



株式会社マツヤスーパー

京都市山科区竹鼻地藏寺南町9番地1 (営業本部)
TEL:075-501-3388
http://www.matsuyasuper.co.jp/
従業員数:正社員168名(男子140名 女子28名)
準社員・パート・アルバイト・嘱託 969名
合計 1,137名
設立:1961年8月
主な事業内容:スーパーマーケットの経営、
ショッピングセンターの運営開発



JOB INFORMATION

正社員募集

「おっちゃんとおばちゃん」の求人広告を見ての応募です」とお伝えください。

2022年3月 第2新卒以上 面接重視
大学卒業見込 歓迎

店舗管理スタッフ

【内容】店長、バイヤー、トレーナー、幹部(商品部・店舗運営部・開発部・管理部・人事総務部・販売促進部)等の候補生として研修、店舗など現場での実務経験を積んでいただきます。
【応募資格】2022年3月に大学・短大を卒業見込みの方(全学部学科)、および既卒者。
【給与】大卒216,000円 短大卒196,960円
【諸手当】通勤交通費(月額50,000円まで支給)、家族手当、時間外勤務手当など。昇給:年1回 賞与:年2回
【勤務地】京都、滋賀
【勤務時間】7:30~25:00の間で実働8時間
【休日】年間合計113日(交替制)、年次有給休暇、特別有給休暇
【福利厚生】健康保険、雇用保険、厚生年金、労災、財形貯蓄、確定給付企業年金(退職金制度)、育児休業制度、育児短縮勤務制度、介護休業制度、介護短縮勤務制度、健康診断、インフルエンザ予防接種一部補助、グループ保険共済制度、社員持株会、リゾートトラスト(リゾートホテル)加入 など
【その他】UAセンターマツヤスーパー労働組合
※入社後、加入していただきます。
【教育制度】
新入社員研修、各担当者研修会、通信教育研修、資格取得支援制度 など
【連絡先】
まずは一度お電話ください。
☎075-501-3388
(担当:高谷・横山)
エントリーページ



横山 毎日の様々な数値の変化から

太田 お客様の要望や反応は、どうい

うときにわかるのですか。

岡田 いつでも安心して買えるもの

ができる大切さ、私もコロナで実感

しました。

横山 マスクや消毒液の売り場を拡

充するなどの移り変わりももちろん

ありますが、全体をゆるがず変化

はありませぬ。マツヤスーパーの使

命は、「普段の食生活を満たし、購買

頻度の高い日常生活の必需品を販売

すること。毎日の暮らしで人が求め

るものは大きくは変わりませぬ。そ

れゆえ時代に左右されにくく、安定

しているのです。

岡田 いつでも安心して買えるもの

ができる大切さ、私もコロナで実感

しました。

横山 マスクや消毒液の売り場を拡

AYUMU TAKAYA
仕事をするって、楽しい。
「仕事は自分の創造力を
発揮できる楽しさがあります。
ぜひ自分に合う
職場を選んでください」
マツヤスーパー人事総務部課長
高谷 歩さん

KOUSUKE YOKOYAMA
あてにされるのがうれしい。
「行くならマツヤスーパー、と
お客様にあてにされるのが
うれしいですね。努力が
数字で見える化しやすいから
やる気がわきます」
マツヤスーパー常務取締役 店舗運営部部長
横山 康介さん

わかるので、細かく分析して仕入れや
売り方に反映させます。たとえば商
品の賞味期限を見極めて少し早めに
値下げをする。予想通りに売れたら
お客様にも喜んでいただけるし、私
たちもうれしい。仕事の醍醐味は、
スピード感と熱意を持って、数字を
追いかけることなんですよ。
原口 数字は公平で正直なんです。高
高谷 仕入れや店づくり、お客様への
対応など、ア
ナログの仕
事が毎日き
ちんと数値
で評価され
る。だから
皆で次の目
標を目指す
ことができ
働くモチベ
ーションも
高いです。

原口 私は音楽に興味があるので

が、店内の曲はどう選ぶのですか。

横山 お客様同士の会話の妨げにな

らないよう、ボーカルの入っていない

いBGMを選択しています。その

中で老若男女すべてのお客様にとつ

て、不快でない音色や音量を考えま

すね。買い物を楽しむお客様の邪魔

にならないことが大切です。

高谷 お客様は買い物しながら、

「今夜のおかずは何にしよう」「買い

忘れはないかしら？」と頭をフルに

学生が聞いてみた
そこまで考えているの?! 学生たちが驚いた
マツヤスーパーが人気の秘密
1店舗当たり年間売上高約25億円。全国トップクラスの業績を誇る
株式会社マツヤスーパーは、京都・滋賀に8店舗をもつ地元密着型だ。
なぜ数あるスーパーから多くの方がマツヤスーパーを選ぶのか。学生たちの
素朴な疑問から「マツヤスーパーが支持される理由」が浮かんできた。

京都産業大学現代社会学部 4年
太田 大雅さん
秋から留学予定。いろいろな企業の
価値観を学び自分の糧としたいです。

京都産業大学現代社会学部 3年
原口 遼太郎さん
音楽に関わる仕事がしたい。音楽の
もつ可能性に興味があります。

京都産業大学現代社会学部 3年
岡田 和佳奈さん
さまざまな会社を見学中。楽しそうに
働いている企業に魅力を感じます。

原口 他社よりも強い点は何ですか。
高谷 時間帯や季節をおさえた品揃
えですね。スーパーマーケットの主
役は商品。世の中の動きや情報をキ
ャッチして、「これは喜ばれる」「流
行る」と思う商品をいち早くおさ
えます。ただし商品は並べるだけでは
売れません。いかに主役である商品
の魅力を伝え、お客様に手に取っ
てもらうか。ポップのセールスコピー
や陳列の仕方、料理法の提案など
を含め、「ワクワクする売り方」を、常
に考えているのです。
原口 発信力も必要なんですね。
横山 「こんないい商品がある。皆に
食べてほしい!」。その思いがお客様
に届いたとき、商品は大きく動きま
す。「リンゴ黒酢」もそのひとつ。最
初は「お酢を飲むなんて、ありえな
い!」という否定的な反応もありま
したが、健康にいいことを伝えるこ
とでファンが増え、いまや定番の人
気商品です。
高谷 人と商品をつなぐのがスーパ
ーマーケットのおもしろさですね。
太田 私もいい商品に出会うと人に
教えたくなる性格なので共感します。
現在、コロナ禍の影響はあります。か
高谷 外出や外食が減った分、本格
志向で差別化を図った惣菜や菓子類
が目玉され、ミンチ肉でも大容量の