柏市

ジェーソン

飲料・食品（生鮮品を除く）・日用品を低価格で販売するバラエティ・ストア

「安さ」を徹底追求し人々の暮らしを守り育てる

事業内容

バラエティ・ストア事業

- 食品（生鮮品を除く全般）・飲料、酒類、家庭用品（洗剤やキッチン用品など）・日用品、化粧品、ペット用品、園芸関連品、衣料品などを販売する「バラエティ・ストア」を展開
- 店舗数は東京・千葉・埼玉・茨城・栃木・神奈川の1都5県に102店舗（2018年7月1日現在、FC1店舗含む）。店舗数は毎年増加しており、将来的には全国規模でのチェーン展開を目指している
- 利益重視、生産性重視、「ムリ・ムラ・ムダ」を徹底的に排除することで、低価格を実現。人々の暮らしを守り・支える「インフラ（社会基盤）」となることを企業理念としている
- 商品管理やレジなどのITシステムを内製化するとともに、物流センター運営や配送システムを自社運営することで、さらに利益率を上げる体制を構築している
- 職場環境の整備にも熱心に取り組んでおり、従業員の「サービス残業ゼロ」「年間休日113日」完全消化や、産休・育休制度を充実させている

お店に入ると箱積みされた飲料が整然と並んでいるのがまず目に入る。そして値札を見て驚く。お茶やジュースがコンビニの3分の1程度の価格で売られているのだ。店内を回ると食品や日用品など全般的に破格値だ。どうしてこんなに安売りできるのかを切り口に、成長の理由を経営企画室兼業務システム部・山本健二マネジャー、総務人事部・福田好延部長、同・高藤亮課長に聞いた。

当社の取り扱い商品で一番の売れ筋は「飲料」です。

お店に来ていただければすぐにおわかりいただけると思いますが、お茶やミネラルウォーターや炭酸飲料の中には市価の20～50％の価格で売っているものもあります。どうしてこんなに安く売れるのかとよく聞かれるのですが、仕組み自体はシンプルです。安く仕入れてコストをかけずに販売をしているのです。

安く仕入れてコストをかけずに販売する仕組み

安く仕入れる方法はいろいろです。バイヤーの腕の見せどころでもありますが、一例を挙げるとメーカーが作り過ぎた在庫を「ジェーソンならさばいてくれる」というので安く卸してくれるのです。いわば飲料のアウトレットです。季節外れの商品、例えば缶入りのお汁粉やスープは、夏にはコンビニなどでは売られませんが、ジェーソンではよく売れます。冷やししるこや冷製スープとして飲んでも美味しいので、一年を通して一定の需要はあるのです。逆に冬には「夏の飲み物」とさ

れがちな麦茶や炭酸飲料が我々のお店ではよく出ます。季節外れ品ですから仕入れ値もとても安くなります。ジェーソンのお店に来られたら、店内をくまなく見てみてください。他店では絶対に見られないような破格値で掘り出し物が見つかります。

通路に見渡す限りに陳列された、一番の売れ筋である「飲料」商品。

また、せっかく安く仕入れても、販売にお金をかけたら売り値は高くなってしまうのでコストをかけずに売る仕組みが必要になります。これはあらゆる部署・職種で皆が知恵を絞って工夫をしているところでもあります。

例えば当社では、スーパーのようにチラシで大幅に値段を下げて集客するようなことはしません。毎日安く品揃えが充実していれば、お客様には「ジェーソンなら安く買える」と浸透し、来ていただけるわけですから。

また当社の大きな特徴として、商品在庫や販売管理などのＩＴシステムの自社開発、および物流システムの自社運営が挙げられます。

どちらも小売業の我々からすれば畑違いとも思われる仕事で、一般的には専門業者に外注するところですが、自社で行うことにより大幅なコストダウンにつながって

おります。特に、年々上昇する物流コストの削減を狙いとした物流システムの社内運営化プロセスでは試行錯誤の連続でしたが、現在では最適化が図れるようになりました。商品を安く売るためには労を惜しまない、そういう会社なのです。

試行錯誤を経ながら、自社運営による物流コスト最適化に成功。

小売業は「頭脳労働」、利益の出る仕組みを考える

安売りの小売業界というと激務のイメージがあるかもしれませんが、当社は少し違っています。会社として「残業ゼロ」を目指していて、店舗スタッフは勤務時間内にちゃっちゃと仕事を終えて帰っていきます（管理職になると多少は残業もあります。ただしサービス残業はありません）。従業員一人ひとりのコスト意識は非常に高く、無理をして売り上げを伸ばすという発想はありません。

ジェーソンの店舗は概ねコンビニの2〜3倍の大きさですが、基本的にスタッフが2〜3人で業務が回るようになっています。当然、商品陳列からレジ打ち、接客対応まで、1人のスタッフがいろいろな業務にあたります。そこで重要になるのが、いかに効率的に仕事をするかという仕組みです。各

左から総務人事部の福田好延さん、高藤亮さん、経営企画室兼業務システム部の山本健二さん

部署には働き方のマニュアルやルールがあり、それに沿って働けば仕事はこなせるようになっています。ただし、これらは絶対ではなく、「効率を高めるにはどうしたらいいか」を考え、意見を共有して常に改善しています。例えば少し前に、店舗に配属されていた新入社員が「帳票の改善策」を提案し、すぐに全店で採用されました。よい意見は若手ベテラン関係なく、どんどん採用される文化です。

