

A 社

勤務地

職種

時間

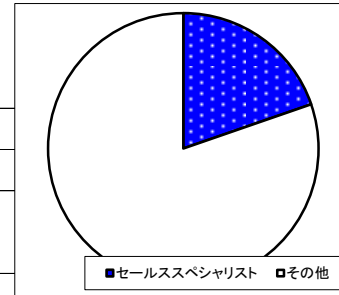
【企業データ】

所在エリア	四国地方
業種	小売業
資本金	6000万円
従業員数	324名 (男200名、女124名)
事業所数	10
遠方事業所	無



【多様な形態による正社員制度の概要】

制度名称	セールススペシャリスト
制度導入年	1999年
制度適用人数	64名 (全従業員の19.7%) 男性40名、女性24名



制度概要

店舗での営業業務を主に担当し、原則として他の職種へ異動することはない。採用時は全員が「総合職」として採用されるが、その後本人の希望や適性に応じて「セールススペシャリスト」への転換が可能。
云々・・・・・・・・

制度導入の経緯・背景

制度導入以前は全員が入社1～5年目まで店舗での営業を経験し、その後、事務・経理、工場スタッフ等様々な職種を異動するローテーション方式であったが、店舗営業に関するノウハウの蓄積が云々……

転換制度・転換実績

「総合職」コース・「セールススペシャリスト」コース間の転換は本人の希望に基づいて行われる。転換希望の有無は年1回の人事面談にて聴取するが、人事配置の関係上、全員の希望が即時叶うわけではない。また、各店舗でアルバイトとして採用している非正社員から「セールススペシャリスト」への登用制度があり、云々……

【多様な形態による正社員の処遇内容】

「多様な形態による正社員」の処遇内容について

◆教育訓練機会

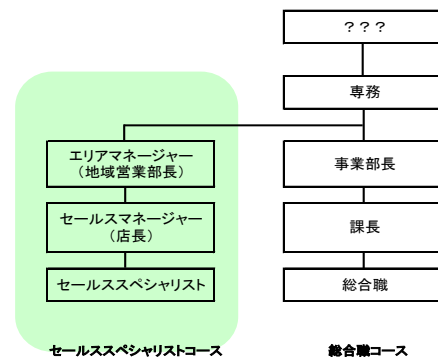
「セールススペシャリスト」コースでは、「総合職」コースの全員が年一回受講する◎◎研修の受講は希望制となっている。その代わりに、営業業務に関連する●●研修が用意されており云々・・・

◆給与体系

店舗営業という専門的で重要な業務を担当しているという考えから、総合職と同じ給与体系を採用している。ただし、後述の通り昇進・昇格のシステムが異なることから、実質的な賃金は云々・・・

◆昇進・昇格

制度の導入に伴って人事体系を大幅に見直し、下図の通りとした。「セールススペシャリスト」コースの社員は「エリアマネージャー（総合職コースで言う部長）」までの昇格となっており、それ以上の昇進・昇格のためには「総合職」コースへの転換が必要云々・・・



【多様な形態による正社員制度の運用について】

制度導入によるメリット

「セールススペシャリスト」の導入によって、当初の目的通り各店舗での営業ノウハウや人脈が蓄積され、顧客満足度、売り上げともに制度導入を大きく上回る結果となっている。また、特に「セールススペシャリスト」コースの離職率が低く云々・・・

制度運用に当たっての課題・対策

営業職だけではなく、経理など他の職種においても職種限定のコースを導入してはどうかとの声に従業員から上がっている。しかし、会社全体の経営方針を鑑みた時云々・・・

今後の運用方針

「セールススペシャリスト」に関しては、現状通りの運用を続けていく方針である。但し、教育訓練機会はいずれのコースでも今後大きく見直していく計画を立てている。他職種における新たな雇用区分導入に関しては、云々・・・