



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182名(男子148名 女子34名)
準社員・パート・アルバイト・嘱託 907名
合計 1,089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



私は人間に
興味があるので
スーパーマーケットの
仕事がおもしろいです。



調べた人

吉松 亜友美さん(21)

京都先端科学大学経済経営学部3年生。京都府出身。得意科目は英語。2年生から就職活動を始め、さまざまな業界を見ているが、リモートが中心で会社の様子がわからず、自分がどんな仕事に向くのか悩み中。

教えてくれた人

石田 真之さん(57)

マツヤスーパー山科三条店長。京都府出身。大学時代、マツヤスーパーでのアルバイトを経て、卒業後に入社。新店舗の立ち上げや人事などを歴任。「人に喜ばれ、その感動が返ってくる。働く意味も意義も実感できるのがスーパーマーケットの仕事です。いろいろな職場を見て自分の肌に合う会社を選んでくださいな。」

会社訪問して、 先入観をなくそう!

マツヤスーパー編

学生は、意外と「思い込み」で
選択肢を狭めていることが多いもの。
百聞は一見に如かず、会社を訪問して
先入観をなくしてみませんか?

地元密着で、
人の生活に寄り添う仕事。
売上高は全国トップクラス。

1961年創業。京都・滋賀で8店舗を運営。1店舗当たり年間平均売上高27億円と全国トップクラスの業績をあげる実力派スーパーマーケット。業績のよさを社員に還元、実働8時間、有給消化率93.0%など福利厚生が充実し社員のポテンシャルも高い。正社員平均年齢は36歳。

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。

2023年3月 第2新卒以上
大学卒業見込 歓迎 面接重視

※2023年3月卒業見込みの方の採用につきましては、2022年6月1日以降に選考解禁します。

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センサ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

店は潰れます(笑)。品出しはもちろん大事。でもそこには必ず「何を」「どれくらい」「どのタイミングで」「どうアピールするか」の深い戦略がある。世の中の動きから流行を見出すプロデューサー感覚や、イベントや料理提案など商品を魅力的に伝える演出センスも必要なのです。

吉松 言われてみればその通りですね。

石田 今や定番のアポカドも20年前は一般的ではなく、お客様の声をヒントにいち早く扱いを始め、売り場で食べ方を紹介しました。次に何のブームが来るのかアンテナを張り、未来の食を創り出す。おもしろいですよ。

吉松 時代を先取りするのですね。

石田 社員にしかできない仕事がある。マネジメントです。人やモノ、金の動きを管理し、組織全体の目標やミッション達成を目指すのがマネジメント。マツヤスーパーは1店舗当たり年間平均売

間はかかりますが、そうした積み重ねがお客様に支持されるのです。

吉松 なるほど。

石田 ひき肉も自慢です。一般のスーパーマーケットは工場で作るひき肉を並べるので夕方に品切れになる店も多い。しかしマツヤスーパーは店内でその都度商品化するため、抜群の鮮度を維持できます。

吉松 コーナー全体に2割引の表示が出ている棚があります。魅力ですね。

石田 定期的にコーナーごとの商品割引をしています。たとえばある曜日は全メーカーのパスタとソースが全品2割引。特売で特定メーカー品を安くするスーパーマーケットも多いのですが、「いつものパスタとソースを安く買いたい」がお客様心理。そこで調味料、缶詰、チーズやヨーグルト、肉や卵などを曜日ごとに安くしています。

吉松 業務用や郊外型の激安大量販売の店とは考え方が違うんですね。

石田 異なります。買う側にとって、種類や購入量の選択肢が少ないのは実はストレスなんです。いつ行っても商品があり、広々とした清潔な店内で買える。そんなホスピタリティを、マツヤスーパーは大切にしているのです。

スーパーマーケットは品出しだけではない

吉松 進路指導の先生から「流通業界の仕事は品出し」と言われました。

石田 それはショッキングですね。もし我々が「品出し」だけをしていたら、

上高が27億円。対して、日本のスーパーマーケットの1店舗当たりの年間平均売上高は15億円。お客様に支持された結果の表れで、店舗ごとの競争に強いのです。店長は日々大きな数字を動かしています。

吉松 気づかなかった視点です。

石田 早い人で3年目にチーフとなり、その後、店長を目指す人も多いです。トップに立てば企画立案や人の采配、折衝など、世界が広がります。私は毎日「楽しいな」と働いて、気づいたら35年。興味で選んで正解でした。

吉松 自分の先入観に気づきました。社員にはどんな人が向きますか。

石田 自分から能動的に動ける人、チームで協力し合い、互いの役割を尊重できる人が向いています。実際にそんな社員が多いので、皆が気持ちよく働ける社風なのです。次回はぜひ、仕事を見学してください。

仕事は「興味」で選ぶといい

吉松 シューカツもいよいよ本番。どんな仕事を選べばいいか悩みます。

石田 迷ったら、興味のある分野を選ぶといいですよ。興味があれば商品の意味がわかるし、自主的に学びを深められるからです。実は私は内定を辞退した経験があります。内定が出て喜んだのもつかの間、その会社が扱う商品はコンピューター機器。ちっとも商品に興味ももてず、「この会社では長く働けない」と感じ、学生時代にしたアルバイトのなかで一番楽しかったマツヤスーパーを受け直しました。

吉松 何がよかったのですか。

石田 目の前のお客様に喜んでもらえること、それをスタッフ皆で分かち合える楽しさです。私は機器より、人間に興味がある。マツヤスーパーが扱うのは日常の食品なので、自分がお客さんでもある。うちの社員は「お菓子大好き」「バイヤーをしてみたい」など、興味で入社した人が多いんです。

吉松 好き、で選んでいいのですね。マツヤスーパーさんは地域で一番人気のお店ですが、その秘密は何ですか?

石田 お客様が「毎日行きたくなる」店作りをしています。まずは商品力。毎日の暮らしに必要な食材を豊富に揃え、「買いやすさ」を追究しています。たとえばレタス。2人家族でも丸ごと1個は多い。2分の1、4分の1サイズならムタになりません。商品化に時

間はかかりますが、そうした積み重ねがお客様に支持されるのです。

吉松 なるほど。

石田 ひき肉も自慢です。一般のスーパーマーケットは工場で作るひき肉を並べるので夕方に品切れになる店も多い。しかしマツヤスーパーは店内でその都度商品化するため、抜群の鮮度を維持できます。

吉松 コーナー全体に2割引の表示が出ている棚があります。魅力ですね。

石田 定期的にコーナーごとの商品割引をしています。たとえばある曜日は全メーカーのパスタとソースが全品2割引。特売で特定メーカー品を安くするスーパーマーケットも多いのですが、「いつものパスタとソースを安く買いたい」がお客様心理。そこで調味料、缶詰、チーズやヨーグルト、肉や卵などを曜日ごとに安くしています。

吉松 業務用や郊外型の激安大量販売の店とは考え方が違うんですね。

石田 異なります。買う側にとって、種類や購入量の選択肢が少ないのは実はストレスなんです。いつ行っても商品があり、広々とした清潔な店内で買える。そんなホスピタリティを、マツヤスーパーは大切にしているのです。

スーパーマーケットは品出しだけではない

吉松 進路指導の先生から「流通業界の仕事は品出し」と言われました。

石田 それはショッキングですね。もし我々が「品出し」だけをしていたら、