

(別紙 12)

大学「人材育成強化科目」ホームページ掲載用原稿記入フォーム

※以下の項目を参考の上で作成をしてください（様式は自由です）。

実習企業・機関	ゼビオ株式会社 みかわ店
実習期間	令和 元年 8月 20日 ~ 令和 元年 8月 24日
学生氏名	後藤 翔
実習プログラム	1日目：朝礼、OffJT、接客マニュアルDVD鑑賞、検品・仕訳 2日目：朝礼・クリンネス、品出し・商品整理 3日目：朝礼・クリンネス、棚卸・商品数確認、ハンギング・増税による売 価変更 4日目：朝礼・クリンネス、商品整理、増税による売価変更 5日目：朝礼・クリンネス、接客対応、商品整理
学び・気づき (300字程度)	この度、私は小売店での実習を行い、お客様に商品をいかに買ってもらうための接客や、販売促進の手段などの店独自の取り組みを学ぶことができた。学び以外にも、実習担当者のアドバイスからは問題解決力と決断力が欠けているとの評価を頂いた。確かに、周りの状況や雰囲気流されることが多々あり、実習の際も、指示があるまでは売り場の商品整理しかしていなかった。社会に出ると自分で決断しなければいけない場面が多くあると思うので、これからは自分の意見をもって生活していきたい。
今後に向けた 抱負 (200字程度)	私は将来ドラッグストア業界に就職したいと考えており、今回実習では接客について学びたくインターンに参加した。ドラッグストアでもゼビオと同様に接客対応が求められるだろう。そう考えた私は、自分に足りないと思う接客の対応方法や声の通りの悪さを改善するために、現在行っているパチンコ店でのアルバイトで経験を積んで接客の質を向上させていきたいと思っている。
インターンシッ プをして気づい た、実習先の魅力 (300字)	ネット販売と差別化を図るためにウェルカム対応という、開店時に売り場前であいさつをするなどして接客に力を入れていた。また、店頭でしか体験することができない無料の足型測定などのサービスを提供していた。これは、靴のインソールを勧めるために使うものであるが、お客様の足型に合わせた靴を実際に提案することができるのでネット販売と差別化できていると実感した。

写真 (1~3 点)

(別紙 12)

大学「地（知）の拠点整備事業」ホームページ掲載用原稿記入フォーム

※以下の項目を参考の上で作成をしてください（様式は自由です）。

実習企業・機関	ゼビオコーポレート株式会社
実習期間	平成 31年 2月 25日 ～ 平成 31年 3月 1日
学生氏名	遠藤羽衣
実習プログラム	会社説明(店内、概要等) 朝礼 1日の仕事と販売についてのVTR 返品作業 清掃 シューズコーナーでの作業 カゴ渡し 品出し 商品整理 接客 ハンギング 棚卸し
学び・気づき (300字程度)	分からないことや質問があった時には、同じ担当の従業員に聞いたり、作業を見て覚えたり、自分の判断だけではなくしっかり会話を通して作業に取り組むことができました。接客では、お客様に対して常に笑顔でいることが大事なことの1つだと感じました。接客をしたお客様の中には日本人だけではなく中国人や韓国人の方々がいたため、すぐに言葉が通じないので、身ぶり手ぶりを見たりして相手が何を求めているのか、確認することができました。自分の身体にはどんなタイプの商品があるのか、似てる商品の違い等を聞かれてすぐに対応することができなかったので、少しでも多くの商品の知識を覚えてお客様と積極的にコミュニケーションをとりたかったと思いました。
今後に向けた 抱負 (200字程度)	お客様の中には日本人だけではなく他国の人もいるため、日本人との接客よりも難しいことが分かったのと、相手が何を求めているのかをしっかりと理解することが大切だと思いました。 今回は、年に2回ある棚卸しの忙しい期間に行ってしまい大変ご迷惑をおかけしましたが、貴重な棚卸しを体験することができました。 小売業は、売場で売るだけでなく棚卸しや、品出し等の商品を売るまでの過程が重要だと感じました。
インターンシップをして気づいた、実習先の魅力 (300字)	今回のインターンシップを通して小売業について詳しく知れたと思います。分からないことは分かるまで聞き、従業員の方々とコミュニケーションをとれました。実習先の魅力は、年齢層がバラバラなのに従業員同士がみんな仲が良く、仕事をする上でとても働きやすい環境だと思いました。また、自分の好きなことを仕事にしているため、みんながやりがいをもって責任をもってプライドをもって仕事をしている姿が素敵だなと思いました。
写真 (1～3点)	

