

いとうチェーン

# 株式会社伊藤チェーン

小売業

■設立 1974年4月 〒989-1754  
 ■代表 伊藤吉一 柴田郡柴田町槻木白幡2-7-20  
 ■資本金 5,000万円 TEL/0224-58-7171  
 ■従業員数 477人 FAX/0224-58-7173  
 (男性155人/女性322人) http://www.itochain.com/  
 ※パート含む

採用ページはコチラから



マイナビ リクナビ

## 求人情報

■初任給 170,000円(高卒)、175,000円(短大卒)、195,000円(大卒)  
 ■度、育児休業制度  
 ■休日休暇 年間休日109日(シフト制)、年次有給休暇(入社6ヶ月経過後10日、最大20日)  
 ■福利厚生 健康保険、厚生年金、労働(雇用・労災)保険、財形貯蓄、退職金制度、定年退職者再雇用制  
 ■インターンシップ受け入れ/あり  
 ■大学生アルバイト受け入れ/あり  
 ■採用担当者連絡先  
 TEL/0224-58-7171  
 E-mail/shop014@itochain.co.jp  
 ■職種 総合職(店舗スタッフ、事務スタッフ、本社スタッフ)



## 地域の声を聞きながら「欲しい」を「お得」に販売

1 生産地を明記した生鮮品や、地元メーカーであることを打ち出した商品など発見のある売場づくりが好評だ。2 岩沼市玉浦にある『食彩館』は、岩沼市より「復興の旗印となる店舗を」との要請を受けてオープン。3 市場のニーズを捉えた仕入れと、相場観を重視した価格設定で「良い品をお得に」販売することに心を砕く。4 フードコートも自社運営。メニューは社内で考案し試食を重ね「美味しいと思えるもの」を提供する。原材料はもちろん地元産が中心だ。5 幅広い年齢層のスタッフが在籍。様々な個性が集まり、経験値を互いに高めていける職場環境。6 本部社員は、店舗出店計画や店舗リニューアル業務など幅広い業務に携わる。7 社員の動向や経理を一手に担う「管理本部」もまた、同社を支える大切な部署だ。

仙南エリアを中心に展開し、いまや130億を売り上げる地元密着型スーパー。その強さの秘密を聞いた。

外から見えない場所で売り場を支える人たち

「スーパーマーケットの仕事」と聞いて、どんな職種をイメージするだろうか。すぐ思いつくのはレジ打ちや品出し、バックヤードでの商品加工あたりだろうか。しかしその裏にも多様な仕事があるのだ。

例えば、季節感や購買傾向などのデータを分析し、商品を仕入れる「バイヤー」。同社では「商品部」がその職務を担うが、週1回専任バイヤーに「売り場スタッフ」が同行する。消費者の声を聞き、市場の動きに敏感なスタッフの意見を参考にすることで、感度の高い仕入れを叶えているのだ。

「売り場づくり」も大切な仕事の一つ。例えば1月5日の「いちごの日」には、生のイチゴに加えてイチゴ大福などの関連商品を「コーナー」に集めて販売。いずれも通常の数倍の売上を記録したという。こうした時勢の動きを読む目も必要とされる仕事だ。

「地域密着」を武器にし順調に商圏を広げる

同社は昭和49年に創業以来、仙南エリアを中心に展開してきた。10年前、とあるホームセンターより「生鮮強化型の地元スーパーを併設したい」との要望を受け出店した店舗が成功し、年商は10年で3倍の130億円へと伸びた。以来、仙台エリアも商圏に含め展開している。

「地元密着」も強みだ。例えば岩沼市玉浦の店舗では、生鮮売り場の隣りに産直コーナーを設け、約500件の農家から搬入される農産物を並べる。また地元メーカーを専任の担当者がPRしながら商品を陳列するなど、発見のある売場づくりを心がける。加えてフードコートも自社運営。地元で仕入れた食材を盛り込み展開。いずれも好評を博している。

地元と手を取り合い、市場のニーズを見つめる。その姿勢を武器に、今後も飛躍が期待される企業だ。