ジェーソンではいかに利益を上げるかに重きを置いていて、そのために知恵を絞り、儲かる「仕組み」を作っています。その意味では小売業は「頭脳労働」と言えるのです。

さまざまな働き方に対応できる職場環境

勤務時間にはきっちり仕事をして、退社後や休日にはプライベートを充実させる。当社には家族サービスや趣味に熱心な社員が多いです。例えば、釣り好きの

社員達が同好会を作っているのですが、彼らは日の出や潮の満ち引きの時間を調べて「この日にこのポイントで○○が釣れる」という情報に合わせて勤務を調整しています。当然、それまでに自分の仕事はすべて終えなければいけませんが、プライベートが充実しているからこそ頑張れるのです。

他方、当社は完全能力主義で、若手でもどんどん責任ある役職に登用されます。入社した若手は最初は店舗に配属されますが、先述の通り少人数で回しているお店なので、いろいろな業務を体験して、店舗経営のマネジメントを学べます。

そこから年2回の自己申告制度などを活用し、適性・希望によってさまざまな職種に就くのですが、商売の仕組みづくりを学んで、新しいビジネスに挑戦したい、自分のアイデアでお店づくりをしたい、というような上昇志向の人にとって、たくさんのやりがいを提供できる会社だと思います。

活躍する社員

頑張っただけの見返りがある　柴崎潤／商品部シニアバイヤー

柴崎潤さん

バイヤーは会社の利益を左右する根幹の仕事です。いかにお客様に買っていただける商品を揃えられるかが腕の見せどころです。市場ではどんな商品が売れているのかといった情報を踏まえた上で、ジェーソンに来店されるお客様が求める商品・価格は何なのかを考え、卸業者やメーカーとの仕入れ交渉に臨みます。

自分が仕入れた商品が想定通りに売れると「してやったり」なのですが、それ以上に人気が出て売り切れてしまったら「仕入れ量が足りなかった」ことになりますので必ずしも成功とは言えません。なぜ想定より売れたのか、または、売れなかったのかを常に考えなければいけない奥の深い仕事なのです。

私は新卒採用ですが、最初は店舗勤務でした。社内審査を受けて店舗チーフになり、商品部に配属されて今年で9年目。最初の1年は食品部門のアシスタントとして仕入れの基礎を学び、その後、DIY・園芸用品等の担当を経て、順次取扱部門を広げ、現在の日用品部門の担当に至ります。成果を出せばさらに大きな役割を任されるようになり、頑張ったことがしっかり返ってきます。目的意識をもって働く方にはよい職場だと思います。

活躍する社員

仕事と子育ての両立ができる　岡戸裕美／商品部（事務職）

岡戸裕美さん

私は2004年入社で、5つの店舗勤務を経て6年前から商品部です。主な仕事は店舗や、お客様からの要望や問い合わせに対応することと、商品部内の作業のマニュアルを整備することです。

当社の特徴の一つに「子育てしながら働きやすい」ことがあります。私は現在7時間勤務なのですが、自分の裁量で仕事を

進められるので、子どもが熱を出してしまったので早退したいときとか、調整がつきやすいのがとても助かっています。

友人や知人と話すと、産休や育休の制度がある会社は多いものの、実際には機能していなかったり利用しづらい会社が多いようです。当社も手探りで整備してきましたが、その点かなり進んでいると思います。少なくとも私は、子育てと仕事の両立で難しさを感じたことはないですから。

妊娠時に体調を崩すことが多かった経験を踏まえ、当面は社内でのステップアップは控え、子育てが一段落してから上を目指して頑張りたいと思っています。こういう話が普段から上司や仲間と気兼ねなくできる風通しの良さも、居心地のよさを感じるところです。

活躍する社員

どんどん仕事を任せてもらえる　高森啓輔／店舗勤務

高森啓輔さん

私は２０１５年入社の３年目。本年（２０１８年）６月オープンの店舗で社員の中心となり、店舗運営や、準社員・新入社員の教育を行っています。一から店舗を立ち上げるため自分の作りたい店舗が作れる半面、自分の店舗運営や教育次第でこれから先の店舗の状態が左右される責任重大な仕事を任せていただき、とてもやりがいを感じています。

これで新規開店店舗の担当も3店舗目と慣れてきましたが、既存店では味わえない体験ができています。

経験が浅くても、自分のやりたい仕事をやらせてもらえる。そこがこの会社の魅力だと思います。最初はわからないところだらけの中でも店長をはじめ様々な方にフォローしてもらい、ここまで成長できています。現在前向きに仕事を探されている皆さんにも当社はお勧めです！

将来的には300店舗、500店舗をイメージしながら出店戦略を進めています。店舗数が増えればそれだけ人材・ポストが必要になるわけで、若い人が活躍できる余地が大いにあります。ぜひ当社で「モノを売る面白さ」を体験してください。

株式会社ジェーソン

設立	昭和48年7月
事業内容	衣料服飾品・インテリア用品・日用品・家庭用品・食料品・酒類その他生活必需品等の販売を行うバラエティ・ストアチェーンの運営
資本金	3億2030万円
従業員	約1400名（うち、正社員201名）※2018年7月1日現在
本社住所	千葉県柏市大津ヶ丘2-8-5
電話番号	04-7193-0911
URL	http://www.jason.co.jp/