

RECRUIT GUIDE



ニシムタ
NISHIMUTA



ずっと、この街の暮らしとともに。

スーパーマーケットとホームセンターを一体化させたスーパーセンターニシムタは、インターネットによる購買行動が浸透しつつある現代においても、南九州に暮らす方々にとって、なくてはならない存在として成長を続けています。

鹿児島県で生まれたニシムタは、創業以来、地域に住む方々の日常生活に寄り添い、応援する存在でありたいと考え、成長してきました。

毎日の食事、暮らしを彩る生活用品、休日に楽しむレジャー用品など幅広い品ぞろえを用意するだけでなく、買い物をするときのワクワク感、家族や友人と過ごす楽しいひとときを提供することも、スーパーセンターニシムタのサービスの一部です。

「この街に必要な商品は何か」

「街の人たちが求めているサービスは何か」

急激に変化していく社会の中、この街の「あったらいいな」を常に考え、地域の方々とともに、よりよい暮らしを叶えていく。それがスーパーセンターニシムタの「仕事」です。



この街から応援される人になれ

南九州の流通業界は今、九州内に止まらず全国区大手企業の進出により、激しい競争に直面しています。現在、ニシムタは南九州3県で着実に売上を伸ばすことができていますが、今後、九州全域に出店していきたいと考えています。そのためには、どのような競合他社と出店エリアが重なっても、差別化を図り、独自の強みを持った企業でなければなりません。大手企業ではほとんどが都市部からの物流ですが、それに対して当社は地元仕入率50%、営業所を含めると70%以上と、地元企業・取引先への還元率は桁違いです。今後も地元の方々とともに時代に即した形を模索し、進化していきます。

ニシムタは、自身で目標を定め、失敗を恐れずにチャレンジできる人を求めています。当社には、そんな「独自性」を持った人が活躍できる場がありますので、自身の強みを存分に発揮し、成長できる方の入社を心待ちにしています。商売とは「全ての人に、物に、頂いた愛情を、商品を通してお客様にお届けすること」です。この想いを胸に、一回限りの人生をより充実させ、楽しんでいただきたいと思います。

にしむた としあき
代表取締役社長 西牟田 敏明



ニシムタの歩み

1958年2月

現在の鹿児島県鹿児島市荒田に西牟田小型部品商會を創業し、自動車部品の卸売業を開始。



1963年4月

(有)西牟田小型部品商會を設立。資本金200万円。

1965年11月

(有)西牟田自動車部品商會へ商号変更。

1974年6月

宮崎県都市部に都城店をオープン。第一号支店となる。また当社業態も卸売業からバラエティショップ・ホームセンター小売業に。

1978年10月

鹿児島県鹿児島市に初の大型店舗ファミリーショップ与次郎ヶ浜店をオープン。



1988年4月

(有)ニシムタ自動車部品商會から(有)ファミリーショップニシムタへ商号を変更。

南九州エリアに
新規5店舗
出店予定



2019年05月

熊本県合志市にTHE FACTORYニシムタ合志店をオープン。

2016年04月

都城志比田店を閉店し、都城五十市店をオープン。

2013年02月

年間売上500億円突破。

2011年09月

FC沖永良部店をオープン。その後、鹿児島県の離島にてFC展開を上げていく。



1990年11月

鹿児島県鹿児島市に初の第一種大規模小売店舗ファミリーショップ谷山店をオープン。



1992年5月

社名を(有)ファミリーショップニシムタから(株)ニシムタへ改組。

1996年7月

鹿児島県鹿児島市にホームマート伊敷ニュータウン店をオープン。アメリカ型のウェアハウススタイルは国内業界の先駆け。



2000年11月

鹿児島県鹿児島市に複合大型ショッピングセンターN's CITY谷山店をオープン。

1996年12月

鹿児島県鹿屋市近郊に、「ニシムタホームマート」と「ニシムタスーパーセンター」の2つの業態を集約させたパワーセンター鹿屋店をオープン。



1996年9月

宮崎県都城市にスーパーセンター都城志比田店をオープン。九州で最初のスーパーセンターとなる。



Interview

ニシムタで働く



PROFILE

店長

おまがり みさき

尾曲 美咲

●2012年入社

●樟南高等学校
商業科卒



ニシムタ初の女性店長が誕生

■ニシムタ初の女性店長ということですが。

これまで副店長として仕事をしてきて、いつかは店長になることを目標にしていたので、今回、目標を達成できてうれしく思うとともに、支えてくれた多くの方々にとても感謝しています。また、店長になり新たな目標を立てましたので、今後はそのために邁進していく所存です。

