

会社名 マックスバリュ西日本株式会社  
お名前 K. T さん

所属 人材教育部（農産担当）  
出身 大阪樟蔭女子大学  
（平成 23 年学芸学部ライフプランニング卒業）

## 会社の概要



存在価値のある  
スーパーマーケットを目指して

～企業理念の原点～  
お客様を原点に平和を追求し、人間を  
尊重し、地域社会に貢献する

本 社：広島県広島市南区段原南一丁目 3-52 広島段原ショッピングセンター5階  
事業内容：食料品及び日用雑貨用品の小売販売  
店 舗：兵庫県 86 店、岡山県 10 店、広島県 24 店、山口県 35 店、香川県 6 店、  
徳島県 2 店、愛媛県 4 店、合計 167 店（2011 年 11 月 2 日現在）

## 仕事の内容

### ◇どんな仕事

農産担当（野菜・果物・生花の3つの部門を担当）として、店頭ではお客さまと接し、商品の品出しや陳列をし、売れ行きをみながら商品を補充したり入れ替えたりします。その合間には商品発注をし、どのような売り場を作って売っていくかという企画のことも考えます。またお客さまが商品を買う時に見やすく分かりやすいPOPも作成します。



### ◇仕事の流れ（一日の動き）

入社後、商品陳列・商品化を行い、売り場を作ります。ひと通り終わると商品発注や売り場のレイアウトを作成し、売り場の様子を見て商品補充をしたり、販売計画の立案を行います。次の日が売り出し日であれば、その売出し用のPOP作りなどの準備をします。

たくさんのチャンスと選択肢から、私にピッタリな企業を選びました！（学生時代の笠井さん）

## 仕事のやりがい（嬉しかったこと、つらかったこと）

入社して1年目といっても、売り場に立つとお客さまからは店の一従業員として見られます。商品について食べ頃や食べ方など質問された時、うまく応えることができずにお客さまに対して申し訳ないことをしてしまった経験があります。それを繰り返したくはないと、少しずつですが商品知識をつけるように商品について勉強したかいもあって、お客さまの質問にお応えできるようになり、感謝されたことが嬉しかったです。

## 仕事上の成功談や失敗談（どのようにして壁を乗り越えたかなど）

商品の発注をするのですが、発注数を多くとりすぎてしまい、売り場に出しきれないことがありました。同じことを繰り返さないように、商品項目ごとに毎日どのくらいの数が売れているのかをパソコン上で見て把握し、適格な数を発注できるように今後試していきます。

## この会社を選んだ理由

私は元々人と接するのが好きで、地域の人たちの生活に根ざした仕事をしたいと考えていたからです。また、西日本エリアの異動を伴うことから、様々な地域の土地や環境、人と出会うことで、自分の視野を広げ成長させるための良い機会とも考えました。

## この仕事に必要なもの（学生と社会人の違いなど）

学生の時は、周りにいろいろ教えて下さる先生方がおられて、自身は教わる身でしたが、社会人となると責任は自分で持ち、自ら考えて行動しなければなりません。今の仕事では、従業員同士はもちろん、お客さまとのコミュニケーションを大切に、一つひとつ責任を持って仕事をしていこうという気持ちが必要であると思っています。

## 今後の目標

まずは商品知識を高め、お客さまのニーズに上手くお応えできるようにしたいです。いつか新店がオープンする時は、そのオープンに携われるように、一人前の農産担当を目指していきます。

## 就職活動へのアドバイス

「仕事」というと幅が広いのですが、知らない業界に対して先入観で仕事のイメージを持つと、選択肢の幅や自身の可能性を狭めてしまうかもしれません。まずは気軽に合同企業説明会に足を運び、少しでも気になった企業へ積極的に見学に行ってみて下さい。そうすることで自分の視野も広がるし、人との出会いもあります。そこから自分らしい就職活動を見つけていって下さい。