

職場体験 感想文コンクール2025

タイトル	店員さんのすごさ	事務局	12/
学校名	新庄市立新庄中学校	氏名	早坂 ^{しめすけ} 崇輔

8月11日の朝、僕は緑色の服を着ていた。「何故だろう」と考えていると、ドアからお客さんが入ってきた。そうして僕は「いらっしゃいませ。」と言った。そう思い出した。僕は、セブンイレブンに仕事体験をしに来ていたんだ。

僕は8月11日から13日まで、セブンイレブン新庄沼田店で仕事体験をした。1日目は、セブンイレブンの店員として大切なことについての動画を観ることから始まった。その動画の内容とは、制服の着こなし方やお客さんへの挨拶の仕方、業務の内容についてであった。この動画を観て僕は、挨拶がとても大事だと思った。挨拶をすることによって、店員同士のコミュニケーションにもなるし、お客さんとのコミュニケーションにもすることができるからだ。

実際に店員さんの仕事の様子を見ていて気付いたことがある。それは、同じ時間帯で仕事をしていた岸さんが、ただ接客しているのではなく、レジに来たお客さんと対話をしながら接客をしていたということだ。僕は、このような場面をコンビニエンスストアでは見たことが無かった。岸さんは、セブンイレブン新庄沼田店に10年以上務めているそうだ。それだけ長く務めていれば、いつも来ているお客さんとも仲良くなるのも納得がいった。だが、僕の家近くにあるコンビニエンスストアでは、何十回、何百回行っても仲はいつこうに深まらない。岸さんはセブンイレブンで、なぜお客さんと仲が深まるのかと不思議に思った。他のお店と比べると、この店はユーモアに溢れている、そのユーモアがあるからこそ、この店は愛されているのだと思った。

業務の体験もさせてもらった。最初に「フライヤーの仕込み」体験をさせてもらった。驚いたことに、揚げ物は品をセットしてボタンを押すだけで、勝手に調理され、時間が来ると勝手に出来上がるのだった。とても便利で簡単な作業だった。僕はもっと手間のかかる作業かと思っていたので、あまりの簡単さに驚いてしまった。

次の業務は「フェイスアップ」だった。僕は「フェイスアップ」と聞いたとき、表情のことかと思った。しかし「フェイスアップ」は表情とは全く違うことだった。「フェイスアップ」とは、商品を陳列棚から正面に向かせて、お客さんから商品を見やすくしたり、隙間を無くしたりして、お客さんからの「見栄え」をよくすることだ。この作業をされていて僕は、とても大事で必要な仕事だと思った。なぜなら、この「フェイスアップ」で「見栄え」を良くしなければ、お客陳列がごちゃごちゃで、お客さんは商品を取ろうとはならないだろうからだ。こういったことから僕は、「フェイスアップ」はとても必要で、大事なことだと思った。

待ちに待った「レジ打ち」もした。「レジ打ち」は、商品をスキャンして、お客さんの年齢層のボタンを押したら会計に進む。この後、会計をして、レジ打ちは終わる。さらに「値引きシール張り」もした。「値引きシール張り」とは、賞味期限の近くなってきた商品に、値引きシール張っていく、ごく簡単な作業だ。しかし、シールを張る量が増えてくると、心が折れる。こんな簡単そうでも、とても大変な仕事を毎日めげずにやっているセブンイレブンの店員は本当にすごいと思った。

僕がなぜセブンイレブンの仕事体験に行くことを希望したのか。それは日常生活にある。

僕はソフトテニスをしている、そのため、テニスの大会や長時間の練習には食料であったり、

職場体験 感想文コンクール

「店員さんのすごさ」 新庄市立新庄中学校 早坂 崇輔

水分などが必要だ。そのため、僕はコンビニエンスストアを利用することが多い。このようなことからセブンイレブンを希望したのだった。また、接客業にも興味があった。なぜ接客業に興味があるかという、僕の家も電気屋をしていて、接客をしているところを普段からよく見ているからだ。

セブンイレブんに採用されるまでには、長い道のりがあった。「採用面接」だ。エントリーシートを提出して挑んだ面接。すごく緊張した。面接官の人から次々と質問がくる。その質問に答えていかなければならなかった。難しい質問もあれば優しい質問もあった。今考えると、面接は楽しかった。

仕事体験を通して、僕はとても疲れたのだった。仕事体験期間中は、仕事の量がとても多く、ずっと立っていなければならなかった。心も体も疲れたように感じた。

改めて、セブンイレブンの店員さんは、とてもすごいんだなと思った。仕事体験を通して学んだことが2つある。それは「挨拶」と「コミュニケーション」だ。この2つを大事にすることで、お客さんからの信頼が増えると思った。接客業はこの2つを意識しなければならないと思った。

これまで、単純な仕事をして、簡単なことをするだけが仕事なのかなと思っていた。しかし、仕事体験を通して、することがとても多く、商品を買ってもらうためにもたくさんの工夫が隠れているということがわかった。

僕は「挨拶」が、今すぐにでも実行できることだと思う。この経験を活かしてこれからもがんばっていきたい。