



(株)三河屋 会社説明会

【差別化されたスーパーマーケットを
目指します】





自己紹介

すずきやすひろ

- 株式会社 三河屋

人材開発室（人事部）

入社15年目

前職は衣料品（婦人服）関係の販売

人事関係の仕事はこの会社が始めて！





三河屋は食品スーパーマーケットの会社です

- もともとは精肉専門店だった。
- 本社は小牧市（愛知県）
- 週末限定のディスカウントスーパーである、「肉の三河屋びっくり市」で脚光をあびる

現在のビッグリブの原型

- 2005年から多店舗展開をすすめる。
パワーズとして出店





多店舗展開

- 居抜出店による店舗戦略

愛知／岐阜／三重／滋賀／静岡

この頃は大手有力スーパーマーケットの背中を追っかけて何とか横並びになろうと考える

- 競合店のスーパーとの仁義なき戦い

（安さ競争、効率重視、殺風景な売場、本部主導型で売場は指示通りに動くロボット）



■ ■ ■ 差別化されたスーパーマーケット

- 「安さ」だけでは限界。
- お客様がそのスーパーを選ぶ理由は何か？

「近い」「安い」

「鮮度が良い」「欲しい商品が並んでいる」
「美味しい」

「サービスが良い」「イベントをやっている」
「わくわくしてくる」

⇒こういった魅力を打ち出す

目指すところは『高質繁盛スーパー』

- 「Mikawayaya」屋号での展開





たとえば「スペシャルサンデー」

毎月最終日曜日を
『スペシャルサンデー』とし、
各店がお客様だけでなく従業員も楽しめるイベントを実施しております！

「この日だけの特別企画商品」
「この日だけのお楽しみ抽選会」
など

各店のスタッフが自分達で考え、
自分達で運営しています！



三河屋の店舗 あれこれ

- ビッグリブ（小牧店・安城店）

大型店舗・肉の売場が大きい



- パワーズ（大井店・高月店）



三河屋の店舗 あれこれ



- Mikawayaya（犬山店・西尾一色店ほか）
現在の主力店舗はここ！



- エイマートアブヤス（春田店）
- サンマート（土岐市：関連会社）

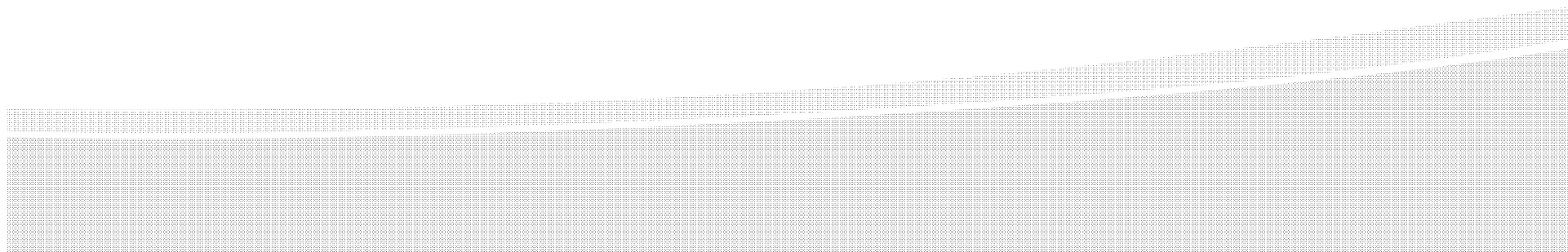
● 店舗所在地 ●





お店でのしごと

スーパーマーケットは見えないところで
色々なことをしているんです。



当たり前ですが



「接客・販売業務」

- 直接お客様の要望に応える
- 困っているなど用事がありそうなお客様にお声がけ
- 商品を販売する（声だし・商品説明・パック詰め）
- 試食販売（これは弊社の特色のひとつ）
自分で選んで作っておススメする
- レジチェッカー業務
- クレーム対応



