

# 小売業から学ぶ高校生に求められる力



商品の包装



商品の品出し



小学生の社会科見学



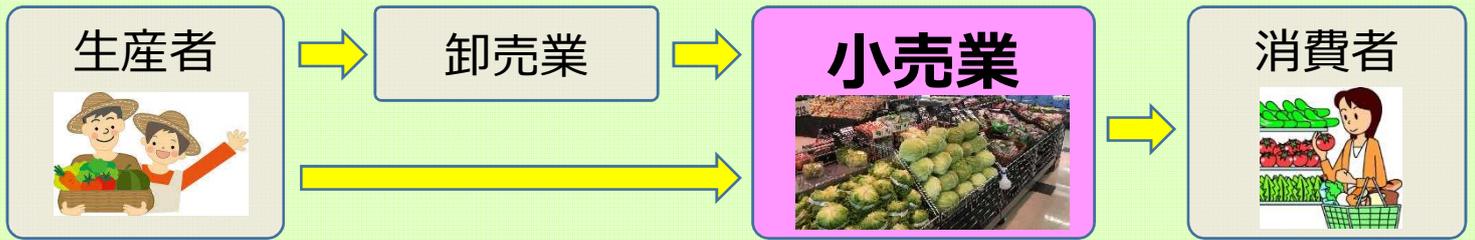
昇級試験



研修資料の作成

# 1 小売業の役割

小売業は、様々な商品を生産者や卸売業から購入し、消費者に販売する業務を行います。



総合小売業では、「生鮮食料品」「加工食品」「衣料品」「住関連用品」「生活雑貨」「ペット用品」など衣食住に関わる商品を扱います。



# 2 小売業の業務

小売業では、店舗を運営していくために様々な役割があり、一つ一つの部門で働く人が自分の役割を果たしていきます。

## 本部での店舗を支える業務

### 経営企画部

店舗や会社全体の予算作成。売り上げや経費の分析。

### 総務部

本部内での備品管理や電話対応。

### 開発本部

店舗用地の交渉や選定。地元の情報収集。

### 教育部

階層別セミナーの企画・運営。通信教育や書籍などの管理。

### ロジスティクス事業部

店舗への商品供給や作業効率向上のための物流体制の構築。

### 販売促進部

ネットショップの運営やネットからの店舗送客の施策。

### 財務部

固定資産関連会計処理・管理業務。

### 販売部・SV部

店舗運営のサポート及びルール、マニュアルづくり。店舗巡回し、現場教育を行う。  
\*SV：スーパーバイズ

### 人材開発部

人事異動の実施。従業員の採用活動。

### 商品事業部

取引先との交渉、商品の仕入れ、店舗への指示や在庫管理。

店舗運営の土台を作るための業務が行われます。

## 各店舗での業務



### 生鮮

青果・鮮魚・精肉・惣菜の生鮮食品を扱う。

### オペレーション

サービスカウンター業務。返品、ラッピングなども行う。

### デイリー

卵、豆腐、納豆、ヨーグルト、生菓子、パンなどを扱う。

### グロサリー

調味料、乾麺、菓子、酒、飲料、嗜好品などを扱う。

### 住関連

洗剤や衛生管理品など日常生活の消耗品を扱う。

### 衣料

衣類全般を扱う。靴を扱う店舗もある。

本部で作られた土台の下、お客様に商品を届ける業務を行います。

### 3 小売業が求める人材

- ・常に謙虚な姿勢で物事に地道に取り組める人材
- ・前向きに挑戦を継続できる人材
- ・最後まで諦めずやり遂げることができる人材
- ・自ら成長することができる人材
- ・広い視野を持ちつつ、観察・分析・判断ができる人材

様々な研修プログラムを通して、人材育成を行います

#### 【キャリアアッププログラム】

研修	目的
新社員	会社概要や食品表示・衛生の基礎、流通業の基礎を習得する。生鮮部門（青果・鮮魚・精肉・惣菜）の技術向上を図る。
2年目	店内作業の実務や稼働計画の方法を身に付ける。
3年目	マーケティングプランの作成やクレーム対応について学ぶ。
4年目	第二種衛生管理者の資格を取得する。
副店長	コーチングや労務管理、法令遵守に関する知識を得る。
店長	各店舗間の情報を共有して接客サービスの向上を図る。



【新社員研修】



【生鮮研修】



【副店長研修】

高等学校卒業者・短期大学卒業者・大学卒業者・専修学校卒業者がすべて同じ研修内容で、小売業で活躍するために必要な知識や技術を習得していきます。努力次第で、その後の様々なキャリアアップにつながります。

