは、商品情報をお客様に伝え、好みや目的に合わせてコーディネートし、お客様の手助けをする。言わば、お客様と商品をつなぐ「架け橋」のようなものです。お客様に商品の取り扱い方法やコーディネートのカラーバランス、シルエットバランスなどをアドバイスする際にヒロ・デザインで学んだ専門知識が活かされています。現在、トレーナーという職務に就き、熊本を中心とした5店舗の販売指導、品揃え、売り場作りを主な業務とし、今では、マネジメントする側に立ち頑張っています。ファッション業界での仕事は奥が深く、楽しさとやりがいを持って仕事です。皆さんも夢を追いかけて頑張ってください。



鶴田 大士 2005年卒

(株)ワールドストアパートナーズ
THE SHOP TK
店長・教育担当

[キャリア]
ファッションアドバイザー
⇒店長⇒現職

服の楽しさを伝える仕事

私は、ワールドストアパートナーズで店長を務め、また、インストラクターとして社員に対しての教育研修を行っています。元々ファッションが大好きで、自分の知らない服の世界を広げたい！とヒロに入学しました。ここで培った事が今の自分に繋がっていると強く感じています。お客様はもちろん、共に働く仲間へ「服の楽しさ」を伝えています。十人十色という言葉があるように、様々な『色』=『自分』を持っている仲間と刺激し合い、自分の夢に向かって頑張ってください！



坂口 愛理沙 2012年卒

(株)サンエー・ビーディー
JILL by JILLSTUART
ファッションアドバイザー⇒サブ(店長代理)

ヒロではファッションビジネスはもちろん、カラー、素材、販売技術などファッションアドバイザーとしての仕事の流れをしっかり学び、現在の仕事にとっても役立っています。業界にはたくさんの先輩、仲間たちが頑張っています。それが私の支えであり、ヒロ卒業の良さでもあります。皆さんも安心して夢へ向かって踏み出してください！



大山 真吾 1999年卒

M&S(株)
Annan メンズバイヤー
大手アパレルファッションアドバイザー
⇒セレクトショップメンズバイヤー

ヒロを卒業後、大手アパレルでファッションアドバイザー等を経験し、現在は、セレクトショップで、バリコレクションブランドのメンズバイヤー。将来、自分のショップを持ちたい人は、人と人の関係を大切に、お客様と向き合っ、現場に立って触れ合うことからステップアップしてください。



渡辺 美月 2013年卒

(株)エイネット mercibeauoup,
ファッションアドバイザー⇒サブ(店長代理)

販売職は「服を売る」仕事ですが、実際はそんな単純な仕事ではなく、とても奥深い職業です。接客には正解がなく、そのお客様にとっての正解を探すのはとても大変なことではありますが、お客様に笑顔で「ありがとう。また来るね。」と言って頂けた時には心からこの仕事をやって良かったと感じます。皆さんもヒロに入り、やりがいのある仕事を見つけて欲しいなと思います。



堀 ななみ 2014年卒

(有)スペース・シー
スタイリスト

"スタイリストになる"という思いで入学しました。ファッション流通ビジネス科では幅広い知識や技術を身につけることができ、実際に自分たちの手で、ショップ企画から仕入れ、店舗運営までを行う、セレクトショップを展開することができたことはとても貴重な経験となりました。自分の思いを持ち続け、努力することの大切さを学んだ2年間でした。