■店長としての新たな目標を教えてください。

売上げ目標を達成することはもちろんですが、スタッフが働きやすい環境を整えて、お客様がより買い物をしやすい店舗づくりを目指します。そのために私自身の目標として掲げているのは、スタッフ同士が臨機応変な協力体制がとれる“団結力のある店舗づくり”です。周りの人を巻き込みながら理想の店舗をつくりあげていきたいと考えています。



■入社以来、どんな売り場を経験してきましたか？

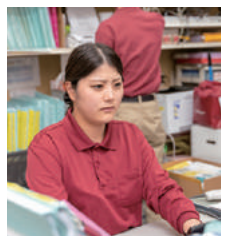
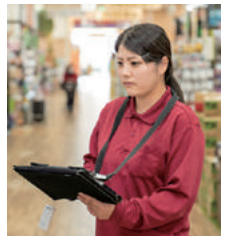
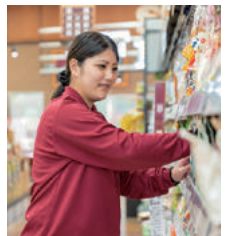
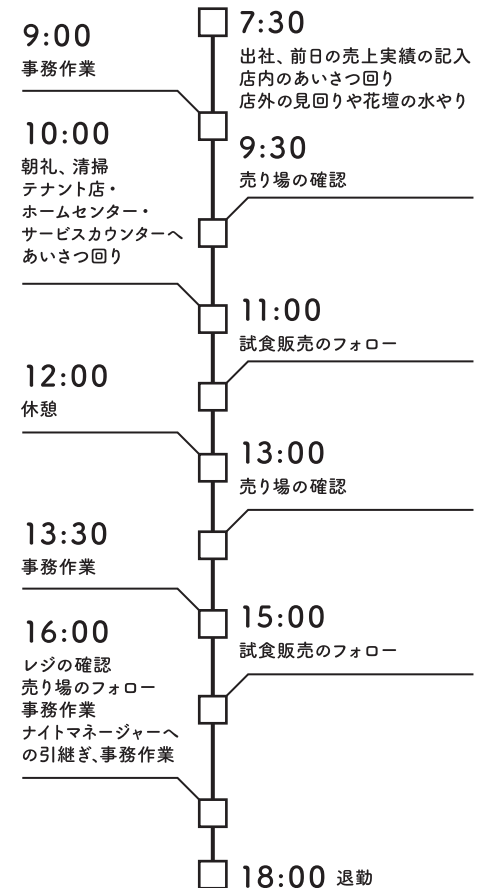
新入社員のときはサービスカウンター、次に卵や牛乳などを担当する日配、食鮮館長、副店長を経て、店長になりました。当初は販売を担当したかったので、サービスカウンターに配属されたときは少しがっかりしたのですが、今では当時の経験が仕事に活かされていると感じています。日配部門では日々、売上を意識して仕事をするのを覚えました。食鮮館長や副店長になってからは、何か困ったことやトラブルが起きた際に、できるだけ店長の手を借りずに解決できるように自ら考え、行動するよう努めました。

■リーダー（店長）の仕事とは？

スタッフのモチベーションを高めたり、困りごとがあれば助けたりするのが、店長としての私の仕事だと思います。もちろん人それぞれの考えがあるので、しっかりコミュニケーションを図って、自分の考えを押し付けないように心がけています。店舗はスタッフみなさんの努力が結果につながるものです。だからこそ、スタッフ一人一人を尊重する店舗にしたいですね。



