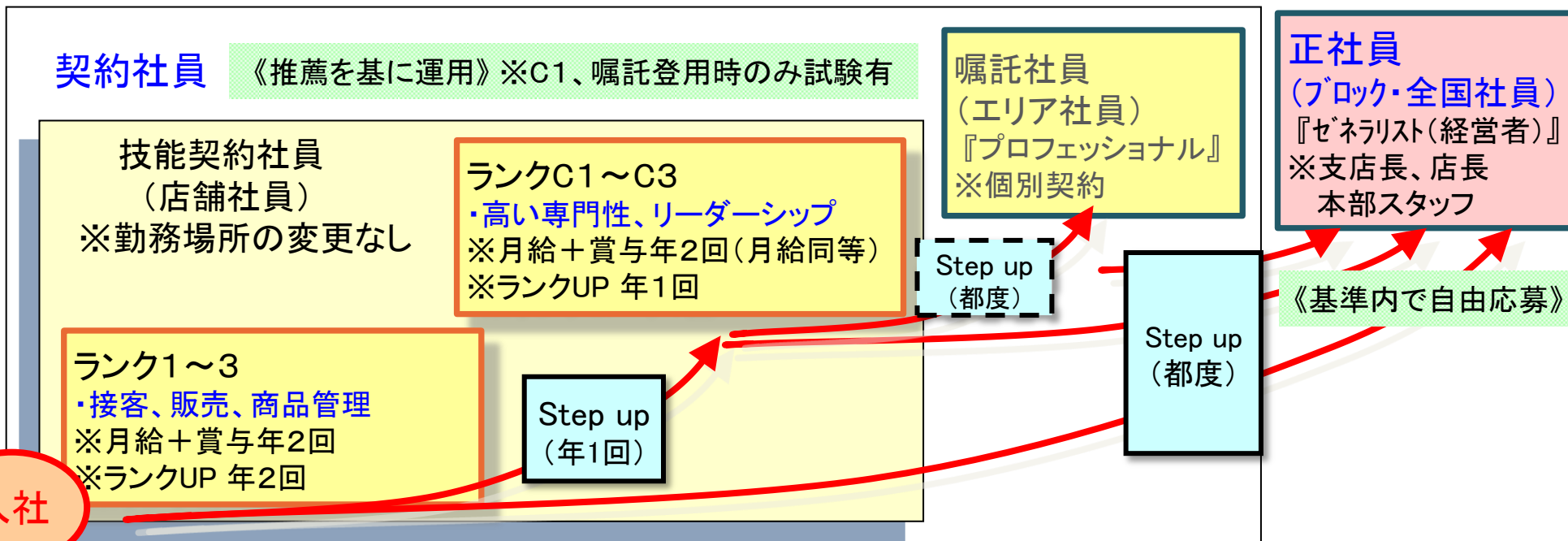


- ・ランク3⇒C1については、業績考課、推薦に基づき、試験に合格した社員を登用。
- ・就業エリアを基本にランク社員は店舗社員として位置付ける。  
(嘱託はエリア社員、正社員はブロック社員以上)



ランク運用	機会	運用基準		承認者	その他
ランク C1～C3	・1回/年 (6月)	推薦	・業績考課結果と推薦に基づきランクUP (業績考課によるランクUP基準を新設)	・営業部長	業績考課配分有り
ランク 1～3	・2回/年 (6月・12月)	推薦	・業績考課結果と推薦に基づきランクUP (業績考課によるランクUP基準は、現状を踏襲)	・支店長	業績考課配分無し

・Step up制度を設けることで、定着率向上、新規採用の改善を狙います。

2014年度	4/1付在籍	3/末在籍	退職者	退職率
技能	312名	278名	34名	10.9%

- ・正社員、嘱託社員は店舗の域を超えて事業に貢献できる人材とする。
- ・C1=>C2=>C3までは店舗従属のスタッフとして、店舗従業員の専門知識、顧客対応能力の向上への貢献度を職能要件に反映させる。

新設		ランク要件	要件(着眼点)
正社員		<ul style="list-style-type: none"> <li>・教育、指導、労務管理を行い、店舗運営に貢献できる。</li> <li>・業務改善、問題解決を行い、業績達成に貢献できる。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・業績責任、管理監督力を持っている</li> </ul>
嘱託社員		<ul style="list-style-type: none"> <li>・専門要件を保有し、本部、支店スタッフとして事業成長に貢献できる。または、他店舗の次長クラス以上として、店舗の業績達成に責任を負うことができる。など(スペシャリスト)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・事業に貢献する専門要件、SV要件を保有</li> </ul>
ランクC	C3	<ul style="list-style-type: none"> <li>・複数エリア(店舗の50%以上)を担当できる卓越した商品知識・接客スキルを有している。</li> <li>・複数エリア(50%)の商品知識と、接客スキルを他のメンバーに教育し、技能の伝承を行っている。</li> <li>・担当エリアの業務を熟知し、担当エリアの業績(売上高・粗利)達成に責任を負っている。</li> <li>・新たな業務や販売方法を積極的に吸収し、他者に展開している。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・広範な商品知識と接客スキルの伝承</li> <li>・担当エリアへの業績責任</li> <li>・店舗内でのリーダーシップ</li> </ul>
	C2	<ul style="list-style-type: none"> <li>・複数エリア(店舗の30%程度)を担当できる商品知識と、接客スキルを保有している</li> <li>・複数エリア(30%程度)の商品知識と、接客スキルを他のメンバーに教育し、技能の伝承に貢献している。</li> <li>・担当エリアの業務を熟知し、担当エリアの業績(売上高・粗利)達成に貢献している。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・広範な商品知識と接客スキルの伝承</li> <li>・担当エリアへの業績貢献</li> </ul>
	C1	<ul style="list-style-type: none"> <li>・複数の部門を担当できる商品知識と、接客スキルを保有している。</li> <li>・担当部門の業務を熟知し、自己完結させている。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・広範な商品知識と接客スキルの保有</li> <li>・業務の自己完結力</li> </ul>