



会社に入社して、 一番やりがいを感じたことは？

先輩インタビュー

お客さまの「おいしい」が何よりの活力 若手が笑顔で活躍できる会社です

仙台三越店ジュースバーの店長として、発注、仕込み、新商品の開発などを行うほか、ジュース部門のマネージャーとして各店舗の社員教育や研修、本部との調整などを担当しています。この会社の一番のやりがいは、「いたがきのジュースはおいしい」とお客様の喜ぶ顔を見られること。また、職場から働きやすくなったと声が聞こえると、マネージャーとして努力した甲斐があったと思えます。若手社員でもどんどん活躍できる会社なので、入社以来さまざまな課題解決に取り組むことができました。今後も、お客様にも従業員にも愛される会社を目指していきます。



旬のおいしさを
お届けします



profile

【名前】黒黒英智 【在籍年数】3年3ヵ月
【配属】仙台三越ジュースバー

会社情報

- 設立 1897年
- 代表 板垣金太郎
- 資本金 1,000万円
- 従業員数 290人(男90人/女200人)

〒983-0862
仙台市宮城野区二十人町300-1
TEL/022-291-1223
FAX/022-257-0655
http://www.itagaki-jp.com

求人情報

- 初任給 170,000円～
- 福利厚生 各種社会保険完備、健康診断、年末年始・夏期休暇、交通費支給、社内研修、新年会、野球・サッカー観戦チケット
- 休日休暇 年間87日
- 職種 販売職
- 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/TEL022-291-1223
✉infosales@itagaki-jp.com

採用ページはコチラから



マイナビ リクナビ

- 会社案内請求
- 自社説明会
- 会社見学

- 採用までの流れ
- ① 会社説明会
- ② 書類選考
- ③ 面接・筆記試験
- ④ 内定通知

1 ケーキ販売部門の加藤優さんは、接客に加えて商品の陳列やラッピングなども担当。「お客さまから『この間のケーキおいしかったよ』と喜んでもらえるのがうれしい」と笑顔を浮かべる。2 若手が伸び伸びと働ける社風が魅力。3 倉庫はもちろん、店頭と並んでからも商品の状態をつぶさにチェックする板垣社長。いい物を届けたいという思いに満ちている。4 瑞々しい味わいで人気のゼリー。メロンやイチゴ、ピンクグレープフルーツなど種類も豊富。5 全国から仕入れる旬の果物がずらり。仙台市場では手に入らない果物や、贈答品用の果物も揃える。6 フレッシュフルーツをきめ細やかなスポンジケーキで包んだロールケーキは、「フルーツが主役」のまさに青果店ならではの看板メニュー。



file27

株式会社いたがき

小売業

産地に感謝し、お客さまに感謝し、 感謝される存在を目指す

こだわりの仕入れと 自由な社風が強み

仙台・宮城を代表する青果物販売店として知られる『いたがき』。新鮮な野菜や果物を販売する青果店や、フレッシュジュースが魅力のジューススタンド、華やかなパフェやデザートが魅力のカフェなど、老若男女に親しまれている。同社の強みはこだわりの仕入れ。社長自らが東北エリアだけでなく、四国や九州など全国の生産地を訪ね、直接取引も手がけている。「同じ種類の果物であっても、産地や標高、収穫時期などにより旬が違います。そのような条件のすべてを考慮し、最もおいしい旬の果物を探しています」と4代目の板垣金太郎社長は語る。40年以上にわたり取引を続ける中で生産者と築いてきた信頼関係も、この仕入れの要となっている。

若手のアイデアで 会社をさらに発展させる

現在、カフェを含めて仙台市内を中心に18店舗を展開。ジュースバーの生ジュースやカフェで提供するケーキやデザートなどをすべて自社で開

発・製造しているのも同社の強みだ。これらの開発を担っているのが若手社員。現場でお客さまの声を実際に聞いている彼らのアイデアや意見を積極的に採用していることが、魅力的な商品を生み出している。その背景にあるのは、ノルマなどが一切なく伸び伸びと働ける職場環境も「役買っていない。商品の鮮度や価格だけでなく、お客さまの健康を気遣い、栄養価やレシピなどの情報提供にも注力しています。社員たちの知識を還元することでお客さまに喜んでほしい」と考えています」と板垣社長。店舗数、社員数とも増えてきたいま、改めて人材教育や既存店の能力向上に力を入れている。

そんな同社が求めるのは、「果物や野菜が好きで専門知識を身につけたい、お客さまの健康を考えたい」という人材だ。「食に興味があり、新商品の開発したい、新しい業態の提案をしたいなど、企画力のある人は大歓迎です」と板垣社長は笑顔を浮かべる。