1日のスケジュール



Interview

～ニシムタで働く～



PROFILE

部門リーダー

いしがみ てつし

石神 哲士

●2022年入社

●明治大学 法学部卒



若手社員にも 裁量が与えられる

■入社を決め手は何でしたか？

コロナ禍での就職活動だったため会社説明会にはオンラインで参加しましたが、ニシムタは特に和やかな雰囲気だったのが印象的でした。多くの企業がシビアな空気を漂わせる中、モニター越しにも人事の方が生き生きと対応されている感じが伝わってきて、「この会社なら楽しく働けそう」と感じたこと、また、地元企業のなかでも勢いがあることが入社を決め手になりました。

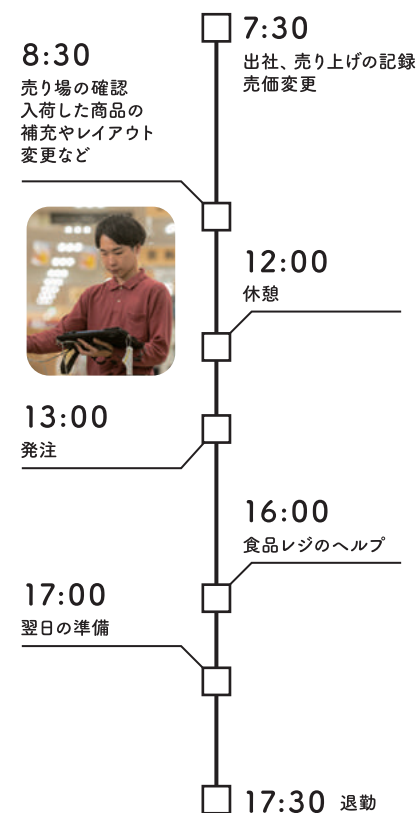


■ニシムタを選んで良かったことは何ですか？

私は、大学時代からファッションやインテリアに興味があり、研修後にインテリア部門への配属を希望しました。2年目となった現在では部門リーダーとして、インテリア、服飾、家庭用品の3つの売り場を管理しています。ニシムタ他店に置いていない商品でも私が「売れる」と思えばメーカーに発注できますので、自分で売れ筋商品を見極め、発注した商品がたくさん売れたときに、仕事の面白さや喜びを感じますね。若手社員にも裁量権があることが、ニシムタで働くやりがいのひとつだと思っています。



1日のスケジュール





PROFILE

部門リーダー

とくどめ えり
徳留 絵里

- 2019年入社
- 鹿児島県立短期大学 文学科卒



企画を立案して 売り場づくり

■ 仕事をする上で、
大切にしていることは何ですか？

ニシムタをご利用下さるお客さまが、いつ、何度ご来店されても楽しく買い物をしていただくために、企画に力を入れ、売り場を工夫することです。私が担当する菓子・パン部門では、季節やイベントに合わせた売り場づくりを2カ月先まで見据えて計画し、売り場の注目度を高める企画を2週間ごとに打ち出します。企画の商品は、仕入れ量や入荷のスケジュール管理も難しく、発注量や原価はメーカーに相談したり、自ら交渉したりもするため業務は多岐に及びますが、結果に繋がるとやはり嬉しいです。次の企画を考えるモチベーションにもなりますね。



■ 仕事とプライベートの両立は可能ですか？

所属する店舗が24時間営業ということで大変だと思われるがちですが、実はワークライフバランスのとりやすい職場だと感じています。私はプライベートで音楽活動をしているので、日中にライブをすることもあります。臨機応変にスケジュール調整が可能なのはこの仕事ならではのですね。音楽活動も充実させて、いつかニシムタのテーマソングを作れるようにしたいです。



