

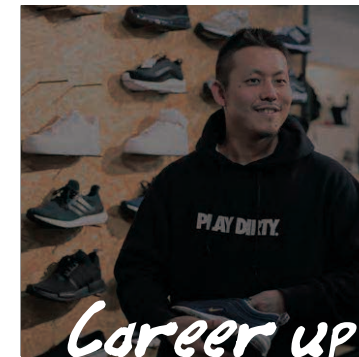
The image shows a retail store interior with a modern, industrial aesthetic. The ceiling is dark with exposed pipes and track lighting. Shelves on the walls are filled with various styles of sneakers. In the center, a white table with black legs holds three pairs of shoes: a pair of dark sneakers, a pair of bright blue sneakers, and a pair of grey and green sneakers. A sign in the background lists military-style call signs: UNIFORM, NOVEMBER, DELTA, FOXTROT, INGO, and DELTA. A semi-transparent white banner with the company name is overlaid in the center.

STARJOINUS, Inc.

Company

STARJOINUS, Inc.

スタージョイナスについて



1

スタージョイナスについて

会社情報

- 法人名 : 株式会社スタージョイナス
(TSI ホールディングスグループ)
- 代表取締役 : 松下一英
- 設立 : 1991年12月
- 事業所 : 東京表参道 / 静岡市葵区



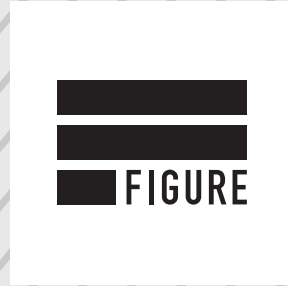
 TSI HOLDINGS GROUP

2

スタージョイナスについて

何を行っている会社？

UNDEFEATED 業態、FIGURE 業態、FC/ 代行業態を中心に、
店舗販売 / EC 販売を行うリテール総合カンパニーです。



STARJOINUS, Inc.

