



生活のよりどころ
PLANT

証券コード 7646



<http://www.plant-co.jp/>

組織づくり

- ・育成教育部増強(10名→18名)
- ・新店準備,業務改革担当者(専任2名)

職場環境改善(従業員ファースト)

～「働き甲斐のある」「働きたくなる」職場へ～

- ・明確な評価基準,評価制度の整備
- ・従業員食堂改善
- ・女性の働きやすい環境

育成教育部を5チーム・18名体制に

接客サービス教育

- レジを中心とした接客サービス向上に向けた指導教育

プロダクツ教育

- 生鮮食品の製造技術、作業効率向上に向けた教育指導

非プロダクツ教育

- 非生鮮食品、雑貨の陳列技術、作業効率向上に向けた教育指導

ドラッグ教育

- 薬剤師による医薬品知識の教育、登録販売者の育成

階層別教育

- 新入社員、既存社員の階層別フォローアップ

明確な評価基準, 評価制度の整備

【基本方針】褒める・褒められる文化の醸成

◆ 誰であっても評価される

- ・社員、パート・アルバイトの身分に関わらず
- ・勤続年数に関わらず、昨日入社した者であろうとも

◆ 何気ない、些細なことでも評価される

- ・お客様にとって、会社にとって良いことであれば
評価する・評価される

◆ 評価が正当に給与・処遇に反映される

明確な評価基準, 評価制度の整備

明確な評価基準

日々の行動・取り組み

定期的な面談・テスト

正当に評価されやすく、しやすい お互いが納得できる評価
「働き甲斐のある」「働きたくなる」職場へ

明確な評価基準, 評価制度の整備

明確な評価基準・目標を示し、「評価」・「処遇」・「教育」の連動を図る

旧

評価期間中の成績に対する着眼点	自己評価			1次評価				
	A	B+	B	C	A	B+	B	C
1. 会社の方針、職場の方針を理解していたか。								
2. 小売業の基本原則を理解しているか。								
3. 職場内外の整理整頓をして、働きやすい環境を保っていたか。								
4. 商品、器具設備、備品を安全かつ大事に取り扱っていたか。								
5. 就業規則、社内ルール、店のルールを遵守していたか。								
6. 欠勤、遅刻、早退等の勤怠状況に問題はなかったか。								
7. 意欲的に仕事に取り組んでいたか。								
8. 職場のチームワークを良くするために、担当以外でもメンバーと協力していたか。								
	(点)			(点)				

- ・項目の細分化、具体化
- ・曖昧な5段階評価から「できた」「できなかった」の2段階評価へ
- ・できなかった項目 = 次期の目標

新

新 サービス態度	評価内容	定義	着眼点	ポイント	本人 ✓機	評価者 ✓機
	会社方針	会社方針の理解	会社の方針、経営理念を理解している	3		
規律遵守	社内ルール、社会常識の遵守	一般常識としてのホウレンソウができる 無断欠勤、無断遅刻早退がない 会社の備品を私的に利用したり、持ち出したりしない	1 1 1			
挨拶	お客様、従業員間の挨拶	出退勤時に「おはようございます」「おつかれさまでした」を自ら積極的に言うことができる 周囲に対して大きな声で、相手の顔を見て、明るい表情で挨拶ができる お客様に対して笑顔で「いらっしゃいませ」「ありがとうございます」と言える	2 2 2			
クリンネス	整理整頓、お客様からの印象	台車、備品の定位置管理ができる ネットフックの突出、路面の状態などヒヤリハットの報告ができる	2 2			
身だしなみ、礼儀	清潔さ、言葉づかい、立ち振る舞い	ルールに従い、定期的に不良品などの処理、報告、相談ができる 身だしなみが社内ルール通りとなっている 上司、お客様など目上の人に対して敬語が使える 提出期限、報告期限が守ることができる	2 2 2 2			
				24		

従業員食堂改善

一部店舗で1食300円で食べ放題の「社員食堂バイキング」試行スタート
今後スーパーセンター全店への拡大を検討中



女性が働きやすく、活躍できる環境づくり

「えるぼし」に認定 (2017年4月)

