株式会社イズミ



ライフスタイル本部 ビューティーコスメ課

ビューティーコスメ商品の仕入れ、売り場のレイアウト立案。

岡本 莉香 さん(25歳)

どんな商品が売れるか、

どうやったら売れるかを

日々考えています!

食品本部鮮魚部

鮮魚の加工や調理、商品発注や製造計画を立案。

山本 紘雅 さん(21歳)

にオープンするバラエティコス 駅ビルの商業施設「ミナモア」 は楽しいです。現在は広島新 最新アイテムに触れられるの を見極めるのは難しいですが、 なく、「これから流行するもの. と商談し、扱うブランドや仕 入れる商品の個数を決める仕 今流行しているものでは

楽しめるような売り場を商品との出会いを つくりたい (岡本さん)

当しています。 て学びました。4年目で本社 品出し・売り場づくりについ グ売り場の配属となり、 ので小売業を中心に就職活動 り場づくりにも興味があった 客の楽しさを知りました。 コスメ商品の仕入れなどを担 に異動し、現在はビューティー に入社しました。最初はドラッ 学生時代のアルバイトで、 地元企業であるイズミ 接

卸業者の方やメーカーの

クして、買い物をしたくなる ような売り場にしたいですね。 来店されたお客さまがワクワ ウトの配置を担当しています。 ブランドの選定や売り場レイア 輩バイヤーと一緒に、取り扱い ティ」の出店準備で大忙し。 メショップ「ア・フルール プ

売れるとやりがいを自分の予想通りに商品が 感じます(山本さん)

ミへの入社を決めました。 ために働くことができるイズ 企業への就職を希望し、 家から通勤したかったので地元 と思っていました。できれば実 ろから商売自体には親しみがあ 実家が自営業なので小さいこ 仕事をするなら小売業かな

や製造、 て の製造計画立案などを担当し います。 現在は鮮魚部で、 品出し、 寿司や焼き魚など 発注、 商品加 商 工

は

天候や時間帯によって売

将来やりたいことを見つけるた めには、知識が必要です。何に でも興味を持ち、学んでみてく ださい。社会に出ると臨機応変 な対応が求められるので、物事 を柔軟に考える力を付けておく と良いと思います。(岡本さん) 入社したら全員が年上なので、 年上の人と話すのに慣れてい ないと人間関係が大変になり ます。先生と積極的にコミュ ニケーションをとり、「年上の 人と話す練習」をしておきま しょう。 (山本さん)

ます。 がストレスなく動けるか、 意識しながら勤務していま なのですが、 スがあります。 ベテラン&年上の方ばかり。 当にうれしく、 は 私 どのように伝えればお互 もっと周囲を見て落ち着い 忙 は 自分なりのやり方やペ 現場 しいと慌ててしまうの で ほぼ全員が私 指 それを尊重し やりがいを感じ 示を出す 常に 立

取材協力

株式会社イズミ

中四国・九州を中心に「ゆめタウン」「ゆめマー ト」「LECT」などを展開。

広島市東区二葉の里 3-3-1 Tel.082-264-3211

URL https://www.izumi.co.jp/

■代表者 代表取締役社長 山西泰明

1961年11月3日

■従業員 2893名(単体、2024年2月末現在)



通りに商品が売れたときは、

を立てるのですが、

自分の予想

2品や予算を考慮しながら

です。

行

き

が異なりま

す。

売

れ

る





私の

学生時代にアルバイトをしていた宮島は、定期 的に訪れたくなる場所。町並みの雰囲気や、フェ リーから眺める瀬戸内海の景色が好きです。広 島駅前周辺も開発が進み、どんな風に変わるの か楽しみです! 岡本 莉香さん(25歳)

出身中学:廿日市市立野坂中学校 出身高校:広島県立廿日市西高校

私ってこんなり

やる気スイッチが入れ ば、全集中でひたすら 頑張れるタイプ。スイッ チが入らないときは、 先輩たちに気合いを入 れてもらいます。



中学時代は野球部で、野球といえばやっぱり カープ。よく MAZDA Zoom-Zoom スタジアム 広島に試合を見に行きます。知らない人も一緒に 盛り上がることができる、一体感がたまりません!

> 山本 紘雅さん(21歳)

出身中学:広島市立牛田中学校 出身高校:広島市立広島商業高校

私ってこんな。

物事をポジティブに捉 える性格。何かあっても、 だいたい1日で立ち直 れます。「人生は前向き に楽しむ」をポリシーに しています。

/特技 ヒップホップ ダンス

> おごらずに、 面白おかしく 生きていきたい

19