

# پدر خیاط، پسر امپراتور



اطلاع رسانی

۲۰۰۰ این شرکت ۲۶ میلیون از محصولات پشمی اش را در ژاپن فروخت.

آغاز قرن بیست و یکم، آغاز گسترش امپراتوری یانای و یونیکلو به فراسوی مرزها بود اما بعد از مدتی مجبور شد از بیست و یک شعبه اش در انگلستان، شانزده شعبه را تعطیل کند، در ادامه این شکست، تجارتی که او در حوزه توزیع مواد غذایی آغاز کرده بود هم زمین خورد. او بعداً این ماجرا را دست‌مایه نوشتن کرد و در کتاب «یک پیروزی و ۹ شکست» به شرح عوامل شکست و موفقیتش پرداخت. میلیارد ژاپنی بیدی نبود که با باد این شکست‌ها بلرزد.

او سریال افتتاح فروشگاه در خارج از ژاپن را ادامه داد تا سال ۲۰۱۵ که عدد این فروشگاه‌ها به ۱۶۰۰ رسید که بیش از ۶۰۰ شعبه آن در خارج از ژاپن بود. تاداشی یانای در سال ۲۰۱۳ اعلام کرد که قصد دارد تا سال ۲۰۲۰ چتر شرکت بزرگش را باز هم گسترده‌تر کند تا تبدیل شود به بزرگ‌ترین خرده‌فروشی لباس در دنیا. اگر آن روز بیاید درآمد این شرکت به رقم ۵ تریلیون دلار می‌رسد.

\*تایم لاین  
۱۹۴۹: تولد

۱۹۷۱: با مدرک اقتصاد و علوم سیاسی از دانشگاه واسدا فارغ‌التحصیل شد و به عنوان فروشنده در یک فروشگاه لباس و لوازم آشپزخانه آغاز به کار کرد

۱۹۷۲: با استعفا از کار فروشنده‌گی به کسب‌وکار پدرش پیوست و مشغول به کار شد

۱۹۸۴: فروشگاه یونیکلو را در هیروشیما افتتاح کرد

۱۹۹۱: نام مجموعه فروشگاه‌های فروش لباس پدرش را به FAST RETAILING تغییر داد و در

عرض ۳ سال بیش از ۱۰۰ شعبه در ژاپن افتتاح کرد

۲۰۰۰: تعداد شعب فروشگاه‌های تاداشی یانای به ۴۰۰ رسید و در طول این مدت شرکت موفق شده بود ۲۶ میلیون لباس از محصولات پشمی خود را به

خریداران بفروشد

۲۰۰۱: یانای افتتاح شعبه در خارج از کشور ژاپن را با رفتن به سراغ انگلستان آغاز کرد اما پس از مدتی

با افت فروش، ناچار شد تا بیشتر شعب افتتاح شده در لندن را تعطیل کند

۲۰۱۵: تعداد شعبه‌های یونیکلو به ۱۶۰۰ در سطح ژاپن و سطح بین‌المللی رسید

در شهر کوچک اوبا باز کرد که در نزدیکی هیروشیما قرار داشت.

مغازه در طبقه اول بود و خانواده یانای در طبقه بالای همان ساختمان زندگی می‌کردند. در دهه ۶۰ و ۷۰ میلادی مغازه‌های که پدر باز کرده بود تبدیل به چندین فروشگاه شد. در این زمان تاداشی مشغول تحصیل بود و در سال ۱۹۷۱ در رشته اقتصاد و علوم سیاسی از دانشگاه واسدا فارغ‌التحصیل شد و کارش را به عنوان فروشنده در فروشگاه‌های که لباس و وسایل آشپزخانه می‌فروخت آغاز کرد اما یک سال بیشتر در آن کار دوام نیاورد و بعد از آن به کسب‌وکاری که پدرش به راه انداخته بود پیوست. آنچه پدرش بنا کرده بود تبدیل شد به اساس کار تاداشی.

تقریباً یک دهه پس از فارغ‌التحصیلی اش بود که فروشگاه UNIQUE CLOTHING WAREHOUSE را در هیروشیما به راه انداخت و بعد از مخفف اسم با عنوان یونیکلو استفاده کرد، بعد در سال ۱۹۹۱ به سراغ تغییر نام شرکت پدر رفت، آنچه امروز با عنوان FAST RETAILING شناخته می‌شود بسط‌یافته همان مجموعه‌ای است که یانای بزرگ با عنوان اوگوری شوچی دایر کرده بود.

بعد از مدتی این مجموعه تبدیل شد به سریع‌ترین خرده‌فروشی در ژاپن به لحاظ رشد اقتصادی و تاداشی در عرض ۳ سال توانست ۱۰۰ شعبه در این کشور افتتاح کند. این شعبه‌ها تا سال ۹۶ دو برابر شدند. تاداشی پایتخت ژاپن را برای توسعه امپراتوری اش انتخاب کرد و علاوه بر مستقر کردن مرکز کار در آنجا وارد مبادله اقتصادی با نمونه‌های مشابه در چین شد.

کتهای ۱۵ دلاری یونیکلو خیلی زود تبدیل به یکی از پرفروش‌ترین محصولات پوشاک شدند. یک مطالعه نشان داد که تا سال ۹۸ از هر چهار ژاپنی، یک نفر از محصولات پشمی یونیکلو خریده است. در سال

سایت بلومبرگ تاداشی یانای، چهل و چهارمین نفر در فهرست میلیاردهای جهان را این گونه توصیف می‌کند سایت بلومبرگ تاداشی یانای، چهل و چهارمین نفر در فهرست میلیاردهای جهان را این گونه توصیف می‌کند: «ثروتمندترین فرد در ژاپن، رئیس و سهام‌دار اصلی شرکت FAST RETAILING، بزرگ‌ترین خرده‌فروشی لباس در آسیا است که شرکت مادر فروشگاه‌های زنجیره‌ای یونیکلو (UNIQLO) شناخته می‌شود. یانای همچنین صاحب دو زمین گلف در جزیره ماوی در هاوایی است.»

تاداشی یانای صاحب ۱۶،۹ میلیارد دلار است و همچنان سرزده از فروشگاه‌هایش بازدید می‌کند و می‌گویند که چهره‌اش را کمتر کسی به جا می‌آورد. شرکتی که او تاسیس کرده است در توکیو واقع شده و بیش از ۸۵۰ فروشگاه در سراسر ژاپن دارد و بیش از ۶۰۰ فروشگاه در سراسر جهان.

این مجموعه در سال ۲۰۱۵ بیش از ۱۴ میلیارد دلار درآمد داشته است. هر هفته یک فروشگاه یونیکلو در یکی از شهرهای جهان افتتاح می‌شود.

«یونیکلو در لندن ۱۰ شعبه دارد، این برند ژاپنی خلاً لباس‌های باکیفیت ساده را که روزی شرکت گپ، پیشرو آن بود پر کرده است.

برای آدم‌های مدرنی که با آگاهی لباس می‌پوشند، لباس‌های ساده حالا با جنس‌های متفاوتی از جمله کشمیر، ابریشم و کتان تولید می‌شود، تولیداتی که شرکت یونیکلو آنها را مثل آب خوردن می‌فروشد، فروش محصولات برای این شرکت به سادگی فروختن آب‌نبات به بچه‌ها است.»

این نگاهی است که نشریه تلگراف چاپ لندن به این شرکت ژاپنی دارد. همه این امپراتوری متعلق است به یانای ۶۷ ساله، پسر یک خیاط اهل جنوب ژاپن که یک ماه پس از تولد تاداشی، یک فروشگاه لباس مردانه