女性の活躍推進に関する状況等が優良な企業として厚生労働大臣が認定



「ふくい女性活躍推進企業プラス+」に登録 (2015年12月)

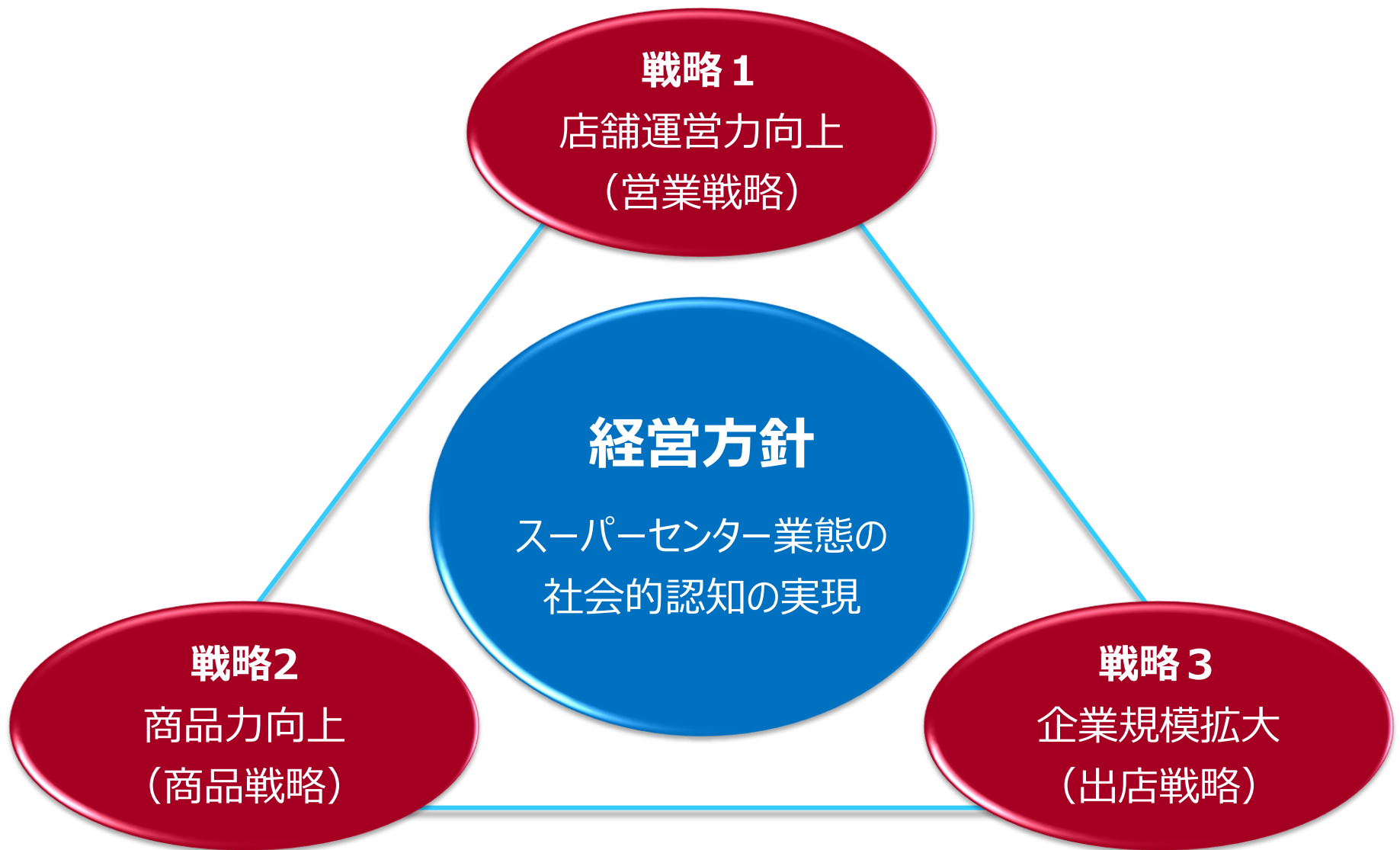
女性の活躍推進に積極的に取り組む企業として福井県が登録



「ふくいグッドジョブ女性表彰」を受賞 (2017年2月)

