

企画を生み出すということ

YK大学 看護栄養学部・栄養学科・2年

期間：令和4年8月22日・24日～26日（4日間）

私は8月22日・24日から26日までの4日間、株式会社Mでのインターンシップに参加させていただきました。自己や他者、出来事について振り返り理解し、キャリアおよびスーパーマーケットについて学んだ上で、具体的な企画を考えプレゼンテーションを行いました。

今回のインターンシップでは、限られた時間の中で、自分で考え、それを言語化・具体化する活動が多くありました。私のこれまでの人生の中で、こういった体験をする機会がほとんどなかったため、新鮮かつ試練でした。実際の店舗見学では、独自のカーットの導入や独自に力を入れている部門など、他との差別化を図っているということが感じられました。その後の企画プレゼンテーションでも差別化という点は最重要事項となりました。スーパーマーケットにおいて、企画を考え、イベントを行うということは利益を増やす目的のためです。まずこの大前提がこれまで経験したことの無いものであったため、考えることに苦労しました。いかにお客様に楽しんでいただき、店舗自体に親しみを持っていただき、最終的には頻繁にご来店をして頂くかということが鍵となります。イベントを考案するにあたり、初期の段階ではイベント自体に重点を置いてしまった結果、イベント自体に芯がなく、目的・効果は何であるのか分からなくなってしまいました。しかしながら、社員の方々にありがたい助言を頂くことにより自分達は何がしたいのか深く考えることが出来ました。また、企画考案は2人で行う共同作業でした。意見を少しでも潰さずに、正しい方向性で確実に進めていくことが必要とされました。焦りが生まれてしまったからか、話し合いの途中でスランプのような状態に陥ってしまう事態が何度か起こってしまいました。これにより更に焦りが生まれてしまうのですが、何度か休憩を入れ、脳をリフレッシュさせることで脱することが出来たように思います。いつスランプに陥ってしまっても時間に間に合わない、という事態に陥ることを防ぐためにも、時間に余裕を持ち企画の考案を進めていくことの重要性を学びました。どんなことでも前もって用意をし、時間に余裕を持つことは役立つと感じたため、日常生活においても心がけようと思います。さらに、自分たちで考えた企画を発表する段階にも沢山のことを学びました。まず、プレゼンテーションに欠かせない資料であるパワーポイントの作成でも、これまでの作り方が根本からひっくり返るようなことを学びました。普段大学でパワーポイントを作成する際は、時間の許す限りカラフルに、余白を全て埋めとにかく豪華なものを作成しようとしていました。しかし、今回のインターンシップで、パワーポイント資料はシンプルかつ分かりやすくということが重要であることを学びました。特にシンプルにという事は、これまで考えたことがなかったため、非常に感動しました。受け取る側に伝えるにはいかに少ない言葉で説明できるかを重点に置き、今後は資料作成だけでなく相手に物事を伝える際にも活かしていきます。発表の際に衝撃を受けたことは、初歩的ではありますが環境を自分たちで準備するという段階です。簡単のように思えますがこれまで全くしたことがなかったことに気づき、大いに反省しました。まだまだ自分が気づいていないことが沢山あるということを深く感じました。今回のインターンシップで得た知識や経験を用いて日常生活や就活でもより良い動きができるよう努力します。

また行きたくなる会社に、また会いたくなる人に

K大学：経済学部・経済学科・3年

期間：令和2年9月15日～19日（5日間）

私は5日間、T株式会社でオンラインのインターンシップに参加させていただいた。インターンシップに参加するにあたっての目標として、「働く」ことの重みや価値を感じること・お客様の大きなお買い物に携わり、幸せのサポートをする仕事への理解を深めることである。今回のインターンシップで感じたことは大きく分けて3つある。

1つ目は「おもてなし」の素晴らしさである。おもてなしとは心を込めた接客である。相手の心を想像し、その想いを尊重することができれば、お客様との「信頼」へと繋がっていく。自分と価値観や立場が違う人の意見を理解することは容易ではないだろう。しかし、様々なお客様に興味を持つことや自分では理解し難い意見を受け入れる心の余裕の持てる人間でありたいと感じた。また、私はお客様におもてなしをすることはとても難しいことだと考えていた。しかし、真心を込めさえすれば誰でも最高のおもてなしができるということを理解し自信になった。どんな仕事に就こうとも、誰かをもてなす気持ちを常に持ち続けたい。

2つ目は「挨拶」の大切さである。日本には状況に応じた挨拶が数多く存在する。普段は何気なく使用している挨拶にも細かな意味があることを理解した。例えば「いらっしゃいませ」にも、わざわざ足を運んでくださったことへの感謝や、相手を歓迎する喜びの意味など想いの詰まった言葉である。気持ちのこもっていない挨拶も世の中に存在している中で、こういったたくさんの想いを込めて挨拶のできる人間でありたい。

