

【LIVE 配信中の質問と回答について】

<質問> ブランクがあったり、正社員の経歴が短いと採用が不利になることはあるのでしょうか？

«回答»

一概にそれだけで不利になることはありません。ただし、採用担当者として「気になる」ことは確かですので、必ず面接で聞かれると思って下さい。客観的に納得できる理由であれば全く問題ありませんし、そこで多少マイナスを取っても、他の部分でプラスにできれば良いと思います。採用は総合的に判断されます。

<質問> 持病があると採用が不利になることはあるのでしょうか？

«回答»

これも一概に不利になることはありません。ただし、就業規則内の働き方で労働契約が履行できるかが大前提です。例えば正社員の募集なのに、その働き方（1日8時間、週5日）ができないと、正社員としての採用は難しいでしょう。持病を持ちながら、治療しながら仕事をしている人もたくさんいます。当社ではそれぞれのライフスタイルに合わせた、多様な働き方を柔軟に考えています。

<質問> 総合職として、営業部門での募集との事ですが、将来的に他部門への転換はあるのでしょうか？

«回答»

あり得ます。総合職は将来的な幹部候補生です。部門マネジメントをするには自部門だけでなく、全社的な視点も必要です。木を見ながら森も見するためには、他部門の経験が必要です。教育の観点から、場合に応じてジョブローテーションを行うこともあります。

<質問> 工場を他の場所に増やすことなど予定はありますでしょうか？

«回答»

豊橋名産を豊橋以外で生産することは考えておりません。人間の感性によるモノづくりなので、単に工場や機械を増やしても生産量を上げることはできません。現在の工場も老朽化が進んでいますので、生産を続けながら現在の敷地内に建て替えることを検討しています。

<質問> 配属先の希望はだせますか？

«回答»

会社にとって、本人が一番やりがいを感じる仕事をして頂くことが理想ではありますが、その時の会社の事情や、本人の教育のことも含めて配属を決めますので、必ず希望通りにはなりません。希望を出す前に、今の自分に課せられている目の前の仕事に全力を尽くすことが大切です。結果や周りの評価、信頼がなければ希望を出すだけでは難しいでしょう。

<質問> 営業職に関しまして、在職中の方は転職/新卒、どの程度の割合でしょうか？

«回答»

転職2割、新卒8割くらいです。今までは新卒で採用して一から教育して育てていくのがほとんどでした。会社の文化を継承するにはそのような方も不可欠ですが、最近は今の社内にはないノウハウを入れようと、他企業、他業種の経験を持った方の割合が増えつつあります。

<質問> 営業職の一日の動きを教えてくださいませんか？

«回答»

一日の動きと言うより、キャリアアップの話になってしまいますが、営業というと社外での取引先まわりをイメージされる方も多いと思います。弊社は B to C の会社であり店舗を持っていますので、営業と言ってもそこに見えたお客さまに対しての対応が基本となります。まずは接客、販促企画の立案や店舗運営を通して弊社のお客さまを知ることが必要です。店長やエリアマネジメントを経験した後、将来的に一般的に営業と呼ばれる B to B で外部折衝をすることもあります。また、量販店のバイヤーとの折衝や通販事業に関わることもあり得ます。

<質問> 勤務されている方はほとんど豊橋の方でしょうか？

«回答»

東三河（豊橋、豊川、蒲郡、新城、田原等）で8割を占めるくらいでしょうか。豊橋から遠方の店舗や、名古屋など現地採用しているので、遠距離通勤をしている方はほとんどいません。本社機能や工場は豊橋にあるので、必然的に地元の方が多く占めておりますが、採用に関して、特にそこにこだわっているわけではありません。

<質問> コロナの影響はどの程度ありますか？

«回答»

直営店はかなり厳しいです。弊社製品が、旅行や出張等で人が動く際（特にGWやお盆等）にお土産、贈答として使われることが多いので、その動きが制限されている以上、影響は受けざるを得ません。代わりに自家需要の高まりから、量販店や通販事業は逆に好調です。

<質問> 休暇はとりやすい環境でしょうか。

«回答»

会社の書き入れ時が土日祝や、世間一般の長期休暇中であることは最も承知頂きたい事項です。それ（年々年初、お盆、GW等）以外は取りやすいと思います。シフト制による週休2日制ですが、休日出勤で休みが潰れることはほとんどありません。

<質問> 鮮魚を材料にしているという事ですが、その年によって鮮魚を取れる量が変わるとは思いますが、それに伴い生産量が上下し社員全体の給料が変わったりしますか？

«回答»

生産量によって給料が変わることはありません。自然相手のモノづくりには、そのような変化に対応できることが不可欠です。機械はマニュアルや設計図に基づいて、画一的なものをたくさん作ることは向いていますが、変化への対応は苦手です。当社は職人によるモノづくりで、魚に関する知識や経験をフルに使って、変化への対応を日々の仕事の中で行っています。魚種や配合を変えても、ヤマサの味は変わりません。生産量が変わるのは売り上げの季節的変化の方が大きいです。冷蔵品、生ものなので夏場より、おでんシーズンの冬場の方が売れます。年々年初のお歳暮や帰省と重なり、この時期の生産量が最も多くなります。