



採用サイト

<https://www.hama-sushi.co.jp/recruit/>

株式会社 はま寿司

〒140-0002 東京都品川区東品川2丁目2-20 天王洲オーシャンスクエア

採用フリーダイヤル
0120-314-520
saiyou@hama-sushi.co.jp

(9:00~18:00)



SUSHIで
世界一
君の夢にはまろう

はま寿司
HAMA-SUSHI

熱中できる仕事。自信をもてる仕事。

成長を感じられる仕事。誇りをもてる仕事。

そんな仕事にはまっている仲間がたくさんいます。

そしてそんなはまれる仕事のことを

人は "天職" と呼ぶそうです。

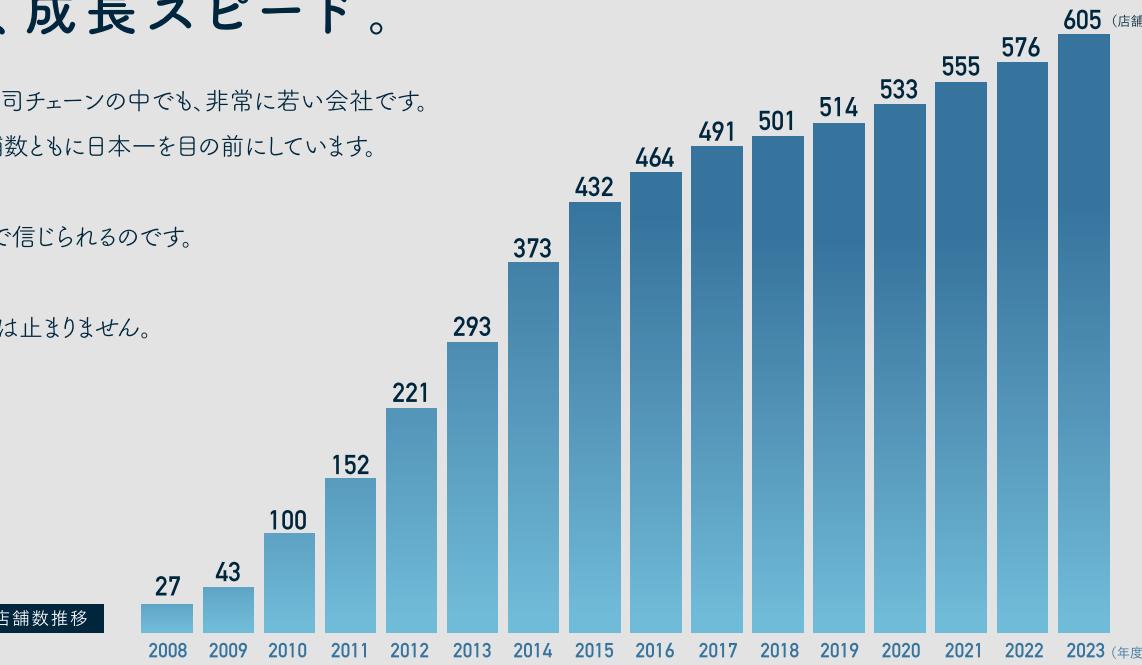
そんな仲間で目指すは「SUSHI で世界一」。

誰も挑戦したことがない大きな夢に、はまっていこう。

業界トップクラスの、成長スピード。

はま寿司が生まれたのは2002年。国内に数ある寿司チェーンの中でも、非常に若い会社です。
そこから2018年には500店舗を突破し、売上・店舗数ともに日本一を目の前にしています。

成長のスピードは、間違いなく業界トップクラス。
だからこそ、私たちは世界一という大きな夢を本気で信じられるのです。
はま寿司にとって、日本一は通過点。
世界一という夢に向かって、まだまだ私たちの成長は止まりません。



どこにも負けない、こだわりがあります。

はま寿司というブランド名の由来は、「全国の漬からおいしいものを届けたい」という想い。
こだわっているのは、なによりも「味」です。
日本全国さらには世界中から旬の食材を仕入れ、最も美味しい状態で食べられるよう、
店舗での調理と提供方法も常に工夫を続けています。
店舗のシステム化やサイドメニュー開発など新しい挑戦を続けつつも、
いちばんに追求するのは最高の商品とサービス。王道で、世界一を目指します。