(別紙 12)

大学「地（知）の拠点整備事業」ホームページ掲載用原稿記入フォーム

※以下の項目を参考の上で作成をしてください（様式は自由です）。

実習企業・機関	スーパースポーツゼビオ 米沢店
実習期間	令和 1年 8月 18日 ~ 令和 1年 8月 22日
学生氏名	中川 朗人
実習プログラム	<ul style="list-style-type: none"> ・1日目 朝礼、座学、売り場見学、食事休憩、売り場、値段シールの張替え 小休憩、売り場、値段シールの確認、日誌書き ・2日目 駐車場・玄関掃き掃除、ハンガー整理、朝礼、ハンガー整理 開店、品出し、サンダル整理、食事休憩、盛夏アイテムのストック まく板、棚板外し、おもちゃ移動、小休憩、棚板外し、日誌書き ・3日目 駐車場掃き掃除、休憩、棚棒整理、品出し、値段シールの張替え 食事休憩、品出し、値段シールの張替え、段ボール整理、まく板整 理、小休憩、プライスチェック、日誌書き ・4日目 プライスチェック、食事休憩、ハンギング、お話、プライスチェッ ク、小休憩、プライスチェック、備品整理、日誌書き ・5日目 プライスチェック、ハンギング、プライスチェック、食事休憩 ハンギング、小休憩、プライスチェック、品出し、日誌書き
学び・気づき (300字程度)	<p>小売店の福利厚生についての話を聞いているときにお正月やお盆に休みが欲しい人にとって小売業はあまり向いてないのかもしれないと言われた。お客様と接する小売業やサービス業はみんなが休みの日が働き時なので必然的に休みが変則的になってしまうからである。しかし私はお客様と接する時間が楽しくやりがいを感じるので休みを取るかやりがいを取るのか、将来が悩ましく感じた。これから本格的に就職活動が始まるので福利厚生も志望先を選択する際に意識したいと考えた。</p>
今後に向けた 抱負 (200字程度)	<p>今回のインターンシップで初めて小売業を体験し、課題だと感じたのが後半になるにつれて疲れてしまったのか段々やまびこを意識出来なくなってしまったところだ。また作業に集中してやまびこを忘れる時があった。インターンシップといえ、一人の従業員のせいでお店のイメージも変わってしまうのでしっかり意識しなければいけないと感じた。私はこの5日間で持続力の無さを痛感した。疲れたり、自分の中で満足しちゃうと物事を続けるのが困難になってしまう傾向があるので、毎日小さい目標を設定して少しずつ就職活動に向けての準備をしたいと思う。また、インターンシップ中に担当の方とお話しする時間を頂き、小売店の福利厚生について聞いて仕事面だけでなく福利厚生も就職先を決める時に大切だと</p>

	感じたので意識していきたい。
インターンシップをして気づいた、実習先の魅力 (300字)	接客時にお客様との距離感が近くて、安心感のあるお店だと感じた。 ゼビオ米沢店は、独自の取り組みとして「やまびこ」という声掛けをすることで活気があり、お客様に好かれる店を目指していた。
写真 (1~3点)	

(別紙 12)