### 4 小売業で求められる力

小売業では、商品がお客様の手に届くまで、たくさんの方が関わります。各業務に携わる上で大切にしていることを聞きました。

自分の考えを持ち、それを周りに発信する力に磨きをかけていく。  
(販売部：女性)

明るく元気な挨拶と前向きに仕事に取り組む姿勢。  
(スーパーバイズ部：女性)

人の話をしっかり聞いて、相手の立場になって行動することを心がける。  
(総務部：女性)

何事にも一生懸命取り組み、人と接するときは笑顔を忘れない。  
(商品事業部：男性)

嫌なことから逃げずに何事にも挑戦し、視野を広く持つこと。  
(経営企画部：男性)

業務上、お客様の顔を見ることが少ないので、お客様の事を第一に考える。  
(販売促進部：男性)

働く部署が違っても円滑に業務を進めるためには、  
**コミュニケーション能力と他者への思いやり**が求められます。

これらの力を身に付けるために高校生活では、  
**やるべきこと（勉強・部活動・学校行事）は全力で取り組み、  
毎日の人とのつながりを大切に過ごす**ことが重要です。

## 5 先輩社員からのメッセージ

### 質問内容

- ① 役職、経験年数、性別
- ② 業務内容
- ③ 現在の役職のやりがい？
- ④ 現在の役職の大変なところは？
- ⑤ 高校時代にやっておいてほしいことは？

- ① スーパーバイズ部、7年目、女性
- ② 接客サービス向上を目的とした店舗巡回指導
- ③ 直接、お客様や従業員のお店や会社への意見を聞くことができること。
- ④ 幅広い年齢の方に物事を伝えたり指導を行ったりすることは難しい。
- ⑤ 幅広く勉強する。部活動や校内行事に精一杯取り組んでほしい。

- ① 教育部、7年目、男性
- ② 階層別研修の企画・運営
- ③ 新入社員の成長した姿が見られたとき。
- ④ 自分より年上の方に指導をしなければならないことと、常に正解を求められること。
- ⑤ どんな場面でも「勉強」すること。苦手なことや自分の好きなこと以外にも取り組んでほしい。

- ① 店舗勤務（青果担当）、4年目、女性
- ② 発注、売場レイアウト作成、商品加工、品出し
- ③ お客様と接する中で地域の風習を学ぶことができる。工夫次第で売り上げの変化を明確に確認できる。
- ④ 品揃えを意識しながら、利益を出すことが難しい。
- ⑤ 興味のある仕事に関しては、真剣に調べていく。胸を張って「努力した」と言えることを高校時代につけてほしい。

- ① 販売部（品質・鮮度向上担当）、2年目、女性
- ② 食品衛生関連業務（工場への監査、衛生管理マニュアルの作成）
- ③ 学生時代に学んだことを仕事に生かすことが出来る。
- ④ まだまだ知らないことが多く、常に勉強です。
- ⑤ 同年代の友人以外と接する場面を大切にしてほしい。社会では必ず必要になる能力です。

## 6 株式会社ベイシア「橋本社長」からのメッセージ

ITやAIなどの情報技術の進化により、私たちの生活も予想を超えて急速に変わりつつあります。流通業においては、ネットショッピングの台頭が、小売業のあり方を大きく変えつつあります。このような時代が大きく変わる転換期にこそ、新たなイノベーションやビジネスモデルが求められ、これを実現していくことが企業にとっての社会的責任になっていくと我々は考えております。

ベイシアグループは、創業以来「良いものをより安く」提供することを不動の信念のもと、時代のニーズに応え、国民の生活が豊かになるように挑戦し続けていきます。その為には、柔軟に対応し、自らの成長を目指してチャレンジし続ける仲間、特に若い力が必要です。是非、次代を担う若い皆さんには、ロマンとバイタリティを持ち続けてほしいと願っております。



橋本浩英 社長

## 7 研修先の紹介

### 株式会社 ベイシア

本部所在地：群馬県前橋市亀里町900  
店舗数：141店舗（1都13県）【平成29年2月現在】  
設立：平成8年11月  
資本金：30億9,950万円  
従業員数：1,338人（正社員）【平成29年2月現在】  
10,232人（パート社員、アルバイトなど）  
採用実績：大学・短期大学・専修学校卒業 66名  
高校卒 21名 【平成29年度】



### 経営理念「For the Customers」（すべてはお客様のために）

「より良いものをより安く」提供するショッピングセンターとして、生活に欠かすことのできない商品の販売を通じて、企業の社会的責任を果たしています。