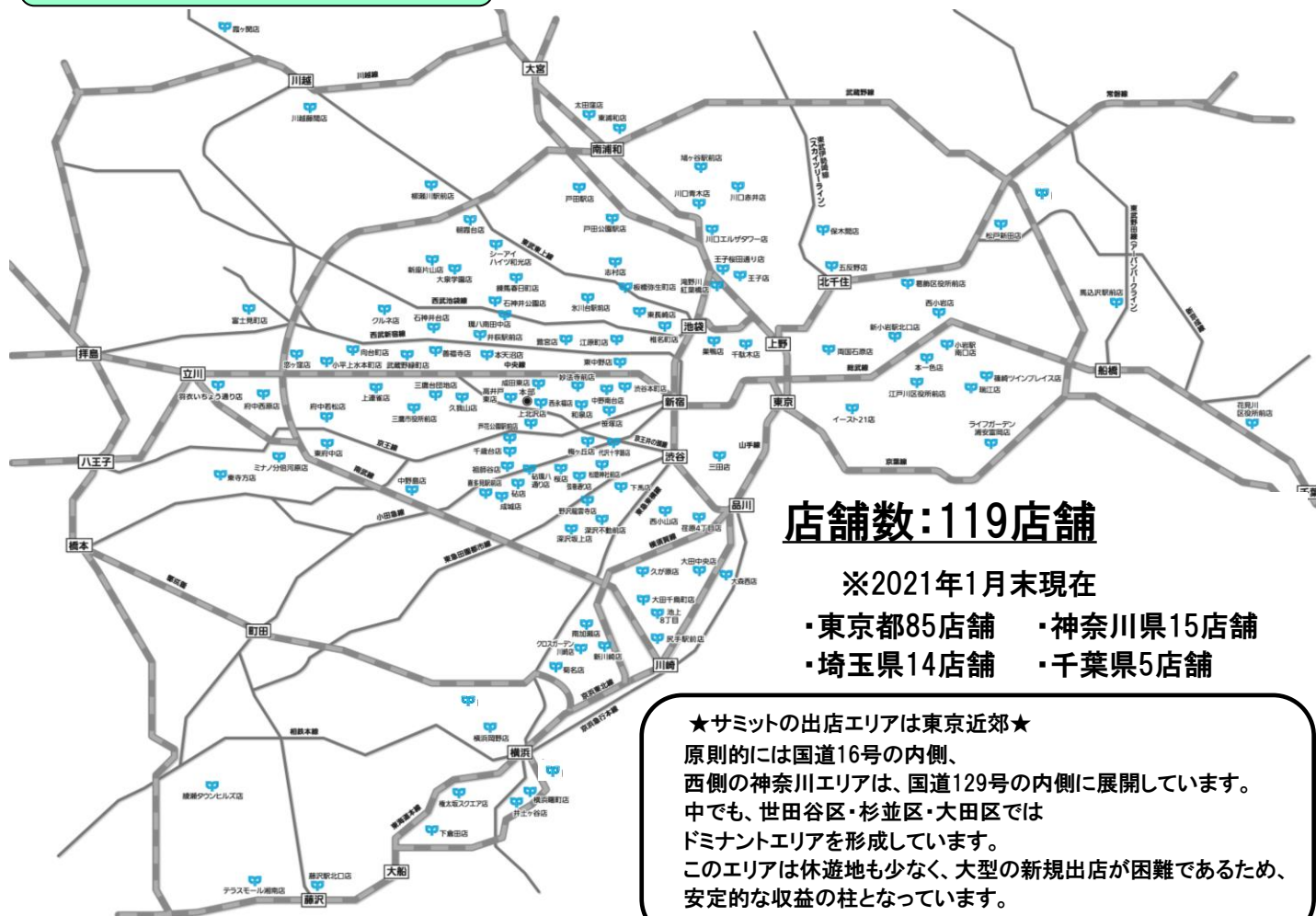


【WEB説明会補足資料<社会人採用版>】

1.店舗展開・出店について



年に数店舗のペースで、新規出店をしています。
 出店する場所に合わせて、単独店だけではなく、
 ショッピングセンター内の出店や、
 他業種とのコンビネーションタイプなど、
 出店形態を変えています。
 また、店舗規模も実に様々です。

新規出店をするためには、平均して
 1店舗あたり25名前後の正社員が必要です。
 今回の正社員採用では、
 今後の出店戦略において要となる方々を
 募集しています。

