

国内外の有力ブランドのショッピング運営を担う。単なる販売代行ではない。立ち上げから関わり、ブランドの会議にも参加。ショッピングの円滑な運営を通じて、相手先の事業の成長につなげる。重視するのは信頼関係だ。特に人材にどう向き合おうか、人材への姿勢に対しては譲らない。

(神原勉)

緊急事態宣言の発令で大半のショッピングが営業を休止する中、スタッフの給与を100%保証するといち早く約束しました。「すごいこと」と言ってくれた人もいましたが、当たり前のことです。何年も仕事をやってきてくれた人たちです。数カ月間、新型コロナで店が休みになったからといって、切り捨てることにはあり

## プラス・シー社長 大平美樹彦さん



えません。雇用調整助成金や特別貸付制度など徹底的に調べ、これならいけると判断して早い段階で発表しました。結果的に、5月後半から順次、営業を再開できるようになり、その後の回復もあって、当社からの持ち出しは20%ほどでした。

アパレル業界では、コロナ禍で多くの人材が職を離れる中、当社では営業の採用に踏み切りました。昨年は5週間で50人の応募だったのですが、今年は500人の応募があり、その中から12人を採用。営業は一挙に人数が3倍に増えました。営業という呼称は9月

## 人材とともに成長目指す

1日付で「プロデューサー」に変わり、店舗を総合的にマネジメントするという職務内容を呼称に反映させました。営業と店舗運営のラインも一本にしました。

プロデューサーは総合的な高い能力が求められますが、優秀な人材にとって、自分の能力を生かし、さらに成長する場です。来年はさらに15人ほどを採用したいと考えています。組織を一体化したことで、店舗運営のラインからもプロデューサーへの道がひらけました。店長の「次のポジション」として活躍を期待しています。

コロナ禍でECが大きくなりました。していると話題になりました。しかし、まだまだEC以外の方がシェアは高い。買物物は単に物を手にする手段ではなく、自分の目で見て回って楽しむもの。アパレルに関しては敵対するほどは拡大しないと思っています。ただし、ECが伸びた分、リアルが縮小しているのも事実。淘汰される店が出てく

るでしょうが、「成長したい」という思いの弱い販売員が消え、「成長したい」と努力する販売員は残っていく。市場としては優秀なスタッフがたくさん残っていくと思っています。

創業以来、国際NGO（非政府組織）のプラン・

インターナショナルを通じて途上国の教育支援に寄付を続けています。多くの子供たちが、必死に努力しても生きるのに精いっぱい、はい上がる事ができません。食料や水、ワクチンはもちろん生きるために欠かすことのできない物資ですが、与えられ続けないと生き続けることができません。支援がなくても自立して生きていけるようになるには、教育を受け、自分たちで考え、行動し、ビジネスを立ち上げ、展開することです。教育によって人材を育て、発展させることは、私たちの取り組む人材業と同じ。利益に応じて、利益が出なくても最低金額を設定して、常に寄付をしてきました。全社員に発表し、理解してくれています。

いち早く給与100%保証を発表