

5 頼れる大先輩 多彩なフィールドで挑戦を続けています

営業部

スーパーバイザー



小林 喬

業務内容は？

エリアの6〜7店舗を統括しています。どの店舗でも快適に買い物をしていただくために、部下である店舗運営責任者をはじめとする、店舗従業員の教育や店舗マネジメントを通じて、より良い店舗を作っています。それ以外にも、チラシ価格の決定などの数値のマネジメントも行っています。その結果として、売上や利益を生み出す仕事です。

仕事のやりがい？

自分のアクションが良いも悪いも結果に、ダイレクトかつストレートに跳ね返ってくる仕事です。**悪い所は反省し良かった所は喜び、自分が成長している・結果につながっていることがやりがい**に感じます。

仕事で心掛けていることは？

生生流転 すべての物は絶えず生まれては変化し、移り変わっていくので、慢心せずに変化対応できるように心がけています。

就活生へのメッセージ

自分に納得が行くまで自分の行きたい企業を探してみてください。やがてその仕事で自分の人生の旅を豊かにしてくれるかもしれません。ぜひ一緒に働けることを楽しみにしています！

今までで印象に残っているエピソードは？

私が駆け出しの頃、当時の上司(店長)に翌日メリーズパンツが大量に納入されるから倉庫を空けておいてと言われたこと。そのままでは倉庫に絶対に入らないと思いましたが、ムダなスペースがないかなどをよく考えて、パズルを解くように整理を行いました。結果として、翌日無事に格納できて、ガッツポーズをしました！



販売企画室

商品企画



志田 桂介

業務内容は？

当社の売り出し商品を紹介するチラシの作成や、月単位で変わるお買得品や、新商品を店頭でお客様にアピールできるよう店舗へ具体的に売場作成指示を出したりしています。そのために自社実績や市場データを分析し、売り逃している商品の発掘や新しい売場の提案などを行う仕事です。



仕事のやりがい？

自分の指示の出し方で売上や店舗の作業を大きく変えることができる責任があるところです。

今までで印象に残っているエピソードは？

販売企画室は新店のお店作りにも関わる仕事ですが、商品が全く並んでいない状態から、2、3日でオープンできる状態まで持っていくので商品搬入前からオープンまでの数日間の売場の変化を体験できるのは特別な経験として残っています。

就活生へのメッセージ

当社の一番の魅力は多くの店舗を経験できることでその店舗でしか経験できないことがたくさん身につきます。店舗経験を積んだ後にはジョブローテーション制度があり、店舗とは違った仕事も経験でき、さらにスキルアップができます。色々なスキルを身につけ新しいことにチャレンジしていきたい方をお待ちしています。

仕事で心掛けていることは？

指示の出し方で数字が大きく変わるので、常に**客観的な数字をもって判断すること、社会変化に対応できるよう情報が取れるよう常にアンテナを張っておく**こと、店舗スタッフへの指示はわかりやすく伝えられるよう常に心がけております。

商品部

バイヤー



松下 樹

業務内容は？

商品の原価・数量・導入可否などに関わる交渉をメーカー様と商談し決定します。仕入れからお客様の手渡るまでを管理する責任のある仕事です。流行を読み、自らのセンスを活かしながら、魅力的な商品を見つけ出すとても楽しく、やりがいのある仕事です。『売れる商品』を見極めるのがバイヤーの大切な仕事です(これが難しく日々勉強)。

仕事のやりがい？

世の中でほとんど知られていない、まだ脚光を浴びていない『売れそうな商品』を見つけて、実際に『売れた』時が本当にこの仕事をしていて一番嬉しいです。大袈裟に言うと、自分が発掘した商品が売れて会社に貢献して、手に入れたお客様の生活が豊かになる。これって凄い事ですよね。

仕事で心掛けていることは？

『自分で考える』『自分で判断する』『すぐに動く』の三点です。平時・有事に関わらず、常にスピードが要求される仕事が多いです。すぐに動く(決定する)為には、何をすべきか自分で考えて判断しないとすぐに動けません。他人の指示を受けて、他人の判断を待ってからのアクションでは手遅れです。暴走しないように上司がしっかり手綱を握ってくれます(笑)。

今までで印象に残っているエピソードは？

取引先様の対応です。有事の際に商品供給が滞る事案は多数発生します。その度に『星光堂さんだけの為に商品確保しました！』と言ってももらえる時は、本当に感謝です。『何処にも無いのにトップスにだけはある』とお客様に思ってもらえる時はガッツポーズですね。バイヤー冥利に尽きる瞬間です。

就活生へのメッセージ

今だからこそ『コスト(時間・金)』を有効に『自分』の為に使って下さい。成功も失敗も財産です！10〜20代に自分に使ったコストは必ず将来何倍にもなって返ってきます。(どのように使うかが重要ですけどね。)将来を見据えた貯蓄やキャリアプランなんてアテになりませんから(笑)。ちなみに私は、20代は自分の為に。30代は会社の為に。40代は家族の為に。50代は社会の為に。を意識して人生設計していました。

若手バイヤーも活躍中！



江端 のぞみ

就活生へのメッセージ

店舗勤務から商品部事務を経て、その後、松下バイヤーや他のバイヤーの皆さんのもとで勉強を積み、現在は、日々学びながらバイヤーとして頑張っています。入社当時はこのような業務に就くとは想像もしていませんでした！初めてやることや現状からの変化に挑戦することはとても怖いですが、やってみてもし失敗したとしてもその経験は必ず役に立つので、少しでも興味を持ったらチャレンジしてみてください！

豊富な キャリア フィールド

営業部

ゾーンマネージャー／営業企画

販売企画室

販促

商品部

商品事務

人材開発室

教育開発／稼働計画／採用

管理部

経理／財務／業務監査

販売教育部

販売／美粧

総務人事部

総務／人事／労務

店舗開発部

新規出店／営繕／物流

調剤部