育成教育部 接客サービス教育チームの女性トレーナーによる
「接客サービス向上を推進し、来店者数の増加を図る」活動が受賞

企業内託児所の開設を検討中(清水店)



中期経営計画の進捗 店舗運営力向上・商品力向上

育成教育部の増員、
部内5チームによる商品・サービス・
階層別の教育体制整備

商人力

試食・実演販売

社内コンテスト

女性中心の販促委員
による「使ってみました・
食べてみましたボード」
の作成

**販促
企画力**

接客

バックヤードレイアウト見直し

清掃ルールの整備

**ク
リ
ネ
ス**

**現場カ
アップで
客数アップ**

防犯カメラ・
器具への投資

防犯

武器

対面販売強化
フレッシュジュースコーナー新設
ジャンボおにぎり開発

スーパーセンター全店に専従者を配置し、旬の商品・調理方法をアドバイス



スーパーセンター全店に専従者を配置し、旬の商品・調理方法をアドバイス



搾りたて、できたてを その場で提供する当社直営コーナー

2017年1月に清水店でスタート、現在 8 店舗で展開
今後も展開店舗の拡大を計画中



ジュースメニュー		スムージーメニュー	
 生搾りオレンジ ・オレンジ 2 個分 150 円 ・オレンジ 3 個分 200 円		 緑のスムージー ケール、パイン、バナナ	 赤のスムージー トマト、パプリカ、パイン、リンゴ
 あまおう苺ミルク 250 円 イチゴ、牛乳 季節限定品!		 黄のスムージー マンゴー、パイン、バナナ	 紫のスムージー ミックスベリー、パイン、ヨーグルト、牛乳
 濃厚バナナミルク 150 円 バナナ、牛乳		 福梅のスムージー 福井県産梅干、パイン、リンゴ、甘酒	 スムージー 各種 200 円
 4種のフルーツミックス 150 円 パイン、リンゴ、バナナ、オレンジ			
 サンふじリンゴ 150 円 リンゴ			

2017年10月 川北店にハンバーガーコーナー 新設



JJ BURGER & SANDWICH

BURGER

選べるパンズ バーガーは3種類の中から
お好きなタイプのパンズを選べます！

① JJ ハンバーガー



単品 税込 390円
セット 税込 590円

② JJ チーズバーガー



単品 税込 480円
セット 税込 680円

セットメニュー
ポテトセット or オニオンセット

SANDWICH

選べるサンド ●パン・野菜・チーズ・ソースが
お好みに合わせて選べます。

グリルサーモンサンド



③ 単品 税込 390円
セット 税込 590円

グリルチキンサンド



④ 単品 税込 390円
セット 税込 590円

エビアボカドサンド



⑤ 単品 税込 390円
セット 税込 590円

ローストビーフサンド



⑥ 単品 税込 480円
セット 税込 680円

セットメニュー
ポテトセット or オニオンセット

+	プラス	アボカド	たまごサラダ	グリルベーコン	マリネシュリンプ	グリルサーモン	グリルチキン
	トッピング	税込 60円	税込 60円	税込 60円	税込 120円	税込 150円	税込 150円

単品メニュー	フライドポテトM オニオンフライM	フライドポテトL オニオンフライL	ドリンクバー (飲み放題)	スूपバー (飲み放題)	カフェラテ カプチーノ	ホットコーヒー アイスコーヒー
	税込 150円	税込 200円	税込 150円	税込 100円	税込 150円	税込 100円

