

# 事業所セミナー

9/9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つでも近づいていただきたいと思います。事業所の方の生の声を聴くセミナーを開催中!

## 少し高めの期待に対し より大きく返す事が使命!!

### ■百貨店とは

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



変らないのに、変っている。



信頼・信用  
場所(立地)

品揃え  
対象顧客

### ■創業以来のモットーは「皆様の福屋」

- 「皆様に支えられている福屋」
- 「皆様のための福屋」
- 「皆様のご期待に応える福屋」

### ■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

商売ぬきで市民・県民の声を代弁する。  
社員全員が「未来への意欲」を持ち、  
新たなチャレンジをするなど…

やっぱり福屋 さすが福屋を目指す!!

### 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  
従業員数：920名



人事部課長 木原 章太郎様

### ■求める能力

「お客様とのコミュニケーション力」

- ・お客様が何を望まれているのか…直感ではなく会話から、個別のお客様に求められるものに気づく力。

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。

- 第一印象は8割。
- 第一印象が悪いと欲しいものも欲しくなくなる。
- ①清潔感のある身だしなみ
- ②元気で明るいあいさつ

### ■講師の経験から伝えたい事

この企業は次に何をやるのか…  
そこで、自分の将来像が見える会社を選んで欲しい。

人事部課長を囲んで

## 座談会

新入社員を囲んで



Q: 地域の方のために何をやっているのですか?  
A: カーブの黒田選手のタレ幕は翌日には対応しました。また屋上ではアートプロジェクトも開催。  
**お客様に助けて頂いている思いが強いので返返ししないといけない。**

Q: 入社前に考えていたこととのギャップはありますか?  
A: アルバイトと違って責任を取らないといけない範囲が広がりました。**理不尽なこともグツと飲み込む。反面教師として聞き流すことと精神面の強さが必要となりました。**



Q: 履歴書はどんなところを見てののですか?  
A: まず、キレイな字はすごく魅かれます。また志望動機は「なぜ百貨店(福屋)か具体化していることが大切」です。一番いけないのは百貨店でなくてもコンビニ等でもできる事を記載することです。



Q: 福屋を選択した理由は?  
A: 人材になれるよう成長させてくれる印象を持たせた事と都市型百貨店を押さえ込めるような地元の百貨店にしたいと思えたことです。

Q: 面接の時は、どんなところをみているのですか?  
A: 人の目を見て話せるか。コンパクトにまとめて実体験を含めて答えて欲しい。また、自然に笑顔が出る人かなど。

Q: 面接で気をつけた事は?  
A: **自分をつくらない事**です。作りすぎると突っ込まれると崩れます(笑)。また自分をしっかり整理するのは大切だと思います。



Q: フレンドリー社員から正社員になれますか?  
A: 実績はあります。但し総合職は異動があります。

Q: 1年目の不安は? 心のケアは?  
A: 例えば新しい仕事を任せられると**イレギュラーは当たり前**と思い何があっても**どうにかなると心構え**をすると何とかあります。気を大きく持つことです。



● 新入社員の方のお話を聞くことが中々なく貴重な機会になりました。  
● 外商という職務に興味がありました。  
● 実際に人事部の方とお話ができて良かったです。  
● 色々なことを教えて頂きました。自分たちの仕事、自分自身のことをよく理解して、受け入れていこうとやる気がよくなりました。

● 実際に人事部の方や新入社員の方にお話を聞くことでリアルな仕事内容を知ることができました。質問にも丁寧に答えて下さり勉強になりました。  
● 面接の時にどこを見ていいのかポイントを知れて良かったです。  
● 百貨店という大きなお店の細やかな所まで知ることができました。  
● 質問ができるという事で、より詳しくたくさんの方の事を知ることができました。  
● 本当に聞きにくいことも本音で話して下さり、体験を含めてのお話も多かったのがわかりやすかったです。

受講の感想