3

スタージョイナスについて

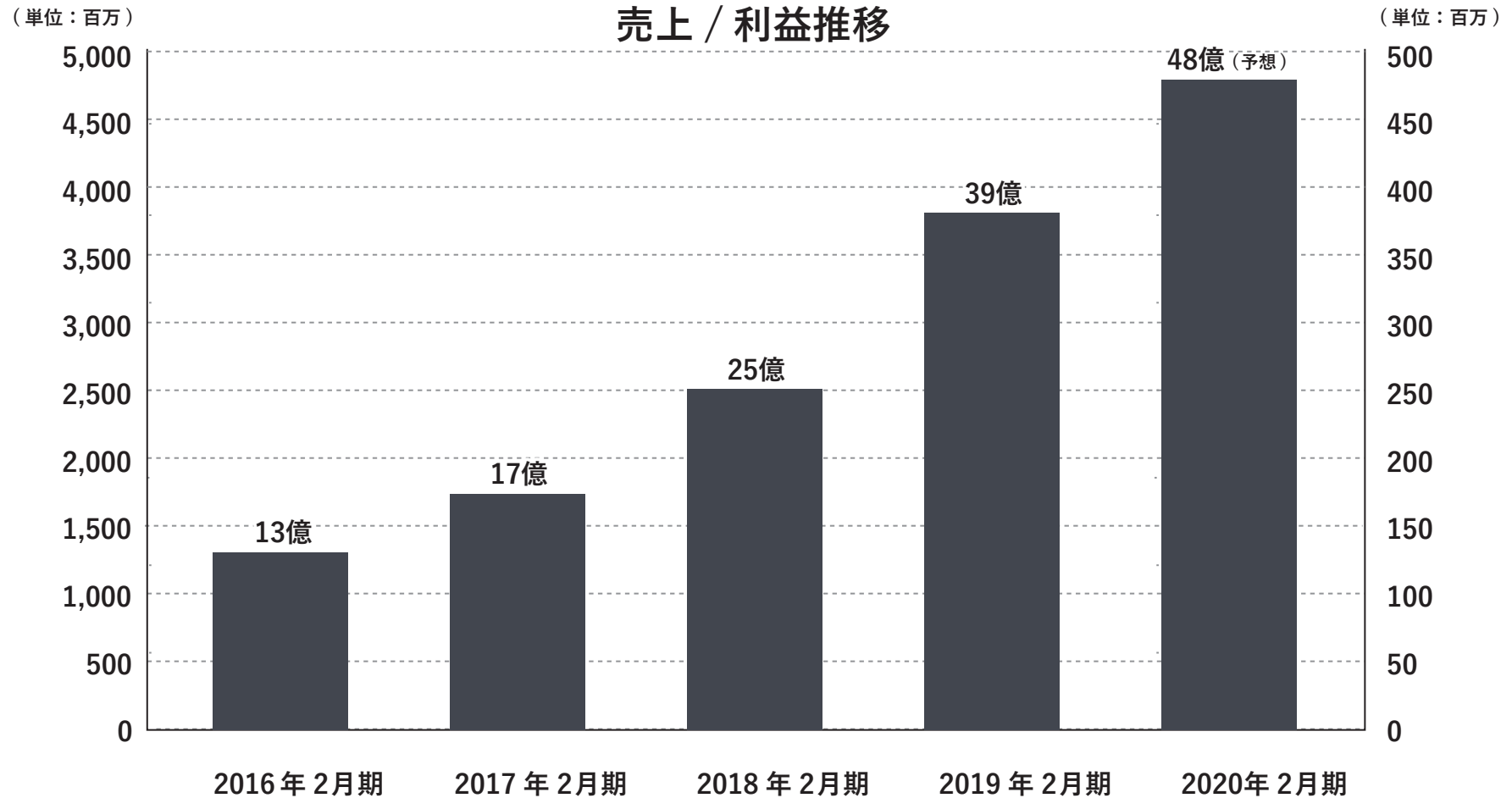
スタージョイナスの歴史

- | | | | |
|---------|--|---------|--------------------------------|
| 1991.12 | スタージョイナス有限会社として静岡市内に設立 | 2014.10 | 神宮前原宿に東京事務所設立 |
| 1991.12 | STUSSY SHIZUOKA CHAPTをFC契約によりオープンさせる。 | 2014.10 | 同時に有限会社から株式会社へと組織変更 |
| 1994.6 | 静岡市葵区両替町にBIGOL'S STOREをオープン (2013年FIGURE静岡に統合) | 2015.2 | 国内3号店、UNDEFEATED大阪をオープン |
| 1996.5 | 藤枝市駅前にINBLOOMをオープン (2013年FIGURE静岡に統合) | 2015.5 | 国内4号店、UNDEFEATED沖縄をオープン |
| 1999.4 | 静岡市葵区呉服町にFIGURE静岡をオープン | 2015.10 | 国内5号店、UNDEFEATED横浜をオープン |
| 2000.6 | 静岡市葵区伝馬町にSHESAWをオープン (2013年FIGURE静岡に統合) | 2016.7 | 国内6号店、UNDEFEATED台場をオープン |
| 2000.9 | FIGURE札幌をオープン | 2017.8 | 国内7号店、UNDEFEATED福岡をオープン |
| 2001.6 | 静岡市葵区七間町にRE IN FORCEをオープン (2013年FIGURE静岡に統合) | 2018.3 | 新静岡 セノバに金子眼鏡を代行契約によりオープン |
| 2005.8 | 米、ロスアンジェルスUNDEFEATED社と日本総代理店契約を結ぶ | 2018.6 | 国内8号店、UNDEFEATED渋谷をオープン |
| 2006.10 | UNDEFEATED国内1号店、UNDEFEATED静岡をオープン | 2018.7 | 国内9号店、UNDEFEATED原宿 明治通りをオープン |
| 2007.3 | 静岡 PARCOオープンに伴いSTUSSY静岡チャプトを静岡 PARCOへ移転 | 2018.8 | 国内10号店、UNDEFEATED名古屋をオープン |
| 2007.3 | 静岡パルコにX-girl静岡を代行契約によりオープン | 2018.8 | 国内11号店、UNDEFEATEDなんばをオープン |
| 2007.3 | 国内2号店、UNDEFEATED東京をオープン | 2018.9 | 国内12号店、UNDEFEATED新宿をオープン |
| 2013.2 | セレクト業態4店舗を集約し、FIGURE静岡のリニューアルオープン | 2019.3 | 国内13号店、UNDEFEATED大阪 梅田をオープン |
| 2014.10 | TSIホールディングス(株)ジャックへの株式譲渡により子会社化される | 2019.3 | 国内14号店、UNDEFEATED京都をオープン |
| | | 2019.3 | 国内15号店、UNDEFEATED福岡 PARCOをオープン |

