

第 6 回『PAL Foundation Cup』募集要項

◆ 設立と目的

公益財団法人パル井上財団は、kastane や mystic 等のヤングレディス衣料や、3COINS などの雑貨を中心に多ブランドを展開する「パルグループ」の創業者一族である井上ファミリーにより、2013 年 9 月に設立されました。

当財団は、将来のアパレル産業や関連する分野に貢献し得る有用な人材を育成することを目的としています。そして、設立時からの『学業・人物共に優秀で、経済的支援の必要とされる日本人学生及び外国人留学生への奨学金給付事業』に加え、2018 年度より、新たなファッションビジネスを創造できる人材の育成を目標とした『ロールプレイングコンテスト事業』を開始いたしました。

ファッションデザインを専攻する学生向けには、作品のデザインや制作部門に設けた『ファッションコンテスト』が全国で開催され表彰されていますが、ファッションビジネスや、流通、マーケティングを専攻する学生向けには、今まで、励みとなるような表彰制度が不足していました。将来、ファッションプロデューサー等を目指す学生が、その専門分野を勉強してきた成果を発表する場として、『PAL Foundation Cup（ロールプレイングコンテスト）』を設けることでファッションビジネスに関わる専門知識と技術のレベルアップに寄与し、将来的には、リーダーとして新たなファッションビジネスを構築できる人材の育成を目標とします。

◆ 財団概要

名 称：公益財団法人パル井上財団
創 設 者：井上英隆（パルグループ創業者）
代表理事：渡辺隆代
所 在 地：〒541-0045 大阪府中央区道修町 3-6-1 京阪神御堂筋ビル 10F
E - Mail：pfc_school@palinoue.or.jp
連 絡 先：TEL 06（6227）0500
担 当 者：事務局長 矢嶋正孝 事務局 寺地佳代（応募書類送付先）

◆ 『PAL Foundation Cup』募集内容

対 象 者：主としてファッションビジネスを専攻する大学・短期大学・専門学校に在籍する学生

募集内容：接客ロールプレイングコンテストへ出場

募集期間：2025 年 7 月 1 日 ～ 8 月 27 日必着

応募資格：学校推薦での応募、もしくは個人での応募（各校 2 名まで）

出場者交通費：特急列車・新幹線を利用される場合は財団が負担します ※但し、グリーン車を除く 学割適用額

提出書類：① 応募願書 ② 推薦書 ③ 担当教官届 ※①～③の書式は当財団指定のもの

◆ 日 程

一次予選：西日本（大阪）予選：2025 年 9 月 12 日（金）（株）パル 大阪本社にて実施
東日本（東京）予選：2025 年 9 月 19 日（金）（株）パル 東京本社にて実施

本選大会：2025 年 10 月 17 日（金）・・・日経ホール【東京都千代田区大手町】

◆ 応募者選考・一次予選

応募受付：応募総数が多数の場合は書類審査をし、人数調整をする場合があります。

(原則として、予選出場者は各校 1 名、又は 2 名、多数の場合は審査の都合上、無差別で選考)

一次予選：西日本・東日本とも、各会場にてロールプレイングの予選を実施、(株)パル役員など外部審査員による選考のうえ本選出場者を決定
選考に関しては、地区別ではなく採点上位順に 10 名を予定

演技テーマ：『また接客してもらいたい、また来店したい と思われる接客をしよう』

お買い物が楽しかった、商品選びの悩みが解決できた、自分では見つけられないコーディネートや商品に出会えたなど、販売員とのコミュニケーションにより EC 販売では得られない体験ができる接客をする。

試技時間：6 分

審査基準：本要項の末尾に記載

◆ 本選大会

本選出場者：一次予選通過者 10 名（予定）

審査委員：あらかじめ選定された 5 名の審査員（予定）

試技時間、審査基準は 予選と同様

◆ 賞 金

プラチナ賞 1 名 賞金（10 万円） ゴールド賞 1 名 賞金（7 万円） シルバー賞 2 名 賞金（5 万円）

◆ その他

商品サンプル調達： 最大 7 点まで（予選・本選とも）

各参加者又は各学校でご用意いただき、会場までお持ちください

本選応援について： 応援時間 1 分

本選会場での見学は可能ですが、各校最大 40 名（予定）

【審査基準】

項 目	内 容	得点	優先 順位
顧客ニーズの 把握と対応力、 提案力	提案に必要な情報収集ができています	20	※ 1
	お客さまだからその利用価値を伝えられている	20	
	お客さまの思いや期待を汲み取った提案ができています	20	
個性・魅力	お客さまに魅力を感じさせる個性を持っている	10	※ 2
	会話の楽しさや表情の豊かさがある	10	
販 売 力	お客さま自身ではハッキリしないニーズやウォンツを引き出せている	10	※ 3
	決め手に必要な情報を観察と的確な質問をもって後押しできている	10	
総 合 点		100	