大学「地（知）の拠点整備事業」ホームページ掲載用原稿記入フォーム

※以下の項目を参考の上で作成をしてください（様式は自由です）。

実習企業・機関	ゼビオコーポレート株式会社
実習期間	平成 31年 2月 25日 ～ 平成 31年 3月 1日
学生氏名	遠藤羽衣
実習プログラム	会社説明(店内、概要等) 朝礼 1日の仕事と販売についてのVTR 返品作業 清掃 シューズコーナーでの作業 カゴ渡し 品出し 商品整理 接客 ハンギング 棚卸し
学び・気づき (300字程度)	分からないことや質問があった時には、同じ担当の従業員に聞いたり、作業を見て覚えたり、自分の判断だけではなくしっかり会話を通して作業に取り組むことができました。接客では、お客様に対して常に笑顔でいることが大事なことの1つだと感じました。接客をしたお客様の中には日本人だけではなく中国人や韓国人の方々がいたため、すぐに言葉が通じないので、身ぶり手ぶりを見たりして相手が何を求めているのか、確認することができました。自分の身体にはどんなタイプの商品があるのか、似てる商品の違い等を聞かれてすぐに対応することができなかったので、少しでも多くの商品の知識を覚えてお客様と積極的にコミュニケーションをとりたかったと思いました。
今後に向けた 抱負 (200字程度)	お客様の中には日本人だけではなく他国の人もいるため、日本人との接客よりも難しいことが分かったのと、相手が何を求めているのかをしっかりと理解することが大切だと思いました。 今回は、年に2回ある棚卸しの忙しい期間に行ってしまい大変ご迷惑をおかけしましたが、貴重な棚卸しを体験することができました。 小売業は、売場で売るだけでなく棚卸しや、品出し等の商品を売るまでの過程が重要だと感じました。
インターンシップをして気づいた、実習先の魅力 (300字)	今回のインターンシップを通して小売業について詳しく知れたと思います。分からないことは分かるまで聞き、従業員の方々とコミュニケーションをとれました。実習先の魅力は、年齢層がバラバラなのに従業員同士がみんな仲が良く、仕事をする上でとても働きやすい環境だと思いました。また、自分の好きなことを仕事にしているため、みんながやりがいをもって責任をもってプライドをもって仕事をしている姿が素敵だなと思いました。
写真 (1～3点)	

(別紙12)

大学「人材育成強化科目」ホームページ掲載用原稿記入フォーム

※以下の項目を参考の上で作成をしてください（様式は自由です）。

実習企業・機関	ゼビオ株式会社
実習期間	令和 2年 2月 28日 ~ 令和 2年 3月 3日
学生氏名	三浦奈央
実習プログラム	<ul style="list-style-type: none">・朝礼・清掃・バックヤード →ハンギング、袋詰め・売り場 →販売、接客、レイアウト
学び・気づき (300字程度)	<p>5日間の実習で主にバックヤードで仕事をする品だし、ハンギング、袋詰め、売り場に出て行う接客、販売、レイアウトを体験した。インターンシップを行うまでは、接客が多いと思っていましたがそうではなく接客以外の仕事も多くこれは実際に働いてみないと分からないものだと思った。表の部分だけでなく裏の部分も知ることができ、商品がどのように管理されていて、どのように売り物として出されているのかを作業を行いながら学ぶことができた。接客販売を実際に行ってみて1番思ったことは、接客する上で様々な知識が必要だということである。お客様との対話は知識が豊富な人程会話が広がり、専門的な知識を持つことでお客様により良い商品を提供することができることを学んだ。また、その知識が販売に大きくいかされていた。</p>

<p>今後に向けた 抱負 (200字程度)</p>	<p>私は今回の実習で、専門的な知識を持って接客することで楽しさややりがいを感じることができると思った。専門的な分野の知識の未熟さがまだまだあるが知識は自分に役立つものでもあるのでこれから様々な知識を身に付けていきたいと思った。</p> <p>また、人見知りがでてしまい対話力がまだまだだと感じたので、今後の大学生活で成長していきたいと思った。</p>
<p>インターンシップ をして気づいた、 実習先の魅力 (300字)</p>	<p>ゼビオ株式会社は、企業理念に「お客様第一主義」というものがあり、接客をする上で必要な知識や商品を提供するための作業といった一つ一つの仕事の中に「お客様第一」の考えがあるうえでの行動や言動があり、お客様に満足していただける買い物を提供していることが魅力となりみんなに親しまれる企業になっていると思った。接客販売を通しあいさつ、言葉遣いなどの社会に出て必要になる基本的スキルを身に付けることができた。また、知識の重要性を知ることができた。</p>
<p>写真 (1～3点)</p>	<p>なし</p>