

# 人材業のプラス・シー 組織を簡素化

## 店舗、営業が協力、円滑に運営

### 販売代行店舗 来年100へ

販売代行など人材業のプラス・シー（名古屋市、大平美樹彦社長）は9月1日付で組織を簡素化し、営業と店舗運営を一本化した。同時に営業をプロデューサー、店長をストアマネージャーに、職務内容を反映させた呼称に変更した。クライアアントとの契約からショップの立ち上げ、運営まで両者が協力し合う体制となったことで、運営する店舗は70になり、来年には100店を超える見通しだ。

（神原勉）

同社はアパレルや雑貨など国内外の有力ブランドからショップ運営を請け負い、適切な人材を適切な店舗に配置し、相手先の事業の成長と、自社スタッフの成長に注力する。人材を大切にすることを評価され、代行店舗を着実に増やしてきた。この2年ほどは毎年、20店ずつ増え、一時期は60店に達したが、「営業と店舗運営が別ラインだったため、協力がうまくいかず」（大平社長）、40店ほどに減ってしまった。

更だった。営業はクライアアントからの受注を増やそうとするが、運営側は人材に限りがあるので急速な店舗の拡大には難色を示す。両者を同じラインに置くことで目指す方向が同じになり、意見を言い合いながらも協力し合うようになった。

採用し、店長、サブ店長を決める。立ち上げに責任を負い、店が無事離陸してからも、適切な指導やアドバイス、欠員には迅速な補充で店舗の円滑な運営に

気を配る。営業活動にとどまらず幅広く全体を統括するのがその役割だ。

組織の一本化と呼称変更のもう一つの狙いは、「店長の次のポジション」もにらんでのこと。店長はストアマネージャーとなり、役職者になるとチームプロデューサーに昇格する。店舗運営ラインからもプロデュー

サーへの道がひらかれたことになる。店長としての経験やスキルを新しい立場で発揮し、自身の成長につなげる。

新組織が機能し、現在の店舗は70店となった。当初6、7人だったプロデューサー職もコロナ禍の時期に12人を採用し、3倍の陣容に拡大、来年も15人ほどを採用する予定だ。

1年がかりで考えて出したのが二つのラインの統一と呼称変

自分です描いた店に合う人たちを