1日のスケジュール





PROFILE
 店長
 よしまつ だいすけ
吉松 大祐
 ●2012年入社
 ●鹿児島国際大学
 経済学部卒

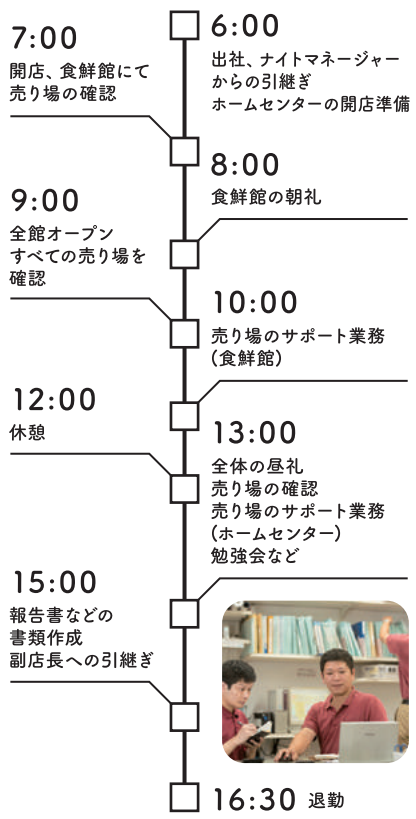


スタッフと共に
 No.1店舗へ

■日々の業務について教えてください。
 店舗を運営するために社員教育とマネジメントを行っています。自店では250名という大勢のスタッフが所属しており、売上を伸ばすことももちろんですが、全員が高いモチベーションで働ける環境をつくることも店長としての大きな役割なので、常日頃から積極的にスタッフとの対話を心がけています。スタッフの努力が報われて、社内や取引先様から高い評価をいただいたときは、自分の事に嬉しく思います。

■入社を決意した理由は何でしたか。
 私がニシムタの入社を決意したのは、最終面接の後、社長自ら商品棚を整えている姿を目にしたときです。複数の企業から内定をいただいていたのですが、社長が売り場にいるのを見たのはニシムタだけで衝撃を受けました。実際に入社してみると想像以上に社長と若手社員の距離が近く、チャレンジを後押ししてくれる社風があり、あのときの決心は正しかったと思っています。現在は、ニシムタ No.1店長を目標に、売上 No.1店を目指しています。

1日のスケジュール



ニシムタ唯一の
 園芸バイヤー

■入社前後の経歴について教えてください。
 農芸高校出身ですが、車やバイクが好きで、入社前はカー部門で働きながら整備士の資格を取ろうかなと考えていました。けれど縁あって園芸部門を担当することになり、2015年に園芸バイヤーになりました。結果的に10年以上と長く園芸に関する業務を続けられているのは、私の適性を見極めた上で配属された結果だと思っています。

■バイヤー業務について教えてください。
 バイヤー業務は商品の仕入れや、取引先との商談、売れ行きの分析など多岐にわたり、プレッシャーもゼロではありませんが、自信をもって仕入れた商品が売れたときは大きな喜びを感じます。海外出張では、大きな園芸の展示会でのバイイングや、メーカーの工場見学、園芸用品店の視察などを行っており、これまでアメリカ、中国、イギリス、ベトナムなど、さまざまな国へ行きましたが、どの国でも貴重な学びがありました。今後も経験値を高めて、活躍の幅を広げていきたいです。

1日のスケジュール



PROFILE
 商品部園芸バイヤー
 つぎき よしひろ
津崎 良浩
 ●2009年入社
 ●市来農芸高等学校
 農業経営学科卒



PROFILE

情報システム部

ありむら つばさ

有村 翼

- 2016年入社
- 樟南高等学校 商業科卒



すべては お客様のために

■日々の業務について教えてください。

お客様のために、ニシムタ全体がよりよくなるシステムを導入するのが情報システム部の仕事です。現在は、店舗やバイヤーからのデータに関する問い合わせの対応や、ニシムタアプリのリニューアルに向けて、日々奮闘しています。私は情報システム部に異動してまだ半年ほどなので、自ら勉強したり、上司や先輩から教わったりしながら専門的な知識やスキルを高めています。多くの社員とのやり取りを通して、対応力やコミュニケーション力など、対人スキルも身に付けるべきかだと感じています。

■ニシムタを志望したきっかけは何ですか？

ニシムタを志望したのは、高校2年のときの職場体験がきっかけです。当時は、右も左もわからない状況でしたが、担当の社員の方がやさしく指導してくださったことが心に残っています。店内の雰囲気も温かく、この会社なら楽しく仕事に取り組みそうだと感じて入社しました。これまで、食品や惣菜部門も担当しましたが、どの部門も楽しかったです。

