

総合小売業界 (スーパーストア)

☆今回は、「業界を知る本音トークセミナー」(2021/12/17開催)総合小売業界の現状についてお伝えします。

小売業界の特徴

〈小売業の役割とは?〉

もし小売業がなかったら、例えば料理するとき一つ一つの材料を自分で調達しなくてはなりません。**必要な物を、必要な時に、必要なぶんだけ、適正な価格で、消費者に提供する**のが小売業の役割です。

〈小売業界の動向〉

業界規模は60.1兆円で181業界中**第4位**(「業界情報サーチ.com」)2020年コロナ打撃で利益率は下がりましたが、巣ごもり需要によって食品スーパーは伸びました。

〈小売業の区分「業態」〉

取扱商品の品揃えや価格等によって、家電量販店・ホームセンター・ドラッグストア・コンビニ・百貨店などに分類されます。

ハローワーク担当者から一言

小売業は、やりがい・達成感がある反面、就業時間の長さや気にする人も多いかと思えます。当日お話しくださった赤木様も主任時代にはどうしても店舗が気になり休日に様子を見に行かれることがあったとか。

しかしながら「働き方改革」によって残業時間の管理や休日確保が徹底し、「時代によって働き方は変わるんですね」と仰っていたのが印象的でした。仕入れから販売まで多様な職種に携わることができる小売業界に興味がある方はぜひ挑戦してみてください!

お話しいただいた企業

◆地域やお客様のために「挑戦」しつづける

1.地域のニーズを叶えるための店舗主導型経営

集客施策、商品展開、テナント構成、地域連携など

2.「良いものを安く」の商品戦略

他社にはない**高付加価値**商品を企画し、メーカーとの**共同開発**を行っています

3.既存のEC(イーコマース)を進化させたデジタルコマースを実現します

4.販売担当後は主任を経験し、その後は希望・適性によって**様々な部署・職種**に配属されます



スタッフリーダー
赤木 萌美 様



株式会社 イズミ

名称: 株式会社 イズミ
所在地: 広島市東区二葉の里三丁目3番1号
設立: 1961年11月
資本金: 196億1,385万円
従業員数: 2983名(正社員)

企業が求める人物像

変化に対応できる人 キーワードは「**自立・好奇心・挑戦**」です!

◆「業界を知る本音トークセミナー」とは、

事業所の人事担当者より業界のことや求める人物像等を講演していただき、参加者の就活に関する質問に気軽に答えていただくセミナーです。

◆◆ 座談会 ◆◆

就活に関する質問・採用のポイントなど、講師の方に答えていただきました。



★様々な年代の方と一緒に仕事をするので、コミユカが大切です。面接では学生時の活動を**自分の言葉で魅力的に**語ってください!

Q 研修期間はどれくらいですか?

A 新入社員研修で社会人への意識の切り替えを行うとともに、社会人として必要な様々な知識やチームワークを学びます。その後は課別技能研修、約3ヶ月の「若葉研修」を行い、そのあと課別フォロー研修など充実した教育を段階的に継続して実施しています。

Q 職種の中にある「未来創造推進」とはどのような仕事ですか?

A デジタル推進のことです。例えば、レジでの待ち時間短縮などに取り組みました。

Q 店舗に立つ期間はどれくらいですか?

A まず全員が一般社員として売り場を経験し、その後主任(売場責任者)になりますが、専門的な部署にいくまでの期間は、何を指すかによって異なります。「自己申告制度」によって1年目から、希望する勤務地、役職、部署を申告することができます。

●質問がしやすく、気になっていた部署や用語について質問できました。
●小売業界について詳しく知ることができた。ここまで多様な職種があるのかと思った。
●一つ一つの質問に丁寧に答えていただき参考になりました。面接等でのNG行動などあれば知りたいです。
●日頃よくお世話になっている企業について詳しく聞けて楽しく勉強になりました。ネット注文など、さらに便利になることがわかりました。
●WEB面接の本音が聞けて社員の方が求めていることなどが分かり、今後の選考対策に活かせると感じた。何でも丁寧に答えてくださるので良かったです。
●コミュニケーション能力が重視されると聞き、自分には積極性などが足りていないので、何か克服のためにしたいなと思いました。

受講の感想