『人類社会の安定と発展に責任をおい、
世界から飢餓と貧困を撲滅する。』

飢餓の原因は食料の生産不足ではない。

この世界における食料の生産自体は、地球の全人口をまかなえるだけの量がある。

しかし、食料の多くは先進国に集中し、
それが途上国の飢餓と貧困を生み出している。

ならば、世界一のフードカンパニーになって大きな食のインフラを作ることができれば
この世から飢餓と貧困をなくせるはず。

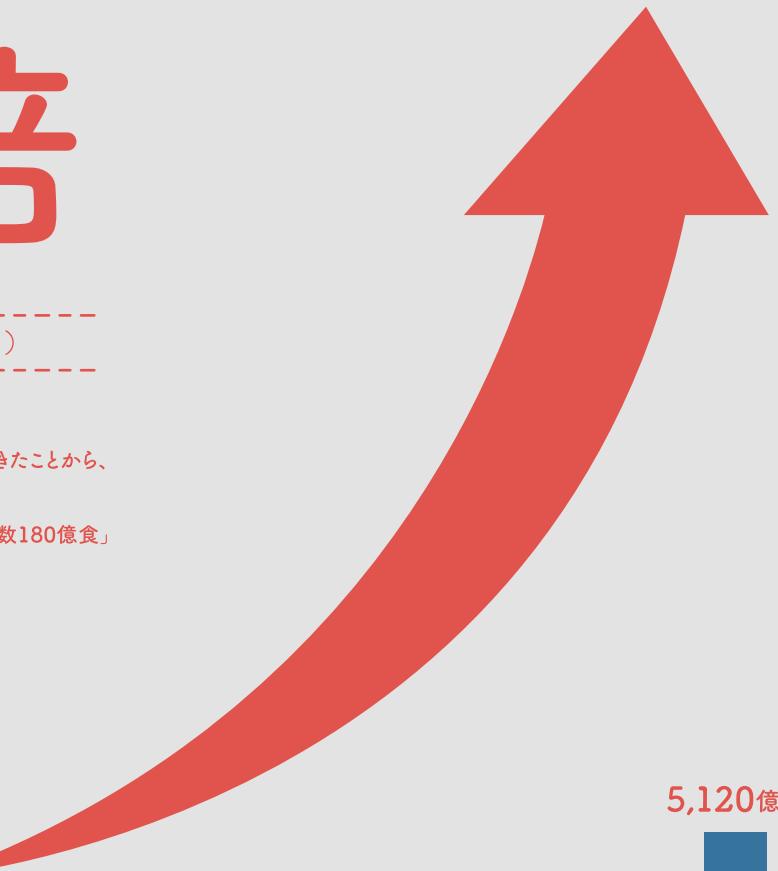
ゼンショーグループの創業からずっと掲げ続けてきた夢に
私たちは着実に近づいている。

ゼンショーグループの夢

15年毎に
30倍

ゼンショーグループの夢

ゼンショーグループはこれまで、
15年ほどの周期で年商や店舗数が約30倍になってきたことから、
現在は2032年3月に向けて現状の約30倍となる
「売上高15兆円」「グループ店舗数15万店」「供給食数180億食」
を目指して前進しているところ。
本部と現場が一体となり
「30倍成長」を合言葉に挑戦をつづけています。



さらなる
大成長へ



提供スピードの記録更新に はまっています。

店長として売上を伸ばしていくために、店舗運営のさまざまな面で工夫を重ねています。例えば、テーブルの片付けや商品のご提供までのタイムの短縮もそのひとつです。たった1秒でも1日、1ヶ月と積み重ねれば、より多くの商品をご提供できるようになり売上増に直結するからです。

はじめは時間を要求することに苦手意識がありましたが、1秒の積み重ねが大切だと気付いてからは、クルーへの接し方が変わりました。クルー1人1人へ、マニュアルだけでなく「なぜこうなっているか?」の理由まで伝え、それが数字として表れたときにやりがいを感じられます。今ではスタッフ同士で「タイムが速いほうが勝ちね」と声を掛け合うなど、楽しみながら取り組んでいます。

現在、本部と現場が一体となって「30倍成長」を合言葉に「SUSHIで世界一」をめざす、はま寿司。そして、人類社会の安定と発展に責任をおい、世界から飢餓と貧困を撲滅することを理念に掲げる、ゼンショーグループ。私はまだひとつの店舗の運営でさえ壁に直面することがありますが、この1秒の改善の積み重ねこそが目標を実現し、より良い世界につながっていくと感じています。



ストアマネジャーの仕事

実際に店内で働きながら、1~2店舗の管理をするのがストアマネジャーの役割です。すべての新入社員が、オペレーション・マニュアルの習得など研修を通して、まずは1店舗の店長を目指します。ストアマネジャーとして飲食業の基礎を身につけた段階から、ジョブローテーションが始まります。





部下の目覚ましい成長にはまっています。

私はいま11店舗のマネジメントを担当しています。売上だけでなく、働きやすさや食材の廃棄率など、あらゆる側面から店をより良くするために、店長やクルーの教育をすることがブロックマネジャーの役割です。1店舗あたり80~90名のクルーが在籍しているので、ブロック全体でいえば約1000人ほどをまかされていることになります。

心がけているのはコミュニケーションをよくとること。お客様が安心して利用できる店作りをするため担当している周辺地域のこまやかな情報まで逃さないようにしています。もうひとつ心がけることは「自分で考えて行動してもらう」こと。クルーが主体性をもって店舗運営できるよう、店長へそのやり方を教育しています。そのあとは、失敗しながらでも自分で経験を積んでもらうことを大切にしています。

だからこそ、部下の成長が嬉しいです。売上を上げた。提供タイムを改善した。小さなことでもいい。「教えたことが正しかった」という証明になるからです。そして、それがはま寿司の掲げる「SUSHIで世界一」の実現につながっていく。この喜びがあるから、人に教えるという仕事はやめられません。