好きなものを、好きな量だけ購入可能な当社名物

低価格、毎月発売の新メニューが好評で売上伸長継続（前期比106.0%）
瑞穂店では「サラダバイキング」、「サンドイッチバイキング」もスタート

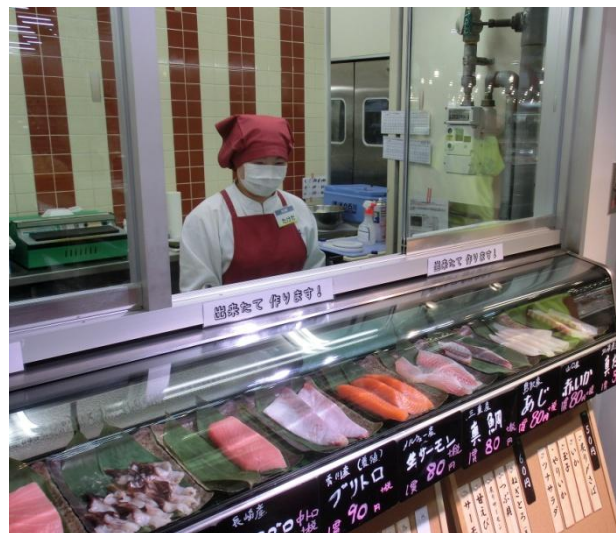


最大約100種類 100円/100g



好きなネタを 1貫からその場で握って提供

2017年4月に清水店で試験販売スタート
寿司の他に、海鮮丼・ジャンボおにぎりも好きなネタで作りたてを提供



店内で手作りで、大きく食べごたえのある おにぎり

2016年9月期に一部店舗で試験販売をスタートさせ、
2017年9月期にはスーパーセンター全店で販売し、年間売上 1 億円以上の人気商品に

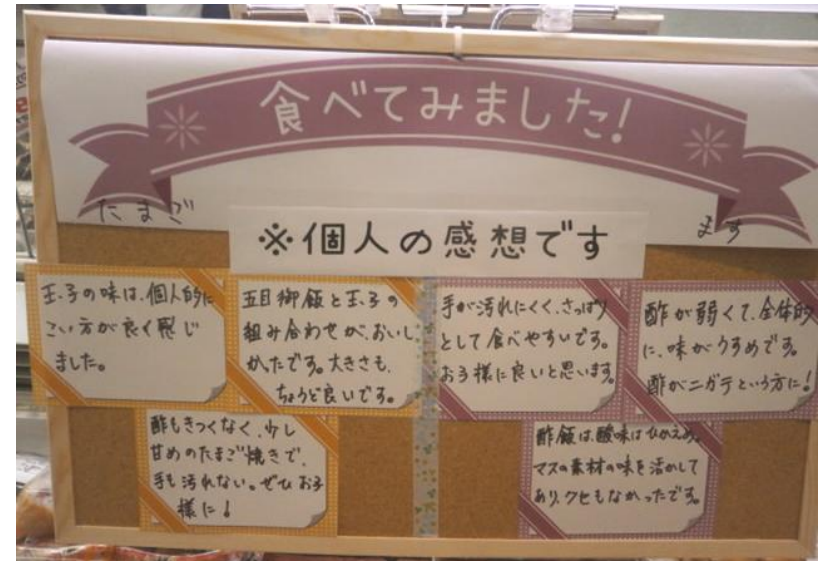
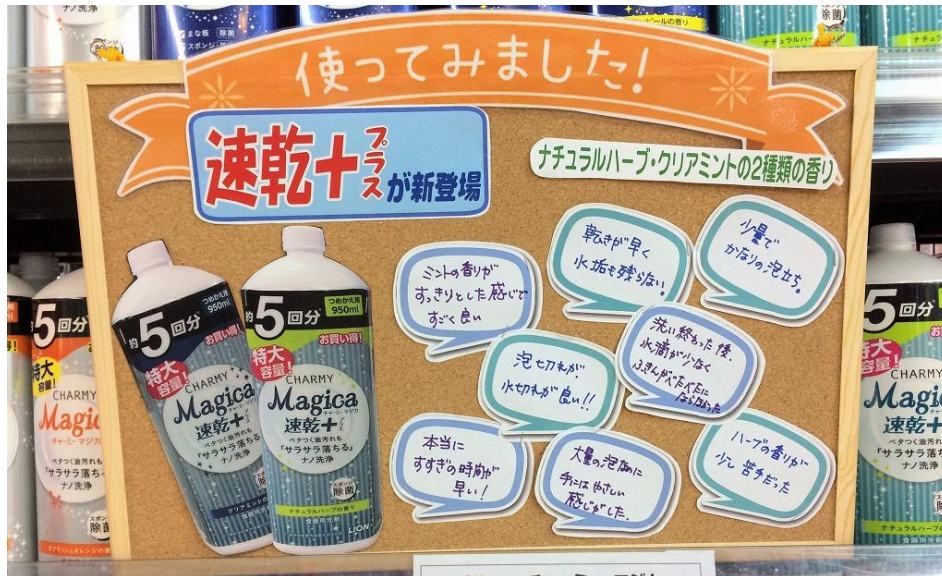


