

Profile

Hitoshi TAJIMA was born in 1957 and graduated at Osaka University of Fine Arts in Faculty of Fines Arts, Fine Arts Planning has an international fashion industry background with extensive and deep 37 years of experiences in high brand merchandising and AtoZ concept making, branding and most notably in high brand store management and development.

His hobbies are while wide and vast reading, arts appreciation and baseball game watching in addition to this his specialty is an ability to make friends with whom languages do not go. His motto is "Change before you have to".

CURRENT POSITION:

- Visiting Professor at Osaka University of Fine Arts
- Invited Speaker at Osaka City University, Graduate School of Urban Management
- Promotor and Speaker at Osaka Creation City Citizens Meeting
- Visiting Professor at Dalian Polytechnic University (China)
- Trustee at general incorporated foundation Sports of Heart (Para sports and culture)
- Senior Managing Director at Cool Osaka Town Management Committee
- Trustee at The Japan Hong Kong Society
- Trustee at NBC Forum
- Auditor at Osaka Minami Area Town Grow Up Network
- Chief Secretary at Osaka 21st Century CLUB
- Senior Managing Director at Fuji Corporation
- President at DNA Co., Ltd.
- Trustee at Ueda Gakuen Educational Group
- President of Ueda College of Fashion

DETAILED EXPERIENCES:

Brand Making to Merchandising, Store Management and Display Coordinator

1980 ~ 1981 @World Co., Ltd. - Dolce (Mens), DiMaggio (Mens, Ladies Casual), Voxel (Ladies Casual), Slazenger (Spots Wear), BaoClesh (Kids)

1891 ~ 1992 @Fuji Corporation – Shop Manager at Christian Dior, at LANVIN, at import high brand Select Shops

Being as Creative Director and Communication Designer focusing on providing educational and site training in human capitals development, VMD and merchandising specialized in retailing business handlings

1992 ~

- For World Co., Ltd., provide a series of promotion know-how on their brand like DOLCE, DiMaggio, Voxel, BaoClesh and Slazenger from Brandconceiving work till shop management
- With World Co., Ltd. Business tie up agreement (Sales Rep. and Agent) for their brand including Adahbat, Unaparte and DeFascio
- For Calvin Klein Japan, agreement for providing consultation for Sales Manual and Brand Development
- For Takashimaya Dept. Store, a consultation for fashion branding strategic planning and to become sales rep & agent
- For Angelo Co., Ltd., a consultation for branding development and produce
- For Renown Co., Ltd. Next Day Division, a consultation for Sales Promotion and Planning
- For CALIK Co., Ltd.(Turkey), a consultation for SPA (Specialty Store Retailer of Private Label Apparel) Development Method
- For Orizzonte Co., Ltd., a consultation for a new type of enterprise and to become Sales Rep and Agent
- For TamuraKoma Co., Ltd. a consultation for a new type of enterprise and for its strategic promotion.
- With Grosper International (Hong Kong) Ltd., special consulting agreement
- For Descent Co., Ltd. a consultation for Shop Management and to become Sales Rep. and Agent
- For Sennichimae Shopping Arcade Association, an Event Proposal and Organize
- For educational Institute Ueda College of Fashion, a consultation including a new type of enterprises and strategic planning
- For Toei Co., Ltd., Golf Division, a consultation for establishing a new brand with a new concept
- For Usami Kanzaudo (Seal and Stamp) Co., Ltd., a consultation for a new type of enterprises
- For Bean International, Ltd.(Shenzhen, Hong Kong) a consultation for a new type of enterprises of outlet shops
- For Kasco Co., Ltd. (Korea) a consultation for store development

- For Hong Kong Trade Development Council, a consultation for exhibition planning
- For T-GAIA Co., Ltd. (Mobile), a consultation for a new concept shop of mobile
- For GAKU Co., Ltd. a consultation for a new type of enterprises
- For WFW Pans, a consultation for a promotion and work improvement

Store Management and Development Results:

Clients – Description of Work provided

- Kanebo Dior – Introduction of Educational Systematized Program for Shop Attendant and Visual Merchandising Method
- LANVIN Japan – Introduction of Educational Systemized Program for Shop Attendant
- World Co., Ltd. – for DOLCE brand, shop merchandising, branding, Sales skills and sales promotion method
- World Co., Ltd. – for Adahbat Brand, delivering a sales promotion know-how
- World Co., Ltd. – for Untitled Brand, visual merchandising know-how
- World Co., Ltd. – for DeFascio Brand, to become Sales Rep. and Agent
- World Co., Ltd. – for Unaparte Brand, to become Sales Rep. and Agent
- Calvin Klein Japan – for Calvin Klein series, providing Planning and Merchandising method, Sales Manual, Visual Merchandising and to become Sales Rep. and Agent
- Takashimaya Fashion Plaza Div. – Strategic Branding and Planning and to become Sales Rep. and Agent
- Angelo Co., Ltd. – Branding development produce and visual merchandising
- Renown Co., Ltd., Next Eye Div. – Sales Planning know-how, visual merchandising and to become Sales Rep. and Agent
- CALIK Co., Ltd. (Turkey) – Shop Merchandising
- Orizzonte Co., Ltd., Interplanet, Sales Planning, and to become Sales Rep. and Agent
- Tamura Koma Co., Ltd. – Sales staff educational program and to become Sales Rep. and Agent
- Descent Co., Ltd. – Shop merchandising and to become Sales Rep. and Agent
- Ueda College of Fashion – lecturer while developing a series of upbringing educational program for Shop Attendant to be used at Ueda College of Fashion.
- Bean International Co., Ltd. (Shenzhen, Hong Kong) – Outlet shop development and produce
- KASCO Co., Ltd. (Korea) – Store Development Produce and Sales staff educational program
- Human Academy Co., Ltd., Fashion Business Course – Lecturer while consulting Shop Attendant Bringing Up Program and Visual Merchandising

message contents

学校長メッセージ

Message



田島 等

上田安子服飾専門学校 校長

伝統があるからこそ、より高く飛べる。

上田安子服飾専門学校は、1941年創立の歴史を持つ伝統ある学校です。

日本のファッションの成り立ちとともに歩んできた長い歴史は、UEDAでしか学べない独自のシステムやカリキュラムを生み出しました。

伝統を継承しつつ、時代に必要とされるファッションを世界に発信していくことこそが、

学校の使命と考えます。

また、企業と連携したカリキュラムや、国内外の教育機関との取り組みを通して、実践的で高度な職業教育を実現してまいります。

UEDAにしかない「伝統」の力。この伝統があるからこそ、より高く、より広い世界へと飛び立つことができるのです。

ファッションの世界を目指すみなさん、UEDAでの環境を活かし、広い視野で学び、次期ファッション界の担い手として、一緒に学んでいきましょう。

田島 等 *PROFILE*

日本を代表する最大手企業での勤務時代に、日本で初めて「マーチャンダイジング」という概念を確立。クリエイションとビジネスを両立させ、数々のヒットブランドや商品を創出。創立者である上田安子の理念と想いを大切に継承しつつ、産学協同によるファッションビジネス・ストアマネージメント学科創設や、単なる国際交流を超えた画期的な海外戦略などを次々に打ち出す。また2017年には大阪芸術大学、嶺東科技大学（台湾）、及びMSU（マレーシア）の客員教授に就任。

教育理念

Philosophy of Education

創造性豊かなファッション教育

「技術・感性・知性・時代性」



本校が、ファッション教育の理念として大切にしているのは、「技術」「感性」「知性」「時代性」の各々の要素のひとつひとつを丹念に培いながら、さらに4つの要素をバランス良く兼ね備えたファッションクリエイターを育てることです。そして、この理念を礎に「オリジナリティあふれる独自性とビジネス感性をもった豊かな人間性の追及」をテーマに教育に励んでいます。

技術

TECHNIQUE

業界のニーズに対応し、ファッションを表現する

感性

SENCE

各自の個性を引き出し、想像力を高めていく

知性

INTELLIGENCE

幅広い知識と、本物を見極める判断力を養う

時代性

TREND

時代の変化を把握、時代のトレンドを読みとる

UEDA才能開発プログラム

長い歴史があるからこそたどりついた独自の教育プログラム。考え抜かれた編成で、ひとりひとりの才能を着実に開花させます。

step.01

専門基礎

ファッション業界で必要とされる専門的な知識・技術を習得します。ファッションに関する知識や技術を基礎から習得。初めてファッションを勉強する学生も、プログラムに沿って学ぶだけで半年後には作品を完成させることができるようになります。

step.02

実践

専門知識と技術を生かして、実践的な能力やスキルを高めます。UEDAではすべての学科・コースが「ファッション業界と連携して編成した実践的なカリキュラム」。素材産地や工場の見学、産学官連携プログラムなどを通して、実践的な能力やスキルが着実に身につきます。

step.03

独創

学びの成果を統合して、独創性あふれる新たな価値を創造します。これまでに学んできたファッションに関する深い知識・技術、および実践的な能力やスキルを統合することによって、現実の複雑な課題を解決しつつ、新たな価値を創造できるスペシャリストを目指します。

アドミッションポリシー(本校が求める学生像)

POLICY.01

本校の教育理念を理解している者

POLICY.02

志望分野への深い関心があり、
就業を目標としている者

POLICY.03

学習への意欲が高い者

もっとUEDAを読む。

入学をお考えの方へ、
学校案内のパンフレットを
無料進呈しています。

資料請求する

ご相談はメール・電話でお気軽に。



メールでご相談



お電話でご相談

学校法人 上田学園
上田安子服飾専門学校

〒530-0012 大阪市北区芝田2丁目5番8号

[プライバシーポリシー](#) [サイトマップ](#)



Copyright Ueda College of Fashion, all rights reserved