ブロックマネジャーの仕事

約10店舗を一手に管理するブロックマネジャーは、各店舗のオペレーション状況やスタッフマネジメントを店長と連携し改善していくことが求められます。店長へ意思を伝えるコミュニケーションスキル、各店舗の状態を把握する細やかな目配りや管理能力など様々な能力が求められる管理職です。





M
A

従業員相談

主任

2008年入社



2回の産休を経て、あらためて 仕事にはまっています。

私は結婚をしていて2児の母です。

独身の頃は、新規出店を担う部署にいて、最終的には500店舗のオープンに携わりました。全国各地の出店に携われて、とても楽しく、そしてたくさんの経験とキャリアを積ませてもらいました。その後は産休や育休を経て職場復帰をし、現在は新たな部署で働いています。

産休や育休などの制度が整っているだけでなく、マニュアルではなくとも従業員一人ひとりの価値観に合わせて働き方を応援してくれるところがはま寿司の魅力です。産休前、苦労し体調が優れないときも時短や在宅勤務ができました。今は2回の産休から復帰し、相談課という部署で仕事をしています。子どもがまだ小さいので、通勤や勤務時間にムリなく、そして私の経験や適性が活きる仕事を提案してくれています。

この部署は2023年に新設された、クルーからの相談窓口です。クルーからのありとあらゆる相談を受け、対応を検討し、解決に導いています。どんな仕事にも面白さを見出せるというのが私の信条。クルーを、そして会社を守ることにもつながる今の仕事に、以前の部署とは違うやりがいを感じています。



一人ひとりの価値観に合わせて働き方を応援

はま寿司には、従業員一人ひとりの価値観やライフステージに合わせた働き方を応援する風土があります。産休や育休、時短勤務や在宅勤務などの制度の整備や、能力や適性、経験を考慮したキャリア提案もその表れです。ただ、多様化する価値観にまだ制度が追いついていないことも、自分に何が合うか判断に迷うこともあるかもしれません。そんなときは、どんな働き方をしたいか、将来どうなっていきたいかなどを上司に相談してみてください。

1日の流れ





S
M

商品

室長

1998年入社

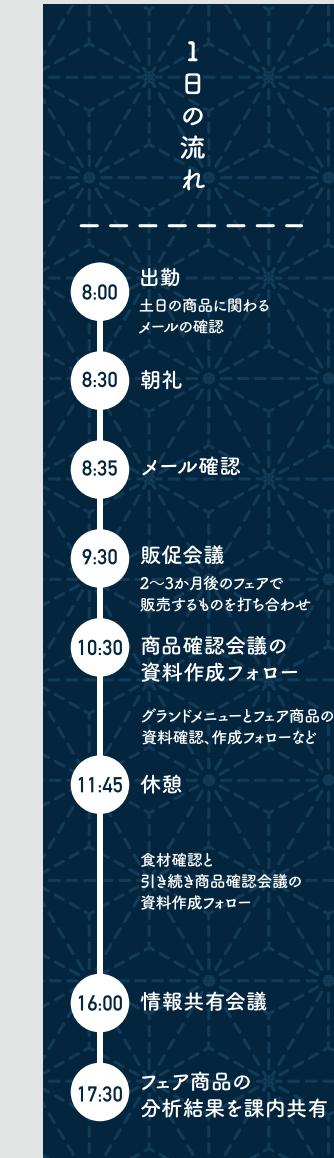


600店舗に「おいしい！」を届ける、
仕入れ・商品開発にはまつています。

大学時代、日本料理屋でアルバイトをしていました。
その影響もあり、日本料理レストランである華屋与兵衛に入社を決め、
その後異動という形ではま寿司にやってきました。
50～60店舗を統括するDM(ディストリクト・マネジャー)まで務め、
2022年から現在の商品部で仕入れや商品開発を担当しています。

商品部の味へのこだわりは強く、100個提案し1個商品化されるかどうかの狭き門。
だからこそ、多くの企画を提案しそのなかから商品化されたときの喜びは格別なんです。
自分で食材を目利きし、企画した商品を全国の店舗で何十万食と食べていただける。
そして「おいしい！」と言っていただける。この仕事の何よりの醍醐味です。
それはゼンショーグループ独自の「MMD」があるからこそ実現できています。

私がはま寿司へ来た当時、店舗数はわずか30店舗ほどでした。
しかし、今や600店舗を超えてます。
約15年でこれだけ急成長する会社はそうありませんよね。
はま寿司というチームの一員として、
世界一へ向かって駆け上がっているのを実感できていることに、大きな喜びを感じています。



夢をカタチにする仕組み

ゼンショーグループ全体で行う入社時研修からはじまり、
ストアマネジャー(SM)研修まで、
SMになるまでの間に8つもの充実した研修が
ほぼ毎月ごとに行われています。
研修で学んだことを店舗での実践を通じて反映し、
自分の力にできているかを判断する試験も職位ごとにあります。
最終のSM試験に合格し、実績を認められた人だけが、
SMとして複数店舗マネジメントに挑戦する機会が与えられます。
最短で17ヶ月の研修期間となります。