直近の新規出店・改装店

新規出店

- ‘19年3月 銅屋横丁店
- ‘19年12月大田大鳥居店
- ‘19年10月
テラスモール松戸店
- ‘20年2月 上星川店
- ‘20年5月
桜木町コレットマール店
- ‘20年7月
神田スクエア店
- ‘20年12月 五反野店

改装

- ‘19年3月 小平上水本町店
- ‘19年10月
シーアイハイツ和光店
- ‘20年10月
権太坂スクエア店
- ‘20年12月
馬込沢駅前店

‘21年春 新店A 以降も随時、新店・改装予定

2.労働条件について

サミットの正社員は、2種類の雇用形態があります



正社員

<異動の範囲>
ご自宅から90分程度の
範囲内の店舗に配属

いずれか
お選び
ください

面接時まで希望の
変更可能です

地域限定正社員

<異動の範囲>
ご自宅から60分程度の範囲内の店舗
かつ、
入社時に5店舗を設定します。
その5店舗内での異動となります。

<賃金>
正社員の賃金を100とすると、
約80%の水準となります。

- ✓ 店舗までの時間は目安になり、超過する場合がありますのでご了承ください。
- ✓ 上記以外の条件は正社員・地域限定正社員とも同一です。
- ✓ 現住所が遠方の方の場合、入社前に引越される事が内定の条件になる場合があります。(該当される方には、面接時にお伝えします)
- ✓ 入社後、雇用形態の変更希望を出すこともできます。
(※地域限定正社員から正社員への登用変更は試験があります。)
- ✓ 異動の頻度や勤務地について、個人の希望を伺うことは出来かねます。
- ✓ 配属店舗以外の店舗へ応援が発生する場合があります。

賃金について



基本給は、ご年齢やご経歴等も考慮して計算します。
面接に合格されますと、ご自宅に概算賃金の書類をお送りしますので、
内容を確認頂いた上で入社をご検討ください。
なお、詳細な賃金通知書については、入社を承諾頂いた方に発行します。

基本給

【参考】正社員で採用の場合の最低初任給

- 最終学歴が高卒の場合 186,000円
- 最終学歴が大卒の場合 226,000円

【参考】地域限定正社員で採用の場合の最低初任給

- 最終学歴が高卒の場合 148,000円
- 最終学歴が大卒の場合 180,000円

「通勤交通費」は
全額支給です

手当

- 時間外手当：単価（※）に125/100を乗じた額×該当時間
※「単価」＝基本給÷月間所定労働時間
- 家族手当：1人当たり10,000円/月（4人まで支給）
- 監督職（チーフ）手当：10,000円/月 ■ リーダー手当：5,000円/月

人事考課制度

- ✓ 年に2回、5段階 (S,A,B,C,D)の評価で正社員の評価を行います。
- ✓ 全社員の中での比較ではなく、同一職能資格内(≒同じ役割)での評価です。
- ✓ 「業績・売上」だけでなく「過程」や「日々の勤務態度」も評価されます。
- ✓ 1人の考課に複数人が関わり、評価の偏りを解消します。
- ✓ 自己評価の上で面接を実施するので、納得の得やすい制度になっています。

昇給

- ✓ 年に1回昇給のタイミングがあります。
(条件によっては昇給がない場合があります。)
- ✓ 基本給は、年齢給と職能給で構成されており、それぞれ昇給があります。
- ✓ 年齢給の昇給は、35歳までとなり、それ以降は一定です。
- ✓ 職能給は、昇格による昇給と、経過年数(上限有り)による昇給があります。
- ✓ 人事考課の結果によって、昇給額が異なります。
- ✓ 昇給の詳細については、内定後にお伝えいたします。

休日

- 月10日 (年間120日 ※計画有休4日含む)
- 連続休暇制度：
前/後期の2回、最大6日間可能
- 有給休暇制度：
入社時2日、半年後10日付与
※勤続により増加し、
最大で6年半後に20日付与
- 半日有給休暇制度あり

勤務時間

- シフト制
(出勤時間はおよそ7:30~12:30の間が多いです)
- 実働8時間(その他休憩1時間)
- 変形労働時間制導入済
- 残業：平均で月20~30時間程度あり
(サービス残業厳禁)

