

創業以来の伝統と時代に合わせて

変化していくことを大切にしています！

業界研究

事業所セミナー

6/22開催

◆新卒応援ハローワークでは、就活中の皆さんに「企業が求める人材」を理解してもらうことで内定に一步でも近づいていただきたいと考え、事業所の方の生の声を聴くセミナーを開催中！

会社データ

名称：株式会社 福屋
 所在地：広島市中区胡町6-26
 事業内容：百貨店
 創業：1929年10月
 資本金：4億6,000万
 売上高：512億円（2017年2月期）
 従業員数：860名
 （男性220名女性640名）
 事業所：八丁堀本店・広島駅前店
 <基幹2店舗>
 県内外各地に10分店
 広島空港ショップ
 食品館フレッド



人事部次長 木原 章太郎様

■百貨店とは

- ・「衣食住、様々なカテゴリーのモノを売る」
- ・「情報・文化の発信とサービス提供の場」

*経済産業省の定義：従業員50名以上、50%以上の売り場で対面販売をする。

■百貨店が都市に果たす役割

- ・都市の機能(都市中心部に立地)
- ・都市(地域)のブランド力、個性

■福屋の企業戦略~4つの柱~

- ①立地
- ②品揃え
- ③お客様との信頼関係
- ④人

■福屋が期待されている

この地域での役割

商品を買ひ、文化に触れ、情報を得る「場」の提供であり、地域の豊かな生活文化の発信



地域との関わりを通じて皆様からの「共感」を呼ぶ企業を目指します！

■求める能力

お客様とのコミュニケーション力
お客様のご要望に的確に応える力

たくさんのご要望の中から、最適なサービスと商品を提供する。

■採用したい人物像

「素直で明るい人材」

多くのお客様、従業員に好かれる人物。

■講師の経験から

伝えたい事

常に「次の目標」が見えていること。

Point



*** 座談会 ***

一つ一つの質問に丁寧に答えて頂きました！

就活は自分のいいところを知るチャンスです。人生のスタートだと思ってください。思いもしない出会いがあり、その先に得難い充実感が待っています！

Q:履歴書のどこを見えていますか？

A:まず写真です。それから自己アピールの内容が個性的だと面接のとき聞きたくなります。マニュアル過ぎるものには魅力を感じませんね。

Q:面接の時、どんなところを見ているのですか？

A:接客ですから、第一印象です。感じがいかどうか。質問に関しては用意していない答えを聞きたいので突飛な質問をすることがあります。また丁寧な言葉遣いをしているか、的確な答えを返しているかも見えています。

Q:大変だったことは？

A:カーブが25年ぶりに優勝した2年前、Tシャツ2000枚を準備しましたが予想をはるかに超えるお客様が来店されパニックになったことです。昨年はしっかり準備をしてオリジナル商品を販売し喜んで頂きました。



就活でうまくいかないこともあると思いますが、ネガティブにならないこと。不採用になったら縁がなかったと考えて笑顔で明るく前を向いて行きましょう！

Q:自己分析はどのようにされましたか？

A:親や友達に自分がどんな人か聞いたり、今までうれしかったこと、悲しかったこと、経験したことなどから自分を振り返りました。

Q:福屋を選んだ理由は？

A:元々接客が好きで百貨店で働きたいと思っていました。人事を見ると会社の雰囲気があると聞いていたので、人事の人を見て福屋に決めました。

Q:小売業で大変なことは？

A:商品を覚えること、言葉遣い、敬語の使い方等日々勉強です。福屋なら当然と思われるので求められるものが高いです。緊張感をもって仕事をしています。「ありません」は言いません。「ご用意しています。」と言います。



新入社員 岩成 美実様

受講の感想

●福屋と百貨店、小売業についてこういった業界なのだという認識を得られたと思う。街を代表する百貨店を詳しく知れて貴重な経験ができた。

●就活の心得、自分の人生の考え方にもつながるアドバイスをいただけただけで今後に活かそうと思った。

●小売業に関する心構え、リアルな仕事内容、人事の方が面接の際にどのようなところを見ているか、真摯に質問に答えて下さりありがとうございました。

●小売業という仕事があるものなのかがよくわかりすごく興味をもった。

●企業が人材を採用する上で何を重視しているかを改めて聞くことができ、自己PRを練り直すよききっかけとなった。

●新入社員の方を迎えて話を聞くことができて良かった。人事の方がこんなところを見ているという話を聞くことができて良かったです。

●私は販売職を希望しているので、やはり販売職に就きたいのだと思います。