

(食品スーパーの精肉部門に勤務)



Q1. 現在働いている業種・業界に興味を持った理由は？

親族が自営業を営んでいたこともあり、幼い頃から小売業をはじめ、商売そのものに関心を持っていました。学生時代は商業や経営に関することを学び、就職先を選ぶときにはモノづくりのメーカーより、自分自身でモノを選んで売ることができる小売業に決めました。

Q2. 現在従事している仕事内容は？

食品スーパーの精肉部門で、仕入れ、販売、さらにはアルバイト従業員の教育、勤務シフトなどの人員管理など多岐にわたっています。商品の販売に関しては、まず、季節や時期のイベントに合わせて、その日その日で何をいくつ売るのがかを計画して発注します。会社が一括して管理している物流センターから、そのまま販売できる状態で商品が届くこともありますが、店舗内で生の肉を加工し商品化するのが大きな仕事です。商品が出来上がった売り場に陳列しますが、お客様の目につきやすいようにしたり、買ってもらえるようにうまくPRしたり常に工夫をしています。

Q3. 現在の仕事の魅力、やりがいは？

自分の売りたいもののアイデアや、お客様のニーズを分析したうえで販売計画を立て、仕入れの状況から値段を決めて販売するまでの過程を主体的に進めることができることが、この仕事の魅力です。

毎月、前年度までの売上実績などから部門ごとの予算や売上目標が決められていて、それがクリアできた時はとても達成感があります。会社の本部から、店舗ごとの売上目標達成度合のランキングが発表されたり、売上金額だけでなく、売り場の陳列がきれいにされているかなどの見た目の印象も会社からの評価対象になったりするので、自分の店舗が上位に入賞し、表彰されたときはとても喜びを感じました。

Q4. 職場の雰囲気、働く環境は？

私の働いている店舗全体の従業員は50名程度、同じ精肉部門では5名程度の仲間がいますが、みんなとても仲が良く、仕事を進めるうえでいい雰囲気です。仕事にはみんな真剣で、オンとオフのメリハリもあります。

精肉部門の通常の勤務では、朝7時に出勤し、9時に開店するまでの準備の時間帯が最も忙しいです。開店時には商品がすべて陳列されて満たされている状態でお客を迎え入れる必要があるからで、特に精肉部門は鮮度が大切なので、朝の時間帯に加工して、陳列までを行います。忙しい時間が過ぎれば、職場の従業員でシフト組んで働いていますので、休憩時間は比較的取りやすいです。

Q5. 仕事で求められる力や、身に付けておいて欲しいことは？

小売業という業種では、計算などの基礎学力も大事ですが、それよりも「誰にでも挨拶、話ができる」という接客に必要なコミュニケーション能力が最も重要です。

お客様から直接、「こういう商品が欲しい」というご要望をいただくこともありますし、「おいしかった」というお褒めの言葉をいただくこともあります。以前、売り場の食材の近くにその食材を使った調理例の案内を掲示したことで喜んでいただいたこともありました。多くの人の話を聞き、求められるニーズをとらえることもコミュニケーション能力の一つだと思います。

Q6. これから進路を考える高校生に向けて、業界のPRや就職に関するアドバイスを！

小売業は自分で考えて計画してやっていける仕事です。日々状況が変化し、単純作業ではないところが楽しいと思います。また、今働いている店舗はお客様に地域の高齢者の方が多く、中には毎日来ていただいている常連の方もいます。そうした方との日常の会話も楽しく、励みになります。

三重県は肉類や魚介類をはじめ、とてもおいしい食材が豊富です。地元で生産された食材を地元の消費者に届けることで、地域を盛り上げ活性化することに貢献していると実感できることも、今、私が携わっているこの仕事の魅力だと思います。