

経営企画室

こんな人に向いています

- 全社の数値を客観的に捉え、目標達成に向けた議論や提案ができる人
- 現場での経験を生かし、全社的な視点から戦略の構築に携わりたい人
- 国内外を問わず、未知の市場へ自ら飛び込み、調査・分析する行動力がある人

身につくスキル

予算配分を設計し、経営をダイナミックに動かす
俯瞰的な視点力

売上、粗利、経費のバランスを最適化する高度な
数値管理能力

新規事業の推進を支える
進行管理能力

投資家に対しロジカルに伝えられる
コミュニケーション能力

[経営企画室のお仕事]

経営計画

全社の成長性やリスクを考慮し、年度計画および中長期経営計画を策定します。各事業の売上・経費を精査し、役員との協議を経て、全社最適の観点から利益最大化を図る数値配分を設計します。

海外市場調査

海外進出に向けてASEAN諸国を中心に物価、法制、経済状況の調査を行います。現地パートナー企業候補とも面談し、その国に最適な進出形態を経営陣へ提案します。



新規事業

新規事業提案の社内公募制度「しまチャレ!」を運営し、資料作成のフォローや契約関連の支援など、事業化に向けて伴走します。



経営分析

全社的な経営分析と各事業の業績の分析を行います。経営陣に対して経営計画達成に向けた経営上の問題提起、改善への提言を行うと共に、分析したデータをIR業務や決算業務等に生かします。

どんな部署?

全社の先頭に立って、成長の枠組みをつくり出す



各部署の戦略を統合し、グループ全体のシナジーを最大化させる「ハブ」となる部署です。社長とともに売上・利益・投資配分を設計し、その背景や根拠を各事業責任者と議論しながら、会社の成長を支えます。さらに、国内市場の拡大に向けた新事業の企画や、台湾に次ぐ新規海外展開のプランづくりにも挑戦。会社のビジョンと現場の双方を理解した上で経営視点を身につけ、適切な経営判断をサポートする仕事です。

経営企画室のお仕事

挑戦できること!

1 経営トップと同じ目線で、会社の未来を描く

経営計画策定委員会等の重要会議資料を自ら作成します。自身の分析や提案が全社の成長戦略や事業計画の確かな根拠となります。組織の未来を支える手応えとともに、経営の意思決定がなされるダイナミズムを間近で実感できる、極めてやりがいの大きな仕事です。

2 しまむらの看板を背負い、未踏の海外市場を切り拓く

海外展開の第一歩となる市場調査を担います。候補国の商習慣や法規制、競合状況を自らの足で調査し、出店戦略をゼロから構築。単なる情報収集に留まらず、しまむらの次なる成長の柱を構想する出発点を担います。自分のリサーチが経営判断の指針となる仕事です。

数字の裏にある「現場の体温」を戦略に変える

経営企画の仕事は、単に机上で数字をいじることではありません。現場がどう動き、何に困っているかを理解した上で、全社の数値を設計することが不可欠です。私自身、他部署での経験を通じて培った「現場感覚」があることで、自分の描いた戦略が店舗の活気に響き、結果が数字として返ってきた時の喜びは格別です。

主幹
Y.Sさん



未知の市場で、しまむらの「新しい形」を模索する

海外市場調査では、毎日が新しい発見の連続です。現地の物価や生活習慣を肌で感じ、しまむらのビジネスモデルがどう適応できるかを考える仕事は、知的好奇心が刺激されます。現地の有力なパートナー候補と信頼を築けた時は、自分の視座が一段向上したことを実感します。

主幹
Y.Uさん



ある1日の仕事

- 8:45 **始業**
国内外の経済ニュースや株価動向のチェック、チーム内での進捗共有をします。
- 9:30 **計画策定・分析**
各事業部から提出された実績データの分析を行い、次期経営計画のシミュレーションを作成します。
- 12:00 **昼食**
- 13:00 **会議(新規事業)**
「しまチャレ!」応募者との事業化に向けた打合せをします。
- 15:00 **海外市場リサーチ**
海外の提携候補企業とのオンライン会議や、現地の法規制・市場動向に関する調査レポートの作成をします。
- 17:45 **退社**
経営層への報告資料を整理し、翌日のタスクを確認して退社します。



[室長メッセージ]

店舗や商品部、経理部など、各部署で培った経験と情熱が、グループの未来をつくる強力な武器になります。既存の枠組みや「当たり前」を問い直し、しまむらしさを大切にしながら、新しい成長の形を共に描きませんか。経営という広い視点から会社を支え、自分をアップデートしたい方の挑戦を待っています。

室長 T.Yさん

