

平成 24 年 9 月 1 日現在

## 職務経歴書

氏名 山口 達郎

### ●職務要約

17 年間超のスーパーマーケット、農協の店舗経験（副店長、店長を経験）があり、平成 20 年には現勤務先であるスーパーマーケットチェーンの店長を兼務しながらブロック長として 3 店舗を担当して参りました。特に店長として店舗マネジメント、売り場作り、人材育成に注力して、着実に店舗の売上向上につなげて参りました。

### ●職務詳細

平成 14 年 5 月～平成 24 年 8 月 株式会社ハッピーマート

事業内容：スーパーマーケット事業 資本金：1 億円 従業員数：500 名 非上場

期間	業務内容
平成 14 年 5 月 ～ 平成 18 年 5 月	<b>【配属】</b> 浦和店 <b>【最終職位】</b> 店長（店舗従業員数：約 70 名） <b>【業務内容】</b> ・入社後春日部店で研修後、越谷店のオープニングに参画、平成 14 年 12 月から浦和店での青果部サブチーフとして配属 ・青果部門で商品知識を積み、接客・販売・在庫管理業務を行いながら店長に昇格を果たし、店長として地域密着戦略、季節・イベントに合わせた売り場作り、チームマネジメントを実行 <b>【主な実績や身につけたスキル等】</b> ・平成 16 年 3 月に副店長に昇格 ・平成 17 年 4 月に店長に昇格 ・独自の取組みが功を奏し、売上 2 位/全店舗の店舗に成長させることに成功 ・過去データに基づく仕入改善により、日配におけるロス率を約 30%削減することに成功
平成 18 年 6 月 ～ 平成 21 年 6 月	<b>【配属】</b> 所沢店 <b>【最終職位】</b> ブロック長兼所沢店長（店舗従業員数：約 80 名） <b>【業務内容】</b> ・所沢店長とブロック長を兼務しながら、ブロック内の 3 店舗の店長に対する店舗運営指導、数値管理、売り場改善、販売目標設定などを担当 <b>【主な実績や身につけたスキル等】</b> ・所沢店は私の赴任前から売上 No1 の店舗であったが、私が店長に赴任してからもこれを維持した ・朝市の開催や週末（号外）セールの実施、週間インスタプロモーションなどを自ら企画・実行し、売上 10%増につなげることに成功 ・競合店がひしめく県内最激戦区と言われる店舗であったため、リニューアルオープンをプロデュースし、これを無事軌道に乗せた ・浦和店、所沢店の店長実績を高く評価され、平成 20 年 1 月にブロック長に昇格、本部と店舗の行き来を繰り返しながら、競合店の調査を中心に取組んだ
平成 21 年 7 月	<b>【配属】</b> 熊谷店 <b>【最終職位】</b> 店長（店舗従業員数：約 40 名）

～ 平成24年8月	<b>【業務内容】</b> ・リニューアルオープンのため4ヶ月前に店長として赴任、グロサリー食品部門の責任者も兼務、水産部門も担当 <b>【主な実績や身につけたスキル等】</b> ・平成21年11月のリニューアルオープンを無事成功させた ・所沢店のリニューアルオープンを成功させた実績・経験を買われ、熊谷店に異動 ・改装セールを大成功させ、曜日別のタイムセールを仕掛けて売上増につなげていた <b>【退職理由】</b> 平成24年1月に大手流通チェーンのイオナグループが当社を買収し吸収合併。イオナとの販売チャネル再構築のために余剰人員削減を発表、旧ハッピーマート管理職からリストラすることが決定し、私自身がその対象となったため、会社都合にて退職。
--------------	--

平成6年4月～平成14年4月 彩の国南農業協同組合

事業内容：農協総合サービス業 出資金：42億2千万円 従業員数：560名 非上場

期間	業務内容
平成6年4月～ 平成10年3月	<b>【配属】</b> 営農経済課 JA南埼玉グリーンセンター 青果部門 <b>【最終職位】</b> 正職員 <b>【業務内容】</b> ・主に青果物や花、植木の販売 <b>【主な実績や身につけたスキル等】</b> ・特に野菜直販の直販部会において生産者の出荷物チェックを行う傍ら、生産者との人脈を構築することができた
平成10年4月～ 平成14年4月	<b>【配属】</b> 営農経済課 JA南埼玉グリーンセンター 園芸部門 <b>【最終職位】</b> 主任 <b>【業務内容】</b> ・緑花木仕入及び販売に従事 <b>【主な実績や身につけたスキル等】</b> ・対面販売の中で、育成方法や寄せ植えのアドバイスを積極的に行い、お客様のリピーター化を実現。販売促進策として、鉢花のオークション大会を自ら企画・実行し、売上20%アップを達成した <b>【退職理由】</b> ハッピーマートの専務よりスカウトを受けたため。

### ●貴社で活かせるスキル・経験

- ・豊富な店舗マネジメント経験(約9年)
- ・在庫管理、回転率などの店舗経営における数値管理、分析能力
- ・売上を向上させる売り場作りや各種セールイベントの企画力・実行力
- ・予算達成のための社員・パート・アルバイトのモチベーションマネジメント
- ・社団法人 全国スーパーマーケット協会認定 スーパーマーケット検定マネージャー2級

### ●自己PR

私はリーダーとして、チームマネジメント力を向上させることには自信があります。パートや社員の「やらされ感」や反発をなくすために、一人ひとりに細やかな気配り、声掛けを欠かさないことで個々のモチベーションを保つように心がけ、皆が働きやすいアットホームな職場作りを目指しました。必要に応じてブリーフミーティングを行い、問題の早期発見、早期解決に努めて参りました。部下の意見にしっかり耳を傾けながらも自分の意見をきちんと伝えること、この取り組みにより一人では成しえない高い実績を残すことができました。

残念ながら今回は経営統合後のイオナグループに残ることはできませんでしたが、自身の店舗マネジメント力を外で試す貴重なチャンスを賜ったとプラスに解釈しております。今回このように貴社に応募

できる機会も手に入れましたし、入社が叶いましたら、前職を見返すくらいの圧倒的なパフォーマンスを発揮して、結果を出し続けたいと思っています。

以上