4

スタージョイナスについて

売上推移



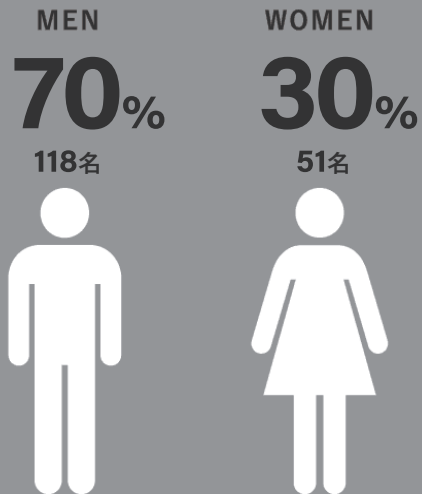
2022年2月期に **100** 億を目指しています

5

スタージョイナスについて

数字で見るスタージョイナス

男女比率



平均年齢

27.4 歳

運営店舗数



売上構成比

店舗 65%

EC 35%

勤務地割合

静岡 14%

配属店舗 74%

東京 12%



私たちのミッション

カスタマーサクセス日本一の アパレル企業になる

私たちの提供する商品、サービスを通じて
お客様にワンランク上のファッションistaになっていただきたい。
私たちが提案するファッションで、日本を元気に明るくしたい。
日本一のカスタマーサクセスカンパニーを目指し、
全てのお客様、スタッフ、取引先様のサクセスを目指します。

社長メッセージ



代表取締役社長 / CEO

松下一英

お客様に提供したいのは 「ワンランク上のファッションISTA」

「その服よく似合っているね」「どこで買ったの？」

お客様が、いつでもそんな会話に包まれるように。

それが、スタージョイナスが大切にしている価値観

「カスタマーサクセス」です。

私たちがお客様に提供できる価値は何だろう？と社員たち

と議論を重ね、たどりついたのがこの言葉でした。

私たちが提供する商品やサービスを通じ、お客様に

「ワンランク上のファッションISTA」としての喜びを

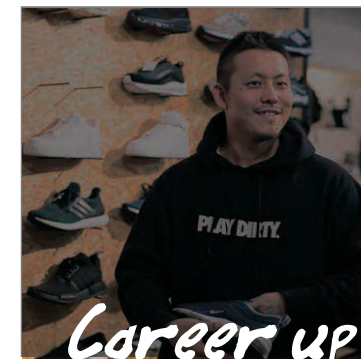
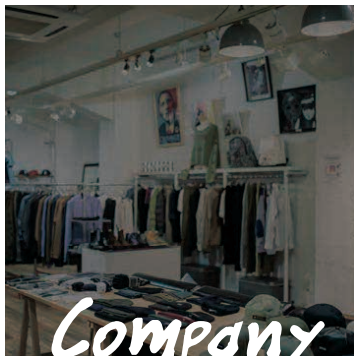
感じていただきたい。

その思いは創業時から変わっていません。

Human Resources

STARJOINUS, Inc.

