

# 株式会社 カスミ

社会学部人間心理学科

3年 齊藤 茜

## 1. 実習企業（団体）の概要

茨城県を中心に、埼玉、千葉、東京、栃木、群馬の1都5県にスーパーマーケットをチェーン展開している。毎日の食卓を豊かに彩る食の専門店として、つねに品質と安全性にこだわった商品を価値ある価格で提供する一方、地域の食習慣や食文化に合ったローカル色豊かな品揃えを追求している。また、食の提案と地域密着を基本に「フードスクエア」と「フードマーケット」と「フードオフストッカー」という3つのフォーマットによる出店戦略を強化。お客様がより便利に快適に買い物できるお店づくりに努めている。これからも地域オンリーワンの食の専門店をめざして進化しつづけている。東証1部上場。

- ・ 設立 1961年6月
- ・ 資本金 144億2,800万円
- ・ 営業収益 2,490億円(2016年2月期)
- ・ 従業員数 2,133人(2016年2月末現在)
- ・ 所在地 茨城県つくば市西大橋599-1
- ・ 代表取締役社長 藤田 元宏

## 2. 実習内容

ソーシャルシフト、facebookなどのSNSを利用してお客様の声や各店舗の情報交換を行っているので、実際に市場に行ってみて、食品をどんな形で店舗に持って行っているのか、作り手と会社関係者の間での取引など詳しく見させてもらった。実際に店舗で販売を行うためにグループで計画を練って話し合った。

## 3. 実習の成果

市場を見学して、消費者までに行き着くルートが昔と今では変わっていることが分かった。実際に販売体験を行って、販売が楽しいと感じたのが大きかった。お客様と接してみて、ニーズによって欲しているものが違うし、そのあたりは店舗で研修を重ねないといけないと思った。会社の方とは話しやすく、今回のインターンシップは本社での体験だったが環境は良いと感じ、他にも女性の待遇を重視しており、結婚してから子供が出来ても会社を辞めずに継続して勤めていける制度の話聞いた。女性社員を大事にしているようだった。人材は将来的に部長や店長、チーフなどの上に立つ人を求めている。仕事をしていくうえでのスキルについては、会社に入って勤める中で学んでいけばよいと言う事なので、知識、経験などは必要ないと言っていたが、ある程度はアルバイトなどで少しでも経験しておいた方が良いと感じた。これから、食品関係の仕事に就きたいと考えているが、食品に関係のある会社はたくさんあるため、そこを調べていきたいと思っている。

## 4. 実習の感想

販売体験は4人、5人のグループで行った。1つの野菜を売りに出し、売り場の配置からチラシに載っていない特売以外の売り物は自分たちで値段を決めて行った。当日は近くでお祭りがあり、雨だったためお客様の数が例年よりも少ないと予想されていた。自分たちは開店から2時間、3時間販売を行った。体験販売1日目は、土曜日のためあまりお客様は来ないだろうと思っていたが、お昼ごろになるにつれて多くなり、試食販売も実施していたおかげか例年よりも売れていた。販売体験2日目は、日曜日の11時まで全品10%オフのため開店から11時までには混むので、自分は試食を作っていたが、時間との戦いだった。売り込みの成果もあってか2日目も例年よりも売り上げは伸びた。物を実際に販売し、お客様が購入してくれるのがうれしかった。1日目の説明で社員の方から売る楽しさが分かればよいと言っていたので、売ることが楽しいと思えてよかった。市場で見学をさせてもらった

が、製造者と相談して価格を決めるのが主流となっていることが驚きだった。市場で働いている方たちは、忙しいけれどもやりがいがあるとおっしゃっていた。これは相当なやる気と根性がないと続けていけないと感じた。

— 実習プログラム —

日数	実習日	実習内容
1日目	8月24日(水)	会社の説明など
2日目	8月25日(木)	市場見学
3日目	8月26日(金)	販売の計画
4日目	8月27日(土)	販売体験①
5日目	8月28日(日)	販売体験②