

懸命に伝えれば 思いは伝わる

面接官はちゃんと見極めてくれる

PCの前に座っていてもダメ！足を運ぶことが大切



管理本部人事グループ 鎌田 めぐみ様

本社部署 ~お店をサポートするために~

- 商品部: 品質強化、価格の訴求
- 販売: 収益力 マーケティング: 接点強化
- 営業企画: 健康訴求
- 店舗支援 お客様相談室: サービス強化

■ フレスタの企業戦略 ■ ~ 創造提案企業 と ヘルシストスーパーマーケット ~

お客様の笑顔を原点に、信頼される品質と安心を提供し、食から広がる豊かで快適な「暮らし」の創造提案企業をめざします。商品の提供と接客、これだけでは今は当たり前。どんな品物を、どんな店で、どんな思いで 売るか、ここが各スーパーで違う

The Healthiest Supermarkets

事業領域の拡張

“健康”に関する選択肢が最も多い「最上級の健康提案企業」フレスタがあると街が元気になるフレスタウン構想 お客様の暮らしをより豊かに快適に ~ お買物の空間創り ~

- ① 地域に合わせた店舗: 58通りの店づくり
- ② 食の提案: デモキッチン、おいしさスタジオ
- ③ 幅広い品揃え: 価格訴求商品、ベーシック商品、価値訴求商品(プライベートブランド Bimi Smile)

◆ 従来の店舗に加え … サイバー空間、グローバル空間へ

フレスタ版オムニチャネル (ネットで注文・決済、店舗受け取り・宅配送)、 天猫(TMALL)-FRESTA

Point

◆◆ 座談会 ◆◆

Q: 面接で緊張します。どうしたらいい?
A: 緊張していることは加味して評価しますので、うまく話せなくてもいいです。緊張しながらもこんなことを頑張ってきたと精一杯話してくれればいいです。

Q: 10年後どんな仕事をしたいかと聞かれ戸惑ってしまいました。
A: 入社してどんな仕事がしたいかはさまざまな機会をとらえ調べたり聞いたりしておくように。学生なりにどう考えてきたかを聞きたい。考えてなかったのは残念。



●面接するとき、緊張しすぎる対策とか、フレスタの勤務方法もわかりました。
●落ちてくもくじけずに諦めないことが必要であるということが分かった。

■ 求める人材像 ■

Point 「自律」 「人」「食」「変化」

- ◆ ずっと同じ = 退化 日々「次は何をしようか」と自分で考え、行動する人が欲しい
- ◆ フレスタ には 学ぶ気持ちがあれば学べる環境がある！しかし、待っているは何も学べない

■ スーパーの役割 ■
食を通して地域の暮らしを支えていく
↓
あなたは何を通して貢献しますか

業界研究 事業所セミナー

7/8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



株式会社フレスタ
所在地: 広島市西区横川町3-2-36
創業: 明治20年
2017年に創業130周年を迎える
事業内容: 総合食料品、日用品雑貨販売のスーパーマーケット
社員数: 560名 (男性444名・女性116名)
資本金: 9,300万円
売上高: 703.0億円
店舗数: 広島・山口・岡山に64店舗 (平成28年2月現在、ミハラスーパー含)

Q: 2、3年で転職することの効果は?
A: さまざまな地域を経験することによって、個人の幅が広がります。また人が変わることで売り場がリフレッシュする為、売り場のマンネリを防ぐ効果もあります。

Q: 面接で戸惑ってしまう。
A: 自分の中で整理できていないからだと思う。自分で理解し、作戦を立てる！履歴書も聞いてもらえる履歴書を作る。何を考えどうしたいか一生懸命伝えようとしているのがわかれば○。逆に流暢にしゃべっても、うわつらただけだと、面接官にはわかってしまう。

Q: 面接で話すことを紙に書いていくが緊張して忘れてしまう。考えていかない方がいい?
A: 考えていかないと話せない。準備したことを事前に他の人に聞いてもらい、フィードバックをもらうと自信を持って臨める。丸暗記では忘れてしまうので自分の言葉にして、自信を持って話すことが大事。

Q: 電話対応が苦手。面接でどう言えば…
A: 苦手・嫌いで終わってはダメ。電話対応・クレーム対応は必ずあります。どう克服していくかを語る。自分はここがダメ、でもそれに気付いたからこう克服していきます、が話せば○



受講の感想

- 会社の歴史、現状、将来の希望・計画など簡単に理解できました。特に、広島のお店で、まちづくり、市民の健康のためのプログラムをしっかりとやっているのがすばらしいと思います。
- 小売業ではコミュニケーションが大切であったり、フレスタさんは健康志向を重視されていることを知りました。
- ネット販売などという時代の変化に対応するための取り組みをしていることやお客様の暮らしを考えて行動している企業ということが分かった。
- フレスタ版オムニチャネルにすごい興味があります。あと、中国の天猫で商品を販売していることも初めてわかりました。
- 面接で緊張しないためには、自分が話す内容をだれかに聞いてもらって確認することが一番大切だということがわかりました。
- 店舗転勤をする場合、上司の人は何を自分たちに期待しているのかを判明したので良かったです。