1日のスケジュール



会社の“動き”に 携わる

■入社後の経歴について教えてください。

現在、経理部に異動して5年になります。これまで、与次郎店で2年ほど日記や青果部門を担当してから管理本部に配属され、システム刷新のプロジェクトに参加しました。そこでハウスカードからポンタカードへの切り替えや、N'マネー導入などの業務に携わり、そこで得た経験や実績が自信につながっています。

■経理部とはどのような部署ですか？

経理部の仕事は、通常業務に加え、決算期は忙しくなりがちなので、常に効率化を図って業務に集中できるよう心がけています。経理部はよく会社の縁の下の方力持ちなどと言われますが、お金の流れから会社の動きがよくわかり、今後の方針が見えてくるやりがいのある部署です。個人的には、経営陣の「どんな会社にしていきたいか」という意思決定に役立つ経理部になるという目標があります。そのためにも、経理部全員が個々の能力を最大限に発揮し、成長を続けられるよう日々取り組んでいます。

1日のスケジュール



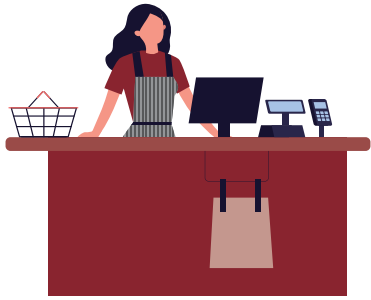
PROFILE

経理部

かわさき しょうご

川崎 頌悟

- 2013年入社
- 鹿児島大学 法文学部卒



4月
入社式
新入社員研修

入社後に必要となる知識の習得を目的とし、3泊4日で宿泊研修を実施。

同期と初対面だったけど、研修を通じて自然と仲良くなれました!

6月
第1回
フォローアップ研修

入社以降も継続して実施される研修。第1回は同期が集まってディスカッションを行い、社会人としての自覚を再確認。

店舗配属後、初めての研修。同期の顔を見るとちょっと安心します。

10月
第2回
フォローアップ研修

第2回は社会人になり半年が経過したタイミングで実施。蓄積された成功・失敗体験から自身が描く理想像を完成させる。

入社半年で慣れてきた頃、初心に帰れる良い機会になりました。

11月
売場
コンテスト

店長から売り場のいちコーナーを任せられ、思うままに商品棚を作り上げるという異色の研修。自身で設定する目標に対し、社会人としての初の達成を目指す。

コンテストを通して売る楽しさを体感しました。賞金もあり!

3月
第3回
フォローアップ研修

入社1年目最後の研修。先輩社員として、また一人前の社会人として、一年間の成果と課題を確認し2年目への準備を行う。

いよいよ先輩になるんだと実感。頼れる先輩になりたい!

4月
2年目以降

- 各部門勉強会
専門的な知識の習得を目的とし、部門ごとにバイヤーが主導となって行う勉強会。時にはメーカー様や取引先の協力も得ながら自部門のプロフェッショナルを育む。
- コース別研修
店長コースやバイヤーコースなど、該当する役割に就くため必要な知識見解の習得を目的とした研修。受講者は上長の推薦をもって選出。
- アメリカ視察研修
約1週間渡米、目、鼻、耳、肌、舌でアメリカの小売業を体感し、先進的なサービスに触れる。
- 潜在能力開発セミナーetc

自身のキャリアパスに向かって、インプットの機会として活用します!