約15~20種類

148円~

各店の女性中心の販促委員による素直な意見を掲示

新商品を中心に、女性・主婦目線で使ってみた、食べてみた意見を掲示
肯定的なものだけでなく素直な意見も隠すことなく掲示



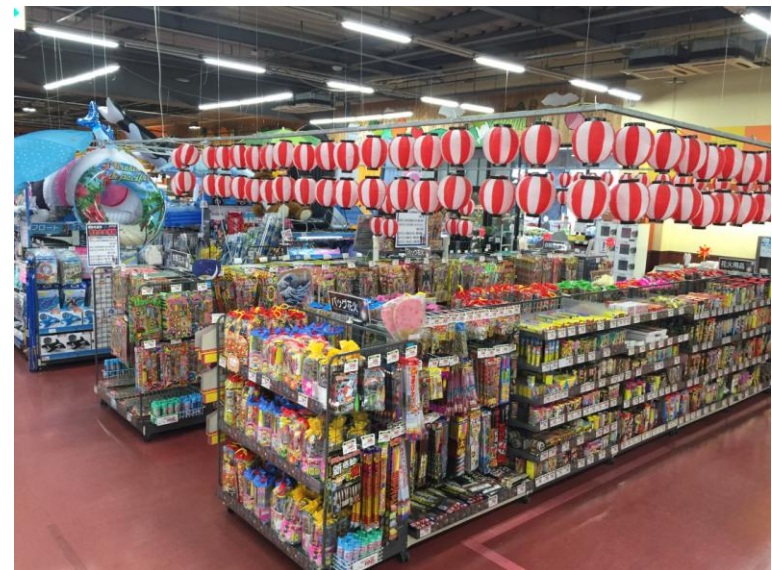
当社従業員 自らが商品をおすすめ

ネット販売には無いお客様との交流・お客様の満足度を重視
「売る楽しさ」を知ることによる従業員のモチベーション向上にも繋がっている



陳列技術コンテストの実施

夏、ハロウィン、クリスマス等の大型催事の陳列方法を店舗に一任し、その技術、売上を競うことによって、陳列技術の更なる向上を図る



「見せる防犯」で“犯罪しにくい店”に

意図的に目立つように防犯機器を設置することで抑止効果に

3年間で不明ロス額(万引き推定額)は46.9%減

スパイダー

ミラモニ

キーパー



EDLP (エブリデー・ロープライス)

- いつでも同価格・低価格で お客様に安心感
- 大型家電などの高額品を中心に超低価格で提供し、商圈の拡大(遠方からの集客)
- 価格表示(POP)変更作業の削減にもつながる

ピザ

- 従来から人気の自家製ピザを「ドレミアム ♪ PIZZA」とネーミングし、ブランディングを実施

物流改善

- 部門毎に週 1 回の集中納品、早朝・夜間の集中補充作業による効率アップ

中期経営計画の進捗 企業規模拡大

企業規模拡大 (36期末時点)

	2016年9 月期 35期 実績	2017年9 月期 36期末 実績	2018年 9月期 37期末 計画	2019年 9月期 38期末 計画	2020年 9月期 39期末 計画	2021年 9月期 40期末 計画	2021年 9月期 40期末 中計目標
店舗数	18 店舗	18 店舗	+1 19 店舗	+8		27 店舗	26 店舗
売上高	880 億円	870 億円	900 億円			1,150 億円	1,100 億円

斐川店

店舗数は、営業休止中の大熊店を除くスーパーセンターの数



ご清聴、ありがとうございました。

本資料は、投資家の皆様に当社についての理解を深めていただくことを目的として作られたもので、当社への投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料中の売上目標等に関する記述につきましては、確約や保障を与えるものではありません。また将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。実際の業績等は、経営環境の変動、不可抗力などによって大きく異なる可能性がありますのでご注意ください。