

日本一の“ヘルシストスーパー”へ

「正直な商売」「進取の気性」

◆ スーパーマーケットとは…セルフサービスで総合商品を扱う小売店

商品の流通経路



「サービス」という付加価値をつけて販売する

- ・商品の情報やレシピの提供
- ・家で調理しやすい状態に加工して売る
- ・お得に楽しく買い物ができる仕組み

◆ フレスタの魅力

【戦後広島で初めてのスーパー】

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」の創造企業を目指す。

【ヘルシストスーパー】

「最上級の健康提供スーパー」として地域全体の健康をリードする存在に。

【地域密着型スーパー】

62店舗それぞれが、内装・売店・イベントを地域の特性やお客様に「合わせる」個店力をもつ。

【働き続けられる環境】

- ・年1度の人事面談
- ・キャリアステップや働き方に関して相談、就きたい部署へのアピールができる。
- ・ワークライフバランスを大切に社風 月平均残業時間は12時間。
- ・充実した研修・教育制度
- ・育休復帰者を手厚くサポート
- ・働く曜日、時間帯調節可能



管理本部 人事総務部
貞本 美砂様

会社データ

事業所名：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（1887年）
 事業内容：主に総合食料品を扱う
 スーパーマーケットの経営
 社員数：620名（アルバイト含め約5100名）
 資本金：3,000万円
 店舗数：62店舗（広島市内に29店舗）



人生には思いもしないことが沢山あります。経験を重ねる中で、新しい発見があり、社会人として前進できるチャンスと捉えましょう。



◆◆◆ 座 談 会 ◆◆◆

Q:面接で重視することは？

A:素の部分を見たいので、面接時よりも通りすがりに挨拶できるか、面接を待っている時の様子等を見ます。

Q:志望動機をどう伝えれば良い？

A:熱意をどう伝えるかが大切です。例えば、説明会に何度も参加したり話を聞くときの様子も見えています。

Q:キャリアアップするために頑張ったことは？

A:目立たないとキャリアアップできないと思い、さけフレークを大量注文し、タワーにして目立たせてお客様に買っていただいたり、話すのが好きなことからイベントの司会をしたりしました。

Q:やりたい事が見つからず、応募書類の内容が浅くなってしまいますがどうすれば良い？

A:実際にお店に足を運んだり、HPを調べたり、他の会社との比較表を作ったりして企業研究しました。

Q:面接が苦手で、言いたいことが言えないがどうすれば良いか？

A:すらすら話せるかではなく、緊張の中でも一生懸命伝えようとする姿勢が大切です。



Q:この会社を選んだ理由は？

A:面接時に本社で働きたいと言ったら10年目を実現できるよう頑張ろうと社長に言っていたいただきました。そのことで具体的なプランを立てることができ、社員一人ひとりの事を考えてくれる会社だと思ったからです。



受講の感想

●土日が休めたり、連休が取れると聞いて驚きました。小売業・スーパーのイメージが変わりました。

●就職活動における熱意の示し方や、面接に合格した方との違いが違っていたのか等、知らない事やわからなかった事を色々教えていただきました。非常に勉強になりました。

●自分の就職する企業は自分の技能を生かすことができる企業でないといけないという考えがありました。このセミナーでその企業に入つてどうしたいのかを考えることが大切だと思いました。

●自分の訊きたかったことや、自分が思いつかない質問の返答を聞くことができて、大変満足しています。

●キャリアステップが明確で良い会社だと思つたのと、たくさんの方の体験も話してくださったので分かりやすくイメージできました。

●大変なところも正直に説明していただき、誠実さを感じました。

●面接について色々知ることができ、今後の面接時に意識し頑張ろうと思いました。

●私が訊きたくても言葉にできなかった質問を他の参加者が質問してくださったり、助かりました。貞本様も分かりやすく説明してくださり、勉強になりました。