店舗運営部



- 店舗での商品販売管理
- 接客対応・売上管理
- 従業員マネジメント
- スーパーバイザーとして店舗を巡回しながら従業員への指導・教育を行う

店舗開発部



- 土地の確保から建築後の管理を含めた新店プランニング業務
- 既存店設備メンテナンス
- テナント管理

商品開発課



- ニシムタ オリジナル (PB) 商品開発
- 国内外メーカーとの折衝 (食品・インテリア雑貨)

商品部



- バイヤーとして商品仕入・商談を行う
- 店舗へ商品在庫の割り振り
- チラシ商品選定
- 売り場の棚割設定

幅広い！ キャリアビジョン

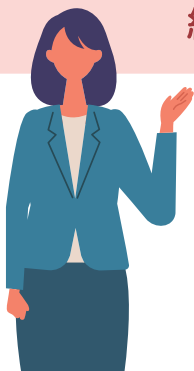


企画販促課



- イベントやキャンペーンの企画
- CM・チラシ作成
- 店内販促物のデザイン・作成
- SNSを用いたイベントの企画
- SNS公式アカウントの管理

総務人事部



- 全従業員の労務管理
- キャリア採用・新卒採用業務
- 社員教育研修計画・実行

経理部



- 会社全体で発生するお金の取引の流れを記録・管理
- 財務に関する法令対応

情報システム部



- 社内システムの管理や見直し
- 店舗へのシステムサポート業務
- 業務効率化システムの開発

1 従業員満足度 No.1

従業員買い物特典

N'マネーチャージ時の5%付与

チャージ額の5%分のN'マネーが上乗せされる!

家族と合わせて二人分もらえるのもうれしい!

キャンペーンイベント時は、さらにお得!



社員交流手当

飲み会や歓送迎会など社内イベント参加費が5,000円まで会社負担!しかも年2回まで使える!



役職手当

店長や館長など、役職に応じて毎月手当が付与されるから昇格を目指すモチベーションに!



社員互助会

冠婚葬祭に向けた費用の積み立てを行う制度、いざという時にも安心!

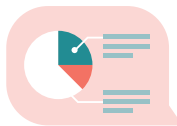


家族手当

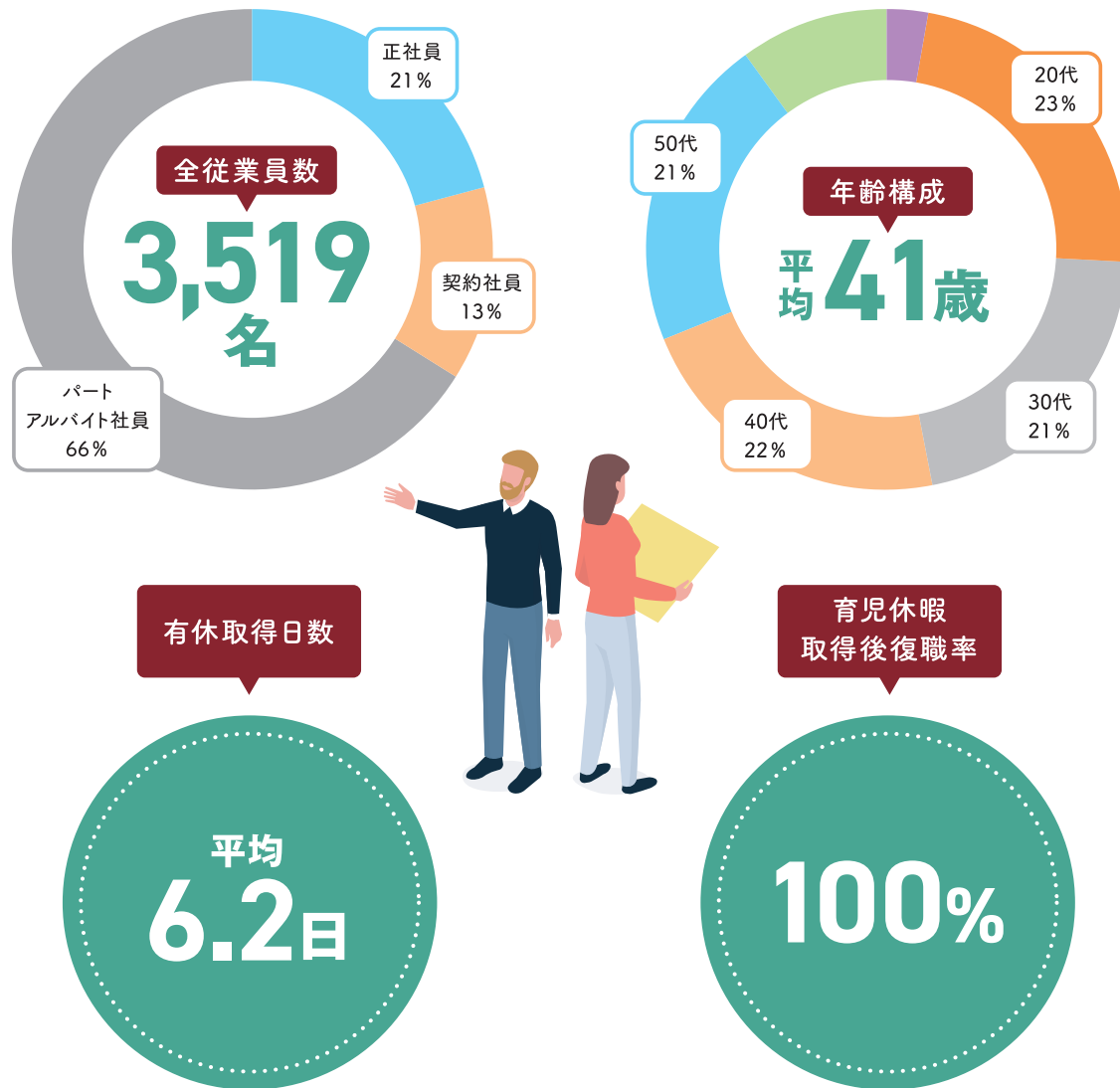
配偶者や子供など、家族が増えるごとに支給額もUP!

