

子会社の販売機能を集約

TSIホールディングス デザイングス 人材確保、キャリア形成

TSIホールディングスは9月1日、販売子会社エス・グループを発足する。グループ子会社の販売機能を再構築することで人材確保と、販売職の長期的なキャリア形成を行う。

東京スタイル、サンエー・インターナショナル、TSIグループアンドスポーツの3社の販売部門と店頭スタッフを集約し、社員総数約1500人の組織体制で3社の販売機能をエス・グループが受託する。エス・グループは、グループ内事業会社の販売機能受託を主力にしたがら、人材派遣業及び有料職業紹介業、教育研修・販売指導、FCなどへのファッションビジネスコンサルティング事業を行う。代表取締役には現TSIグループヴァンドスポーツ販売部長



の田口慎治氏が就任する。

設立の目的は①子会社間の転籍を伴わないキャリア形成の可能性を広げる②商業施設内におけるフロアごと、館単位のマネジメントを行うことで、ブランドごとの店の際を超えた柔軟な勤務シフトを実現する③対応ブランドの幅が広がることで販売員自身の年齢に合わせた長期的なキャリア形成を実現する④派遣業の活用による働き方の多様化の実現など。

エス・グループは将来的にはTSIグループ全体の販売業務

を担うことを視野に入れる。同時に、エリア単位の委託や単店での代行、人材派遣などのサービスを提供する。また、販売職のキャリア形成においてグループ内でのマッチングが困難な場合でも、グループ外への人材派遣サービスを提供することで販売職のキャリア形成をサポートする。TSIホールディングスは「労働人口が減少するなかで人材確保が重要な課題になっている。また、13年に改正労働契約法が全面施行となっており、これへの対応が必要。販売スタッフが高いモチベーションを持って活躍できる環境を整えることを目指す」としている。