人事制度について



1

人事制度について

階層別の研修制度

一生ものの武器を手に入れる研修制度

当社で活躍しているスタッフは「圧倒的な問題解決力」を身につけています。

継続的な研修や、質の高い会議を繰り返すことによって手に入れることができます。

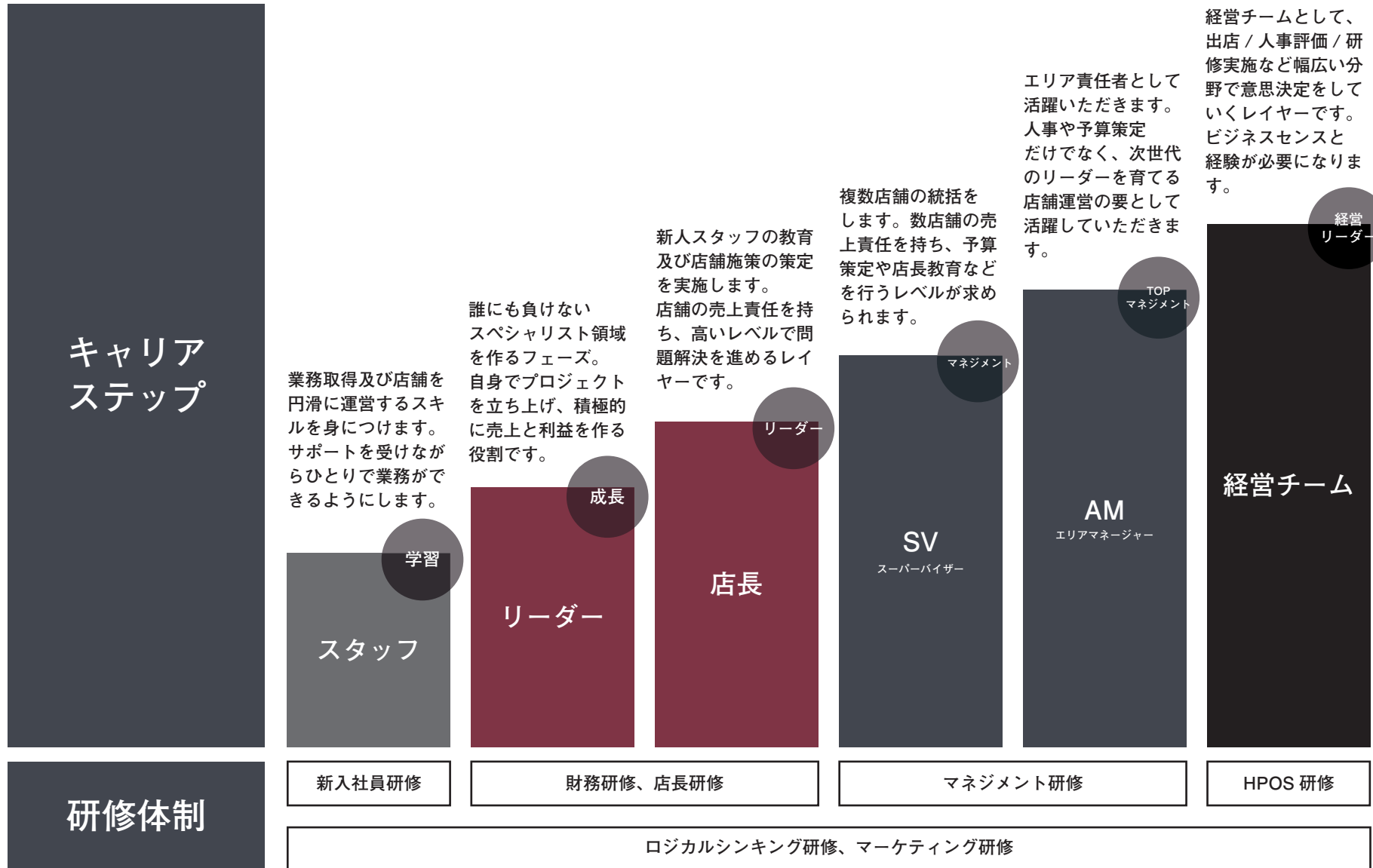


新入社員を対象とした研修も定期的に実施しています。

カスタマーサクセス実現の「すぐに使える施策」の作り方を学んでもらいます。

定期的に質の高い“コーチング研修”を受けることができます。

キャリアステップと研修体制



スタージョイナスバリュー

研修と実践を通じて、
一生モノのポータビリティスキルを身につけることができます。
それらをスタージョイナスバリューと呼んでいます。

1.