とても重要な 「商品の加工」



- 生鮮（精肉・鮮魚・青果・惣菜）部門では加工業務が発生します。加工技術の良し悪しで店の評判が変わってきます。

（切る、揚げる、煮る、焼く、味付けをする等）

- 特に精肉・鮮魚では高い技術を要するため、長い年月をかけて習得する必要があります。



包丁技術
スライサー



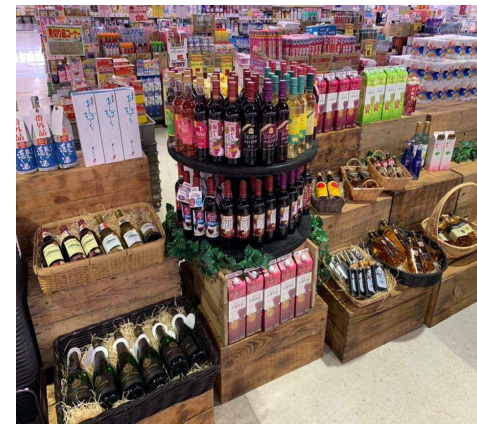
差がつく 「陳列・売場作成」

- 商品出し（既存売場の商品の補充）
- 売り出し（セール売場）や

季節商品売場の売場作り

- POP、プライスカード
などの作成

- ◎ 購買意欲をそそるような
陳列を心掛けます。





戦略としての 「販売計画の作成」

- 売上・利益予算に合わせて、何をどう売るかを計画します。
- 特に季節イベント日や繁忙期などは、計画がすべてと言っても過言ではありません。
- 作成した販売計画から発注や作業シフトを決めていきます。

どれだけ商品を仕入れするか？

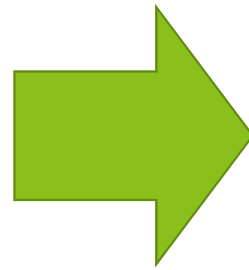
働く人をどこに何人集めるか？

社員はバックヤードでこんなことをしています。



この他にもこんなしごとを 店舗ではしています。

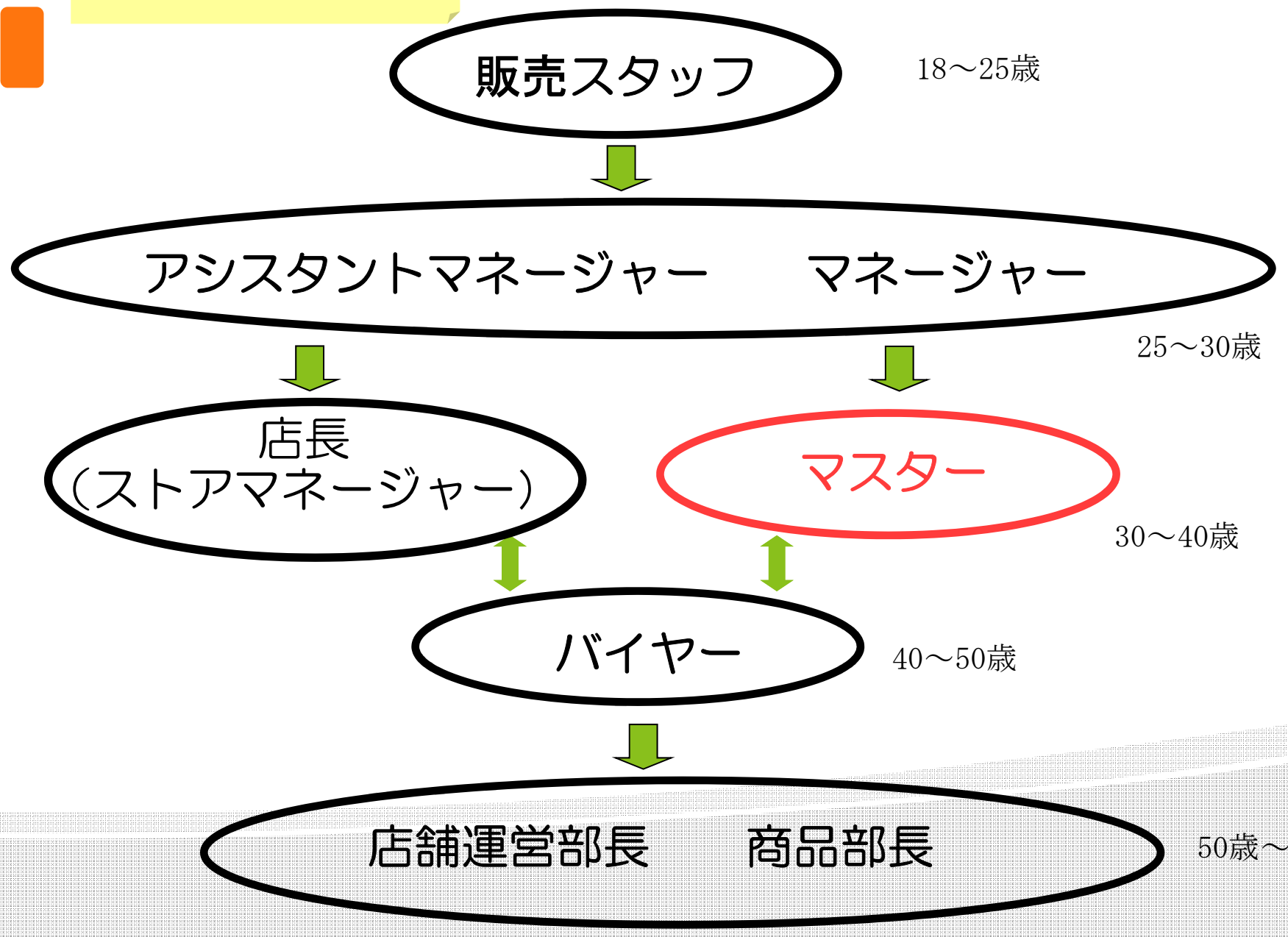
- 商品の鮮度・日付管理
- 在庫の管理
- 棚卸し 決算業務・
- 施設・設備の管理
- アルバイト・パートのシフト決め
- 商品開発（売りたい新しい商品）