★ ライフワークバランス ★

- ・社員買物優待制度
(サミット及び衣料品を扱う子会社のコルモピアでの買物を、上限5万円まで10%還元)
- ・女性活躍推進グループ設置
- ・産前産後、育児休業
(2019年度:女性19名男性11名取得)
- ・育児短時間勤務制度
- ・介護休業制度あり
- ・くるみんマーク取得
(子育てサポート企業の認定マーク)



★ 社風 ★

- ・役職に関係なく、お互いを「さん付け」で呼び合うルール
- ・退勤後、30分以内に職場の外に出るルールと退店チェック体制→サービス残業の撲滅
- ・季節商品、催事商品の販売ノルマなし
(クリスマスケーキ、おせち、ギフト等)
- ・お中元・お歳暮、年賀状など、社員間での贈答行為の禁止
- ・開かれた会社
(営業戦略会議の一般社員の傍聴、人事考課の項目公開 等)

…以上、ほんの一例です。

3.研修・配属について

新型コロナウイルス感染防止の一環で、
研修内容に一部変更・延期があります。
(2021年1月末現在)

新入社員研修の流れ (新卒採用も社会人採用も同一内容です)

入社後1年半程度で
部門運営能力の基礎を学ぶ

入社時集合研修

部門紹介研修
(7部門)

配属部門集中研修

配属後実務研修

技術

知識

接客

※経験者については期間の短縮も可能

※同業種管理職経験者については経験を考慮の上、個別の研修を用意

配属部門について

入社するとまずは店舗での勤務になります。
新入社員研修後は、配属された部門でチーフ(部門運営責任者)を目指して、
経験を積んでいただきます。
配属部門は、主に下記要素を加味して決定します。

今までの
ご経歴

入社1ヶ月後に配属部門が
正式決定されます。

適性検査
(筆記試験)
の結果

ご本人の
希望

部門紹介研修
(7部門)時
の適性

勤務可能
エリア内の
人員状況

4.配属部門の紹介

青果部門

季節の旬と鮮度が命！

食品スーパーの多くは、入口は青果コーナーから展開しています。その理由は…

- 野菜の補充買いをしながら他に買うものを考える、というお客様の行動心理
- メニュー提案（家にある食材との組み合わせで、メニューを立てやすい、買物しやすい）。
- 旬の素材で季節感を演出。
- 青果物のカラーコントロール陳列による、より魅力的な売場作り。
- インパクトの大きい価格訴求。

【ポイント】

野菜・果物の旬や美味しい食べ方、良い商品の見分け方はもちろん、鮮度管理や彩りの美しい売場作りも仕事で学んでいきます。

サミットこだわりの「フレッシュサラダ&カットフルーツコーナー」「健康農園」「今朝採り野菜」「農家さんからの直送コーナー」の取り組みもチェックポイントです。

鮮魚部門

「もっと魚を食べよう！」新鮮な魚を毎日お届け！

近年、日本人の魚の消費量が低迷しています。そのために様々な工夫をし、

お客様が魚介類を手軽に食べられるような取り組みをしています。例をあげると…

- 新鮮・旬の魚介類をお客様に提供し、季節感を演出。
- 魚の消費促進を図るために「おさかなキッチンコーナー」でおすめの調理方法やお客様のニーズに合わせた加工・調理サービスを提供。（設置していない店舗あり。）
- 店内で煮魚・焼魚を作り即食、簡便に対応。

【ポイント】

魚をさばいたり、旬の味覚を覚えたりするのは難しそうと思う人もいますが、心配はいりません！研修では、包丁の握り方、扱い方から丁寧に学んでいきます。商品化・売場作り・売り込みを通して商売の面白さ・奥深さを体感できます。

精肉部門

同じ部位でもカット方法一つで変わる売上、利益。だから面白い！

精肉部門で年間を通じてメインで取り扱うのは牛・豚・とり肉です。青果や鮮魚に比べ、旬という点で面白みがないと思う方もいるかもしれませんが、しかし…

- 用途に応じたカット・スライス（冬はしゃぶしゃぶ用、行楽シーズンは焼肉用など）
- サミットならではのこだわり商品の数々（原料指定、製造方法など）
- 入り数を考えたり、少量パックを品揃えするなど、販売計画次第で売上、利益が大きく変わります。

など、自分の力量次第で、売上・利益が稼げる重要な部門なのです！

【ポイント】

環境保全に配慮したトレイ不使用の簡易パック商品の品揃えや、取扱商品のトレーサビリティ（生産履歴管理システムも早期に導入し、安心・安全に配慮した商品提供を行っています）。