個の問題解決能力

～自ら考え行動し解決する～

2.

チーム力

～自分に100%の責任を～

3.

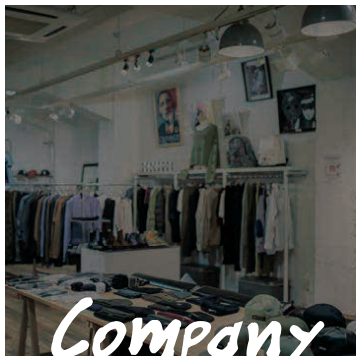
圧倒的な実行力

～コミットメント～

Career up

STARJOINUS, Inc.

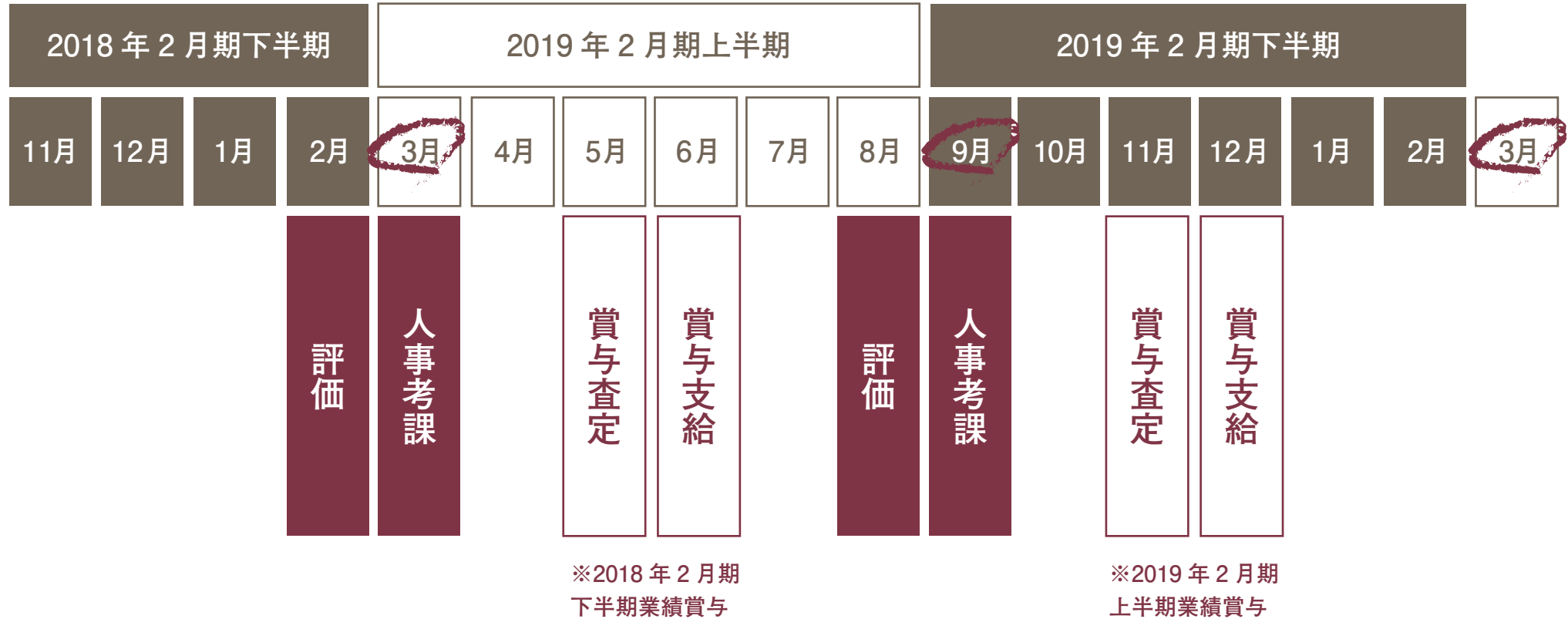
キャリアアップについて



1

キャリアアップについて

人事スケジュール



昇給：3月、9月に確定

賞与：原則、予算達成時のみ支給

2

キャリアアップについて

TSI 基準バンド制給与

<バンド>

S1~30

<総支給額>

180,000~238,000

<バンド>

S31~46

<総支給額>

240,000~270,000

<バンド>

L1~26

<総支給額>

272,000~347,000

<バンド>

M1~60

<総支給額>

350,000~790,000



<モデル人材>

サポートを受けながら
業務ができる。
学習メインのフェーズ。
SJDNA の型の
インストール段階。



<モデル人材>

スペシャリスト領域を持ち、
店舗責任者、部門責任者に
なれる。
店長、ベテラン社員なども
該当。



<モデル人材>

PJ リーダー、教育者として
部下をコーチングでき、
会社にコミットしたあり方、
やり方を手に入れている。
社外でも市場価値を
持つ人材。社内唯一の
スペシャリスト領域を持つ。
エリマネ、スーパー店長、
スーパー販売員も該当する。



<モデル人材>

経営チームの一員として、
事業運営の意思決定ができる。
対外的な交渉や
人 / モノ / カネの投資判断を
的確に行い、
経営をスケールさせる、
社内でも社外でも
市場価値の高い人材。

Pay For Performance

Pay For Performance

★Pay For Performance (ペイフォーパフォーマンス)

当社では、年齢や勤続年数によつての評価よりも、成果やそれに向けた取り組みを大きく評価しています。成果に応じて給与額がアップするような仕組みを取り入れています。