その他にも資格手当や社内持株会、1年間の優秀社員に対する表彰制度など充実したラインナップ!





数字で見るニシムタ



※全従業員数のみ、パートアルバイトを含んで算出 ※令和5年11月現在

社名	株式会社 ニシムタ
代表者	代表取締役社長 西牟田 敏明
本社所在地	〒890-0062 鹿児島市与次郎 1-10-1 TEL. 099-255-1111 FAX. 099-255-1119
事業内容	家庭雑貨用品、居住関連用品、 カー・レジャー・スポーツ関連用品、 家電製品、食料品その他の販売業務 マンション・店舗の賃貸業務 就労継続支援B型事業
資本金	50百万円
主要取引先銀行	鹿児島銀行 南日本銀行 商工組合中央金庫 三井住友銀行 三菱UFJ銀行
近年の実績	平成 25 年 2 月期：総売上高 50,475 百万円 平成 26 年 2 月期：総売上高 53,944 百万円 平成 27 年 2 月期：総売上高 57,019 百万円 平成 28 年 2 月期：総売上高 61,642 百万円 平成 29 年 2 月期：総売上高 65,092 百万円 平成 30 年 2 月期：総売上高 68,350 百万円 平成 31 年 2 月期：総売上高 70,106 百万円 令和 2 年 2 月期：総売上高 74,584 百万円 令和 3 年 2 月期：総売上高 82,740 百万円 令和 4 年 2 月期：総売上高 81,995 百万円 令和 5 年 2 月期：総売上高 82,721 百万円 <small>※総売上高は商品売上高と不動産賃貸料収入等の合計</small>
関連会社	株式会社 ナーセリーズJAPAN 有限会社 明興商会 有限会社 ミツバ

NISHIMUTA RECRUIT WEBSITE



大好きなこの街の、明日をもっと素敵に。

ニシムタは、商売の原点でもある「誰かを豊かにすることで、自分自身も豊かになる」という考えの下、

地域に根差したライフラインとして、今日も誰かの暮らしを支えています。

時代と共に変化する街の中で、誰かの暮らしを豊かにしたい。

ニシムタにとっての「誰か」とは、お客様であり、取引先様であり、従業員の皆様です。

商品をお買い上げいただくお客様。

想いを形に込め共に供給を支える取引先様。

そして、想いを受け渡す従業員の皆様。

生まれ育ったこの街で、懐かしく思えるあの街で、

誰かの明日をもっと素敵にしたいという方を、ニシムタは心からお待ちしています。

ニシムタ
NISHIMUTA