3つ目は今回のインターンシップの目標でもあった働くことの意味である。特に感じたことは「誰のために働くか」である。私は自分本位の就職軸を模索し、社会にどう貢献できるか十分に考えられていなかった。しかし、貴社の皆様は常に会社のため・周りのためにどう動けるかを考えていた。私も常に周りに視野を行き届かせ、自分の行動がどう影響をもたらすことができるかまで考慮したい。また、働くうえで大切なことは「笑顔」であると感じた。どの社員の方も笑顔が素敵で、その笑顔が社員の方やお客様に伝染していくものなのだと思った。さらに、「想い」を持って働くことも同様に大切である。同じ仕事をしていても、想いがあるか否かでやりがいや楽しさも変わってくるだろう。常に向上心を持って働くことを意識したい。

この5日間を通して誰かの幸せについて考え、サポートをする仕事に興味を持つことができた。ZOOM上のインターンシップに変更となり、十分な就業体験ができないのではないかと不安があったが、細かなスケジュールのおかげで会社の魅力を十分に理解するだけでなく、アットホームな雰囲気まで体験することができた。何気ない雑談も忘れられない思い出となった。

このような厳しい社会情勢の中、あたたかく迎え入れて下さった貴社の皆様には本当に感謝の気持ちでいっぱいである。この経験から学んだたくさんの知識や働くことに対する想いを忘れず、今後の自己分析や就職活動に生かしていきたい。将来について真剣に考える機会を頂いた恩をしっかりと返せるよう、今後社会に貢献していきたい。

販売業を体験してみて

Y短期大学：芸術表現学科・1年

期間：令和元年8月13日～23日(5日間)

今回私は、将来の進路について、少しでも参考になるきっかけが欲しいと思い、販売業の中でも特に自分が興味のある靴を取り扱う店舗のインターンシップに参加させていただきました。

最初の2日間は、主にレディースエリアでの接客と靴の整理をしました。基本的にずっと立ちっぱなしの状態なので、バイト未経験の私にとって、慣れるまでに時間がかかりました。また、自分から進んで接客しないと物は売れないので、どうすればよいか困っていた私に、「よろしければお履きになられてください」といったような声掛けをしてほしいと、担当の方から何度も教わりました。

また、実際に来られたお客様から、靴のサイズの場所を聞かれることが多かったです。今回参加した店舗は、商品の品数が多く、範囲が広いので、分からない時はすぐに他の担当者に代わったりしました。

毎日少人数のシフトで行われるので、働く人全員の協調性が大切だと感じました。

3日目と4日目は、レジの基本的操作の説明を受け、指導を受けながら実践しました。やり方自体はシンプルで、覚えればすぐにできますが、現金以外の支払いや会員証を使用するお客様への対応が難しかったです。販売業に興味のある方には、是非一度はレジを体験してほしいと思いました。

最後の5日目は、倉庫の仕事をやらせてもらいました。インターンシップに参加したのが決算シーズルの時期だったので、手押し車で次のシーズンの在庫を何度も運んで店舗に並べたりしました。靴のタグに書いてある商品番号にそろえて並べることができたので、周りの人よりほんの少しだけ早く靴を見つけるコツを習得することができました。また、スニーカーの紐の結び方を教わりました。

この5日間を通して、販売業は、どんなお客様に対しても細やかな気配りができるコミュニケーションが大切だということを学びました。前に踏み出して声をかける力がなければ、いつまでたっても販売に必要な接客はできません。そのため一つの段階として、毎日、開店前の朝礼で社訓や接客のフレーズを声に出して、お客様に届くようにすることが基本です。私は、人の反応ばかり気にして思うように声をかけることができませんでした。このインターンシップで学んだことを今後の自分の課題として就活に励みたいと思います。まだまだ未熟な私に温かく対応してくださった従業員の皆様には、感謝の気持ちでいっぱいです。ありがとうございました。

地域に愛される店づくり

YK大学：看護栄養学部・栄養学科・2年

期間：平成30年8月21日～25日（5日間）

私は今回のインターンシップを通して、商品を作る人の思いがどのように形となり、お客様のもとに届くのか見てみたいと思い、今回のインターンシップに参加させて頂きました。

最初の2日間は本部での実習でした。1日目は、接客訓練や商品開発体験をさせて頂きました。接客訓練では接客7大用語やお辞儀の角度について教えて頂きました。会釈するときや謝罪するときなど、お辞儀の角度や声のトーンの使い分けが必要ということが分かりました。

商品開発体験では、商品統轄部の方と売れ筋クイズや官能検査に挑戦しました。売れ筋クイズでは同じ班の方と意見を出し合いながら考えましたが難しかったです。特に、同じ種類の商品でも地域ごとに売れ筋上位を占める会社が違ったということに驚きました。その地域の方々にどんな商品が求められているのか調査し、お店に置く商品を決めることが大切だということが分かりました。

2日目は「付加価値を高め地域No.1店になるには」というテーマで競合店調査と、グループワークを行いました。競合店を調査することを「ストアコンパリゾン」といい、他店の良さを学び、それを自店で取り入れて業績向上を図るために行うということでした。