★与えられた役割だけでなく、自らチャレンジし、そのチャレンジによつて成果を上げれば大きく待遇を変えるチャンスがあります。

<例>強化品番の販売プロジェクトを立ち上げ、売上と利益に大きく貢献。

バンド給与 10 階級アップ。

インセンティブ賞与

インセンティブ賞与

★当社では販売員のパフォーマンスに対して、インセンティブ賞与という形で、販売成績・売上貢献度を上乘せしています。

★インセンティブは、販売成績の KPI に応じて評価しています。

セット率、自社ブランド販売金額、客単価など総合的に数字で評価します。

<例>

KPI で好成績を残したスタッフに、額面約 40 万円の賞与を支給。

新卒 / 第二新卒 待遇と勤務

項目	詳細
初任給	正社員 210,000 円以上 (固定残業代 30 時間含む)
勤務地	全国の各店舗および本社・本部
勤務時間	店舗：実働 8H、シフト制 ※店舗によって営業時間は異なります。
休日休暇	月間 8 日間、有給休暇、慶弔休暇
昇給	年 2 回 (3 月、9 月)
賞与	年 2 回 (6 月、12 月)
社会保険	健康保険、厚生年金保険、雇用保険、労災保険
福利厚生	社員割引制度、短時間勤務制度、確定拠出年金型退職金制度

Q1 日本国籍以外の応募は可能ですか？

国籍不問です。(ただし、就労可能な在留資格をお持ちの方対象です。)

Q2 未経験でも応募できますか？

もちろん応募可能です。スタッフの多くが未経験で入社しています。販売に必要な知識や技術は、研修制度及び OJT を通して習得していただけます。

Q3 ノルマはありますか？

個人的なノルマはありません。店舗ごとに予算の設定はありますので、この予算達成に向けて、責任は「自分に 100%」というあり方で店舗スタッフ全員が協力して業務を進めています。

Q4 勤務時に店舗取扱いブランドの着用は義務ですか？

弊社のショップスタッフ自身がお店のイメージをつくる大切な役目を担っていますので、店舗で取扱のブランドを着用してお仕事をしていただいています。社員割引制度もありますので、個性にあわせたファッションを楽しんでください。

Q5 転勤はありますか？

正社員はあります。下記の転勤に関わる費用は会社負担をしています。

< 家賃補助・支度金・引越し費用 >