

人との繋がりの大切さ

G 短期大学：芸術表現学科・1年

期 間：令和6年9月2日～6日（5日間）

私は、スーパーマーケットではどのような仕事をするのかを知ると同時に、コミュニケーション能力の向上をしたいと思い、今回の5日間にわたるインターンシップに参加させていただいた。

1日目は、店舗実習でレジの接客を体験した。実際に商品のバーコードを読み込み、カゴに商品を詰める作業を行った。この作業を行いながら、商品がつぶれないように配置を考えたり、顧客一人一人の要望に応えたりしなければならないため、仕事の大変さを感じた。

2日目は、生活事業を見学させていただいた。中でも移動販売は、従業員と顧客、また、顧客同士が会話を楽しんでおり、お買い物できない人を助けるだけでなく、一つのコミュニケーションの場としても人々の生活に役に立っていることが分かった。

3・4日目は店舗実習で、惣菜部門と農産部門を体験させていただいた。惣菜部門では、巻き寿司作りや惣菜のパック詰めなどを体験した。農産部門では、野菜をラップで包む作業や袋詰め、陳列作業などを体験した。担当者から陳列のコツを教えていただいたり、パック詰めなどの機械を用いて作業したりと初めてのことが多く、非常に興味深いと感じた。この2つの部門を経験して共通していたのが、翌日にすぐに仕出しするための仕越しが大切であること、パック詰めや陳列の際に向きなどを統一させ、顧客に対してより綺麗に見せることが重要であることに気が付くことができた。

5日目は、配達トラックに同乗させていただき、配達の仕事を経験した。荷物を届けると、顧客からお礼をいただくことが多く、このような小さなコミュニケーションが仕事をするうえでやりがいに繋がると感じた。

今回のインターンシップを通して感じたことは、商品を綺麗に陳列したり、顧客とコミュニケーションをとりやすくしたりするような小さな思いやりが、顧客の満足に繋がっているということである。どれも顧客のことを想った行動であり、お買物をより満足してもらうために、お買い物という行為にこのような付加価値を生み出しているように考えられる。

今回のインターンシップで、普段利用するスーパーマーケットの裏側を知ることが出来て、よりこの職業に興味を湧いてきた。また、挨拶が大事だと改めて感じられた。「ありがとうございます」や「お疲れ様です」などと声を掛けるときも掛けられるときも、気持ちよく感じる事ができた。これからは挨拶をしっかりすることを意識したい。

今まで、働くこととはどういうことかよく分からなかったが、このインターンシップでの活動を通して、働くとは誰かのために役に立つこと、という解釈ができた。どの活動も誰かのためにやる、という気持ちがあるからこそ頑張ることができると感じたからである。この5日間、様々なことを体験し、学ぶことができ、非常に充実した時間を過ごすことが出来た。今回学んだことを今後の将来にしっかり生かしていきたいと考える。

営業職の体験と自身のキャリアについて

Y大学：経済学部・経済学科・3年

期間：令和5年9月11日～15日（5日間）

私は今回の就業体験を通じて、実際の企業における営業職とはどのようなものであるかを知ったと同時に、自身のキャリアについて深く考えることができた。実際に行った体験内容としては、まず、Y株式会社という企業や実際の業務内容を知るために、会社概要の説明や施工事例、求めている人材や必要となるスキルについての説明を受けた。そして業務体験、見学の内容は、営業課での見積書の作成、入札の疑似体験や、各取引先への書類提出、機器の不具合調査、納品の同行をさせていただき、サポート課では機材搬入やメンテナンス作業の同行、商品となるPCのセットアップ作業、本社やその周辺にある活動場所の見学をさせていただいた。さらに、自身のキャリアについての分析や探求を行う機会も作っていただき、社会におけるキャリアや求められるスキルについての詳しい説明や、自身の社会人基礎力についての探求作業、社員の方々の持つ仕事観や就職活動のアドバイス、適性検査の実施とそのフィードバックなどを受けた。

以上のような体験を5日間で行い、多くのことを学ぶことができた。その中でも一番重要だと感じたのは、人と人とのつながりである。今回の就業体験は、営業について知りたいと思い参加を決断したのだが、営業の仕事に触れていく中で、実際に営業職で働いている方々はお客様とのコミュニケーションを大事にしているように感じた。仕事の話しかしないのではなく、時折世間話をしたり、細かいところまで丁寧に対応したりすることでお客様との関係性を日々の業務の中で構築しているように感じた。また、直接的に大きな利益にはつながらないような小さな仕事であったり、企業ではなく個人での依頼であったりにも丁寧に対応していくことも関係づくりの上で重要な役割を持っているように思った。このような小さな積み重ねでお客様と良好な関係を築いていくことで、大きな仕事につなげていくことができる。特に入札の絡む仕事においては、他の企業よりも早めに情報を手に入れることができたり、設備の購入や設置について最初に相談してもらえたりということがあり、これによって入札を有利に進めることができるということが分かった。

また、自身の強みや弱み、そしてやりたいことについて深く考えることのできた5日間でもあった。自身の性格やそれに基づく社会人基礎力について人事の方と話しながら自分のまだ気付いていない部分や考え方を探求していき、さらに適性検査などを通して自分について改めて考え直し、深く知ることができた。人事の方がとても丁寧に対応をしてくださり、その都度フィードバックを頂けたため、自分を知るととても良い機会であった。この機会を無駄にせず、今回改めて分かった自分の強みをもっとアピールしていき、かつ強みをさらに伸ばしていきたいと思う。また、弱みに関しても捉え次第では強みにすることができることが分かり、上手く自分の性格や特徴と向き合っていきたいと感じた。

この就業体験では多くのことを体験し、学ぶことができ、大変有意義な5日間であった。受け入れてくださったY株式会社様に感謝すると共に、この学びを将来のためにしっかり生かしていきたいと思う。

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・効果が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、話し合いの途中に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。簡単な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「いらっしやいませ」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があった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。そのための一つの段階として、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。