

業界研究 小売業界 デパート 事業所セミナー

地域にとって「必要とされる店」であり続ける

11/8開催

百貨店とは

- ・衣食住、様々なカテゴリーのモノを対面販売
- ・情報・文化の発信とサービス提供の場

業界の魅力

- ・豊富で上質の品揃え・品質保証
- ・充実したサービスの提供
⇒顧客満足度を高める=仕事のやりがい
- ・中心市街地の発展に寄与し
にぎわいのあるまちづくりに貢献



人事部次長 木原 章太郎様

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」を呼ぶ企業を目指す

↓

広島の人に「必要とされる店」に！

***** 求める能力 *** point

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

***** 採用したい人物 *****

素直で明るい人材
多くのお客様、従業員に好かれる人物

- ・気持ちの良い挨拶ができる
- ・自ら考え行動できる
- ・信頼できる人物
(約束や時間を守る、
記憶だけに頼らずメモを取る)

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 (創業90年)
資本金 : 4億6,000万
売上高 : 496億円 (2019年2月期)
従業員数 : 840名
(男性220名女性620名)
事業所 : 八丁堀本店・広島駅前店
県内外各地に9分店
広島空港ショップ
食品館フレッド



◆◆◆ 座談会 ◆◆◆

Q: 希望の職種と実際の仕事が異なった場合、
どのように気持ちを切り替えますか？
A: 初めはショックで悩むこともあったが、同期の仲間や
先輩、家族に救われた。人の繋がりが支えとなる。
自分がその仕事することで経験値になると思い、
やったことがないことでもチャレンジしてみようと思った。
自身の適性を見て配属されたのだから、
ここでしかできない仕事をしてみよう！
自分だけのポジションを作ろう！
チャレンジすることを楽しもう！
自分がどう活躍するかを考えた。

Q: 面接であがってしまいますが、どうすれば良いですか？
A: 意識してゆっくり話す。そうすることで、自分の考えをまとめ
ながら話せる。もう一度言い直してもいいですか？と言って
言い直しても良い。焦って話さないこと。
アルバイトなどで話す場を設け、話す練習をすると良い。

Q: 趣味のマラソン以外に
チャレンジしてみたいことは？
A: 行ったことがないところへ行って
みたいと思っている。
見聞を広げることで日本の良さがわかる。
学生時代、大阪で生活し、広島を離れてみたことで
広島の良い良さが分かった。
知らないことを経験することで気づきがある。

Q: 自分のやりたいことが分からない場合
どうすれば良いですか？
A: 自分の持ち味や性格を知り、
興味のある仕事かどうか考えてみる。
また、仕事を体験し、自分が成長でき
そうか、長く続けられる可能性がある
かを考える。まずは、やってみて。
5年~10年後に成長しその会社で
必要とされる人になれば良い。



Q: 人生で一番失敗したことは？
A: お客様の気に障ることを言い、取り返しのつかないことに...
⇒ 同じ失敗は二度としない！
お客様の期待を裏切れば不満になり、お客様の期待を超えたら
感謝され、それを繰り返すと信頼になる。ファンになってもらえる。

- 百貨店がどのよ
うなものかわかった
地域との関わりを
大切にしていること
を知ることができた。
- 小売業界で求め
られる人物像につい
て知ることができた。
- 自分の質問を含
め、働いている方の
人物像や、面接のコ
ツ、働き方など知る
ことができた。
- わかりやすく、
とても参考になる
話ばかりだった。
たくさん良い話が
聞けて良かったし、
すごく勇気づけら
れた。
- 丁寧に質問に答
えて頂き、色々な事
を知ることができた。
- 福屋のことに関す
る話だけでなく、
就活するにあたって
大切なことが聞け
たので良かった。
育児休暇などに関
する話も聞くこと
ができたので安心し
た。
- 時間たっぷり資料
を使ったお話が聞け
たので、とても充実
していた。

受講の感想