**少しずつ覚えて
いきましょう。**



キャリアマップ



マスター職とは？

- 店舗の責任者は「店長（ストアマネージャー）」ですが、「マスター」は部門のスペシャリストです。
- 習得された知識・経験をもとに技術面・指導面において特に優れている人が選ばれ、店の垣根を越えて、会社全体の部門担当者の育成指導をするリーダーです。

配属先・転勤について

- 原則は自宅から車で1時間～1時間半までの距離で通える範囲の店舗に配属します。
- 入社して最初の研修先店舗も同様です。
- 入社してすぐに配属を決定しません。すべての部門（レジを含む）をまわり、各部署でこういった仕事をしているかを体験してもらいます。
- 本人の希望と会社の要望とのすり合わせ
- 転勤は基本的にエリアの範囲内（約4年ごと）なので遠隔地まで行きません。

福利厚生

- 働く従業員間（社員・パート）のコミュニケーション促進のためにランチミーティング制度（1回につき1,500円まで補助・年4回まで）あり。
- 入社半年後から有給休暇の付与。休暇促進のために年2回のゆとり休暇制度で5連休を取得することができる。
- 契約リゾート施設（エクシブ）の利用可。
（申込制）

募集職種 (資格)

～2つのコースに分かれます～



販売士コース

販売士は総合職として、店舗での製造・販売・運営管理を主な業務とします。

食育販売士コース

栄養士・管理栄養士の資格をもち、それを活かした「食」の提案がプラスにできる販売士としての業務を目指します。



求める人物像

こんな方を求めています。

- 食べることが好き！
- 人と話すことが好き！
- 健康な方 元気がいい方
- 体力に自信がある方
- アルバイトやサークル活動が充実してる人
- ポジティブな考えが持てる人



スーパーマーケットで働くには特別な資格は
ありません！



選考の流れ

職場見学は随時受け付けます。
(あなたの近場の店舗で)



【応募に必要な書類】

1.履歴書 2.エントリーシート 3.成績証明書
上記3点を、事前に郵送（小牧本社）



- 試験は1回のみ（小牧本社にて実施）
- 適性検査／能力検査／面接
- ほぼ面接で決まります！

入社試験の日程



- 定期開催日（リクナビを参照してください）
- 定期日程の都合が悪い方は 平日・土曜日（10：00～）に受験可能です。

※可能日をメールもしくは電話にて連絡ください。

saiyo@biglive.jp

0568-73-7735

店舗見学だけでもしたい、でも結構です。

当社のホームページ

www.biglive.jp

もしくは「三河屋」で検索



インスタもやってます。





ご静聴ありがとうございます。