4つの店舗を見学させて頂いた中で、それぞれの店舗で売り場の構成や演出が異なっていることが分かりました。ポップや特売コーナーなど、お客様が思わず商品を手にとってしまうような工夫が沢山ありました。競合店調査を行い、他店の良いところを積極的に取り入れていくことで、地域の方々のニーズにあった店づくりが出来るということが分かりました。

残りの3日間は店舗実習でした。私は店舗の惣菜部門で学ばせて頂きました。惣菜を作る部屋は寿司を作る部屋と揚げ物や弁当を作る部屋に分かれていました。これは、寿司を作る部屋の室温を20度に設定することで寿司の鮮度を保つためだそうです。

私は今回、寿司や弁当作りの一部を体験させて頂きました。最終日には寿司の8品目と10品目の盛り合わせを教えて頂きましたが、工程がたくさんあり時間がかなり難しかったです。

社員の方が盛り付けのコツを沢山教えて下さり、美味しい惣菜は多くの配慮や工夫によって作られているということが分かりました。自分が作った惣菜がお客様の手に届くところを実際に見ることができた時は嬉しかったし、やりがいを感じました。惣菜売り場の構成についても教えて頂きました。総菜売り場は、競合店調査の際に店舗ごとの違いが大きく見られた場所でもありました。お弁当はお客様の目に一番つくところに置く、揚げ物のコーナーを作ることで売り場に統一感を出すなど、多くのお客様の手に商品が届けるための工夫がありました。また、もみじなど秋らしい飾りつけや、行事にあったお惣菜を作ることで季節感を大切にされていることが分かりました。

今回小売業界を内側から見て、今まで知らなかった地域に愛される店づくりの工夫を知ることができました。貴重な経験をさせて頂きました企業の皆様に、心から感謝申し上げます。

小売業の一日を知る

T大学：経済学部・現代経済学科・3年

期間：平成29年8月22日～26日（5日間）

私がインターンシップに参加した理由は、今まで自分の就職や将来の進路のことについてあまり真剣に考えたことがなく、考える契機を得たいと考えたからです。昨年度、インターンシップで山口県庁を訪れましたが、自身の就職活動に対する準備の無さを改めて痛感しました。そこで、今年度は、約半年後の就職活動開始に備えて業界研究をして、知識や経験を少しでも蓄えておきたいと考えました。また、自分の強みや弱みは何があるのかを学びたいと思いました。私は、様々な業界の中でも小売業に強く関心があります。今回、私もよく利用し身近で親しみのある株式会社Mのインターンシップに参加させていただきました。

最初の2日間は、本部での実習でした。まず、ターゲットとテーマが与えられ、スーパーAの食品だけでお題に沿うようなお弁当をつくるという商品開発を体験しました。私は、今までお弁当をつくったことは一度もありませんでした。そのため、栄養面や色彩バランスなど、様々なことに配慮しながらのお弁当づくりには苦勞しました。その難しさを痛感したと同時に、高校3年間毎日お弁当をつくってくれた母へ感謝するとともに、栄養面をしっかりと考えてお弁当をつくっておられるAの社員の方々の偉大さを改めて感じました。

また、競合他社の店舗視察をしました。同じスーパーマーケットでも売り場の配置や工夫、POPなどに様々な違いがあることを知りました。さらに、店舗による味付けの違いを知るために惣菜の食べ比べをしました。具材が多いものや味付けが濃いものなど、その店独自の味付けがありました。Aの社員の方々も常に競合他社の状況を見て、良い点は取り入れるようにされていました。いかにしてその地域のお客様に支持されるかを常に考えておられる姿勢を学びました。山口県内食品販売シェアNo.1に選ばれるのにも納得できました。

最後の3日間は、実家近くでの店舗実習で、基本業務として商品の品出しや前出しなどの作業に取り組みました。作業時には広い視野が必要でした。欠品がないかのチェックに加えて、お客様の通行の妨げにならないよう、常に配慮しなければなりません。実習先の店長やチーフ、サブチーフの方とお話しさせていただく機会がありました。お話によると、お客様に商品の一つでも多く取って頂ける売り場づくりの工夫ができるようクリエイティブな発想力が必要だそうです。確かに売り場づくりはかなり頭を使う仕事でした。見栄えよく並べるだけでなく、商品が減っていたら、段ボール内の在庫を足していかなければなりません。その商品に関連した商品を同じコーナーに並べたり、旬な商品は通路から見えやすいように配置したり、と配慮すべきポイントがいくつかありました。

今回のインターンシップを終えて、自分の進路を見つめ直すことができました。小売業という仕事の大変さを改めて知ると同時に、小売業ならではの仕事のやりがいや楽しさを学ぶことができました。5日間の実習を通して学んだことには身になることが多くあり、非常に貴重な経験となりました。今回の経験を活かして、自分の進路について考え直して、これからの業界・企業選択の参考にしていきたいと思っています。ありがとうございました。