豚肉やとり肉など、国産品と輸入品が見た目では分かりにくい商品を取扱うため、厳密な管理と注意が求められます。

総菜部門

インスタ加工の出来たて訴求！安心総菜で食卓をサポート

- インスタ加工商品の多彩なライン・アップ

お弁当・お寿司・お総菜はもちろん、サミット自慢のから揚げの量り売り、本格焼き鳥など、店内手作り商品を多く取り扱っています。

- これからますます重要になる部門です！

簡単で便利な総菜は、家族構成の変化等により、ますます需要が増えていくことが予想される部門。品揃えはもちろん、味やできたて商品をどれだけタイムリーに出せるかなど、他社や他業態との差別化が必須であり、これから競争に勝ち抜いていくための重要な部門と言えます。

【ポイント】

安心・安全な商品の提供が絶対。原料の品質管理や衛生管理には大変細かい決め事があり、それがサミットの誇りの証でもあります。多彩なラインアップや続々と出る新商品をどう売るのか、どうやって売り切るかが求められます。

ベーカリー部門

インスタ加工方式による焼き立てパンの提供がこだわり！

- 焼き立てのパンが一番美味しい！

常にバターと小麦の香ばしい香りが漂うベーカリー売場。パンの焼きあがりには必ず「出来たて商品のお知らせ」で店内のどこにいても分かるように店内放送でご案内。

- 多種類の商品をいかに焼き上げるか、時間と焼き釜の管理が重要。

【ポイント】

店内で原料（生地）から商品を作りあげ、陳列し売り切る。ベーカリーの付加価値で大きいのは、「焼き立ての匂いと美味しさ」。計画的に焼き立てを提供できるようマネジメントするのが、腕の見せ所です。

商品化技術のレベル維持・向上のため、様々な研修を行っています。

グロサリー部門

デリー・加工食品・家庭用品を扱い、取り扱い品目はお店No.1！

店内売上高構成比もNo.1！計画・在庫管理・作業の段取りが店舗の売上を支えています。

- どこでどうやって販売するのかを考える！

販売計画・発注・在庫管理に加え、売場の展開方法の企画も欠かせない。

- 新商品やトレンドは？…常にアンテナを張る！

「新商品発売！」「今、こんな商品が人気らしい！」情報を常にキャッチし、売上に結びつける。

毎日のように市場に出てくる新商品、トレンドのアンテナを張り、自ら食べて知ることも重要な仕事。

【ポイント】

商品の消費期限・賞味期限の管理も重要な仕事。もちろん1人ではできないので部門メンバーに割り振り、計画的に管理する必要があります。売場に陳列されている商品の手直しも同様、また商品の品だしにしても、商品の優先順位はどうするかなど、販売計画や、発注以外にも計画性と段取りが求められる仕事です。

チェックスタンド部門

買い物を締めくくるレジは、「お店」会社の顔！

- サミットのファンを増やすための重要な部門

お店の印象を良くも悪くもイメージづけるのが、チェックスタンド部門社員の対応。精算を間違えないのは当然のこと、感じの良い接客が「またサミットに買物に来よう」とお客様に思ってもらえる重要なポイントになります。また、サービス助士の資格を取得した社員も大勢います。

- 部門内最多の従業員数。「ヒト」のマネジメントの手腕が問われます。

チェックスタンドの正社員は30名前後のパートタイム社員・アルバイト社員をまとめることになりま。お客様だけでなく、社員同士のコミュニケーション密にし、部門運営を行うことが重要 です。

【ポイント】

チェックスタンド部門の仕事=レジ打ちではありません。パートタイム・アルバイト社員への接客教育、スケジュール管理、またお客様をお待たせしないようレジの開閉コントロールやお客様のお買物のお手伝いなど多岐にわたります。また売上金の集計報告といった後方管理も行い、「サミットのファン作り」とともに店舗を支えるための重要な役割を果たしています。

年に2回、自分の今後のキャリアについて希望を出すことができます。将来的には、店舗の管理職の他、本部各部署に携わる方もいます。また、店舗と本部の配属を行き来しながらのキャリアアップもあります。

Twitter やってます！
情報盛りだくさん！
フォローお願いします(^ ^)



ご不明な点は
お問い合わせ
ください♪
03-3318-
5005
(採用担当)

Instagram
はコチラ！
↓

